



JYVÄSKYLÄN YLIOPISTO
CHYDENIUS
INSTITUUTTI

SELOSTEITA JA KATSAUKSIA

RAPPORTER OCH ARTIKLAR • WORKING PAPERS

Nro 5

1994

Kristiina Niemi

**Vientiyritysten kansainvälistyminen ja
julkisen sektorin kansainväliset yhteydet
Keski-Pohjanmaalla**



Nro 5

1994

Kristiina Niemi

**Vientiyriyusten kansainvälistyminen ja
julkisen sektorin kansainväliset yhteydet
Keski-Pohjanmaalla**

Jyväskylään yliopisto. Chydenius-Instituutti

Kokkola 1994

ISBN 951-34-0413-7
ISSN 1236-598X

ISBN 978-952-86-0270-5 (PDF)
2024

ESIPUHE

Ajatus käsillä olevan tutkimuksen tekemisestä lähti Kokkolan kaupungilta, erityisesti sen Kokkolan kehittämisen strategiat, yhteistyö ja verkostoituminen -työryhmästä. Tutkimuksen toimeksiantajia ovat Kokkolan kaupunki ja Keski-Pohjanmaan liitto. Tutkimusta valvomaan koottiin yhteistyöryhmä, johon kuuluivat kaupunginsihteerit Christer Broman ja suunnittelupäällikkö Seppo Kässi Kokkolan kaupungista, tp. kuntayhtymäjohtaja Mauri Nygård Keski-Pohjanmaan liitosta sekä vs. tutkimusjohtaja Seppo Raiski ja tutkija Kristiina Niemi Chydenius-Instituutista. Projektin kuluessa työryhmän kokoonpano vaihtui siten, että Keski-Pohjanmaan liiton edustajaksi tuli maakuntasihteerit Kauppi Virkkala ja Chydenius-Instituutin edustajaksi tutkija Jouni Kaipainen (myös vs. tutkimusjohtajana toiminut). Työryhmä kokoontui projektin kuluessa viisi kertaa. Työryhmässä keskusteltiin tutkimuksen sisällöstä ja toimeksiantajilta saatiin arvokkaita kommentteja.

Seppo Raiski on kommentoinut työtä ja antanut siitä palautetta. Jouni Kaipainen on lukenut raportin käsikirjoitusta useaan kertaan ja antanut raportin sisältöön myötävaikuttaneita kommentteja. Myös HTT Seija Virkkalalta saatiin palautetta tutkimuksen käsikirjoituksesta.

Tutkimusharjoittelija Sami Montonen osallistui aineiston käsittelyyn noin kahden viikon ajan. Päivi Vuorio on laatinut raportin kuvat ja Olli Rosenqvist kartan. Marit Sundkvist on kääntänyt tiivistelmän ruotsiksi.

Esitän parhaat kiitokseni kaikille edellä mainituille henkilöille ja tahoille. Lisäksi kiitän kaikkia niitä henkilöitä, jotka ovat edesauttaneet tutkimuksen syntyä vastaamalla kyselyihin, antamalla haastatteluita sekä muilla tavoin tietoja antamalla.

Kokkolassa marraskuussa 1994

Kristiina Niemi

SAMMANDRAG

Huvudsyftet med undersökningen var att klarlägga de internationella kontakterna bland företag och inom den offentliga sektorn i Mellersta Österbotten. Av speciellt intresse var bl.a. företagens samarbete inom exporten samt att utreda nyttopotentialen i den offentliga sektorns internationella kontakter ur regionens småföretags synvinkel sett. Av företagen undersöktes företag som sysslar med export, närmast industriföretag. Företagsmaterialet bestod av 197 företag (svaren begärdes verksamhetsställesvis; i sammandraget talas i fortsättningen för enkelhets skull om företag). Eftersom i undersökningen utreddes bl.a. underleveransförhållandena omfattade företagsmaterialet förutom företag i Mellersta Österbotten också företag från övriga delar av Vasa län och från Kalajokidalen. Detta gav också möjlighet att jämföra drag som ansluter sig till företagets internationalisering mellan olika regioner. Inom den offentliga sektorn var kommunerna i Mellersta Österbotten, Kalajokidalen och Jakobstadstrakten de viktigaste undersökningsobjekten. Därutöver granskades några andra till den offentliga sektorn hörande organisationers internationella kontakter. Undersökningsmaterialet samlades in genom frågeformulär och intervjuer.

Den genomsnittliga andelen av omsättningen för företagen i Mellersta Österbotten som gick på export var 55 %, vilket var en klart större andel än för hela undersökningsmaterialet. För företagen i Mellersta Österbotten verkade Sverige vara ett viktigare exportområde än för det övriga undersökningsområdet i genomsnitt. Andelen av företagets export som gick till Sverige var i genomsnitt 54 %. Företagen som låg i Mellersta Österbotten nämnde oftast kvaliteten som ett av sina viktigaste konkurrensmedel. Därefter följde pris och en smidig produktionskapacitet. Produktutveckling verkade vara ett viktigare konkurrensmedel i Mellersta Österbotten än i materialet i genomsnitt.

Användningen av underleverantörer var vanligare hos företagen som låg i Mellersta Österbotten än hos hela undersökningsmaterialet. I sin exportproduktion använde sig 67 % av företagen som låg i landskapet av underleverantörer, av vilka största delen låg i det egna landskapet och närområdet. Det var vanligare med samarbete i anslutning till export eller annan internationalisering i Mellersta Österbotten än i jämförelseområdena. Samarbete bedrev 60 % av företagen i landskapet. De vanligaste samarbetsområdena var marknadsföring, råämnesanskaffning och underleverans.

Samarbetspartnerna fanns vanligen inom industrin. Företagen som låg i Mellersta Österbotten verkade att i någon mån ha dragit mer nytta av samarbetet än genomsnittet.

Konkurrens var för företagen den faktor som oftast förorsakat problem inom exporten. Det näst vanligaste problemet för företagen i Mellersta Österbotten var produktionskapaciteten, som för företagen i landskapet verkade vara en mera problematisk faktor än för hela undersökningsområdet i genomsnitt. Väsentlig hjälp i exporten hade företagen i Mellersta Österbotten oftast fått i huvudsak genom egna kontakter.

Av företagen i materialet ansåg 33 % sitt läge i första hand vara en fördel och 37 % ansåg det vara en nackdel med tanke på internationalisering. Det verkade som om företagen i Mellersta Österbotten oftare än genomsnittet ansåg sitt läge vara en nackdel. Orsaken till att läget ansågs vara en nackdel var oftast avstånden och de därmed sammanhängande långa och dyra transporterna. 24 % av de som ansåg sitt läge vara en fördel angav som orsak de goda kommunikationerna. Av företagen var 80 % av den åsikten, att placeringsorten inte har främjat företagets internationalisering. Lite över hälften av företagen i hela materialet ansåg att läroanstalterna i regionen i tillräcklig grad har förmått tillmötesgå behoven hos företag som internationaliseras.

Alla kommunerna i undersökningsområdet hade minst en vänort, och Karleby hade tio. Största delen av vänorterna ligger i de nordiska länderna och Estland. De vanligaste formerna för vänortsverksamhet var besök och kulturutbyte. Ett växande intresse för utvecklande av ett samarbete inom näringslivet är märkbart, och i några kommuner har vänortskontakterna redan lett till konkret handel mellan företag. Att utnyttja vänortskontakterna som en kanal i internationalisering av små och medelstora företag förutsätter aktivitet av både kommuner och företag.

SISÄLTÖ

1.	JOHDANTO	
1.1.	Tutkimuksen tarkoitus ja rajaukset	1
1.2.	Raportin rakenne	3
2.	KESKI-POHJANMAAN TEOLLISUUDEN VIENTI	4
3.	VERKOSTOITUMISESTA	10
4.	YRITYSKYSELYN TULOKSET	
4.1.	Kyselyn tavoitteet ja toteutus	17
4.2.	Yritysten taustatiedot	20
4.3.	Vienti ja muu kansainvälistyminen	30
4.3.1.	Vientiosuudet	30
4.3.2.	Vientialueet	32
4.3.3.	Muu kansainvälistyminen	35
4.4.	Kilpailukeinot kansainvälistymisessä	36
4.5.	Alihankinta viennissä	40
4.5.1.	Vientiyrityksen alihankkijana toimiminen	40
4.5.2.	Alihankkijoiden käyttö omassa vientituotannossa	44
4.6.	Yhteistyö viennissä ja muussa kansainvälistymisessä	46
4.6.1.	Yhteistoiminnan yleisyys	46
4.6.2.	Yhteistoiminnan harjoittamisalueet	49
4.6.3.	Yhteistyötahot ja yhteistyömuodot	51
4.6.4.	Kilpailuaseman muutos yhteistyöhön ryhtymisen jälkeen	53
4.6.5.	Suuryritysten antama vetoapu kansainvälistymisessä	54
4.7.	Ongelmat viennissä	55
4.8.	Avun lähteet viennissä	58
4.9.	Toimipaikan sijainti, sijaintikunta ja alueen oppilaitokset yritysten kansainvälistymisen kannalta	61
4.9.1.	Sijainti	61
4.9.2.	Toimipaikan sijaintikunta	65
4.9.3.	Oppilaitokset	65

5.	KUNTIEN YSTÄVYYSKUNTATOIMINTA JA MUUT KANSAINVÄLISET YHTEYDET	
5.1.	Aineiston keruu	67
5.2.	Ystävyyskuntatoiminta	67
5.2.1.	Ystävyyskunnat	67
5.2.2.	Ystävyyskuntatoiminnan muodot – erityisesti elinkeinoelämään liittyvä toiminta	71
5.2.3.	Yleistä ystävyyskuntasuhteiden hyödyntämisestä yritysten kannalta	73
5.3.	Muu kansainvälinen toiminta	74
5.4.	Näkemykset maakuntien liittojen roolista kansainvälistymiskysymyksissä	75
6.	MUUN JULKISEN SEKTORIN KANSAINVÄLISISTÄ YHTEYKSISTÄ	77
7.	NÄKÖKULMIA KANSAINVÄLISTYMISEEN	82
8.	YHTEENVETO JA POHDINTAA	
8.1.	Yhteenveto tutkimuksen tuloksista	96
8.2.	Pohdintaa	99
	LÄHTEET	103
	LIITTEET	108

1. JOHDANTO

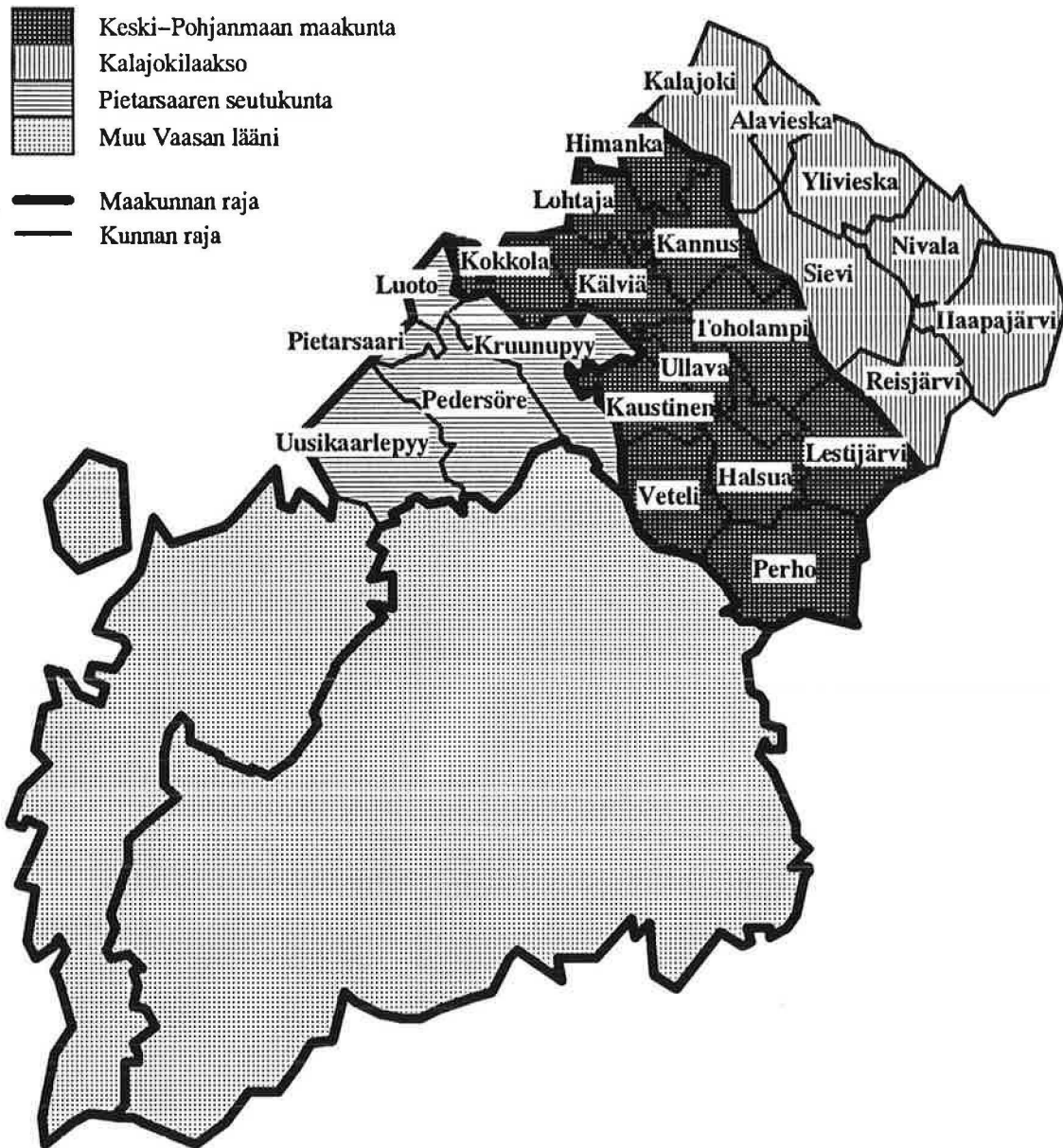
1.1. Tutkimuksen tarkoitus ja rajaukset

Tutkimuksen päätarkoitus oli selvittää Keski-Pohjanmaan yritysten ja julkisen sektorin kansainväliset yhteydet. Alueellisesti tutkimuksen tärkeimpänä kohdealueena oli siis Keski-Pohjanmaan maakunta. Maakunta muodostuu Kokkolan ja Kaustisen seutukunnista. Kokkolan seutukuntaan kuuluvat Kokkolan ja Kannuksen kaupungit sekä Kälviän, Lohtajan ja Himangan kunnat. Kaustisen seutukuntaan kuuluu seitsemän kuntaa: Kaustinen, Halsua, Lestijärvi, Perho, Toholampi, Ullava ja Veteli. Joiltain osin tutkimuksessa mukana olivat myös Kalajokilaakson kunnat (Oulun läänistä), Pietarsaaren seutukunta ja muu Vaasan lääni (kartta sivulla 2).

Yritysten kansainvälistymisessä erityisen kiinnostuksen kohteena oli yritysten vientiyhteistyö. Tarkoituksena oli myös selvittää, toimivatko alueen suuryritykset pienten ja keskisuurten teollisuusyritysten vetoapuna kansainvälistymisessä. Kiinnostuksen kohteena oli myös uusien sidosryhmien sitouttaminen yritysten kansainvälistymisen tukemiseen sekä julkisen sektorin kansainvälisissä yhteyksissä olevan hyödyntämispotentiaalin selvittäminen alueen pienyritysten näkökulmasta. Tutkimusongelmista yritysten ja kuntien osalta kerrotaan tarkemmin yritys- ja kuntakyselyjen tuloksista kertovien lukujen (luvut 4 ja 5) alussa.

Yritysten kansainvälisten yhteyksien selvittämisessä tutkimusalueena oli Keski-Pohjanmaan ohella Kalajokilaakso, Pietarsaaren seutukunta sekä muu Vaasan lääni. Tähän päädyttiin mm. sen vuoksi, että haluttiin selvittää alihankintasuhteita Keski-Pohjanmaalla ja lähialueella sijaitsevien yritysten välillä. Laajemman alueen mukaan ottaminen tarjosi myös mahdollisuuden vertailla yritysten kansainvälistymiseen liittyviä piirteitä eri alueilla. Yritysten kansainvälisten yhteyksien kartoituksessa keskityttiin lähinnä vientiin tuonnin jäädessä selvityksen ulkopuolelle. Tutkimusaineisto koostui lähinnä teollisuusyrityksistä.

Julkisyhteisöistä tärkeimpänä tutkimuskohteena olivat alueen kunnat; Keski-Pohjanmaan kuntien lisäksi mukana olivat Pietarsaaren seutukunnan ja Kalajokilaakson kunnat. Lisäksi tarkasteltiin joidenkin muiden julkisen sektorin organisaatioiden kansainvälisiä yhteyksiä.



Kartta tutkimusalueesta

Pääosa tutkimusaineistosta kerättiin postikyselyillä. Tutkimuksen kuluessa tehtiin kaksi kyselyä: yrityskysely ja kuntakysely. Lisäksi aineistoa kerättiin henkilökohtaisilla ja puhelinhaastatteluilla. Tutkimusalueella on meneillään lukuisia verkostoitumiseen ja vientiin liittyviä hankkeita, joista tutkimuksen kuluessa kertyi aineistoa. Niitä ei kuitenkaan tässä tutkimuksessa hankekohtaisesti käsitellä niiden projektiluonteisuuden vuoksi.

1.2. Raportin rakenne

Luvussa 2 tarkastellaan Keski-Pohjanmaan vientiä toimialoittain ja sen osuuksia koko maahan suhteutettuna pohjautuen tuoreeseen Keski-Pohjanmaan elinkeinokuva - tutkimukseen (Kaipainen - Raiski - Rosenqvist 1994). Luvussa 3 käsitellään lyhyesti verkostotaloutta yleensä sekä erityisesti yritysysteistyön kannalta. Luvussa 4 raportoidaan tutkimuksen yrityskyselyn tulokset. Kuntakyselyn tulokset esitetään luvussa 5. Luvussa 6 tarkastellaan muutamien muiden julkisen sektorin organisaatioiden kansainvälisiä yhteyksiä. Luku 7 käsittää lähinnä haastatteluaineistosta kootun tiivistelmän tutkimuksen eri aihealueista. Luku 8 sisältää yhteenvedon tutkimuksen tuloksista sekä pohdintaa.

2. KESKI-POHJANMAAN TEOLLISUUDEN VIENTI

Tämän luvun lähteenä on käytetty Keski-Pohjanmaan elinkeinokuva -tutkimusta (Kaipainen - Raiski - Rosenqvist 1994). Mainitun tutkimuksen tilastoaineistona on käytetty Tilastokeskuksen Teollisuustilastoa, josta puuttuvat lähes kokonaan vähemmän kuin viisi henkeä työllistävät toimipaikat. Teollisuustilasto kertoo viennin markkamääräisen arvon. Sen sijaan käsillä olevan raportin luvussa 4 käytetään vastaajien ilmoittamia lukuja useimmiten sellaisenaan painottamatta niitä esimerkiksi liikevaihdon määrällä. Näin ollen esimerkiksi tämän luvun ja yrityskyselyn tuloksiin perustuvan luvun vientiosuudet eivät ole kaikilta osin suoraan keskenään verrattavissa.

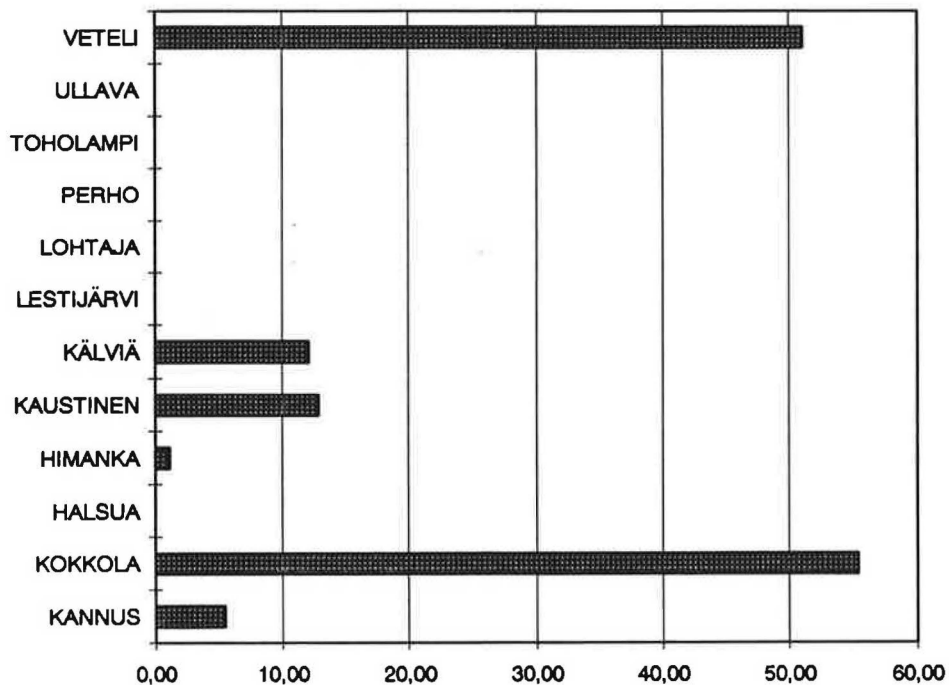
Suomen teollisuuden vienti vuonna 1992 oli 100 miljardia markkaa, josta Keski-Pohjanmaan osuus oli kaksi prosenttia eli kaksi miljardia markkaa. Maakunnan asukaslukuun suhteutettuna prosenttiosuus on kohtuullisen hyvä. Väestöltään suurempien maakuntien Kainuun ja Etelä-Pohjanmaan vientiosuudet olivat Keski-Pohjanmaata pienemmät (1,4 % ja 1,0 %).

Vaasan läänin vienti oli 8,7 miljardia markkaa vuonna 1992. Kasvua edelliseen vuoteen oli 26 prosenttia. Vaikka devalvaatio epäilemättä vauhditti markkamääräisen viennin kasvua, Vaasan läänin menestystä ei silti voi mitätöidä yksinomaan hintojen vaihteluksi määrän pysyessä ennallaan. Koko maassa kasvu oli vain puolet (13 %) Vaasan läänin kasvusta. Läänin viennistä 65 prosenttia oli peräisin Vaasan rannikkoseudulta ja 23 prosenttia Keski-Pohjanmaalta Etelä-Pohjanmaan osuuden jäädessä 12 prosenttiin.

Keski-Pohjanmaan teollisuuden viennistä 97 prosenttia oli peräisin Kokkolan seutukunnasta. Kokkolan seutukunnan vienti (1,9 mrd mk) jäi kuitenkin jälkeen Pietarsaaren seutukunnan (2,5 mrd mk) ja Vaasan seutukunnan (2,7 mrd mk) viennistä. Läänin kaupungeista Vaasan vienti oli suurin (2,5 mrd mk). Seuraavina olivat Pietarsaari (2,1 mrd mk) ja Kokkola (1,9 mrd mk). Mikäli Pietarsaarta ja Kokkolaa tarkasteltaisiin kaksoiskaupunkina, olisi sen vienti lähes puolet Vaasan läänin viennistä ja se olisi vienniltään 1,6-kertainen Vaasaan verrattuna. Sen sijaan Seinäjoki jäi viennillään (0,5 % Vaasan läänin viennistä) useiden maalaiskuntien (mm. Vetelin) jälkeen.

Viennin osuus bruttoarvosta kertoo, kuinka suuri osuus tuotannosta viedään eri toimialoilla. Tuotannon vientisuuntatuneisuuden avulla voidaan arvioida maakunnan suhteellista valmiutta ulkomaisen kilpailun kohtaamiseen. Keski-Pohjanmaan teollisuuden viennin osuus bruttoarvosta oli 42 prosenttia, kun koko maassa vastaava osuus oli 34 prosenttia. Keski-Pohjanmaan teollisuus on siis keskimääräistä kansainvälistyneempää.

Kuviosta 1 on nähtävissä viennin osuus teollisuuden bruttoarvosta kunnittain Keski-Pohjanmaalla vuonna 1992. Osassa kunnista tiedot on salattu (Ullava ja Lestijärvi), osassa vientiä ei ole (Perho ja Toholampi) ja osaa ei ole mukana teollisuustilaston kuntaluettelossa (Halsua ja Lohtaja). Näistä seikoista johtuen vientiä jää kuitenkin pois vain 1,4 miljoonan markan arvosta. Kuviosta ilmenee Vetelin vientisuuntatuneisuus, joka on lähellä Kokkolan teollisuuden vientiosuutta. Seuraavina ovat Kälviä ja Kaustinen yli kymmenen prosentin vientiosuuksillaan ja näiden jälkeen Kannus ja Himanka.



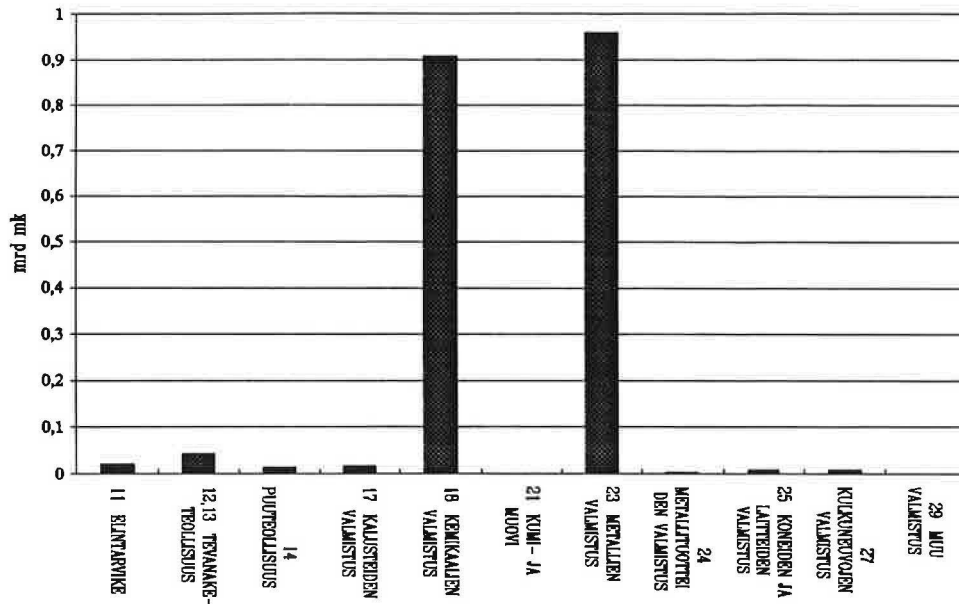
Kuvio 1. Viennin osuus liikevaihdosta Keski-Pohjanmaan kunnissa vuonna 1992.

Keski-Pohjanmaan teollisuuden vienti oli 143 prosenttia jalostusarvosta (koko maan vienti 95 %). Ainoastaan Lapissa osuus oli suurempi. Keski-Pohjanmaalla erityisesti metallien (243 %) ja kemikaalien (219 %) valmistuksessa vienti oli suuri suhteessa jalostusarvoon.

Eräs tapa suhteuttaa teollisuuden viennin määrä on jakaa vienti työntekijää kohti. Suuri viennin määrä työntekijää kohti merkitsee sitä, että teollisuus on tehokasta, koska se tällöin pystyy yhdellä työntekijällä aikaansaamaan suuren viennin. Tehokkaan teollisuuden suurikin viennin arvo työllistää vain vähän; näin käy helposti prosessiteollisuudessa. Koko Suomen teollisuuden maakunnittaisessa vertailussa Keski-Pohjanmaan teollisuuden vienti työntekijää kohti oli kolmanneksi suurin ja Vaasan rannikkoseudun viidenneksi suurin. Etelä-Pohjanmaa sijoittuu tässä vertailussa viimeiseksi teollisuuden viennin pienimmällä arvolla työntekijää kohti.

Seuraavaksi tarkastellaan vientiä tehdasteollisuuden alatoimialoittain. On huomattava, että tässä tarkastelussa toimialajako poikkeaa jonkin verran käsillä olevan tutkimuksen yrityskyselyn tuloksia esitettäessä käytetystä toimialajaosta.

Keski-Pohjanmaan viennistä vastasi kemian ja metallin prosessiteollisuus 94 prosenttisesti (kuvio 2). Näiden jälkeen merkittävin viejä oli tevanake-teollisuus (2 %). Elintarviketeollisuus, kalusteiden valmistus, puuteollisuus ja muu metalliteollisuus olivat seuraavia noin prosentin osuuksillaan.



Kuvio 2. Keski-Pohjanmaan tehdasteollisuuden alatoimialojen vienti vuonna 1992

Koko metalliteollisuustuotannon vientisuuntautuneisuudessa Keski-Pohjanmaa oli selvä ykkönen 84 prosentin osuudellaan. Metallien perusteollisuudessa Keski-Pohjanmaa oli maakunnista viidenneksi suurin viejä. Metallien valmistuksen vientisuuntautuneisuudessa Keski-Pohjanmaa oli omaa luokkaansa 88 prosentin osuudella.

Kemian teollisuuden viennissä Keski-Pohjanmaa sijoittui neljännelle sijalle maakunnittaisessa vertailussa. Maakunnan viennin osuus kemian teollisuuden viennistä oli kahdeksan prosenttia. Keski-Pohjanmaan kemian vienti oli lähes nelinkertainen siihen nähden, mitä maakunnan teollisen viennin ja koko Suomen kemian viennin perusteella odottaisi. Kemikaalien ja kemiallisten tuotteiden viennissä Keski-Pohjanmaa sijoittui maakunnista toiseksi 16 prosentin osuudellaan.

Keski-Pohjanmaan tevanake-teollisuuden kahden prosentin osuus viennistä oli sama kuin maakunnan osuus koko teollisuuden viennistä. Keski-Pohjanmaan tevanake-teollisuus on muuta maata vähemmän vientiin suuntautunutta. Viennin osuus bruttoarvosta oli Keski-Pohjanmaalla 25 prosenttia, kun koko maassa osuus oli 36 prosenttia. Osuutta laski erityisesti tekstiilien valmistuksen vähäinen vientisuuntautuneisuus (10 %). Sen sijaan vaatteiden valmistuksessa vientiosuus oli

selvästi suurempi (32 %). Turkisvaatteiden ja -asusteiden valmistuksessa Uudenmaan osuus Suomen viennistä oli 71 prosenttia. Vaikka suuri osa nahoista on Keski-Pohjanmaalta, ei maakunnan nahka- ja turkisvaatteita valmistava teollisuus ole kovin vientisuuntautunutta (Keski-Pohjanmaa 16 %, Suomi 45 %). Useimmiten keskipohjalaiset raaka-aineet ja puolivalmisteet jalostetaan vientituotteiksi muualla ja maakunta läten osallistuu vientiin vain epäsuorasti.

Suomalainen elintarviketeollisuus vei 4,7 miljardin markan arvosta ja Keski-Pohjanmaan osuus tästä oli 0,5 prosenttia. Maakunnan elintarviketeollisuus ei ole vientisuuntautunutta. Sen viennin arvo oli kaksi prosenttia tuotannon bruttoarvosta, kun koko maassa vientiä oli 10 prosenttia bruttoarvosta.

Kalusteiden viennissä Keski-Pohjanmaan osuus koko maan viennistä oli kolme prosenttia, mikä ylittää maakunnan koko teollisuuden keskiarvon. Keski-Pohjanmaan kalusteteollisuus oli Suomen maakunnista toiseksi eniten suuntautunut vientiin (52 %). Keski-Pohjanmaa on siten keskimääräistä vahvemmin vientikalusteiden valmistaja.

Metallin prosessiteollisuuden ulkopuolisissa alatoimialoissa Keski-Pohjanmaa oli yleensä huonoimmassa ryhmässä tuotannon vientisuuntautuneisuudella mitattuna. Poikkeuksena kuitenkin on kulkuneuvojen valmistus (mm. veneteollisuus), jossa Keski-Pohjanmaa sijoittui viidenneksi (29 %). Keski-Pohjanmaan metalliteollisuus on rakenteeltaan hyvin kaksijakoinen: toisaalta on kansainvälistynyttä suurteollisuutta ja toisaalta kansainvälistymättömiä konepajoja.

Keski-Pohjanmaan metsäteollisuus ei kokonaisuutena eikä millään alatoimialallaan (puuteollisuus, massa, kustantaminen) yltänyt 0,2 prosenttia suurempaan osuuteen koko Suomen viennistä. Maakunnan koko metsäteollisuuden vientisuuntautuneisuus oli Suomen alhaisin.

Lopuksi kuvaillaan Keski-Pohjanmaan lähimaakuntien vientialoja. Pietarsaaren seutukunnassa ylivertaisesti suurin viejä tehdasteollisuuden toimialoista oli paperiteollisuus. Lisäksi seutukunnassa on puuteollisuuden, prosessilaitteiden ja elektroniikan sekä muovin ja veneiden vientiä. Vaasan rannikkoseudun viennissä erottuivat selvästi koneiden ja laitteiden valmistus sekä massan ja paperin valmistus. Sähköteknisten tuotteiden ja instrumenttien valmistus oli kolmantena. Etelä-Pohjanmaan viennin toimialoista ensimmäiselle tilalle sijoittuivat elintarviketeollisuus

ja koneet ja laitteet. Muita vientitoimialoja olivat metallituotteet, puuteollisuus ja kalusteet. Pohjois-Pohjanmaan vienti oli etupäässä metallien valmistusta sekä sähkötekniisiä tuotteita ja instrumetteja. Lisäksi oli myös massan ja paperin sekä kemikaalien vientiä.

3. VERKOSTOITUMISESTA

Tässä luvussa käsitellään lyhyesti verkostotaloutta ja yritys yhteistyötä. Aihepiiriä käsittelevää sekä ulkomaista että kotimaista kirjallisuutta on runsaasti. Tähän on poimittu muutamien kirjoittajien näkökulmia aihealueeseen.

Verkostotaloutta voidaan määritellä monilla tavoilla. Tervämäki (1993) määrittelee sen hierarkisen, formaalisti ylhäältä johdetun organisoitumis- ja toimintatavan vastakohtaksi: Verkostoitumisessa hierarkisen organisaation rinnalle tai sijaan kehittyvät itsenäisiä toimintapäätöksiä tekevien yksiköiden muodostamat yhteistyöverkostot. Itsenäiset yksiköt voivat olla joissakin yhteyksissä kilpailijoita, ja joissakin toisissa yhteistyökumppaneita. Verkostoituvissa talousjärjestelmissä myös poliittiset järjestelmät ja julkisen vallan toiminnoista eniten osaamista vaativat ovat muuttumassa verkostomaisiksi. Verkostotalous edellyttää hierarkisten toimintojen hajauttamista ja yritysten välisiä yhteistyösuhteita. (Tervämäki 1993)

Virkkalan (1989) mukaan verkostotaloudella on aluetutkimuksessa ensinnäkin tarkoitettu yritysten ja niiden yhteyksien muodostamaa kokonaisuutta. Erityyppiset yritysverkostot muodostuvat, toimivat ja uusiintuvat erityyppisissä ympäristöissä ja eri alueilla eri tavoin. Alueiden kehitys riippuu paljolti yritysverkostojen piirteistä ja toiminnasta. Toiseksi verkostotalouden käsitettä on käytetty kuvaamaan alueiden välisen keskinäisen riippuvuuden ja vuorovaikutuksen muutoksia. (Virkkala 1989)

Verkostotalouden kehittyminen kytkeytyy myös organisaatioiden ulkoisten ja sisäisten toimintojen välisten suhteiden muutoksiin. Nämä muutokset ovat seurausta tuotantotavan (massatuotannosta joustavaan tuotantoon), tuotanto-organisaation, tuotantotekniikan ja työvoiman käytön muutoksista sekä yleisestä tiedon merkityksen kasvusta. Yritysten ulkoiset yhteydet kasvavat ja yhä useammin aikaisemmin yritysten sisällä hoidettuja toimintoja hankitaan yrityksen ulkopuolelta. Näiden toimintojen hankkimiseksi yritykset luovat ja kehittävät pitkäaikaisia yhteyksiä muihin yrityksiin. Yritysten välille muodostuu vuorovaikutus- ja vaihtosuhteiden verkko. Erikoistumisen ja kilpailun kiristymisen myötä yritykset tulevat yhä riippuvaisemmiksi verkostoista ja tämä taas johtaa uusien ja entistä monimuotoisempien verkostojen syntyyn. (Virkkala 1989)

Paikallinen toimintaympäristö

Kautonen (1993) on lähestynyt verkostotaloutta paikallisen toimintaympäristön näkökulmasta, joka voidaan käsittää esimerkiksi Keski-Pohjanmaan maakunnaksi. Verkosto sinänsä ei välttämättä rajoitu johonkin tiettyyn alueeseen, vaan verkoston toimijat voivat sijaita eri alueilla. Paikallinen toimintaympäristö sen sijaan on jollekin alueelle ominainen, kompleksinen ja etupäässä epävirallisiin sosiaalisiin suhteisiin perustuva verkosto. Paikallisen toimintaympäristön kulttuuriin liittyviä olennaisia ja integroivia osia voivat olla mm. alueidentiteetti, samantapaiset toimintatavat ja arvojärjestelmät, yritysilmapiiri, vakiintuneet organisaatiokäytännöt, samantapaiset teknologian käyttötavat sekä markkinoiden ja tietämyksen hahmottaminen. (Kautonen 1993)

Paikallisen toimintaympäristön potentiaaliset toimijat voidaan jakaa kolmeen ryhmään: instituutiot (paikalliset ja alueelliset julkiset organisaatiot, tutkimus- ja opetuslaitokset ym.), yritykset ja yksittäiset henkilöt. Näillä ryhmillä on kullakin erilaiset roolit paikallisessa toimintaympäristössä. Instituutioiden tehtävänä on toiminnan yleinen sääntely sekä tiedon ja palvelujen tuottaminen. Yritykset vastaavat tuotannosta. Yksityiset henkilöt ovat verkostojen varsinaisia toimijoita ja uusien suhteiden luoja. Yritysten ja instituutioiden väliset suhteet, jotka siis syntyvät yksityisten henkilöiden toiminnan tuloksena, perustuvat kumppanuuteen, yhteistyöhön ja tiedon vaihtoon. Paikallisen toimintaympäristön toimivuuden kannalta on tärkeää, että toimijat ymmärtävät toisiaan ja että toimijat ainakin jossain määrin jakavat ja hyväksyvät samat "pelisäännöt". Luottamus on keskeinen edellytys paikallisen toimintaympäristön toiminnalle. (Kautonen 1993)

Paikallinen toimintaympäristö ei ole suljettu piiri, vaan siihen kuuluvat toimijat kuuluvat myös muihin verkostoihin. Paikallishallinnon tehtävät voivat vaihdella teknologia- ja yrityspalvelukeskusten luomisesta ja koulutuspalvelujen kehittämisestä yhteistyön yleiseen edistämiseen. Alueellisen kehittämisen kannalta saattaa usein olla ongelmana, että työnjako alueen eri palvelujen tarjoajilla ei ole tarpeeksi selkeä. Paikallishallinto voi edistää verkostoitumista esimerkiksi kokoamalla yhteen erilaisia intressiryhmiä ja luomalla erilaisia kehittämisohjelmia. (Kautonen 1993)

Paikallisen toimintaympäristön merkitykseen toimijoilleen ja alueelliselle kehitykselle liittyy siis monia erilaisia, osittain myös toisiinsa kytkeytyneitä puolia:

- a) Paikallinen toimintaympäristö on toimijoiden toimintoihin liittyvän riskin ja epävarmuuden hallinnan väline (verkotot toimivat informaatiokanavina ja niissä kontrolloidaan ja koordinoidaan alueella tehtäviä päätöksiä).
 - b) Paikallinen toimintaympäristö liittyy toimijoiden pyrkimykseen minimoida liiketoimikustannukset (olennaisia ovat agglomeraatioedut).
 - c) Paikallinen toimintaympäristö on innovaatioiden kasvualusta ja välittäjä (koulutus- ja tutkimuslaitosten merkitys).
 - d) Paikallisen toimintaympäristön toimijoiden erilaisten taloudellisten ja poliittisten suunnitelmien yhteenkietoutumisen tuloksena syntyvät paikalliset strategiat (Crevoisier & Maillat 1991, Kautosen mukaan).
- (Kautonen 1993)

Alueellisen toimintaympäristön merkitystä pkt-yritysten kansainvälistymisessä ovat tutkineet esimerkiksi Eskelinen – Forsström – Lautanen (1994).

Porterin timanttimalli

Michael Porter (1990) on lähestynyt alueellista kilpailukykyä hieman eri näkökulmasta. Seuraavassa Porterin mallin tarkastelussa on käytetty kotimaisia lähteitä: Kansallinen teollisuusstrategia (1993) ja Matilainen – Pajakkala – Lehtinen (1994). Kilpailukykyyn vaikuttavat keskeisesti seuraavat tekijät:

Tuotannontekijät, jotka voivat olla joko perittyjä ja olemassaolevia resursseja (kuten luonnonvarat) tai luotuja resursseja (mm. korkea koulutustaso sekä tutkimus- ja kehittämistoiminta). Porterin mukaan kestävän kilpailuedun lähteenä ovat nimenomaan luodut tuotannontekijät. Pohjan kestävälle kilpailukyvyille muodostavat erikoistuminen ja osaamisen syventäminen. Tällöin kilpailijoiden on yhä vaikeampaa kopioida tuotetta.

Vaativa kysyntä, joka antaa yritykselle sysäyksiä tutkimus- ja kehittämistoimintaan sekä uusiin innovaatioihin on keskeinen kilpailukyvyyn lähde. Parhaimmillaan kotimaan kysyntä heijastaa etukäteen kansainvälisen kysynnän muutoksia. Pieni

kotimarkkina ei useinkaan tuo riittäviä edellytyksiä pitkäjänteiseen toimintaan, mikä edellyttää toiminnan laajentamista varhaisessa vaiheessa kotimarkkinoiden ulkopuolelle. Mallin perusta onkin menestys kansainvälisessä kilpailussa: vain kansainvälisillä markkinoilla menestyksensä vakiinnuttaneet tuotteet osoittavat todellista kilpailuetua.

Kilpailukenttä käsittää yritysten strategiat, rakenteet ja keskinäisen kilpailun. Kova kilpailu on keskeinen motiivi jatkuvalle tutkimus- ja kehittämistoiminnalle sekä kilpailukyvyn muodostumiselle. Usein kova kotimainen kilpailu pakottaa yritykset hakeutumaan kansainvälisille markkinoille. Näin tapahtuu erityisesti silloin, kun tuotannossa on mittakaavaetuja, joita ei kotimarkkinoiden pienuuden vuoksi voida hyödyntää.

Yrityksen lähi- ja tukialojen tulee olla myös kansainvälisesti kilpailukykyisiä. Lähi- ja tukialat toimittavat mm. raaka-aineita, välituotteita tai tuotantohyödykkeitä tarkasteltavalle toimialalle tai ovat niitä, joille toimiala myy tuotantonsa. Toimialojen kytkytyminen toisiinsa voi olla myös horisontaalista niin, että niillä on sama asiakaskunta tai ne käyttävät samankaltaista teknologiaa. Yritysten yhteistyö tutkimus- ja kehittämistoiminnassa kuuluu dynaamiseen kilpailuun. Yritysten tulee pyrkiä yhteistyöhön erityisesti kilpailukykyensä kannalta kriittisten välituotevalmistajien kanssa. Juuri liitännäistoimialojen muodostamat kytkennät ovat ydin, jonka pohjalle teolliset klusterit syntyvät. Yhteydet kansainvälisesti kilpailukykyisiin välituotteiden ja investointitavaroiden valmistajiin takaavat sen, että tehokkaat tuotantovälineet saadaan käyttöön ulkomaisia kilpailijoita aikaisemmin.

Yritysten välinen yhteistyö

Yksittäisen yrityksen näkökulmasta verkostoitumisen lähtökohdat liittyvät usein liiketoiminta-alueiden luomiseen sekä nykyisen kilpailuaseman parantamiseen - kustannusten alentamiseen tai myynnin lisäämiseen hyödyntämällä toisten yritysten tai organisaatioiden tarjoamia lisäresursseja (Aarnio - Kuisma 1993).

Verkostoajattelun mukainen yhteistoimintastrategia perustuu siihen, etteivät yrityksen alihankkija, asiakkaat, toimialan muut yritykset, potentiaaliset alalle tulijat ja

mahdollisten korvaavien teknologioiden hallitsijat olekaan pelkästään vastustajia vaan potentiaalisia yhteistyökumppaneita (Raatikainen 1992:116).

Yrityksen kansainvälistymiseen liittyy erityispiirteitä kotimarkkinoilla toimimiseen verrattuna. Ongelmia saattavat aiheuttaa esimerkiksi kulttuurierot, kilpailijoiden suuri määrä, säännökset, kuljetuskustannukset ja markkinatiedon puute. Yrityksen kansainvälistyminen ei merkitse ainoastaan yrityksen sisäisten resurssien uudelleen suuntausta, vaan se voi olla myös kansainvälistymistä edistävien yrityksen ulkopuolisten resurssien hyödyntämistä ja erilaisten yhteistyöverkoston luomista. (Aarnio – Kuisma 1994)

Vesalainen ja Asikainen (1993) ovat koonneet kirjallisuudessa esiintyvistä yritys yhteistyön määritelmistä kahdeksan komponenttia, joista yritys yhteistyön käsite muodostuu. Tilanteesta riippuu, mitkä näistä komponenteista on kulloinkin mielekästä käsitteeseen sisällyttää.

1. Yhteistyön osapuolet ovat taloudellisesti erillisiä, itsenäisiä yrityksiä.
2. Yhteistyö perustuu vapaaehtoisuuteen.
3. Yhteistyön tarkoituksena on osapuolten kilpailuaseman parantaminen.
4. Osapuolten oikeudet ja velvollisuudet on määritelty suullisella tai kirjallisella, lyhyt- tai pitkäaikaisella sopimuksella.
5. Yhteistyö osapuolet asettavat resurssejaan yhteiseen käyttöön.
6. Yhteistyö kohdistetaan usein tietyn yritystoiminnan osa-alueen yhteiseen hoitamiseen.
7. Muilla osa-alueilla osapuolet säilyttävät päätöksentekonsa itsenäisyyden.
8. Osapuolet ovat tasavertaisia keskenään ja riippuvaisia toisistaan.

Eräs tapa jäsentää yhteistyömuotoja on jakaa ne horisontaalisiin, vertikaalisiin ja diversifikoituneisiin. Horisontaalista yhteistyötä on jalostusketjun samassa vaiheessa olevien ja samalla toimialalla toimivien yritysten välinen yhteistoiminta (yritykset toistensa kilpailijoita). Kun yhteistyöyritykset suorittavat jalostusketjun peräkkäisiä toimintoja ollen toistensa asiakkaita tai toimittajia, on kyseessä vertikaalinen yhteistyö (esim. alihankinta). Diversifikoitunutta yhteistyötä on toimialarajat ylittävä yhteistyö,

jossa yhteistyökumppani ei ole kilpailija, asiakas tai toimittaja. (Vesalainen – Asikainen 1993)

Keskeisimmät yhteistyön osa-alueet voidaan jakaa esimerkiksi seuraavasti:

1. Markkinointiyhteistyö; monille teollisuusyrityksille yhteistyö sopivan jakeluyrityksen kanssa saattaa olla edullisempi keino tavoitella uusia markkinoita kuin omien jakelukanavien laajentaminen.
2. Tuotannollinen yhteistyö; esimerkiksi alihankinta tai tuotantokapasiteetin yhteiskäyttö.
3. Ostoyhteistyö.
4. Kuljetusyhteistyö, varastointiyhteistyö.
5. Tutkimus- ja tuotekehitysyhteistyö.

(Vesalainen – Asikainen 1993)

Kuisma (1992) jakaa yritysten yhteistoiminnan tavoitteet seitsemään ryhmään:

- **Tuotteen arvon lisääminen**; etujen voittaminen nopeammalla ajoituksella, uusien tai parannettujen ominaisuuksien kehittäminen, asiakkaan kokeman arvon lisääminen, vahvemman tuotelinjan rakentaminen, yhteensopivuuden lisääminen toisten yritysten tuotteiden kanssa ja tuotekuvan, imagon parantaminen.
- **Markkinoille tai resurssilähteille pääsyn edistäminen**; laajempi kattavuus markkinoilla, uusien kanavien avaaminen, markkinoinnin tehostaminen sekä resurssilähteiden kehittäminen ja turvaaminen.
- **Yrityksen toimintojen vahvistaminen**; tuotannon ja muun toiminnan osalta kapasiteetin lisääminen, uusien, kehittyneempien prosessien luominen ja laadun parantaminen, laitteiden ja laitosten tehokkaampi käyttö sekä uusien standardien luominen.
- **Teknologisen voiman lisääminen**; oman know-how:n lisääminen, merkittävien ja pitkäkestoisten t&k -hankkeiden toteuttaminen tai teknologisen siirtymän helpottaminen.
- **Uuden kasvun edistäminen ja uusien strategisten asemien hakeminen**; markkinoille tulon esteiden ylittäminen, kasvu-uran tasoittaminen, diversifiointi sekä uusien mahdollisuuksien tutkiminen ja uudelleen asemoituminen vertikaalisessa ketjussa.

- Organisaation vahvistaminen**; toisaalta toisilta yrityksiltä oppimisen ja toisaalta omiin keskeisiin arvoihin (kuten päätuotteisiin, ydinosaamiseen tai muihin kriittisiin voimatekijöihin) keskittymisen kautta.
- **Taloudellisen voiman rakentaminen**; tulojen ja pääomavarannon lisääminen tai kustannusten tai riskin vähentäminen.

Edelleen Kuisman (1992) mukaan ongelmia yritysten yhteistyössä voivat aiheuttaa mm. seuraavat tekijät: järjestelmien ja kulttuurien erot, epätasainen sitoutuminen ja osapuolten kokoero, vallan tai etujen epätasapaino, tiedon suunnittelematon leviäminen sekä tavoitteiden muuttuminen ja lojaalisuusristiriidat.

4. YRITYSKYSELYN TULOKSET

4.1. Kyselyn tavoitteet ja toteutus

Yrityskyselyn **tavoitteena** oli saada tietoa seuraavista **yritysten kansainvälistymiseen liittyvistä aihealueista**:

1. yritysten **vientiosuudet ja -alueet**
2. **muu kansainvälistyminen**
3. **kilpailukeinot**
4. **alihankintasuhteet**
5. **yhteistyö**
6. **ongelmat**
7. **avun lähteet**
8. **näkemykset toimipaikan sijainnin, kunnan ja oppilaitosten merkityksestä yritysten kansainvälistymisessä.**

Yrityskyselyn kehikoksi valittiin Viexpon teollisuusrekisterin (tammikuu 1994) mukaan vientiä harjoittavat tutkimusalueella sijaitsevat yritykset. Lisäksi mukaan otettiin Viexpon rekisteristä puuttuvat tutkimusalueen teollisuusyritykset, jotka Sinisessä Kirjassa 1994 ovat ilmoittaneet harjoittavansa vientiä. Perusjoukko siis oli Vaasan läänissä ja Kalajokilaaksossa sijaitsevat vientiä harjoittavat teollisuusyritykset.

Kyselylomake¹ (liite 1) postitettiin yrityksille kesällä 1994. Vastaamatta jättäneille yrityksille lähetettiin kaksi muistutuskirjettä, joista ensimmäiseen liitettiin uusi lomake ja palautuskuori. Tutkimusalueen suuryrityksiin (yli 500 työntekijää) otettiin puhelimitse yhteyttä ennen lomakkeen lähettämistä.

Kysely postitettiin 615 yritykselle. Lopettaneita tai toimintansa kyselyhetkellä keskeyttäneitä yrityksiä tuli tietoon kymmenen kappaletta. Vastanneista yrityksistä seitsemäntoista kappaletta (kahdeksan prosenttia kaikista vastanneista) ei harjoittanut

¹Kyselylomakkeeseen saatiin ideoita Kuisman (1992) ja Vesalaisen - Asikaisen (1993) tutkimuksissaan käyttämistä lomakkeista, joissa käsiteltiin yritysten yhteistoimintaa.

vientiä eikä toiminut vientiyrityksen alihankkijana. Näitä yrityksiä ei voitu ottaa mukaan aineistoon. Vastaamatta jättäneistä yrityksistä ei tiedetä, kuinka suuri osa jätti vastaamatta sen vuoksi, että ei harjoita vientiä. Saattaa olla, että vientiä harjoittamattomien yritysten osuus vastaamatta jättäneistä on vielä suurempi kuin vastanneista.

Edellä mainittujen yritysten (tietoon tulleet lopettaneet ja vientiä harjoittamattomat yritykset) vähentämisen jälkeen kyselyn kohdejoukoksi jää 588 yritystä, joista vastaus saatiin 197 yritykseltä. Yrityskyselyn vastausprosentti on 33,5. Vastausprosenttia voitaneen pitää vähintään tyydyttävänä verrattuna joihinkin muihin osittain samaa aihepiiriä käsitteleviin julkaistuihin tutkimuksiin.² Tutkimuksen keskeisimmällä alueella – Keski-Pohjanmaalla – vastausaktiivisuus oli suurinta (taulukko 1). Vastausprosentti Keski-Pohjanmaalla oli 45,5, johon voitaneen olla tyytyväisiä.

Taulukko 1. Aineiston yritysten sijainti ja vastausprosentit alueittain.

Yrityksen sijainti	Vastaus- prosentti	Frekv.
Kokkolan seutukunta	41,3	26
Kaustisen seutukunta	64,3	9
Kalajokilaakso	26,4	14
Pietarsaaren seutukunta	38,1	32
Muu Vaasan rannikkoseutu	32,6	42
Etelä-Pohjanmaa	30,2	74
	33,5	197

Kaikki tässä luvussa esitettävät yrityksiä koskevat tulokset perustuvat edellä kuvatulla tavalla saatuun aineistoon. Kun siis jatkossa puhutaan yrityksistä tai toimipaikoista, tarkoitetaan – ellei toisin mainita – nimenomaan kyselyyn vastanneita yrityksiä.

² Esim. Vesalainen – Asikainen (1993) ja Hurmerinta-Peltomäki (1991).

Kuinka hyvin vastanneet yritykset sitten edustavat tutkimusalueen vientiä harjoittavia teollisuusyrityksiä? On mahdollista, että vastausmotivaatio on parempi niillä yrityksillä, jotka näkevät oman tilanteensa hyvänä. Tähän viittanevat esimerkiksi myöhemmin tässä luvussa esitettävät tulokset toimipaikkojen henkilöstömäärän ja liikevaihdon kehityksestä sekä vastaajien arviot yrityksen tulevaisuuden näkymistä. Muitakin vääristymiä voi olla.

Silti yleisesti voidaan sanoa, että tutkimusaineiston yritysten ja Viexpon teollisuusrekisterin (tammikuu 1994) mukaan vientiä harjoittavien yritysten toimialajakaumat ovat hyvin saman suuntaisia. Aineiston toimialoittainen kuvaus on esitetty luvun 4.2. taulukossa 2. Viexpon teollisuusrekisterin mukaan vientiä harjoittavat yritykset jakautuvat toimialoittain seuraavasti: elintarviketeollisuus neljä prosenttia (poikkeama tutkimusaineistoon verrattuna -1 prosenttiyksikköä), nahkateollisuus viisi prosenttia (-1 %-yks.), tevake-teollisuus 12 prosenttia (+ 4 %-yks.), metsäteollisuus 16 prosenttia (+-0 %-yks.), huonekaluteollisuus 13 prosenttia (+3 %-yks.), kemianteollisuus kuusi prosenttia (-5 %-yks.), metallien ja metallituotteiden valmistus 16 prosenttia (+-0 %-yks.), muu metalliteollisuus 19 prosenttia (+-0 %-yks.), veneiden valmistus kolme prosenttia (+-0 %-yks.) ja muut toimialat kuusi prosenttia (-1 %-yks.). Suurimmat poikkeamat siis löytyvät kemianteollisuudesta, tevake-teollisuudesta ja huonekaluteollisuudesta.

Edellä on tarkasteltu toimialoittaista vastaavuutta tutkimusaineiston toimipaikkojen ja Viexpon rekisterin mukaan vientiä harjoittavien toimipaikkojen välillä koko tutkimusalueella. Toimialoittainen edustavuus ei välttämättä ole yhtä hyvä pienemmillä tutkimusalueen (Vaasan lääni ja Kalajokilaakso) sisäisillä alueilla. Myöskään vientimäärien perusteella edustavuus ei välttämättä ole sama kuin toimipaikkojen lukumäärän perusteella arvioitaessa. Toisaalta vientimäärien edustavuus ei Keski-Pohjanmaalla ole kovin relevantti kysymys koko teollisuutta tarkasteltaessa, koska vienti on pääosin kemian ja metallin prosessiteollisuuden vientiä.

Tulosten yleistämisessä ja johtopäätösten teossa on otettava huomioon havaintojen (eli tässä tapauksessa toimipaikkojen) lukumäärä tarkasteltaessa aineiston jakautumista eri muuttujien suhteen. Mitä pidemmälle meneviä luokitteluja tehdään, sitä vähäisemmäksi jäävät havaintojen määrät eri luokissa. Siksi aineiston analysoinnissa on käytetty ainoastaan yhtä luokitteluperustetta kerrallaan - useimmiten toimialaa tai toimipaikan sijaintialuetta - tarkasteltaessa aineiston jakautumista tietyn muuttujan

suhteen. Silti joissakin luokissa havaintojen määrä jää suhteellisen vähäiseksi, mikä on otettava huomioon johtopäätöksiä tehtäessä.

4.2. Yritysten taustatiedot

Raportoinnissa on pyritty käyttämään tutkimuksen kannalta mahdollisimman tarkoituksenmukaista toimialaluokitusta. Seuraavassa selvitetään toimialaluokkien sisältöä. Suluissa olevat numerot viittaavat Tilastokeskuksen toimialaluokituksen 1988, jota on käytetty luokituksen perustana. Elintarviketeollisuus sisältää elintarvikkeita ja juomia valmistavia yrityksiä (TOL 11). Kokkolan seudulle ominainen nahkateollisuus, joka sisältää nahan sekä nahka- ja turkistuotteiden valmistuksen (TOL 1312, 1313, 1321 ja 1322) on esitetty omana luokkana. Luokka tevake-teollisuus sisältää tekstiilien sekä vaatteiden ja jalkineiden valmistuksen (TOL 12 ja 13 pois luettuna edellä mainittu nahkateollisuus). Huonekaluteollisuus on huonekalujen valmistusta (TOL 17). Metsäteollisuuteen sisältyvät puutavaran ja puutuotteiden valmistus (TOL 14), massan, paperin ja paperituotteiden valmistus (TOL 15) sekä kustantaminen ja painaminen (TOL 16). Luokkaan kemianteollisuus sisältyy kemikaalien ja kemiallisten tuotteiden valmistus (TOL 18) sekä kumi- ja muovituotteiden valmistus (TOL 21). Metallien valmistus (TOL 23) ja metallituotteiden valmistus (TOL 24) on yhdistetty yhdeksi luokaksi. Luokka muu metalliteollisuus käsittää seuraavat toimialat: koneiden ja laitteiden valmistus (TOL 25), sähköteknisten tuotteiden ja instrumenttien valmistus (TOL 26) sekä kulkuneuvojen valmistus (TOL 27) lukuunottamatta veneiden valmistusta, joka on esitetty omana luokkana. Luokassa "muut toimialat" on mukana paitsi muu valmistus (TOL 29) myös lasi-, savi- ja kivituuotteiden valmistus (TOL 22) sekä käytetyssä teollisuusrekisterissä mukana olleet muut kuin teollisuusyritykset (mm. rakennus-, tukkukauppa- ja suunnittelualan yritykset).

Tuloksia esitettäessä käytetään seuraavaa aluejakoa: Keski-Pohjanmaa, jolla tarkoitetaan virallista Keski-Pohjanmaan maakuntaa; Kalajokilaakso, jolla tarkoitetaan kartasta (sivu 2) ilmeneviä seitsemää kuntaa; Pietarsaaren seutu, jolla tarkoitetaan Pietarsaaren seutukuntaa sekä muu Vaasan lääni.

Taulukosta 2 on nähtävissä yritysten sijoittuminen toimialoittain ja alueittain. Aineistossa oli eniten luokkiin muu metalliteollisuus, metallien ja metallituotteiden valmistus sekä metsäteollisuus kuuluvia yrityksiä. Keski-Pohjanmaalla sijaitsevista yrityksistä suurimpina vastaajaryhminä erottuivat nahkateollisuutta ja metallien ja metallituotteiden valmistusta edustavat yritykset. Kalajokilaakson yrityksistä aineistossa oli selvästi eniten metsäteollisuusyrityksiä - yli kolmannes Kalajokilaakson toimipaikoista. Pietarsaaren seutukunnan yrityksistä aineistossa oli eniten metsäteollisuuden ja kemianteollisuuden yrityksiä. Muusta Vaasan läänistä lähes neljännes vastaajista edusti muuta metalliteollisuutta.

Taulukko 2. Aineiston yritykset toimialan ja sijainnin mukaan.

Toimiala	Keski- Pohjanm. %	Kalajoki- laakso %	Psaaren seutu %	Muu Vaa- san lääni %	Koko aineisto %
	(N=35)	(N=14)	(N=32)	(N=116)	(N=197)
Elintarviketeollisuus	6	7	6	4	5
Nahkateollisuus	20	0	13	1	6
Tevake-teollisuus	6	0	3	11	8
Metsäteollisuus	14	36	22	12	16
Huonekaluteollisuus	9	0	3	13	10
Kemianteollisuus	9	0	19	10	11
Metallien ja met.tuott. valm.	17	21	13	16	16
Muu metalliteollisuus	9	14	13	24	19
Veneiden valmistus	11	0	3	0	3
Muut toimialat	0	21	6	8	7
Yhteensä	101	99	101	99	101

Kyselyssä vastauksia pyydettiin toimipaikkakohtaisesti. Tämä ei toteutunut kaikkien vastausten osalta johtuen yrityksen tai konsernin organisaatorakenteesta. Pääasiassa aineisto kuitenkin koostuu toimipaikkakohtaisista tiedoista. 56 yrityksellä eli 29 prosentilla oli myös muita toimipisteitä (N=194). Näistä toimipaikoista 32 oli

yrittäjien pääpaikka (N=53). Yhdeksän toimipaikan pääpaikka sijaitsi tutkimusalueella, seitsemän Helsingissä ja neljän ulkomailla. Toimipaikoista 72 prosenttia oli itsenäisiä yrityksiä, 10 prosenttia emoyhtiöitä ja 11 prosenttia tytäryhtiöitä (N=194).

Toimipaikkojen suurin kokoluokka henkilökunnan määrän mukaan olivat 20–49 hengen toimipaikat, joita oli runsas neljännes toimipaikoista (taulukko 3). Sitä suurempia toimipaikkoja oli 28 prosenttia. Niin sanottuja mikroyrityksiä – alle 10 työntekijän yrityksiä – aineistossa oli 29 prosenttia. Keski-Pohjanmaalla sijaitsevien toimipaikkojen kokojakauma noudatti pääpiirteissään koko aineiston jakaumaa. Kalajokilaakson toimipaikoissa oli suhteellisesti selvästi eniten yli sadan hengen toimipaikkoja. Pietarsaaren seutukunnan toimipaikoista yli 200 hengen toimipaikkojen osuus oli suurempi kuin muilla alueilla.

Taulukko 3. Toimipaikkojen henkilökuntamäärä.

Henkilökunnan lukumäärä	Keski- Pohjanm. (N=35) %	Kalajoki- laakso (N=14) %	Psaaren seutu (N=32) %	Muu Vaa san lääni (N=116) %	Koko aineisto (N=197) %
1–4 henkeä	14	7	22	19	18
5–9 henkeä	9	7	3	15	11
10–19 henkeä	26	14	19	16	18
20–49 henkeä	29	21	22	27	26
50–99 henkeä	9	7	6	11	10
100–199 henkeä	6	43	9	7	10
200– henkeä	9	0	19	6	8
Yhteensä	102	99	100	101	101

Kun jatkossa käytetään toimipaikan kokoa taustamuuttujana, on toimipaikat jaettu kolmeen ryhmään henkilökunnan lukumäärän perusteella. Taulukossa 4 on esitetty, miten eri toimialojen toimipaikat jakautuivat henkilökunnan lukumäärän mukaan. Varsinaisista teollisuustoimialoista suhteellisesti eniten alle 10 hengen toimipaikkoja oli tevake-teollisuudessa. Suhteellisesti vähiten yli 50 hengen toimipaikkoja oli veneiden valmistuksessa, nahkateollisuudessa ja huonekaluteollisuudessa, jotka edustivat 40 prosenttia Keski-Pohjanmaan toimipaikoista

Taulukko 4. Toimipaikat toimialoittain henkilökunnan lukumäärän mukaan.

Toimiala	Henkilökunnan lukumäärä				N
	1-9 %	10-49 %	50- %	Yht. %	
Elintarviketeollisuus	30	30	40	100	10
Nahkateollisuus	8	83	8	99	12
Tevake-teollisuus	38	50	13	101	16
Metsäteollisuus	32	39	29	100	31
Huonekaluteollisuus	32	58	11	101	19
Kemianteollisuus	19	48	33	100	21
Metallien ja met.tuott. valm.	28	34	38	100	32
Muu metalliteollisuus	27	38	35	100	37
Veneiden valmistus	20	80	0	100	5
Muut toimialat	50	21	29	100	14

Kun vertaillaan vastaajien arvioita toimipaikan henkilöstömäärän kehityksestä kolmen viimeisen vuoden aikana alueittain, näyttää Keski-Pohjanmaalla sijaitsevilla toimipaikoilla menneen jonkin verran koko aineiston toimipaikkoja paremmin (taulukko 5). Koko alueen toimipaikoista henkilöstömäärä oli kasvanut tai pysynyt ennallaan 69 prosentilla. Vastaava prosenttiluku Keski-Pohjanmaalla oli 80. Samansuuntaisesti erottuvat myös Kalajokilaakson ja Pietarsaaren seutukunnan toimipaikat muusta Vaasan läänistä.

Taulukko 5. Vastaajien arviot toimipaikan henkilöstömäärän kehityksestä viimeisten kolmen vuoden aikana toimipaikan sijainnin mukaan.

Toimipaikan sijainti	Henkilöstömäärän kehitys				N
	Kasvanut	Pysynyt ennallaan	Laskenut	Yht.	
	%	%	%	%	
Keski-Pohjanmaa	49	31	20	100	35
Kalajokilaakso	57	21	21	99	14
Pietarsaaren seutu	44	41	16	101	32
Muu Vaasan lääni	32	27	41	100	114
Koko aineisto	39	30	32	101	195

Tevake–teollisuuden toimipaikoista lähes 70 prosenttia arvioi henkilöstön lukumäärän laskeneen viimeisten kolmen vuoden aikana (taulukko 6). Elintarviketeollisuuden toimipaikoista puolella oli henkilöstömäärä vähentynyt. Veneiden valmistuksessa, nahkateollisuudessa ja huonekaluteollisuudessa oli teollisuustoimialoista suhteellisesti vähiten niitä toimipaikkoja, jotka olivat arvoineet henkilökuntamääränsä laskeneen. Nämä kolme toimialaa olivat aikaisemmin esillä toimialoina, joissa oli suhteellisesti vähiten yli 50 hengen toimipaikkoja ja jotka edustivat 40 prosenttia aineiston Keski-Pohjanmaalla sijaitsevista toimipaikoista. Huonekaluteollisuus, muu metalliteollisuus ja kemianteollisuus olivat puolestaan niitä teollisuustoimialoja, joissa muita suhteellisesti useammin arvioitiin henkilökunnan lukumäärän kasvaneen.

Taulukko 6. Arviot toimipaikan henkilöstömäärän kehityksestä viimeisten kolmen vuoden aikana toimipaikan toimialan mukaan.

Toimiala	Henkilöstömäärän kehitys				N
	Kasvanut	Pysynyt ennallaan	Laskenut	Yht.	
	%	%	%	%	
Elintarviketeollisuus	40	10	50	100	10
Nahkateollisuus	33	42	25	100	12
Tevake–teollisuus	13	19	69	101	16
Metsäteollisuus	36	29	36	101	31
Huonekaluteollisuus	47	26	26	99	19
Kemianteollisuus	43	29	29	101	21
Metallien ja met.tuott. valm.	32	39	29	100	31
Muu metalliteollisuus	47	22	31	100	36
Veneiden valmistus	40	40	20	100	5
Muut toimialat	50	50	0	100	14

Sekä alle kymmenen hengen että 10–49 hengen toimipaikoista kaksi kolmasosaa arvioi henkilöstön määrän kasvaneen tai pysyneen ennallaan. Yli 50 hengen toimipaikoista 72 prosenttia esitti vastaavan arvion.

Toimipaikkojen yleisin liikevaihdon määrä oli 2.5–15 Mmk, johon sijoittui 38 prosenttia toimipaikoista (taulukko 7). Tämä kokoluokka oli yleisin kaikilla muilla alueilla paitsi Kalajokilaaksossa, jonka toimipaikoista 43 prosenttia oli liikevaihdoltaan 15–50 Mmk. Kalajokilaaksossahan oli suhteellisesti enemmän yli sadan hengen toimipaikkoja kuin muulla tutkimusalueella.

Taulukko 7. Toimipaikkojen liikevaihto toimipaikan sijainnin mukaan.

Liikevaihto Mmk	Toimipaikan sijainti				
	Keski- Pohj.maa (N=35) %	Kalaj.- laakso (N=14) %	Psaaren seutu (N=32) %	Muu Vaa- san lääni (N=116) %	Koko aineisto (N=197) %
0.0 – 0.5	6	0	3	5	5
0.5 – 2.5	20	7	22	19	19
2.5 – 15.0	34	29	31	42	38
15.0 – 50.0	26	43	16	19	21
50.0 – 100.0	3	21	0	5	5
100.0 –	11	0	28	10	12
Yhteensä	100	100	100	100	100

Vastaajista 53 prosenttia arvioi toimipaikan liikevaihdon kasvaneen kolmen viime vuoden aikana (taulukko 8). Tässä yhteydessä on syytä huomata devalvaation vaikutus, mikä on merkinnyt viennistä saatujen markkamäärien lisääntymistä. Keski-Pohjanmaalla sijaitsevista toimipaikoista arvioi 69 prosenttia liikevaihdon kasvaneen, joten Keski-Pohjanmaalla sijaitsevilla toimipaikoilla näyttää liikevaihdon kehityksen suhteen menneen muuta tutkimusaluetta paremmin.

Taulukko 8. Vastaajien arviot toimipaikan liikevaihdon kehityksestä viimeisten kolmen vuoden aikana toimipaikan sijainnin mukaan.

Toimipaikan sijainti	Liikevaihdon kehitys			Yht.	N
	Kasvanut	Pysynyt ennallaan	Laskenut		
	%	%	%		
Keski-Pohjanmaa	69	23	9	101	35
Kalajokilaakso	64	7	29	100	14
Pietarsaaren seutu	59	25	16	100	32
Muu Vaasan lääni	45	17	38	100	115
Koko aineisto	53	18	29	100	196

Alle puolen miljoonan liikevaihdon toimipaikoista liikevaihto oli kasvanut 22 prosentilla. Niitä liikevaihtoluokkia, joiden toimipaikoista suhteellisesti suurin osuus ilmoitti liikevaihdon kasvaneen olivat 15 – 50 mmk (67 prosenttia) ja 50 – 100 mmk (70 prosenttia).

Tevake-teollisuuden toimipaikoista 63 prosenttia arvioi liikevaihdon laskeneen viimeisten kolmen vuoden aikana (taulukko 9). Ne teollisuustoimialat, joiden toimipaikat muita useammin arvioivat liikevaihtonsa kasvaneen, olivat nahkateollisuus, muu metalliteollisuus ja kemianteollisuus.

Taulukko 9. Arviot toimipaikan liikevaihdon kehityksestä viimeisten kolmen vuoden aikana toimipaikan toimialan mukaan.

Toimiala	Henkilöstömäärän kehitys				N
	Kasvanut	Pysynyt ennallaan	Laskenut	Yht.	
	%	%	%	%	
Elintarviketeollisuus	50	30	20	100	10
Nahkateollisuus	67	0	33	100	12
Tevake-teollisuus	19	19	63	101	16
Metsäteollisuus	55	26	19	100	31
Huonekaluteollisuus	53	21	26	100	19
Kemianteollisuus	62	10	29	101	21
Metallien ja met.tuott. valm.	52	19	29	100	31
Muu metalliteollisuus	62	11	27	100	37
Veneiden valmistus	40	40	20	100	5
Muut toimialat	50	29	21	100	14

Koko alueen toimipaikoista 11 prosenttia arvioi yrityksen tulevaisuuden näyttävän erittäin hyvältä, 74 prosenttia hyvältä, 13 prosenttia ei osannut sanoa ja kaksi prosenttia arvioi yrityksen tulevaisuuden näyttävän huonolta. Kaikki Kalajokilaaksossa sijaitsevat toimipaikat arvioivat tulevaisuutensa erittäin hyväksi tai hyväksi. Keski-Pohjanmaalla sijaitsevista toimipaikoista 94 prosenttia, Pietarsaaren seutukunnassa sijaitsevista toimipaikoista 90 prosenttia ja muualla Vaasan läänissä sijaitsevista toimipaikoista 79 prosenttia arvioi tulevaisuutensa erittäin hyväksi tai hyväksi.

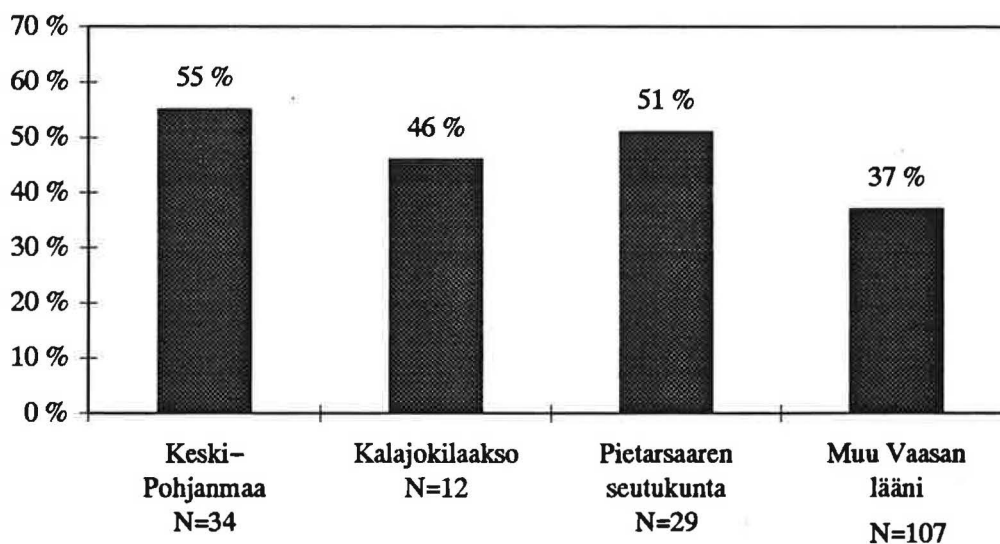
Teollisuustoimialoittain tarkasteltuna tulevaisuutensa erittäin hyväksi tai hyväksi arvioi veneteollisuuden toimipaikoista 100 prosenttia, muun metalliteollisuuden toimipaikoista 97 prosenttia, sekä metsäteollisuuden että metallien ja metallituotteiden valmistuksen toimipaikoista 84 prosenttia, sekä tevake-teollisuuden että kemianteollisuuden toimipaikoista 81 prosenttia, huonekaluteollisuuden toimipaikoista 79 prosenttia, nahkateollisuuden toimipaikoista 75 prosenttia ja elintarviketeollisuuden toimipaikoista 70 prosenttia. Alle kymmenen henkeä työllistävästä toimipaikoista arvioi yrityksen tulevaisuuden erittäin hyväksi tai hyväksi 75 prosenttia, 10–49 hengen toimipaikoista 88 prosenttia ja yli 50 hengen toimipaikoista 91 prosenttia.

4.3. Vienti ja muu kansainvälistyminen

4.3.1. Vientiosuudet

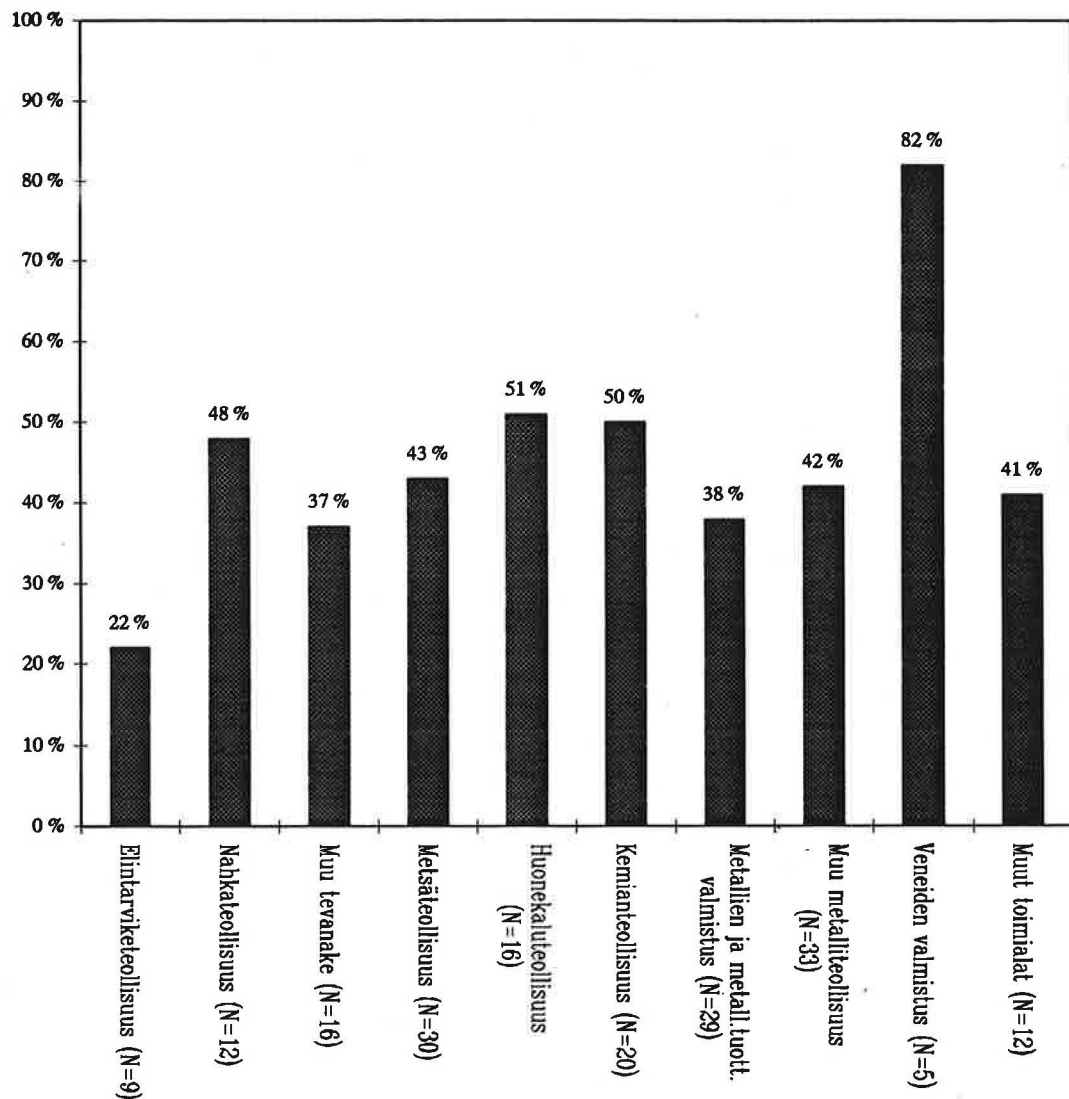
Osa tutkimusaineiston yrityksistä ei harjoittanut itse vientiä, mutta ne toimivat vientiyrityksen tai -yritysten alihankkijoina ja ovat sen vuoksi mukana aineistossa. Tällaisia toimipaikkoja oli kolmetoista kappaletta. Vientiä harjoittavista viennin oli aloittanut ennen vuotta 1960 viisi prosenttia, 29 prosenttia vuosina 1960–1979, 1980-luvulla 34 prosenttia ja 1990-luvulla 32 prosenttia toimipaikoista (N=179).

Toimipaikkojen keskimääräinen viennin osuus liikevaihdosta oli 43 prosenttia (N=182). Keskimääräisestä vientiosuudesta puhuttaessa tarkoitetaan **toimipaikkojen vientiosuuksista laskettua keskiarvoa**. **Lukuja ei siten ole painotettu** esimerkiksi liikevaihdon määrällä. Keski-Pohjanmaalla sijaitsevien toimipaikkojen viennin keskimääräinen osuus liikevaihdon osuudesta oli selvästi koko aineiston keskimääräistä lukua suurempi – 55 prosenttia (kuvio 3). Myös Pietarsaaren seutukunnassa sijaitsevien toimipaikkojen keskimääräinen vientiosuus oli koko aineiston keskiarvoa selvästi suurempi.



Kuvio 3. Toimipaikkojen vientiosuuksien (viennin osuus toimipaikan liikevaihdosta) keskiarvo toimipaikan sijainnin mukaan.

Toimialoista veneteollisuuden toimipaikkojen keskimääräinen vientiosuus oli selvästi muita toimialoja suurempi – 82 prosenttia. On huomattava, että luku perustuu viiden toimipaikan vientiosuuksien keskiarvoon. Muut toimialat, joiden toimipaikkojen vientiosuuksista laskettu keskiarvo oli keskimääräistä suurempi olivat huonekaluteollisuus, kemianteollisuus ja nahkateollisuus (kuvio 4). Toimialoista elintarviketeollisuuden toimipaikkojen keskimääräinen vientiosuus oli pienin.



Kuvio 4. Toimipaikkojen vientiosuuksien (viennin osuus toimipaikan liikevaihdosta) keskiarvo toimipaikan toimialan mukaan.

Viennin osuus liikevaihdosta näyttää olevan sitä suurempi, mitä isommasta toimipaikasta on kyse. Alle kymmenen hengen toimipaikkojen keskimääräinen vientiosuus oli 35, 10–49 hengen toimipaikoilla 45 ja yli 50 hengen toimipaikoilla 48 prosenttia (N=182).

Ennen vuotta 1960 vientinsä aloittaneiden toimipaikkojen vientiosuuksista laskettu keskiarvo oli 52 prosenttia ja vuosina 1960–1979 aloittaneiden 49 prosenttia. Vastaava luku 1980-luvulla aloittaneilla viejillä oli 48 prosenttia ja 1990-luvulla aloittaneilla 33 prosenttia (N=175). Vasta korkeintaan muutaman vuoden vientiä harjoittaneilla toimipaikoilla viennin osuus liikevaihdosta oli siis keskimäärin selvästi pienempi kuin kauemmin vientiä harjoittaneilla. Tämän perusteella lienee pääteltävissä, että useimmiten vientiosuuden nostaminen vaatii aikaa eikä pelkkä hyväkään hintakilpailukyky yksin riitä nopeaan vientiosuuden kasvattamiseen.

4.3.2. Vientialueet

Vientimaita koskevaan kysymykseen saatiin täydelliset vastaukset vain noin puolelta kyselyyn vastanneista. Tarkasteltaessa eri vientialueiden keskimääräistä prosenttiosuutta toimipaikkojen viennistä oli Ruotsi ensimmäisellä sijalla. Tällä keskimääräisellä osuudella tarkoitetaan keskiarvoa, joka on laskettu toimipaikkojen vientiosuuksista kyseiselle alueelle. Tarkastelu ei siis perustu markkamääräisiin lukuihin. Ruotsin keskimääräinen osuus toimipaikkojen viennistä oli 45 prosenttia, seuraavina tulivat Saksa (13 prosenttia), Norja (yhdeksän prosenttia), Venäjä (kahdeksan prosenttia) ja muu Itä-Eurooppa (kahdeksan prosenttia) (N=102).

Ruotsiin verrattuna muiden alueiden keskimääräiset osuudet toimipaikkojen viennistä olivat siis selvästi pienempiä. Ruotsin keskimääräinen vientiosuus Keski-Pohjanmaalla sijaitsevilla toimipaikoilla oli 54 prosenttia (N=18) eli selvästi koko aineiston lukua suurempi. Kalajokilaaksossa vastaava luku oli 33 prosenttia (N=6), Pietarsaaren seutukunnassa 44 prosenttia (N=13) ja muualla Vaasan läänissä 43 prosenttia (N=65). Keski-Pohjanmaan toimipaikkojen viennistä meni siis Ruotsiin keskimäärin suurempi osuus kuin Pietarsaaren seudun toimipaikkojen viennistä, mikä voi vaikuttaa yllättävältä. Asiaa voidaan ehkä tulkita myös siten, että koska muun

tutkimusalueen toimipaikat vievät keskimääräisesti enemmän viennistään Ruotsia kauemmaksi kuin Keski-Pohjanmaan toimipaikat, niin edellämainitut olisivat pidemmälle kansainvälistyneitä.

Koko aineiston toimialoittaisessa toimipaikkojen eri alueiden keskimääräisten vientiosuuksien tarkastelussa Ruotsin osuus oli suurin muu teväke-toimialalla, jonka toimipaikat veivät Ruotsiin keskimäärin 86 prosenttia viennistään (N=7). Muita toimialoja, joiden toimipaikoilla Ruotsin osuus viennistä oli keskimääräistä suurempi olivat nahkateollisuus (60 prosenttia, N=8), veneiden valmistus (62 prosenttia, N=2), kemianteollisuus (50 prosenttia, N=5) ja sekä metallien ja metallituotteiden valmistus (51 prosenttia, N=21).

Saksan keskimääräinen osuus toimipaikkojen viennistä oli suurin Pietarsaaren seutukunnassa – 20 prosenttia. Keski-Pohjanmaan toimipaikat veivät Saksaan keskimäärin kahdeksan prosenttia viennistään. Norjan keskimääräinen osuus toimipaikkojen viennistä oli Keski-Pohjanmaalla ja Pietarsaaren seudulla sama; 16 prosenttia, mikä on lähes puolet suurempi osuus kuin koko aineistossa keskimäärin. Alueellisessa tarkastelussa Venäjän keskimääräinen osuus toimipaikkojen viennistä oli suurin muualla Vaasan läänissä ja Kalajokilaaksossa; molemmissa 10 prosenttia. Keski-Pohjanmaalla vastaava luku oli kuusi prosenttia. Muun Itä-Euroopan keskimääräinen osuus Keski-Pohjanmaan toimipaikkojen viennistä oli koko aineistoa selvästi alhaisempi; yksi prosentti.

Viexpon teollisuusrekisterin 486 vientiyrityksen tarkastelussa Ruotsiin oli vientiä 78 prosentilla, Norjaan 38 prosentilla, Saksaan 25 prosentilla, Venäjälle 17 prosentilla, Englantiin 16 prosentilla, Tanskaan 13 prosentilla, Ranskaan yhdeksällä prosentilla, Japaniin viidellä prosentilla ja Baltiaan kolmella prosentilla yrityksistä.³

Taulukosta 10 ilmenee, kuinka suurella osalla tutkimusalueen toimipaikoista oli vientiä eri alueille. Taulukkoa luettaessa on huomattava vaihteleva havaintojen lukumäärä, joka johtuu epätäydellisistä vastauksista. Toimipaikan esimerkiksi tiedettiin vievän jollekin alueelle, mutta tietoa siitä, viekö sama toimipaikka myös jollekin toiselle alueelle, ei välttämättä ollut. Keski-Pohjanmaalla sijaitsevista toimipaikoista 83 prosentilla oli vientiä Ruotsiin. Tämä osuus on suurempi kuin aineistossa keskimäärin.

³Pehr-Göran Kåla (1994). Kansainvälistyminen projekti, julkaisematon käsikirjoitus.

Taulukko 10. Toimipaikkojen vientialueet toimipaikan sijainnin mukaan (kuinka monella prosentilla alueen toimipaikoista on vientiä kyseiselle alueelle).

Vientialue	Toimipaikan sijainti				
	Keski- Pohj. (N=25 -30) %	Kalajoki- laakso (N=9 -11) %	P:saaren seutu (N=15 -24) %	Muu Vaa- san lääni (N=83 -98) %	Koko aineisto (N=142 -164) %
Ruotsi	83	56	79	76	77
Norja	50	40	55	38	42
Tanska	26	44	48	20	26
Saksa	45	64	61	44	48
Iso-Britannia	30	50	43	15	24
Benelux-maat	23	40	18	15	19
Italia	27	33	26	6	14
Ranska	19	11	32	12	16
Muu Länsi-Eurooppa	26	33	50	15	23
Venäjä	31	27	6	30	27
Muu Itä-Eurooppa	19	20	22	31	26
USA	30	11	24	10	15
Japani	12	0	18	14	13
Muu maailma	15	44	13	18	18

Tärkein vientialue joko yksin tai yhdessä toisen tai toisten alueiden kanssa oli Ruotsi 51 prosentille toimipaikoista, Saksa 18 prosentille, Venäjä seitsemälle prosentille ja muu Itä-Eurooppa samoin seitsemälle prosentille toimipaikoista. Keski-Pohjanmaalla sijaitsevista toimipaikoista Ruotsi oli tärkein vientialue 63 prosentille. Myös tämän tarkastelun perusteella Ruotsi näyttää olevan Keski-Pohjanmaan toimipaikoille tärkeämpi vientialue kuin muualla tutkimusalueella sijaitseville toimipaikoille. Taulukosta 11 on nähtävissä, kuinka monelle toimipaikalle kukin vientialue oli tärkein (mikäli useampi vientialue oli yhtä tärkeä, on kyseinen toimipaikka laskettu mukaan kaikkiin kyseisiin vientialueisiin).

Taulukko 11. Toimipaikkojen tärkeimmät vientialueet toimipaikan sijainnin mukaan.

Tärkein vientialue	Toimipaikan sijainti				
	Keski- Pohj. (N=27)	Kalajoki- laakso (N=10)	P:saaren seutu (N=23)	Muu Vaa- san lääni (N=94)	Koko aineisto (N=154)
Ruotsi	17	3	10	49	79
Norja	3	1	3	3	10
Tanska	1	1	2	4	8
Saksa	3	2	6	16	27
Iso-Britannia	2	2	2	1	7
Benelux-maat	0	2	0	2	4
Italia	2	2	0	0	4
Ranska	0	0	0	2	2
Muu Länsi-Eurooppa	1	1	0	2	4
Venäjä	2	0	0	9	11
Muu Itä-Eurooppa	0	1	1	9	11
USA	1	0	1	2	4
Japani	0	0	0	4	4
Muu maailma	0	0	1	4	5

4.3.3. Muu kansainvälistyminen

Toimipaikoista 21 prosenttia ilmoitti olevansa kansainvälistynyt muilla tavoin kuin viemällä (N=194). Muutoin kansainvälistyneitä oli Keski-Pohjanmaalla 14 prosenttia, Kalajokilaaksossa seitsemän prosenttia, Pietarsaaren seutukunnassa 20 prosenttia ja muualla Vaasan läänissä 25 prosenttia toimipaikoista. On kuitenkin luultavaa, että vastaajat eivät välttämättä ole mieltäneet esimerkiksi tuontitoimintaa kansainvälistymiseksi. Toimialoista useimmin muutoin kuin viemällä kansainvälistyneitä olivat kemianteollisuuden toimipaikat (45 prosenttia).

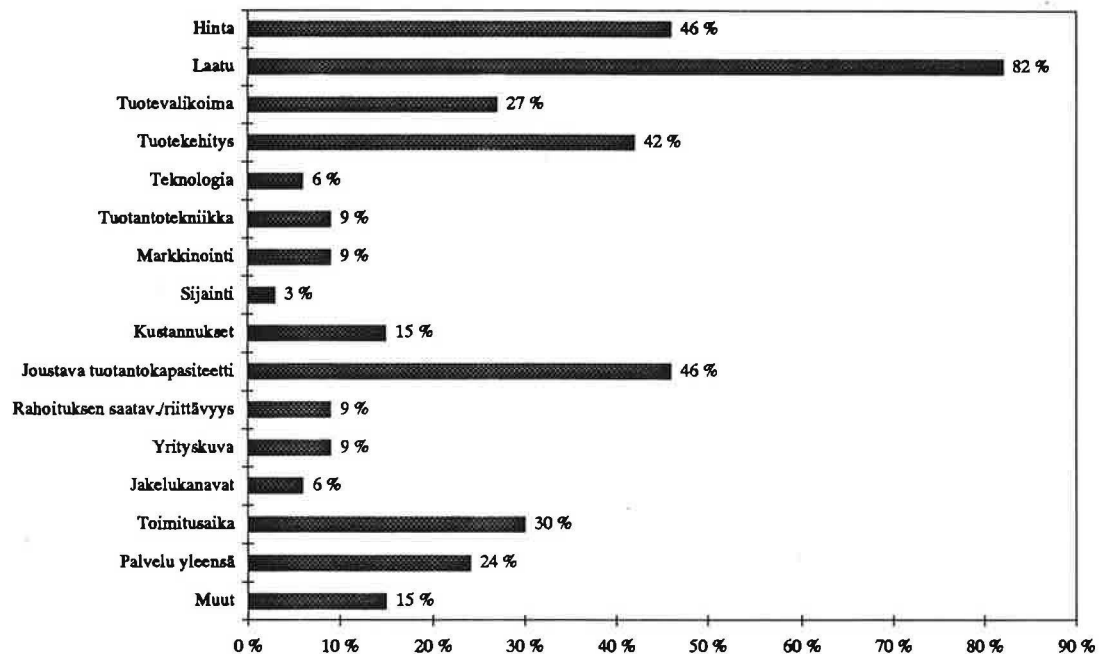
4.4. Kilpailukeinot kansainvälistymisessä

Vastaajilta kysyttiin, mitkä ovat yrityksen tärkeimmät kilpailukeinot kansainvälistymisessä. Laatu oli selvästi yritysten tärkein kilpailukeino (taulukko 12). Laatua yhtenä tärkeimmistä kilpailukeinoistaan piti yli 80 prosenttia toimipaikoista. Joustava tuotantokapasiteetti, hinta ja toimitusaika olivat seuraaviksi tärkeimmät kilpailukeinot.

Taulukko 12. Yritysten tärkeimmät kilpailukeinot kansainvälistymisessä toimipaikan sijainnin mukaan (kilpailukeinon maininneiden osuus vastaajista).

Kilpailukeino	Keski- Pohj.maa (N=33) %	Kalaj.- laakso (N=14) %	Psaaren seutu (N=31) %	Muu Vaa- san lääni (N=115) %	Koko aineisto (N=193) %
Hinta	46 (2.)	50 (2.)	39 (3.)	42 (3.)	43 (3.)
Laatu	82 (1.)	79 (1.)	81 (1.)	83 (1.)	82 (1.)
Tuotevalikoima	27	36 (4.)	29	24	26
Tuotekehitys	42 (4.)	0	23	25	26
Teknologia	6	7	10	15	12
Tuotantotekniikka	9	29	13	13	14
Markkinointi	9	0	13	12	11
Sijainti	3	21	3	8	7
Kustannukset	15	29	13	7	11
Joustava tuotantokapasiteetti	46 (2.)	50 (2.)	45 (2.)	44 (2.)	45 (2.)
Rahoituksen saatav./riittävyys	9	0	3	5	5
Yrityskuva	9	7	3	10	9
Jakelukanavat	6	7	16	12	11
Toimitusaika	30	36 (4.)	19	31 (4.)	30 (4.)
Palvelu yleensä	24	0	36 (4.)	26	25
Muut	15	0	13	4	7

Keski-Pohjanmaan toimipaikkojen tärkeimmät kilpailukeinot jakautuivat kolmen useimmin mainitun kilpailukeinon osalta samoin kuin koko tutkimusalueella keskimäärin (kuvio 5). Keski-Pohjanmaalla neljänneksi tärkeimpänä kilpailukeinona pidettiin toimitusajan asemasta tuotekehitystä. Tuotekehitystä piti yhtenä tärkeimmistä kilpailukeinoistaan 42 prosenttia Keski-Pohjanmaan toimipaikoista, kun koko aineistossa vastaava prosenttiluku oli 26. Tuotekehitys näyttää siis olevan Keski-Pohjanmaalla keskimääräistä tärkeämpi kilpailukeino.



Kuvio 5. Keski-Pohjanmaalla sijaitsevien toimipaikkojen tärkeimmät kilpailukeinot kansainvälistymisessä (kilpailukeinon maininneiden osuus vastaajista N=33).

Kalajokilaakson toimipaikoista yksikään ei maininnut tuotekehitystä yhtenä tärkeimmistä kilpailukeinoistaan. Sen sijaan tuotevalikoimaa pidettiin keskimääräistä useammin yhtenä tärkeimmistä kilpailukeinoista.

Pietarsaaren seudun toimipaikoilla kolme useimmin mainittua kilpailukeinoja jakautuivat samoin kuin koko aineistossa. Neljänneksi useimmin mainittua kilpailukeinoja "palvelu yleensä" pidettiin tärkeämpänä kuin aineistossa keskimäärin. Pietarsaaren seudulla toimitusajan merkitys oli sen sijaan pienempi kuin koko

aineistossa. Tätä saattaa osaksi selittää se, että mikäli myytävä kokonaisuus sisältää sekä tavaran että palvelun, kuuluu toimitusaika osana hyvään palveluun, jolloin toimitusaikaa ei ehkä ole erillisenä kilpailukeinona mainittu.

Toimialoittain viennin kilpailukeinoja tarkasteltaessa laatu oli tärkein kilpailukeino kaikille toimialoille. Nahka- ja veneteollisuuden toimipaikoista kaikki pitivät laatua yhtenä tärkeimmistä kilpailukeinoistaan (taulukko 13). Toimialoista useimmin hintaa yhtenä tärkeimmistä kilpailukeinoistaan pitivät muun metalliteollisuuden, tuotevalikoimaa nahka- ja tevake-teollisuuden, tuotekehitystä vene- ja huonekaluteollisuuden, teknologiaa muun metalliteollisuuden, tuotantotekniikkaa tevake-teollisuuden ja markkinointia sekä sijaintia elintarviketeollisuuden toimipaikat.

Joustavaa tuotantokapasiteettia selvästi keskimääräistä useammin pitivät yhtenä tärkeimmistä kilpailukeinoistaan nahkateollisuuden toimipaikat. Toimitusajan kilpailukeinona olivat useimmin maininneet tevake-teollisuuden, huonekaluteollisuuden, kemianteollisuuden ja veneteollisuuden toimipaikat. "Palvelua yleensä" pitivät selvästi useimmin tärkeänä kilpailukeinonaan kemian teollisuuden toimipaikat. Kemian teollisuuden toimipaikkoja tutkimusaineistossa oli suhteellisesti eniten Pietarsaaren seudulla ja siellähän kilpailukeinoa "palvelu yleensä" pidettiin keskimääräistä tärkeämpänä.

Taulukko 13. Yritysten tärkeimmät kilpailukeinot kansainvälistymisessä toimipaikan toimialan mukaan (kilpailukeinon maininneiden osuus vastaajista).

Kilpailukeino	Toimiala										
	Elin- tarv	Nah- ka	Teva- ke	Met- sä	Huo- nek.	Ke- mia	Me- m.tuot.	ja met.	Muu	Vene	Muut
	(N=9 %)	12 %	16 %	31 %	19 %	20 %	31 %	36 %	5 %	14) %	
Hinta	22	33	31	36	47	45	48	53	20	50	
Laatu	78	100	94	87	84	75	71	78	100	79	
Tuotevalikoima	11	50	44	26	11	25	32	19	0	29	
Tuotekehitys	11	17	31	16	37	30	19	33	40	29	
Teknologia	11	8	6	7	0	15	13	25	20	7	
Tuotantotekniikka	22	0	31	23	11	15	13	6	0	7	
Markkinointi	22	8	19	3	11	10	7	14	0	21	
Sijainti	33	8	13	3	0	5	3	6	0	21	
Kustannukset	11	0	6	13	11	10	13	11	20	14	
Joust. tuotantokapas.	11	83	56	52	58	40	36	39	40	29	
Rah. saatav./riitt.	0	0	13	7	5	10	3	6	0	0	
Yrityskuva	0	17	6	3	5	10	7	17	0	14	
Jakelukanavat	11	0	13	13	16	15	7	11	0	21	
Toimitusaika	22	33	44	23	42	40	29	17	40	29	
Palvelu yleensä	33	25	31	16	37	50	23	17	20	14	
Muut	11	17	0	3	11	5	3	11	20	7	

Alle 10 henkeä työllistävästä toimipaikoista laatua piti yhtenä tärkeimmistä kilpailukeinoistaan 76 prosenttia, 10–49 henkeä työllistävästä 79 prosenttia ja yli 50 henkeä työllistävästä 93 prosenttia (N=193). Näyttää siis siltä, että suuremmat toimipaikat pitävät laatua jonkin verran pieniä useammin keskeisenä kilpailukeinonaan. Näyttää myös siltä, että mitä kauemmin yritys oli vientiä harjoittanut, sitä tärkeämpänä kilpailukeinona laatua pidettiin. Ennen vuotta 1960 vientinsä aloittaneista toimipaikoista kaikki mainitsivat laadun yhtenä tärkeimmistä kilpailukeinoistaan, vuosina 1960–1979 aloittaneista 92 prosenttia, 1980-luvulla

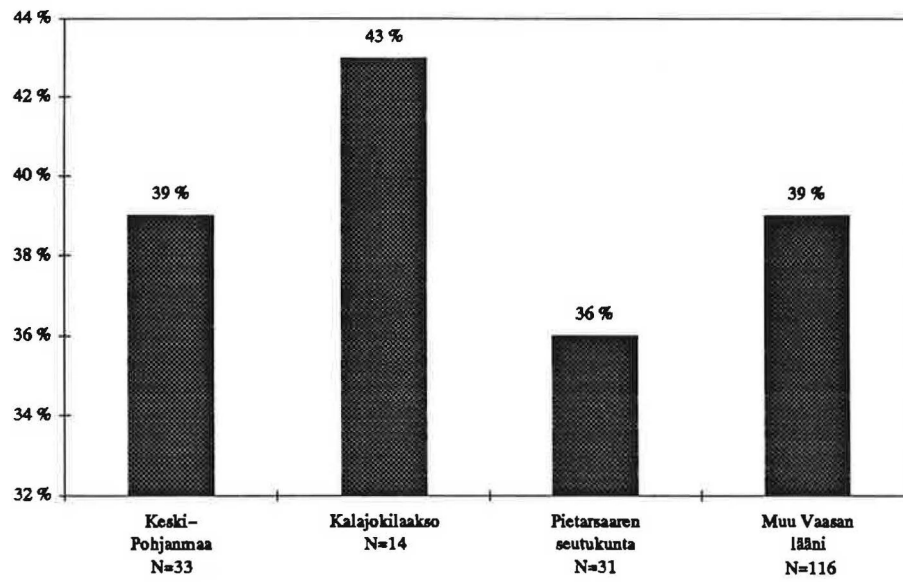
aloittaneista 80 prosenttia ja 1990-luvulla aloittaneista 72 prosenttia (N=178). Hintaa kilpailukeinona tarkasteltaessa ei vastaavia säännönmukaisuuksia edellä mainittujen taustamuuttujien suhteen pystytty havaitsemaan.

4.5. Alihankinta viennissä

4.5.1. Vientiyrityksen alihankkijana toimiminen

Tässä luvussa esitettäviä tuloksia arvioitaessa on otettava huomioon se, että tutkimuksen kiinnostuksen kohteena olivat nimenomaan vientiyritykset. Aineiston kaikki yritykset 13 toimipaikkaa lukuun ottamatta ovat viejiä (luku 4.3.1.). Näin ollen tämä aineisto kuvaa lähinnä vientiyritysten toimimista toisten vientiyritysten alihankkijoina.

Vientiyrityksen tai -yritysten alihankkijana toimi 39 prosenttia koko alueen toimipaikoista (N=194). Keski-Pohjanmaalla alihankkijana toimivien osuus oli sama kuin koko aineiston toimipaikoilla. Kalajokilaakson toimipaikoista toimi alihankkijana hieman keskimääräistä suurempi osuus, Pietarsaaren toimipaikoista vastaavasti pienempi osuus (kuvio 6).



Kuvio 6. Vientiyritysten alihankkijoina toimivien toimipaikkojen osuus toimipaikan sijainnin mukaan.

Toimialoista keskimääräistä selvästi useammin vientiyritysten alihankkijoina toimivat metallien ja metallituotteiden valmistuksen sekä muun metalliteollisuuden toimipaikat (taulukko 14). Myös huonekaluteollisuuden toimipaikat toimivat vientiyritysten alihankkijoina keskimääräistä useammin. Tevake-teollisuuden toimipaikat toimivat muiden toimialojen toimipaikkoja harvemmin vientiyritysten alihankkijoina.

Taulukko 14. Vientiyritysten alihankkijoina toimivien toimipaikkojen osuudet toimialoittain.

Toimiala	Vientiyrityksen alihankkijoina toimivat %	N
Elintarviketeollisuus	20	10
Nahkateollisuus	27	11
Tevake-teollisuus	6	16
Metsäteollisuus	29	31
Huonekaluteollisuus	47	19
Kemianteollisuus	38	21
Metallien ja metall.tuott. valmistus	56	32
Muu metalliteollisuus	58	36
Veneiden valmistus	25	4
Muut toimialat	21	14

Pienimmistä eli alle kymmenen hengen toimipaikoista 46 prosenttia toimi vientiyritysten alihankkijoina, 10–49 hengen toimipaikoilla prosenttiosuus oli 33 ja yli 50 hengen toimipaikoilla 39.

Taulukosta 15 ilmenee, missä yritykset joiden alihankkijoina toimipaikat toimivat, sijaitsivat. Taulukosta ilmenee nimenomaan se, kuinka monen toimipaikan päähankkija tai -hankkijoita sijaitsi kyseisellä alueella (ei sitä)², kuinka monta päähankkijaa kyseisellä alueella oli). Keski-Pohjanmaan osalta lähes kaikki näistä yrityksistä sijaitsivat muualla kuin tutkimusalueella. Pietarsaaren seutukunnan

toimipaikoilla oli tarkastelun kohteena olevia alihankintayhteyksiä selvästi enemmän omalle alueelleen ja Keski-Pohjanmaalle. Tarkastelussa on kuitenkin huomioitava, että kyseessä on ainoastaan yhteensä 58 toimipaikan tiedot. Muutamat toimipaikat olivat esimerkiksi vastanneet päähankkijoiden sijaitsevan ympäri Suomea, jolloin vastauksia ei voitu käyttää.

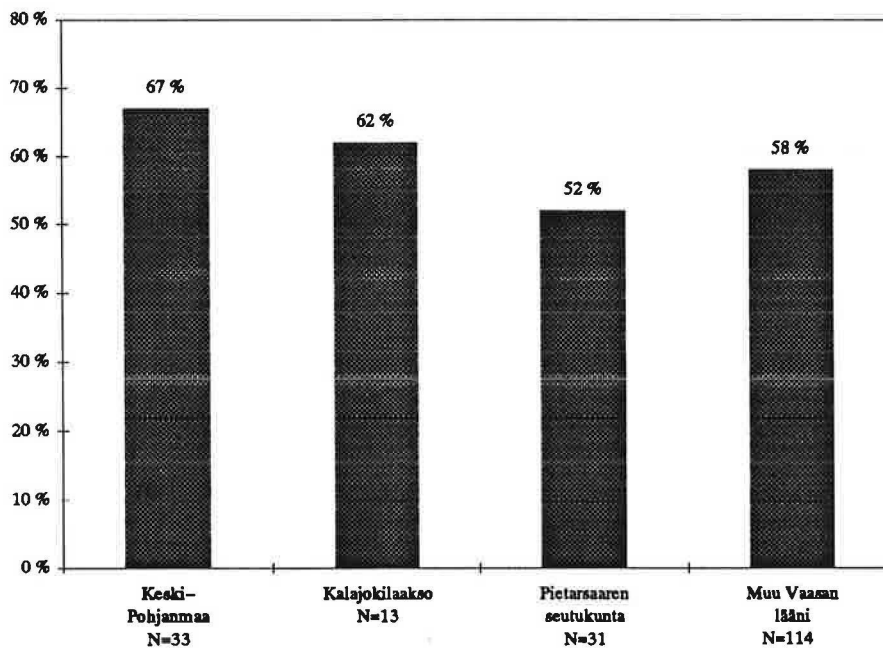
Taulukko 15. Toimipaikkojen vientiä harjoittavien päähankkijoiden sijainti toimipaikan sijainnin mukaan.

Aineiston toimipaikkojen sijainti	Päähankkijan sijainti					N
	Keski- Pohj.maa	Kalaj.- laakso	Psaaren seutu	Muu Vaa- san lääni	Muu Suomi	
Keski-Pohjanmaa	1	0	0	1	8	10
Kalajokilaakso	1	0	0	0	4	4
Pietarsaaren seutu	4	1	4	3	5	9
Muu Vaasan lääni	2	1	3	16	23	35

N = vastanneiden toimipaikkojen lukumäärä

4.5.2. Alihankkijoiden käyttö omassa vientituotannossa

Alihankkijaa tai -hankkijoita omassa vientituotannossaan käytti 59 prosenttia koko aineiston toimipaikoista (N=191). Keski-Pohjanmaalla alihankkijoiden käyttö oli muita alueita yleisempää; 67 prosenttia maakunnassa sijaitsevista toimipaikoista käytti alihankkijoita vientituotannossaan (kuvio 7). Pietarsaaren seudun toimipaikoilla alihankkijoiden käyttö oli vähäisintä.



Kuvio 7. Alihankkijoita vientituotannossaan käyttävien toimipaikkojen osuus toimipaikan sijainnin mukaan.

Teollisuustoimialoista alihankkijoiden käyttäminen oli keskimääräistä yleisempää veneiden valmistuksessa, metallien ja metallituotteiden valmistuksessa sekä muussa metalliteollisuudessa (taulukko 16).

Taulukko 16. Alihankkijoita vientituotannossaan käyttävien toimipaikkojen osuus toimialoittain.

Toimiala	Alihankkijoita N käyttävät %	
Elintarviketeollisuus	20	10
Nahkateollisuus	55	11
Muu tevake	38	16
Metsäteollisuus	48	31
Huonekaluteollisuus	53	19
Kemianteollisuus	55	20
Metallien ja metall.tuotteiden valm.	68	31
Muu metalliteollisuus	75	36
Veneiden valmistus	80	5
Muut toimialat	83	12

Suuret toimipaikat käyttivät luonnollisesti vientituotannossaan enemmän alihankkijoita kuin pienet. Alle kymmenen hengen toimipaikoista 47 prosenttia käytti alihankkijoita, 10–49 hengen toimipaikoista 62 prosenttia ja yli 50 hengen toimipaikoista 65 prosenttia.

Näyttää siltä, että vientiä kauimmin harjoittaneet toimipaikat käyttivät vähemmän alihankkijoita kuin uudemmat viejät. Ennen vuotta 1960 aloittaneista viejistä 22 prosenttia käytti alihankkijoita vientituotantoonsa liittyen, vuosina 1960–1979 aloittaneista 51 prosenttia, 1980-luvulla vientinsä aloittaneista 67 prosenttia ja 1990-luvulla vientinsä aloittaneista 65 prosenttia (N=177). Näytti myös siltä, että alihankkijoita käyttävät toimipaikat arvioivat tulevaisuutensa muita paremmaksi. Alihankkijoita käyttävistä 92 prosenttia arvioi yrityksensä tulevaisuuden hyväksi tai erittäin hyväksi. Vastaava luku alihankkijoita käyttämättömillä toimipaikoilla oli 76 prosenttia.

Taulukosta 17 selviää, missä toimipaikkojen käyttämät alihankkijat sijaitsivat. Taulukosta ilmenee se, kuinka monen toimipaikan alihankkija tai -hankkijoita sijaitsi tietyllä alueella (ei sitä, kuinka monta alihankkijaa kyseisellä alueella oli). Tämän suuntaisissa alihankintayhteyksissä Keski-Pohjanmaan toimipaikat käyttivät pääasiassa oman alueensa ja Pietarsaaren seudun alihankkijoita. Kokonaisuudessaan aineiston toimipaikat käyttivät pääasiassa omalla alueellaan ja lähialueella sijaitsevia alihankkijoita.

Taulukko 17. Toimipaikkojen alihankkijoiden sijainti.

Aineiston toimipaikkojen sijainti	Alihankkijoiden sijainti						N
	Keski- Pohj.maa	Kalaj.- laakso	Psaaren seutu	Muu Vaa- san lääni	Muu Suomi	Ulko- maat	
Keski-Pohjanmaa	9	1	5	2	7	2	20
Kalajokilaakso	1	3	0	0	2	0	5
Psaaren seutu	3	0	10	2	4	3	14
Muu Vaasan lääni	0	1	3	37	13	6	49

N = vastanneiden toimipaikkojen lukumäärä

4.6. Yhteistyö viennissä ja muussa kansainvälistymisessä

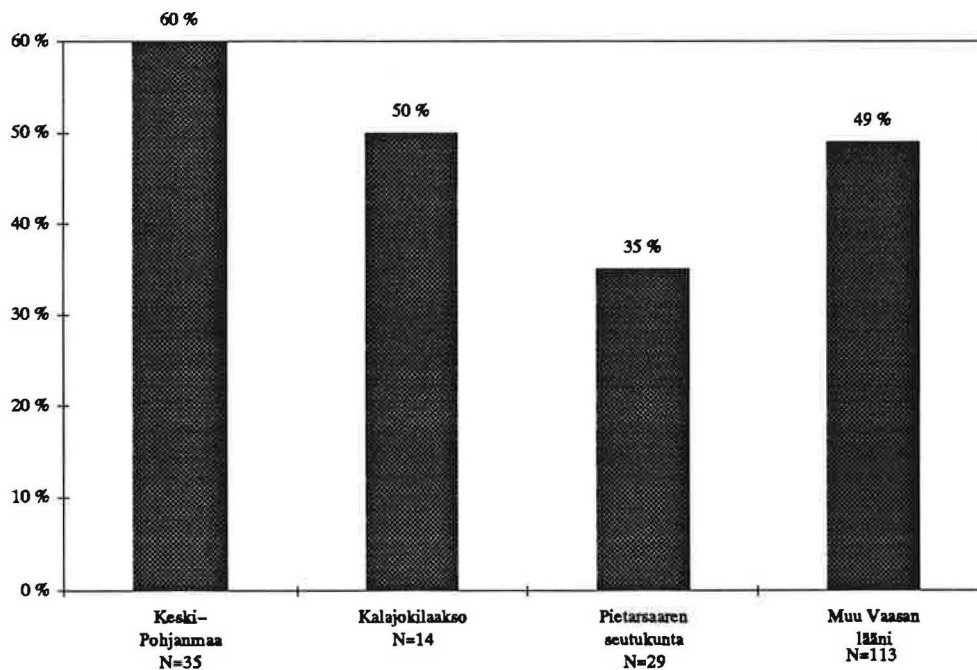
4.6.1. Yhteistoiminnan yleisyys

Kyselyssä yhteistoiminnalla tarkoitettiin sellaista vientiin tai muuhun kansainvälistymiseen liittyvää yritysten tai muiden tahojen välistä pitkäaikaista yhteistyötä, joka perustuu kirjalliseen tai muuhun vastaavaan sopimukseen (esimerkiksi yhteisyritykset ja pitkäaikainen alihankinta). Tavanomaista asiakassuhdetta ei katsottu yhteistoiminnaksi. Tällaista yhteistoiminnan määritelmää

on käyttänyt ainakin Kuisma (1992). Edellisessä luvussa käsitelty alihankinta on siis myös yhteistoimintaa, mikäli se on pitkäaikaista sopimukseen perustuvaa toimintaa.

Toimipaikoista 49 prosentilla oli edellä määritellyn mukaista vientiin tai muuhun kansainvälistymiseen liittyvää yhteistoimintaa (N=191). Muutamat vastaajat kirjoittivat lomakkeeseen toimipaikallaan olevan kyllä esimerkiksi konsernin sisäistä yhteistoimintaa, mutta eivät katsoneet määritelmällä tarkoitettavan tämänlaatuista yhteistoimintaa. Kyselylomakkeessa olleessa yhteistyön määritelmässä ei suljettu pois omistajuuteen perustuvaa yhteistyötä. Tässä tutkimuksessa kuitenkin erityisesti kiinnosti juuri "vapaaehtoisuuteen" perustuva yhteistyö.

Keski-Pohjanmaalla sijaitsevat toimipaikat harjoittivat keskimääräistä enemmän yhteistoimintaa. Keski-Pohjanmaalla sijaitsevista toimipaikoista 60 prosentilla oli yhteistoimintaa (kuvio 8). Kalajokilaakson toimipaikoilla vastaava prosenttiluku oli 50, Pietarsaaren seutukunnan toimipaikoilla 35 ja muun Vaasan läänin toimipaikoilla 49.



Kuvio 8. Yhteistoimintaa harjoittavien toimipaikkojen osuus toimipaikan sijainnin mukaan.

Aineiston suuret toimipaikat harjoittivat yhteistyötä pieniä toimipaikkoja yleisemmin. Alle kymmenen hengen toimipaikoista yhteistoimintaa harjoitti 38 prosenttia, 10–49 hengen toimipaikoista 49 prosenttia ja yli 50 hengen toimipaikoista 59 prosenttia.

Vientinsä ennen vuotta 1980 aloittaneista toimipaikoista 46 prosentilla, 1980-luvulla aloittaneista 48 prosentilla ja 1990-luvulla aloittaneista 54 prosentilla oli yhteistoimintaa (N=176). Yhteistoiminta näyttää siis olevan jonkin verran yleisempää vientiä vasta korkeintaan muutaman vuoden harjoittaneilla toimipaikoilla.

Teollisuustoimialoista useimmin yhteistoimintaa harjoittivat huonekaluteollisuuden, muun metalliteollisuuden, veneiden valmistuksen ja nahkateollisuuden toimipaikat (taulukko 18). Vähiten yhteistoimintaa oli elintarviketeollisuuden toimipaikoilla.

Taulukko 18. Yhteistoimintaa harjoittavien toimipaikkojen osuudet toimipaikan toimialan mukaan.

Toimiala	Yhteistoimintaa harjoittavien osuus (%)	N
Elintarviketeollisuus	30	10
Nahkateollisuus	58	12
Tevake-teollisuus	53	15
Metsäteollisuus	35	29
Huonekaluteollisuus	61	18
Kemianteollisuus	40	20
Metallien ja met.tuott.valm.	47	32
Muu metalliteollisuus	58	36
Veneiden valmistus	60	5
Muut toimialat	50	14

Keski-Pohjanmaalla toimialat, joilla yhteistyön harjoittaminen oli yleisintä, olivat huonekaluteollisuus (kaikilla kolmella toimipaikalla oli yhteistoimintaa), metallien ja

metallituotteiden valmistus (viisi toimipaikkaa kuudesta), veneiden valmistus (kolme toimipaikkaa neljästä) sekä kemianteollisuus (kaksi toimipaikkaa kolmesta).

4.6.2. Yhteistoiminnan harjoittamisalueet

Eniten yhteistyötä toimipaikoilla oli markkinoinnissa ja alihankinnassa. Keski-Pohjanmaalla selvimmin keskimääräistä enemmän yhteistyötä harjoitettiin raaka-ainehankinnassa ja markkinoinnissa (taulukko 19).

Taulukko 19. Yhteistyöalueet kansainvälistymisessä toimipaikan sijainnin mukaan (osuudet kaikista toimipaikoista).

Yhteistyöalue	Keski- Pohj.maa (N=35) %	Kalaj.- laakso (N=14) %	Psaaren seutuk (N=29) %	Muu Vaa- san lääni (N=113) %	Koko aineisto (N=191) %
Raaka-ainehankinta	20	14	7	12	13
Tutkimus ja kehitys	14	21	7	11	12
Alihankinta	23	21	10	22	20
Kuljetukset	9	7	7	12	11
Tuotanto	6	14	0	15	11
Markkinointi	34	7	24	30	28
Rahoitus	3	14	3	3	4
Muu	3	14	3	0	2
(Ei yhteistoimintaa	40	50	66	51	51)

Vastaajia pyydettiin ilmoittamaan, mikä heidän mainitsemistaan yhteistyön alueista on se, jolla harjoittamallaan yhteistyöllä on tärkein merkitys yrityksen vientitoiminnalle tai muulle kansainvälistymiselle. Tärkeimpänä yhteistyöalueena erottui markkinointi

(47 prosenttia yhteistyötä harjoittavista toimipaikoista). Seuraaviksi tulivat alihankinta (14 prosenttia), tutkimus ja kehitys (kahdeksan prosenttia), raaka-ainehankinta (seitsemän prosenttia) ja tuotanto (seitsemän prosenttia yhteistyötä harjoittavista toimipaikoista, N=86).

Koska toimipaikat voivat olla mukana useammassa kuin yhdessä yhteistyöverkossa, pyydettiin vastaajia vastaamaan yhteistoimintaa koskeviin jatkokysymyksiin nimenomaan tärkeimmäksi nimeämänsä yhteistyöverkon osalta.

Tärkein syy yhteistyön aloittamiseen oli yhteismarkkinointi (29 prosentille yhteistyötä harjoittavista). Seuraavina tulivat tuotevalikoiman laajentaminen (13 prosentille), uudet jakelutiet (11 prosentille), hintakilpailukyvyn parantaminen (11 prosentille) ja tuotekehitys (yhdeksälle prosentille yhteistyötä harjoittavista toimipaikoista, N=76).

4.6.3. Yhteistyötahot ja yhteistyömuodot

Toimipaikan tärkeimmäksi nimeämässä yhteistyöverkossa oli keskimäärin 4,5 yhteistyötahoa vastaajatoimipaikka mukaanlukien (N=76). Tärkein yhteistyösuhde perustui useimmiten pitkäaikaiseen suulliseen tai kirjalliseen sopimukseen; näin oli 72 prosentilla yhteistyötä harjoittavista toimipaikoista (N=88).

Yhteistyöyritykset ja muut yhteistyöorganisaatiot olivat selvästi useammin teollisuudesta kuin muilta aloilta (taulukko 20). Yhteistyötaho tai -tahoja teollisuudesta oli 81 prosentilla yhteistyötä harjoittavista toimipaikoista. Toiseksi yleisin yhteistyötahon ala oli kuljetus, josta yhteistyökumppani oli 13 prosentilla yhteistyötä harjoittavista toimipaikoista.

Taulukko 20. Yhteistyötä harjoittavien toimipaikkojen yhteistyötahojen jakautuminen toimialoittain (N=88).

Yhteistyötahon ala	%
Teollisuus	81
Kuljetusala	13
Tukkukaupan sektori	8
Valtiosektori	3
Kuntasektori	2
Rahoitusala	8
Muut palvelualat	7
Muut alat	8

Tärkeimmässä yhteistoimintasuhteessaan vastaajayritykset tarjosivat yhteistyökumppaneilleen yleisimmin tietotaitoa (taulukko 21). Seuraaviksi useimmin panoksina mainittiin tuotantokapasiteetti ja valmiit tuotteet. Yhteistyökumppaneiden yleisimmin tarjoama panos yhteistoimintasuhteessa oli jakelukanavat. Tietotaito, valmiit tuotteet ja tuotantokapasiteetti olivat seuraaviksi yleisimmät kumppaneiden tarjoamat panokset.

Taulukko 21. Yhteistoimintaa harjoittavien toimipaikkojen ja niiden yhteistyökumppaneiden panokset (N=77).

Panos	Vastaajayritys %	Yhteistyökumppanit %
Tietotaitoa	55	34
Pääomaa	14	12
Jakelukanavia	22	45
Raaka-aineita	10	19
Tuotantokapasiteettia	40	23
Komponentteja	9	13
Valmiita tuotteita	40	25
Muuta	4	8

Taulukosta 22 on nähtävissä, millä alueilla yhteistoimintaa harjoittavien toimipaikkojen yhteistyökumppanit sijaitsevat. Taulukosta ilmenee se, kuinka monen toimipaikan yhteistyökumppani tai -kumppaneita kullakin alueella sijaitsee (ei sitä, kuinka monta kumppania tietyllä alueella sijaitsee). Taulukkoa luettaessa on huomioitava toimipaikkojen pieni määrä erityisesti Kalajokilaakson ja Pietarsaaren seudun osalta. Keski-Pohjanmaan 17 toimipaikasta seitsemällä (41 prosentilla) sijaitti yhteistyökumppani Keski-Pohjanmaalla.

Taulukko 22. Yhteistoimintaa harjoittavien toimipaikkojen yhteistyötahojen sijainti.

Aineiston toimipaikkojen sijainti	Yhteistyötahon sijainti						Ulko- maat N
	Keski- Pohj.maa	Kalaj.- laakso	Psaaren seutu	Muu Vaa- san lääni	Muu Suomi		
Keski-Pohjanmaa	7	1	0	2	8	6	17
Kalajokilaakso	0	1	0	1	3	0	3
Psaaren seutu	1	0	1	2	5	5	8
Muu Vaasan lääni	0	0	0	17	14	15	40

N = vastanneiden toimipaikkojen lukumäärä

4.6.4. Kilpailuaseman muutos yhteistyöhön ryhtymisen jälkeen

Kilpailuasema viennissä tai muussa kansainvälistymisessä yhteistyöhön ryhtymisen jälkeen oli parantunut huomattavasti tai jonkin verran 77 prosentilla toimipaikoista (N=84). Keski-Pohjanmaan toimipaikkojen osalta vastaava luku oli 85 prosenttia, joten ne näyttäisivät hyötyneen yhteistoiminnasta jonkin verran keskimääräistä enemmän.

Toimialoista metsäteollisuus sekä metallien ja metallituotteiden valmistus näyttäisivät hyötyneen yhteistoiminnasta muita toimialoja enemmän. Metsäteollisuuden yhteistyötä harjoittavista toimipaikoista kilpailuasema oli parantunut yhteistyöhön

ryhtymisen jälkeen 90 prosentilla toimipaikoista. Vastaava luku metalli- ja metallituoteteollisuuden toimipaikoilla oli 93. Toimipaikan kokoluokalla ei näyttänyt olevan vaikutusta kilpailuaseman muutokseen.

4.6.5. Suuryritysten antama vetoapu kansainvälistymisessä

Vastaajilta kysyttiin, onko heidän edustamansa yritys saanut kansainvälistymisprosessissaan vetoapua Vaasan läänissä toimivilta suuryrityksiltä (henkilöstömäärä yli 500) eli ovatko suuryritykset jollain tavoin helpottaneet yrityksen kansainvälistymistä. Kahdeksan prosenttia vastaajista katsoi yrityksensä saaneen vetoapua suuryrityksiltä. Tämä tulos saattaa vaikuttaa hieman yllättävältä, kun tiedetään, että Vaasassa sijaitsevat suuryritykset työllistävät alihankintana runsaasti yrityksiä. Tässä yhteydessä kuitenkin on jälleen syytä muistaa, että kysely suunnattiin nimenomaan vientiyrityksille.

Kysymykseen, millä tavoilla suuryritykset ovat antaneet vetoapua, vastasi kolmetoista yritystä. Näistä kolme toimipaikkaa olivat osa kansainvälistynyttä konsernia, mikä oli luonnollisesti edesauttanut näiden toimipaikkojen kansainvälistymistä. Muutamat yritykset olivat saaneet vetoapua suuryrityksiltä alihankinnan kautta. Kansainvälistyneiden suuryritysten kautta alihankkijankin nimi voi tulla maailmalla tunnetuksi ja mm. suuryritysten vieraat voivat tutustua alihankkijan tuotteisiin. Suuryritysten kautta voi myös välillisesti päästä vientiprojekteihin mukaan ja saada markkinointiapua.

Suuryrityksille osoitetuissa lomakkeissa kysyttiin vastaavasti, ovatko kyseiset yritykset antaneet vetoapua läänissä toimiville pienille tai keskisuurille yrityksille. Seitsemästä kysymykseen vastanneesta suurteollisuuden edustajasta kolme vastasi yrityksen helpottaneen pienempien yritysten kansainvälistymistä. Vaikka yritys ei harjoittaisikaan tuotteeseen liittyvää alihankintaa, voi se esimerkiksi edesauttaa oman alansa laitetoimittajien kansainvälistymistä mm. teknisen avun ja markkinointiavun kautta. Samoin alueen yritykset voivat kehittää kansainvälistä tasoa olevaa tekniikkaa ja osaamista, jota ei ilman suurteollisuutta syntyisi.

4.7. Ongelmat viennissä

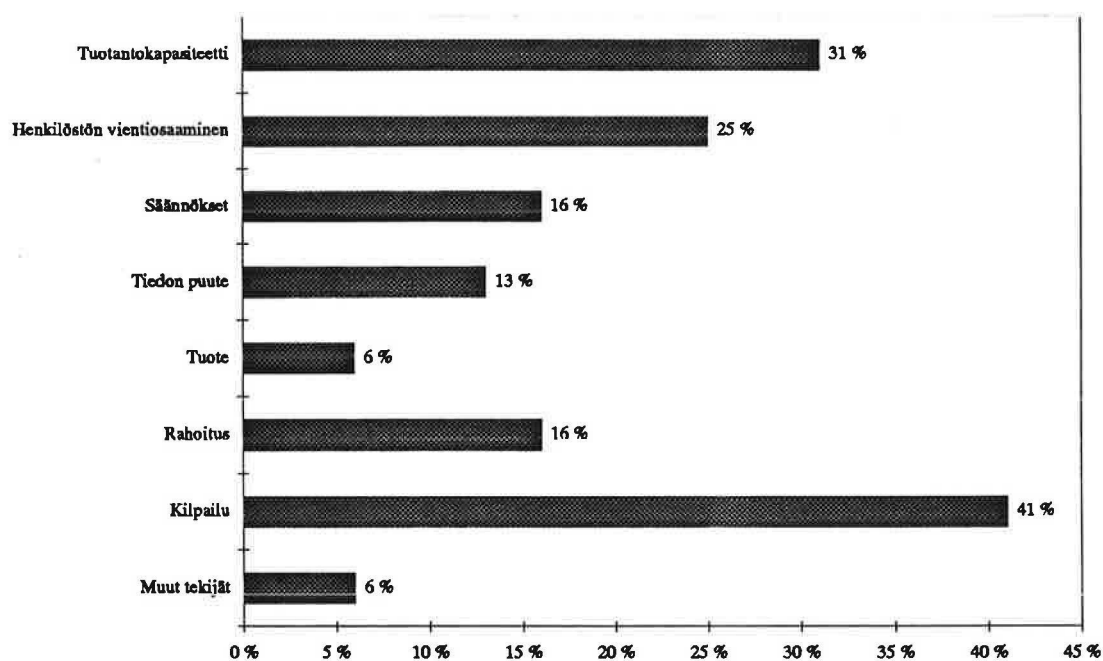
Viennin aloittamisessa ja harjoittamisessa oli ongelmia aiheuttaneena tekijänä useimmin mainittu kilpailu (taulukko 23). Seuraaviksi useimmin oli mainittu ongelmia aiheuttaneina tekijöinä henkilöstön vientiosaaminen ja rahoitus.

Ongelmia aiheuttaneista tekijöistä henkilöstön vientiosaamisessa oli eniten alueittaista vaihtelua. Kalajokilaaksossa henkilöstön vientiosaaminen oli aiheuttanut ongelmia 57 prosentille toimipaikoista, kun Pietarsaaren seutukunnan toimipaikoista ongelma oli ainoastaan seitsemällä prosentilla. Henkilöstön vientiosaaminen oli vähiten ongelmia aiheuttaneita tekijöitä Pietarsaaren seudun toimipaikoilla. Alueellisia eroja selittänevät omalta osaltaan Pietarsaaren seudun kaksikielisyys ja vientiperinteen myötä syntynyt osaaminen.

Taulukko 23. Viennin aloittamisessa ja harjoittamisessa ongelmia aiheuttaneet tekijät toimipaikan sijainnin mukaan (tekijän maininneiden osuus vastaajista).

Ongelma	Toimipaikan sijainti				
	Keski- Pohj. maa (N=32) %	Kalaj. laakso (N=14) %	Psaaren seutu (N=29) %	Muu Vaa- san lääni (N=111) %	Koko aineisto (N=186) %
Tuotantokapasiteetti	31 (2.)	14	24	14	19
Henkilöstön vientiosaaminen	25 (3.)	57 (1.)	7	37 (1.)	32 (2.)
Säännökset	16	14	10	26	21
Tiedon puute	13	14	7	19	16
Tuote	6	21	10	9	10
Rahoitus	16	29 (3.)	31 (2.)	30 (3.)	27 (3.)
Kilpailu	41 (1.)	36 (2.)	41 (1.)	35 (2.)	37 (1.)
Muut tekijät	6	14	28 (3.)	19	18

Keski-Pohjanmaalla sijaitseville toimipaikoille kilpailu oli aiheuttanut ongelmia jonkin verran keskimääräistä useammin (kuvio 9). Seuraavaksi yleisin ongelmatekijä maakunnan toimipaikoille oli tuotantokapasiteetti. Valmistuskapasiteetti oli Keski-Pohjanmaalla selvästi ongelmallisempi kuin koko aineistossa. Henkilöstön vientiosaaminen oli aiheuttanut ongelmia neljäsosalle Keski-Pohjanmaan toimipaikoista, mikä oli koko aineiston keskimääräistä osuutta pienempi. Samoin oli neljänneksi useimmin mainittu ongelma – rahoitus – oli keskimääräistä harvemmin Keski-Pohjanmaan toimipaikkojen ongelma.



Kuvio 9. Viennin aloittamisessa ja harjoittamisessa ongelmia aiheuttaneet tekijät Keski-Pohjanmaalla sijaitsevissa toimipaikoissa (tekijän maininneiden osuus vastaajista, N=32).

Teollisuustoimialoista kilpailu oli aiheuttanut suhteellisesti useimmin ongelmia vene- ja huonekaluteollisuuden toimipaikoille (taulukko 24). Henkilöstön vientiosaaminen on ongelma, johon voidaan vastata kohdistetulla koulutuksella. Vientiosaaminen oli muita toimialoja useammin ollut ongelma elintarviketeollisuuden, huonekaluteollisuuden, metallien ja metallituotteiden valmistuksen sekä muun metalliteollisuuden toimipaikoille. Rahoitus oli muita toimialoja suhteellisesti useammin ollut ongelma huonekaluteollisuudessa, jonka toimipaikkojen keskimääräinen vientiosuus oli toimialoista suurimpia.

Taulukko 24. Viennin aloittamisessa ja harjoittamisessa ongelmia aiheuttaneet tekijät toimipaikan toimialan mukaan (tekijän maininneiden osuus vastaajista).

Ongelma	Toimiala									
	Elin- tarv (N=10 %)	Nah- ka 12 %	Teva- ke 16 %	Met- sä 28 %	Huo- nek. 18 %	Ke- mia 20 %	Me- me- 30 %	ja Muu 33 %	Vene 5 %	Muut 14) %
Tuotantokapasiteetti	10	17	13	21	33	15	20	9	0	43
Henkilöstön vientios.	50	17	31	25	39	15	43	39	20	21
Säännökset	70	8	19	25	22	10	17	18	20	21
Tiedon puute	10	0	25	29	11	10	17	15	20	7
Tuote	0	17	6	14	22	10	3	6	0	14
Rahoitus	20	25	19	21	39	35	17	36	20	36
Kilpailu	40	33	38	39	50	40	40	30	60	14
Muut tekijät	20	8	6	18	17	25	23	18	0	21

Henkilöstön vientiosaaminen, säännökset ja kilpailu olivat useammin ongelmia yli 50 hengen toimipaikoille kuin sitä pienemmille (taulukko 25).

Taulukko 25. Viennin aloittamisessa ja harjoittamisessa ongelmia aiheuttaneet tekijät toimipaikan koon mukaan (tekijän maininneiden osuus vastaajista kokoluokittain).

Ongelma	Toimipaikan henkilökuntamäärä		
	1-9 (N=53) %	10-49 (N=81) %	50- (N=52) %
Tuotantokapasiteetti	21	16	21
Henkilöstön vientiosaaminen	26	31	39
Säännökset	9	20	35
Tiedon puute	13	16	17
Tuote	4	14	10
Rahoitus	32	25	27
Kilpailu	23	37	52
Muut ongelmat	17	16	21

4.8. Avun lähteet viennissä

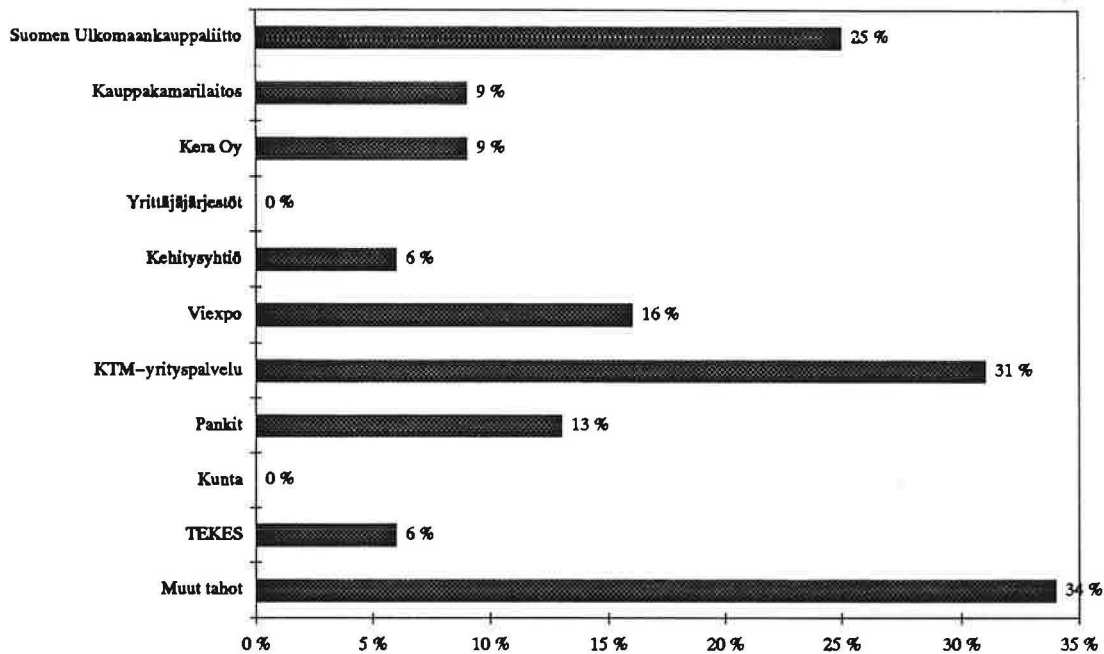
Viennin aloittamisessa ja harjoittamisessa apua antaneita tahoja vertailtaessa on huomattava, että eri tahoilta saadaan erityyppisiä palveluita; rahoitusta, tietoa jne. Pääosa tutkimusaluetta kuuluu Viexpon toimialueeseen. Viexpo ja Suomen Ulkomaankauppaliitto oli esitetty kyselylomakkeessa erikseen, joten vastauksissa näiden kahden organisaation osalta saattaa esiintyä päällekkäisyyttä. Toisaalta Suomen Ulkomaankauppaliitolla on kaupallisten sihteereiden verkosto, joka tosin on myös Viexpon yhteistyötaho. Kehitysyhtiö taas ei toimi kaikissa kunnissa. Tuloksia arvioitaessa on huomioitava alueelliset erityispiirteet.

Suomen Ulkomaankauppaliitosta ja KTM-yrityspalvelusta oli saatu vastaajien mielestä eniten olennaista apua (taulukko 26). Muualta kuin valmiina esitetyistä tahoista saatu apu oli mainittu kolmanneksi useimmin. Useimmin tämä apu oli saatu asiakkailta, muilta yrityksiltä, agenteilta, konsulteilta, oman konsernin sisältä ja omasta kokemuksesta eli pääasiassa omien kontaktien kautta.

Taulukko 26. Tahot, joista toimipaikat ovat mielestään saaneet olennaista apua viennin aloittamisessa ja harjoittamisessa toimipaikan sijainnin mukaan (tahon maininneiden osuus vastaajista).

Taho	Keski- Pohj. maa (N=32) %	Kalaj.- laakso (N=14) %	Psaaren seutu (N=29) %	Muu Vaa- san lääni (N=110) %	Koko aineisto (N=185) %
Suomen Ulkomaankauppaliitto	25 (3.)	57 (1.)	31 (2.)	42 (1.)	38 (1.)
Kauppakamarilaitos	9	0	7	6	7
Kera Oy	9	29	21	6	10
Yrittäjäjärjestöt	0	7	3	4	3
Kehitysyhtiö	6	0	0	0	1
Viexpo	16	36	10	9	12
KTM-yrityspalvelu	31 (2.)	43 (3.)	41 (1.)	32 (2.)	34 (2.)
Pankit	13	7	3	9	9
Kunta	0	0	3	3	2
TEKES	6	0	3	5	4
Muut tahot	34 (1.)	57 (1.)	31 (2.)	28 (3.)	32 (3.)

Keski-Pohjanmaan toimipaikkojen avun lähteistä juuri muut tahot eli lähinnä omat kontaktit oli mainittu useammin kuin mikään muu taho (kuvio 10).



Kuvio 10. Tahot, joista Keski-Pohjanmaan toimipaikat ovat mielestään saaneet olennaista apua viennin aloittamisessa ja harjoittamisessa (tahon maininneiden osuus vastaajista, N=32).

Aineiston Kokkolassa sijaitsevat toimipaikat (N=21) olivat saaneet apua seuraavilta tahoilta: "muut tahot" 38 prosenttia, KTM-yrityspalvelu 24 prosenttia, Suomen Ulkomaankauppaliitto 19 prosenttia, Viexpo 14 prosenttia, Kauppakamarilaitos 14 prosenttia, Kera Oy 10 prosenttia, Kehitysyhtiö 10 prosenttia, pankit 10 prosenttia ja TEKES viisi prosenttia.

4.9. Toimipaikan sijainti, sijaintikunta ja alueen oppilaitokset yritysten kansainvälistymisen kannalta

4.9.1. Sijainti

Vastaajilta kysyttiin, onko toimipaikan sijainti ensisijaisesti etu vai haitta yrityksen kansainvälistymisen kannalta ajateltuna. Vaikka vastaajia pyydettiin valitsemaan kahden vaihtoehdon väliltä, 13 prosenttia toimipaikoista ilmoitti sijainnin olevan sekä etu että haitta. Lisäksi 17 prosenttia vastasi, että sijainnilla ei ole merkitystä tai että ei osaa sanoa, onko sijainti etu vai haitta.

Toimipaikoista 33 prosenttia piti sijaintia etuna ja 37 prosenttia haittana kansainvälistymistä ajatellen. Keski-Pohjanmaalla sijaitsevat toimipaikat näyttivät pitävän sijaintiaan haittana keskimääräistä useammin samoin kuin Pietarsaaren seutukunnan toimipaikatkin. Sen sijaan Kalajokilaakson toimipaikat pitivät sijaintiaan etuna selvästi koko aineiston toimipaikkoja useammin (taulukko 27).

Taulukko 27. Vastaajien näkemykset toimipaikan sijainnin merkityksestä kansainvälistymisessä toimipaikan sijainnin mukaan.

Sijainnin merkitys	Toimipaikan sijainti				
	Keski-Pohj. (N=30) %	Kalaj. laakso (N=14) %	Psaaren seutuk. N=(29) %	Muu Vaa-san lääni (N=100) %	Koko aineisto (N=173) %
Etu	17	57	24	37	33
Haitta	53	21	41	34	37
Sekä etu että haitta	3	21	17	13	13
Ei merkitystä/ei os. sanoa	27	0	17	16	17
Yhteensä	100	99	99	100	100

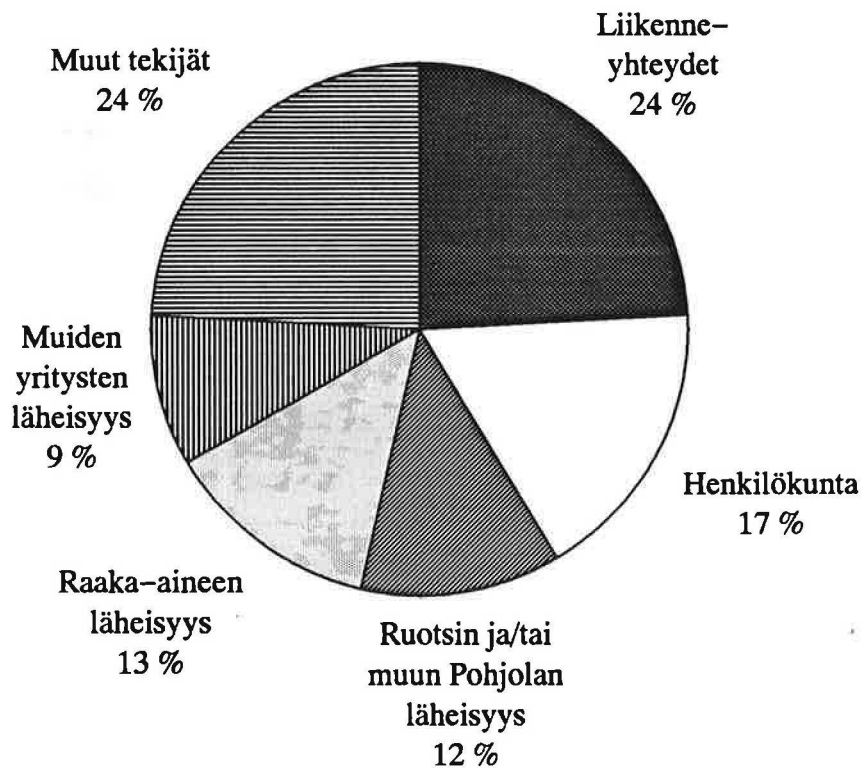
Elintarviketeollisuuden toimipaikat pitivät sijaintiaan etuna selvästi muiden toimialojen toimipaikkoja useammin (taulukko 28). Tämä johtunee raaka-aineiden läheisyydestä. Seuraaviksi useimmin sijaintiaan etuna pitivät huonekaluteollisuuden, metsäteollisuuden ja muut toimialat –luokan toimipaikat. Aineiston Kalajokilaaksossa sijaitsevista toimipaikoista 36 prosenttia kuuluu metsäteollisuuteen ja kuten edellä kerrottiin, Kalajokilaakson toimipaikat pitivät sijaintiaan etuna keskimääräistä useammin. Osaltaan tähän vaikuttanee Kalajoella sijaitseva Rahjan satama, joka on erikoistunut sahatavaran vientiin.

Haittana sijaintiaan pitivät muita toimialoja useammin veneteollisuuden, tevake-teollisuuden, huonekaluteollisuuden ja muun metalliteollisuuden toimipaikat. Jälleen on huomattava, että veneteollisuuden toimipaikkoja on aineistossa vain viisi. Näistä kolme piti sijaintiaan ensisijaisesti haittana. Huonekaluteollisuuden toimipaikoista 47 prosenttia piti sijaintiaan haittana, mutta etuna sitä piti lähes saman verran – 40 prosenttia. Nahkateollisuuden toimipaikoista puolet oli erikseen maininnut, että sijainnilla ei ole merkitystä tai että ei osaa sanoa, onko sijainti etu vai haitta.

Taulukko 28. Vastaajien näkemykset toimipaikan sijainnin merkityksestä kansainvälistymisessä toimipaikan toimialan mukaan.

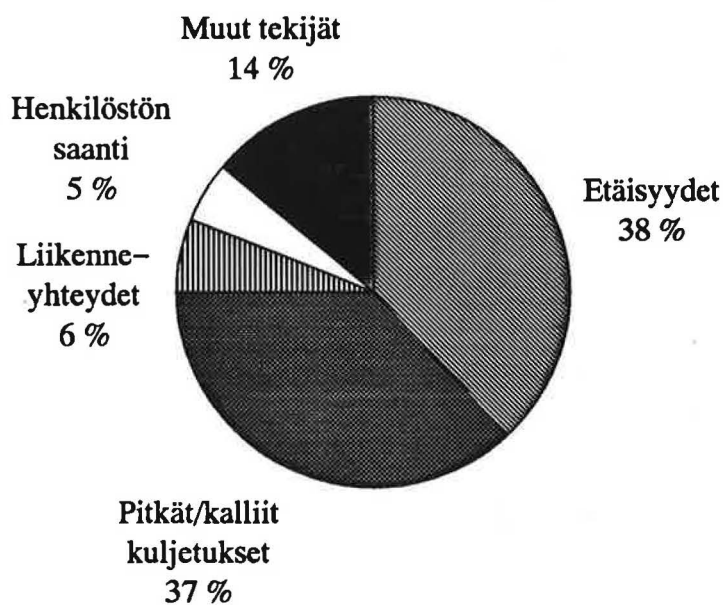
Toimiala	Etua %	Haitta %	Sekä etu että haitta %	Ei merk./ ei os.san. %	Yht. %	N
Elintarviketeollisuus	67	11	22	0	100	9
Nahkateollisuus	10	40	0	50	100	10
Tevake-teollisuus	33	47	0	20	100	15
Metsäteollisuus	36	29	21	14	100	28
Huonekaluteollisuus	40	47	7	7	101	15
Kemianteollisuus	21	42	26	11	100	19
Metall. ja metall.tuott. valm.	34	34	10	21	99	29
Muu metalliteollisuus	30	47	10	13	100	30
Veneiden valmistus	20	60	0	20	100	5
Muu toimialat	39	23	15	23	100	13

Niillä toimipaikoilla, jotka vastasivat sijainnin olevan etu, useimmin syynä tähän mainittiin hyvät liikenneyhteydet, joista erikseen nimettiin satama, rautatie-, lento- ja tieyhteydet (kuvio 11). Toiseksi tärkeimpänä yksittäisenä tekijänä tulivat henkilökuntaan liittyvät tekijät, joita olivat henkilökunnan ammattitaito, tietotaito, edullisuus, pysyvyys, saanti ja osaaminen. Kolmanneksi useimmin yksittäisistä tekijöistä mainittiin raaka-aineen läheisyys. Muiden yritysten läheisyydellä tarkoitettiin sijaintia lähellä muita saman alan yrityksiä, yhteistyöyrityksiä tai vientiyrityksiä sekä yleensä alueen yrityskulttuuria.



Kuvio 11. Miksi sijaintia pidettiin etuna (N=75).

Niistä toimipaikoista, jotka pitivät sijaintiaan haittana 75 prosenttia ilmoitti syyksi etäisyydet ja kalliit kuljetukset (kuvio 12). Nämä kaksi tekijää ovat suurelta osin päällekkäisiä. Kalliit kuljetukset –tekijään sisältyvät sekä raaka-aineiden kuljetukset että valmiiden tuotteiden kuljetukset, joista seuraa mm. suuret rahtikustannukset. Etäisyydellä tarkoitettiin useimmiten etäisyyttä markkinoista.



Kuvio 12. Miksi sijaintia pidettiin haittana (N=86).

4.9.2. Toimipaikan sijaintikunta

Koko aineiston vastaajista 18 prosenttia mielestä sijaintikunta oli edistänyt yritysten kansainvälistymistä. Edistämällä tarkoitettiin sekä yleisiä toimenpiteitä että konkreettisia toimia. Vastaajista 80 prosenttia oli sitä mieltä, että kunta ei ole edistänyt kansainvälistymistä ja lisäksi kaksi prosenttia ei osannut kommentoida asiaa (N=197). Niistä vastaajista, joiden toimipaikat sijaitsivat Keski-Pohjanmaalla, 20 prosenttia mielestä sijaintikunta oli edistänyt yritysten kansainvälistymistä ja 80 prosenttia mielestä ei ollut (N=30).

Niiltä vastaajilta, joiden mielestä kunta ei ollut edistänyt kansainvälistymistä, kysyttiin, mitä he odottavat kunnalta. Lähes puolet – 47 prosenttia – vastasi, että ei mitään. Selviä luokkia muista tähän kysymykseen saaduista vastauksista ei pystytty muodostamaan. Varsinaisia uusia ja innovatiivisia kehittämistoiveita ei juuri ollut. Seuraavia odotuksia kunnilta esitti useampi kuin yksi vastaaja:

- tiedon levittämistä yrityksistä
- toimitiloja
- aktiivisuutta, konkreettisia toimia
- infrastruktuuri
- positiivista asennetta ja enemmän yhteydenpitoa yrityksiin
- yritykset mukaan ystävyyskuntatoimintaan
- rahoitusta vientiprojekteihin.

4.9.3. Oppilaitokset

Kaikkiaan 167 vastaajasta 52 prosenttia oli sitä mieltä, että alueen oppilaitokset ovat riittävästi pystyneet vastaamaan kansainvälistyvien ja kansainvälistyneiden yritysten tarpeisiin. Seitsemän prosenttia ei osannut ottaa kantaa asiaan. Keski-Pohjanmaan toimipaikoista kysymykseen vastanneista 24 toimipaikasta 38 prosenttia katsoi oppilaitosten riittävästi vastanneen yritysten tarpeisiin ja 17 prosenttia ei osannut sanoa kantaansa.

Niiltä vastaajilta, joiden mielestä oppilaitokset eivät olleet riittävästi pystyneet vastaamaan kansainvälistyvien yritysten tarpeisiin, saatiin 35 vastausta oppilaitosten toimintaa koskevista odotuksista.

Myös näitä vastauksia oli hyvin vaikea luokitella. Muita tekijöitä useammin toistui kuitenkin odotus oppilaitosten toiminnan tuomiseen lähemmäksi käytäntöä, millä tarkoitettiin esimerkiksi yritysten dynamiikan ymmärtämistä, käytännöllisempää lähestymistapaa, todellisia kontakteja harjoittelun ym. kautta ulkomaille, toimintaa teollisuuden ehdoilla, aktiivisuutta yrityksiin päin ja vastavalmistuneiden lähettämistä ulkomaille oppimaan ennenkaikkea kyseisten maiden kulttuuria ja vaatimuksia kaupankäynnissä. Useat vastaajat korostivat myös kielten opetuksen merkitystä.

Yleisesti voidaan todeta, että yritykset edellyttävät oppilaitosten panostavan kansainvälistymiseen hyvin voimakkaasti. Kansainvälistymisen käsite on tällöin laaja ja sisältää myös kulttuurien ymmärtämisen.

5. KUNTIEN YSTÄVYYSKUNTATOIMINTA JA MUUT KANSAINVÄLISET YHTEYDET

5.1. Aineiston keruu

Kuntien kansainvälisten yhteyksien kartoituksessa oli mukana virallisen Keski-Pohjanmaan kuntien lisäksi Kalajokilaakson sekä Pietarsaaren seutukunnan kunnat. Tietoja yhteyksistä kerättiin kuntien kansainvälistymisasiasta tietäville henkilöille osoitetulla kyselylomakkeella (liite 2), joka lähetettiin kuntiin toukokuussa 1994. Jokaisesta kunnasta saatiin vastaus viimeistään muistutusten jälkeen. Lomakkeen tietoihin pyydettiin joistakin kunnista tarkennusta puhelimitse. Kokkolan kaupungin tiedot kerättiin haastatteluilla.

Kyselyn tarkoituksena oli saada tietoa kuntien ystävyyskuntatoiminnasta ja mahdollisista muista kansainvälisistä yhteyksistä. Erityisen kiinnostuksen kohteena olivat kunnan ystävyyskuntatoiminnan ja mahdollisen muun kansainvälisen toiminnan vaikutukset kunnassa sijaitsevien yritysten kansainvälistymiseen. Vastaajilta tiedusteltiin myös mielipidettä maakuntaliittojen roolista kansainvälistymiskysymyksissä. Kyseessä on yleensä yhden henkilön antamat vastaukset. Lisäksi lomakkeella kerättiin yritysten kansainvälistymiseen liittyviä tietoja, joita ei tässä luvussa käsitellä muutoin kuin ystävyyskuntatoiminnan osalta.

5.2. Ystävyyskuntatoiminta

5.2.1. Ystävyyskunnat

Kaikilla tutkimusalueen kunnilla oli vähintään yksi ystävyyskunta. Koko Suomessa ystävyyskuntia on 82 prosentilla¹ kunnista, joten tällä tavoin mitattuna ystävyyskuntatoiminta on tutkimusalueella koko maata yleisempää.

¹Suomen Kuntaliiton selvitykset vuodelta 1990 ja osittaistarkistus 1994.

Keski-Pohjanmaan kunnilla ystävyyskuntien lukumäärä vaihtelee yhdestä kymmeneen. Ystävyyskuntia on lähinnä Pohjoismaissa ja Virossa. Saksassa on kaksi ystävyyskuntaa. Liettuassa, Unkarissa, Kanadassa, USA:ssa ja Turkissa on jokaisessa yksi ystävyyskunta jollakin Keski-Pohjanmaan kunnalla. Kannuksella, Himangalla, Toholammilla ja Lestijärvellä on yhteinen ystävyysmaakunta - Põlva - Virossa. Virolainen Võru on Ullavan, Perhon, Vetelin, Kaustisen ja Halsuan yhteinen ystävyysmaakunta.

Keski-Pohjanmaan kuntien ystävyyskunnat:

Kokkola	Härnosand	Ruotsi
	Mörbylånga	Ruotsi
	Ullånger	Ruotsi
	Kristiansund	Norja
	Fredericia	Tanska
	Marijampolė	Liettua
	Hatvan	Unkari
	Ratingen	Saksa
	Sudbury	Kanada
	Fitchburg	USA
Kälviä	Averøy	Norja
	Järva-Jaan	Viro
Lohtaja	Ambla	Viro
Kannus	Põlva	Viro
Himanka	Põlva	Viro
Ullava	Võru	Viro
	Rõuge	Viro
Perho	Võru	Viro
Veteli	Vilhelmina	Ruotsi
	Võru	Viro
Toholampi	Põlva	Viro

Kaustinen	Võru Meerbusch Avanos	Viro Saksa Turkki
Lestijärvi	Põlva	Viro
Halsua	Võru	Viro

Kalajokilaakson kuntien ystävyyskuntamäärä vaihtelee yhdestä viiteen. Ystävyyskunnat sijaitsevat Pohjoismaiden lisäksi Venäjällä, Virossa ja Kanadassa. Nivalan kaupungilla on suunnitteilla ystävyyskaupunkisuhteen solmiminen Saksassa sijaitsevan Bruchsalin kanssa.

Kalajokilaakson kuntien ystävyyskunnat:

Ylivieska	Malung Ringe Voss Walden Viimsi	Ruotsi Tanska Norja Kanada Viro
Kalajoki	Vansbro Armavir	Ruotsi Venäjä
Haapajärvi	Belomorsk	Venäjä
Reisjärvi	Belomorsk	Venäjä
Alavieska	Luunja	Viro
Sievi	Lavangen Kölleste	Norja Viro
Nivala	Viljandi (maakunta)	Viro

Pietarsaaren seutukunnan kuntien ystävyyskuntamäärä vaihtelee yhdestä yhdeksään. Ystävyyskunnat sijaitsevat enimmäkseen Pohjoismaissa. Saksassa, USA:ssa, Latviassa ja Virossa on kussakin yksi ystävyyskunta.

Pietarsaaren seutukunnan kuntien ystävyyskunnat:

Pietarsaari	Eslöv	Ruotsi
	Söderhamn	Ruotsi
	Asker	Norja
	Birkeröd	Tanska
	Tórshavn	Färsaaret
	Gardabaer	Islanti
	Jurmala	Latvia
	Bünde	Saksa
	Jamestown	USA
Kruunupyö	Säbrå (Hämösand)	Ruotsi
	Misterhult (Oskarshamn)	Ruotsi
	Hörby	Ruotsi
	Nuckö	Viro
Luoto	Malå	Ruotsi
	Klaeby	Norja
Uusikaarlepyy	Sollefteå	Ruotsi
	Steinkjer	Norja
	Hammel	Tanska
Pedersöre	Bräcke	Ruotsi

5.2.2. Ystävyyskuntatoiminnan muodot – erityisesti elinkeinoelämään liittyvä toiminta

Ystävyyskuntatoiminnan muodoista useimmin mainittiin vierailut ja kulttuurivaihto sekä Keski-Pohjanmaan, Kalajokilaakson että Pietarsaaren seutukunnan kunnissa. Vierailut puolin ja toisin sekä kulttuurivaihto lienevätkin yleisimpiä ystävyyskuntatoiminnan muotoja. Koululaistoiminta, johon sisältyy muun muassa koulujen välistä yhteistyötä, ystävyyskoulutoimintaa, kirjeenvaihtoa, oppilasvaihtoa, vierailuja ja leirikouluja oli mainittu kymmenen kunnan vastauksessa. Esimerkiksi kahdella kokkolalaisella koululla on Marijampoléssa Liettuassa ystävyyskoulut, joiden kanssa vuorovaikutus on ollut vilkasta. Lähinnä Baltiassa sijaitseviin ystävyyskuntiin on joillakin kunnilla ollut myös avustustoimintaa. Samoin sinne on välitetty tietoa esimerkiksi talouteen liittyvistä asioista. Kokkolan ystävyyskaupunkitoiminnan näkyvimpiä muotoja ovat Frederician, Härnosandin, Kristiansundin ja Kokkolan keskinäiset Pohjoismaiset Päivät, jotka kesällä 1994 järjestettiin Kokkolassa. Kulttuurin ja urheilun lisäksi ohjelmassa oli muun muassa elinkeinoelämä-seminaari. Ystävyyskuntatoiminnan vaikutuksia kunnille kysyttäessä yleisimmin toistuvivat seuraavat vastaukset: antanut lisää kontakteja, tietoa ja avartanut näkemyksiä.

Muutamien kuntien ystävyyskuntatoiminnassa on myös elinkeinoelämä ollut mukana. Toiminta on ollut paljolti kontaktien luomista, mutta joissakin tapauksissa yhteyksien syntyminen on johtanut myös varsinaiseen kaupankäyntiin. Seuraavaksi kuvataan sitä, mihin ystävyyskuntatoiminnassa on tällä toiminnan alueella päästy. Mukana ovat ne kunnat, joista saaduista vastauksista oli pääteltävissä, että ystävyyskuntatoiminnalla on ollut ainakin jotain vaikutusta yritysten kansainvälistymiselle. Kyse ei ole kattavasta toimintojen luettelosta.

Kokkolan seutukunta

Kokkolassa ystävyyskuntatoiminnalla ei ole merkittävästi ollut vaikutusta yritysten kansainvälistymiselle. Marijampolésta on ilmaistu mielenkiintoa kauppakontaktien solmimiseen, mistä myös kokkolalaiset yritykset ovat olleet kiinnostuneita. Tavoitteena on saada enemmän vuorovaikutusta elinkeinoelämän puolella. Kuitenkin tähänkin mennessä elinkeinoelämällä on ollut käytettävissä kaupungilla olevat tiedot ystävyyskunnista ja niihin olevat kontaktit.

Kannuksessa on ystävyyskuntapohjalta virinnyt kaupallinen kanssakäyminen ja tietojen vaihto, mikä on johtanut yritysten tietämyksen ja kaupan kasvuun. Kannuksen ystävyyskaupunkitoiminnassa painopiste on siirynyt kulttuurista elinkeinoelämään; yrityksiin ja maataloustuottajiin. Ystävyyskuntatoiminnan pohjalta on syntynyt aktiivista yritysten välistä toimintaa, mikä on johtanut konkreettiseen kaupankäyntiin muutaman yrityksen osalta. Pölvassa on muun muassa investoitu kirjapainoon ja pesulaan ja sieltä on tuotu tavaraa. Kannus on luomassa ystävyyssuhdetta myös Saksassa sijaitsevan Bad Segebergin kanssa, jonne suhteet aukesivat Pölvän kontaktien kautta.

Kaustisen seutukunta

Perhossa elinkeinotoimi on ollut yksi ystävyyskuntatoiminnan osa-alue Vörun kanssa. Tämä on johtanut muutamalla yrittäjällä henkilökohtaisten kontaktien syntymiseen. Varsinaiseen vientiin tai tuontiin yhteydet eivät toistaiseksi ole johtaneet.

Toholammin ystävyyskuntatoimintaan on myös sisällynyt jonkin verran elinkeinotoimintaa. Toholampilaisia yrittäjiä on käynyt Pölvassa ja yrittäjät ovat olleet yhteistyössä; mm. puunjalostustuotteita on viety ja tuotu. Lestijärvellä ja Polvalla on myös ollut yritysten yhteistoimintakokeiluja.

Kalajokilaakso

Haapajärven ja Belomorskin välillä on ollut yritysten yhteistoimintaa, mutta vaikutus yritysten kansainvälistymiselle on toistaiseksi ollut vähäinen. Reisjärven kunta on ollut käynnistäjänä yhteisyritysten perustamisessa pohjautuen ystävyyskuntasuhteeseen Belomorskin kanssa. Belomorskissa on tehty mekaanisessa puunjalostuksessa tarvittavia komponentteja. Belomorskista on tuotu raaka-ainetta ja sieltä on ollut korjattavana kalustoa Reisjärvellä.

Ylivieskalla on alkanut ystävyyskuntiensa Malungin, Vossin ja Ringen kanssa toiminta yhteistyön avaamiseksi kunnissa olevien yritysten kanssa.

Pietarsaaren seutukunta

Uusikaarlepyyn yrityksille ystävyyskuntatoiminta on tuonut jossain määrin uusia kontakteja, mutta ei ole juuri johtanut konkreettisiin hankkeisiin. Pietarsaari on harjoittanut ystävyyskuntatoimintansa puitteissa viime vuosina aktiivista elinkeinoelämän yhteistyötä. Vaikutukset ovat toistaiseksi olleet aika vähäisiä, mutta elinkeinotoimesta on tulossa ystävyyskuntatoiminnan painopiste.

Kruunupyylle ystävyyskuntatoiminta on tuonut elinkeinoelämän kontakteja, mikä on johtanut yhteistoimintaan nahka-alan alihankintana sekä rakennusalan alihankintana ja markkinointiyhteistyönä Nucköissä.

5.2.3. Yleistä ystävyyskuntasuhteiden hyödyntämisestä yritysten kannalta²

Ystävyyskuntasuhteiden perusteella syntyneet verkostot ovat myös yritysten hyödynnettävissä. Kunnat voivat ystävyyskuntayhteyksiensä kautta avata kanavia liike-elämälle. Ystävyyskuntaverkostot voivat joissakin tapauksissa madaltaa erityisesti pienten ja keskisuurten yritysten kansainvälistymisen kynnystä. Vaikka ystävyyskuntaverkostossa ei lyhyellä aikavälillä varsinaiseen kaupankäyntiin päästäisi tai edes tähdittäisi, voi verkostoa kuitenkin käyttää esimerkiksi asiantuntijavaihdossa ja eri maiden kaupankäntikulttuurien opettelussa. Käytettävissä nämä kanavat ovat ilmeisesti olleetkin, mutta niitä ei ehkä ole tarpeeksi tarjottu yritysten käyttöön ja toisaalta yritykset eivät ole niiden merkitystä oivaltaneet. Kontaktien hyödyntäminen vaatii aktiivisuutta sekä kunnilta että yrittäjiltä.

Kunta voi luoda suhteita ja toimia tiedon välittäjänä sekä tarjota olemassaolevia kontakteja yritysten käyttöön. Tietojen ja kontaktien välittäminen yrityksille vaatii suunnitelmallista työtä. Yhteistyöverkot ja voimavarat on kartoitettava. Kaupungin johdon, elinkeinotoimen ja yrittäjien suhteiden on oltava kunnossa. Yrittäjät on otettava mukaan ystävyyskuntamatkoille, jolloin myös heillä on luonteva tilaisuus tutustua kohdemaan yhteyshenkilöihin ja kulttuuriin. Luottamuksen syntymisessä

² Tässä luvussa on pääosin käytetty lähteenä Ystävyyskunnat yrityskäyttöön -esitettä. Suomen Kuntaliitto ja Suomen Yrittäjien Keskusliitto, projekti 1993.

yritysten edustajien välillä edesauttavat jo olemassaolevat, ehkä hyvinkin pitkäaikaiset suhteet kuntien edustajien välillä. Myös yrittäjäjärjestöt voisivat olla mukana luotaessa yrityskontakteja ystävyyskuntiin.

Kontakteja elinkeinoelämänkin osalta voisi laajentaa kahdenvälisistä ystävyyskuntasuhteista laajemmaksi verkostoksi siten, että mukaan otettaisiin ystävyyskuntaparin kaikki ystävyyskunnat. Myös esimerkiksi Kcski–Pohjanmaan kunnat voisivat toimia yhteistyössä, jotta ystävyyskuntakontaktit saataisiin järkevällä tavalla myös yritysten käyttöön.

5.3. Muu kansainvälinen toiminta

Kuntien edustajilta kysyttiin, millä muilla tavoilla kunta ystävyyskuntayhteyksien lisäksi on mukana kansainvälisessä toiminnassa. Kymmenen kunnan osalta kysymykseen oli jätetty vastaamatta tai vastauksena oli: ei mitenkään. Syynä tähän lienee osaksi kysymyksen muotoilu. Monilla kunnilla luultavasti on samantyyppisiä toimintoja ja yhteyksiä kuin kysymykseen vastanneillakin kunnilla. Esimerkiksi Schleswig–Holstein yhteistyö oli mainittu ainoastaan yhdessä vastauslomakkeessa, vaikka tämä periaatteessa koskee kaikki Vaasan läänin kuntia. Kansainvälistymisen – erityisesti yritysten kansainvälistymisen – edistäminen sisältyy moniin projekteihin, mikä ilmenee mm. Kokkolanseudun rakennemuutosalueohjelmasta. Edellä selostetusta syystä ei tämän kysymyksen vastauksia eritellä kuntakohtaisesti, vaan asiaa kuvaillaan yleisesti.

Muutamilla alueen kuntien kouluilla on ulkomailla ystävyyskouluja. Oppilas- ja harjoittelijavaihto on myös osa kansainvälistä toimintaa. Kansainvälisten ryhmien käynti kunnassa ja yleensä matkailu on oma osansa kuntien kansainvälistymistä.

Kälviä ja Lohtaja ovat mukana EU:n LEDA-projektissa (Local Employment Development Action). LEDA-projektissa on mukana Vaasan lääni aluekokonaisuutena, mutta käytännön toiminnassa kuntatasolla ainoastaan kolme kuntaa – Lohtajan ja Kälviän lisäksi Kristiinankaupunki.

5.4. Näkemykset maakuntien liittojen roolista kansainvälistymiskysymyksissä

Kuntien edustajilta kysyttiin myös näkemyksiä siitä, mikä rooli kansainvälistymiskysymyksissä kuuluu sille maakunnan liitolle, jonka alueella kunta sijaitsee. Keski-Pohjanmaan kunnista kysymykseen saatiin mm. seuraavanlaisia vastauksia:

- Liitto toimii kokonaisvaltaisena koordinoijana.
- Liiton yksi toimialue.
- Koordinointi ja uusien yhteyksien hankkiminen. Johtavan organisoijan rooli. Hoitaa keskitetysti jäsenkuntien ja alueen yritysten kansainvälistymisen tarpeet.
- Keskeinen rooli.
- Aktiivinen verkoston luoja, yhteyksien rakentaja ja kansainvälisyyteen kouluttaja.
- Liitolla on tärkeä rooli; se edustaa koko aluetta ulospäin.
- Maakunnan veturina sillä on ensiarvoinen merkitys.
- Strategiat, kontaktien luominen.
- Ns. yleistaso, on vältettävä päällekkäisyyksiä muiden organisaatioiden toimintojen kanssa.

Kalajokilaakson kunnista tuli mm. seuraavanlaisia vastauksia:

- Koulutus.
- Aktiivinen rooli.
- Vasta-alueiden etsintä.
- Tiedottaminen, mahdollisuuksien etsiminen.
- Yhteyksien luonti, kehittämisprojektien ja koulutuksen rahoitus, tiedottamista.
- Avustaa alueellisessa yhteistyössä, välittää ideoita, järjestää kontakteja.
- Yhteydenpito ulkomaisiin yhteisöihin ym., edellytysten luonti, koulutuksen järjestämisessä mukanaolo, säädösten seuranta ja tiedottaminen.

Lopuksi Pietarsaaren seutukunnan kunnista saatuja vastauksia:

- Vetäjä, kontakteja ja ideoita luova.
- Vaikuttaa tiedon lisääntymiseen muista maista ja tukee kontakteja.
- Ratkaiseva aloitteentekijän rooli.

6. MUUN JULKISEN SEKTORIN KANSAINVÄLISISTÄ YHTEYKSISTÄ

Tässä luvussa kuvataan muutamien julkisten tai julkisluonteisten organisaatioiden kansainvälisiä yhteyksiä. Tiedot perustuvat pääosin henkilökohtaisissa haastatteluissa ja puhelinhaastatteluissa saatuihin tietoihin.

Oppilaitoksista tarkastellaan **Kokkolan ammattikorkeakoulun** kansainvälisiä yhteyksiä. Kokkolan ammattikorkeakoulun muodostamaan yhteenliittymään kuuluu neljä oppilaitosta: Kokkolan teknillinen oppilaitos, Kokkolan kauppaoppilaitos, Kokkolan terveydenhuolto-oppilaitos sekä Kokkolan ammattioppilaitos. Kansainvälistyminen Kokkolan ammattikorkeakoulussa on nykyisessä vaiheessaan pitkälti henkilövaihtoa, jonka kautta tavoitteena on koulutuksen laadun parantaminen. Opiskelijavaihtohankkeissa on kahdenvälisiä sopimuksia usean ulkomaisen oppilaitoksen kanssa. Kokkolan ammattikorkeakoulu on mukana myös ERASMUS-ohjelmassa (Euroopan Unionin opiskelija- ja henkilövaihtosysteemi) sekä pohjoismaisessa NORDPLUS-ohjelmassa.

Seuraavassa esitetään lyhyt kuvaus Kokkolan ammattikorkeakoulun kansainvälisen toiminnan sisällöstä lukuvuonna 1993–1994. Kokkolan ammattikorkeakoulusta lähti opiskelijoita Norjassa, Englannissa ja Hollannissa sijaitseviin oppilaitoksiin. Työharjoittelussa opiskelijoita oli Ruotsissa, Norjassa, Englannissa, Itävallassa, Belgiassa, Egyptissä ja USA:ssa. Iso-Britanniasta ja Irlannista saapui opiskelijoita ja työharjoittelijoita. Ammattikorkeakoulussa oli useita vierailevia opettajia ja tutkijoita ulkomailta. Ammattikorkeakoulun opettajia osallistui kielikoulutukseen, josta osa tapahtui Englannissa. Opettajia osallistuu myös koulutukseen, jonka tavoitteena on englanninkielisen opetuksen kehittäminen sekä yksi opettaja vastaavaan koulutukseen saksankielisen opetuksen kehittämiseksi. Kevätlukukaudella 1995 järjestetään erityisesti vaihto-opiskelijoita varten 24 opintoviikon kokonaisuus "Finland – Windows open to Europe". Lisäksi lukuvuonna 94/95 tarjotaan noin 15 opintoviikkoa muuta englanninkielistä koulutusta lähinnä kaupallisissa oppiaineissa. Kokkolan ammattikorkeakoulu osallistuu aktiivisesti valtakunnalliseen Kaukoitä-projektiin, jonka tavoitteena on järjestelmällisesti kansainvälistyä Aasian suuntaan ja tukea pkt-yritysten toimintaa ja viennin edistämistä. Kokkolan ammattikorkeakoulu tulee mm. jatkamaan alueen yrityksille ja oppilaitoksille suunnattua Kaukoitä-koulutusta.

Kokkolan ammattikorkeakoulun tärkeimmät yhteistyöoppilaitokset ovat:

- Århus Business College (Tanska)
- Mid Sweden University (Ruotsi)
- Vårdhögskolan i Borås (Ruotsi)
- Oslo Ekonomisk College (Norja)
- University of Humber, Hull (UK)
- University of Huddersfield (UK)
- Anglia Polytechnic University, Chelmsford (UK)
- De Montfort University, Leicester (UK)
- Ichthus Hogeschool, Rotterdam (Alankomaat)
- Rijkshogeschool Groningen (Alankomaat)
- Fachhochschule für Technik und Wirtschaft Berlin (Saksa)
- FH Osnabrück, Osnabrück (Saksa)
- FH München (Saksa)
- Pacific Lutheran University, Tacoma (USA)
- University of California, Chico (USA)
- Vilniaus Universitetas (Liettua)
- Shanghai University, College of International Business (Kiina)
- Allgemeine- und Kinderkrankenpflegeschule, Leoben (Itävalta)

KETEK (Keski-Pohjanmaan Teknologiapalvelukeskus) on osa Kokkolan teknillistä oppilaitosta ja ammattikorkeakoulua. Tätä kautta sillä on näiden oppilaitosten kansainväliset yhteydet. Lisäksi KETEK on jäsenenä TII:ssä (European Association for the Transfer of Technologies Innovation and Industrial Information). Järjestöön kuuluu 500 eri organisaatiota ja yritystä 30 eri maasta. TII:n päämaja sijaitsee Luxemburgissa. Tämän järjestön kautta KETEKillä on paljon yhteyksiä, jotka olisivat myös yritysten hyödynnettävissä (mm. tarjouspyynnöt), mikäli ne saataisiin kanavoitua yritysten käyttöön.

Kulttuuria edustavista tahoista tiedusteltiin Keski-Pohjanmaan Kamariorkesterin ja Kaustisen Kansanmusiikkijuhlien Kannatusyhdistys r.y.:n kansainvälisiä yhteyksiä. **Keski-Pohjanmaan Kamariorkesterin** kansainvälisiä toimintamuotoja ovat ulkomaalaiset artistit, solistit ja kapellimestarit; konserttikiertueet; levytykset myös ulkomaisten levy-yhtiöiden kanssa; ulkomailta tilatut sävellykset sekä myös

ulkomailla kuuluvat radioinnit. Keski-Pohjanmaan Kamariorkesteri on Suomen Sinfoniaorkesterit ry.:n jäsen.

Kaustisen Kansanmusiikkijuhlat kuuluvat kansainväliseen C.I.O.F.F. järjestöön, joka on kansainvälinen folklorejuhlien ja -järjestöjen yhteistyöelin. Järjestöllä on Unescon B-status ja siinä on mukana 67 eri valtiota, mitä kautta satoja festivaaleja ja folklorejärjestöjä. Juhlat ovat edustettuna kansallisessa komiteassa Folklore - Suomi Finland, joka puolestaan on osa järjestön Pohjois-Euroopan sektoria. Juhlien ohjelmajohtaja on jäsenenä The European Forum of Worldwide Music Festivals -järjestössä, jossa on jäsenenä eurooppalaisten festivaalien taiteellisia johtajia henkilöjäsenenä noin 30 maasta. Juhlille tärkeä kontakti ovat myös Suomen lähetystöt eri maissa ja ulkomaiset lähetystöt Helsingissä.

Keski-Pohjanmaan 4-H-Piirin kansainväliseen toimintaan kuuluu 4-H-nuorten vaihtokerholaisohjelma. Tähän osallistuvia maita ovat lähinnä Pohjoismaat, USA, Itävalta, Sveitsi, Englanti ja Viro. Suomen 4-H-Liiton kautta on kansainvälisiä tapahtumia Euroopassa, lähinnä Pohjoismaissa. Suomen 4-H-Liitolla on kehitysyhteistyöprojekti Tansaniassa, johon myös Keski-Pohjanmaalla on osallistuttu rahoitusta ja koulutusmateriaalia tuottamalla. Yhteistyössä Oulun 4H-Piirin kanssa on viety kihokkia sveitsiläiseen lääketehdaaseen ja vähän myös Saksaan. Myös muista luonnontuotteista on viety Keski-Eurooppaan koe-eriä. 4-H-Piiri ostaa metsämarjaa muualla suomessa sijaitsevan yrityksen lukuun. Osa näistä marjoista menee myös vientiin. Keski-Pohjanmaalla sijaitsevien yritysten kanssa yhteistyötä on toistaiseksi vain kotimaan markkinoilla. Keski-Pohjanmaan 4-H-Piirin toiminnanjohtaja on mukana maa- ja metsätalousministeriön asettamassa työryhmässä, jossa selvitetään luonnontuotteiden - mm. sienten, marjojen ja yrttien - kotimaan talteenoton, jalostuksen ja viennin tilanne ja kehittämismahdollisuudet sekä EU:n mahdollisten tukitoimenpiteiden hyödyntämismahdollisuudet.

Keski- ja Etelä-Pohjanmaan Marttapiiriliiton kansainvälisiä yhteyksiä on ACWW (The Associated Country Women of the World), jossa Marttaliitto on jäsenenä ja osallistuu mm. vuosittain kerättävällä ystävyiden kolikolla lasten sokeuden estämiskampanjaan ja toimii aktiivisesti naisten aseman parantamiseksi. Marttaliiton omia projekteja ovat mm. Äiti ja lapsi Zimbabwessa, joka opettaa naisia taloudelliseen toimintaan ja terveelliseen ravitsemukseen. NHF (Nordens Husmodersförbund) on pohjoismaiden perheenemäntäjärjestöjen yhteenliittymä, joka pitää vuosittain

kokouksensa eri Pohjoismaissa. Vuonna 1995 on vuorossa Suomi ja Vaasan lääni. Teemana silloin on naisyrittäjäyys. Hushållnings Sällskapet i Västerbottens län ja i Norrbottens län ovat yhteistyötahoja, joiden kanssa on mm. järjestetty messuille ruokaosastoja ja tehty projektiyhteistyötä (mm. alueelle ominaiset marjat). Kotitaloudellisen neuvonnan vientiä suunnitellaan mm. Pölvään. Saksaan on lähetetty näyte-erä käsityöneuvonta-aseman pellavatekstiileistä.

Keski-Pohjanmaan Maaseutukeskus on mukana Vaasan läänin ja Schleswig-Holstein -alueyhteistyön elintarviketalous-ryhmässä. Maaseutukeskus järjestää asiakkailleen opintomatkoja ulkomaille. Enimmäkseen Maaseutukeskuksen kansainväliset yhteydet kanavoituvat keskusjärjestön - Maaseutukeskusten Liiton - kautta. Näihin yhteyksiin kuuluvat mm. maa- ja metsätalousministeriön lähialueyhteistyörahan kautta Itä-Karjala, Baltia ja Pietarin alue, joissa on järjestetty esim. neuvontaa. Keski-Pohjanmaan maatalousoppilaitoksissa on myös ollut virolaisia opiskelijoita. Keskusliiton järjestämään koulutukseen liittyen eri toimihenkilöryhmät käyvät opintomatoilla ulkomailla.

Keski-Pohjanmaan Kauppakamari on mukana kansainvälisessä kauppakamariyhteistyössä. Tärkeimmät yhteydet ovat Baltic Sea Chamber of Commerce Association, Keski-Pohjolan kauppakamariyhteistyö ja Pohjoismaiset kauppakamarit. Suomen kauppakamareilla ja Keskuskauppakamarilla on Brysselissä asiamies, joka hankkii ja välittää tietoa kauppakamareille. Samoin Tallinnassa on edustaja. Keskuskauppamari liittyy Eurochambresin jäseneksi vuoden 1995 alusta ja tällöin myös Suomen kauppakamareista tulee järjestön jäseniä. Kauppakamarijärjestön kautta myös yrityksillä on mahdollisuus saada yhteyksiä eri puolilla maailmaa sijaitseviin potentiaalsiin liikekumppaneihin.

Kokkolassa sijaitsevalla **Nuorisokeskus Villa Elballa** on eurooppalaisen nuorisovaihtoverkoston - Platformin - kautta yhteydet 20 eurooppalaiselle alueelle. Verkostossa voi jokaisesta maasta olla vain yksi jäsen. Suomesta jäsenenä on Vaasan läänin nuorisolautakunta, mutta Villa Elba hoitaa kansainvälisen toiminnan käytännön yhteydet. Villa Elballa on myös kahdenvälisiä yhteyksiä lähinnä Ruotsiin ja Norjaan.

Vaasan läänin ja Schleswig-Holsteinin kesken on aloitettu alueellinen yhteistyö³. Tämän yhteistyön tarkoituksena on sellaisen näiden alueiden välisen yhteistyön

³Yhteinen julistus Vaasan läänin ja Schleswig-Holsteinin osavaltion välisestä alueellisesta yhteistyöstä.

aloittaminen, joka antaa molemmille alueille mahdollisuuden – näiden kulloisenkin toimivallan puitteissa – panna vireille yhteisiä elinkeinoelämään, tutkimukseen, koulutukseen, ympäristöön ja kulttuuriin liittyviä hankkeita sekä yhteisten hankkeiden toteuttaminen Euroopan Unionin rahoitusmahdollisuuksia hyväksikäyttäen. Taloudellisen yhteistyöhön kuuluu:

- Schleswig-Holsteinin teollisuus- ja kauppakamareiden ja Vaasan läänin kauppakamareiden välisen yhteistyön tukeminen,
- Schleswig-Holsteinin taloudenedistämisseuran ja ulkomaankauppakeskuksen sekä Merenkurkun innovaatiokeskuksen Merinovan välisten yhteyksien edistäminen,
- osallistuminen vastavuoroisesti Schleswig-Holsteinissa ja Vaasan läänissä järjestettäviin messuihin,
- matkailuun liittyvä yhteistyö ja kokemustenvaihto,
- erityisesti konepajateollisuuteen, rakennustuoteteollisuuteen ja puusepänteollisuuteen liittyvä yhteistyö ja keskinäinen kaupankäynti,
- työvoimahallintoon ja työlläilytykseen liittyvän yhteistyön tukeminen.

Vakiintuneita yhteistyömuotoja alueella ovat **Merenkurkun Neuvosto** ja **Keski-Pohjola** toimikunta, joiden kautta tulevat yhteydet vaihtelevat projektien mukaan.

7. NÄKÖKULMIA KANSAINVÄLISTYMISEEN

Tässä luvussa tarkastellaan kansainvälistymistä – erityisesti vientiä – eri näkökulmista. Teksti perustuu enimmäkseen tutkimuksen kuluessa kerättyyn haastatteluaineistoon; sekä henkilökohtaisiin haastatteluihin että puhelinhaastatteluihin ja –keskusteluihin. Kyse on nimenomaan eri henkilöiden näkemyksistä ja mielipiteistä. Aineistona käytetyt haastattelut ja keskustelut ilmenevät raportin lähdeluettelosta.

Haastatteluissa ei käytetty yhtenäistä strukturoitua runkoa, vaan haastatteluiden sisällöt vaihtelivat lähinnä haastateltavan henkilön asiantuntemusalan mukaan. Aineisto on koottu aihealueittaiseksi yhteenvedoksi. Useat haastateltavat esittivät samanlaisia näkemyksiä eri aihealueista. Edellä mainituista seikoista johtuen aineiston esityksessä ei käytetä suoria lainauksia eikä lähdeviitteitä. Haastatteluaineistoon perustuva teksti on lihavoitu.

Yleistä Keski–Pohjanmaan vahvuuksista

Keski–Pohjanmaalta on hyvät kuljetusyhteydet. Erityisesti rannikkoseudun etuna on läheisyys Ruotsiin ja muihin Pohjoismaihin. Näille markkinoille pääsyä sijainti helpottaa. Rannikko–Pohjanmaalta löytyy ruotsin kielen taitoa. Toisaalta Pietarin ja Moskovan alueet ovat suhteellisen lähellä. Näille alueille meno vaatii paikallisten käytäntöjen tuntemista. Kokkolan seudulla on vuosisataiset kaupankäyntiperinteet. Vahva perinne on myös käsityötaidossa ja tässä mielessä laadullisesti ollaan kilpailukykyisiä. Yrittämisen lähtökohdat ovat hyvät. Palvelu yrityksen perustamiseen löytyy tarpeeksi. Satama ja sen ympärillä olevat toiminnot ovat erittäin tärkeä yksikkö Kokkolalle. Kokkolanseudun liikenteellinen asema on hyvä. Erityisesti Kokkolan sataman palvelutaso ja –kyky on korkea. Sataman kehittäminen parantaa edelleen alueen logistista kilpailukykyä.

Veneteollisuudesta

Veneteollisuus on kilpailukykyinen toimiala. Veneteollisuudessa viennillä on suuri merkitys ja ala on uudessa nousussa. Luksusveneiden vienti on alkanut hiljalleen elpyä maailmantalouden lähdettyä nousuun (HS 18.10.1994). Kokkolan ja Pietarsaaren seuduilla on keskimääräistä enemmän veneteollisuuden toimipaikkoja.

Veneteollisuudessa sijainti toimialakeskittymässä on etu ammattitaitoisen työvoiman vuoksi. Etuna on myös alueen maailmalla tunnettujen veneiden valmistajien aikaansaama tunnettuus. Keskittymän haittapuolena on ollut kopiointi, jota tapahtui 80-luvulla veneiden valmistajien määrän lisääntyessä alueella. Valmistajien suuri määrä ei ole haitaksi silloin, kun jokaisella on oma ideansa.

Nahkateollisuudesta

Myös nahkateollisuus on kilpailukykyinen toimiala. Nahkateollisuus on hyvässä nousussa ja alalla on mahdollisuuksia. Toisaalta hieman erilainen näkemys: Pienillä nahka-alan yrityksillä on jonkinlainen jalansija, jos pidetään laatutasosta ja mallistosta kiinni. Lähimarkkinoilla eli Pohjoismaissa tärkein kilpailukeino on, että tuote on Suomessa valmistettu. Yleensä tuotteeseen liitetään silloin määrätty laatu. Tiedetään, että suomalainen raaka-aine on suhteellisen hyvää. Suomalainen design, mallistot ovat käyviä muihin Pohjoismaihin. Kaukaisemmillä markkinoilla määrätynlaisena valttina ovat erikoismateriaalit, hirvi, poro ja lammas sekä niihin yhdistettynä hyvä työ, laatu ja eurooppalainen tai pohjoismainen muoti. Hirven- ja poronahasta tehdyissä tuotteissa on määrätynlaista eksotiikkaa ja ne ovat materiaaleja, joita ei oikeastaan muualta päin maailmaa saa.

Kokkolanseudulla on nahan -ja nahkatuotteiden valmistuksessa pitkät perinteet. Kokkolassa sijainti helpottaa nahka-alan yrityksen toimimista kotimarkkinoilla. Kokkola mielletään Suomessa määrätynlaiseksi nahkakaupungiksi. Maan rajojen ulkopuolella on aika merkityksetöntä, missä päin Suomea toimii; poikkeuksena on ehkä Ruotsi. Ammattitaito on tällä paikkakunnalla. Raaka-aineet ovat lähellä. Tämä ei estä muunkin raaka-aineen käyttämistä, mutta määrätynlainen perusraaka-aine on käden ulottuvilla. Kilpailijoidenkin läheisyys on enemmän etu kuin haitta. Etäisyydellä Helsinkiin ei ole vientiä ajatellen mitään merkitystä. Rahti on määrätyn mielessä kallis, mutta ei nahkatuotteisiin sovellettuna. Rahtikuluilla ei ole niin suurta merkitystä, että sen perusteella tarvitsisi sijaita jossain muualla päin maata.

Lisää jatkojalostusta metalli-, puu-, elintarvike- ja turkisteollisuuteen

Alueelta viedään paljon jalostamatonta tai alhaisen jalostusasteen omaavaa tavaraa. Tällöin rahdin osuus tuotteiden viennissä tulee suureksi. Keski-Pohjanmaa sijaitsee Tornion ja Raahen terästehtaiden ja alan markkinoiden välissä. Tämä tarjoaisi maakunnalle hyvät edellytykset teräksen jatkojalostukseen. Metalliteollisuudessa - erityisesti koneiden ja laitteiden valmistuksessa - on nousua havaittavissa ja erityisesti Tonavan talousalueelle suuntautuvassa viennissä. Alalla on kuitenkin viennin suhteen paljon tehtävää, mahdollisuuksia kyllä olisi, toisaalta ala on vähän "kysymysmerkki".

Jatkojalostusta voisi kehittää myös turkisalalla, mekaanisessa puuteollisuudessa - aivan selvästi puusta tehtyjä tuotteita tarvitaan - ja elintarviketeollisuudessa. Raaka-ainetta alueelta löytyy. Puuteollisuudessa sahataan paljon lankkua ja viedään sitä. Miksi puuta ei voisi jalostaa pidemmälle ja viedä huonekaluja, ovia, ikkunoita jne. Tosin joillakin puuteollisuusyrityksillä myyntiä suurempi ongelma on oikeanlaisen raaka-aineen saanti.

Jatkojalostamisen kehittämisessä vaaditaan myös insinööri- ja suunnittelutaitoa, mikä edellyttää oikeantyyppistä koulutustaustaa. Alueen ongelmana on teknisten korkeakoulujen ja yliopistojen puute. KETEKin olemassaolo on hyvä asia, mutta yliopistokaupunkeihin verrattuna potentiaali on aivan eri tasoa. Idean jatkojalostukseenkin täytyy kuitenkin lähteä tekijästä, ei ulkopuoliselta taholta. Jatkojalostaminen vaatii tietoa, taitoa, kiinnostusta, ymmärrystä ja kykyä.

Turkispuolella on keskitytty turkisnahkojen myyntiin, myös jalostusta pitäisi pystyä tekemään. Kaikki mikä liittyy turkiseläinten kasvatukseen ja nahkojen myyntiin sekä alan oheisteollisuuteen on uuden nousun kynnyksellä. Koko Pohjanmaalla on turkistaloudella erittäin suuri merkitys erityisesti nyt, kun maatalous ilmeisesti tulee tarvitsemaan tukijalkoja.

High-tech

High-tech-tyyppinen teollisuus, joka Kokkolasta puuttuu lähes täysin, on mielenkiintoista. Vientiin päässeillä alan yrityksillä on erikoista osaamista, jolloin edellytykset menestymiseen ovat suuremmat.

Vaatetusteollisuus

Vaatetusteollisuudessa löytyy osaamista; täällä pystytään tuottamaan design-tuotteita. Kustannustaso on korkea ja hinnanmuodostus vähän vaikeaa. Ala on suuntautunut Pohjoismaihin. Uusien markkinoiden – esim. Kiina – etsiminen voisi olla hyödyllistä; suuresta väestöpohjasta löytyy myös ostokykäisiä asiakkaita. Keski-Euroopan markkinoilla pärjää vain ylivoimaisuudella (esim. hinta, laatu).

Uusia vientituotteita?

Luonnontuotteet on ala, jonka hyväksi ei ole vielä tehty paljon. Suomi mielletään puhtaaksi ja hyväksi tuottajamaaksi. Esimerkiksi turve voitaisiin viedä jalostettuna ja kuluttajapakkauksissa myytynä, jolloin hinta muodostuisi sellaiseksi, että sitä kannattaisi viedä. Vientimahdollisuuksia voisi olla esimerkiksi marjoilla (esim. tyrni ja mesimarja), marjajalosteilla, metsäsienillä, kaloilla, yrteillä sekä myös lemmikkieläinten ruoalla (kalaa viedään Englantiin, jossa siitä tehdään kissanruokaa).

Suurteollisuus

Maakunnan suurteollisuus on oma lukunsa. Se tekee omaa kansainvälistymistään ja vientiään omilla ehdoilla. Sitä koskevat päätökset tehdään muualla. Kansainvälinen taso on huippuluokkaa, tietotaito on konsernin sisällä. Luontaiset edellytykset suurteollisuuden toimintojen kehittämiseksi ovat hyvät; syväsatama jne.

Ongelmia viennissä tai sen aloittamisessa

Pienten yritysten suurin ongelma on henkinen kynnys. Kommunikointitaidot, lähinnä kielitaito on myös ongelma. Pienten yritysten vientiin lähtöä vaikeuttavat myös ajan puute ja rajalliset resurssit. Esimerkiksi vuokravientipäällikkö voisi olla ratkaisu näihin ongelmiin.

Ongelmia aiheuttaa myös tapa toimia sen jälkeen, kun asiakassuhde on saatu solmittua. Ei osata pitää tarpeeksi tärkeänä esimerkiksi välitöntä vastaamista kyselyihin ja tarjouspyyntöihin, eikä puheluihin ole välttämättä vastaamassa

kielitaitoista ihmistä. Oikeastaan millään suomalaisella yrityksellä ei ole tuotetta, jota ostaja ei saisi jostain muualta. Miksi ostaja siis käyttäisi valtavasti energiaa ostaakseen tuotteen suomalaiselta, kun monessa muussa maassa asia sujuu huomattavasti helpommin.

Laadussa on kehittämistä. Pk-yrityksissä ei ole tarpeeksi käytössä laatuja järjestelmiä, joita kuitenkin kansainvälisessä kaupassa ensimmäisenä kysytään. Tiedon ja ymmärryksen puute, asenteet, ovat ongelma. Todella menestyneiden yritysten valmius on asiakaslähtöinen laatu. Nämä ovat sekä suomalaisia että keskipohjalaisia ongelmia. Keskipohjalainen ongelma on erityisesti siinä, että kuka tahansa osaa valmistaa niitä tuotteita, joita täällä tehdään. Joka hetki ollaan kilpailemassa maailman parhaiden kanssa.

Rahoitusongelma on yleinen koko maassa. Pankkien tilanne vaikuttaa yritysten rahoitukseen. Potentiaalia omaavan yrityksen kehitystä saattaa hidastaa rahoituksen puute. Mutta toisaalta: Jos idea on tarpeeksi hyvä, ja kyseessä on terve, järkevä hanke, niin rahoitus löytyy.

Suurin ongelma on kypsyystaso; osataan tehdä tuotteita, mutta myyminen tai bisnestaito kokonaisuutena onkin vaikeampaa. Myös teoreettisessa tietämyksessä on usein puutteita. Yrityksiin pitäisi saada lisätietoa: joko kouluttaa henkilöstöä tai ostaa maksullisia palveluita. Pienet yritykset eivät ole valmiita ostamaan tarjolla olevia palveluja edes halvalla, vaikka tietävät, että eivät itse pysty tekemään kaikkea. Pienyrittäjien erikoispiirre on, että odotetaan turhaan yhteiskunnalta rahallista tukea eikä haluta itse panostaa siihen, että saataisiin tavara myyntiin vientimarkkinoille.

Yleistä vientiin lähtemisestä

Viennissä lähtökohta on oltava suunnitelmallisuus. Vientiin ei pidä lähteä sattumanvaraisesti tai hapuillen. Vienti ei voi olla yrityksen ensimmäinen toimintaidea, vaan kotimaan myynnin ja yrityksen resurssien on oltava kunnossa. Markkinaselvitykset ja tuotteiden kohdemarkkinoille sopeuttaminen ovat tärkeitä.

Vienti vaatii oikeaa asennetta ja "draivia", kauppoja ei synny istumalla ja odottamalla. Usein hyvin menestyneen yrityksen menestys ei ole kiinni tuotteesta,

vaan henkisestä puolesta. Menestyvän yrittäjän tunnusmerkki on myös se, että ymmärtää, missä vaiheessa täytyy pyytää apua. On myös ymmärrettävä hyötyä vientiyhteistyöstä. Yleensä yritykset, joilla on potentiaalia, ovat tässäkin asiassa edellä.

Vientitoiminta vaatii kunnan tuotteen, halun panostaa kansainvälistymiseen ja yhteistyökykyä. Kaikki resursseja ei tarvitse olla itsellä. Kansainvälistymään voi lähteä pienillä asioilla, eikä heti tarvitse syntyä kauppaa. On väärä ajattelutapa, että pieniä määriä ei voi viedä, ja että markkinat olisivat liian suuret. Voi erikoistua johonkin tiettyyn segmenttiin. Tuotekehitys pitäisi lähteä asiakkaiden tarpeista. Usein suunnitellaan liikaa ja tiedetään liian vähän.

Vientiin lähtiessä on oltava markkinatuntemusta, jotta tietää, mitä markkinoille pitää tarjota. Toinen tärkeä asia on markkinointikanava; on löydettävä henkilö, joka osaa ja pystyy markkinoimaan. Tärkeimpiä asioita on oikean myyntikanavan - paikallisen agentin - löytäminen. Tämä onnistuu harvoin ensimmäisellä kerralla. Henkilökohtaisten kontaktien luominen on tärkeää. Kaikki kauppa perustuu henkilökohtaiseen kontaktiin; kauppakumppani on tunnettava.

Yritysten yhteistyö kansainvälistymisessä

Yritysten välistä yhteistyötä on tehtävä silloin, kun se on järkevää. Asia on harkittava yrityskohtaisesti. Yleisellä tasolla verkostoituminen on järkevää silloin, kun sen avulla saadaan synergiaetuja esimerkiksi markkinoinnissa, tuotannossa tai kuljetuksissa. Yritysten on nähtävä yhteistyön konkreettiset hyödyt. Peruskysymys on luottamus yhteistyökumppaniin. Onnistunut verkostoituminen edellyttää, että renkaassa oleva pystyy hyödyntämään sen tiedon, joka on jollakin toisella verkostossa. Tärkeintä on välitön ja vapaa tiedon kulku. Tärkeätä on löytää yritykset, jotka sopivat toimimaan yhdessä.

Tuotteiden on oltava toisiaan täydentäviä. Esimerkiksi venealan yritysten yhteisesiintyminen onnistuu, mikäli veneet eivät ole samannäköisiä. Mikäli ne ovat, asiakas ei erota niitä. Yhteisesti voisi esiintyä myös esimerkiksi veneiden sisustajien ja puutyön tekijöiden kanssa. Hyöty olisi tällöin molemminpuolista; kun veneitä myytäisiin enemmän, olisi sisustajillakin enemmän töitä jne.

Verkostoituminen tällä alueella on useimmiten sitä, että kaksi tai kolme yritystä tekee yhdessä lopputuotteen, joka on vientituote. Tuotteet voivat olla erillisiäkin, mutta ne yhdistetään vientiä varten kokonaisuudeksi. Yleensä tästä lopputuotteesta ja sen viennistä vastaa yksi yritys. Tämä on toisaalta aika pitkälle menevää verkostoitumista, kun erikoistutaan jo valmistuksessa. Tällaisesta yhteistyöstä ollaan riippuvaisempia kuin markkinointiyhteistyöstä; yhteistyötä on vaikeampi lopettaa.

Turkistuottajat ovat esimerkki siitä, miten pienten tuotantolaitosten kannattaa hoitaa myynti. Ne toimivat yhteistyössä ja myyvät tuotteet yhdessä. Tällöin voidaan tarjota miljoonia nahkoja Suomessa yhdestä paikasta, johon kiinnostuneet asiakkaat tulevat. Samassa tavaraerässä saattaa olla 50 eri tuottajan tuotteita. Tämä malli toimii pienillä yrityksillä maailmanmarkkinoilla, missä tarvitaan isompia tavaramääriä.

Yritysten välisessä yhteistyössä ongelmana on se, että ne voimat ja luonteenpiirteet, joita tarvitaan yrittäjäksi ryhtymiseen, ovat ristiriidassa yritysten yhteistyössä vaadittavien ominaisuuksien kanssa. Yhteistyö tulee "väkisin", kun idea kypsyy. Ilmapiiiri on muuttunut; yrittäjät ovat kiinnostuneita muista. Yhteistyöstä on oltava taloudellista hyötyä.

Yritykset voisivat harjoittaa yhteistyötä myös tiedon hankinnassa. Uusille markkinoille esimerkiksi markkinaselvitystä tekemään voitaisiin yhdessä palkata konsultti. Tällöin kustannukset olisivat kohtuulliset, kun vaihtoehtona olisi se, että selvitys jäisi kokonaan tekemättä.

Verkostoituminen yhteisille markkinoille onnistuu silloin, kun kaikki yritykset menevät uusille markkinoille. Ongelmia tulee, mikäli joku yritys on jo päässyt kyseisille markkinoille ja muut tulevat tavallaan "siivellä". Jos kaikki ovat menossa uusille markkinoille, kaikkien mielestä sinne on paras mennä yhdessä. Yrittäjien asenteista on hyviä kokemuksia, kun on menty suoraan markkinoille, eikä normaalien messutapahtumien kautta. Jos haluaa saada yritykset mukaan verkostoihin, on pystyttävä näyttämään, että se kannattaa.

Itsellisyydestä pitäisi luopua siinä määrin, että lähdetään yhteistyöhön silloin, kun sitä kautta saadaan hyötyjä. Kun pk-sektorilla lähdetään vientiin, on ulkomaiselle

asiakkaalle tarjottava jotain sellaista, mitä hänellä ei ole ja saatava asiakas sijoittamaan tähän. Sijoituksen järkevyyttä täytyy pystyä perustelemaan. Verkostoituminen kannattaa, jos erilaisten yritysten kanssa pystytään yhdistämään tuotteet niin, että saadaan vielä etevämpi ratkaisu – tuote.

Keski-Pohjanmaalla ja Kalajokilaaksossa ollaan vakavasti jäljessä verkostoajattelussa. Verkostoituminen kanavoituu lähinnä suuryritysten kautta, eikä ulotu pieniin yrityksiin. Ei ole ollut pakko verkostoitua. Keski-Pohjanmaalla yritysten verkostoituminen on aika lailla lähtötekijöissä. Verkostoitumisen ajatusmaailmaa on aika vaikea saada menemään täällä läpi. Yksi syy tähän on kateus. Kulttuuri on erilainen kuin muualla. Ollaan totuttu tekemään töitä yksin ja ajatellaan, että ei tarvita muiden apua. Ollaan itsellisiä. Tiedon ja selkeiden hankkeiden puute saattaa myös osaltaan vaikuttaa. Taloudellisella tilanteella on myös vaikutusta; yrittäjät pelkäävät verkostoitumisen vievän heidän rahojaan muualle, vaikka todellisuudessa asia on päinvastoin.

Muutoksia yhteistyöhön suhtautumisessa on ilmeisesti tapahtunut ja tapahtumassa. Toisaalta vaikeat taloudelliset ajat ovat saaneet aikaan sen, että yritykset ovat valmiita miettimään mitä tahansa vaihtoehtoja pysyäksään hengissä ja päästäkseen eteenpäin. Asennemuutosta yhteistyöhön suhtautumisessa on tapahtunut aika paljon. Kateus ei ole ensimmäisenä pinnalle tuleva ongelma. Asennoitumisessa on viimeisen vuoden aikana tapahtunut muutos parempaan. Lama on opettanut yrityksille sen, että täytyy hakea uusiakin keinoja, jotta selviää. Verkostoituminen on pienimuotoiselle teollisuudelle elinehto, mutta vielä on kuitenkin ennakkoluuloja.

Monet haastatellut siis pitivät ongelmana asennoitumista yhteistyöhön. Tämän tutkimuksen tulosten perusteella kuitenkin Keski-Pohjanmaalla vientiin liittyvä yhteistyö oli yleisempää kuin tutkimuksessa mukana olleilla vertailualueilla.

Seuraavaksi erään verkostoituneen yrittäjän kokemuksia yhteistyöstä. Kyseessä on muutaman samankokoisen ja samoja tuotteita valmistavan yrityksen yhteistyö. Kaikki yritykset ovat toimineet alalla jo pitkään. Yhteistyössä mukana olevat yrittäjät tunsivat entuudestaan toisensa, mutta olivat kilpailijoita keskenään. Yritykset toimivat yhdessä ainoastaan yhdellä vientimarkkina-alueella. Yhteistyön alkaminen oli monen sattuman summa. Se alkoi yhteisellä näyttelyllä

kohdemaassa. Yritykset valmistavat samantyyppisiä tuotteita ja ovat niin pieniä, että millään niistä ei olisi ollut yksin mahdollisuuksia lähteä kaukaiselle markkina-alueelle. Jokainen ymmärsi alusta alkaen, että yhteistyössä kohdemarkkinoille meno ei voi olla pois keneltäkään osapuolelta. Mitään tarkkaa markkinatutkimusta ei tehty, lähtö oli tavallaan "hyppy tuntemattomaan". Yrittäjät päättivät, että koska yhdessä esiintymällä kustannukset saadaan suhteellisen edullisiksi, niin voidaan kokeilla. Mikäli kokeilu epäonnistuisi, siinä ei menetettäisi paljon. Mikäli kokeilu onnistuisi, markkinat olisivat riittävän suuret kaikille.

Yhteistyötä ensimmäisen yhteisen näyttelyesiintymisen jälkeen on jatkettu kyseisellä markkina-alueella, mutta ei muualla. Jokainen yritys hoitaa omat markkinansa kotimaahan ja muihin vientimaihin. Ryhmä on tehnyt esitteen, joka on sekä yhteinen että yrityskohtainen. Yrittäjät ovat tehneet päätöksen, että jos jollekin yrityksistä tulee huomattavan iso tilaus, siitä pääsevät kaikki osallisiksi. Toistaiseksi jakamisia ei ole tullut. Näyttelykulut jaetaan yritysten kesken. Aluksi ne jaettiin tasan, mutta nyt jokaisella yrityksellä on määrätty perusmaksu ja osa jaetaan myynnin mukaan. Yhteistyön kautta saatu myynti on toistaiseksi niin pieni osa yrityksen myynnistä, että sillä ei juuri ole taloudellista merkitystä. Kustannukset ovat toisaalta yhteistyön avulla pysyneet niin pieninä, että vähäinenkin myynti kattaa kulut.

Yhteistyössä tärkeää on avoimuus ja perusvalmius yhteistyöhön toisten kanssa. Asioista on pystyttävä keskustelemaan ja oltava jollain tavalla solidaarinen. Paras etu yhteistyöstä on ollut juuri se, että kustannuksia jakamalla on päästy markkinoille. Etu on myös kattavampi mallisto. Yhteistyöyrityksillä on ollut myös yhteinen suunnittelija. Pari kertaa on omien mallistojen lisäksi otettu ulkopuolisen suunnittelijan tekemä pieni mallisto mukaan näyttelyyn. Kokemukset tästä eivät ole olleet kovin positiivisia. Yhteinen mallisto vaatii suunnittelijalta paljon. Jokaiseen yritykseen ja sen linjaan täytyy tutustua erikseen. On tiedettävä, mitä yritykset pystyvät tekemään ja vielä koordinoitava yhteen yritysverkko. Tämä on jo niin suuri projekti, että siihen ei ole yhteistyön puitteissa ollut yksimielisyyttä lähteä. Sen vuoksi ollaan palaamassa siihen, että jokainen käyttää omaa osaamistaan ja mallisto kootaan sitä kautta. Yhteistyön etuna on myös kokemusten vaihto ja uuden tiedon saaminen toisilta. Säännöllisiä kokoontumisia yrittäjillä ei ole, joskus kokoonnutaan kahden viikon, joskus kahden kuukauden

välein. Puhelinyhteydessä ollaan vähintään viikoittain. Kokonaisuutena kokemukset yhteistyöstä ovat enemmän positiivisia kuin negatiivisia. Miinuspuolena on se, että tehtävät hyvin herkästi kasaantuvat määrätyille henkilöille. Tehtävien jakaminen voisi olla tasapuolisempaa. Myynti yhteisellä kohdemarkkina-alueella perustuu vielä pääosin näyttelyesiintymiseen. Pelkän näyttelyn perusteella ei voi markkinoida, vaan se on ainoastaan esiaste. Siellä voi solmia suhteita, jotka täytyy hyödyntää näyttelyn jälkeen. Tämä vaatisi ehdottomasti sen, että asiaa olisi hoitamassa paikallinen henkilö. Vasta silloin voi myynti kohdealueella lähteä kasvamaan. Tällaisen henkilön löytäminen on vaikeata.

Erityisesti mallioppimisesta

Mallioppimisella tarkoitetaan tässä yrittäjien oppimista toisiltaan; tässä yhteydessä erityisesti kokeneen viejän toimimista vientiä aloittavan yrittäjän "mentorina". Esimerkiksi rahoittaja voi kerätä ulkomaankauppaa harjoittavat yritykset yhteen koulutustilaisuuksiin, joissa yrittäjillä on mahdollisuus kertoa kokemuksistaan toisilleen. Kannattaa käyttää sitä asiantuntemusta, mitä kansainvälistyneillä yrityksillä on. Vientiin lähtevä yritys voidaan pyrkiä "linkittämään" sellaiseen vientiä harjoittavaan yritykseen, joka on kokenut samat ongelmat. Esimerkiksi juuri koulutustilaisuuksien kautta yrityksillä on tämä kanava käytössään. Viennin käytännön tosiasioissa on toinen yrittäjä asiantuntija.

Yritykset eivät ole kiinnostuneita antamaan tietoja kilpailijaksi kokemalleen yritykselle. Tämä ei ole tarkoituskaan, vaan etsitään yrityksiä, jotka eivät kilpaile keskenään tai joilla olisi jonkinlainen synergiaetu esim. tuotteissa. Vaikka rahoittajan tehtävä on olla asiantuntija rahoituksessa, on sillä myös mahdollisuus koordinoita yrityksiä yhteen. Mallioppimismahdollisuuksien hyödyntäminen jää yritysten vastuulle. Yritysten vientiyhteistyön vetäjältä vaaditaan todellista asiantuntemusta, sitoutuneisuutta ja henkilökohtaisia kontakteja. Tällainen voisi olla toinen yrittäjä ja verkosto voisi olla mallioppimisryhmä. Aloilla, joilla ei ennestään ole vientiosaamista, ovat esimerkiksi yhteiset myyntiyhtiöt tarpeellisia, koska yrityksissä osataan kyllä tuotanto, mutta ei vientiä.

Vanha viisaus: jos haluat menestyä, kysy niiltä, jotka ovat menestyneet. Ne, jotka ovat pärjänneet, ovat todennäköisesti tehneet jotain oikein. Tässä mielessä mentorointi olisi kannatettava ajatus.

Toisaalta yrittäjät eivät ole sitä varten, että antaisivat kilpailijoille valmiin reseptin ja tietoa tyyliin "menet sinne ja teet näin ja näin, niin kaikki onnistuu ja keräät vaan rahat kassaan". Tämä on ristiriidassa sen kanssa, että kuitenkin yritykset taistelevat markkinoilla itsenäisinä. Asia on toinen, jos on kyseessä aivan eri alan yritys. Saman alan yrityksiä ei mielellään otettaisi rinnalle. Jos toinen yrittäjä on valmis maksamaan siitä – tavallaan markkinoinnista – tilanne on toinen. Yleensä kuitenkin on niin, että siihen ei olla valmiita satsaamaan, vaan halutaan kerätä pelkästään valmis tieto ja taito. Kun yrittäjä on itse puurtanut vuosikaudet ja tehnyt töitä kanavien löytämisen eteen, ei työtä ainakaan ilmaiseksi haluaisi luovuttaa eteenpäin. Jos taas ei ole kyse kilpailevista tuotteista, ovat kanavat erilaiset. Silloin ei voi antaa kuin yleisneuvoja. Konkreettista heti eteenpäin vievää neuvoa on vaikeampi antaa eri alan yrittäjälle.

Mallioppimisryhmien toimivuus käytännössä ilmeisesti edellyttää, että yritykset eivät ole toistensa kilpailijoita. Mikäli ne ovat, ei liene kohtuullista odottaa, että kokenut viejä luovuttaisi kokemuksensa kilpailijan käyttöön ainakaan korvauksetta. Jos yritykset ovat täysin eri aloilta, ei kokemusta luultavasti voida hyödyntää riittävässä määrin. Toimivin vaihtoehto lienisi, että yritysten tuotteet olisivat toisiaan täydentäviä sillä tavoin, että toisen myynti lisäisi toisen myyntiä. Tällaisessa tapauksessa kokeneella viejällä olisi motivaatiota viedä vientiä aloittava yritys mukanaan markkinoille, jolloin hyöty olisi molemminpuolinen.

Alihankinnasta

Erikoistuotteeseen, johonkin tuotteen osaan ja sen osaamiseen keskittyminen eri yrityksissä voisi muodostaa vientituotteen, kokonaisuuden. Pienen yrityksen ei tarvitse itse välttämättä viedä, vaan tuote menee vientiin isomman päähankkijan kautta. Alihankintakulttuurissa olisi kuitenkin paljon kehitettävää, erityisesti toimitusaikojen pitävyydessä ja laadussa. Aikataulut eivät pidä ja laatu ei ole tarpeeksi hyvää. Tämä voi johtua siitä, että alueella ei ole ollut isoa ostajaa, joka olisi tavallaan pakottanut kehittämään alihankintaa. Edellä mainitunlaisia ilmiöitä esiintyy joka puolella, mutta Keski-Pohjanmaalla ehkä vielä

korostuneemmin. Täältä alihankintakulttuuri puuttuu, koska ei ole ollut vaativia päähankkijoita, jotka olisivat pakottaneet kehittämään esimerkiksi laatua. Porterin malliin (Porter 1990) sovellettuna voitaisiin ajatella, että kotimaan (tosin tässä tapauksessa maakunnan) vaativa kysyntä, joka siis parhaimmillaan heijastaisi kansainvälisen kysynnän muutoksia, puuttuu. Alueellahan on vientiä harjoittavaa suurteollisuutta, mutta se ei tavallaan osta tuotteeseen liittyvää alihankintaa, vaan lähinnä tuotantokoneistoon, rakennuksiin ja investointeihin liittyvää alihankintaa. Vaasassa sijaitsevat suuryritykset työllistävät satoja alihankintayrityksiä. Tässä tutkimuksessa selvitettiin ainoastaan vientituotantoon liittyvää alihankkijoiden käyttöä, ei vientiteollisuuden tuotantokoneistoon, rakennuksiin ja laitteisiin liittyvää alihankintaa.

Vaasan läänin metalliteollisuuden alihankintaa käsittelevässä tutkimuksessa todetaan, että Vaasan läänin alihankkijoiden sidokset kansainvälisiin vaatimuksiin olivat tiiviit. Puolella alihankkijoista oli kansainvälistyneitä päähankkijoita. Vaasan läänissä kansainvälistyneimpiä aloja ja yksittäisiä päähankkijayrityksiä ovat sähkö- ja energiateollisuus (mm. ABB) sekä kone- ja laitteollisuus (mm. Wärtsilä Diesel, Lillbackan konepaja), joiden rooli läänin alihankkijoiden työllistäjänä ja kansainvälisten vaatimusten heijastajana näkyi tutkimusaineistosta. (Salomäki-Jurkka 1994)

Tarvitaan radikaalia asennemuutosta siinä, että kaikkia asioita ei tarvitsisi tehdä jokaisessa yrityksessä, vaan alihankintaa voisi harjoittaa enemmän. Joka pajassa ei tarvitsisi olla huippuluokan konetta, joka on vajaakäytössä, vaan kone voisi olla yhdessä paikassa, jossa sitä käytettäisiin täydellä kapasiteetilla. Tietyn tyyppisiä tuotteita on tuotettava suuria sarjoja, mikäli aiotaan lähteä vientiin. Pieni yritys voi tuottaa paljon pieniä osia, mutta se ei voi tehdä paljon valmiita tuotteita.

Julkisen sektorin roolista

Esimerkiksi kuntien ystävyyskaupunkiverkostoissa ongelmana on kuntien etäisyys yrityksiin. Virkamiehet ja luottamusmiehet osallistuvat ystävyyskuntamatkoille. Asenteissa ollaan jäljessä. Esimerkiksi ystävyyskuntatoiminta kuitenkin tarjoaa valmiudet koota eri tahoja yhteen tavoitteellisesti. Tässä tehdään virheitä asenteiden takia; hierarkian vuoksi ei synny oikeita kontakteja.

Yritysten kansainvälistymisen edistämisessä olisi tarvetta kuntien yhteistyöhön. Esimerkiksi lähellä toisiaan sijaitsevien kuntien elinkeinotointa hoitavat saattavat toimia viennin parissa ilman mitään koordinaatiota. Myös yrityksiä palvelevien organisaatioiden tulisi pitää enemmän yhteyttä keskenään, jotta välttyttäisiin päällekkäisiltä toiminnoilta ja jotta esimerkiksi palveluja ei haettaisi alueen ulkopuolelta.

Kuntien päättäjille voisi olla hyödyksi excursiotyyppiset matkat esimerkiksi messuille tai matkat markkinoiden tutkimiseksi tosimelessä. Näin he saisivat itselleen taustatietoa ja uskoa siihen, että yrityksiin kannattaa satsata. Kunnan seisominen ajatuksen ja idean takana edesauttaa, vaikka kunta ei olisikaan esimerkiksi rahoitusta takaamassa.

Vienninedistämisorganisaatioiden pitäisi saada markkinointihenkisiä ihmisiä maailmalle. Tämä ei tarkoita pelkästään esimerkiksi näyttelyiden järjestämistä, vaan myös muita kontakteja markkina-alueelle. Pitäisi löytää ihmisiä, jotka lähtisivät tekemään työtä Suomen ja yritysten tunnetuksi tekemiseksi ja yhteistyötahojen etsimiseksi eri puolilta maailmaa. Yritykset kyllä hoitavat oman vientinsä, kun niille vain löytyy kontaktit.

Viexpon teollisuusrekisteriin on satsattava rahaa, jotta se saadaan uuteen tekniikkaan. Tämä on välttämätöntä luotettavuuden parantamiseksi, up-to-date -rekisterin aikaansaamiseksi. Tällainen rekisteri on tärkeä väline myös kansainvälistymisessä. Kyselyiden ja tarjouspyyntöjen jalostaminen on työlästä. Tiedon saaminen yrityksiin kestää liian kauan, jolloin ei ehditä mukaan hankkeisiin. Ajantasaisen alihankinta- ja tuoterekisterin aikaansaaminen on keskeinen asia, jotta yritysten tuotteet saataisiin ulos maailmalle. Kukaan ei tiedä näiden tuotteiden olemassaolosta ellemmme itse sitä tiedä. Tämä tehtävä kuuluisi maakuntien liitoille.

Yhteys, jota ei tarpeeksi hyödynnetä, ovat yksityiset ulkomaille muuttaneet henkilöt. Esimerkiksi Euroopassa on paljon henkilöitä, joihin yhteydenpito olisi hyvä asia. He voisivat mahdollisesti Suomeen palatessaan toimia yrittäjinä, joilla olisi jo valmiit kontaktit.

On tärkeää, että nuorille opiskelijoille tarjotaan tilaisuus tutustua vieraisiin maihin ja niiden kulttuuriin. Mikäli myöhemmin tarjoutuu tilaisuus toimia kyseisessä maassa, ovat asiat jo tuttuja. Alueen yritysten kokemukset ulkomaalaisista harjoittelijoista ovat olleet pääosin erittäin positiivisia. Harjoittelijoita on käytetty muun muassa vientitehtävissä sekä esimerkiksi yrityksen henkilökunnan keskusteluryhmän vetäjänä varsinaisen tehtävänsä ohella. Vientirytykselle tai vientiä suunnittelevalle yritykselle saattaisi olla monenlaista hyötyä kohdemaasta tulevan harjoittelijan ottamisesta ajatellen esimerkiksi asiantuntemusta kohdemaan kulttuuriin liittyvissä kysymyksissä.

Miten yhdistää matkailu ja vientirytysten kansainvälistyminen?

Mikäli alueella on hyvät matkailupalvelut ja alueen vientiteollisuus tuodessaan sidosryhmiään yritykseensä hyödyntää näitä, on hyöty molemminpuolinen. Matkailupuolelle sopii alueen "pehmeämpi", ympäristöystävällinen tuotanto, jota pitäisi saada alueen matkailuesitteisiin. Näin leviäisi tieto samalla sekä matkailusta että vientiteollisuudesta ja -tuotteista. Sopivia vientiteollisuusaloja tähän olisivat ehkä veneteollisuus, käsiteollisuus, nahka- ja vaatetusteollisuus ja elintarviketuotanto. Yhteiset messuesiintymiset voivat hyödyttää kumpaakin sektoria; esim. matkailumessuilla onkin ollut mukana venealan yrittäjä. Vientirytykset ja matkailun voisi yhdistää esimerkiksi järjestämällä matkailua vientirytyksiin. Tätä on hyödynnetty heikosti ja se vaatii koordinoitua.

Kaustisen Kansanmusiikkijuhlat on kansainvälisesti tunnettu ja korkeatasoinen tapahtuma. Yhteistyö Kaustisen Kansanmusiikkijuhlien kanssa on alue, jossa myös keskipohjalaisilla yrityksillä olisi käyttämätöntä potentiaalia omien kansainvälistymispyrkimystensä edistämiseksi.

8. YHTEENVETO JA POHDINTAA

8.1. Yhteenveto tutkimuksen tuloksista

Aiempien tutkimusten perusteella (Kaipainen – Raiski – Rosenqvist 1994) Kokkolassa sijaitsevan suurteollisuuden – kemian ja metallin prosessiteollisuuden – osuus Keski-Pohjanmaan viennistä on 94 prosenttia. Elintarviketeollisuus täydentää kuvaa jalostusarvoissa ja tevanake työllisyydessä. Kaikki neljä pääalaa ovat hintakilpailukykyisiä, mutta osaamisen alat ovat melko kapeita ja siten riskialttiita. Tällaisiin johtopäätöksiin päädytään, kun vientiä tarkastellaan sen markkamääräisen arvon mukaan.

Tämän tutkimuksen kiinnostuksen kohde oli kuitenkin hieman toinen: teollisuuden vientiyritysten kilpailukeinot, alihankintayhteydet, yhteistyö kansainvälistymisessä, ongelmat ja avun lähteet sekä paikallisen toimintaympäristön merkitys. Näiden tekijöiden kartoitus auttaa selvittämään, missä on käyttämätöntä potentiaalia ja miten nämä käyttämättömät voimavarat saataisiin parhaiten käyttöön.

Kyselyllä kerätty tutkimuksen yritysaineisto koostui 197 yrityksestä, jotka Keski-Pohjanmaan lisäksi sijaitsivat Kalajokilaaksossa, Pietarsaaren seutukunnassa ja muualla Vaasan läänissä. Näin saatiin kartoitettua Keski-Pohjanmaan ja lähialueen vientiyritysten keskinäisiä yhteyksiä alihankinnassa ja vientiyhteistyössä. Samoin saatiin vertailukohteita maakunnan vientiyritysten erityispiirteiden havaitsemiseksi.

Keski-Pohjanmaalla sijaitsevilla vientiyrityksillä näytti menneen sekä liikevaihdon että henkilökunnan määrän kehityksen perusteella jonkin verran koko aineiston toimipaikkoja paremmin. Keski-Pohjanmaalla sijaitsevien toimipaikkojen viennin keskimääräinen osuus liikevaihdosta oli 55 prosenttia, mikä oli selvästi suurempi kuin koko aineiston vastaava luku (43 prosenttia). Toimialoja, joilla koko aineiston yritysten viennin keskimääräinen osuus liikevaihdosta oli keskimääräistä suurempi, olivat veneteollisuus, huonekaluteollisuus, kemianteollisuus ja nahkateollisuus. Viennin osuus liikevaihdosta näytti olevan sitä suurempi, mitä isommasta toimipaikasta oli kyse ja mitä kauemmin toimipaikka oli vientiä harjoittanut.

Ruotsi näytti olevan Keski-Pohjanmaan toimipaikoille tärkeämpi vientialue kuin muun tutkimusalueen yrityksille. Ruotsin keskimääräinen osuus maakunnassa sijaitsevien toimipaikkojen viennistä oli 54 prosenttia, Norjan 16 prosenttia ja Saksan kahdeksan prosenttia.

Keski-Pohjanmaalla sijaitsevat yritykset mainitsivat useimmin laadun yhtenä tärkeimmistä kilpailukeinoistaan. Seuraavina tulivat hinta ja joustava tuotantokapasiteetti samoin kuin koko aineistossa. Neljänneksi useimmin maakunnan yritykset mainitsivat kilpailukeinonaan tuotekehityksen, joka näytti olevan Keski-Pohjanmaalla tärkeämpi kilpailukeino kuin aineistossa keskimäärin.

Vientiryhtymien tai -yritysten alihankkijoina toimi 39 prosenttia keskipohjalaisista toimipaikoista, mikä oli sama osuus kuin aineistossa keskimäärin. Tämän suuntaisia alihankintayhteyksiä arvioitaessa on huomattava, että tutkimusaineisto koostui lähes kokonaan nimenomaan vientiryhtymistä. Suurin osa maakunnan yritysten käyttämistä päähankkijoista kuitenkin sijaitsi muualla kuin tutkimusalueella. Alihankkijoiden käyttö oli Keski-Pohjanmaalla sijaitsevilla toimipaikoilla koko aineistoa yleisempää. 67 prosenttia maakunnassa sijaitsevista toimipaikoista käytti vientituotannossaan alihankkijoita. Näistä alihankkijoista suurin osa sijaitsi omassa maakunnassa ja lähialueella.

Yhteistoiminnalla tarkoitettiin vientiin tai muuhun kansainvälistymiseen liittyvää yritysten tai muiden tahojen välistä pitkäaikaista yhteistyötä. Tällainen yhteistyö oli Keski-Pohjanmaalla vertailualueita yleisempää. Sitä harjoitti Keski-Pohjanmaalla 60 prosenttia toimipaikoista (koko aineisto 49 prosenttia). Koko aineistossa yhteistoiminta näytti olevan yleisempää suuremmilla toimipaikoilla ja toisaalta vientiä vasta korkeintaan muutaman vuoden harjoittaneilla toimipaikoilla. Toimialoista yhteistyötä harjoittivat muita yleisemmin huonekaluteollisuuden, muun metalliteollisuuden, veneiden valmistuksen ja nahkateollisuuden toimipaikat.

Yleisintä oli markkinoinnissa ja alihankinnassa harjoitettu yhteistyö. Keski-Pohjanmaalla selvimmän keskimääräistä enemmän yhteistyötä harjoitettiin raaka-ainehankinnassa ja markkinoinnissa. Yhteistyötahot olivat selvästi useimmin teollisuudesta. Tärkeimmässä yhteistyösuhteessaan yritykset tarjosivat yhteistyökumppaneilleen yleisimmin tietotaitoa, tuotantokapasiteettia ja valmiita tuotteita. Yhteistyökumppaneiden yleisimmin tarjoama panos oli jakelukanavat.

Keski-Pohjanmaan yhteistyötä harjoittavista toimipaikoista 41 prosentilla sijaitsi yhteistyökumppani omassa maakunnassa. Keski-Pohjanmaalla sijaitsevat toimipaikat näyttivät hyötynneen yhteistyöstä jonkin verran keskimääräistä enemmän. Vaasan läänin suuryrityksiltä vetoapua kansainvälistymisessä ilmoitti saaneensa kahdeksan prosenttia vastaajista.

Eniten ongelmia viennissä yrityksille oli aiheuttanut kilpailu. Seuraavaksi yleisin ongelma maakunnan yrityksille oli tuotantokapasiteetti, joka Keski-Pohjanmaan toimipaikoille näytti olevan selvästi ongelmallisempi kuin koko aineistossa. Henkilöstön vientiosaaminen oli maakunnan yrityksistä aiheuttanut ongelmia neljännekselle, mikä oli aineiston keskimääräistä osuutta pienempi.

Olennaista apua viennissä keskipohjalaiset toimipaikat olivat useimmiten saaneet muilta kuin valmiiksi esitetyiltä tahoilta. Näitä muita tahoja olivat pääasiassa omat kontaktit. Seuraavaksi useimmin maakunnan yritykset mainitsivat KTM-yrityspalvelun ja Suomen Ulkomaankauppaliiton.

Aineiston toimipaikoista 33 prosenttia piti sijaintiaan ensisijaisesti etuna ja 37 prosenttia haittana kansainvälistymistä ajatellen. Näytti siltä, että Keski-Pohjanmaalla sijaitsevat toimipaikat pitivät sijaintiaan haittana keskimääräistä useammin. Siihen, että sijaintia pidettiin haittana oli useimmiten syynä etäisyydet ja siihen liittyvät pitkät ja kalliit kuljetukset. Niistä, jotka pitivät sijaintiaan etuna, 24 prosentille syynä tähän oli hyvät liikenneyhteydet.

Koko aineiston ja myös Keski-Pohjanmaan vastaajista 80 prosenttia oli sitä mieltä, että sijaintikunta ei ole edistänyt yritysten kansainvälistymistä. Kuitenkin näistä vastaajista lähes puolet ei odottanut kunnalta mitään. Hieman yli puolet koko aineiston vastaajista oli sitä mieltä, että alueen oppilaitokset ovat riittävästi pystyneet vastaamaan kansainvälistyvien yritysten tarpeisiin. Oppilaitoksiin kohdistuvat odotukset olivat lähinnä opetuksen tuominen lähemmäksi käytäntöä ja kielten opetuksen merkityksen korostaminen.

Kuntien kansainvälisiä - lähinnä ystävyyskuntayhteyksiä - selvitettiin Keski-Pohjanmaan lisäksi Kalajokilaakson ja Pietarsaaren seutukuntaan lähetetyllä kyselyllä. Kaikilla kunnilla on vähintään yksi ystävyyskunta, Kokkolalla kymmenen. Suurin osa ystävyyskunnista sijaitsee Pohjoismaissa ja Virossa. Ystävyyskuntatoiminnan

muodoista yleisimpiä ovat vielä vierailut ja kulttuurivaihto. Kasvavaa kiinnostusta on havaittavissa yhteistyön kehittämiseksi elinkeinoelämässä. Muutamissa kunnissa ystävyyskuntayhteydet ovat jo johtaneet konkreettiseen kaupankäyntiin yritysten kesken. Ystävyyskuntayhteydet ovat yksi kanava erityisesti pienten ja keski suurten yritysten kansainvälistymiseen. Tämän kanavan käyttö edellyttää sekä kuntien että yritysten aktiivisuutta.

Tutkimuksessa selvitettiin myös muutamien järjestöjen ynnä muiden julkisen sektorin organisaatioiden kansainvälisiä yhteyksiä. Myös näissä on yritystenkin kannalta hyödyntämispotentiaalia, mikä kuitenkin edellyttää aktiivista yhteydenpitoa puolin ja toisin.

Tutkimuksen kuluessa tehtiin myös henkilökohtaisia haastatteluita, joilla kerättiin lähinnä viennin parissa työskentelevien ihmisten ajatuksia kansainvälistymiseen – enimmäkseen yritysten vientiin – liittyvistä asioista.

8.2. Pohdintaa

Tutkimustulosten lisäksi myös tutkimuksen kuluessa useilta tahoilta saatu monenlainen informaatio synnytti monia ajatuksia. Yksi Keski-Pohjanmaan vahvuuksista on sijainti lähellä Ruotsia, jonka suuri merkitys vientimaana tuli selvästi esille tuloksissa. Erityisesti Kokkolanseudulta löytyy myös ruotsinkielen taitoa ja pitkät kaupankäyntiperinteet. Vientiponnisteluita voisi siten keskittää edelleen tukemaan vientiä Ruotsiin tai vaihtoehtoisesti riippuvuutta Ruotsista voisi vähentää tukemalla vientiä muille alueille (esimerkiksi Saksaan ja Venäjälle). Tässä tutkimuksessa ei selvitetty sitä, mille alueelle tietyn vientimaan sisällä yritykset vievät. Tämä olisi mielenkiintoinen jatkotutkimuksen kohde esimerkiksi logististen ratkaisujen kehittämisen kannalta.

Niistä tutkimusaineiston yrityksistä, jotka pitivät sijaintiaan ensisijaisesti etuna syynä tähän olivat hyvät liikenneyhteydet 24 prosentille ja vastaavasti sijaintiaan haittana pitävistä kuljetusten kalleus ja pitkät etäisyydet 75 prosentille. Tämän perusteella hyviin kuljetusyhteyksiin panostaminen on tärkeää. Liikenteellisellä asemalla,

erityisesti hyvällä satamalla ja siihen liittyvillä logistiikkapalveluilla sekä näiden edelleen kehittämällä on suuri merkitys.

Edellytykset maakunnan tuotannon jalostusasteen nostoon on pohdittava tarkoin. Maakunnassa tuotetaan paljon jalostamatonta tai vähän jalostettua tavaraa ainakin puuteollisuudessa, elintarviketeollisuudessa, metalliteollisuudessa ja turkisteollisuudessa. Viennin ei toki aina tarvitse perustua paikallisiin raaka-aineisiin, Kuitenkin mikäli teollisuus käyttää paikallisia raaka-aineita, raha pysyy kauemmin maakunnassa ja vaikuttaa tehokkaammin työpaikkoja ylläpitävästi.

Maakunnassa on meneillään useita yritysten vientiyhteistyöprojekteja. Asenteissa yritysten yhteistoimintaa kohtaan on ilmeisesti ollut ongelmia, yrittäjyydessähän on itsellisyys perinteisesti ollut keskeinen asia. Näyttää kuitenkin siltä, että yhteistyö kiinnostaa yhä useampia yrityksiä. Tämän tutkimuksen perusteellahan Keski-Pohjanmaalla sijaitsevien yritysten yhteistyö kansainvälistymisessä on yleisempää kuin vertailualueilla. Jatkossa yhteistyö on monille – erityisesti pienille – yrityksille ainoa keino päästä vientiin ja uusille markkina-alueille sekä myös menestyä siellä. Yritysten verkostoitumista on edistettävä. Yritysten yhteistyö ei kuitenkaan ole itsetarkoitus, vaan sitä on tehtävä silloin, kun siitä on hyötyä.

Keskeistä on myös alihankintayhteistyö, jossa alihankkijat kansainvälistyvät välillisesti vientiyritysten toimittajina. Yrityskyselyn tulosten perusteella alueen suuryritysten merkitys vetotekijänä ei ole niin suuri, että se yksistään veisi pienet ja keskisuuret teollisuusyritykset mukanaan vientimarkkinoille. Joillakin toimialoilla tarvitaan horisontaalista yhteistyötä, joillakin toisilla alihankintayhteistyön edellytysten kehittäminen on tärkeämpää. Keski-Pohjanmaalle ei ole ilmeisesti muodostunut alihankinnan alueella vahvaa paikallista vuorovaikutusverkkoa.

Vientiyritysten alihankintajärjestelmien kehittäminen parantaisi kansainvälistymismahdollisuuksia. Alueella oleva osaaminen, tuotteet jne. olisi saatava sellaiseksi rekisteriksi, jonka avulla osaamis- ja tuotantopotentiaalia voitaisiin hyödyntää parhaalla mahdollisella tavalla. Voisiko tämä tapahtua olemassaolevaa Viexpon teollisuusrekisteriä, joka on samalla alihankintarekisteri, kehittämällä? Toimivan rekisterin kehittäminen vaatii ilmeisesti julkisen sektorin, esimerkiksi maakuntien liittojen, panostusta. Muutenkin julkisella sektorilla on oma roolinsa yritysten yhteen kokoamisessa.

Keski-Pohjanmaalla sijaitsevat tutkimusaineiston toimipaikat pitivät tuotantokapasiteettia viennin ongelmana selvästi koko aineiston yrityksiä useammin. Myös tuotantokapasiteetin ongelmana kokeminen puhuu toimivan alihankintarekisterin puolesta. Näin voitaisiin tarvittaessa jakaa satunnaisia suurtilauksia. Sitä, että tuotantokapasiteetti koetaan ongelmana, voidaan toisaalta selittää sillä, että viennin suuri osuus liikevaihdosta johtaa helposti tuotantokapeikkoihin.

Kaikkea päällekkäisyyttä myös viennin parissa työskentelevien organisaatioiden toiminnoissa tulisi välttää. Kunta- ja maakuntarajat eivät saa olla este avoimelle tiedonkululle eivätkä yritysten kuten ei myöskään julkisen sektorin yhteistyölle. Edellä esitetty ei tarkoita sitä, että toimintojen päällekkäisyyksiä tai turhaa rajojen katsomista olisi; sitä ei tässä tutkimuksessa selvitetty.

Maakunnassa on viennissä menestyneitä yrityksiä ja yrittäjiä, joilla on vientikysymyksissä parasta mahdollista – oman kokemuksen kautta saatua – asiantuntemusta. Ajatuksena on ollut, että tällaisten yrittäjien ympärille voitaisiin koota ns. mallioppimisryhmiä, joissa tietojen ja kokemusten vaihdolla helpotettaisiin vientiä aloittelevien yritysten kansainvälistymistä. Samassa asemassa olevien esimerkillä ja neuvoilla on varmasti suuri merkitys. Asia ei kuitenkaan ole ongelmaton. Mikäli on kyse saman alan kilpailevista yrityksistä, on luonnollista, että yrittäjä ei näe mielekkääksi oman tietämyksensä luovuttamista kilpailijoille. Voisiko tietämyksen luovuttaja saada tästä korvauksen? Toisaalta jos yritykset ovat eri aloilta, hyödynnettävän tietämyksen määrä on huomattavasti pienempi. Mallioppimisryhmä voisi soveltua parhaiten yrityksille, joiden tuotteet ovat toisiaan täydentäviä. Ryhmien kokoaminen vaatii koordinoivaa tahoja. Toisaalta tässä tarkoitettu oppiminen käy monilta tehokkaasti ilman koordinoituja ryhmiäkin. Tämä käy ilmi myös yrityskyselyn tuloksista; omien henkilökohtaisten kontaktien kautta oli saatu merkittävässä määrin apua viennissä.

Yritykset odottavat oppilaitoksilta kansainvälistymiskoulutusta sanan laajassa merkityksessä. Tutkimuksen yritysaineiston perusteella tuotekehitys on Keski-Pohjanmaalla tärkeä kilpailukeino, mikä olisi huomioitava teknologiapalveluja kehitettäessä.

Euroopan Unioniin liittymisen myötä kilpailun luonne muuttuu. Panosten saatavuus paranee ja vienti EU:n alueelle helpottuu, kun kaupan esteet vähenevät ja poistuvat. Tämä saattaa helpottaa pk-yritysten kansainvälistymistä, mutta toisaalta kilpailu kiristyy.

Kilpailun kiristymisen seurauksena yritykset keskittyvät pääalalleen ja ydinosaamiseensa. Tällöin vuorovaikutus yritysten välillä kasvaa ja verkostoituminen lisääntyy. Näin paikallisen toimintaympäristön eli yritysten ja ympäristön muodostaman vuorovaikutusverkoston kokonaisuus tulee yhä tärkeämmäksi.

KIRJALLISUUS

- Aarnio, Tarmo – Mika Kuisma (1993). Verkostoituminen pk-yritysten kansainvälistymistä edistävänä tekijänä. Liiketaloudellinen tutkimuslaitos, sarja B 103. Helsinki.
- Crevoisier, O. – D. Maillat (1991). Milieu, industrial organization and territorial production system: towards a new theory of spatial development. Teoksessa Camagni, R. (ed.): Innovation networks: spatial perspectives, 13–34. Belhaven Press. London. (Kautosen 1993 mukaan).
- Eskelinen, Heikki – Bo Forsström – Timo Lautanen (1994). Sisämarkkinoiden kynnyksellä, laman kynsissä. Havaintoja pohjoismaisten pkt-yritysten kansainvälistymisestä. Sisäasiainministeriö. Kunta- ja aluekehitysosaston julkaisu 2/1994.
- Helsingin Sanomat (1994). Uudet omistajat ja lisöpääoma pelastivat suuret vientiveneitä tekevät veistämöt. Lama uhkasi tappa suomalaiset luksusvenemerkit. Helsingin Sanomat 18.10.1994.
- Hurmerinta-Peltomäki, Leila (1991). Pkt-yritysten kansainvälistyminen Varsinais-Suomessa. VAKE-osaraportti 2. Yritystoiminnan tutkimuskeskus, Turun kauppakorkeakoulu. Sarja B tutkimusraportteja 4/91. Turku.
- Kaipainen, Jouni – Seppo Raiski – Olli Rosenqvist (1994). Keski-Pohjanmaan elinkeinokuva. Jyväskylän yliopisto. Chydenius-Instituutti. Selosteita ja katsauksia, nro 3.
- Kauppa- ja teollisuusministeriö (1993). Kansallinen teollisuusstrategia. Kauppa- ja teollisuusministeriön julkaisuja 1/1993.
- Kautonen, Mika (1993). Paikallinen toimintaympäristö – verkostotalouden ydin. Terra 105:1 1993, 23–30.

- Kuisma, Mika (1992). Pk-yritysten strategiset liittoutumat kansainvälisen kilpailun näkökulmasta. Tekes. Helsinki.
- Matilainen, Jaana – Pekka Pajakkala – Erkki Lehtinen (1994). Yhteistyöllä innovaatioita uusille markkinoille. Rakennusklusterin kilpailukyky. Elinkeinoelämän tutkimuslaitos. Sarja B 97.
- Porter, Michael (1990). Competitive Advantage of Nations. Free Press, New York.
- Raatikainen, Ilkka (1992). Alihankintaverkostojen kehittäminen pohjoissavolaisessa metalliteollisuudessa. Kuopion yliopiston julkaisuja E, yhteiskuntatieteet 1. Kuopio.
- Salomäki–Jurkka, Merja (1994). Alihankinnan toimintavalmiudet ETA-/EU-Suomessa. Vaasan yliopisto, Länsi-Suomen taloudellinen tutkimuslaitos, julkaisuja No 55.
- Tervämäki, Erkki (1993). Katsaus Suomen verkostotutkimukseen. Terra 105:1 1993, 3–4.
- Tilastokeskus (1990). Toimialaluokitus 1988. Luokitus määritelmineen. Käsikirjoja 4. Helsinki.
- Vesalainen, Jukka – Petri Asikainen (1993). Yhteistyöyritykset ja yhteistyösuhteiden luonne suomalaisella pkt-sektorilla. Vaasan yliopiston julkaisuja, tutkimuksia No 166, liiketaloustiede 63, hallinto ja organisaatio.
- Virkkala Seija (1989). Yritykset ja alueet verkostotaloudessa. Teoksessa Eskelinen Heikki – Seija Virkkala (toim.): Talouden verkostot ja alueellinen muutos. Joensuun yliopisto. Karjalan tutkimuslaitoksen monisteita N:o 4/1989.

MUUT LÄHTEET

Luku 4

Kåla, Pehr-Göran (1994). Kansainvälistyminen projekti. Julkaisematon käsikirjoitus.

Viexpon teollisuusrekisteri -tietokanta

Luku 5

Henkilökohtaiset haastattelut:

Christer Broman, Kokkolan kaupunki

Kaija Jestoi, Kokkolan kaupunki

Ossi Peltoniemi, Viexpo

Lähteinä käytetyt puhelinkeskustelut:

Margaretha Ahlskog, Kruunupyyn kunta

Michael Djupsjöbacka, Uusikaarlepyyn kaupunki

Mikko Hänninen, Perhon kunta

Pertti Itkonen, Suomen Kuntaliitto

Matti Kalliokoski, Toholammin kunta

Eero Kiiski, Kannuksen kaupunki

Markku Niemi, Ylivieskan kaupunki

Matti Puranen, Reisjärven kunta

Lars-Erik Thylin

Suomen Kuntaliiton selvitykset vuodelta 1990 ja osittaistarkistus 1994

Ystävyyskunnat yrityskäyttöön -esite. Suomen Kuntaliitto ja Suomen Yrittäjien Keskusliitto, projekti 1993.

Luku 6

Lähteinä käytetyt haastattelut ja puhelinkeskustelut:

Anne Brännström, Nuorisokeskus Villa Elba

Jyrki Heiskanen, Kaustisen Kansanmusiikkijuhlat

Bengt Jansson, Keski-Pohjanmaan Kauppakamari

Lars Jansson, Ketek

Tapio Kurki, Keski-Pohjanmaan Maaseutukeskus

Varpu Kähkönen, Kokkolan ammattikorkeakoulu

Gun-Maj Peltoniemi, Keski-Pohjanmaan Kamariorkesteri

Sauli Tuikka, Keski-Pohjanmaan 4-H-Piiri

Helinä Wiik, Keski- ja Etelä-Pohjanmaan Marttapiiriliitto

Kooste kansainvälisestä toiminnasta lukuvuonna 1993/94; arvio lukuvuoden 1994/95 toiminnasta -tiedote 12.9.1994, Varpu Kähkönen, Kokkolan ammattikorkeakoulu

Yhteinen julistus Vaasan läänin ja Schleswig-Holsteinin osavaltion välisestä alueellisesta yhteistyöstä, Vaasan läänin maaherra Tom Westergård ja Schleswig-Holsteinin osavaltion pääministeri Heide Simonis.

Luku 7

Henkilökohtaiset haastattelut:

Lars Jansson, KETEK

Bengt Jansson, Keski-Pohjanmaan Kauppakamari

Arto Jokela, Kokkolan Matkailu Oy

Mervi Jokela, Keski-Pohjanmaan Yrittäjät ry

Varpu Kähkönen, Kokkolan ammattikorkeakoulu

Pekka Nokso-Koivisto, SYP

Jouko Peltola, Kokkolan Kehitysyhtiö Oy

Ossi Peltoniemi, Viexpo

Greger Teir, Viexpo

Yrittäjä

Lähteinä käytetyt puhelinhaastattelut/–keskustelut:

Jan Björkqvist, Kaustisen kunta

Veijo Halonen, Inc Oy

Jyrki Heiskanen, Kaustisen Kansanmusiikkijuhlat

Henrik Huhta

Jyrki Kentala, Keski–Pohjan Yrityspalvelu Oy

Pekka Leinonen, Kaustisen Kansanmusiikkijuhlat

Asko Männistö, Statiivi Oy

Kari Ollikainen

Pentti Ranki, UL

Taito Rintala, Silja Line Oy Ab

Lars–Erik Thylin

Stefan Wicklén, Larsmo Utvecklingsbolag

Helinä Wiik, Keski– ja Etelä–Pohjanmaan Marttapiiriliitto

Yrittäjä

YRITYSTEN KANSAINVÄLISET SUHTEET

Pyydämme Teitä vastaamaan kaikkiin kysymyksiin ympäröimällä valintaanne vastaavat vaihtoehdot tai kirjoittamalla vastauksenne sille varattuun tilaan. Voitte tarvittaessa jatkaa vastauksianne lomakkeen kääntöpuolelle.

1. Toimipaikan toimiala _____

2. Toimipaikan tuotteet _____

3. Toimipaikan henkilöstömäärä _____

4. Miten toimipaikkanne henkilöstömäärä on kehittynyt viimeisten kolmen vuoden aikana?

1 kasvanut 2 pysynyt ennallaan 3 laskenut

5. Onko yrityksellänne muita toimipisteitä kuin edustamanne toimipaikka?

1 ei Siirtykää kysymykseen 6.
2 kyllä Onko oma toimipaikkanne yrityksen pääpaikka?

1 kyllä

2 ei. Missä yrityksen pääpaikka sijaitsee? _____

Vastatkaa jatkokysymyksiin nimenomaan **oman toimipaikkanne**
(ei koko yrityksen) osalta.

6. Mikä on toimipaikkanne asema suhteessa muihin yrityksiin?

1 itsenäinen yritys, ei tytäryrityksiä
2 emoyhtiö, jolla on yksi tai useampi tytäryritys
3 tytäryhtiö
4 muu, mikä _____

7. Toimipaikkanne liikevaihto (myynti ilman liikevaihtoveroa) viimeisimmältä tilikaudelta

1 0.0 – 0.5 Mmk
2 0.5 – 2.5 Mmk
3 2.5 – 15.0 Mmk
4 15.0 – 50.0 Mmk
5 50.0 – 100.0 Mmk
6 100.0 – 500.0 Mmk
7 500.0 – Mmk

8. Arvioikaa liikevaihdon kehitystä viimeisten kolmen vuoden aikana.

1 kasvanut 2 pysynyt ennallaan 3 laskenut

9. Viennin osuus liikevaihdosta prosentteina _____

10. Viennin aloittamisvuosi _____

11. Vientituotteet _____

12. Mihin maihin yrityksenne vienti suuntautuu ja mikä on kunkin maan osuus viennin arvosta?

maa	osuus viennin arvosta	%
_____	_____	____%
_____	_____	____%
_____	_____	____%
_____	_____	____%

jatkaa vastaustanne tarvittaessa lomakkeen kääntöpuolelle.

13. Toimiiko toimipaikkanne yhden tai useamman vientiyrityksen alihankkijana?

1 kyllä. Missä kunnissa nämä yritykset sijaitsevat? _____
 2 ei _____

14. Käyttääkö toimipaikkanne alihankkijoita omaan vientituotantonsa liittyen?

1 kyllä. Missä kunnissa nämä alihankkijat sijaitsevat? _____
 2 ei _____

15. Onko yrityksenne kansainvälistynyt muilla tavoin kuin viemällä (esim. ulkomainen valmistus, franchising-sopimus, lisenssisopimus jne)?

1 ei _____
 2 kyllä; seuraavilla tavoilla _____

16. Mitkä tekijät ovat aiheuttaneet ongelmia viennin aloittamisessa/harjoittamisessa?

a tuotantokapasiteetti	e tuote
b henkilöstön vientiosaaminen	f rahoitus
c säännökset	g kilpailu
d tiedon puute; missä erityisesti _____	h muut tekijät; mitkä _____

17. Mistä yrityksenne on saanut mielestänne olennaista apua viennin aloittamisessa/harjoittamisessa?

a Suomen Ulkomaankauppaliitto	g KTM- yrityspalvelu
b Kauppakamarilaitos	h pankit
c Kera Oy	i kunta
d yrittäjäjärjestöt	j TEKES Teknologian kehittämiskeskus
e kehitysyhtiö	k muualta; mistä _____
f VIEXPO	_____

18. Mitkä ovat yrityksenne tärkeimmät kilpailukeinot kansainvälistymisessä?

- | | |
|---------------------|------------------------------------|
| a hinta | j joustava tuotantokapasiteetti |
| b laatu | k rahoituksen saatavuus/riittävyys |
| c tuotevalikoima | l yrityskuva |
| d tuotekehitys | m jakelukanavat |
| e teknologia | n toimitusaika |
| f tuotantotekniikka | o palvelu yleensä |
| g markkinointi | p muut; mitkä _____ |
| h sijainti | _____ |
| i kustannukset | _____ |

19. Millä seuraavista alueista yrityksellänne on tällä hetkellä vientiin tai muuhun kansainvälistymiseen liittyvää yhteistoimintaa toisten yritysten tai muiden organisaatioiden kanssa?

Yhteistoiminnalla tarkoitetaan tässä sellaista yritysten tai muiden tahojen välistä **pitkäaikaista** yhteistyötä, joka perustuu kirjalliseen tai muuhun vastaavaan sopimukseen (esimerkiksi yhteisytykset ja pitkäaikainen alihankinta). Tavanomaista asiakassuhdetta ei katsota yhteistoiminnaksi.

- | | |
|-----------------------|-------------------|
| a raaka-ainehankinta | e tuotanto |
| b tutkimus ja kehitys | f markkinointi |
| c alihankinta | g rahoitus |
| d kuljetukset | h muu, mikä _____ |

i yrityksellämme ei ole lainkaan tässä tarkoitettua yhteistyötä; siirtykää kysymykseen 29.

20. Mikä edellä valitsemistanne alueista on se, jolla harjoittamallanne yhteistyöllä on **tärkein** merkitys yrityksenne vientitoiminnalle tai muulle kansainvälistymiselle?

21. Kuinka monta yritystä tai muuta tahoa on mukana tässä tärkeimmäksi nimeämässänne yhteistyöverkossa (oma yrityksenne mukaanlukien)?

22. Miltä aloilta nämä yritykset/organisaatiot ovat, ja missä maassa ja kunnassa (mikäli Suomessa) ne sijaitsevat?

- | ala | maa, kunta |
|--------------------------|------------|
| a teollisuus | _____ |
| b kuljetusala | _____ |
| c tukkukaupan sektori | _____ |
| d valtiosektori | _____ |
| e kuntasektori | _____ |
| f rahoitusala | _____ |
| g muut palvelualat | _____ |
| h muut alat; mitkä _____ | _____ |

23. Minä vuonna tämä yhteistyö alkoi? _____

24. Mitkä olivat ne syyt, joiden vuoksi päätitte ryhtyä tähän tärkeimmäksi määrittelemäänne yhteistyöhön?

- | | |
|------------------------------------|------------------------------------|
| a hintakilpailukyvyyn parantaminen | h rahoituksen saannin parantaminen |
| b tuotekehitys | i yhteisostot |
| c tuotevalikoiman laajentaminen | j uudet jakelutiet |
| d tuotteen laadun parantaminen | k yhteismarkkinointi |
| e parempi tuotantotekniikka | l yrityskuvan parantaminen |
| f riskien jako | m työvoiman joustavampi käyttö |
| g alhaisemmat tuotantokustannukset | n kuljetusten tehostaminen |
| o muut; mitkä _____ | |

25. Mikä edellä mainituista oli tärkein syy yhteistyön aloittamiseen?

26. Mitä yrityksenne tarjoaa tässä tärkeimmäksi määrittelemässänne yhteistoiminnassa yhteistyökumppaneille ja mitä toinen osapuoli tarjoaa teille (rastittakaa valintaanne vastaavat kohdat)?

	yrityksenne tarjoaa	yhteistyökumppanit tarjoavat
a tietotaitoa	—	—
b pääomaa	—	—
c jakelukanavia	—	—
d raaka-aineita	—	—
e tuotantokapasiteettia	—	—
f komponentteja	—	—
g valmiita tuotteita	—	—
h muuta; mitä	—	—
_____	—	—
_____	—	—

27. Millainen sopimussuhde vallitsee tässä tärkeimmässä yhteistyösuhteessanne?

- | | |
|-----------------------------------|-------------------------------------|
| 1 yhteisyritys | 3 pitkäaikainen kirjallinen sopimus |
| 2 pitkäaikainen suullinen sopimus | 4 muu; mikä _____ |

28. Millä tavoin yrityksenne kilpailuasema viennissä tai muussa kansainvälistymisessä on muuttunut yhteistyöhön ryhtymisenne jälkeen?

- 1 parantunut huomattavasti
- 2 parantunut jonkin verran
- 3 ei muutosta
- 4 huonontunut jonkin verran
- 5 huonontunut merkittävästi

29. Onko yrityksenne saanut kansainvälistymisprosessissaan vetoapua Vaasan läänissä toimivilta suuryrityksiltä (henkilöstömäärä yli 500) eli ovatko nämä yritykset jollain tavoin helpottaneet oman yrityksenne kansainvälistymistä?

- 1 ei 2 kyllä; millä tavoilla _____

30. Onko toimipaikkanne sijainti mielestänne ensisijaisesti etu vai haitta yrityksenne kansainvälistymisen kannalta ajateltuna?

1 etu. Miksi? _____

2 haitta. Miksi? _____

31. Onko yrityksenne sijaintikunta mielestänne edistänyt yritysten kansainvälistymistä luomalla yleisiä edellytyksiä tai konkreettisilla toimenpiteillä? Onko esimerkiksi kunnan ystävyyskuntatoiminnalla ollut jotain vaikutusta yritysten kansainvälistymiseen?

1 kyllä. Millä tavoilla? _____

2 ei. Mitä odotatte kunnalta? _____

32. Ovatko alueen oppilaitokset mielestänne pystyneet riittävästi vastaamaan kansainvälistyneiden/kansainvälistyvien yritysten tarpeisiin?

1 ovat

2 eivät. Mitä odotatte oppilaitoksilta? _____

33. Miten arvioitte yrityksenne tulevaisuutta?

Yrityksen tulevaisuus näyttää

- 1 erittäin hyvältä
- 2 hyvältä
- 3 en osaa sanoa
- 4 huonolta
- 5 erittäin huonolta

Kyselyyn vastasi

nimi ja puh.

asema yrityksessä

PALJON KIITOKSIA YHTEISTYÖSTÄ!

KYSELYLOMAKE

1994

LIITE 2

KOKKOLAN KAUPUNKI

YRITYSTOIMINNAN JA JULKISEN SEKTORIN KANSAINVÄLISET YHTEYDET
KESKI-POHJANMAALLA

Jatkakaa vastauksianne tarvittaessa paperin kääntöpuolelle.

1. a) Mitkä ovat kuntanne ystävyyskunnat?

b) Mitä eri toimintamuotoja kuntanne ystävyyskuntatoiminta sisältää?

c) Mitä vaikutuksia ystävyyskuntatoiminnalla on ollut kunnallenne?

d) Mitä vaikutuksia ystävyyskuntatoiminnalla on ollut yritysten kansainvälistymiselle?

2. a) Millä muilla tavoilla kuntanne on mukana kansainvälisessä toiminnassa?

b) Mitä vaikutuksia em. toiminnalla on mielestänne kuntanne kansainvälistymisen kannalta?

c) Entä kunnassanne toimivien yritysten kansainvälistymisen kannalta?

3. a) Onko kuntanne edistämässä kansainvälistymiseen tähtäävää verkostoitumista (esim. vientirenkaat, palkattu vientiasiamies jne.)?

b) Onko tiedossanne muuta yritysten verkostoitumistoimintaa?

4. Millä toimilla kuntanne tukee yritysten kansainvälistymistä (yleisten edellytysten luominen ja konkreettiset toimenpiteet)?

5. Onko kunnassanne tehty suunnitelmia kunnan tai sen yritysten kansainvälistymisestä? Mitä nämä suunnitelmat ovat?

6. Mikä rooli kansainvälistymiskysymyksissä mielestänne kuuluu Keski-Pohjanmaan liitolle?

7. Mainitkaa yrityksiä, jotka ovat viime vuosien aikana menestyksekkäästi kansainvälistyneet.

Kunnan kansainvälistymisasiasta tiedotti/tiedottivat

nimi/nimet ja puh.

Parhaat kiitokset avusta yhteisen asian edistämiseksi!