

Jorma Hintikka



Teija Kekonen



Ari Alatossava



SUORIEN EU-RAHOITUSTEN KOKEMUKSIA JA MAHDOLLISUUKSIA EU Direct Funding –hankkeen loppuraportti



C, Centria tutkimus ja kehitys - forskning och utveckling, 24

Jorma Hintikka, Teija Kekonen, Ari Alatossava

SUORIEN EU-RAHOITUSTEN KOKEMUKSIA JA MAHDOLLISUUKSIA

EU Direct Funding –hankkeen loppuraportti

JULKAISIJA:

Centria ammattikorkeakoulu
Talonpojankatu 2A, 67100 Kokkola

JAKELU:

Centria kirjasto- ja tietopalvelu
kirjasto.kokkola@centria.fi, p. 040 808 5102

Taitto: Centria ammattikorkeakoulu / markkinointi- ja viestintäpalvelut

C, Centria tutkimus ja kehitys - forskning och utveckling, 24
ISBN 978-952-6602-78-3
ISSN 2341-7846

SISÄLLYS

1. Tausta	4
2. Tavoitteet ja mitä hankkeessa niiden saavuttamiseksi tehtiin	5
2.1 Tavoite 1): Euroopan komissiolta haettavien EU-rahoitusohjelmien hyödyntäminen nykyistä monipuolisemmin edistämään innovaatiotoimintaa (aktivoimalla pk-yrityksiä, VTT:a, Oulun yliopistoa, OAMK:a, sektoritutkimuslaitoksia, Centriaa, seutukuntia ja aluekehitysyhtiöitä hankevalmisteluihin)	5
2.2 Tavoite 2): EU-rahoitushakuvalmiuksien vahvistaminen (tiedon ja osaamisen lisääminen)	6
2.3 Tavoite 3): Brysselissä sijaitsevien EU-instituutioiden ja Pohjois-Suomen EU-alue toimiston palveluiden hyödyntäminen edistämään kansainvälistä verkostoitumista	6
2.4 Tavoite 4): Seutukuntien ja pk-yritysten kansainvälisen innovaatioyhteistyön tukeminen ja verkostoitumisen edistäminen sekä hankevalmistelu	7
2.4.1 EU-hankekonsultointia tekevien yritysten rooli	9
3. Tutkimus yritysten pullonkaloista suorien EU-rahoitusten hyödyntämisessä	10
4. Horizon 2020 mahdollisuudet	11
4.1 Tärkeitä alaohjelmia Pohjois-Pohjanmaan alueen toimijoille	11
4.1.1 Pillar II Industrial leadership	11
4.1.2 Pillar III Societal Challenge	12
4.1.3 Olennaisia osaamisalueita sellaisten toimijoiden kuten Centria ja Micropolis sekä maakuntaohjelman kannalta ovat mm:	12
4.2 Eri hanketyypit jotka kannattaa tiedostaa sopivaa ohjelmaa haettaessa	12
4.2.1 Tutkimus- ja innovaatiotoimet –tyyppiset hankkeet (RIA)	13
4.2.2 Innovaatiotoimet (IA) –tyyppiset hankkeet	13
4.2.3 Koordinointi- ja tukitoimet –tyyppiset hankkeet (CSA)	13
5. Miten suoraa EU-rahoituksen hyödyntämistä saataisiin parhaiten aktivoitua?	14
5.1 EU-konsulttiyritysten hyödyntäminen	15
5.2 EU-hankeosaaminen on liiketoimintaetu myös tutkimusryhmille	16
5.3 Konkreettisia jatkotoimia	17
6. Tulokset ja vaikutukset	18
6.1 Määrälliset tulokset	19
7. Yhteenveto	20

1. Tausta

Hankkeen syntyvaiheessa syksyllä 2010 sekä Centria että Micropolis tekivät hakemuksen Pohjois-Pohjanmaan liitolle sellaisista hankkeista, joissa autetaan alueen toimijoita hyödyntämään maan rajojen ulkopuolelta tulevaa EU-rahoitusta. Molemmilla toimijoilla oli ennestään kokemusta EU-hanketoiminnasta.

Rahoittaja pyysi yhdistämään hankkeet ja näin toimittiin. Syntyi EU Direct Funding –hanke (EDF) jossa yhteistyöstä Micropoliksen ja Centrian välillä saatiin hyvin positiiviset kokemukset. Hankkeen kesto oli kolme vuotta eli pääosin vuodet 1.1.2011-31.12.2013 ja jatkoaikaa saatiin siten että hanke päättyi 30.9.2014.

Hankkeen päätoteuttajina olivat siis Micropolis (li) ja Centria TKI (Ylivieska). Micropolis hoiti hallinnoijan ja projektipäällikön (Teija Kekonen) vastuun aina keväälle 2014 saakka josta eteenpäin loppuajan näitä tehtäviä hoiti Centria Teija Kekosen siirryttyä Oulun yliopistolle. Centriassa pääyhteyshenkilönä ja toteuttajana oli Jorma Hintikka. Yhteistyötahoina ja joidenkin osalta rahoittajina olivat:

Micropolis

Pohjois Suomen EU-alue toimisto

Centria, Keski Pohjanmaan ammattikorkeakoulun tutkimusryhmä, sekä tarkemmin siellä oleva POLIStiimi

Ylivieskan seutukunta

Ylivieskan teknologiakylä

Rahoittajissa on hankkeen aikana tapahtunut pieniä muutoksia mutta pääosin rakenne on säilynyt samana. Tahojen edustus on toiminut ohjausryhmässä ja sen huippuosaaminen on ollut merkittävänä tukena hankkeelle kun jatkoideointia on tehty ohjausryhmäkokouksissa. Ohjausryhmän kokoonpano on hankkeen päättyessä ollut seuraava:

Heikki Laukkanen (PPL), Vesa Martinkauppi (Centria), Ari Alatossava (Micropolis), Timo Kiema (YSK), Keijo Pesonen (YTEK), Leena Pimperio-Koivisto (Oulunkaari), Janika Luukinen (Itä- ja Pohjois-Suomen EU-toimisto), Päivi Tomperi (Oulun yliopisto), Jari Uotila (VTT).

2. Tavoitteet ja mitä hankkeessa niiden saavuttamiseksi tehtiin

2.1 Tavoite 1): Euroopan komissiolta haettavien EU-rahoitusohjelmien hyödyntäminen nykyistä monipuolisemmin edistämään innovaatio toimintaa (aktivoimalla pk-yrityksiä, VTT:a, Oulun yliopistoa, OAMK:a, sektoritutkimuslaitoksia, Centriaa, seutukuntia ja aluekehitysyhtiöitä hankevalmisteluihin)

Tulokset: 37 hankevalmisteluun saakka edennyttä aihiota joista läpi menneiden hankkeiden suomalaisten konsortioiden budjetti on yhteensä 3,7 M€ (PPL:n EURA-raportin Liite 1, rivit 5-35 ja 44-50).

Ensimmäisen tavoitteen osalta hankkeessa käytettiin kahta pääasiallista toimintatapaa:

- **Sparraus:** Yritysten ja tutkimusryhmien hankeideoiden sparraus ja hankkeiden pre-evaluointi.
- **Maakoordinaattori:** Alueen toimijoiden vieminen EU-hankkeisiin siten että ammattikorkeakoulu toimi maakoordinaattorina, koordinaattorina tai pääkirjoittajana (pääkirjoittajana toimiminen on avattu kohdassa 2.4).

Ensin mainittu kohdistui pääosin tavoitteeseen yksi ja jälkimmäinen tavoitteeseen neljä ja ne on kuvattu tarkemmin kyseisissä luvuissa. Molempien tulokset on koottu PPL:n EURA-raportin liitteeseen 1, Tilastoja EDF-tavoitteista.

Sparraus:

Yritysten ja tutkimusryhmien hankeideoiden sparraus ja hankkeen esievaluointi. (päävolyyymi tutkimusryhmien puolella)

Toimintatavan kuvaus:

1. Sparraaja teki paljon EU-ohjelmien "Myyntivierailuja" yrityksiin ja tutkimusryhmiin
 - Tämä edellyttää tätä ennen paljon taustatyötä ja osaamisen hankkimista mm. EU-ohjelmien tapahtumista, jotta avoinna olevat ohjelmat saadaan tutkittua, ja alueen toimijoille parhaiten sopivat ohjelmat valittua. Tästä syystä myös alueen tutkimusryhmien ja yrityskehityksen tuntemus on välttämätön.
2. Potentiaaliset toimijat alkoivat kysellä sparraajalta lisää mahdollisuuksista ja kertoivat alustavista kehitysideoistaan ja ulkomaisista kumppaneistaan joiden kanssa hanketta voisi tehdä
3. Sparraaja etsi sopivia hakuja heidän ideoihinsa avoinna olevista tai tulevista hauista ja esitteli parhaita
 - Joillekin löytyi sopiva haku ja heidän kanssaan hankevalmistelu alkoi
4. Konsortion muodostus ja mahdollisuuksien arviointi läpimenon kannalta
 - Sparraaja auttoi arvioimaan onko konsortio tulevan evaluaattorin näkökulmasta vakuuttava
5. Hanke-ehdotuksen laatimisprosessi
 - Yritys tai tutkimusryhmä alkoi kirjoittaa lead-partnerina hakemusta käyttäen konsortion partnereita osakirjoittajina
 - o Niissä tapauksissa joissa haaste olla lead partnerina on ajankäytöllisesti tai osaamisen kannalta liian suuri yritys-tutkimusryhmä -pari etsi valmista konsortiota johon liittyä. Joissakin tapauksissa tällainen konsortio löydettiin, muutoin vetäydyttiin ja mahdollisesti odotettiin seuraavia hakuja riippuen yritysten ideoista ja niiden aikaikkunoista markkinoilla

- Edellisen kohdan tueksi sparraaja laati hakemuksen kirjoittajalle templaatin josta kirjoittaja jatkoi hakemuksen laatimista
6. Sparraaja toimi tutorina kirjoitustyössä lukien huolellisesti hakukuulutusta ja hakemusta ja pitäen kirjoittajan mielessä sen että hakemuksen on täydellisesti vastattava hakukuulutukseen
- Tässä vaiheessa osa prosesseista keskeytettiin kun havaittiin liian suuri ristiriita haun pyynnön ja hankeidean välillä

Tyypilliset ohjelmat:

FP7 (Framework program 7) ja **Horizon 2020**, mm. alaohjelmat ICT, KBBE (Knowledge Based Bio-Economy), R4SME (Research for SMEs), ENV (Environment), Health, SME Instrument
ERA-MIN (Network on the Industrial Handling of Raw Materials for European Industries)
ITEA2 (EUREKA Cluster programme supporting innovative, industry-driven, pre-competitive R&D projects in the area of Software-intensive Systems & Services)
NPP (Northern Periphery Programme)
Interreg A Nord (INTERREG IV A Pohjoinen on EU-ohjelma, jolla tuetaan rajat ylittävää yhteistyötä ohjelmakaudella 2007-2013)
LIFE+ (the Financial Instrument for the Environment)
Kolartic (The Programme Kolarctic ENPI CBC is one of the ENPI financing instruments of the European Union. ENPI is European Neighbourhood Partnership Instrument)
MarieCurie (tutkijavaihtorahoitus, osa FP7-ohjelmaa)

2.2 Tavoite 2): EU-rahoitushakuvalmiuksien vahvistaminen (tiedon ja osaamisen lisääminen)

Pääosin tämä tavoite toteutettiin suoralla kommunikoinnilla yritysten, tutkimusryhmien ja aluekehittäjien kanssa siinä vaiheessa kun yhteensä 60 hakemukseen johtanutta hankevalmisteluprosessia valmennettiin. Tämän rinnalla myös sellaisia hankeaihoita, jotka eivät johtaneet hakemukseen saakka, tutkittiin yhtä suuri määrä. Yhteensä siis prosessoinnissa oli 120 hankeidea joihin kaikkiin liittyy keskimäärin kolme suomalaista partnerikandidaattia ja näin ollen 360 ideointia EU-rahoituksen hyödyntämisestä.

Seminaariesiintymisiä pidettiin 19 kappaletta. Myös näistä saatiin muutamia hyödyllisiä yrityskontakteja. Osallistujia nimenomaan PKT-yrityksistä oli vaikea saada irrottautumaan liiketoimintakiireiltään. Sinänsä ne jotka tulivat paikalle, olivat aiheesta erittäin kiinnostuneita. Koska seutukunnilla oli hyvä käsitys yrityksille suunnattujen tilaisuuksien määrästä, niin heidän toimestaan seminaaritoimintaa suositeltiin yhdistettäväksi muihin yritystilaisuuksiin. Näin toimitettiin paremmalla menestyksellä.

2.3 Tavoite 3): Brysselissä sijaitsevien EU-instituutioiden ja Pohjois-Suomen EU-alue toimiston palveluiden hyödyntäminen edistämään kansainvälistä verkostoitumista

Itä- ja Pohjoissuomen alue toimiston merkitys on suuri siksi että se toimii tietolähteenä tai kontaktipisteenä kaikissa EU-hankevalmisteluihin liittyvissä kysymyksissä, erityisesti silloin kun ei tiedetä kenen puoleen pitäisi kääntyä. Toimiston saavutettavuus on myös erittäin hyvä. EDF-hankkeen ohjausryhmässä toimiessaan Janika Luukinen toi hienon lisän osaamiseen, koska hän pystyi jo kokouksissa suoraan vastaamaan moniin kysymyksiin, jotka olivat nousseet esille hankevalmistelussa.

Jatkossa olisi tärkeää luoda kontaktit niihin Komission Project Officer-roolissa toimiviin henkilöihin jotka hallinnoivat kulloinkin sitä hakua johon tähtääme hakemuksellamme. Näillä tapaamisilla saadaan hankeideaa parannettua (tai turha valmistelutyö jossain tapauksessa lopetettua ja/tai suunnattua osuvimpaan hakuun) ja lobattua hanketta kyseisen tiimin tietoisuuteen. Oikeiden Officer:eiden löytämisessä ja tapaamisten järjestämisessä Itä- ja Pohjois-Suomen EU-toimisto on merkittävässä roolissa.

Evaluaattori-toiminta:

Teija Kekonen ilmoittautui evaluaattorikandidaatiksi EU:n ohjelmiin vuonna 2013. Hän on myös kerennyt toimia evaluaattorin tehtävissä (WASTE-3 ja SME Instrument) ennen siirtymistään Oulun yliopiston palvelukseen. Jorma Hintikka kirjautui myös evaluaattoriksi keväällä 2014. Toistaiseksi evaluointipyyntöjä ei ole hänelle tullut.

2.4 Tavoite 4): Seutukuntien ja pk-yritysten kansainvälisen innovaatioyhteistyön tukeminen ja verkostoitumisen edistäminen sekä hankevalmistelu

Tulokset: 23 hankevalmisteluun saakka kypsyyntä hankevalmisteluyhteistyötä, läpi menneiden hankkeiden suomalaisten alakonsortioiden budjetti yhteensä n. 5,6 M€ (PPL:n EURA-raportin liite 1, rivit 35-43 sekä 51-65).

Centria TKI on itse tutkimusyksikkö ja toimii maaseutumaisella alueella. Se on luonut 10 vuoden aikana EU-rahoituksen kannalta potentiaalisiin yrityksiin yhteistyösuhteita. Näistä syistä Centrialle sopii "Maakoordinaattori" toimintamalli. Hankkeen kokemusten perusteella on havaittu, että tällainen toimintamalli sopii yliopistojen ja VTT:n lisäksi myös ammattikorkeakouluille silloin kun ne ovat osaamisessaan suorien EU-rahoitusten edellyttämällä tasolla.

Horizon-tason lead partner –tyyppinen rooli edellyttää noin viisinkertaista panostusta partnerin rooliin verrattuna. Koska haut ovat kovin kilpailtuja on järkevää etsiä konsortioon maineikas ja evaluaattoreiden tuntema lead partner.

Jos lead partner rooliin ryhdytään itse niin otetaan päävastuu hakemuksen korkeasta tasosta. Lead partnerin täytyy ehdottomasti varmistaa että hankkeella kyetään luomaan Eurooppalaisessa State-Of-The-Art -kehityksessä askel eteenpäin: mitä asioita siihen mennessä kehitetty teollisuudessa ja tutkimusmaailmassa, mitä seuraavaksi tulee ratkaista jotta saavutetaan merkittävä edistysaskel hankkeen aihealueessa. Tämä tulee myös kyetä selkeästi ja ytimekkäästi vakuuttamaan evaluaattoreille hanketekstissä.

Interreg-tyyppisissä hankkeissa lead partner rooli on AMK:lle täysin luonteva ja sellaisella toiminnalla on hyvä läpimenotodennäköisyys.

Myös Artemis/Ecsel ja CelticPlus –tyyppisissä hankkeissa AMK-tyyppisen toimijan rooli on mielekäs. Niissä vaatimuksena on aina se, että lead partner on oltava teollisuudesta. Jos tutkimusryhmä on hankeidean luoja ja päämooottori, niin joudutaan etsimään teollisuusyritys hankkeen vetäjäksi. CyberWI –hankkeessa Centria oli hankkeen idean luoja eli päämooottorina ja näin ollen puusi pyysi veturiksi ulkomaisen teollisuuspartnerin. Tämä tehtiin yhteistyössä kyseisen ohjelman sihteeriston kanssa, jotta minimoitiin riski siitä, että lead partner ei saisi omasta maastaan rahoitusta: eräässä tapauksessa tästä syystä meni kahden vuoden valmistelutyö hukkaan. CoMoSeF-hankkeessa taas yritykset pyysivät Centriaa mukaan sellaisena tutkimusryhmänä jolla oli kykyä ja motivaatiota tehdä yritysten tarvitsemia kehitystehtäviä. Toinen syy oli että Centria oli 4G/5G –kenttätestausosaamisensa kanssa välttämätön kumppani yrityksille, jotta hankkeen teknologiset tavoitteet voitiin saavuttaa.

Maakoordinaattori:

Alueen toimijoiden vieminen EU-hankkeisiin siten että ammattikorkeakoulu toimi maakoordinaattorina, koordinaattorina tai pääkirjoittajana (tyypillisesti yksi tutkimusyksikkö maakoordinaattorina ja PKT-yrityksiä, teollisuusyrityksiä ja julkisen sektorin toimijoita sopiva määrä partnereina, tyypillinen volyyymisuhde siten että 2/3 kotimaan hankebudjeteista on yritysten puolella).

Toimintatavan kuvaus:

1. Maakoordinaattori täydensi aiempaa osaamistaan mm. EU-ohjelmien tapahtumissa jotta avoinna olevat ohjelmat saatiin tutkittua, ja tutkimusyksikölle ja alueen toimijoille parhaiten sopivat projekti-aihiot valittua. Tästä syystä myös alueena yritys-kentän tuntemus on välttämätön. Toimintaa tapahtuu jossain määrin myös toiseen suuntaan eli etsitään yritysten hankeideoille sopivia projekteja ja konsortioita.
2. Jos löydettiin sopiva hanke-aihio tai konsortio niin etsittiin siihen maakoordinaattorin roolissa yritys-partnerit ja aloitettiin hankevalmistelu heidän kanssaan
 - Yritysten ideat poimittiin heidän tiiminsä avoriihikeskusteluissa maakoordinaattorin toimesta, muotoiltiin ne hankkeeseen sopivaan tekstimuotoon ja hyväksyttiin kunkin yrityksen tiimillä
 - Tällainen toiminta on järkevää jos yrityksen resurssit EU-hanketekstin kirjoittamiseksi ja EU-byrokratian hoitamiseksi eivät riitä, mutta heillä on hankkeeseen sopiva idea kehitystyöstä ja tahtotila hyödyntää kyseistä EU-rahoitusta ja konsortion mahdollistamaa KV-yhteistyötä
 - Tässä kohden AMK:n toiminta poikkeaa "sparraus"-mallista silloin kun on järkevää se, että AMK jatkaa yrityksen tutkimuskumppanina hakemuksen kirjoittamista: pääkirjoittajana on AMK eikä yritys tai tutkimusryhmä joita sparrausmallissa avustetaan
3. Hoidettiin maakoordinaattorin roolissa kommunikaatio lead partnerin ja muiden maiden alakonsortioiden kanssa sekä hyvin tärkeänä osana kotimaisen rahoittajan kanssa (Tekes) silloin kun rahoitus kanavoitui Tekesin kautta (Artemis/ecsel, CelticPlus, Eurostars)
4. Paimennettiin ja opastettiin yrityksiä tekemään oma osuutensa ajallaan hankevalmisteluun.
5. Jos oli tarpeen olla lead partner Horizon-tasoisessa hakemuksessa niin liittouduttiin esim. Oulun yliopiston kanssa jos heiltä löytyi yhteisiä intressejä: näin saatiin vakuuttava lead partner hankkeelle
6. Pre-evaluation: käytettiin EU-hankkeisiin erikoistuneita konsulttiyrityksiä tutorina kirjoitustyössä ja lukemaan huolellisesti hakukuulutusta ja hakemusta ja pitämään kirjoittajan mielessä sen että hakemuksen on täydellisesti vastattava hakukuulutukseen
 - Tässä vaiheessa osa prosesseista keskeytettiin kun oli ristiriita haun pyynnön ja hankeidean välillä ja tähdättiin mahdollisuuksien mukaan sopivampaan hakukutsuun
7. Neuvottelu vaiheessa (siis sen jälkeen kun hakemus oli mennyt läpi) autettiin yrityksiä selviämään tämän vaiheen byrokratiasta.

Tyypilliset ohjelmat:

Artemis, sittemmin **Ecsel** (ohjelma jonka teemana on Embedded and Cyber-Physical Systems)

CelticPlus (Langattoman teknologian rahoitusohjelma, ITEA-clusterin alaisuudessa)

ITEA2/3 (ICT-alan rahoitusohjelma, teollisuusvetoinen)

FP7 ja sittemmin Horizon, sisältäen SME-instrumentin

Eurostars (Ohjelma jossa muuta yritys luo menestystarinan yhdistämällä erikoisosaamisensa)
Botnia Atlantica (Interreg rahoitusvyöhyke poikki Ruotsin, Suomen ja Norjan keskiosien)
Interreg A Nord (Pohjoiskalotin Ruotsi-Suomi-Norja –rahoitusohjelma)
Norther Periphery Arctic = NPA (NPP-ohjelman uusi nimi, ensimmäinen haku syksyllä 2014)

2.4.1 EU-hankekonsultointia tekevien yritysten rooli

EDF-hanke käytti useita konsultteja joko sparraamaan hankkeita paremmaksi, prer-evaluoimaan hakemuksia tai luennoimaan seminaareissa. Eräs yhteistyön muoto oli myös se, että samaan EU-hankkeeseen vietiin useita yrityksiä joista osa oli Centrian partnereita ja osa konsulttifirman tuomia partnereita. Kokemukset konsulttien käytöstä olivat erittäin hyviä. Joissakin tapauksissa konsulttiyritys kertoi heidän tarjoamastaan ja kokemuksistaan tuoden lisäarvoa vaikka varsinaiseen alihankintayhteistyöhön ei toistaiseksi päädyttykään. Jokaisessa alihankinta-yhteistyössä valmisteltavien hankkeiden laatu parani merkittävästi. Eri konsulttiyrityksillä on vahvimmat osaamisensa eri EU-ohjelmissa joten varsin hyvin on saatavilla apua silloin kun resurssit valmistelutyöhön loppuvat kesken. EDF-hankkeen kanssa eri tavoilla yhteistyössä olivat seuraavat yritykset:

Culmentor (Jukka Hellgren, Heidi Ruuska)
Deveplan (Seppo Heikkilä)
Neone (Mari Matinlassi)
BGATOR (Joni Turunen)
Innovation Manager (Jerri Laine)
Greenpeak (Markus Sihvonen)
Invent Baltics, Tallinna (Silver Toomla)

3. Tutkimus yritysten pullonkaloista suorien EU-rahoitusten hyödyntämisessä

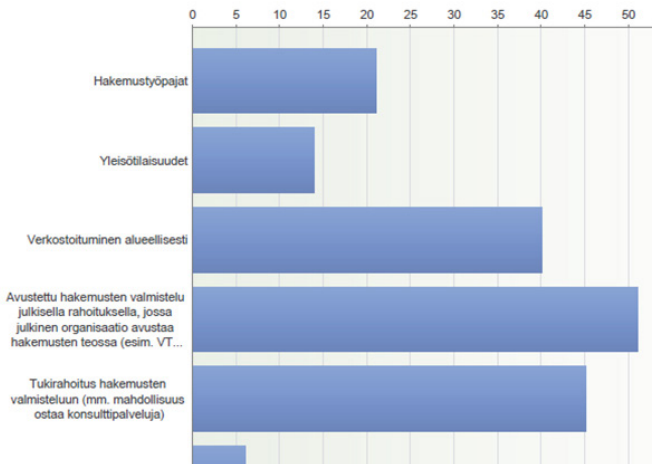
EDF-hankkeessa tehtiin Micropoliksen johtamana tutkimus siitä, mitkä asiat ovat esteenä suorien EU-rahoitusten laajemmalle hyödyntämiselle. Tutkimus kohdistettiin Micropoliksen ja Centrian yritysryhmien ja hankkeen yhteistyökumppanien tarjoamien yritysryhmien laajuisesti. Tutkimus on kokonaisuudessaan PPL:n EURA-raportin liitteenä 2.

Tarvetta avustustoiminnalle EU-hankkeisiin koetaan yrityksissä, mutta ongelmallista on pieni läpimenoosuus. Mielenkiintoista olisi tehdä tutkimus erikseen myös pelkästään niiden keskuudessa jotka ovat jo hakeneet ja/tai hyödyntäneet suoria EU-rahoituksia.

Seuraavassa kaksi otosta tutkimuksesta koskien sitä, mikä auttaisi yrityksiä pääsemään EU-hankkeisiin ja paljonko he olisivat valmiita siitä maksamaan:

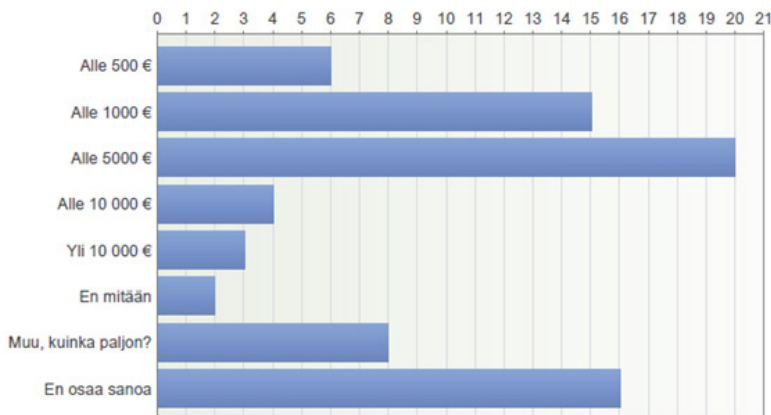
13. Miten Pohjois-Pohjanmaan alueen yrityksiä ja tutkimusryhmiä saataisiin mielestänne parhaiten mukaan hakemaan EU:n tutkimus- ja innovaatorahoitusta (voitte valita useampia vaihtoehtoja)?

Vastaajien määrä: 73



12. Kuinka paljon olisitte valmis maksamaan EU-hankevalmistelusta?

Vastaajien määrä: 74



4. Horizon 2020 mahdollisuudet

Uusi tutkimuksen puiteohjelma on käynnistynyt viime vuodenvaihteessa ja se on nimeltään Horizon 2020. Se uusina tavoitteina piirteinä ovat entistä vahvempi tulosten saaminen liiketoimintaan ja laajamittainen pilotointi. Yksi uusi piirre on myös PKT-yrityksille suunniteltu rahoitusinstrumentti jota yritykset voivat hakea parhailla ideoillaan joilla on vaikutusta Euroopan kilpailukykyyn.

Horizon 2020 ohjelman rahoitus on nyt jaettu kolmeen pääosaan joita kutsutaan pilareiksi. Tieteen (Excellent Science) ja teollisuuden johtoasema (Industrial Leadership) –pilareiden lisäksi uutena mukaan on tullut yhteiskunnallisen vaikuttamisen pilari (Societal Challenges). Nämä uudet asiat ovat alueemme toimijoille edullisia: kansainvälisen tason toimijoiden kannattaa entistä paremmin tavoitella EU-rahoituksia. Kun keskimäärin joka viidennestä hakemuksista sitten saadaan rahoitusta, niin sen tuki on varsin korkea. Tuen suuruus vaihtuu sen mukaan miten lähellä markkinoita ollaan ja mille teknologiselle valmiusasteelle (Technology Readiness Level = TRL) hankkeissa kehitettävät asiat viedään.

4.1 Tärkeitä alaohjelmia Pohjois-Pohjanmaan alueen toimijoille

EDF-verkostossa toimiville olennaisia alaohjelmia Horizon 2020 ohjelmassa ovat erityisesti seuraavat (alaohjelmien numeroinnit vastaavat kunkin ohjelmadokumentin alussa olevaa numeroa):

4.1.1 Pillar II Industrial leadership

5 Leadership in Enabling and Industrial Technologies

- 5. i ICT (dl 14.4.15)
- 5.ii ... Advanced manufacturing and processing, and Biotechnology (dl 4.2.15)
 - sen alla KET (Key Enabling Technologies) ja cPPP –tyyppiset haut (Contractual Public-Private Partnerships)
 - energy –efficient buildings(EeB)
 - factories of the future (FoF)
 - Sustainable Process Industries (SPIRE)

sekä muista " PPPs" tyyppisistä Pohjois-Pohjanmaan alueelle sopivimmat:

- European Green Vehicles Initiative (EVGI)
- Robotics
- Advanced 5G networks for the future internet (5G)

7 Innovation in SMEs (bottom up = aihe vapaa)

o SME instrument:

- Suomessa tähän potentiaalia mm. ecoinnovation –tyyppisissä ideoissamme joissa olemme Eurooppalaisessa vertailussa korkeatasoisia

o Eurostars (yritystiimit vähintään kahdesta maasta, voi olla myös tutkimusryhmä mukana)

- Suomessa tähän potentiaalia mm. ecoinnovation –tyyppisissä ideoissamme joissa olemme Eurooppalaisessa vertailussa korkeatasoisia

o Tähän yhteyteen sopii myös Fast Track to Innovation Pilot joka ei kuulu "Pillar":in II eikä III alle vaan on lisätty niiden väliin: se on aina auki, nopea, last push to market, min. kolme maata, pillareiden II ja III teemoissa. Tämä toiminta alkaa vuoden 2015 alusta. Valitettavasti kilpailu tulee olemaan kova ja Suomeen tulee rahoituksen saamaan todennäköisesti ainoastaan 1-2 hanketta.

4.1.2 Pillar III Societal Challenge

8 Health

9 Food, agriculture, Forest ... Bioeconomy

10 Secure, Clean and Efficient energy

11 Smart, Green and Integrated Transport (tämän alla mm. GV8, ks. tema 2)

12 Climate, Environment, Resource efficiency and raw materials,

- pitää sisällään myös cultural heritage -aiheen

14 Secure societies

4.1.3 Olennaisia osaamisalueita sellaisten toimijoiden kuten Centria ja Micropolis sekä maakuntaohjelman kannalta ovat mm:

- 5G-teknologia (maailman luokan tutkimushankkeidemme verkosto (Nokia, jne)
- energiatehokkaat rakennukset (Artemis (Ecsel) hankkeiden eGOTHAM ja DEWI verkosto)
- uusiutuva energia (HIGHBIO-EU-hankkeissa luotu partneriverkosto)
- maaseutumaisten alueiden ICT-sovellukset: animal sensor networks, agriculture (Uumajan yliopiston yhteistyö)
- SOTE-alueen tehostaminen ja parhaiden toimintamallien etsiminen kansainvälisellä yhteistyöllä
- Liikenne, sähköautot: EVGA-hankepolku, CoMoSeF Celtiv hanke, CyberWI CelticPlus hankevalmistelu
- ICT:n soveltaminen kaikille, muita ideoita edellisten lisäksi toimialoillemme
 - o crowd based environmental monitoring
 - o äänien visualisointi
 - o serious gaming / matkailu (cultural heritage), SOTE
 - o SOTE (myös palvelurobotiikka)
- Digital Product Process (DIM ja SMaE –eu-hankkeiden verkostot manufacturing ja robotics teemassa)

4.2 Eri hanketyypit jotka kannattaa tiedostaa sopivaa ohjelmaa haettaessa

Seuraavat hanketyypit ovat tarjolla vaihtelevasti eri hakukuulutuksissa. Ne kannattaa siis tutkia ja hyödyntää itselleen parhaat hanketyypit. Ei myöskään kannatta tutkia tarkemmin sellaista hakua, jossa haluttu hanketyyppi ei ole mahdollinen.

Myös yhteiskunnallisen vaikuttamisen (Societal Challenge pilari) alla tutkimus on jaettu kolmeen päätyyppiin jotka ovat RIA, IA ja CSA, ks selitykset alla. **Lisäksi omana hanketyypinä kannattaa tässäkin yhteydessä mainita SME Instrument, jossa yksi yritys voi hakea rahoitusta sellaisen idean kehittämiseksi, jolla on merkittävää vaikutusta Eurooppalaiselle kilpailukyvyllä.**

4.2.1 Tutkimus- ja innovaatiotoimet –tyyppiset hankkeet (RIA)

Tutkimus- ja innovaatiotoimet (RIA=Research and Innovation Actions) tyyppinen projekti pitää sisällään uuden tiedon tuottamista ja/tai soveltuvuustutkimusta koskien teknologiaa, tuotetta, prosessia, palvelua tai ratkaisua. Noiden toteuttamiseksi voidaan tehdä perustutkimusta ja soveltavaa tutkimusta, teknologian kehitystä ja integrointia, testausta ja tulosten laadun arvioimista pienen mittakaavan prototyypillä laboratoriossa tai simulointiympäristössä. RIA-projektit voivat sisältää kehitykseen tiiviisti liittyvän rajoitetun demonstraation tai pilotin joilla pyritään teknisen soveltuvuuden näyttämiseen lähes todellisessa käyttöympäristössä. Tuki näissä hankkeissa on 100% hyväksytyistä suorista kuluista.

4.2.2 Innovaatiotoimet (IA) –tyyppiset hankkeet

Innovaatiotoimet (IA = Innovation actions) tyyppinen hanke sisältää ensisijaisesti aktiviteetteja jotka pyrkivät tuottamaan suunnitelmia ja järjestelyitä tai referenssisuunnitelmia (designs) uuden, muutetun ja parannetun tuotteen, prosessin tai palvelun aikaansaamiseksi. Tämän tavoitteen saavuttamiseksi voidaan toteuttaa prototyypin rakentamista, testausta, demonstrointia, pilotointia, suuressa mittakaavassa tehtyä tuotteen laadun arviointia ja markkinoille vientiä (market replication).

IA-hankkeissa demonstraatio tai pilotti pyrkii varmentamaan teknisen ja taloudellisen toteuttamiskelpoisuuden uudelle teknologialle, tuotteelle, prosessille, palvelulle tai ratkaisulle todellisessa tai lähes todellisessa toimintaympäristössä, joko teollisessa toimintaympäristössä tai joissakin tapauksissa , jos niin tarvitaan, pitäen sisällään suuren mittakaavan prototyypin tai demonstraattorin.

IA-hankkeissa markkinoille viennin kokeilu (market replication) pyrkii tukemaan ensimmäistä sovellusta/toteutusta markkinoilla sellaisesta innovaatiosta joka on jo demonstroitu mutta jota ei ole vielä sovellettu/toteutettu markkinoilla johtuen markkinoihin liittyvistä ongelmista. Markkinoille viennin kokeilu ei kata sellaisten monien innovaatioiden vientiä markkinoille joita on jo kerran menestyksekkäästi viety markkinoille. Ensimmäinen tarkoittaa uutta ainakin Euroopassa ja uutta ainakin sillä sovellussektorilla joka on kyseessä. Usein tällaiset projektit pitävät sisällään laadun arviointia teknisen ja taloudellisen suorituskyvyn osalta systeemitasolla todellisessa toimintaolosuhteissa jotka markkinoilla vallitsevat.

IA-hankkeet voivat pitää sisällään rajoitetusti tutkimus- ja kehitystoimintaa.

Tuki näissä hankkeissa on hyväksytyistä suorista kuluista 70 % yrityksille ja 100% voittoa tuottamattomille organisaatioille.

4.2.3 Koordinointi- ja tukitoimet –tyyppiset hankkeet (CSA)

Koordinointi- ja tukitoimet (Coordination and Support Actions = CSA) -tyyppiset hankkeet pitävät sisällään mukana olemista toimenpiteissä kuten standardisointi, tiedottaminen, tietoisuuden kasvattaminen ja tiedonvaihto, verkottuminen, koordinointi tai tukipalvelut, politiikoista keskustelu ja vuorovaikutteiset oppimisharjoitukset ja tutkielmat (studies), pitäen sisällään referenssisuunnitelmien (design) tutkielmat (studies) uusiin infrastruktureihin ja voiden sisältää myös täydentäviä aktiviteetteja strategisesta suunnittelusta, verkottumisesta ja koordinoinnista ohjelmien välillä eri maissa. CSA-hankkeissa rahoitus on 100% hyväksytyistä suorista kuluista.

5. Miten suoraa EU-rahoituksen hyödyntämistä saataisiin parhaiten aktivoitua?

Eniten pohdintaa hankkeessa ja ohjausryhmäkokouksissa on synnyttänyt se, miten tällaista EDF-hankkeen kaltaista toimintaa kannattaisi jatkaa, organisoida, laajentaa tai monistaa Pohjois-Pohjanmaalla ja koko Suomessa tiiviissä yhteistyössä muun Euroopan kanssa. Ääripäissä ovat puhtaasti kaupallisiin pelisääntöihin pohjautuvat mallit ja toisaalta täysin julkisin varoin avustetut hankevalmistelut. Paras vaihtoehto löytyy jostain siltä väliltä ja hyödyntäen resursseja niiden parhailla osaamisalueillaan. **Eräänä hyvänä mallina näyttää olevan että julkisesti rahoitetulla aktivointitoiminnalla löydetään potentiaaliset yritykset ja niiden kanssa edelleen sopivat hankeideat ohjelmia ja hakukuulutuksia vasten ja itse hakemuksen kirjoittamiseen käytetään sitten konsulttiyrityksiä esim. VARA-tyyppisellä rahoituksella (VARA-tyyppistä rahoitusta on kuvattu myöhemmin tarkemmin).**

Valmistelulle on kuitenkin aina allokoitava sille kuuluva työaika. Seuraavassa muutamia resurssitarpeen karkeita arvioita:

1. Lead partnerina: 3,5 kk
2. Partnerina: 3,5 vko (1 vko - 2 kk, vaihtelee hankekohtaisesti)
3. Yhden yrityksen hakemus SME instrument -hakuun: 14 pv

Hankevalmistelun haaste

Jos yritys tarkastelisi EU-hanketta vain rahoituskeinona, niin pääasiallinen syy siihen, että PKT-yritykset eivät käytä enemmän suoraa EU-rahoitusta, on valmistelun **suhteellisen kallis hinta** (esim 3,5 vko työ) verrattuna **pieneen läpimenoprosenttiin** (noin joka viides hakemus menee läpi, jos ollaan huonoissa konsortioissa niin vielä harvempi). Tässä mielessä yllä mainituista vaihtoehtoista partnerina oleminen, kohta 2, on järkevin vaihtoehto.

Yllä mainituista syistä **vain sellaiset yritykset, joilla on kiinnostusta samalla kansainvälistyä EU-hanketoiminnan avulla ja saada yhteyksiä markkinakanaviin, käyttävät suoraa EU-rahoitusta.**

EDF-hankkeen kokemusten ja haastattelututkimuksen mukaan **tällaisia yrityksiä löytyy alueltamme merkittävä määrä**. Joskus kansainvälistyminen ja markkinakanavien kontaktit syntyvät jo hakemusvaiheessa, joten hyötyä saadaan vaikka hakemus ei menisi läpi.

Strategian toteuttaminen ja muut rahoitusta tärkeämmät syyt

Jos suunniteltu hanke taas liittyy merkittävällä tavalla yrityksen strategian toteutukseen, niin silloin hankkeeseen siis lähdetään. Tällöin hanketoiminnalla haetaan kehitettävien teknologioiden rinnalla liiketoimintakumppaneita eri maiden partnereista tai niiden avulla, ja päästään tutustumaan eri maiden markkinatilanteisiin.

Miten PKT-yrityksen mahdollisuudet mukaanpääsyyn paranevat

Houkuttelevammaksi yrityksille hankkeisiin mukaan menemisen tekee jos joku toisi heille hanke-ehdotuksia. Jos konsortioiden yhteistyö tapahtuu sopivissa maissa ja tuo liiketoiminta-mahdollisuuksia jo valmisteluvaiheessa, niin kynnys mukaan lähtöön madaltuu. Sopivien konsortioiden löytämisessä tarvitaan useimmiten PPL-tyyppisten toimijoiden apua siinä muo-

dossa, että alueella toimisi henkilöitä jotka kulkisivat EU-ohjelmien rahoitustilaisuuksissa liittymässä konsortioihin PKT-yritysten mandaateilla.

Yllä kerrottu pätee keskiverto-PKT –yrityksiin. On myös HighTech-tyyppisiä yrityksiä joiden osaaminen, ideat ja tahtotila ovat sillä tasolla, että he selviävät hankemaaailmasta paremmin. Useimmiten hekin ovat niin kiinni jokapäiväisessä toiminnassa että hankkeen tekeminen ei pääsääntöisesti onnistu ilman apua. Yleisin tilanne on se, että yrityksellä ei ole osaamista ja resursseja, ja edelleen jos yrityksellä on osaamista niin ei kuitenkaan ole resursseja.

Edellä mainituista syistä **tutkimusryhmien toiminta** on PPL:n alueella yksi parhaita PKT-yritysten mukaan ottajia. Tietyissä ohjelmissa (Ecsel, CelticPlus, Ite3) yritysten osuus on oltava n. 2/3 volyymistä joten tutkimusryhmillä on kova intressi löytää sellaisia yrityksiä joiden intressit käyvät yksiin löydettyjen hankkeiden kanssa. Myös Horizon 2020 –ohjelmassa PKT-yritysten jonkinasteinen mukana olo on käytännössä läpimenon edellytys. Valitettavasti EU-hankkeiden valmistelu on osittain tutkimusryhmille ja usein ammattikorkeakouluille liian outoa ja työlästä joten nekin tarvitsisivat aktivointitoiminnan tukea.

5.1 EU-konsulttiyritysten hyödyntäminen

Konsulttiyritysten osalta yhteistyö on siksi haastavaa, että niillä on liiketoimintaintressi ja näin pitääkin olla. Win-win –yhteistyömalleja on löydettävissä mutta ei aina kovin yksinkertaisesti. Eri konsulttiyrityksillä on omat ansaintalogiikkansa ja business-mallinsa jotka joudutaan selvittämään yhteistyötä varten.

Eräänä hyvänä toimintamallina on konsulttiyritysten käyttö esievaluointi –tyyppisesti. Tällöin pääkirjoitustyö on organisaatiolla itsellään mutta laatua nostaa konsulttitoimisto. Myös avaimet käteen –tyyppiset valmistelutyöt ovat joskus tarpeen ja samoin kaikki muut työosuusien jakomallit siltä väliltä.

Valmistelurahoitus (VARA) = hyvät läpimenomahdollisuudet omaavan hankehakemuksen kirjoittamisen rahoitus

Tärkeää olisi että aiemmin vuoteen 2013 saakka käytössä ollut maksimissaan n. 15 000 € (70% kuluista) valmistelurahoitus EU-hankkeille palautettaisiin. Toinen vaihtoehto olisi että alueelliset rahoittajat, kuten esimerkiksi maakuntaliitot, ottaisivat sen tyyppisen rahoitustoiminnan käyttöön.

Tyypillistä tälle Tekesin ns. VARA-rahoitukselle oli se, että ELY-keskukset tekivät siitä rahoituspäätöksiä riittävän nopeasti: joskus ennakoiva tieto rahoituksen saamisesta saatettiin saada jo puhelimitse muutaman dokumentin lähettämisen ja keskustelun jälkeen. Sen jälkeen muodollinenkin hyväksyntä saatiin kuukauden kuluessa.

VARA-tyyppinen rahoitus auttaa tärkeän askeleen eteenpäin sitten kun hankeidea on olemassa ja päätös valmistelusta on tehty. Se ei kuitenkaan lisää alueen suoran EU-rahaman käyttämistä siten kuin EDF-tyyppinen toiminta tekee. EDF-tyyppisellä toiminnalla juuri päädytään mielekkäisiin hankeideoihin joiden hakemuksia sitten voidaan kirjoittaa VARA-rahoituksella.

5.2 EU-hankeosaaminen on liiketoimintaetu myös tutkimusryhmille

EU-hankehakemusten tekeminen olisi huomattavasti helpompaa jos olisi käytettävissä menestyksekkäitä mallihakemuksia. Näitä ei kuitenkaan aina ole käytettävissä edes tutkimusryhmien välillä samassa organisaatiossa ja hankehakemukset on joissakin tapauksissa suojattu konsortioissa sopimuksilla. Jokainen hanke-ehdotus on kuitenkin yksilöllinen.

Tässä suhteessa johtavat tutkimusyksiköt kuten meidän alueellamme esim. VTT ja Oulun yliopisto samoin ovat kuitenkin vahvoilla ja hyviä lead partner –kumppaneita. Sopivalla hanke-tiimimuodostuksella organisaatioiden sisällä edellisten hakemusten kautta saatu osaaminen onkin mahdollista saada täysin hyötykäyttöön sopimuksia rikkomatta. Tässä aihepiirissä eräs mahdollisuus on myös se, että tietty hankevalmisteluosaaminen siirtyy ihmisten välityksellä kun sopivasti yhdistellään tiimejä vaikka dokumentit säilyisivät salassa.

Alla Teija Kekosen kannustuspuheenvuoro yhteistyöhön ja voimavarojen yhdistämiseen EU-hankevalmistelussa Pohjois-Pohjanmaan alueella (julkaistu Kalevassa keväällä 2014).

Suoria EU:n tukirahoja tutkimukseen ja innovointiin

Vuoden 2014 alussa alkoi uusi ohjelmakausi EU:n rahoitusohjelmissa. Alueellisesti jaettavien rahoitusten lisäksi yrityksillä, korkeakouluilla, tutkimusorganisaatioilla ja julkisilla organisaatioilla on mahdollista hakea rahoitusta tutkimukseen, innovointiin ja verkostoitumiseen suoraan Euroopan komissiota. Rahoitusta haetaan lähettämällä projektihakemus suoraan Brysseliin, jossa on mukana osallistujia lähes poikkeuksetta useista eri EU maista. Jokaisella projektin osapuolella on projektissa oma budjetti ja tehtävä, joka tähtää yhteiseen sovittuun päämäärään projektin aikana. Oulun seudulla on havaittavissa selkeä kiinnostus hyödyntää suoraan EU-rahoitusta, sillä useissa eri tiedotustilaisuuksissa on ollut laajasti yritysosallistujia. Myös korkeakoulu ja tutkimusorganisaatiot ovat linjanneet omassa strategiossaan suoran EU-rahoituksen hyödyntämisen yhdeksi tavoitteeksi. Aikaisemmalla ohjelmakaudella EU-projekteihin osallistuneet tutkijat ja yritykset ovat olleet erittäin tyytyväisiä osallistumisensa.

Osallistuminen EU-projekteihin tarjoaa aikopaikan toimia korkeasteen tuote-



Alakerta
Teija Kekonen

”**Edellisellä kaudella Oulun seudulle tuli suoria EU-rahoja noin 41 miljoonaa euroa 41 projektin kautta.**”

kehityksen parissa ja antaa mittavan kokemuksen toimia kansainvälisessä ympäristössä. Mukana projekteissa on myös suuria kansainvälisiä yrityksiä, joiden kanssa ei monikaan pienyritysilymän EU-projektia olisi päästy yhteistyöhön ja suunnittelemaan tulevaisuuden tuotteita ja palveluita kansainvälisille markkinoille.

EU:n suurin tutkimusta ja innovointia rahoittava seitsenvuotinen ohjelma on Horizon 2020. Siitä rahoitettavien projektien tavoitteena on luoda kasvua ja työpaikkoja Eurooppaan sekä turvata Euroopan asema globaalissa kilpailussa. Ryhmissä haettavien projektien lisäksi, uutena ja paljon kiinnostusta herättäneessä ohjelmassa on rahoitusinstrumentti, joka voi rahoittaa yksittäisenkin pienen- tai keskisuuren yrityksen tuotekehitystä. Kysytään instrumenttia voivat hyödyntää sellaiset yritykset, joilla on globaalille markkinalle tähtäviä tuotekehityksensä.

Idean täytyy olla sillä tasolla, että 1-2 vuoden ja 1-3 miljoonan tuotekehitysprojeikin jälkeen kehitettävä tuote tai palvelu on kaupallistettavissa muodossa. Rahallisen tuen

lisäksi EU kustantaa yritykselle valmentajan, joka auttaa kaupallistamisprosessissa. Instrumentti tarjoaa projektin päätyttyä jälkeen mahdollisuuden hyödyntää EU:n lainainstrumenttejä ja samalla houkuttelee pääomasijoittajia alueelle.

Projekteja hakessa suomalaiset kilpailevat muiden eurooppalaisten huippuasiantuntijoiden kanssa. Rahoitusta ei ole etukäteen jaettu eri maiden kesken vaan vain parhaat saavat rahoituksen. Mitä enemmän valmistelimme ”parhaita” hakemuksia sitä enemmän rahoitusta tulee alueellemme. Kilpailu on kova ja hakemuksista vain 10-20 prosenttia rahoitetaan, joten hyvinkin hakemusten läpimeno riippuu pienistä seikoista.

Projektien menestyksellisessä haussa merkittävässä roolissa ovat korkeakoulu, tutkimusorganisaatiot ja muut julkiset toimijat, sekä kokeet kensullit. Yritykset ovat pääosin kiinnostuneita osallistumaan projekteihin alueemme korkeakoulujen ja tutkimusorganisaatioiden mukana. Tutkimus- ja tuotekehitysoasaamisen lisäksi mukaan hakemusten valmisteluun tarvitaan osaamista tuotteiden ja palveluiden kaupallistamises-

ta, koska alustava liiketoimintasuunnitelma ja suunnitelma mielen tulosten immaterialioikeudet jaetaan osallistujien kesken ovat tärkeitä osa hakemasta.

EU:ta haettavat suorat rahoitukset ovat joitava mahdollisuus Oulun seudulle. Edellisellä seitsenvuotisella kaudella Oulun seudulle tuli suoria EU-rahoja noin 41 miljoonaa euroa 41 projektin kautta. Tulon on hyvä, mutta vielä on potentiaalia parempaakin. Esitänkin kaikille alueella toimiville haasteen: tehdään saumatonta yhteistyötä hakemusten valmistelussa, jaetaan hyviä käytäntöjä ja hyödynnetään alueelle kertynyttä osaamista yhdessä. Pyritään myös siihen, että kansainvälisesti verkostoituneet korkeakoulu, tutkimusorganisaatiot ja julkiset organisaatiot vievät jokaiseen hankkeeseen ainakin yhden yrityksen alueelta. Niin saadaan maksimitoiva kaikki hyödyt mitä EU tarjoaa.

Kirjoittaja on FT. Hän toimii lin Micropoliiksessä projektipäällikkönä Pohjois-Pohjanmaan liiton osarahoittamassa ja Centrium kanssa yhteistyössä toteutettavassa EAKR-hankkeessa, jossa aktivoidaan pk-yrityksiä hakemaan suoria EU-rahoitusta.

Pysyvinä käytänteinä hankkeen avulla on synnytetty muutamiin EU-ohjelmiin hankepolkuja, joita aktiivisesti pyritään jatkamaan. Tällaisia polkuja on synnytetty seuraaviin ohjelmiin: Artemis/Ecsel, CelticPlus, IA Nord, NPA, BA ja Horizon GV. Oma hyvin hanketoiminta tukeva merkityksensä on myös sillä, että Teija Kekonen jatkaa EU-hanketyötä Oulun yliopiston kautta. Seutukuntien näkökulmasta on EDF-tyyppisille jatkoaktiviteeteille esitetty toive, että yhä enemmän julkisia TKI-organisaatioita pitäisi saada konkreettisiin hankevalmisteluihin mukaan ja tätä kautta nosta osamista laajasti ao. organisaatioissa. Näin organisaatiot motivoituisivat hankevalmisteluihin, hyötyisivät itse ja hakisivat yrityksiä mukaan kv-rahoitushankkeisiin.

Seutukuntien mielestä tulisi myös selvittää lisää parhaita toimintamalleja muista maista, esim. Tanskasta ja Hollannista: kuinka siellä avustetaan maan toimijoita saamaan enemmän suoraan EU-rahoitusta käyttöön.

Julkisten TKI-toimijoiden on luontevinta toimia Interreg –tyyppisissä rahoitusohjelmissa. Horizon 2020 –ohjelma on pääasiassa sopivin tutkimusryhmille ja T%K-orientoituneille yrityksille, joskin siellä on tiettyjä ala-osa-alueita joissa julkinen taho, esim. kaupunki voi toimia järjestelmien käyttäjänä (PCP-tyyppiset haut Horizon –ohjelmassa (Pre-Commercial Procurement), PVP-tyyppiset toimintatavat Interreg –ohjelmissa (Public Private Partnership). Tällöin tyyppisesti julkinen taho tarjoaa ensimmäisen kohteen uuden tyyppiselle järjestelmäkonseptille ja hankkeen jälkeen hankepartnerina olevat yritykset alkavat myydä järjestelmää maailmanlaajuis-

ti. Tällainen toimintamalli on ollut erittäin paljon käytettyä USA:ssa (esim. puolustusteollisuus) ja PCP-malleilla EU pyrkii ottamaan tätä etumatkaa kiinni.

5.3 Konkreettisia jatkotoimia

Projektin lopussa suoritettiin kysely (ks. luku 3), jonka tuloksena suurin osa alueen toimijoista koki EDF -hankkeen tarpeelliseksi. Kyselyyn vastasi 75 henkilöä ja heistä suurin osa toivoi, että toimintaa jatkettaisiin ja monet olisivat myös valmiita maksamaan hankevalmistelusta. Jatkoa siis pitäisi saada mutta millaista sen pitäisi olla? Keskustelua parhaasta mahdollisesta jatkotavasta jatketaan Pohjois-Pohjanmaalla ja koko maassa mm. niiden toimijoiden kanssa jotka olivat avainroolissa EDF-hankkeessa.

Joitakin konkreettisia jatkotoimia on myös jo vireillä. Jatkotoimia suunnitellaan aktivoitavan ensivaiheessa seuraavilla toimenpiteillä:

1. Konkreettista hankevalmistelua Horizon 2020 –ohjelmaan: analyysi käynnissä PPL:n kanssa
2. Sähköautoteeman EU-rahoitusmahdollisuudet (Vaihtotutkijuus EVGA-rahoituksella): tammi-helmikuu 2015
3. EDF-tyyppistä toimintaa Perämerenkaaren alueella: marras-joulukuussa 2014 esisuunnitelua Lapin liiton rahoituksella, pidempikestoista toimintaa mahdollisesti yhteistyössä Perämerenkaari-hanketoiminnan kanssa kesästä 2015 alkaen
4. Pk-yritysten avustaminen SME instrumentin hakemusten kirjoittamisessa on yksi keskeisimmistä toimenpiteistä, joihin täytyisi suunnitella jatkotoimia, joko yksityisellä tai julkisella puolella. Tarve on selkeä ja kyselyjä on tullut paljon EDF -hankkeen päättymisen jälkeen. Tässä toimisi hyvin ylempänä mainittu **valmistelurahoitus**.

6. Tulokset ja vaikutukset

Hankkeen päätulokset olivat:

- Uusien yritysten saaminen mukaan suoriin EU hankkeisiin merkittävässä määrin ei ole mahdollista ilman julkisen sektorin toimia. Tämän tavoitteen saavuttamisessa EDF-malli on tehokas toimintatapa.
- Hanke lisäsi yritysten tietoisuutta ja kiinnostusta EU-rahoituksesta.
- Hankkeessa havaittiin hyväksi käytännöksi aktivoida ja auttaa tutkijoita yliopistolla ja tutkimuslaitoksissa kirjoittamaan EU-hakemuksia, jonka kautta alueemme pk-yritykset pääsivät mukaan EU-hankkeisiin.
- Alueella on sellaisia PKT-yrityksiä, teollisuusyrityksiä, tutkimusryhmiä ja aluekehittäjiä, joilla on mielekästä käyttää suoraa EU-rahoitusta, mutta joilla se jää käyttämättä, ellei aktivointitoimintaa tehdä
 - o syyt suoran EU-rahaman käyttämättä jäämiseen ovat tietämyksen, osaamisen ja resurssien ja valmistelurahoituksen puute
- Nykyisellään yliopistojen ja VTT:n toimesta aktivoitu suoran EU-rahaman hyödyntäminen toimii kyllä nykyisellä tasolla, mutta sitä on mahdollista nostaa merkittävästi EDF-tyyppisellä aktivointitoiminnalla
- Panos/tuotos –suhde: EDF-hankkeen budjetti oli n. 800 000 € ja käyntiin saatujen hankkeiden kotimaan konsortioiden budjetit olivat yhteenlaskettuna 9,3 M€: tällä tavalla tarkasteltuna panos-tuotos –suhde EDF-tyyppisessä toiminnassa voi parhaimmillaan olla jopa n. 1/10

Alla on hieman analysoitu tarkemmin päätuloksia.

Hanke lisäsi yritysten tietoisuutta ja kiinnostusta EU-rahoituksesta. Hankkeen aikana useat yritykset olivat mukana ensimmäistä kertaa kansainvälisen hankkeen valmistelussa ja huolimatta siitä saiko hanke rahoitusta, hankevalmistelu on lisännyt yritysten valmiuksia lähteä EU-hankevalmisteluun myös jatkossa. Hankevalmistelun myötä useat yritykset ovat luoneet yhteistyöverkoston muiden eurooppalaisten tutkimuslaitosten ja yritysten kanssa. Useat alueemme yritykset, joilla ei ole ollut yhteistyötä yliopistojen ja tutkimuslaitosten kanssa, ovat hanke-valmistelun myötä aloittaneet yhteistyön alueemme tutkimusorganisaatioiden kanssa.

Hankkeessa havaittiin hyväksi käytännöksi aktivoida ja auttaa tutkijoita yliopistolla ja tutkimuslaitoksissa kirjoittamaan EU-hakemuksia, jonka kautta alueemme pk-yritykset pääsivät mukaan EU-hankkeisiin. EDF –hankkeen ja Oulun yliopiston (mm. innovaatioallianssien) yhteistyö todettiin hyödylliseksi. Yliopisto halusi vahvistaa hankevalmistelua myös omassa organisaatiossaan nimittämällä jokaiseen tiedekuntaan tutkimuskoordinaattorit. Tutkimuskoordinaattoreiden yhtenä tehtävänä on vahvistaa yliopiston täydentävän rahoituksen hakua. Tämä on yksi hankkeen pysyvistä vaikutuksista. Yliopiston aktiivinen EU-hankevalmistelu, VTT:n lisäksi, tulee vahvistamaan alueemme yritysten osallistumista EU-hankkeisiin myös jatkossa.

Centrian TKI-organisaatiossa EU-hankeosaaminen on lisääntynyt alkuvaiheen neljästä henkilöstä 12 henkilöön jotka valmistelevat EU-hankkeita. Kuvaavaa toiminnalle on että tällainen n. 50 hengen tutkimusyksikkö kykenee ottamaan haltuun osaamisen ja verkostot vain tietyissä ohjelmissa, kaikkiin ohjelmiin eivät resurssit riitä. Ohjelmille alkaa muodostua organisaatiossa spesialisteja jotka seuraavat kyseisen ohjelman tapahtumia ja mahdollisuuksien mukaan myös osallistuvat niihin. Niissä ohjelmissa, joihin on päästy sisälle, voidaan sitten synnyttää parhaassa tapauksessa hankepolkuja kuten esimerkiksi Centrialle on syntynyt.

6.1 Määrälliset tulokset

Tärkeimmät määrälliset tavoitteet, kuten **hankehakemusten määrä** ja **hankebudjettien vo-lyymi**, saavutettiin EDF-hankkeessa hyvin, kuten alla olevassa taulukossa on esitetty.

EDF-hankkeen tavoitteet ja tulokset	Hakemuksia	Prosessissa	Hyväksytyt	Hylätyt	Seminaarit	Vierailut yrityksissä	Koordinaattorina	Brysselin vierailut	Budjettivolyyymi
Tavoite	45				60	180	15	12	9000000
Tulos	55	9	21	25	19	163	13	4	9273651
Läpimeno prosentti	46 %								

Yhteensä hakemusvalmisteluihin osallistui 60 yritystä joista 51 oli PKT-yrityksiä. Rahoituksen saaneissa hankkeissa yrityksiä oli mukana 28 kpl. Lisäksi Interreg -tyyppisissä hankkeissa pilot-järjestelmiä tai analyysyjä on tehty noin 15 yritykselle.

Rahoituksen saaneista hankkeista jakauma ohjelmittain on seuraava:

- FP7: 11
- Artemis/Ecsel: 2
- CelticPlus: 1
- Interreg A Nord: 1
- ERA-MIN 2
- Karelia ENPI: 1
- Kolartic ENPI: 1
- Northern Periphery Program: 1
- Botnia Atlantica: 1
- Yhteensä 21

Merkittävin poikkeama tavoitteisiin nähden on Brysseliin suunniteltujen vierailujen määrässä. Tästä toiminnasta keskusteltiin usein hankkeen kuluessa ja koska yritykset eivät kyenneet irrottautumaan kyseisille ryhmämatkoille, tästä tavoitteesta luovuttiin. Siitä sen sijaan on hyviä kokemuksia, että lead partner käy valmisteluprosessin aikana peilaamassa hankeideaa kyseisen haun Komission officer-henkilön kanssa. Tällaisia tapaamisia tarvittaneen jatkossa vastaavassa toiminnassa yhä enemmän ja hyvin joustavasti aina silloin kun hankevalmistelu etenee siihen vaiheeseen, että hanketta olisi syytä analysoida officer-henkilön näkemyksiä vasten. Samalla hankeidea myydään sihteeristölle: sillä on oma merkityksensä sinänsä puolueettomassa käsittelyprosessissa.

Seminaarien osalta törmättiin samaan tilanteeseen PKT-yrityksissä kuin Brysselin matkojenkin osalta: PKT-yritysten henkilöiden on vaikea irrottautua liiketoimintapaineiden keskeltä seminaareihin kovin usein. Ratkaisuna tähän EDF-tyyppisten hanketoimijoiden tulisi olla mukana muissa PKT-yrityksille suunnatuissa tilaisuuksissa ja niiden yhteyksissä kertoa rahoituksista.

7. Yhteenveto

Alueella havaittiin olevan merkittävä määrä sellaisia PKT-yrityksiä, teollisuusyrityksiä, tutkimusryhmiä ja aluekehittäjiä, joiden on mielekästä käyttää suoraa EU-rahoitusta, mutta joilla se jää käyttämättä, ellei aktivointitoimintaa tehdä. Syyt suoran EU-rahaman käyttämättä jäämiseen ovat tietämyksen, osaamisen ja resurssien ja valmistelurahoituksen puute.

EDF-hankkeen tärkeimmät tavoitteet saavutettiin kun EU-hankkeita saatiin käyntiin 21 kappaletta. Panos-Tuotos -suhde oli myös hyvä kun n. 800 000 € panostuksella saavutettiin n. 9,3 M€ hankebudjetti kun mukaan lasketaan kotimaisten alakonsortioiden osuudet.

Pohjois-Pohjanmaan liiton kanssa ollaan myös suunnittelemassa konkreettisia jatkotoimia talville 2014-2015. Laajamittaisempien jatkotoimien pohdintaan antaa onneksi jatkoaikaa se, että hankkeella hankittu osaaminen on siirtynyt kolminkertaiseen osaajajoukkoon. Kaikki nämä osaajat jatkavat Pohjois-Pohjanmaan alueella EU-hanketoiminnassa tiiviissä yhteistyössä yritysten kanssa. Välillisesti osaamistasoa on hankkeella nostettu kymmenien sellaisten ihmisten keskuudessa jotka työskentelevät yrityksissä ja tutkimusryhmissä.

Micropoliksen ja Centrian menestyksellä yhteistyö oli hankkeen parasta antia. Voimavarat yhdistämällä saavutettiin enemmän kuin kumpikaan yksinään olisi saavuttanut. Osaamiset täydensivät hienosti toisiaan.

Ohjausryhmätyöskentely oli myös erittäin osaavaa. Ohjausryhmän jäsenillä oli sellaista osaamista että kokouksista muodostui hyvin keskustelevia ja keskusteluissa löytyi ratkaisuja ja ideoita hanketoiminnan ongelmiin.

Jatkotoimina käynnistettiin suunnittelu konkreettisten Horizon 2020 projektien valmistelurahoituksesta, Perämerenkaaren laajuisesta PKT-yritysten innovaatio toiminnan avustamisesta jossa olennaisena osana on EU-rahoitus, sekä erikseen sähköautoteeman liittyvä hankevalmistelu vaihtotutkijuiden muodossa. Lisäksi tehtiin aloite valmistelurahoituksen (VARA-rahoitus) palauttamisesta.


SUORIEN EU-RAHOITUSTEN
KOKEMUKSIA JA MAHDOLLISUUKSIA
EU Direct Funding –hankkeen loppuraportti

Hankkeen lähtökohtana oli seutukuntien ja pk-yritysten kansainvälistymisen vahvistaminen suorien EU-hankerahoitusten avulla, joita ei ole aikaisemmin hyödynnetty tehokkaasti. Kohteena olivat pk-yritykset ja yhteistyö Oulun yliopiston, VTT:n, sektoritutkimuslaitosten ja ammattikorkeakoulujen kanssa. Tavoitteena oli hankevalmiuksien vahvistaminen suoriin EU-rahoitusohjelmiin ja verkostoitumisen edistäminen muiden eurooppalaisten toimijoiden ja erityisesti Pohjois-Ruotsin ja -Norjan kanssa. Tavoitteet olivat realistisia ja tavoitteiden saavuttamisessa onnistuttiin.

Hankkeen päätulokset olivat:

- Uusien yritysten saaminen mukaan suoriin EU hankkeisiin merkittävässä määrin ei ole mahdollista ilman julkisen sektorin toimia. Tämän tavoitteen saavuttamisessa EDF-malli on tehokas toimintatapa.
- Hanke lisäsi yritysten tietoisuutta ja kiinnostusta EU-rahoituksesta.
- Hankkeessa havaittiin hyväksi käytännöksi aktivoida ja auttaa tutkijoita yliopistolla ja tutkimus-laitoksissa kirjoittamaan EU-hakemuksia, jonka kautta alueemme pk-yritykset pääsivät mukaan EU-hankkeisiin.
- Alueella on sellaisia PKT-yrityksiä, teollisuusyrityksiä, tutkimusryhmiä ja aluekehittäjiä, joilla on mielekästä käyttää suoraa EU-rahoitusta, mutta joilla se jää käyttämättä, ellei aktivointitoimintaa tehdä. Syitä suoran EU-rahaman käyttämättä jäämiseen ovat tietämyksen, osaamisen ja resurssien ja valmistelurahoituksen puute.
- Nykyisellään yliopistojen ja VTT:n toimesta aktivoitu suoran EU-rahaman hyödyntäminen toimii kyllä nykyisellä tasolla, mutta sitä on mahdollista nostaa merkittävästi EDF-tyyppisellä aktivointitoiminnalla.

 C, Centria tutkimus ja kehitys - forskning och utveckling, 24

 ISBN 978-952-6602-78-3

 ISSN 2341-7846