

Katse tulevaisuuteen Salo!

- Mistä kasvun eväät Salon toimintaympäristölle

Maija Pirvola

Opinnäytetyö

Palveluliiketoiminnan YAMK

2014



Tekijä tai tekijät Maija Pirvola	Ryhmä tai aloitusvuosi a109
Opinnäytetyön nimi Katse tulevaisuuteen Salo! - Mistä kasvun eväät Salon toimintaympäristölle	Sivu- ja liitesivumäärä 57 + 13
Ohjaaja tai ohjaajat Teemu Moilanen	
<p>Suomi on ollut viimeisen seitsemän vuoden ajan globaalin rakennemuutoksen kourissa. Teollisuudesta on hävinnyt yli 60 000 työpaikkaa. Rakennemuutos liittyy oleellisesti globalisaatioon sekä maailmanmarkkinoiden ja talouden suhdanteiden muutoksiin.</p> <p>Salossa poikkeuksellisen raju rakennemuutos on ollut jatkuva prosessi vuodesta 2008 lähtien ja sen seuraukset ovat alueella pysyviä. Alueelta on kadonnut yli 6 000 työpaikkaa, joka näkyy maakunnan korkeimpina työttömyyslukuina. Aikaisemmin vahvasti elektroniikkaosaamiseen sekä langattomaan tiedonsiirtoon erikoistunut alue hakee nyt uusia erikoistumismahdollisuuksia ja kasvualoja.</p> <p>Rakennemuutokseen reagointi edellyttää tosiasioiden tunnistamista ja hyväksymistä, oman toimintaympäristön jatkuvaa kehittämistä, olemassa olevan osaamisen hyödyntämistä ja ylläpitämistä sekä tulevien muutostrendien ennakoimista. Rakennemuutokseen sopeutuminen edellyttää suunnitelmallisuutta, yhteistyökykyä sekä muutosvalmiutta. Se on usein alku uusille toimialoille ja liiketoiminnalle sekä uudelleenlaisille toimintatavoille.</p> <p>Tämän työn tavoitteena on selvittää Salossa sijaitsevien pk-yritysten haasteita ja odotuksia, kasvuhallua ja -kykyä sekä mahdollisia kasvun esteitä. Työssä pohditaan Salon toimintaympäristön mahdollisuuksia kasvun näkökulmasta sekä taustatekijöitä rakennemuutokselle.</p> <p>Tutkimuksen mukaan Salon alueen yrityksillä on kasvuhallua ja kasvukykyä. Pienten yritysten menestyminen jatkossa edellyttää uudelleenlaisien liiketoimintamallien synnyttämistä ja keskinäistä kumppanuutta. Tuotteiden ja palveluiden uudelleenlainen konseptointi tarkoituksenmukaiseksi ja kustannustehokkaaksi kokonaisuudeksi takaa tulevaisuuden menestymisen ja laajentumisen älykkäitä teknologisia ratkaisuja hyödyntäen.</p> <p>Tulevaisuudentutkijat ovat tunnistaneet olennaisia megatrendejä, jotka tulevat muuttamaan elinympäristöämme lähivuosina. Näitä on mm. globaalin markkinatalouden muutokset, väestön ikääntyminen, alueellinen keskittyminen ja kaupungistuminen sekä työvoiman liikkuvuus.</p>	
Asiasanat Rakennemuutos, tulevaisuuden kasvunäkymät, toimintaympäristön kehittäminen	

Master of Hospitality Management

Author or authors Maija Pirvola	Group or year of entry a109
The title of thesis What's up, Salo! - Where can you find the direction for the future's growth	Number of pages and appendices 57 + 13
Supervisor or supervisors Teemu Moilanen	
<p>Finland has suffered from the global structural changes since 2008. Industry sector has lost more than 60 000 jobs. Abrupt structural changes are essentially linked to globalization and to the changes linked to economic conditions.</p> <p>Abrupt structural changes have been an ongoing process since 2008 in the city of Salo in South-West Finland. The area has lost more than 6 000 jobs from industry, which has reflected in higher unemployment rates. Consequences are mostly permanent in Salo.</p> <p>The authorities have increased their assistance in developing and operating environment. The structural response requires analyzing and accepting the facts. There is an urgent need to develop the area based on the knowledge and skills. Also open-minded foresee towards the future is needed. It may just be the beginning of new lines of business and business models.</p> <p>Objective of this work is to determine the challenges and expectations, the growth desires and capacity for growth as well as potential barriers to the growth of structural change among SME's in Salo. The thesis considers the potential growth opportunities and differentiation in Salo region as well as the underlying factors to structural changes in the area.</p> <p>According to the survey, SME companies in Salo have a desire to grow and increase in capacity. Success in the future requires a new kind of business model and mutual partnership. The conceptualization of products and services need appropriate and cost-effective unit to ensure success in the future.</p> <p>Future scientists have identified some significant megatrends that will change our living environment in the coming years and have a clear impact on business sector. Such are the global market economy, an aging population, regional concentration and urbanization as well as the mobility of labor.</p>	
Key words Abrupt structural change, the prospects for further growth, business environment	

Sisällys

1. Johdanto	
1.1. Johdanto	1
1.2. Näkökulmia – Mihin suuntaan menet Salo!	3
1.3. Opinnäytetyön tarpeellisuus	4
2. Salon elinkeinokatsaus 2014	5
2.1. Salo pähkinäkuoressa	5
2.2. Salon toimintaympäristö lukuina	5
2.3. Uusyritystoiminta Salossa	7
3. Yritysten rooli aluetaloudessa	8
3.1. Yrittäjyyden merkitys Salossa	9
3.2. Salon kuntatalouden tilannekuva	9
3.3. Yhteenveto	11
4. Kyselytutkimus yritysten haasteista, odotuksista sekä kasvun esteistä	12
5. Näkökulmia yritysten kasvuun	14
5.1. Yritysten kasvuhalu ja –kyky	15
5.2. Yritysten liikevaihdon kasvu eri tilastoihin perustuen	16
5.3. Toimialoittainen kasvu Salossa vuosina 2005 – 2013	19
5.4. Yritysten kasvunäkymät liikevaihdon mukaan Salossa	21
6. Kehitysnäkymien seuranta ja ennakointi	23
6.1. Kehitysnäkymien raportointi	23
6.2. Yrityksen odotukset ja oman toiminnan ennakointi Salossa	25
7. Tilauskanta ja kysyntä	28
7.1. Yritysten näkemykset kysyntään/tilauskantaan Salossa	28
7.2. Ollaanko liian optimistisia?	29
8. Yritysten haasteita ja kasvun esteitä	30
8.1. Yritystoiminnan heikko kysyntä	32
8.2. Liiketoiminnan kannattamattomuus	34
8.3. Yrityksen kasvuun kannustava ilmapiiri	35
8.4. Muita tutkimuksessa esille tulleita kasvun esteitä	37
9. Mitä pitäisi tehdä Salossa? Johtopäätöksiä tutkimuksesta	38

10. Mahdollisuuksia kasvun näkökulmasta	40
10.1. Miten Suomi muuttuu	40
10.2. Miten Suomi alueellistuu	43
10.3. Työpaikat keskittyvät	44
10.4. Miten Salo muuttuu	44
10.4.1. Alueellinen keskittyminen ja kaupungistuminen	45
10.4.2. Kaupungistumisen vaikutukset yritystoimintaan	46
10.4.3. Väestön ikääntyminen	48
10.4.4. Ikääntymisen vaikutukset yritystoimintaan	49
10.4.5. Muuttoliike ja työvoiman liikkuvuus	49
10.4.6. Työllisyyden kehittyminen	52
10.4.7. Työpaikkojen muutos	53
11. Johtopäätöksiä – Mihin suuntaan menet Salo!	54
Lähteet	56
Liitteet	
Liite 1. Salon pk-toimintaympäristökysely 2014 –lomake	58
Liite 2. Salon pk-toimintaympäristökysely 2014 –tutkimuksen tulokset	64

Johdanto

1.1. Taustaa

Suomi on ollut jo pitkään ns. negatiivisen rakennemuutoksen kourissa. Vienti-teollisuudesta on hävinnyt yli 60 000 teollista työpaikkaa viimeisten seitsemän vuoden aikana. Rakennemuutoksesta on tullut eräänlainen muotisana, jota on käytetty syynä kaikelle sille negatiiviselle talous- ja työllisyyskehitykselle, joka maassamme on ollut vuodesta 2008 lähtien. Salossa rakennemuutos on ollut jatkuva prosessi vuodesta 2008 lähtien ja se liittyy oleellisesti globalisaatioon sekä maailmanmarkkinoiden ja talouden suhdanteiden muutoksiin.

Salon Nokia-vetoinen ICT-klusteri on ollut merkittävässä roolissa Salon seudulla ja myös maakunnallisesti. Nokia muodosti Suomen bruttokansantuotteesta merkittävän osan ja sen osuus koko Suomen viennistä vuosina 2003 – 2007 oli lähes 20 prosenttia. Nokian voimakkaan kasvun seurauksena Salo on kehittynyt hyvin yksipuolisen tuotantorakenteen alueeksi 1990-luvusta lähtien.

Sähköteknisen teollisuuden nousu ja tuotteiden vienti kasvoivat poikkeuksellisen nopeasti 1990-luvun alussa laman jälkeen. Vaikutukset näkyivät Salossa voimakkaana työllisyyden kasvuna koko 1990-luvun ajan – lamasta huolimatta. Salo oli muuttovoittoaluetta ja alueen työpaikkaomavaraisuus oli huikat 140 %. Kasvu toi vaurautta ja elinvoimaa alueelle ja kansainvälisti kaupunkia. Tähän perustuen voimakkaasti teollisuuspaikkoisissa kaupungissa työllistävyys on ollut erittäin korkea Nokia-vetoisella ICT-sektorilla vastaten noin neljännestä seudun työvoimasta.

Alueen menestyminen on perustunut pitkälti yhden suuryrityksen ja siihen verkostoituneiden alihankkijoiden varaan sekä pieneltä osin valmistavan teollisuuden viennin tuomaan vaurauteen. Tämän johdosta Salon toimintaympäristö on ollut erittäin haavoittuva. Yhden toimialan suurta painoarvoa on pidetty jo pitkään merkittävänä riskitekijänä. Uhkatekijänä ovat olleet globaalin talouden muutokset ja niiden vahingolliset seuraukset aluetalouteen.

Vuosien 2008 - 2009 globaali finanssikriisi oli merkittävä käännekohta maailmantaloudelle ja myös Salon kokoiselle kaupungille. Vuosina 2000 – 2006 toteutunut alueellinen talouskasvu ja menestys ns. sokaisivat Salon talousalueen eikä huomioitu ns. hiljaisia signaaleja ja työllistävyyden muutoksia.

Ensimmäisiä merkkejä alkavasta rakennemuutoksesta saatiin kuitenkin jo 2000-luvun ensimmäisen vuosikymmenen puolivälin aikoihin, kun mm. Nokia alkoi perustaa uusia kännykkätehtaita Aasiaan ja laajentaa tehtaitaan muualla kuin Suomessa ja Euroopassa. Samansuuntaista kehitystä nähtiin myös muualla Suomessa metsäteollisuudessa ja konepajateollisuudessa. Tilannetta ei kuitenkaan nähty mitenkään suurena uhkana eikä siihen reagoitu.

Vuosina 2008 – 2009 lähes varkein katosi 2 000 työpaikkaa Nokian ICT-alihankintaverkostosta Salossa. Syksyllä 2009 Salossa havahduttiin peruuttamattomaan tilanteeseen ja Salon seutu hakeutui äkillisen rakennemuutoksen alueeksi.

Äkillinen rakennemuutosalue on Valtioneuvoston nimeämä alue tai toimiala Suomessa, joka on kohdannut globalisaation tai alueella toimivan yrityksen tuotantorakenteiden merkittävän ja äkillisen muutosten. Seuraukset näkyvät ko. alueella työpaikkojen merkittävänä vähennyksenä. TEM varaa ns. ÄRM-alueiden elvyttämistoimenpiteisiin erillisen määrärahan vuotuisesti. TEM:n nimeämien alueiden on mahdollisuus saada yleisiä työllisyystukia ja elinkeinotukia suurempia avustuksia erityisehdoin (https://www.tem.fi/alueiden_kehittaminen/kansallinen_alueiden_kehittaminen/akillisen_rakennemuutoksen_alueet).

Rakennemuutos jatkui Salossa edelleen vuosina 2010 - 2011. Talouden laskusuhdanteen seurauksena teknologiateollisuuden tilauskanta oli jokseenkin huono, josta seurasi irtisanomisia ja lomautuksia pk-yrityksissä. Tukitoimenpiteiden myötä pieniä elpymisen merkkejä oli kuitenkin havaittavissa vuonna 2011, mutta uusi yritystoiminta ja uudet tuotteet eivät pystyneet korvaamaan toimintojen jättämää aukkoa.

Vuonna 2012 toteutui Salossa pahin mahdollinen painajainen – Nokia ilmoitti matkapuhelinten kokoonpanotehtaan alasajosta, jonka seurauksena työpaikkansa menetti 2 000 Nokian tuotantotyöntekijää ja 400 Nokian alihankintaverkostossa olevaa. Kaiken kaikkiaan vuosina 2008 – 2013 Salon talousalueelta on kadonnut lähes 6 000 työpaik-

kaa, joista noin 4 500 työpaikkaa on ollut valmistavassa teollisuudessa. Suurin menetys kuitenkin oli se, että kaupunki menetti yhden tärkeän tukijalkansa.. Nokian tutkimus- ja tuotekehitysyksikkö jatkoi toimintaansa Salossa ja työllisti reilu 1 200 työntekijää.

1.2. Näkökulmia – Mihin suuntaan menet Salo!

Vuoteen 2014 lähdeettäessä Salossa ei ole kyetty palaamaan entiselle kasvu-uralle. Alueella on edelleen suhdanne- ja kehittämistaantumaa. Poikkeuksia toki on eri toimialojen ja erikokoisten yritysten kesken. Talouden rakennemuutos ja alueen kilpailukyvyn heikentyminen ovat kuitenkin haastaneet koko alueen uudistumiseen. Menestymiseen on todettu olevan mahdollisuuksia: alueelta löytyy osaamista, ideoita ja innovaatiokykyä. Tarvitaan myös yhteistä tahtoa ja rohkeita päätöksiä. Salon täytyy löytää uusi erikoistumisalueensa, joka on uskottava ja johon yhdessä panostetaan. Alueelle on saatava nopeasti lisää yksityisen sektorin työpaikkoja ja investointeja, jotta hyvinvointi sekä toimintaympäristön elinvoimaisuus, yhteistyöhalu ja yrittäjähenkisyys voidaan säilyttää.

Rakennemuutokseen vastaaminen edellyttää tosiasioiden tunnistamista sekä oman toimintaympäristön ja osaamisen perusteellista tuntemista, uusien toimintamallien määrittelyä ja tulevien mahdollisuuksien ennakkointia. Se edellyttää myös keskeisten toimijoiden sitouttamista ja sitoutumista kehittämistyöhön. Uudistumista ei kohdata eilispäivän työkaluilla vaan innovatiivisilla ideoilla ja muutoshalulla! Uudistuminen ei tapahdu hetkessä vaan sille on annettava aikaa ja tilaa!

Alueen teollisuusyritysten nykyisenkaltaiset tuotteet ja toimintatavat eivät riitä ylläpitämään kilpailukykyä kansainvälisillä markkinoilla. Vaikka tuotteet on jo standardoitu, kilpailijat kykenevät tuottamaan vastaavia tuotteita edullisemmin ja joissakin tapauksissa jopa laadukkaammin. Pk-yrityksen on vaikea uudistaa prosessejaan ja tuotantotapojaan resurssipulan takia. Yhtenä rajoitteena on, että ei kyetä tekemään yhteistyötä yli toimialarajojen tiedonpuutteen tai luottamuksen johdosta.

Perinteisten palvelutoimialojen rinnalle on noussut esimerkiksi teollisuustuotteisiin liittyvä palveluliiketoiminta, joka on muuttanut teollisen toiminnan olemusta merkittävästi. Teollisuustuotteisiin sisältyy yhä enemmän erityisosaamista vaativia palvelukokonai-

suuksia, joita hankitaan kysynnän mukaan. Teollisuuden palveluhankinnoilla on yhä kasvavampi merkitys työllisyydelle.

Alueen palvelualan yritysten on etsittävä uusia, innovatiivisia ja tehokkaita liiketoimintamalleja ja -mahdollisuuksia, kun halutaan lisätä alan tuottavuutta ja yritystoiminnan kannattavuutta. Myös pienten yritysten väliseen yhteistyön tiivistämiseen täytyy keskittyä, joka mahdollistaa kokonaisvaltaisempien projektien myymisen asiakkaille. Palvelualan yritysten tulisi myös hyödyntää verkkokaupan moninaiset mahdollisuudet oman liiketoimintansa ohessa.

Palvelusektorin työn tuottavuus on heikkoa, kun verrataan sitä muihin vastaaviin tulo-
tason maihin Euroopassa. Älykkäitä teknologisia ratkaisuja hyödyntämällä palveluala
voisi tehostaa toimintaansa ja uudistua merkittävässä määrin - jopa edelläkävijäksi. Pal-
velualalla on rajoitteena sama kuin teollisuudella – ei kyetä tekemään riittävästi yhteis-
työtä yli toimialarajojen eikä osata hyödyntää älykästä teknologiaa riittävän hyvin omas-
sa liiketoiminnassa. Tämä johtunee osin tiedon ja osaamisen puutteesta (Kauppalehti
6.11.2013).

1.3. Opinnäytetyön tarpeellisuus

Tässä opinnäytetyössä selvitetään Salossa sijaitsevien pk-yritysten haasteita ja odotuksia, kasvuhallua ja - kykyä sekä mahdollisia kasvun esteitä. Opinnäytetyössä pohditaan Salon toimintaympäristön mahdollisuuksia kasvun näkökulmasta sekä taustatekijöitä rakennemuutokselle. Tuloksena tuotetaan näkemyksiä siitä, miten eri toimialat voivat uudistua. Tulosten on tarkoitus palvella sekä toimintaympäristön aluekehittäjiä että kasvuhalluisia ja tulevaisuuteen tähtääviä pk-yrityksiä. Tuloksia hyödynnetään uuden ohjelma-
kauden kehittämishankkeita suunniteltaessa ja rahoitusta haettaessa.

Työn tuloksena tuotetaan uusia näkökulmia elinkeinoelämän käyttöön sekä tutkitaan rakennemuutosalueen mahdollisuuksia kasvun näkökulmasta. Rakennemuutokseen vastaaminen edellyttää toimintaympäristön perusteellista ymmärtämistä ja tulevan ennakointia. Ennakkoluuloton resurssien ja kyvykkyyksien yhdisteleminen ja uusien palvelukonseptien luonti tarjoavat mahdollisuuden uudistaa tarjoamaa kilpailukykyiseksi.

2. Salon elinkeinokatsaus 2014

2.1. Salo pähkinäkuoressa

Salo sijaitsee Varsinais-Suomen maakunnassa ja on Suomen 18. suurin kaupunki väkiluvun mukaan mitattaessa. Alueen väestömäärä on 54 478 henkeä (Tilastokeskus 31.12.2013, 14.4.2014). Väestön kasvu oli 1990-luvulla vahvaa, mutta se hidastui 2000-luvulla ja kääntyi laskuun vuonna 2013.

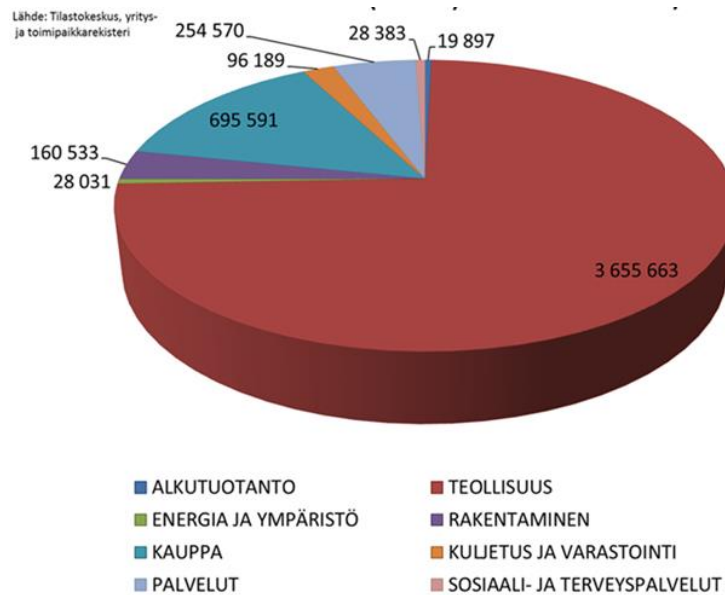
Salossa toteutui 1.1.2009 yksi Suomen suurimmista monikuntaliitoksista, jonka seurauksena 10 kuntaa yhdistyi uudeksi Salon kaupungiksi. Kaupunki on kasvanut kuntaliitoksen myötä pinta-alaltaan moninkertaiseksi. Kaupungin kokoa kuvastavat myös etäisyydet: Salon pohjoisosasta matkaa eteläisimpään kärkeen on lähes 80 kilometriä.

Salo on ollut 1990-luvulta lähtien yksi Suomen menestyvistä kasvukeskuksista. Salon erityispiirteenä on sen vahva rooli korkean teknologian ja klusteroituneen elektroniikka-alan sekä kasvavan metallialan osaamiskeskittymänä. Salo on myös Suomen suurimpia maatalouskaupunkeja, jossa on lähes 1 200 maatilaa.

2.2. Salon toimintaympäristö lukuina

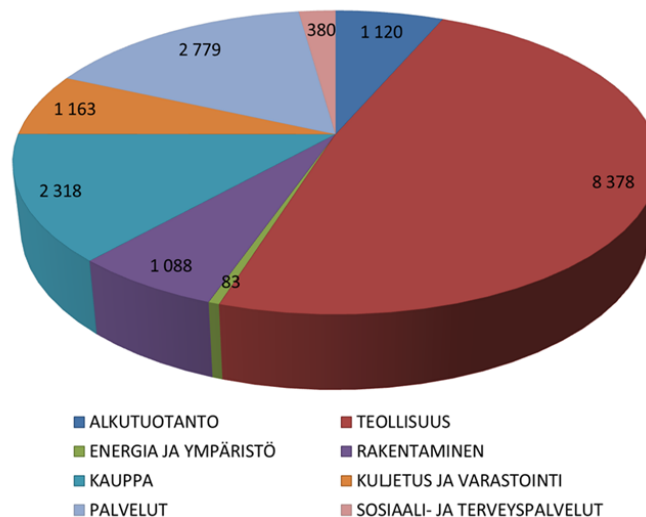
Salossa on yrityksiä yhteensä 4 940 kpl, joiden kotipaikaksi on merkitty Salo (Suomen Asiakastieto Oy 4.12.2013). Yritysten lukumäärä on säilynyt viime vuosina lähes ennallaan. Yleisesti voidaan todeta, että Salon yrityskanta on hyvin pienyritysvaltainen. Kaikista yrityksistä yli 10 henkilöä työllistäviä pk-yrityksiä on 160 kpl. Alle 10 työntekijän yrityksiä on 97 %. Salon yrityskentälle tyypillisiä piirteitä ovat yrittäjähenkisyys, työkeisyys ja vahva verkostoituminen alueen muiden yritysten kanssa.

Salon toimialarakenne **yritysten liikevaihdon (1 000 €) mukaan** toimialoittain voidaan kuvata seuraavasti:



Kuvio 1. Yritysten liikevaihto (1 000 €) toimialoittain 12/2013 (Tilastokeskus, Yritys- ja toimipaikkarekisteri 2013)

Salon toimialarakenne **yritystyöpaikkojen lukumäärän mukaan** voidaan kuvata seuraavasti:



Kuvio 2. Yritystyöpaikat toimialoittain Salossa 12/2013 (Tilastokeskus, Yritys- ja toimipaikkarekisteri 2013)

Kuvista voidaan todeta teollisuuden olevan Salon tärkein toimiala työpaikkojen lukumäärässä sekä liikevaihtokertymän mukaan mitattaessa. Teollisuus - erityisesti koneiden ja laitteiden valmistus, huolto ja korjaus sekä sähkölaitteiden valmistus - kokoa lähes 75 % koko elinkeinoelämän liikevaihtokertymästä Salossa. Teollisuus on myös merkittävä työllistäjä, toiseksi suurin työllistävä toimiala palvelutoimialan jälkeen. Vaikka Salo on Suomen suurimpia maatalouskuntia, alkutuotanto ei kovin merkittävässä roolissa. Salon maatilataloudelle tyypillisiä piirteitä ovat suuret ja automatisoidut tilat. Palvelutoimiala on merkittävä työllistäjä alueella tarjoten myös osa-aikaisia työpaikkoja esim. opiskelijoille.

2.3. Uusyritystoiminta Salossa

Viime vuonna Saloon perustettiin 273 kokonaan uutta yritystä. Positiivisena asiana voidaan pitää, että uusia yrityksiä syntyy enemmän kuin yritystoimintaa lakkautetaan. Samaan aikaan yritystoimintansa lakkauttamisesta ilmoitti 128 yritystä. Näin ollen nettolisäys yritysten lukumäärässä on 145 kpl.



	2014 tammi-huhtikuu	2013 koko vuosi	2012 koko vuosi	2011 koko vuosi	2010 koko vuosi
perustetut	93	273	323	319	293
lakanneet	54	128	149	177	181
nettolisäys	39	145	170	142	112

Kuvio 3. Perustetut ja lakanneet yritykset Salossa 2010 – 2014 (Suomen Asiakastieto Oy, 9.5.2014)

Uusien yritysten määrä väheni vuonna 2013 reilu 10 prosenttia edellisestä vuodesta. Sama laskutrendi on havaittavissa muuallakin Suomessa. Vuosien 2011 - 2012 suurimmat luvut perustetuissa yrityksissä selittynee osin ex-Nokialaisten perustamina uusina yrityksinä.

Vuonna 2013 edelleen suosituinta (52 %) oli perustaa ja rekisteröidä yritys yksityisenä elinkeinonharjoittajana, josta yleiskielessä puhutaan usein muodossa "toiminimi" tai "t:mi". Vajaa puolet perustetuista yrityksistä rekisteröitiin osakeyhtiöiksi (Suomen Asiakastieto Oy, 14.4.2014).

Yleisesti voidaan todeta, että yrittäjyys vaihtoehtona palkkatyölle on yhä kiinnostavampi vaihtoehto. Myös sivutoiminen yrittäjyys kiinnostaa, koska yleinen taloustilanne on ”nihkeä”. Kiinnostus selittyy osin myös kasvaneilla työttömyyslukuilla sekä avointen työpaikkojen kokonaismäärän vähenemisellä. Toisaalta myös yrittäjyyden yleinen arvostus houkuttelee sen pariin uusia kandidaatteja yhä useammin. Erityisesti nuorten keskuudessa on yrittäjäaktiivisuus kasvussa.

3. Yritysten rooli aluetaloudessa

Pk-yrityksillä on erittäin merkittävä rooli Suomen kansantaloudelle, koska niiden työllistävä vaikutus on noin 63 % koko yrityssektorin työntekijöistä (Pk-yritys - hyvä työnantaja 2013, s. 8). Luvut kertovat, että yritykset tuovat kuntaan ja sen ympäristöön kerrannaisvaikutuksineen erittäin merkittävän taloudellisen varallisuuden. Kunnissa hyöty näkyy esim. kunnallisverotuottona, yhteisöverotuottona ja kiinteistöverona. Lisäksi yrityksillä on erittäin merkittävä rooli innovaatioiden kehittäjänä ja tuotantorakenteen uudistajana.

Vuonna 2012 Suomessa toimi Tilastokeskuksen yritysrekisterin mukaan 322 183 yritystä, joista suurin osa (99,8 %) oli pk-yrityksiä. Alle 10 työntekijää työllistävien yritysten osuus kaikista yrityksistä oli 93,4 % (Pk-yritys - hyvä työnantaja 2013 s. 7). Käytännössä siis joka kymmenes työkäinen toimii joko itsenäisenä ammatinharjoittajana, yksinyrittäjänä tai työnantajana. Yrittäjyyden suorat ja välilliset vaikutukset työllisyyteen, hyvinvointiin ja kansantaloutemme menestykseen ovat merkittäviä.

Yritysrakenne on viime vuosina muuttunut huomattavasti, kun pienten yritysten määrä on kasvanut 1990-luvun alusta yli 100 000 yrityksellä. Pienten yritysten roolia on kasvattanut erityisesti palvelutoimialan kasvu sekä teollisuuden työpaikkojen siirtyminen palvelusektorille. Monia teollisuuden ulkoistettuja toimintoja hoitavat nyt pienet palveluntuottajat. Myös suurista teollisuusyrityksistä vähentyneet työpaikat ovat lisänneet yrittäjyyttä ja pienten yritysten lukumäärää (http://www.tut.fi/verne/wp-content/uploads/ALLI_kartasto_2013.pdf, s. 63).

3.1. Yrittäjyyden merkitys Salossa

Vuonna 2013 Salossa oli yhteensä 4 940 yritystä (Suomen Asiakastieto Oy 4.12.2013), jotka työllistivät lähes 20 000 kokoaikaista työntekijää. Salon kaupunki työllisti vajaa 3 000 työntekijää. Salossa 87 % kaikista työpaikoista on yrityksissä.

Salon yritys-kanta on hyvin pienyritysvaltainen. Kaikista pk-yrityksistä yli 100 henkeä työllistäviä yrityksiä on yhteensä 10 kpl ja yli 10 henkilöä työllistäviä pk-yrityksiä on 160 kpl. Alle 10 työntekijän yrityksiä on 97 %. Jatkossa menestymisen yhtenä edellytyksenä on pk- ja mikroyritysten verkostoituminen. Verkostoitumisella on useita synergiaetuja; mm. se mahdollistaa kokonaisvaltaisen tuotteiden ja / tai palveluiden myynnin, kuljetustarpeiden yhdistämisen sekä suuremman ja vetovoimaisemman kokonaisuuden markkinoinnin.

3.2. Salon kuntatalouden tilannekuva

Kuntatalouden tilanne on huolestuttava koko maassa ja se on heikentynyt jyrkästi koko rakennemuutosjakson ajan. Kunnat ovat velkaantuneet yhä enemmän ja väestöltään kasvavissa kunnissa ns. tulo-rahoitusvaje on ongelmallisinta. Kuntien talouslukuja tutkittaessa korostuu väistämättä yritysten tärkeä merkitys eri alueiden taloudelle ja hyvinvoinnille.

Salossa Nokia-efektin vaikutukset kuntataloudelle selviävät tutkimalla yhteisöveroker-tymän muutoksia vuosina 2010 – 2012. Alueen merkittävimmän työnantajan työpaik-kakato on jättänyt ison loven kuntatalouteen ja erityisesti yhteisöverotuottoihin. Salon kuntatalouden ahdinkoa kuvaa seuraava taulukko:

Salo	2010	2012
Veroprosentti	18 %	19,50 %
Verotulot	210,4 M€	173 M€
Kunnallisveron tuotto	142,6 M€	154,1 M€
Yhteisöveron tuotto	59,8 M€	8,6 M€
Valtionosuudet	68,5 M€	72,6 M€
Tilinpäätös	9,5 M€	-40,3 M€
Lainaa/asukas	1 354 €	1 951 €

Taulukko 1. Salons yhteisöverotuottojen kertymä vuonna 2010 ja vuonna 2012 (Salon kaupungin tilinpäätös 2010 ja 2012)

Salon kaupungin tilinpäätöslukuja tulkittaessa huomataan yhteisöverojen merkittävä romahdus ja siitä seuranneet kuntatalouden ongelmat. Vuosina 2006 - 2014 Salons tuloveroprosenttia on nostettu 3,75 prosenttiyksikköä, kun vastaava koko maan luku on 1,35 prosenttiyksikköä. Samalla aikajaksolla Salons yhteisöverotulot ovat vähentyneet 81,3 prosenttia, kun vastaava valtakunnallinen pudotus on ollut 2,9 prosenttia (Juntti, S. 14.4.2014). Yhteisöverojen tuoton raju lasku näkyy myös seuraavassa kuvassa:



Kuvio 4. Salons yhteisöverojen alamäki vuosina 2009 – 2013 (milj. €) (Salon kaupungin tilinpäätös 2013)

3.3. Yhteenveto

Elämme muuttuvassa maailmassa – odottamatonta odotellessa! Pienet ja keskisuuret yritykset ovat elintärkeitä kunnille ja alueille. Pienten ja keskisuurten yritysten merkitystä muuttuvilla työmarkkinoilla ei voi väheksyä. Voidaan todeta, että Salo ei tulisi toimeen ilman yrityksiä, jotka tuottavat hyvinvointia ja elinvoimaa alueelle sekä tuottoja suoraan verotuloina. Toisaalta täytyy myös todeta, että yritykset eivät tulisi toimeen ilman elinvoimaista Salon kaupunkia! Yritykset tarvitsevat kehittyvän ”kasvualustan” – sellaisen toimintaympäristön, joka menestyy ja tukee yrityksen omaa kasvua ja kehittymistä. Hyvinvointia ei siis ole ilman menestyviä yrityksiä ja elinvoimaista kuntaa.

Aluekehittäminen ja alueen hyvinvointi perustuu vuorovaikutukseen ja yhteistyöhön. Kunnan ei pidä omilla toimillaan säännellä tai rajoittaa uusien yritysten ja liikeideoiden pääsyä markkinoille. Päätöksenteossa olisi ensisijaisen tärkeää arvioida yritysvaikutukset kussakin asiassa ennen lopullista päätöksentekoa.

Yritysten vaikutukset kuntatalouteen voidaan määritellä myös välillisenä hyötynä työllistävyyden ja työllisyyden kehityksen mukaan. Erityisesti pk-yritykset ovat lisänneet henkilöstöään viime vuosina merkittävästi. Vuosina 2001 - 2011 Suomen Yrittäjien tilastojen mukaan 92 % uusista kokoaikaisista työpaikoista on syntynyt pk-yrityksiin (Wibom, H. 11.4.2014). Huomioitavaa on myös, että asukkaiden ja palkansaajien ostovoima ylläpitää alueen palveluelinkeinon kysyntää ja kannattavuutta, joka taas johtaa verotulojen kasvuun.

4. Kyselytutkimus yritysten haasteista, odotuksista sekä kasvun esteistä Salossa

Yhtenä osana opinnäytetyötä toteutettiin sähköinen kyselytutkimus ”Salon pk-toimintaympäristökysely 2014” (myöh. Salo pk-tutkimus), jonka tuloksia analysoidaan tässä työssä.

Tutkimuksen tavoitteena oli selvittää yleisiä tunnelmia ja tulevaisuuden näkemyksiä Salon pk-yrityksissä, vastaajien kehittämistarpeita ja kasvuhaluja sekä yritysten rahoitus- ja maksuvalmiustilannetta. Tavoitteena on myös selvittää mahdollisia yritysten kasvun esteitä Salossa.

Verkkokyselytutkimus toteutettiin Digium Enterprise – ohjelmalla. Tutkimuksen saatesanat olivat seuraavat:

Hyvä yrittäjä, yritysjohtaja, yrityksen avainhenkilö

Sinut on valittu vastaamaan Salon pk-toimintaympäristökyselyyn. Yrityssalo selvittää tällä kyselyllä yritysten avainhenkilöiden mielipiteitä mm. tulevaisuuden kehittämistarpeisiin sekä vastaajien tunnelmia yritysten nykytilanteesta sekä tulevasta. Tavoitteena on myös selvittää yritysten rahoitus- ja maksuvalmiustilannetta, työllisyyden kehittymistä sekä mahdollisia puuttuvia julkisia tukitoimenpiteitä.

Kysely on erittäin tärkeä työkalu selvittäessämme Salon toimintaympäristön tulevia kasvualoja ja erikoistumismahdollisuuksia, joten toivomme että ehdit käyttämään hetken ajastasi vastaamiseen. Kyselyyn vastaaminen vie aikaasi max 5 minuuttia. Kyselyn tulokset käsitellään nimettöminä. Mikäli haluat kyselyn tulokset tiedoksesi, muista jättää yhteystiedot kyselyn loppuun.

Lisätietoja Maija Pirvola majja.pirvola@yrityssalo.fi

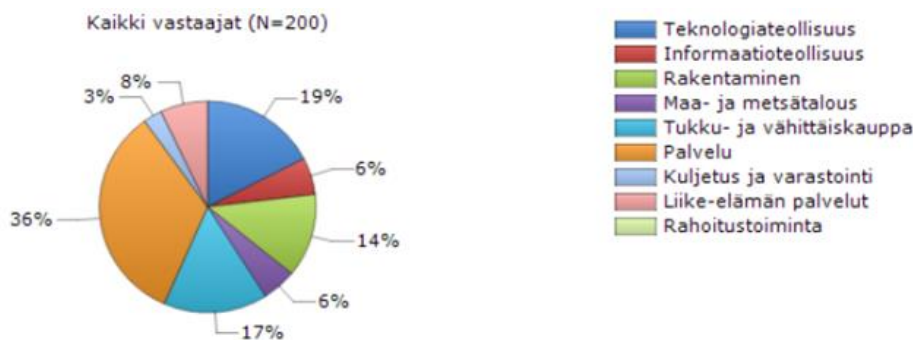
Tutkimuksen tulokset ovat erittäin tärkeässä asemassa, kun selvitetään Salon toimintaympäristön tulevia kasvualoja, erikoistumismahdollisuuksia sekä kehittämisen kärkiteemoja tulevalla ohjelmakaudella 2014 – 2020. Mikäli yritysten näkemyksiä ei huomioida, tulevaisuuden kehittämiseen ei sitouduta ja tuloksena syntyy paperille kirjoitettuja näkemyksiä.

Kyselyyn kutsuttiin mukaan 600 pk-yrityksen edustajaa. Valinta perustuu Suomen Asiakastiedon Myyntioptimi – palvelusta 31.3.2014 otettuun poimintoon seuraavin kriteerein:

- yrityksen kotipaikka on YTJ:n mukaan Salo
- Asiakastiedon omaan luokitukseen perustuen yritys on vahva tai keskivahva
- yrityksen liikevaihto on pysynyt ennallaan ja/tai kasvanut vuosina 2011 – 2013
- yritysten avainhenkilö on tiedossa ja se on johtaja, toimitusjohtaja, yrittäjä tai muu yritysjohtaja.

Salon pk-tutkimus toteutettiin ajalla 31.3 – 18.4.2014 lähettämällä sähköinen kutsu valitulle joukolle. Vastauksia saatiin määräajassa 200 kpl. Verkkokyselyn vastausprosentin ollessa 33 % tulosta voidaan pitää erittäin hyvänä. Kohderyhmän aktiivinen osallistuminen ja kommentointi tekevät kyselyn tuloksista erittäin luotettavan.

Seuraavissa kuvioissa on esitetty vastaajien edustamien yritysten toimiala ja yrityksen koko henkilöstön mukaan.



Kuvio 5. Tutkimukseen vastanneiden edustamat toimialat (Salo pk-tutkimus)

Vastanneista 36 % edusti palvelualaa, 19 % teknologiaeteollisuutta ja 17 % tukku- ja vähittäiskauppaa.

2. Valitse seuraavista yrityksesi koko (kokoaikaisen henkilöstön mukaan)

	Vastaus	Lukumäärä	Prosentti	20%	40%	60%	80%	100%
1.	Yksinyrittäjä	60	30,00%					
2.	2-4	54	27,00%					
3.	5-9	30	15,00%					
4.	10-19	26	13,00%					
5.	20-49	17	8,50%					
6.	50-99	5	2,50%					
7.	100-250	7	3,50%					
8.	yli 250	1	0,50%					
	Yhteensä	200	100%					

Kuvio 6. Kyselyyn vastanneiden yritysten koko kokoaikaisen henkilöstömäärän mukaan (Salo pk-tutkimus).

Vastanneista 72 % edusti mikroyrityksiä eli alle 10 työntekijän yrityksiä. Vastanneista 94 % edusti pienyrityksiä eli alle 50 työntekijän yrityksiä. Vastanneista 6 % edusti keski suuria eli 50 - 249 henkilön yrityksiä.

Kyselyyn vastanneiden % -määrä yrityksen koon mukaan edustaa samaa prosentuaalista lukua kun verrataan sitä kaikkien yritysten kokonaisjakaumaan koon mukaan Salossa.

Kyselylomake liitteenä 1.

5. Näkökulmia yritysten kasvuun

Yrityksen kasvuun vaikuttavia tekijöitä on erittäin laajasti. Kaikki yritykset eivät kasva samalla tavalla eivätkä samasta syystä. Esimerkiksi erään KTM:n tutkimuksen mukaan pienemmät yritykset näyttävät yleisesti kasvavan suurempia yrityksiä nopeammin (Petri Mäki-Fränki 2007, s. 47).

Yrityksen toimintaympäristöllä on tärkeä rooli yrityksen kasvun ja kehittymisen tukijana. Oikea yritysilmapiiri, asenne ja yritysvaikutusten arviointi kunnan päätöksenteossa sekä alueen työvoiman saatavuuden ja osaamisen ylläpidon varmistaminen ovat kuntien tärkeimpiä tehtäviä yrityksille ja toteutuessaan tehokkainta elinkeinopolitiikkaa. Aina ei siis edellytetä suuria rahallisia panostuksia kunnissa vaan useimmiten on kyse asenteista ja tahtotilasta (Tornikoski ym, 2011, 12).

Kasvuyrityksen tunnistamisella ja määrittämisellä ei ole yhdenmukaista määritelmää. Yritysten kasvulla viitataan yleisimmin yrityksen kehittymiseen perustuen joko liikevaihdon, markkinaosuuden, investointien, toimipaikkojen lukumäärän tai henkilöstön määrän kasvulla. Tässä työssä kasvuyritys katsotaan sellaiseksi yrityksesi, joka lisää työntekijämääräänsä ja/tai liikevaihtoaan moninkertaisesti aikaisempiin vuosiin verrattaessa.

5.1. Yritysten kasvuhalu ja -kyky

Yrityksen kasvun taustalla on aina kyky, halu ja potentiaali kasvuun. Yrityksen kasvuhaluun ja kykyyn vaikuttavia tekijöitä on selvitetty osana tähän työhön liittyvässä kyselytutkimuksessa. Yleisimmin voidaan todeta, että keskeisessä asemassa yritysten kasvuhallussa on *yrittäjä itse* ja hänen oma persoona. Yrittäjän taustatekijät kuten esimerkiksi osaaminen liiketoimintaan liittyvissä asioissa ja oman toimialan tuntemusta sekä aikaisempi yrittäjyyskokemus ovat tärkeässä asemassa. Toisinaan puhutaan psykologisesta, sosiaalisesta ja inhimillisestä pääomasta, joita yrittäjä tarvitaan yhä enenemässä määrin. Kasvu voi toteutua vain, jos yrittäjä on halukas kasvattamaan yritystään, mikä joskus vaatii suurta riskinottoa (Tornikoski ym, 2011, 13).

Yrittäjän iällä on yritystoiminnan jatkuvuuden takia keskeinen merkitys. Tämä ovat ns. luonnollinen kasvutekijä, johon vaikuttaminen on jokseenkin mahdotonta. Toisaalta yrittäjällä saattaa olla käytössä kyvykkäitä resursseja ja heidän osaamista, jotka täydentävät toisiaan ja liiketoiminnan edelleen kehittämisen ja mahdollistavat kasvun (Tornikoski ym, 2011, 13).

Yrityksen kasvukykyyn vaikuttaa oleellisesti *yrityksen taloudellinen tilanne ja liiketoiminnan kannattavuus*. Kun talous on kunnossa ja yrittäjän hallinnassa, on kasvuun tarvittavat investoinnit helpompi toteuttaa. Monessa eri tutkimuksessa on todettu, että yhtenä tärkeänä yrityksen kasvun mahdollistajana on yrityksen kannattavuuden saattaminen hallintaan ennen yrityksen kasvun käynnistämistä (Tornikoski ym, 2011, 14).

Yrityksen *toimiala ja toimintaympäristö* vaikuttavat yrityksen kasvuun merkittävästi. Yrityksen sijainti keskeisellä paikalla esim. ruuhka-Suomessa edistää sen kasvumahdollisuuksia. Toisaalta yrityksen toimiala ja toimiiko se esim. b2b tai b2c -sektorilla, ovat oleellisia kasvutekijöitä. Yrityksen kasvuun vaikuttaa oleellisesti myös vallitsevat mark-

kinat, joilla yrityksen on mahdollista saada tuotteensa kaupallistettua (Tornikoski ym, 2011, 14).

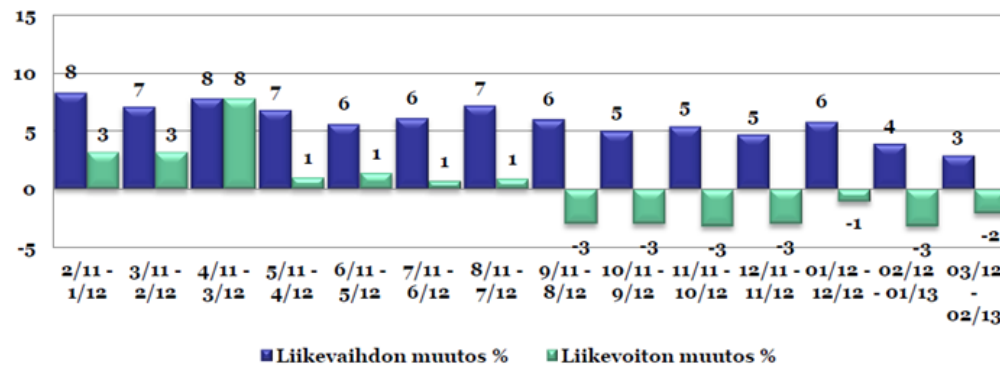
5.2. Yritysten liikevaihdon kasvu eri tilastoihin perustuen

Suomalaisten pk-yritysten liikevaihdon kasvu on hidastunut viime vuosien aikana. Tilastokeskuksen yritysrekisteritietojen 2012 mukaan Suomessa toimi 322 183 yritystä vuonna 2012. Näissä oli henkilöstöä yrittäjinä ja palkansaajina 1 474 000 ja liikevaihtoa kertyi 394,9 miljardia euroa. Yritysten lukumäärä väheni vuonna 2012 noin viidelläkymmenellä edellisvuodesta. Henkilöstö väheni 11 600 henkilöllä eli yhden prosentin. Liikevaihto puolestaan kasvoi 2,5 %, noin kymmenen miljardia euroa (Tilastokeskus, yritysrekisteri 2012).

Yksityinen tilitoimisto Talenom seuraa ja analysoi säännöllisesti valtakunnallisella otannalla pk-yritysten liikevaihdon kehitystä. Viimeisimmän raportin mukaan pk-yritysten liikevaihdot kehittyivät valtakunnallisesti vuonna 2012 suotuisasti. Liikevaihto oli ajanjaksolla 3/2012 – 2/2013 keskimäärin 2,9 prosenttia suurempi kuin samalla ajanjaksolla vuotta aiemmin. Samaan aikaan kuitenkin liikevoitot pienenevät 2,1 prosenttia edelliseen 12 kuukauden ajanjaksoon verrattuna. Huolestuttavaa on, että liikevoiton muutos kääntyi miinusmerkkiseksi juuri ennen joulusesongin alkua ja se jatkui alkuvuoden ajan miinusmerkkisenä. Raportin laatijoiden analysoinnin tuloksena havaittiin, että yritysten kassoissa oli rahaa 1,2 prosenttia enemmän kuin vuotta aikaisemmin. Tämä toisaalta kertoo ketterästä, positiivisesta reagoinnista yrityksen talouden muutoksiin (Talenom barometri 4/2013).

Yrityksissä liikevaihdon ennakoitaan kasvavan varovaisesti vuoden 2014 aikana. Uhkana pidetään kuluttajien ja kotitalouksien ostovoiman heikkenemistä, joka on osin seurausta jatkuvasti kiristyvistä verotuksesta (Talenom barometri 4/2013).

Esitetyt liikevaihdon ja -voiton muutokset ovat nähtävillä tarkemmin seuraavassa kuviossa:



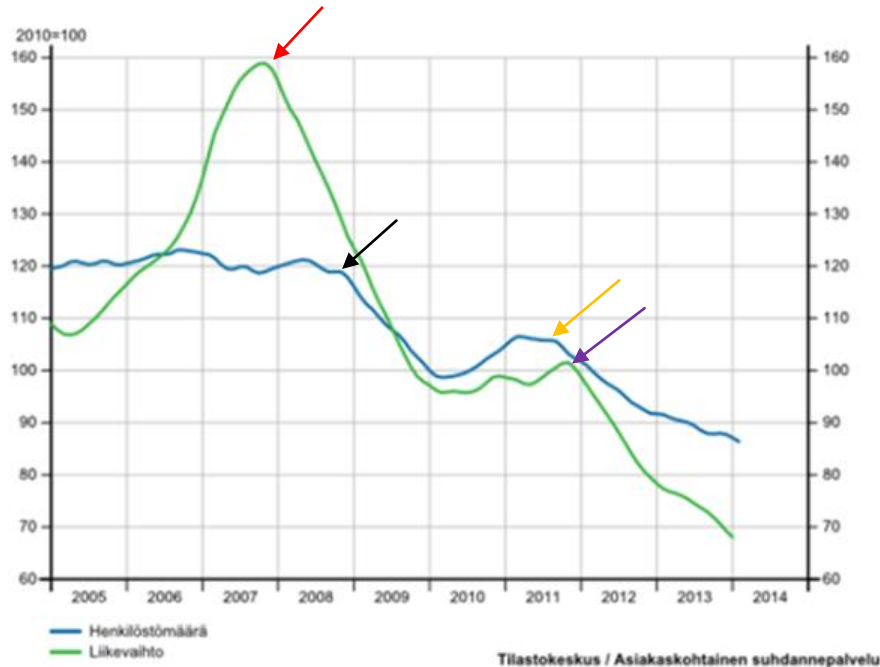
Kuvio 7. Yritysten liikevaihdon ja liikevoiton muutos 03/11 - 02/2013 (Talenom barometri 4/2013)

Vastaava liikevaihdon kasvun vaihtelevuus ja heikkenevä suunta on nähtävissä Tilastokeskuksen raportissa (kuvio 8), johon on koottu kaikkien toimialojen yhteenlaskettu liikevaihdon kehitys hiukan pidemmällä aikajaksolla 2005 – 2013 Salossa.

Kuviota analysoitaessa on syytä huomioida, että Nokia Oyj:n Salon toimipisteen liikevaihto on mukana luvuissa poiketen kuvioista 9. Nokian ja Nokia-vetoisen ICT-klusterin merkitys on todella merkittävä alueellisesti, maakunnallisesti ja myös valtakunnallisesti. Sen voi todeta mm. maakunnan vientitilastoja tutkittaessa, joiden mukaan viennistä on poistunut 1/4 osa rakennemuutosjakson aikana. Vienti oli huipussaan 6 miljardia euroa ennen rakennemuutosjaksoa ja vuonna 2013 se oli vajaa 4 miljardia euroa (Juntti, S. 14.4.2014).

Oheisen kuvion mukaan kaikkien toimialojen yhteenlaskettu liikevaihto kehittyi myönteisesti vuosina 2005 – 2007. Voimakkaimmin liikevaihto kasvoi vuonna 2007, kun lisäystä kertyi 27 % edelliseen vuoteen verrattuna. Koko vuonna liikevaihto väheni 4 % vuotta aiemmasta. Negatiivinen kehitys syveni vuosina 2009, kun liikevaihto väheni 32% edellisvuoteen verrattuna. Vuonna 2010 lasku oli maltillista ja vuonna 2011 liike-

vaihto kasvoi heikosti. Vuosi 2012 oli heikon kehityksen aikaa ja liikevaihto väheni 13 % edellisvuodesta. Tilastoon vaikuttaa Nokian matkapuhelintehtaan lakkauttaminen vuonna 2012. Laskusuuntaus jatkui vuonna 2013 ja liikevaihto lasku 14 % vuodesta 2012. .



Kuvio 8. Kaikkien toimialojen yritysten yhteenlaskettu liikevaihdon toteuman vertailu vuosina 2005 – 2013 Salossa (Tilastokeskus, asiakaskohtainen suhdannepalvelu 7.5.2014)

Salon kaikkien toimialojen yhteenlasketun henkilöstömäärän trendi oli liikevaihtoa tasaisempi vuosina 2005 – 2008. Tilastossa huomioidaan kokoaikainen henkilöstö pl. osa-aikaiset ja vuokrahenkilöstö. Henkilöstömäärän tasaisuutta pohdittaessa, se selittyy osin Nokian käyttämän vuokrahenkilöstön merkittävällä osuudella, jota ei lasketa mukaan ko. tilastoon. Tilastossa huomioidaan kokoaikainen henkilöstö pl. osa-aikaiset ja vuokrahenkilöstö. Vuonna 2009 henkilöstömäärä väheni oleellisesti 10 % ja vuonna 2010 vähennystä oli 8 % edellisvuoteen verrattuna. Vuonna 2011 henkilöstömäärän kehitys reipastui ja se kasvoi 5 % edellisvuoteen verrattuna. Vuonna 2012 henkilöstömäärän kehitys kääntyi laskuun 7 % ja vuosi 2013 ei tuonut parannusta tilanteeseen ja määrä väheni 7 %. Vuoden 2012 osalta tilastoon vaikuttaa Nokian matkapuhelintehtaan lakkauttaminen ja 1 800 henkilön irtisanominen kokoonpanotehtaan tuotannosta.

Yleisesti voidaan todeta, että kotimarkkinoiden ostovoima on raporteissa aina ratkaisevassa roolissa, kun puhutaan pk-yritysten kasvusta. Arvonlisäveron nosto sekä lainojen saamisen vaikeutuminen on todettavissa eri analyyseistä. Samaa viestiä on kuluttajatarvakauppaa tekeviltä yrityksiltä tullut viimeisten vuosien aikana. Tilastokeskuksen Saloa koskevassa pidemmän aikavälin raportista (kuvio 8) on todennettavissa globaalin taluskriisin yritysvaikutukset. Raportin mukaan vuoden 2007 lopulla tapahtui käänne yritysten liikevaihdossa kasvussa (kuviossa punainen nuoli).

Vuonna 2007 alkanut yritysten liikevaihdon lasku on vaikuttanut yritysten henkilöstömäärän vähentämiseen vuonna 2008 (kuviossa musta nuoli) vuoden viiveellä. Kun lähes vastaava liikevaihdon lasku (liila nuoli) on toteutunut uudestaan vuonna 2011, yritykset ovat ennakoineet jo etuajassa, reagoineet jo ennakoon ja vähentäneet henkilöstömäärää jo ennen liikevaihdon laskua (oranssi nuoli).

Salo nimettiin äkillisen rakennemuutoksen alueeksi vuonna 2009. Erilaisten tukitoimien (esim. korotetut yritystuet, tuetut kehittämispalvelut, yleinen kehittämisen aktivointi) seurauksena pieniä elpymisen merkkejä oli havaittavissa vuonna 2010 ja osin 2011. Liikevaihdon loiva kasvusuunta 2010 selittynee osin myös sillä, että henkilöstömääriä on vähennetty 2009 ja yrityksiä on tällä toimenpiteellä tervehdytetty. Seuraukset näkyvät kuviossa 9 liikevaihdon kasvuna ja maltillisena henkilöstömäärän kasvuna vuonna 2011 (kuvio 8).

5.3. Toimialoittainen kasvu Salossa vuosina 2005 – 2013

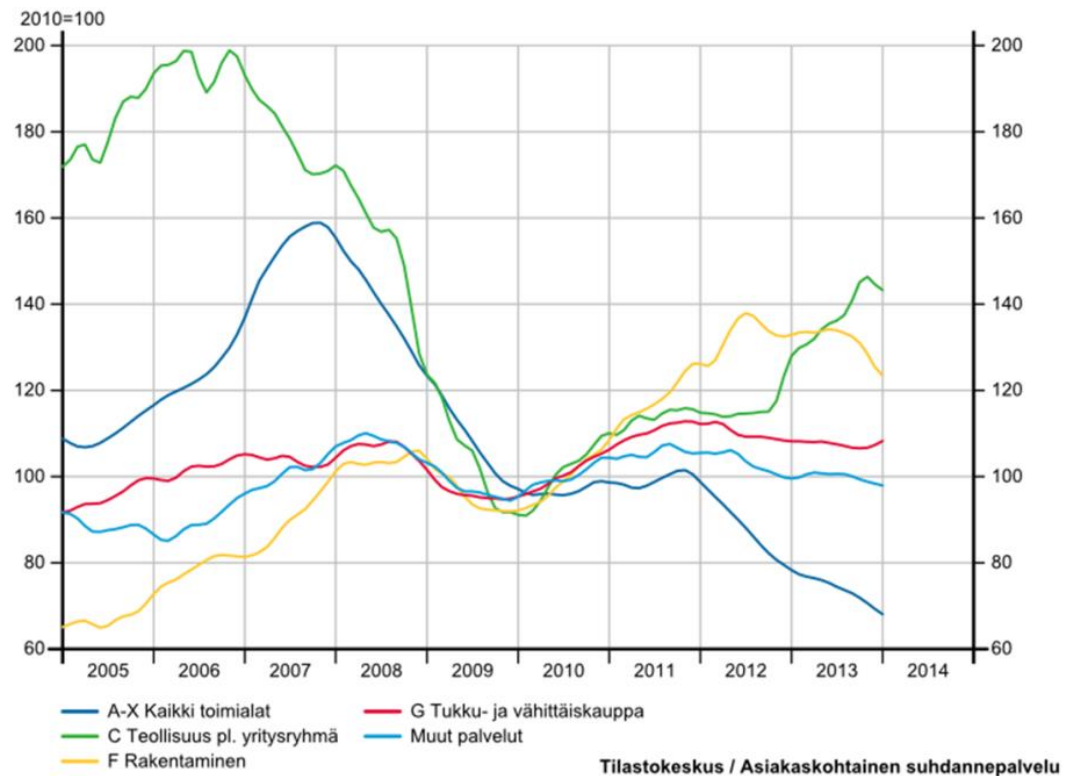
Eri toimialojen liikevaihdon kasvua voi verrata oheisen (kuvio 9) Tilastokeskuksen koosteen avulla. Kuvion 9. sininen käyrä 'A-X Kaikki toimialat' kuvaa kaikkien toimialojen yritysten - ml. Nokia Salo - yhteenlaskettua liikevaihtoa. Käyrä on vastaava kuin kuviossa 8. Kuvion 9. vihreä käyrä 'C Teollisuus pl. yrityskäyrä' kuvaa Salon teollisuuden yritysten yhteenlaskettua liikevaihtoa pl. Nokia Salon vaikutusta. Käyriä vertailtaessa huomaa Nokian suuren vaikutuksen alueen elinkeinorakenteeseen.

Salon aluetaloudelle merkittävin toimiala liikevaihtokertymän mukaan laskettaessa on teollisuus, jonka yhteenlaskettu liikevaihto kasvoi vuosina 2005 – 2006. Vuonna 2007 alkoi negatiivinen voimakas kehitys, joka muuttui positiiviseksi vasta vuonna 2010. Eri-

tyisen voimakkaasti liikevaihto väheni vuonna 2008, kun laskua edelliseen vuoteen verrattuna syntyi 33 %. Tämä selittyy osin Nokian ulkoistamien palveluiden hankinnan siirtymisestä edullisemman kustannustason maihin (vrt. painotuotteet, komponentit ja piirilevyt, muovikuoret). Kehityksen suunta muuttui positiiviseksi vuonna 2010, jolloin liikevaihto lisääntyi 14 %. Vuonna 2011 liikevaihdon kasvu tasaantui. Positiivinen kasvusuuntaus jatkui maltillisesti vuonna 2012, kasvusuunnan pysähtyen reilu vuodeksi ja jatkuen vuonna 2013 positiivisena kehityksenä. Vuonna 2013 teollisuuden liikevaihto oli 18 % korkeampi kuin vuonna 2012. Tilastossa näkyvä kasvusuunta on yllättävä, kun samanaikaisesti on mediassa yleisesti viestitetty laskusuhdanteen jatkumisesta.

Toimialoja keskenään verrattaessa rakentamisen toimiala poikkeaa muista voimakkaimmin teollisuuden jälkeen. 2005 - 2007 ja 2011 - 2012 rakentamisen kasvu oli muita aloja korkeampi, kun taas rakentaminen laski vuonna 2013 muita toimialoja jyrkemmin. Vuonna 2006 liikevaihto nousi jopa 20 % edellisvuodesta. Rakentamisen suhdannevaihtelut selittyvät osin toimitilarakentamisen ja muiden isojen kiinteistöjen rakennus- ja uudisprojektien toteutumisesta vuosina 2006 - 2008 ja 2010 - 2012 Salossa (esim. sairaala, kaupungintalo, Prisma). Samoina vuosina valmistui useita vuokra-asuntokohteita, joiden rakentamista on tuettu valtion vuokra-asuntorakentamisen tuilla.

Muita toimialoja analysoitaessa voidaan todeta liikevaihdon kehittyneen myönteisesti vuosina 2006 – 2008. Liikevaihdon supistus näkyi vuonna 2009 noin 10 %:n liikevaihtolaskulla. Laskusuuntaus jatkui vuonna 2010, jonka jälkeen liikevaihdon kehitys on ollut kasvussa vuonna 2011. Laskusuuntaus käynnistyi maltillisesti vuonna 2012 jatkuen vuonna 2013. Laskusuuntaus erityisesti kaupan puolella selittyy kuluttajien ostovoiman heikentymisenä työttömyyden seurauksena.








Kuvio 9. Eri toimialojen liikevaihdon toteuman vertailu vuosina 2008 – 2013 Salossa (Tilastokeskus, asiakaskohtainen suhdannepalvelu 7.5.2014)

5.4. Yritysten kasvunäkymät liikevaihdon mukaan Salossa






Salon pk-tutkimuksessa kysyttiin vastaajilta yritysten liikevaihdon kehittymistä viimeisen 12 kk:n aikana ja miten yrityksen liikevaihdon arvioidaan kehittyvän seuraavan 12 kk:n aikana. Vastauksia kysymykseen saatiin erittäin hyvin; ensimmäisen vastausprosentin ollessa 100 % ja toisen ollessa 99,5 %). Tulosta yritysten edustajien vastauksista voidaan pitää vastausprosentin mukaan luotettavana.

Vastausten yhteenveto on kuvattu oheisissa kuvioissa:

4. Miten yrityksenne liikevaihto on kehittynyt viimeisen 12 kk:n aikana?

	Vastaus	Lukumäärä	Prosentti	20%	40%	60%	80%	100%
1.	Kasvanut	70	35,00%					
2.	Ennallaan	74	37,00%					
3.	Supistunut	47	23,50%					
4.	En osaa sanoa	3	1,50%					
5.	Jokin muu, mikä	6	3,00%					
	Yhteensä	200	100%					

5. Miten arvioitte yrityksenne liikevaihdon kehittyvän seuraavien 12 kk:n aikana?

	Vastaus	Lukumäärä	Prosentti	20%	40%	60%	80%	100%
1.	Kasvaa	90	45,23%					
2.	Pysyy ennallaan	68	34,17%					
3.	Supistuu	26	13,07%					
4.	En osaa sanoa	11	5,53%					
5.	Jokin muu, mikä	4	2,01%					
	Yhteensä	199	100%					

Kuvio 10. Arviot yrityksen liikevaihdon kehittymisestä (Salon pk-tutkimus 2014)

Kyselyn tuloksia analysoitaessa kuvion 9. tilastollisiin tuloksiin voidaan todeta, että vastausten luotettavuus on hyvä ja kyselyyn vastanneet yritykset ovat suhteellisen realistisia pohdittaessa tulevaisuuden kehitysnäkymiä. Vastanneista 43 % ennakoivat yrityksen liikevaihdon kasvavan ja 34 % ennakoivat sen säilyvän ennallaan. Samaan aikaan liikevaihdon kasvusta viimeisen 12 kk:n aikana kertoo 35 % vastanneista ja 37 % ilmoittaa liikevaihdon olevan ennallaan. Toimialakohtaisesti tarkasteltaessa kasvusta ovat vastanneet teollisuuden ja palvelun toimialaryhmät. Liike-elämän palveluita tarjoavat, tukku- ja vähittäiskaupan edustajat sekä rakentamisen toimiala ovat ennakoineet liikevaihdon pysyvän ennallaan. Vastauksia verrattaessa kuvion 9. tilastotietoihin, voidaan todeta vastausten luotettavuuden olevan hyvä.

Tuloksia voi verrata myös seuraavaan kuvioon (kuvio 11), jossa on kuvattu TEM Toimialapalveluiden keväällä 2014 julkaisema Alueelliset kehitysnäkymät – julkaisu. Siinä kuvataan eri alueiden elinkeinoelämän odotuksia. Varsinais-Suomen osalta elinkeinoelämän edustajina olleet vastaajat ovat arvioineet syksyn 2014 tilannetta paremmaksi.

6. Kehitysnäkymien seuranta ja ennakointi

Oman toimintaympäristön analysoinnin tavoitteena on auttaa yrityksiä menestymään ja varautumaan ennakoitavissa oleviin muutoksiin. Kehitysnäkymien ja tulevan ennakointi on yrityksille välttämätön ja jatkuva prosessi, jotta voidaan valmistautua tulevaan, muotoilla oma toimintastrategia sen mukaisesti ja lisätä omaa ymmärrystä kestävästä liiketoiminnasta. Ennakkotietämys auttaa ohjaamaan yrityksen omaa toimintaa ja strategian suunnittelua huomioiden pidemmän aikavälin näkymät ja globaalit haasteet.

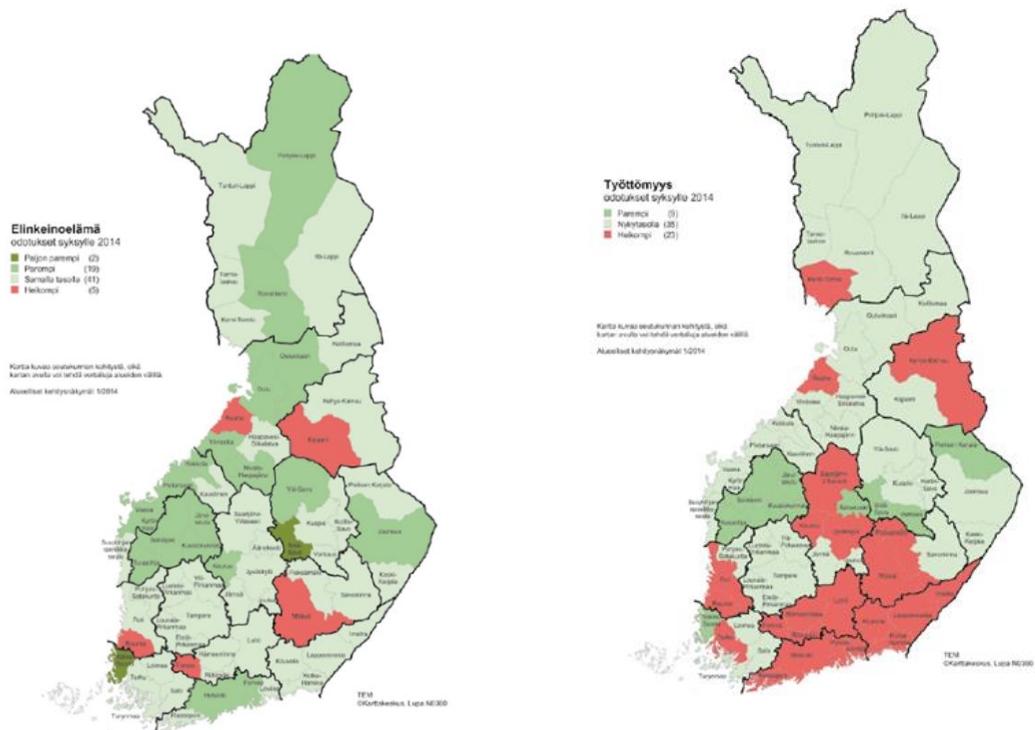
6.1. Kehitysnäkymien raportointi

Ennakoinnin tekemiseen on useita eri malleja ja luotettavia lähteitä. TEM Toimialapalvelu julkaise säännöllisesti toimialakohtaisia raportteja sekä alueellisia kehitysnäkymäennusteita. Alueellisissa kehitysnäkymissä arvioidaan kehitysnäkymiä elinkeinoelämän, yritystoiminnan, työllisyyden ja osaavan työvoimansaataavuuden perusteella seutukunnittain. Suomen Yrittäjät ry julkaisee säännöllisesti mm. pk-yritysbarometriä. Elinkeinoelämän Keskusliitto EK julkaisee mm. luottamusindikaattoreita, suhdannebarometreja ja talouskatsauksia. Tässä mainittuna joitakin luotettavia valtakunnallisia lähteitä, joita useassa yrityksessä ja mediassa seurataan ja joihin moni voi myös itse vaikuttaa vastaamalla.

TEM Toimialapalvelu julkaisi keväällä 2014 alueelliset kehitysnäkymät 01/2014, joiden kartat ohessa (kuvio 11). Vasemmanpuoleisessa on kartassa kuvattu elinkeinoelämän odotukset syksylle 2014. Punainen väri tarkoittaa ”heikompi tilanne”. Vaalein vihreä tarkoittaa ”samalla tasolla”, keskivihreä ”parempi” ja tummin vihreä ”paljon parempi”. Positiivisimmat odotukset elinkeinoelämän kehittymisen suhteen näyttävät olevan Vakka-Suomessa ja Sisä-Savossa.

Oikeanpuoleisessa kartassa on kuvattu työttömyyden odotukset syksylle 2014 vastaavin värein: punainen - heikompi, vaaleanvihreä – nykytasolla, tummin vihreä – parempi. Työttömyyden kehityksen ennakoidaan olevan hitaampaan ja tilanteen heikompaa syksyllä suuremmissa maakuntakeskuksissa esim. Helsinki, Tampere, Turku, Lahti, Mikkelä, Kajaani ja Jyväskylä. Salon osalta työttömyyden määrällinen kasvu on hidastunut ja

työttömyyden ennakoidaan pysyvän ennallaan (vaaleanvihreä väri tarkoittaa ”nykytasolla”). Oulun seudulla vastaajat ovat ennakoineet tilanteen muuttuvan syksyllä paremmaksi. Perusteluna voi olla vahva uusyritystoiminta alueella.



Kuvio 11. Alueelliset kehitysnäkymät 1/2014 (TEM Toimialapalvelu 1/2014)

Yritysten edustajien tulevaisuusmielenkiinto kohdistuu useimmiten sellaisiin asioihin, jotka ovat konkreettisia ja yhteydessä oman alan liiketoimintaan ja sen kannattavuuteen. He hyödyntävät tuloksia usein strategisen tason suunnittelussa. Mielenkiinnon kohteina ovat ostotoimintaan ja tavarantoimitukseen liittyvät muutokset, omien tuotteiden/palveluiden kysynnän kehittyminen ja asiakkaiden ostokäyttäytyminen, teknologian kehitys sekä kilpailijaryhmän liikevaihdon kehityksen vertailu oman toiminnan kehitykseen.

6.2. Yrityksen odotukset ja oman toiminnan ennakointi Salossa

Salon pk-tutkimuksessa vastaajilta kysyttiin heidän näkemyksiään millaiseksi vastaajan edustaman yrityksen toiminta on kehittynyt vuonna 2020. Kysymyksessä esitettiin ennusteita yrityksen toiminnasta satunnaisessa järjestyksessä. Vastauksia saatiin 197 kpl vastausprosentin ollessa 99 % joten tulosta voidaan pitää luotettavana.

Vastausten yhteenveto on esitetty oheisessa kuvassa 12. Tulosten mukaan yritysten odotukset suhdannekehityksestä ovat positiivisia ja yritykset suuntaavat toiveikkaina tulevaan ja vuoteen 2020. Tulosten mukaan 78 % vastanneiden yritysten liikevaihtojen ennakoidaan kasvavan nykyisestä. Erityisesti teknologia- ja informaatioteollisuuden edustajat (72 %) ovat vastanneet liikevaihdon kasvun ennusteista positiivisesti. Toisessa kysymyksessä (kysymys 14.) selvitettiin suunnitteilla olevia investointeja. Vastanneista valmistavan teollisuuden edustajista 20 % suunnittelee kone- tai laiteinvestointia, 14 % toimitilojen laajennusta, 12 % tuotekehitysinvestointia ja 11 % tuotantomenetelmien uudistamista.

Paikallisesti toimiva kaupan ala ennakoinee kotitalouksien heikenneen ostovoiman jatkuvan vielä jonkin aikaa ja he (10 %) ennakoivat liikevaihdon säilymisen ennallaan tai vähenevän.

Yrityksen tuotteiden/palveluiden arvellaan uudistuvan 66 % vastanneen osalta. Erityisesti teknologiateollisuus ja rakentamisen toimialojen edustajat (69 % vastanneista) ennakoivat näin tapahtuvan vuoteen 2020 mennessä. Vastanneista 17 % toteaa, että väite ei pidä paikkansa. Toisessa kysymyksessä (kysymys 14) tuotannollisen teollisuuden edustajista – lähinnä teknologiateollisuus – 23 vastasi pohtivansa tuotekehitysinvestointia, 21 tuotantomenetelmien kehittämistä ja 19 liiketoimintaosaamisen kehittämistä hyödyntäen mahdollisesti julkisia tukia ko. toimintaan.

Yrityksen toiminnan ennakoidaan jatkuvan Salossa, sillä 70 % vastanneista totesi, että muutto paikkakunnalta ei pidä paikkansa. Erityisesti teknologiateollisuuden edustajat ovat tätä mieltä. Selittynee osin sillä, että teollisuuden toimitilojen ja henkilöstön siirtäminen toisaalle on erittäin vaikeaa. Vastanneista 20 % vastasi, että ei osaa arvioida yritystoiminnan pysyvyyttä Salossa. Erityisesti liike-elämän palveluita tarjoavat yritykset

vastasivat näin ja on oletettavaa, että heillä muuton syynä on palveluiden keskittyminen ja siirtyminen lähemmäs asiakkaita. Vastanneista 10 % totesi muuton pitävän paikkansa ja erityisesti tukku- ja vähittäiskaupan vastaajat kuuluvat tähän ryhmään.

Kyselytutkimuksessa selvitettiin syitä mahdolliseen poismuuttoon Salosta ja muutto harkitsevista 59 % (yhteensä 59 vastaajaa) ilmoitti syyksi 'markkinoiden pääpaino on muualla'. 26 % vastanneista (yhteensä 27 vastaajaa) ilmoitti syyksi 'tärkeät yrityskumppanit sijaitsevat muualla'. 17 % vastanneista (17 vastaajaa) ilmoitti syyksi 'osaavaa työvoimaa ei ole tarjolla'.

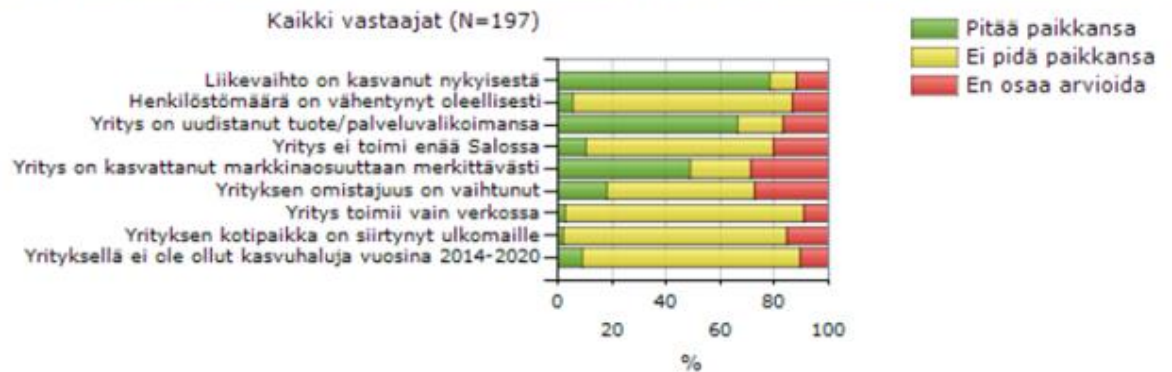
Valtaosalla vastaajista (82 %) yritysten henkilöstömäärän arvellaan säilyvän ennallaan. Vastanneista 5 % ennakoivat henkilöstömäärän vähenevän ja 13 % vastanneista ei osaa arvioida ko. vastausta. Vastaukset jakaantuivat tasaisesti kaikkien toimialojen kesken.

Vastanneista puolet (49 %) toteaa yrityksen kasvattavan markkinaosuuttaan merkittävästi. Erityisesti teknologiateollisuuden (33 %) ja liike-elämän palveluita (48 %) tarjoavien osalta on ennakoitu markkinaosuuden kasvua yritystoiminnoissa. Vastanneista 22 % ennusti, että väite ei pidä paikkansa ja 28 % ei osaa arvioida.

Vastanneista 54 % totesi, että yrityksen omistajuus ei vaihdu. Vastanneista 18 % ennakoivat omistajuuden vaihtuvan ja 28 % ei osannut arvioida asiaa. Vastaukset jakaantuvat kaikkien toimialojen kesken tasaisesti. Suomessa yrittäjät ovat yleisen havainnon mukaan vanhempia kuin muissa EU-maissa. 50 vuotta ja sitä vanhempia yrittäjiä on tällä hetkellä Suomessa noin 53 000 kpl. Valtaosa ikääntyvien yrittäjien liiketoiminnoista on kannattavaa ja markkinatarpeeseen vankasti tukeutuvaa elinvoimaista liiketoimintaa.

Vastanneiden osalta (88 %) yritystoimintaa ei olla siirtämässä vain verkon varaan digitalisaatiosta huolimatta. 3 % vastanneista ilmoitti yritystoiminnan siirtymisestä verkkoon ja he edustivat kaupan alaa.) % vastanneista ei osannut arvioida vain verkkoon siirtymistä. Vastaajien kesken ollaan sitä mieltä (88 %), että yrityksen kotipaikkaa ei olla siirtämässä ulkomaille. Hyvin pieni osa vastaajista (2 %), jotka edustivat informaatioteknologian edustajia, pohti tätä vaihtoehtoa. 16 % vastanneista ei osannut arvioida, siirtykö yrityksen kotipaikka ulkomaille.

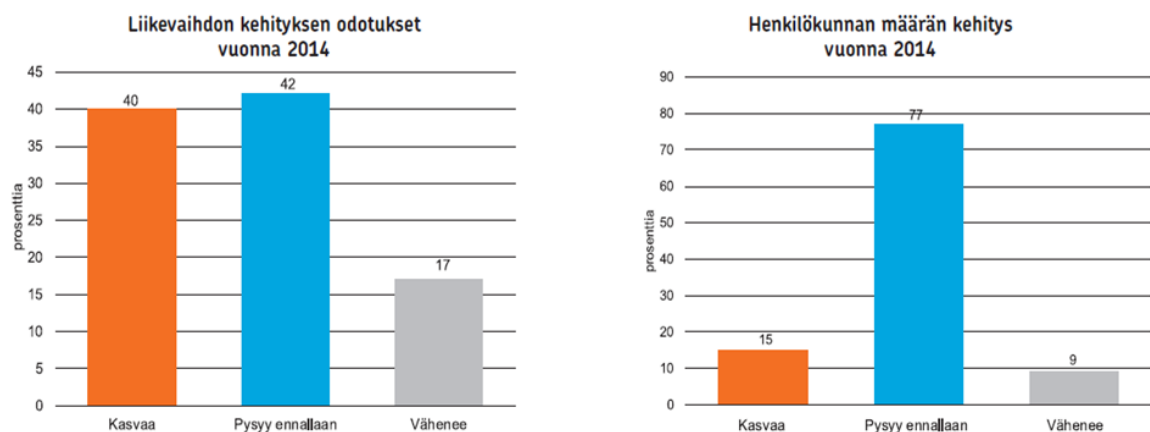
12. Yritystoimintanne visio vuonna 2020. Millaiseksi arvioitte yrityksenne toiminnan kehittyneen vuonna 2020?



Kuvio 12. Salolaisten yritysten odotukset vuoteen 2020 asti (Salon pk-tutkimus 2014)

Kun tuloksia kuvioista 10. ja 12. verrataan tammikuussa 2014 tehtyyn Varsinais-Suomen maakuntakatsauksen 2014 tuloksiin ja jokseenkin vastaavanlaisiin kysymyksiin, joissa kysyttiin odotuksia liikevaihdon kehitykseen 2014 maakunnallisella tasolla, voidaan todeta vastausten olevan yhteneväiset ja suuria poikkeamia ei ole maakunnallisissa ja aluekohtaisissa vastauksissa.

Maakuntakatsauksen mukaan liikevaihdon kasvua ennakoi 40 % vastanneista ja liikevaihdon säilymistä ennallaan ennakoi 42 % vastanneista. Tässä kyselyssä vastaajia oli 1 187 henkilöä vastausprosenttien olleen 17 %.



Kuvio 13. Varsinaissuomalaisten yritysten odotukset vuodelle 2014 (Varsinais-Suomen Maakuntaennuste 2014)

7. Tilauskanta ja kysyntä

Tilauskannalla tarkoitetaan *lähinnä valmistavan teollisuuden ja b2b –kauppaa tekevien yritysten* kuukauden lopussa olevaa toimittamattomien tilausten arvoa. Kysynnällä tarkoitetaan lähinnä *kuluttajakauppaa tekevien yritysten* kulutuskysyntää, kun kuluttajat eli tuotteiden lopulliset käyttäjät tarvitsevat tuotteita. Sillä tarkoitetaan myös sitä kysyntää, kun yritykset ja organisaatiot hankkivat tavaroita tai palveluja.

Tilauskannan ja kysynnän epävarmuudet ja vaihtuvuudet ovat nykyisin arkipäivää useilla toimialoilla. Tilauskantojen pituus vaihtelee, mikä aiheuttaa toimituksissa viivästyksiä ja joka taas ilmenee laajemmissa toimitusketjuissa toimitusmyöhästymisinä. Kysynnän vaihtelu taas voi olla lyhytaikaista, perustua kausivaihteluun tai epäsäännöllisyyteen. Tilauskantojen ja kysynnän muutokset ovat arvaamattomia ja vaikeasti ennakoitavissa. Ne ovat kuitenkin hyviä mittareita tutkittaessa elinkeinoelämän yleisiä näkymiä, yritysten luottamusta tulevaan sekä kun ennakoidaan tuotannon kysyntätarpeita lähitulevaisuudessa.

7.1. Yritysten näkemykset kysyntään/tilauskantaan Salossa

Salon pk-tutkimuksessa kysyttiin vastaajilta kysynnän/tilauskannan tilannetta vastaushetkellä. Kyselyyn vastanneista vain 8 % totesi palveluiden ja/tai tuotteiden kysynnän/tilauskannan olevan erinomainen tällä hetkellä. Hyväksi sen arvioi tällä hetkellä 51 % vastaajista. Välttäväksi sen arvioi 32 % vastanneista ja heikoksi 7 %. Teollisuuden toimialan vastaajista 32 % arvioi tilauskannan erinomaiseksi ja loput teollisuuden edustajat arvioivat sen hyväksi. Tukku- ja vähittäiskauppa arvioi palveluiden kysynnän hyväksi (42 %) sekä välttäväksi (52 %). Liike-elämän palveluita tarjoavat vastaajat arvioivat kysynnän hyväksi. Rakentamisen toimialan vastaajat arvioivat kysynnän olevan välttävää.

Kyselyssä pyydettiin arvioimaan palveluiden ja/tai tuotteiden kysynnän/tilauskannan kehitystä seuraavien 12 kk:n aikana. Kyselyyn vastanneista 13 % ennakoi sen kasvavan merkittävästi. 42 % vastanneista arvioi sen kasvavan ja 43 % ennakoi sen säilyvän ennallaan. Vain 5 % arvioi sen supistuvan ja 2 % supistuvan oleellisesti. Liikevaihdon

merkittävää kasvua ennakoi erityisesti rakentamisen ja teollisuuden toimialat. Tukku- ja vähittäiskauppa ennakoi liikevaihdon kasvua (43 %) ja säilymistä ennallaan (45 %).

6. Mikä on yrityksenne palveluiden ja/tai tuotteiden kysyntä/tilauskanta tällä hetkellä?

	Vastaus	Lukumäärä	Prosentti	20%	40%	60%	80%	100%
1.	Erinomainen	16	8,04%					
2.	Hyvä	101	50,75%					
3.	Välttävä	64	32,16%					
4.	Heikko	13	6,53%					
5.	Jokin muu, mikä	5	2,51%					
	Yhteensä	199	100%					

7. Miten arvioitte yrityksenne palveluiden ja/tai tuotteiden kysynnän kehittyvän seuraavien 12 kk:n aikana?

	Vastaus	Lukumäärä	Prosentti	20%	40%	60%	80%	100%
1.	Kasvaa merkittävästi	13	6,50%					
2.	Kasvaa	83	41,50%					
3.	Säilyy ennallaan	86	43,00%					
4.	Supistuu	9	4,50%					
5.	Supistuu oleellisesti	3	1,50%					
6.	Jokin muu, mikä	6	3,00%					
	Yhteensä	200	100%					

Kuvio 14. Yritysten kysyntä/tilauskanta tällä hetkellä ja seuraavien 12 kk aikana (Salon pk-tutkimus 2014)

Tuloksia voi verrata Danske Bankin julkaisemaan teollisuusbarometriin, jonka mukaan teollisuusyritysten odotukset ovat helmikuussa 2014 parantuneet Suomessa. Kyselyn ajankohtana suomalaisten teollisuusyritysten luottamus on korkeimmalla tasolla sitten vuoden 2012 syyskuun. Vaikka Suomessa yritysten tulevaisuudenusko on parantumaan päin, on Suomen indeksiluku (-9,3) merkittävästi matalampi kuin Ruotsissa (2,7), Tanskassa (3,7) tai Norjassa (6,1) (Danske Bank 2013).

7.2. Ollaanko liian optimistisia?

Salon pk-tutkimuksen tuloksia analysoitaessa voitaneen todeta, että kyselyyn osallistuneet vastaajat ennakoivat liiketoiminnassa valoisampaa aikaa ja ennakoivat kysynnässä ja tilauskannassa maltillista käännettä parempaan suuntaan. Maakuntaennusteen tulok-

set (kuvio 13.) tukevat päätelmää sekä luovat uskoa ja ennakoivat positiivisia kasvuodotuksia tulevaan.

Toisinaan moititaan, että yritysten avainhenkilöille tehtyjen kyselyn tulokset ovat liian optimistisia ja niissä korostuu liikaa tulevaisuudenusko. Ilman toiveikkuutta, itseluottamusta, sinnikkyyttä ja optimismia ei yksikään yritys voi luoda katsetta tulevaisuuteen!

8. Yritysten haasteita ja kasvun esteitä

Elinkeinorakennetta ja yritystoimintaa kehitettäessä on oleellista tutkia yritysten kasvuun ja laaja-alaiseen kehittämiseen vaikuttavia haasteita ja poistaa mahdolliset esteet. Yritykset kohtaavat toiminnassaan monenlaisia haasteita, jotka vaihtelevat yrityksen elinkaaren, toimialan tai tavoitteiden mukaan. Toisinaan innovatiivisuus ja sen puute liitetään yrityksen haasteisiin erityisesti korkean teknologian alalla.

Kyselytutkimuksessa selvitettiin yrityksen kasvuhaluutta (kuvio 12) ja kysyttiin seuraavan väittämän paikkansapitävyyttä: ”Yrityksellä ei ole ollut kasvuhaluja vuosina 2014 – 2020”. Vastanneiden osalta 81 % totesi, että väittämä ei pidä paikkansa. Vastanneista 9 % totesi sen pitävän paikkansa ja 10 % vastasi ’en osaa arvioida’. Vastaukset jakaantuivat tasaisesti kaikkien toimialojen kesken. Koko kyselyyn osallistuneista 30 % oli yksinyrittäjiä, joten voidaan todeta yleinen havainto, että heillä ei ole halua ryhtyä työnantajiksi, vaan he tyytyvät itsensä työllistämiseen.

Kyselytutkimuksessa selvitettiin toisella kysymyksellä avoimilla kysymyksillä tulevaisuuden haasteita sekä mahdollisia kasvun esteitä. Yksi suurimmista tulevaisuuden haasteista vastaajien keskuudessa on yritystoiminnan kasvun rahoitus, jonka todetaan olevan suurimpia esteitä kasvulle. Erityisesti palvelualan ja tukku- ja vähittäiskaupan toimialojen edustajat vastasivat rahoituksen olevan suurin kasvun este.

Ko. toimialat eivät ole yritystukilain mukaan julkisten tukien piirissä ja rahoituslaitosten kiristyneet myöntövaltuudet yritysrahoituksessa ovat vaikuttaneet asiaa. Teknologiateollisuuden vastaajat eivät pidä rahoitusta kasvun esteenä lainkaan. Oletettavaa on, että kun ko. toimiala on julkisten tukien ja äkillisen rakennemuutoksen kansallisen tukirahoituksen piirissä, tuet mahdollistavat toimialan investointi-, kehittämis- ja kansainvälis-

tymishankkeiden toteutumisen ja sitä kautta kasvun. Kyselytutkimuksessa kysyttiin suunnitteilla olevia tuotannollisen teollisuuden kehittämistoimia ja investointihankkeita ja vastauksissa 37 teknologiateollisuuden edustajaa pohtii kone- ja laiteinvestointia sekä 26 toimitilojen laajennusta.

Avoimissa vastauksissa todetaan myös suurimmaksi esteeksi resurssien puute, joilla viitataan taloudellisiin ja osaamiseen liittyviin resursseihin ja niiden puutteen todetaan olevan esteenä yrityksen kasvulle. Kehittämistoiminnan nähdään häiritsevän liiaksi pienen yrityksen päivittäistä toimintaa eikä itsellä koeta olevan riittävää osaamista kehittämistoimintaan.

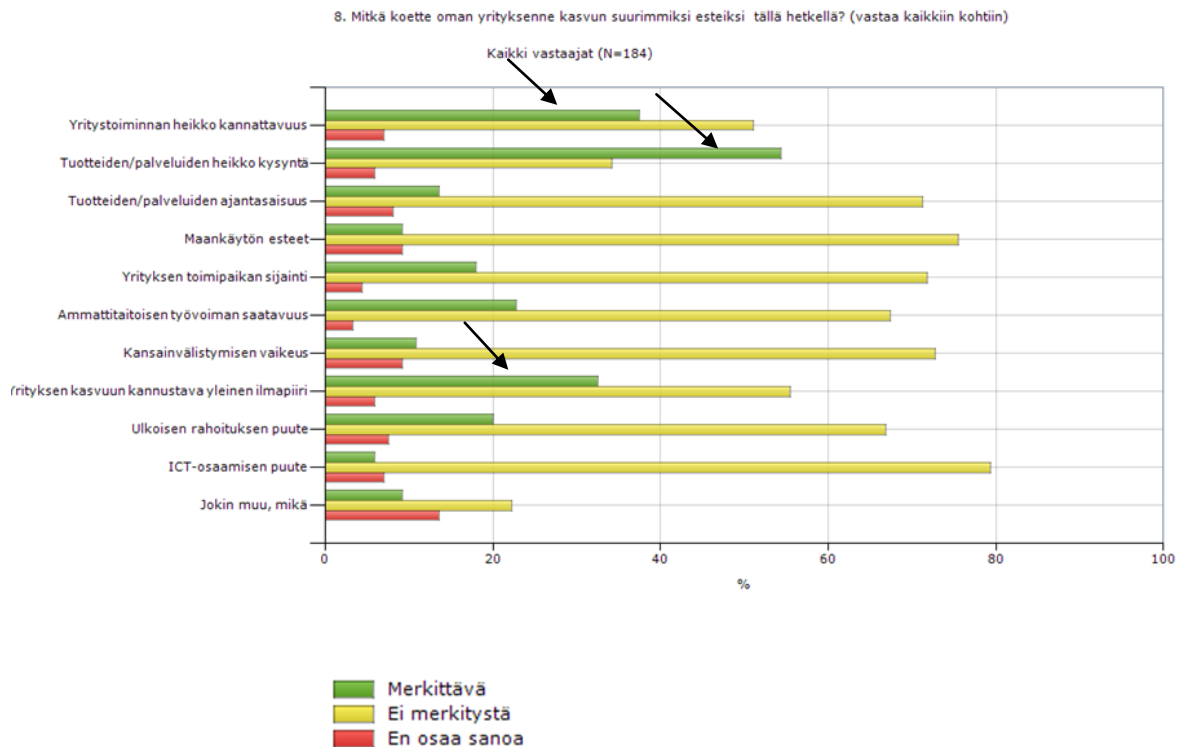
Kyselytutkimuksen avoimissa vastauksissa todetaan että, kasvun esteitä ovat osaamisen puute erityisesti markkinoinnissa ja myynnissä. Yhteistyö ja verkostoituminen muiden yritysten ja sidosryhmien kanssa nähdään entistä tärkeämmäksi kehittämisen kohteeksi ja kasvun esteen poistamiseksi tuotekehityksen rinnalla – erityisesti pienemmissä yrityksissä. Tiedon puute pätevistä ja luotettavista asiantuntijatahoista korostuu erityisesti pienempien yritysten sekä myös kasvuhakuisten yritysten kohdalla. Vähän aikaa toimineissa yrityksissä toisinaan rohkeuden puute nousee esiin.

Yritysten kasvun esteitä on Salon pk-tutkimuksessa selvitetty oletettujen valmiiden väittämien perusteella ja pyydetty vastaajia mainitsemaan, onko niillä merkitystä yrityksen kasvuun vai ei. Koska kyselytutkimus haluttiin pitää tiiviinä ja helposti vastattavana, ei kasvun esteitä ja syitä tutkittu yksityiskohtaisemmin. Vastaajille annettiin mahdollisuus vastata myös avoimesti, jos valmiissa väittämissä ei ollut huomioitu jotakin estettä.

Tuloksissa taloustilanteen pitkään jatkunut epävarmuus näkyy kasvuhakuisuuden hiipumisena. Kaikista vastanneista 58 % piti vastaushetkellä tuotteiden/palveluiden kysyntää/tilauskantaa heikkona, joka johtaa luonnollisesti kasvuhaluttomuuteen. Vastanneista 39 % yrityksen kannattamattomuus oli esteenä yrityksen kasvulle. Vastanneista 33 % piti kasvuun kannustavaa ilmapiiriä esteenä.

Kyselyn tulosten mukaan TOP 3 -suurimmat esteet yritystoiminnan kasvulle ovat (merkitty nuolilla):

1. Yritystoiminnan heikko kysyntä
2. Liiketoiminnan kannattamattomuus
3. Yrityksen kasvuun kannustava ilmapiiri



Kuvio 15. Oman yrityksen kasvun suurimmat esteet (Salon pk-tutkimus 2014)

Seuraavissa kappaleissa käsitellään tarkemmin kolmea suurinta kasvun estettä, jotka tutkimuksen mukaan koettiin suurimmiksi vastaajien keskuudessa.

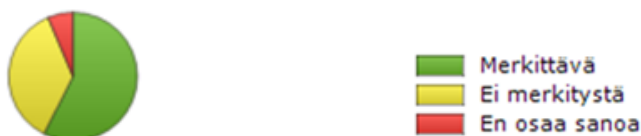
8.1. Yritystoiminnan heikko kysyntä

Yrityksissä kysynnän ennustamisen ja reaaliaikaisen seurannan tulee olla jatkuvaa. Niiden avulla yritys luo tulevaisuuden toimintaedellytyksiä ja varmistaa yrityksen käytettävissä olevien resurssien soveltuvuuden ja riittävyyden. Kysynnän arvioiminen yläkanttiin aiheuttaa resurssien hukkaa, kun taas resurssin aliarvioiminen aiheuttaa esimerkiksi toimitusvaikeuksia, palveluiden ruuhkautumista, ongelmia asiakastytyväsyydessä. Ky-

synnän seurantaan ja ennustamiseen on useita eri menetelmiä, joita tässä työssä ei tarkemmin käsitellä.

Kyselytutkimuksen tuloksissa suurin este yritystoiminnan kasvulle nähtiin olevan heikko kysyntä. Kaikista vastaajista 57 % valitsi tämän suurimmaksi esteeksi kasvulle.

Tuotteiden/palveluiden heikko kysyntä



Kuvio 16. Yritystoiminnan kasvun suurimmat esteet I (Salon pk-tutkimus 2014)

Kaikkien vastanneiden (60 %) kesken erityisesti heikko kysyntä on merkittävä este kasvulle seuraaville toimialoille:

- ✓ *rakentaminen (56 % toimialan vastauksista)*
- ✓ *teknologiateollisuus (32 % toimialan vastauksista)*
- ✓ *palvelutoimiala (44 % toimialan vastauksista)*

Ainoastaan informaatioteknologia, kuljetus ja logistiikka sekä vähittäis- ja tukkukauppa vastasivat, että heikko kysyntä ei ole esteenä yrityksen kasvulle.

Voidaan päätellä, että sellaisten yritysten liiketoiminta, mikä ei ole paikallista ja/tai yrityksen sijaintiin perustuvaa, menestyy rakennemuutoksesta huolimatta. Toisaalta näiden yritysten varallisuus ja kassanhallinta ovat olleet vakaata jo pidempään ja jo rakennemuutoksen alkaessa. Asiakkuuksien löytäminen laajemmalla markkina-alueella mahdollistaa yrityksen kasvun ja liiketoiminnan jatkuvuuden eikä ole riippuvainen tietyn markkina-alueen suhdanteisiin. Oletettavaa on, että informaatioteknologia on löytänyt uusia asiakkuuksia yli toimialarajojen ja osaltaan tekee liiketoimintaa sillä, että esim. teknologiateollisuus uudistuu ja täydentää palvelullistamisen keinoin tuotteitaan. Oletettavaa on myös, että yritykset ovat kehittäneet kysyntään perustuvia palveluita ja tuotteita ja tehneet niiden avulla uusia avauksia liiketoiminnalle. Toisaalta nämä yritykset ovat mik-

royrityksiä (78 % kaikista 'heikko kysyntä ei esteenä kasvulle' -vastauksista) ja niiden toiminta on joustavampaa muutoksille.

Kyselyn toisessa kysymyksessä (kysymys 9) kysyttiin suurimpia työllistämisen esteitä. Vastanneiden kesken 55 % totesi kysynnän riittämättömyyden olevan esteenä työllistämiseksi.

8.2. Liiketoiminnan kannattamattomuus

Yritystoiminnan perusedellytyksenä menestymiseen on sen toiminnan kannattavuus. Ilman riittävää kannattavuutta yrityksen toiminta loppuu - ennemmin tai myöhemmin. Lisäksi yrityksellä on oltava riittävä maksuvalmius. Sen parantamiseksi yritys voi ottaa lainaa, mutta edellytyksenä sen saamiselle on useimmiten yrityksen vakavaraisuus.

Kyselyn tulosten perusteella liiketoiminnan kannattavuus on merkittävä este kasvulle 38 % vastanneista. Samaan kannattavuutta käsittelevään kysymykseen kuitenkin 52 % vastanneista on todennut, että kannattavuudella ei ole merkitystä yrityksen kasvussa.

Yritystoiminnan heikko kannattavuus



Kuvio 17. Yritystoiminnan kasvun suurimmat esteet II (Salon pk-tutkimus 2014)

Erityisesti seuraavien toimialojen osalta heikko kannattavuus on merkittävä este kasvulle:

- ✓ *maa- ja metsätalousala (43 % toimialan vastauksista)*
- ✓ *tukku- ja vähittäiskauppa (32 % toimialan vastauksista)*
- ✓ *palveluala (31 % toimialan vastauksista)*

Nämä toimialat ovat suurelta osin yksinyrittäjiä tai työllistävät 1-5 henkilöä sekä osa-aikaisia kausityöntekijöitä. Toimialoilla on pääsääntöisesti ns. matalan osaamisen palveluyrityksiä, jotka toimivat pääsääntöisesti paikallisesti.

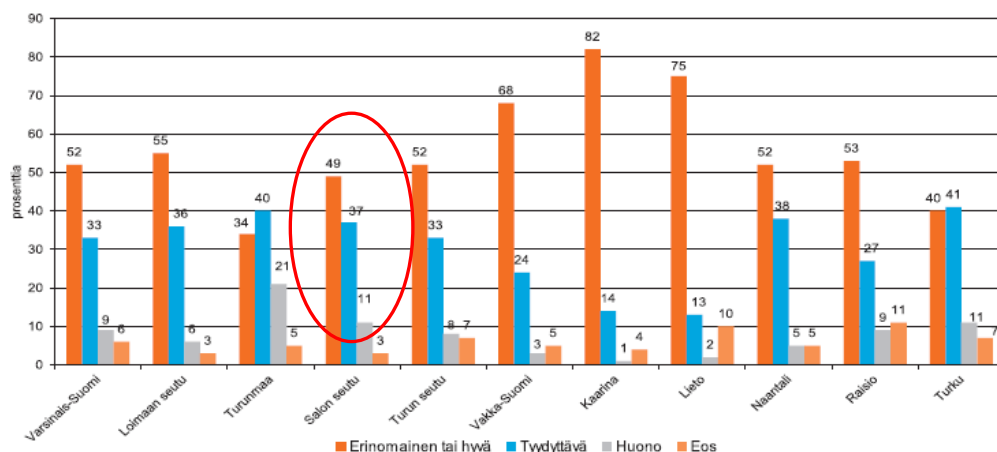
Voidaan päätellä, että erityisesti vähän aikaa toimineilla kaupan ja palvelualan yrityksillä saattaa olla puutteita ja/tai kokemusta liiketoimintaosaamisessa, joka näkyy kannattavuuden ja kulurakenteen hallinnassa. Yleisen laskusuhdanteen johdosta kuluttajien ostovoima on heikentynyt alueella siinä määrin, että markkinoilla saattaa olla kulutus tuotteista ylitarjontaa, jolla on vaikutuksia yrityksen kannattavuuteen. Yrityksissä varastojen arvo kasvaa, kassa on kriisissä ja yrittäjä hinnoittelee tilanteen ratkaisemiseksi tuotteensa liian edullisiksi katteen jäädessä minimiin. Heikko kannattavuus yrityksissä viestii toisinaan myös yrittäjän näköalattomuudesta ja suunnittelemattomuudesta.

8.3. Yrityksen kasvuun kannustava ilmapiiri

Nykyisin yrittäjyysilmapiirin kehittäminen ja elinkeinoilmaston parantaminen ovat useassa kunnassa ykköstavoitteina. Kunnat ja yritykset vertailevat, missä on paras yrittäjyysilmapiiri ja millä keinoin edistetään kuntien ja yrittäjien yhteistyötä. Elinkeinoelämän Keskusliitto EK mittaa säännöllisesti yrittäjyysilmapiiriä ja maakunnalliset yrittäjäjärjestöt yhteistyötä. Yritysilmapiirin tulisi olla kannustava, arvostava ja edistyksellinen, sillä sen tiedetään lisäävän kasvuyrittäjyyden arvostusta. Yritysymyönteinen sekä avoimuutta ja yhteistyötä korostava ilmapiiri muodostuu asenteista ja tavasta toimia. Kyse on halusta ja neuvottelutaidoista virka- ja luottamusmiesten sekä yrittäjien välillä.

Yksi vaikuttavimmista tekijöistä yrityksen sijoittumiseen paikkakunnalle ja yritysten kasvuun on nimenomaan yritysilmapiiri. Viranomaisten yrittäjämyönteisyys, kasvuyrittäjyyden arvostus ja kuntapäättäjien yritysvaikutusten arviointi osana päätöksentekoa vaikuttavat positiivisesti alueiden ilmapiiriin. Kunnan viranhaltijoiden aktiivisuus ja joustavuus yritystoiminnan edellytysten kehittämiseksi sekä kontaktointi juuri oikean henkilön kanssa on merkityksellistä. Päätöksenteossa avainhenkilöiden tietämys eri päätösten yritystoimintavaikutuksista on myös merkittävää. Myönteinen ilmapiiri ei kuitenkaan tarkoita sitä, että kunnan tulisi suostua mihin tahansa.

Varsinais-Suomen Maakuntaennusteessa 2014 on selvitetty maakunnan seutukuntien yrittäjyysilmapiiriä. Vastausten perusteella 52 % kaikista vastaajista pitää oman kuntansa yrittäjyysilmapiiriä hyvänä tai erinomaisena. Tyydyttävän vastauksen antaa 33 % vastanneista ja huonon 9 %. Salon seudulla yrittäjyysilmapiirin vähintään hyväksi arvioineiden osuus on 49 %.



Kuvio 18. Kunnan yrittäjyysilmapiiri 2014 (V-S Maakuntaennuste 2014)

Kyselyn tulosten perusteella yrityksen kasvuun kannustava ilmapiiri koettiin merkittäväksi esteeksi 33 % vastaajan keskuudessa. Samaan aikaan 61 % vastanneista totesi, että sillä ei ole merkitystä.

Yrityksen kasvuun kannustava yleinen ilmapiiri



Merkittävä
Ei merkitystä
En osaa sanoa

Kuvio 19. Yritystoiminnan kasvun suurimmat esteet III (Salon pk-tutkimus 2014)

Analysoitaessa tarkemmin vastauksia eri toimialojen mukaan, seuraavat toimialat kokevat tämän merkittävämmäksi kasvun esteeksi:

- ✓ maa- ja metsätalous (42 % kaikista toimialan vastauksista)
- ✓ tukku- ja vähittäiskauppa (33 % kaikista toimialan vastauksista)

✓ *informaatioteknologia (21 % kaikista toimialan vastauksista)*

Yrityksen kasvuun vaikuttava ilmapiiri voidaan tulkita myös laajemmin yleisenä kiinnostuksena yrittäjyyteen ja yritystoiminnan kasvuun. Päätöksenteko liittyen yritysten verotukseen ja muihin kannustimiin ei ole tyydyttänyt yrittäjiä. Päätöksenteossa yritysvaikutuksen arviointi ja kasvuun liittyvien kannusteiden kehittäminen ovat jääneet takalalle, joilla on väistämättä vaikutuksensa yleiseen kasvuun kannustaan ilmapiiriin.

8.4. Muita tutkimuksessa esille tulleita kasvun esteitä

Vastaajien keskuudessa 70 % pitää yrityksen tuotteita ja/tai palveluita pidetään ajantasaisina ja niiden ei katsota olevan este yrityksen kasvulle. Tulos poikkeaa jonkin verran aikaisemmin todetusta tuloksesta, jossa 66 % vastaajista arveli uudistavansa yrityksen tuote/palveluvalikoiman vuoteen 2020 mennessä. Näistä voidaan todeta, että vastaajat pitävät nykyisiä tuotteita/palveluita tällä hetkellä ajantasaisina mutta arvelevat niiden uudistustarpeen olevan seuraavien 6 vuoden aikana.

Vastaajista 80 % toteaa, että maankäytöllä ei ole merkitystä yrityksen kasvulle. Yleensä kaavoitusasiat ja maankäytölliset asiat puhuttavat yritysten edustajia ja niitä halutaan usein kritisoida. Niiden todetaan vaikuttavat oleellisesti ihmisten arkeen ja yrittäjien asiakasvirtoihin. Mikäli kysymyksessä olisi kysytty samaa asiaa termillä ”kaavoitus”, voidaan olettaa vastauksen olleen tuolloin erilainen.

Vastaajista 70 % toteaa, että yrityksen sijainnilla ei ole merkitystä, kun samaan aikaan 18 % toteaa sillä olevan merkitystä. Jälkimmäisestä ryhmästä vastaajat ovat 80 % kaupan alan toimijoita, joille yrityksen sijainti saattaa olla jopa elintärkeä. Kyselytutkimuksen toisessa kysymyksessä (kysymys 16.) kysyttiin mahdollista yrityksen toimipaikan siirtoa. Vastausten mukaan 37 % pohti toimipaikan siirtoa Salon keskustaan ja 33 % Meriniityn yritysalueelle. Keskustaan siirtymistä harkitsevat edustavat kaupan alana yrityksiä ja Meriniityyn muuttoa pohtivat edustavat teknologiateollisuuden toimialaa.

Vastaajien keskuudessa todetaan, että kansainvälistymisen vaikeus (87 %) ja ICT-osaamisen puute (79 %) eivät ole esteenä yrityksen kasvulle. Ulkoisen rahoituksen puute selittyy tiukentuneilla rahoituksen myöntämishdoilla ja vastaajien keskuudessa 20 % kokee tämän kasvun esteeksi.

9. Mitä pitäisi tehdä Salossa?

Johtopäätöksiä ja ideointia tutkimuksesta

Miksi nämä asia on sitten ensiarvoisen tärkeitä juuri Salossa? Globalisaatio, rakennemuutos, kuntatalouden haasteet ja kilpailukyvyyn heikentyminen ovat haastaneet hyvinvointiyhteiskuntamme muutokseen. Niistä selviäminen edellyttää meiltä innovaatioita ja uudenlaista ajattelua. Ne edellyttävät myös yksityisen sektorin työpaikkojen merkittävää kasvua ja investointeja, jotta voimme säilyttää nykyisen hyvinvointimme ja vastata tuleviin haasteisiin.

Yritysten kasvun tukemisen ja uusien työpaikkojen syntymisen myötä voidaan vaikuttaa kuntatalouden ongelmiin ja niistä selviytymiseen. Yritysten merkitys tulee kasvamaan entisestään – niin työllisyyden kuin elinvoimaisuuden ylläpitäjän roolissa.

Tutkimuksen perusteella vahvistuu käsitys suhdanteiden seurannan tärkeydestä. Muutokset yrityksen toimintaympäristössä tapahtuvat yhä nopeammin ja niiden vaikutukset ovat yhä laaja-alaisemmat. Mikäli yrityksen johdolla on käytettävissä riittävästi luotettavaa tietoa oman markkina-alueen, oman toimialan ja asiakkaiden markkinoiden sekä suhdanteiden muutoksista, pystytään johtamaan yrityksen kustannusrakenteita parhaimman kilpailuedun saavuttamiseksi ja ohjaamaan yritystä suhdanteiden muutosten mukaisesti.

Tutkimukseen vastanneet ovat realistisia ja optimistisia. Vastaajat ovat ottaneet tulevaisuuden haasteen vastaan ja tiedostaneet, että nykyisenkaltaiset tuotteet ja toimintatavat eivät yksin riitä ylläpitämään kilpailukykyä kotimaisilla ja kansainvälisillä markkinoilla. Vastaajat tiedostavat että osittain kilpailijat ja/tai edullisempien tuotantokustannuksien maat kykenevät tuottamaan tuotteita halvemmin ja jossakin määrin jopa laadukkaammin.

Erityisesti avoimia vastauksia analysoitaessa voi havaita, että pienillä yrityksillä on vahva tarve verkostoitua ja kokeilla uudenlaisia toimintatapoja yritystoiminnan kasvun ja kannattavuuden saavuttamiseksi. Uudet toimintatavat liiketoiminnassa tarkoittavat uudenlaisia liiketoimintamalleja ja suurempia kokonaisuuksia, joilla voidaan haastaa kilpailijat. Liiketoimintamallien tulisi olla kestäviä ja ekologisia sekä perustua keskinäiseen luottamukseen. Verkostossa pienet toimijat, jotka osin kilpailevat keskenään, kootaan yhteen

ja jokainen verkoston jäsen – ts. kumppani - antaa yhteispanokseen oman osaamisesta ja tietotaitonsa. Tuloksena syntyy uusia innovaatioita, uusia tuotteita ja palveluita, joita tuottavat yritykset yhdessä. Verkostomaisissa ympäristöissä toimivat yritykset on todettu olevan innovatiivisempia ja niistä pystytään tekemään asioita tehokkaammin.

Erityisesti teollisuusyritysten vastauksia analysoitaessa nousee esiin tuotannollisen teollisuuden yhteistyön tiivistäminen ja ns. 'virtuaalisen tehtaan' konseptointi. Tällä tarkoitetaan yritysten tuotteiden ja tuotannon sekä osaamisen konseptointia eli kokonaispalvelua asiakkaalle. Esimerkkinä asiakas voi tilata tuotteelle tuotesuunnittelun, protovalmistuksen ja lopulta tuotteen loppuvalmistuksen tai olemassa olevan tuotteen modernisoinnin huomioiden älykkäitä teknologisia ratkaisuja. Asiakas valitsee palvelun, jonka tuottavat sen osaamisalueet parhaiten tunteva yritys. Asiakkaalle palvelu on tehokasta ja ammattitaitoista ja liiketoiminnasta vastaa yritysten muodostama yritys tai osuuskunta yhteisen brändin alla.

Mitä asiakas konseptoinnista hyötyy? Hänellä on yksi kumppani, joka vastaa koko toimitusketjusta ja jonka kanssa käydään sopimusneuvottelut ja muut tekniset keskustelut. Hän saa laajaa tarvelähtöistä osaamista kilpailukykyiseen hintaan nopealla aikataululla.

Vastaavanlaisen konseptoinnin ideointia voisi laajentaa myös kuluttajakauppaa tekeville yrityksille ja pohtia yhteisen verkkokaupan tai keskitetyn logistiikkakeskuksen mahdollisuuksia. Yhteisen logistiikkakeskittymän ja -toimituksen kehittämisessä hyödynsaajina voisi olla lähes kaikki muut toimialat.

Tutkimukseen vastanneiden yritysten edustajien kanta on, että kunnan tulisi tukea ja kehittää nykyistä elinkeinoelämää joustavasti ja tasapuolisesti. Pk-yritykset ovat välttämättömiä kuntataloudelle, työllisyydelle ja palvelutarjonnalle. Menestyvä yritys houkuttelee ympärilleen muita menestyviä yrityksiä. Kaupungin tuki olemassa oleville yrityksille ja panostukset siihen, että houkutellaan alueelle uusia yrityksiä, ovat ensiarvoisen tärkeitä.

Tutkimuksessa kuvatut kasvun esteet liittyvät osin valtakunnalliseen murrokseen, joihin saataneen vastauksia valtion taholta. Puhutaan rakenteellisista uudistuksista, veromuutoksista ja yleisestä velkaantumisesta. Näihin asioihin puututaan EU:n ja valtion osalta ja kaikessa päätöksenteossa on huomioitava yritysvaikutukset.

10. Mahdollisuuksia kasvun näkökulmasta

10.1. Miten Suomi muuttuu

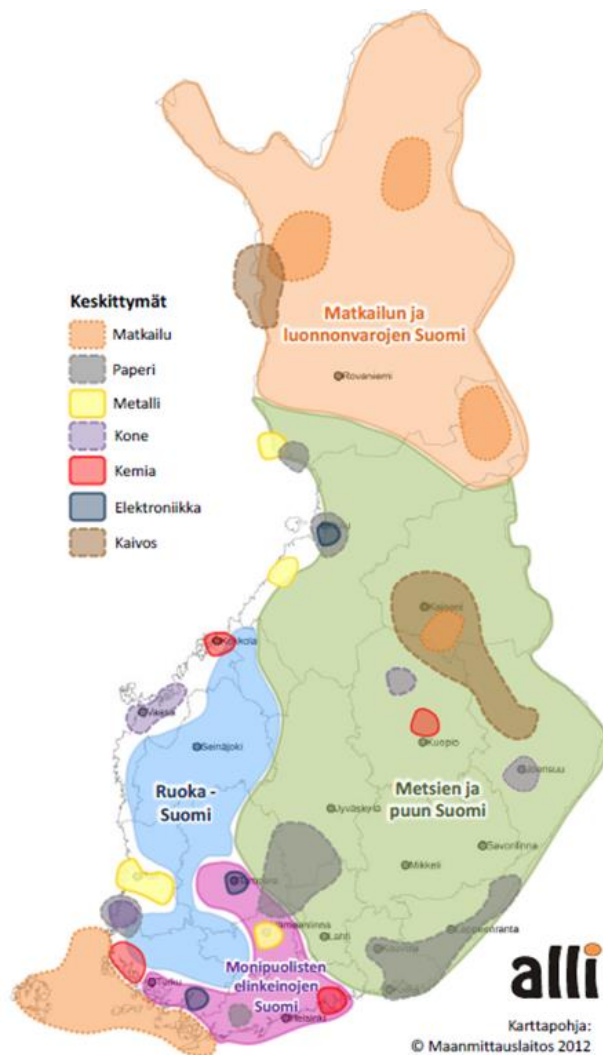
Globaalit kehitystrendit vaikuttavat merkittävässä määrin alueiden elinkeinorakenteeseen. Suomi on muuttunut viime vuosikymmenten aikana raskaan teollisuuden vientiin nojaavasta maasta teknologian osaajaksi. Useissa aikaisemmissa tutkimuksissa on todettu, että Suomi on muuttumassa yhä palveluvaltaisemmaksi ja teollisuuden merkitys vähenee. Teknologian kehityksen seurauksena innovaatioihin ja tekniseen kehitykseen perustuva osaaminen on etusijalla menestyksessä. Teollisuudesta on katoamassa erityisesti alemman koulutustason työpaikat. Nämä ns. yksinkertaiset henkilötyövaltaiset tuotantotyöt siirtyvät halvan työvoiman maihin (Huovari, Jauhiainen, Kerkelä, Esala, Härmälä 2014, 9).

Suomi on pienenä vientivetoisena ja avoimena taloutena poikkeuksellisen altis muutoksille globaalin talouden rakenteissa ja suhdanteissa. Tämä on näkynyt 2000-luvun puolesta välistä lähtien metsäteollisuuden ja elektroniikkateollisuuden nopeana taantumana esimerkiksi Kaskisen, Kotka-Haminan ja Salon alueilla. Näillä paikkakunnilla on tukeuduttu hyvin yksipuoliseen tuotantorakenteeseen (Parviainen, 22.11.2013 <http://www.kunnat.net/tietopankit/rakennemuutosten-suomi>).

Suomessa on käynnissä useita rakenteellisia muutoksia, joilla on erilainen tausta ja aikajänne. Ne vaikuttavat moninaisesti ja merkittävästi yhteiskunnan eri osa-alueisiin kuten väestön rakenteeseen, elämäntapaan, koulutustasoon, työnteon eri muotoihin ja kulttuuriin. Niiden erottaminen ei ole aina yksiselitteistä ja joskus niiden vaikutukset pystytään toteamaan vasta jälkikäteen. Muutokset ovat kuitenkin jokseenkin pysyviä, perustavanlaatuisia sekä peruuttamattomia tai hyvin hitaasti palautuvia muutoksia (Parviainen, 22.11.2013 <http://www.kunnat.net/tietopankit/rakennemuutosten-suomi>).

Elinkeinorakenteiden uusiutuessa on ennakoitavissa, että Suomi jakaantuu eri osaamiskeskittymiin. Elinkeinorakenteet linkittyvät keskenään yhä tiiviimmin ja niiden markkinat ulottuvat yhä kauemmaksi. Digitalisaatio, uudet innovaatiot ja edistyneen teknologian vauhdikas kehittyminen muuttavat tapaa toimia. Tietointensiiviset alat ovat voimakkaassa kasvussa ja ne edistävät toimialarajoja ylittävien innovaatioita syntymistä.

Suomessa ennakoidaan elinkeinojen keskittyvän entisestään ja tutkijoiden näkemysten mukaan maa on jaettu työllistävyyden ja osaamiskeskittymien perusteella alueisiin.



Kuvio 20. Näkemys elinkeinojen Suomesta (Alli-kartasto 2013)

Metsä- ja puutalous on keskittynyt alueille, joissa on suurimmat metsävarannot: Kymenlaaksoon, Keski-Suomeen ja Kainuun sekä Pohjois-Pohjanmaan alueille. Se kattaa maantieteellisesti ison osan Suomesta. Näillä alueilla metsä- ja puutuoteteollisuus vahvistuu entistä tärkeämmäksi ja jalostuneeksi tuotantoalaksi (Alli-kartasto, s. 47).

Metalliteollisuus sekä koneiden ja laitteiden valmistus keskittyy hajanaisemmin eri puolille Suomea ja eri alueiden osaamiseen perustuva erikoistuminen on selkeämmin näh-

tävillä. Metallin jalostusta on Raahessa, Kemi-Torniossa, Satakunnassa ja Hämeenlinnassa. Erikoistuneessa koneteollisuudessa erikoistuneita alueita on Vaasassa, Varsinais-Suomessa, Ylä-Savossa, Joensuussa ja Raaseporissa Läntisellä Uudellamaalla. Kemian teollisuus on keskittynyt Porvooseen ja Naantaliin sekä Kokkolaan ja Kuopioon. Kaivosteollisuus keskittyy rikkaille kaivannaisalueille Kainuuseen, Ylä-Savoon ja Lappiin (Alli-kartasto, s. 47).

Elintarviketeollisuus keskittyy maaperältään hedelmälliselle ja ilmastoltaan suotuisalle alueelle lähelle ruuhka-Suomea, jossa myös kuljetusetäisyydet eivät ole pitkiä. Maataloustuotanto ja karjatalous ovat keskittyneet Vakka-Suomeen, Satakuntaan ja Etelä-Pohjanmaalle. Maidontuotantoa on myös Keski-Suomessa (Alli-kartasto, s. 47).

Matkailua pidetään tärkeänä kasvualana erityisesti Lapissa ja Itä-Suomessa, jossa venäläisten matkailijoiden määrä on kasvanut huomattavasti. Myös suurissa kaupungeissa matkailu on tärkeä kasvuala, vaikka se ei siellä ole työllistävyysnä niin suuressa merkityksessä kuin Itä- ja Pohjois-Suomessa (Alli-kartasto, s. 47).

Elinkeinorakenteen muutoksissa mainittavia trendejä ovat myös kulutuskysynnän muuttuminen kohti ekologisuutta ja sähköistä kauppaa (nettikauppa). Digitalisoitumisen seurauksena kuluttajien sähköinen asiointi yleistyy, mikä näkyy kiinteän asioinnin ja erilaisten palvelupisteiden katoamisena. Digitalisoituminen näkyy myös työn tekemisen uusina muotoina. Etätyöskentely yleistyy tehokkaiden tietoliikenneyhteyksien seurauksena ja työ muuttuu entistä liikkuvammaksi. Työjaksot muuttuvat entistä lyhyemmiksi ja projektimaaisiksi.

Energian tuotanto on myös uudistumassa kohti uusia energialähteitä. Uusiutuvan energian tuotantomuodoista hyödynnetään puuta sekä jatkuvia luonnollisia prosesseja kuten aurinkoa, tuulta, ilman ja maan lämpöä sekä vedenvirtausta. Tämä on seurausta osin globaalista ilmastonmuutoksesta. Tulevaisuudessa yritysten liiketoiminta perustuu resurssitehokkuuteen; materiaalien ja energian kulutuksen minimoimiseen. Kun tehdään uutta, se kannattaa tehdä parhaalla mahdollisella teknologialla, vaikkakin se maksaa nyt vähän enemmän. Tämä on seurausta osin globaalista muutoksesta liittyen luonnonvarojen ehtymiseen sekä ekologisiin riskeihin.

Monikulttuurisuus näkyy elinkeinorakenteessa uuden työnhakijaryhmän tulona työmarkkinoille, vaikkakin maahanmuuttajien osuus Suomessa on eurooppalaisittain vertaillen pieni. Suomesta on tullut maahanmuuttomaa verrattain lyhyellä aikavälillä ja maahanmuuttajien määrä on lähes kaksinkertaistunut 2000-luvun aikana. Vuonna 2011 maahan muutti 29 500 henkilöä, mikä on enemmän kuin koskaan ennen. Suomeen muuttavat ulkomaalaiset ovat pääosin nuoria aikuisia, mikä vaikuttaa väestön ikärakenteeseen myönteisesti. Työpaikan saaminen edellyttää monissa tapauksissa suomen kielen hallintaa (Maahanmuuton tulevaisuus 2020 -työryhmä 2013).

Väestön ikääntyminen vaikuttaa lähivuosina Suomessa monella eri tasolla koko yhteiskunnassa. Eliniän pidentyminen ja alhainen syntyvyys johtavat siihen, koko väestön ikärakenne muuttuu pysyvästi. Lasten ja nuorten määrä vähenee, työikäinen väestö supistuu mm. suurten ikäluokkien eläköitymisen seurauksena ja ikääntyneiden määrä kasvaa. Samaan aikaan Suomen kokonaisväestömäärä laskee. Muutos on suuri haaste julkisen talouden kestävyydelle ja palveluiden riittävyydelle. Tämä kaikki tarkoittaa käytännössä sitä, että entistä pienempi työikäinen väestö kantaa vastuun niistä, jotka ovat työelämän ulkopuolella. Toisaalta ikärakenteen muutosta voidaan pitää myös mahdollisuutena (Parviainen, 22.11.2013).

10.2. Miten Suomi alueellistuu

Suomessa väestö keskittyy kasvukeskuksiin. Keskittyminen suuntautuu erityisesti suuriin ja keskisuuriin keskuksiin pienten kaupunkien ja maaseutuomaisten kuntien toimissa poismuuttoalueina. Keskuskaupunkien lisäksi muuttovoitoista hyötyvät ympärys-kunnat, joissa asukasmäärä kasvaa (http://www.tut.fi/verne/wp-content/uploads/ALLI_kartasto_2013.pdf).

Vuosina 2007 - 2012 väkiluku on kasvanut erityisesti Etelä-Suomessa ja länsirannikolla. Samaan aikaan väkiluku on pienentynyt Itä-Suomessa, Kainuussa, suuressa osassa Lappia ja maan keskiosissa. Voimakkainta kasvu on ollut pääkaupunkiseudulta Pirkanmaalle ulottuvalla vyöhykkeellä sekä muutamilla muilla suuremmilla kaupunkiseuduilla.

10.3. Työpaikat keskittyvät

Alueiden työpaikkakehitykseen vaikuttaa voimakkaimmin yritysten kansainvälisen ja kansallisen toimintaympäristön muutos ja eri toimintojen sijoittuminen keskuksiin. Keskittymisestä hyötyvien toimintojen osuus työpaikoista on kasvanut, minkä johdosta aluekeskusten ulkopuolelle sijoittuneiden toimintojen osuus on vähentynyt.

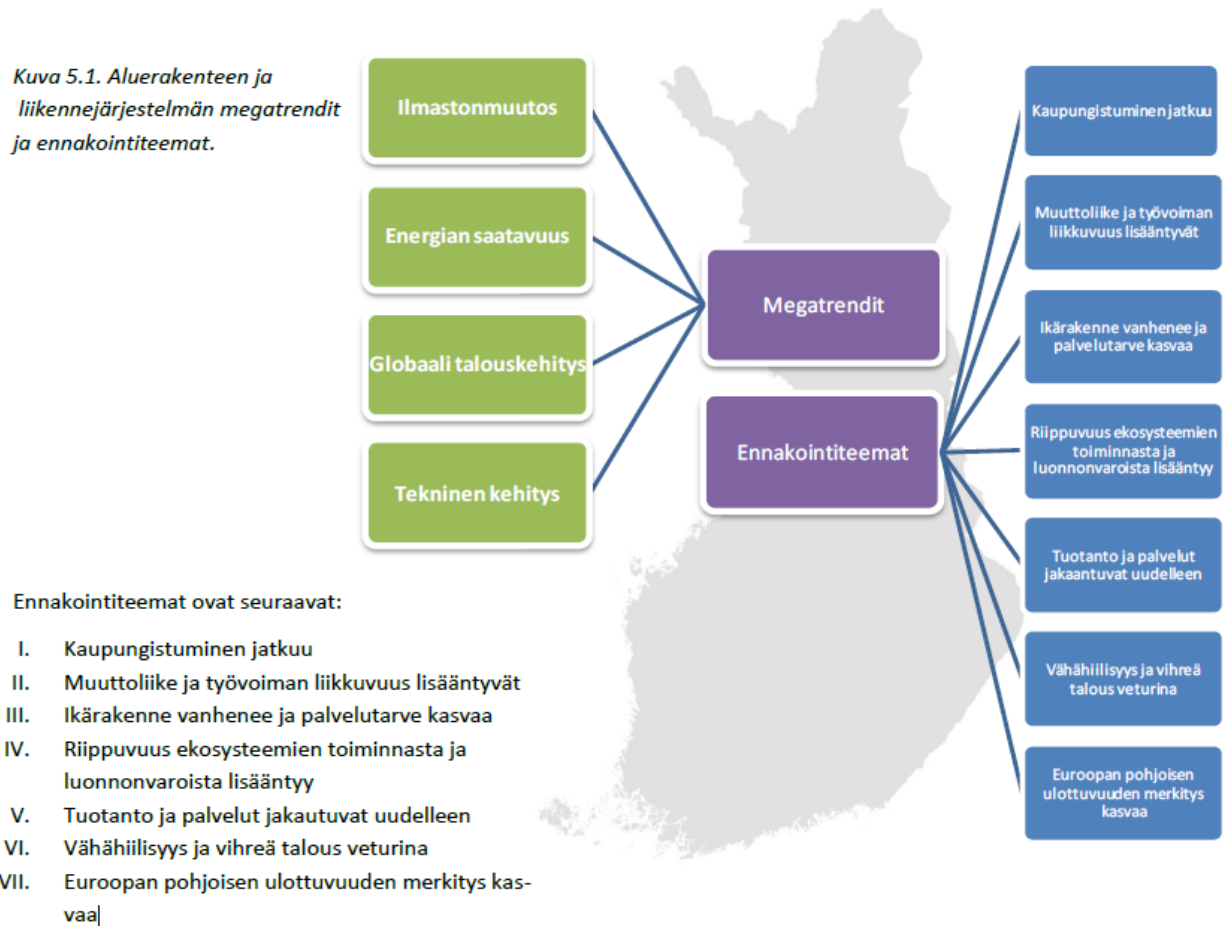
Aikaisemmin esitetty väestön keskittyminen on seurausta työpaikkojen ja palveluiden keskittymiselle kasvukeskuksiin. Myös yritykset keskittyvät ruuhka-Suomeen, isoihin väestökeskittymiin sekä yliopistokaupunkeihin – sinne mistä löytyy osaavaa työvoimaa. Työpaikkojen kasvu on ollut ylivoimaisesti suurinta Helsingin seudulla ja se heijastuu osittain myös ympäröiviin seutukuntiin.

Erityisesti innovaatioihin ja osaamiseen perustuva talous hyötyy keskittymisestä. Keskittymissä innovaatioiden testaaminen ja syntyminen sekä uuden teknologian leviäminen on nopeampaa. Tieto leviää niissä tehokkaasti henkilökohtaisten tapaamisten ja tehokkaan vuorovaikutuksen ansiosta. Keskittymissä työmarkkinoilla on valinnanvaraa ja siitä hyötyvät sekä työnantajat että työntekijät. Työnantajat löytävät helpommin tarvitsemaansa osaamista ja työntekijät osaamistaan vastaavaa työtä. Suuremmat työmarkkinat lisäävät myös kannusteita kouluttautua. Keskittymisen huonona puolena on, että toisinaan keskittyminen johtaa ulkomaille, jonka seurauksena myös työpaikat siirtyvät sinne (Huovari ym. 2014, 11–13).

10.4. Miten Salo muuttuu

Salon taloudellisena toimintaympäristönä on väistämättä muutosten edessä! Äkillinen rakennemuutos on usealla toimialalla lähes pysyvä ilmiö ja se koskettaa yhä useampia yrityksiä, työntekijöitä, toimialaa ja aluetta sekä aiheuttaa epävarmuutta tulevista. Kun maailma ympärillä muuttuu, on yritysten kyettävä vastaamaan siihen kysyntään, joka markkinoilla kulloinkin on. Paras tapa on selvittää markkinat ja sopeuttaa oma toiminta sen mukaisesti. Globaali kysyntä kasvaa, mutta samalla tarjonta ja kilpailu lisääntyvät.

Seuraavissa kappaleissa pohditaan Salon toimintaympäristössä tapahtuvia suurempia muutoksia, joilla on vaikutusta alueen elinvoimaisuuteen ja jotka pohjautuvat osin AL-LI – kartastossa 2013 tunnistettuihin megatrendeihin ja ennakointiteemoihin seuraavasti:



Kuvio 21: Auerakenteen ja liikennejärjestelmän megatrendit ja ennakointiteemat (AL-LI-kartasto 2013)

10.4.1. Alueellinen keskittyminen ja kaupungistuminen

Alueellinen keskittyminen perustuu vanhaan kaupunkikulttuuri-ilmioon. Tällä hetkellä puolet maapallon väestöstä asuu kaupungeissa ja ennusteiden mukaan maailman kaupunkiväestö nousee yli 60 prosentin vuoteen 2030 mennessä. Tiivistetysti voidaan todeta, että liike-elämän palvelut ja muut tietointensiiviset palvelut sijaitsevat suurissa keskuksissa (Alueiden yritys- ja elinkeinorakenteen muutos 2014, 13).

Salossa merkittäviä trendejä ovat kaupungistuminen sekä hyvinvoinnin ja kaupallisten palveluiden keskittyminen keskusta-alueelle Salon reuna-alueilta. Salo kaupungistuu vallitsevan trendin mukana ja väestö keskittyy keskuksiin. Väestö keskittyy lähelle työpaikkoja ja palveluita.

Kyselytutkimuksessa kysyttiin vastaajilta, mikäli he pohtivat yrityksen siirtämistä Salon sisällä uuteen paikkaan, mikäli olisi optimaalisin uusi sijainti. 37 % vastanneista ilmoitti sijainnin olevan Salon keskusta ja 33 % ilmoitti sijainnin olevan Salon suurin ja keskeisin yrityskeskittymä Meriniitty. Kolmanneksi kiinnostavin alue oli yleisesti moottoritien varrella olevan suunnitteilla olevat yrityskeskittymät. Erityisesti palvelualan ja kaupan alan yrityksiä kiinnostaa Salon keskusta sijaintipaikkana. Kaupungistuminen näkyy jo nyt pieneltä osin alueella.

Haja-asutusalueilla väestön ikärakenne on painottunut iäkkäisiin ihmisiin ja muutto kaupunkiin palveluiden ääreen selittynee myös tältä osin. Toisaalta tämä tarkoittanee sitä, että keskusten kasvaessa ne myös laajenevat ja palvelutarjonta niissä keskittymisen tuloksena vahvistuu.

Salossa on toisaalta nähtävissä keskusta-alueiden ja reuna-alueiden vuorovaikutuksen tiivistyminen. Keskusta-alue tarjoaa työpaikkoja ja palveluja lähimaaseudun asukkaille. Maaseutu tarjoaa vapaa-ajan asuntoja ja virkistyspaikkoja lähimatkailijoille. Lisäksi lähiruuan merkitys korostuu entisestään.

Joissakin tutkimuksissa on päädytty siihen, että kaupunkikeskustat autioituvat ja joidenkin kaupunkien keskustoista kaupat häipyvät tyystin vuosikymmenen loppuun mennessä, jos nykykehitys jatkuu. Taustalla on automarkettien ja tilaa vievän kaupan rakentaminen keskustojen ulkopuolelle. Näissä keskusta-alueiden ulkopuolella olevissa kaupan keskittymissä on työpaikkamäärä yli nelinkertaistunut 20 vuoden aikana (Keskusta-alueet ja vähittäiskauppa, 2014).

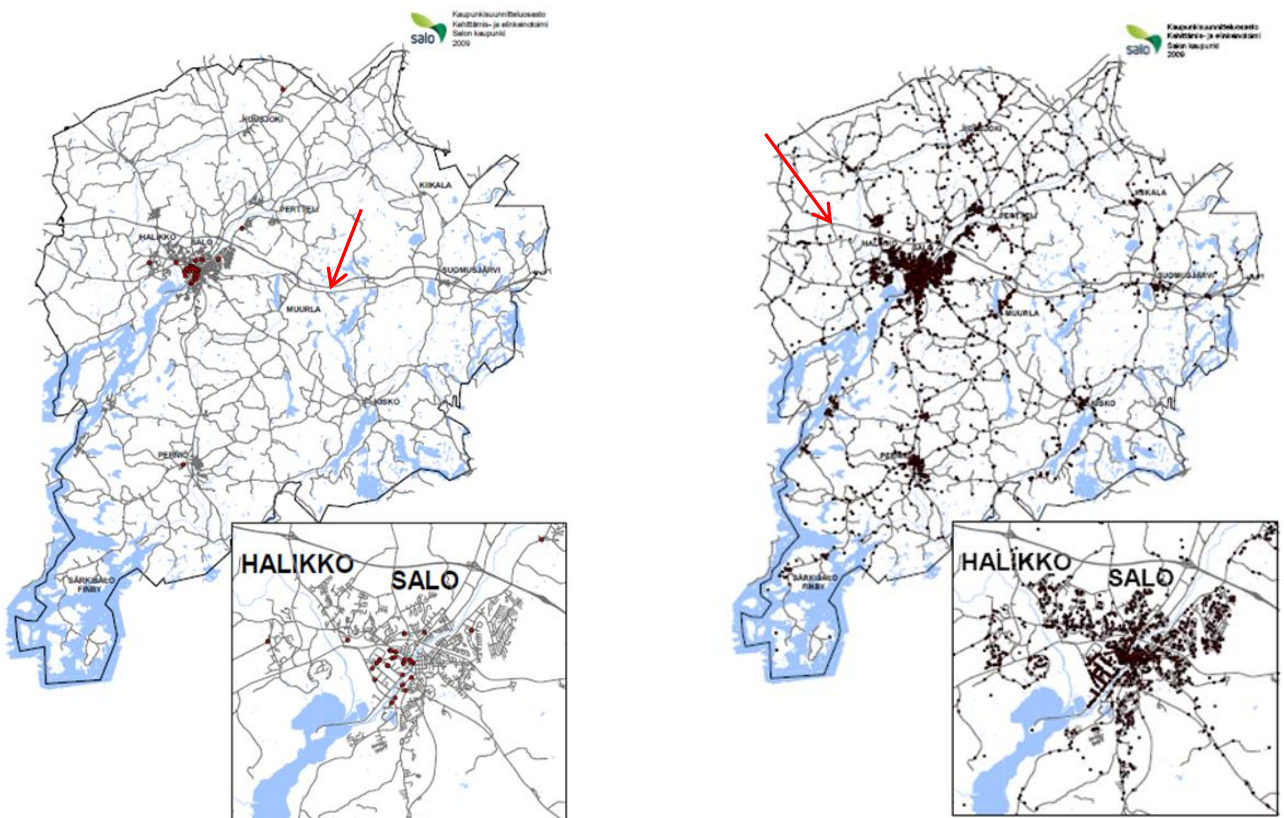
10.4.2. Kaupungistumisen vaikutukset yritystoimintaan

Yritysten näkökulmasta ne hyötyvät keskittymisestä ja kaupungistumisesta. Kaupunkialueet ovat vetovoimaisia erityisesti kasvavalle yritystoiminnalle. Puhutaan ns. kasautumisen eduista: yritykset hyötyvät siitä, että paljon yrityksiä ja työntekijöitä sijaitsee lä-

hekkäin. Työnantajat löytävät helpommin tarvitsemaansa osaamista ja työntekijät osaamistaan vastaavan työpaikan. Suuremmat työmarkkinat lisäävät myös kannusteita kouluttautua, koska kilpailu työpaikoista on kovempaa (Alueiden yritys- ja elinkeinorakenteen muutos 2014).

Yritystoiminnan keskittymisen puolesta puhuu myös saavutettavuuden parantuminen liittyen kuljetuksiin, liikkumiseen ja kommunikointiin. Joissakin tutkimuksissa on myös todettu, että mitä tiiviimpi ja suurempi keskittymä, sitä tuottavampi yritys on kyseessä.

Salossa yritykset ovat keskittyneet kaupunki- ja kuntakeskuksiin. Yritysten sijainti on nähtävissä oheisesta kartasta (kuva 22.), johon on merkitty yli 50 henkilöä työllistävien yritysten sijainti sekä kaikkien yritysten sijainti. Saloa halkoo vuonna 2008 avautunut E18 – moottoritie, joka merkitty karttaan punaisella nuolella. Sen varrelle ei ole keskittynyt suurempia yrityskeskittymiä. Syynä tähän on osaltaan hidas kaavoituksen edistyminen.

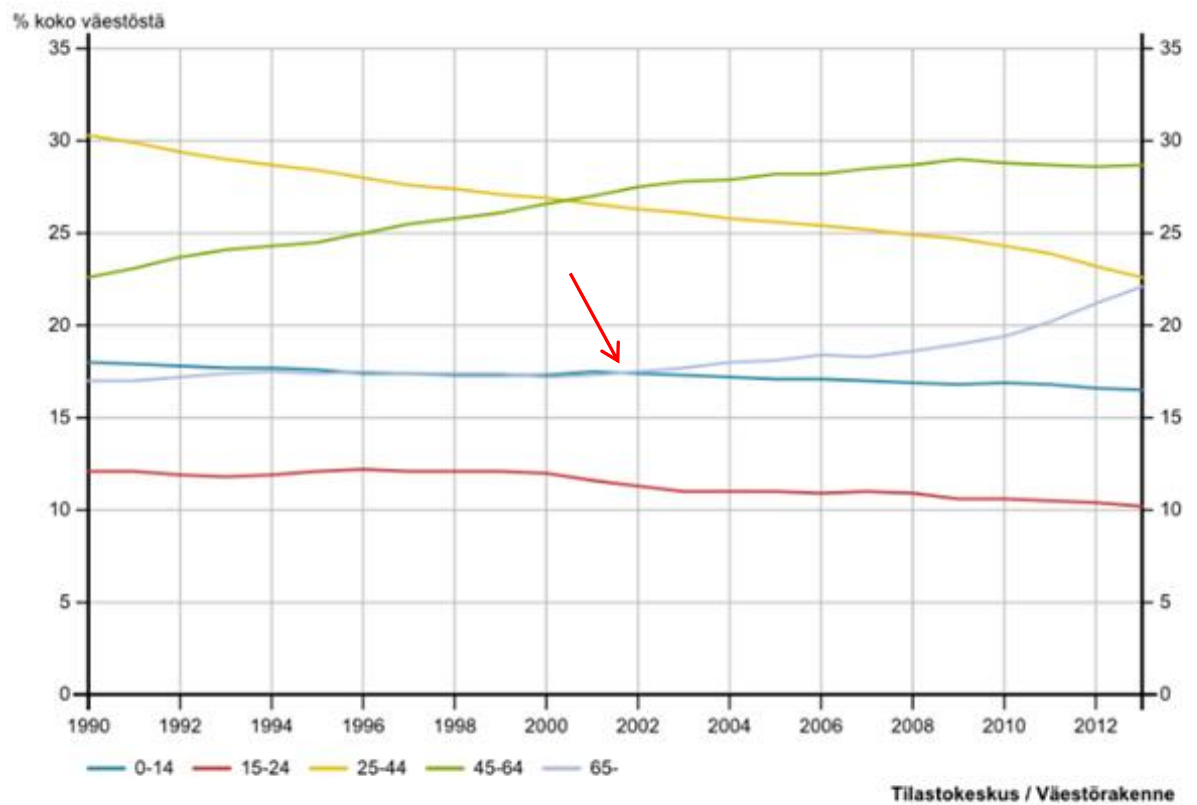


Kuva 22. Yritysten (50 henkeä työllistävät ja kaikki) sijainti Salossa (Salon kaupunki, kaupunkisuunnitteluosasto)

10.4.3. Väestön ikääntyminen

Tällä hetkellä Suomessa toteutuu koko Euroopan merkittävin väestörakenteen muutos. Eläkeikäisten osuus väestöstä kasvaa voimakkaasti samaan aikaan, kun työikäinen väestö vähenee. Lasten ja nuorten osuudet pienenevät eikä syntyvyydessä ole odotettavissa merkittävää muutosta.

Salossa on sama valtakunnallinen trendi havaittavissa. Oheisesta kuvasta voi todeta havainnollisesti Salon tilanteen. Työllisten osuus 31.12.2012 oli 55,3 % kun samaan aikaan eläkkeellä olevien osuus oli 26,7 %. Vuonna 2002 oli ikääntymisen käännekohta ja eläkkeellesiirtymisen suuri aalto, joka näkyy selvästi oheisesta kuvasta.



Kuvio 23. Väestön ikärakenne 1990 – 2013 Salossa (Tilastokeskus/Väestörakenne 2014)

10.4.4. Ikääntymisen vaikutukset yritystoimintaan

Kaupungistuminen ja väestön ikääntyminen luo uusia liiketoimintamahdollisuuksia mm. joukkoliikennepalveluiden ja liikennejärjestelmien kehittämiseksi. Se vaikuttaa myös kiinteistö- ja rakennusosalalle sekä rahoitustoiminnalle. Kaupungistuminen muovaa osaltaan asuntomarkkinoita.

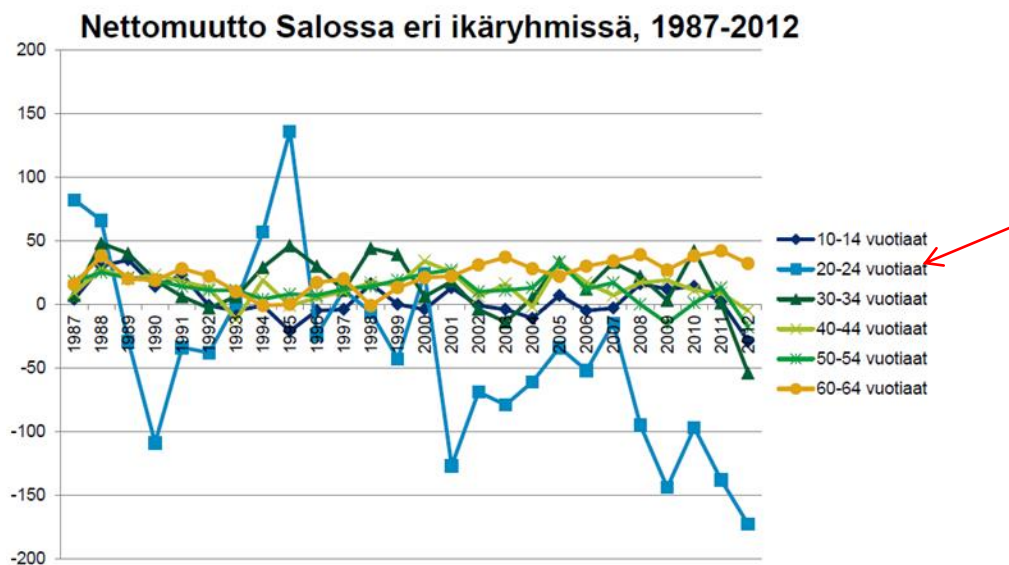
Väestön vanheneminen luo uusia liiketoimintamahdollisuuksia hoiva- ja turvallisuuspalveluita tarjoaville yrityksille, tieto- ja viestintäteknologian sovelluksille sekä sellaisille älykkäille ratkaisuille, jotka tukevat ikäihmisten omatoimista elämää ja asumista pidempään kotona.

Vapaa-ajan määrän lisääntyminen ajankäytönmuutosten seurauksena sekä vapaa-ajan tärkeyden arvostus luovat mahdollisuuksia em. palveluita tarjoaville yrityksille. Matkailualan ja vapaa-ajan virkistyspalveluita tarjoavien yritysten on ennakoitu hyötyvän erityisesti seniorikohderyhmästä, kun heidän tarpeisiin räätälöidään juuri oikeanlaisia tuotteita.

10.4.5. Muuttoliike ja työvoiman liikkuvuus

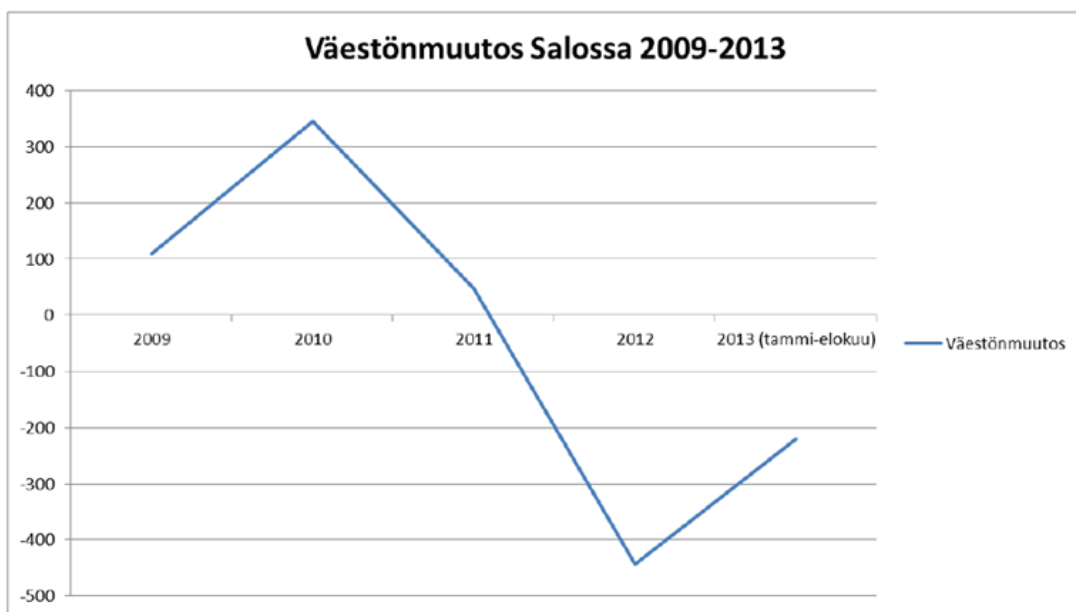
Työvoiman liikkuvuuden ja muuttoliikkeen ennakoidaan jatkuvat Salossa. Opiskelupaikan, työpaikkatarjonnan ja hyvän elinympäristön perässä muutetaan pois suurille kaupunkiseuduille ja yliopistokaupunkeihin. Paluumuuttoa on pienessä määrin erityisesti suurten ikäluokkien keskuudessa, kun he palaavat pienille kotipaikkakunnille eläkevuosinaan. Toisaalta on oletettavaa, että monipaikkainen asuminen ja työnteko yleistyvät lähivuosina Salossa johtuen alueen suuresta vapaa-ajan asuntojen lukumäärästä ja kasvavasta vapaa-ajan liikkumisesta ja hyvistä tietoliikenneyhteyksistä.

Oheisesta muuttoliike – kuviosta käy ilmi, että nettomuutto Salossa painottuu erityisesti 20 - 24 vuotiaisiin nuoriin, jotka mitä suurimmalla todennäköisyydellä muuttavat opiskelun ja itsenäistymisen seurauksena toiselle paikkakunnalle.



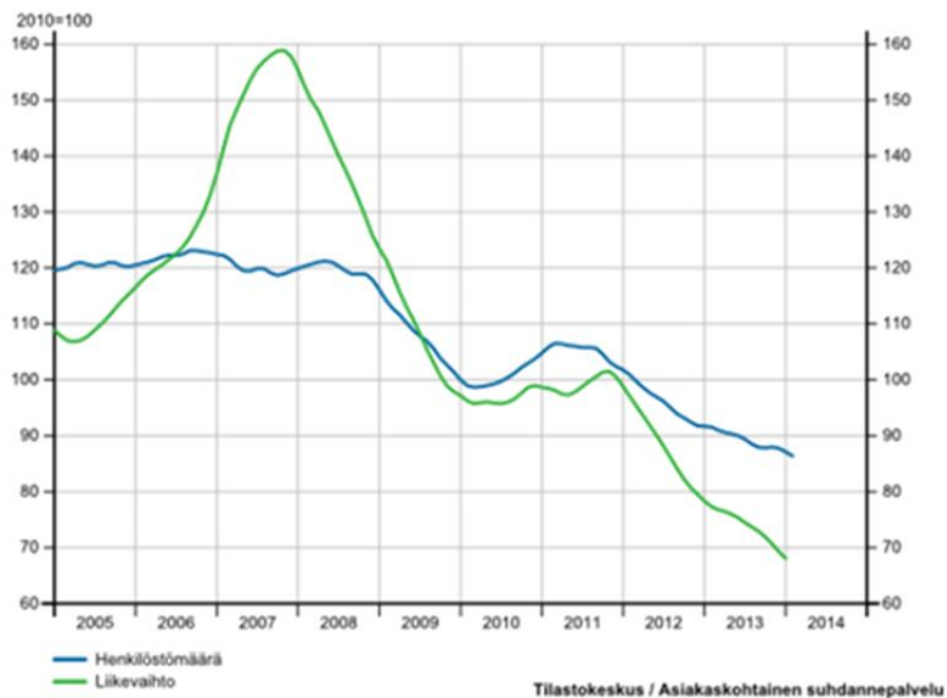
Kuvio 24. Muuttoliike Salossa (Tilastokeskus/Väestörakenne 2013)

Muuttoliike on merkittävä väestömuutoksia aikaan saava tekijä. Se on myös aluerakenteen keskeinen muutosvoima, joka koostuu työn, opiskelupaikan ja hyvän elinympäristön perässä muuttavista ihmisistä (ALLI-kartasto 2013). Muuttoliike on työmarkkinasidonnaista. Muuttamisen tärkeänä motiivina ja suuntana on työpaikkojen sijainti.



Kuvio 25. Väestömuutos Salossa 2009 – 2013 (Tilastokeskus/Väestörakenne 2014)

Oheisesta kuvasta voidaan havainnoida väestönmuutos, joka lähti vuonna 2010 jyrkkään laskuun. Syitä jyrkkään laskuun voidaan analysoida kuvan 26. vuodesta 2008 -2009 laskuun lähteneen henkilöstömääräkäyrien (sininen) mukaan. Pk-yritysten henkilöstömäärä on ollut jokseenkin tasaista vuosina 2005 – 2008, jonka jälkeen pk-yritysten henkilöstömäärä on lähtenyt laskuun. Vuonna 2010 - 2011 on nähtävissä pientä elpymistä. Elpyminen näkyy kuvassa 28. nousuna. Vuonna 2012 henkilöstömäärän lasku on jatkunut, joka näkyy kummassakin edellä mainituissa vertailukuvissa.



Kuvio 26. Pk-yritysten henkilöstömäärän vertailu 2008 – 2013 Salossa (Tilastokeskus/Asiakaskohtainen suhdannepalvelu 2014)

Työikäisen väestön poismuutto johtuu pitkälti siitä, että muutetaan työn perässä muualle Suomeen työn kadotessa. Salosta poismuutto töiden loppuessa on oletettavasti muuttajille helppoa, sillä Saloon moni poismuuttaja 'ajautui töihin' 1990-luvulla, kun Nokian kokoonpanotehtaalle etsittiin työntekijöitä ympäri Suomea.

Vuoden 2013 tuoreet väkilukutilastot kertovat Salon pysyvän vain niukasti muuttovoitokuntana. Plussalukuun päästiin maahanmuuttajien ansiosta. Maassamuutto eli Suo-

men rajojen sisäpuolella tapahtuva muutto olisi kääntänyt luvun jo tappiolliseksi (Tilastokeskus/Väestörakenne 2014).

Huolestuttavaa salolaisessa muuttoliikkeessä on se, että maan sisäinen muuttoliike näyttää kaupungille miinusta. Luku kertoo karua kieltä työllisyystilanteesta. Kun työtä ei ole löytynyt, on yhä useampi perhe muuttanut pois Salosta. Muuttajat suuntaavat Turkuun, Helsinkiin ja Espooseen. Espooseen lähtijät ovat usein Nokian työntekijöitä. Muuttovirta vie Salosta isoihin kaupunkeihin, joissa on paremmat mahdollisuudet löytää työtä.

Salon tulevaisuuden kohtalonkysymys on siis työllisyystilanteen kehitys. Vain työpaikat voivat auttaa Saloa pysymään kasvu-uralla, niin väkiluvun suhteen kuin muutenkin.

10.4.6. Työllisyyden kehittyminen

TEM ennakoi uusimmassa työllisyyskatsauksessa 03/2014, että koko maan työllisyys ei lähde nousuun, vaikka talous kääntyisi kasvuun. Talouskasvu ei ole riittävän voimakasta vaikuttaakseen työllisyyslukuihin. TEM ennakoi, että vuonna 2014 työllisyys heikkenee kaikilla päätoimialoilla. Työllisyysaste laskee 68,1 prosenttiin ja työttömyysaste nousee 8,7 prosenttiin - siitäkin huolimatta, että työvoiman tarjonta hieman supistuu (TEM:n työllisyyskatsaus 03/2014).

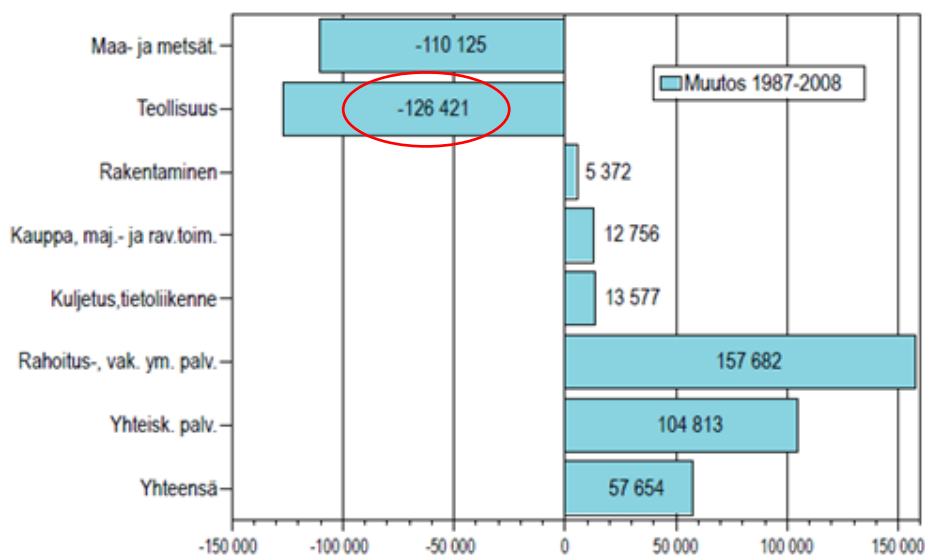
Varsinais-Suomen työllisyyskatsauksen 3/2014 mukaan työttömyyden kasvuvauhti on kuitenkin hidastunut Varsinais-Suomessa ja Salossa. Katsauksen mukaan Salon työttömyysprosentti oli ko. aikajaksolla 15,6 %, kun se vuotta aikaisemmin oli 16,2 %. Työttömiä oli yhteensä 3 983 henkilöä, kun vuotta aikaisemmin vastaava luku oli 4 062 henkilöä. Lukujen laskut ovat erittäin positiivisia pitkään jatkuneet työttömyyden nousun jälkeen. Katsauksen mukaan myös uusia avoimia työpaikkoja oli avoinna 461 kappaletta kun vuotta aikaisemmin vastaava luku oli 412. Työpaikkojen kasvu kasvoi erityisesti teollisuudessa ja tekniikan alalla (Varsinais-Suomen ELY-keskuksen työllisyyskatsaus 03/2014).

10.4.7. Työpaikkojen muutos

Työpaikkojen määrän ennakoidaan yleisesti laskevan tulevina vuosina sekä julkisella että yksityisellä puolella. Työpaikkojen määrä laski 90-luvun alkupuolella kaikkialla Suomessa (ALLI-kartasto 2013).

Koko maan työpaikkamäärä oli vuonna 1989 huipussaan 2,374 miljoonaa. Neljässä vuodessa katosi lähes 500 000 työpaikkaa. Lamakauden jälkeen kokonaistyöpaikkamäärä on hiljalleen kasvanut ja vuonna 2008 se ylitti 3 000 työpaikalla lamaa edeltävän tason.

Toimialoittaiset muutokset ovat suurempia kuin kokonaismäärän muutos. Suurimmat muutokset ovat teollisuuden toimialalla (- 126 421), josta on menetetty työpaikkoja esimerkiksi ulkoistamistoimenpiteiden seurauksena. Tosin osa näistä työpaikoista on siirtynyt palvelutoimialalle ja liike-elämän palveluihin.



Kuvio 27. Työpaikkamuutos toimialan mukaan 1987 – 2009 (Tilastokeskus/Työssäkäyntitilastot)

11. Johtopäätöksiä - mihin suuntaan menet Salo?

Pohdintaa aiheisiin

Kaikista analyyseista, ennakointiraporteista ja trendiennusteista huokuu tosiasia, että Suomi on historiallisessa murroksessa. Talouden työnjako, ekologiset haasteet, väestön ikääntyminen vaativat vakiintuneiden toimintamallien ja rakenteiden uudistamista. Maailma on muuttunut epävakaaksi ympäristöksi, jossa usea asia on vaikutussuhteessa toisiinsa. Rakenteelliset uudistukset eivät varmasti jää tähän, vaan niistä tulee jokseenkin pysyvä olotila. Muutosvalmius on yksi tärkeimmistä voimavaroistamme jatkossa.

Salon on jatkossakin osaamiseen keskittyvä alue osana globaalia taloutta. Alueen elinkeinotoiminta on erikoistunut vahvasti elektroniikan valmistukseen, langattomaan tiedonsiirtoon ja älykkäiden teknologisten ratkaisujen tuottamiseen. Teollisuuden ulkoistamisbuumin seurauksena ns. liike-elämän palveluita tarjoavat uudet toimialat ovat olleet kasvussa viime vuosina. Oletettavaa on, että yritysvetoisesti älykkäiden teknologisten ratkaisujen käyttö laajenee muille toimialoille.

Edullisempiin kustannusmaihiin siirtyneet työpaikat palaavat joiltakin osin takaisin Suomeen. Palatessaan ne eivät kuitenkaan tule samanlaisina takaisin, mutta uudenlaisia ja automatisoituja valmistuksen työpaikkoja saattaa olla syntynyt 'matkan' aikana. Tarkoittanee esimerkiksi robotiikkaa ja 3D-printausta. Mikäli haluamme valmistavan teollisuuden säilyvän Suomessa, se edellyttää teknologioiden kehittämistä ja siihen perustuvan osaamisen hyödyntämistä ja väistämättä työvoiman korvaamista osin innovatiivisilla automaattioratkaisuilla. Tämän seurauksena osa aikaisemmista työpaikoista on menetetty.

Teollisten työpaikkojen osalta voidaan ennakoida kolme selkeää trendiä. Ensinnäkin Suomen kilpailukyky valmistavan teollisuuden sijaintipaikkana heikentyy jatkossa. Toiseksi ns. keskiluokkainen työ vähenee oletettavasti automaation käyttöönoton seurauksena. Perusasteen työt siirtyvät osin myös halvempien kustannustason maihin. Kolmanneksi korkean koulutusasteen sekä korkean osaamisen työpaikkojen ennakoidaan lisääntyvän. Ne ovat vaikeammin siirrettävissä esim. ulkomaille.

Henkilökohtaisten palveluyritysten määrä kasvaa voimakkaimmin. Kasvun pääsyynä pidetään väestön ikärakennetta, joka haluaa ostaa sellaisia kotipalveluja sekä sosiaali- ja

terveyspalveluja, jotka eivät kuulu kunnille. Huomioitavaa on, että tietotekniikan siirtyessä yhä enenevässä määrin pilveen, se yhdistää dataa, palveluita ja ihmisiä joustavasti.

Olennaiset asiat, joilla voimme kilpailla tulevaisuudessa ovat joustavuus, osaaminen ja yhteistyökyky. Näihin voimme pyrkiä vapaaehtoisilla toimilla – tai sitten loppu viimeksi meidät pakotetaan - selkä seinää vasten. Muutokset pätevät niin julkisiin kuin yksityisiin toimijoihin. Pienet toimijat ovat ketterämpiä muutoksille kuin suuret ”möhkäleet” – siksi itse uskon yhä vahvemmin pk-yrittäjyyteen!

Miten aluekehittäjät voivat omilla toimenpiteillään edistää alueen kasvua ja elinvoimaisuuden palautumista? Millaisia erikoistumismahdollisuuksia alueella on? Toimintaympäristön kehittämisen lähtökohdat perustuvat alueen osaamiseen ja yritysten näkemyksiä tulisi kuunnella. Riskinä saattaa olla näköalattomuus. Pk-yritysten kasvua ja kilpailukykyä tulee tukea uusia liiketoimintamalleja kehittämällä. Uusinta tietoa täytyy tuoda alueelle uusista avauksista ja hyödyntää alueen osaamista. Menestyminen tulevaisuudessa edellyttää kaikilta toimialoilta osaamiseen perustuvaa erikoistumista ja älykkäiden teknologisten ratkaisujen hyödyntämistä omassa liiketoiminnassa.

Lähteet

Ahosniemi, A. 6.11.2013. Toimittaja. Kauppalehti. Artikkel.

Danske Bank, 12.12.2013. Pohjoismainen teollisuusbarometri.

<http://www.danskebank.fi/Tiedotteet>

Huovari Janne, Jauhiainen Signe, Kerkelä Leena, Esala Lauri, Härmälä Valtteri 2014, Alueiden yritys- ja elinkeinorakenteen muutos, Työ- ja elinkeinoministeriön julkaisuja Alueiden kehittäminen, 13/2014, Edita Publishing, Helsinki.

Eini Lemmelä, Timo Lindholm, Petri Malinen, 2013, Pk-yritysbarometri 2013 11.2.2013, Suomen Yrittäjät ry, Helsinki

Juntti, S. 14.4.2014b. Salon kaupungin talousjohtaja. Tapaaminen. Salo

Myrskylä Pekka, 2012, Alueellisten työmarkkinoiden muutos, Työ- ja elinkeinoministeriön julkaisuja Työ ja yrittäjyys, 01/2012, Edita Publishing, Helsinki

Mäki-Fränki Petri 2007, Pk-yrityksen kasvu ja kasvuhakuisuus, Kauppa- ja teollisuusministeriön julkaisuja, 01/2007, KTM Julkaisuja 41/2006, Edita Publishing, Helsinki

Parviainen Jarno, 22.11.2013, <http://www.kunnat.net/fi/tietopankit/raportit-artikkelit/2013/Sivut/rakennemuutosten-suomi.aspx>

Rehunen Antti, Helminen Ville, Kosonen Petteri, Viinikka Arto, Ahonen Ossi, Käyhkö Hanna, 2014, Keskusta-alueet ja vähittäiskauppa kaupunkiseuduilla, Ympäristöministeriön raportteja 8/2014, Helsinki

Rissanen Ruut, Rehunen Antti, Kalenoja Hanna, Ahonen Ossi, Mäkelä Tommi, Rantala, Jarkko, Pöllänen Markku, 2013, ALLI-kartasto, Suomen aluerakenteen ja liikennejärjestelmän kehityskuvan pohjustus, Ympäristöministeriö, 15.4.2013, Helsinki

Rytkönen Atte, 2013, Pk-yritys – hyvä työnantaja 2013, Työolobarometri 19.12.2013, Suomen Yrittäjät ry, Helsinki

Salon kaupunki, tilinpäätös 2012, www.salo.fi

Salon kaupunki, tilinpäätös 2013, www.salo.fi

Suomen Asiakastieto Oy, sopimuksenmukainen tietopalvelu:

<http://www.asiakastieto.fi/web/fi>

Talenom barometri 4/2013,

<http://www.talenom.fi/fi/talenom/ajankohtaista/uutinen/1642014-talenom-barometri-4>

Tornikoski Erno, Saarakkala Matleena, Varamäki Elinä, Kohtamäki Marko, 2011, Pk-yrityksen kasvutekijät ja kasvun hallinta: viitekehys kasvun haasteiden tunnistamiseksi, 2011, Helsinki.

Työ- ja elinkeinoministeriö TEM, Suomen työllisyyskatsaus, julkaistu 24.4.2014 klo 9.00

Työ- ja elinkeinoministeriö TEM, rakennemuutos, <http://www.tem.fi/rakennemuutos>

Työ- ja elinkeinoministeriö TEM Toimialapalvelut,

http://www.temtoimialapalvelu.fi/etusivu/toimialapalvelu/toimialojen_nakymat_-_katsaus

Tilastokeskus, asiakaskohtainen suhdannepalvelu, sopimuspohjainen raportti:

<http://www.stat.fi/tup/suhdannepalvelu>

Tilastokeskus, Yritys- ja toimipaikkarekisteri 2013, sopimuksenmukainen rekisteri:

<http://www.stat.fi/meta/kas/yritysrekisteri>

Valtioneuvoston periaatepäätös maahanmuuton tulevaisuus 2020-strategiasta, Sisäministeriö 13.6.2013, <http://www.intermin.fi/Maahanmuutontulevaisuus2020>

Varsinais-Suomen ELY-keskus, Varsinais-Suomen työllisyyskatsaus, julkaistu 24.4.2014 klo 9.00

Wibom, H. 11.4.2014a. Varsinais-Suomen Yrittäjien toimitusjohtaja. Tapaaminen. Turku.

Varsinais-Suomen Maakuntaennuste 2014, <http://www.yrittajat.fi/fi-FI/varsinais-suomenyrittajat/varsinaissuomenmaakuntaennuste2014>

LIITE 1

Salon pk-toimintaympäristökysely 2014

Hyvä yrittäjä, yritysjohtaja, yrityksen avainhenkilö

Sinut on valittu vastaamaan Salon pk-toimintaympäristökyselyyn! Yrityssalo selvittää tällä kyselyllä yritysten avainhenkilöiden mielipiteitä mm. tulevaisuuden kehittämistarpeisiin sekä vastaajien tunnelmia yritysten nykytilanteesta sekä tulevasta. Tavoitteena on myös selvittää yritysten rahoitus- ja maksuvalmiustilannetta, työllisyyden kehittymistä sekä mahdollisia puuttuvia julkisia tukitoimenpiteitä.

Kysely on erittäin tärkeä työkalu selvittäessämme Salon toimintaympäristön tulevia kasvualoja ja erikoistumismahdollisuuksia, joten toivomme että ehdit käyttämään hetken ajastasi vastaamiseen

Kyselyyn vastaaminen vie aikaasi max 5 minuuttia. Kyselyn tulokset käsitellään nimettöminä. Mikäli haluat kyselyn tulokset tiedoksesi, muista jättää yhteystiedot kyselyn loppuun.

Lisätietoja Maija Pirvola maija.pirvola@yrityssalo.fi

1. Valitse seuraavista yrityksesi pääasiallinen toimialasi

- ☐ Teknolohiateollisuus
- ☐ Informaatioteollisuus
- ☐ Rakentaminen
- ☐ Maa- ja metsätalous
- ☐ Tukku- ja vähittäiskauppa
- ☐ Palvelu
- ☐ Kuljetus ja varastointi
- ☐ Liike-elämän palvelut
- ☐ Rahoitustoiminta

2. Valitse seuraavista yrityksesi koko (kokoaikaisen henkilöstön mukaan)

- ☐ Yksinyrittäjä
- ☐ 2-4
- ☐ 5-9
- ☐ 10-19
- ☐ 20-49
- ☐ 50-99
- ☐ 100-250
- ☐ yli 250

3. Yrityksenne kotipaikka

- ☐ Salo
- ☐ Jokin muu, mikä _____

4. Miten yrityksenne liikevaihto on kehittynyt viimeisen 12 kk:n aikana?

- ☐ Kasvanut
- ☐ Ennallaan
- ☐ Supistunut
- ☐ En osaa sanoa
- ☐ Jokin muu, mikä _____

5. Miten arvioitte yrityksenne liikevaihdon kehittyvän seuraavien 12 kk:n aikana?

- ☐ Kasvaa
- ☐ Pysyy ennallaan
- ☐ Supistuu
- ☐ En osaa sanoa
- ☐ Jokin muu, mikä _____

6. Mikä on yrityksenne palveluiden ja/tai tuotteiden kysyntä/tilauskanta tällä hetkellä?

- ☐ Erinomainen
- ☐ Hyvä
- ☐ Välttävä
- ☐ Heikko
- ☐ Jokin muu, mikä _____

7. Miten arvioitte yrityksenne palveluiden ja/tai tuotteiden kysynnän kehittyvän seuraavien 12 kk:n aikana?

- ☐ Kasvaa merkittävästi
- ☐ Kasvaa
- ☐ Säilyy ennallaan
- ☐ Supistuu
- ☐ Supistuu oleellisesti
- ☐ Jokin muu, mikä _____

**8. Mitkä koette oman yrityksenne kasvun suurimmiksi esteiksi tällä hetkellä?
(vastaa kaikkiin kohtiin)**

	Merkittävä	Ei merkitystä	En osaa sanoa
Yritystoiminnan heikko kannattavuus	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Tuotteiden/palveluiden heikko kysyntä	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Tuotteiden/palveluiden ajantasaisuus	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Maankäytön esteet	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Yrityksen toimipaikan sijainti	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Ammattitaitoisen työvoiman saatavuus	()	()	()
Kansainvälistymisen vaikeus	()	()	()
Yrityksen kasvuun kannustava yleinen ilmapiiri	()	()	()
Ulkoisen rahoituksen puute	()	()	()
ICT-osaamisen puute	()	()	()
Jokin muu, mikä	()	()	()

9. Mitkä koette suurimmiksi työllistämisen esteiksi omassa yrityksessänne?
(vastaa kaikkiin kohtiin)

	Merkittävä	Ei merkitystä	En osaa sanoa
Ammattitaitoista/koulutettua työntekijää ei löydy	()	()	()
Pelko työn riittävyydestä	()	()	()
Kysyntä on riittämätöntä	()	()	()
Työmäärän kausivaihtelu	()	()	()
Palkkauskustannukset	()	()	()
Rekrytointiin liittyvä suuri työmäärä	()	()	()
Halu työskennellä yksin	()	()	()
Jokin muu, mikä	()	()	()

10. Mitkä koette suurimmiksi vahvuuksiksi tulevaisuudessa omassa yritystoiminnassanne?

11. Mitkä koette suurimmiksi haasteiksi tulevaisuudessa omassa yritystoiminnassanne?

12. Yritystoimintanne visio vuonna 2020.

Millaiseksi arvioitte yrityksenne toiminnan kehittyneen vuonna 2020?

	Pitää paikkansa	Ei pidä paikkansa	En osaa arvioida
Liikevaihto on kasvanut nykyisestä	()	()	()
Henkilöstömäärä on vähentynyt oleellisesti	()	()	()
Yritys on uudistanut tuotte-/palveluvalikoimansa	()	()	()
Yritys ei toimi enää Salossa	()	()	()
Yritys on kasvattanut markkinaosuuttaan merkittävästi	()	()	()
Yrityksen omistajuus on vaihtunut	()	()	()
Yritys toimii vain verkossa	()	()	()
Yrityksen kotipaikka on siirtynyt ulkomaille	()	()	()
Yrityksellä ei ole ollut kasvuhaluja vuosina 2014-2020	()	()	()

13. Miten suuri merkitys seuraavilla julkisilla rahoituspalveluilla arvioitte olevan seuraavan 2 vuoden aikana yritystoimintanne kehittämisessä ja kasvattamisessa?

Merkittävä Ei merki- En osaa

	vaikutus	tystä	sanoa
Ely-keskuksen tuet ja avustuk- set	()	()	()
Finnveran lainat ja takaukset	()	()	()
Suomen Teolli- suussijoitus Oy:n sijoitukset	()	()	()
Tekeksen lainat ja avustukset	()	()	()
Jokin muu, mikä	()	()	()
Jokin muu, mikä	()	()	()

14. Salo on korotetun yritystuen aluetta 1.7.2014 alkaen. Tuki kohdistuu tuotannollisten yritysten kilpailukykyä ja kasvua edistäviin hankkeisiin. Tukea voi hakea investointeihin, tuotekehitykseen ja tuotantomenetelmien kehittämiseen sekä kansainvälistymiseen.

Onko yrityksellänne suunnitteilla käynnistää seuraavan vuoden aikana merkittäviä investointeja, kehittämistoimia ja toimitilan muutoksia, joihin olisi mahdollista hakea em. tukea?

- ☐ Ei ole suunnitteilla/emme ole em. tuen piirissä
- ☐ Kone- ja laiteinvestoinnit
- ☐ Toimitilojen laajennus
- ☐ Tuotekehitysinvestointi
- ☐ Tuotantomenetelmien kehittäminen
- ☐ Liiketoimintaosaamisen kehittäminen
- ☐ Kansainvälistyminen
- ☐ Jokin muu kehittämishanke, mikä _____

15. Arvioikaa, millaista osaamista kaipaatte itsellenne ja/tai yrityksenne henkilöstölle liiketoiminnan kasvun varmistamiseksi?

16. Jos yrityksenne olisi siirtymässä Salon sisällä uuteen paikkaan, mikä olisi optimaalisin uusi sijainti?

- ☐ Salon keskusta
- ☐ Meriniitty
- ☐ Metsäjaanu (Salon itäpuolella lähellä Korvenmäen aluetta)
- ☐ Rükki (Halikon asemanseudulla)
- ☐ Perniön kirkonkylä tai sen läheisyydessä olevat yritysalueet Torpanmäki, Leppäkorpi, Kankkonum-

mi

☐ Suomensjärven taajaman tai Suomensjärven yritysalue (Ajopellon alue)

☐ Jokin muu, mikä _____

17. Jos harkitsette yrityksenne kotipaikan siirtämistä pois Salosta, mitkä tekijät vaikuttavat siihen? Voit valita useita vaihtoehtoja

☐ Markkinoiden pääpaine on muualla

☐ Raaka-aineiden logistinen saatavuus on huono

☐ Tärkeitä yrityskumppanit sijaistavat muualla

☐ Salossa ei ole sopivia sijaintipaikkoja ja/tai yritystontteja

☐ Osaavaa työvoimaa ei ole tarjolla

☐ Jokin muu, mikä _____

18. Onko teillä halukkuutta laajentaa liiketoimintaa sekä käynnistää vientitoimintaa kansainvälisille markkinoille? Jos kyllä, mainitkaa potentiaalinen markkina-alue (maittain) tarkemmin

☐ Ei

☐ Kyllä

☐ En osaa sanoa

☐ Jos kyllä, mainitkaa maa(t) tässä: _____

19. Mikäli olette jo kansainvälisessä liiketoiminnassa mukana, pohditteko markkina-asemanne laajentamista ko. tai uusilla alueilla?

Jos kyllä, mainitkaa mahdollinen markkina-alue (maittain) tarkemmin

☐ En

☐ Kyllä

☐ En osaa sanoa

☐ Jos kyllä, mainitkaa maa(t) tässä: _____

Mikäli toivotte saavanne kyselytutkimuksen lopputulokset tiedoksenne, ystävällisesti jättäkää yhteystietonne:

Yritys/organisaatio _____

Nimi _____

Sähköposti _____


LIITE 2

Salon pk-toimintaympäristökysely 2014









Yhteenvedoraportti

N=200









Julkaistu: 31.3.2014

 Vertailuryhmä: Kaikki vastaajat



1. Valitse seuraavista yrityksesi pääasiallinen toimialasi

	Vastaus	Lukumäärä	Prosentti	20%	40%	60%	80%	100%
1.	Teknolohiateollisuus	37	18,50%					
2.	Informaatiateollisuus	12	6,00%					
3.	Rakentaminen	27	13,50%					
4.	Maa- ja metsätalous	11	5,50%					
5.	Tukku- ja vähittäis- kauppa	33	16,50%					
6.	Palvelu	71	35,50%					
7.	Kuljetus ja varastointi	6	3,00%					
8.	Liike-elämän palvelut	15	7,50%					
9.	Rahoitustoiminta	0	0,00%					
	Yhteensä							

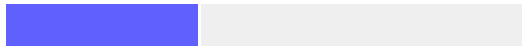
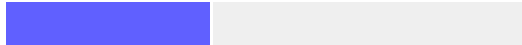
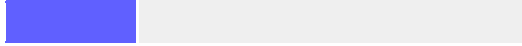
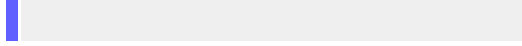
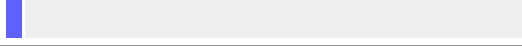
2. Valitse seuraavista yrityksesi koko (kokoaikaisen henkilöstön mukaan)

	Vastaus	Lukumäärä	Prosentti	20%	40%	60%	80%	100%
1.	Yksinyrittäjä	60	30,00%					
2.	2-4	54	27,00%					
3.	5-9	30	15,00%					
4.	10-19	26	13,00%					
5.	20-49	17	8,50%					
6.	50-99	5	2,50%					
7.	100-250	7	3,50%					
8.	yli 250	1	0,50%					
	Yhteensä	200	100%					




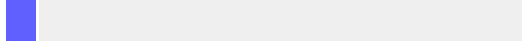
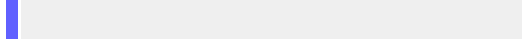
3. Yrityksenne kotipaikka

	Vastaus	Lukumäärä	Prosentti	20%	40%	60%	80%	100%
1.	Salo	187	93,50%					
2.	Jokin muu, mikä	19	9,50%					
	Yhteensä							

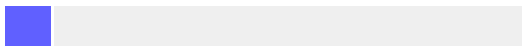

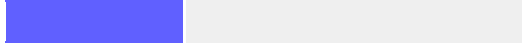
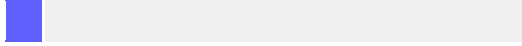
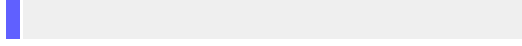
4. Miten yrityksenne liikevaihto on kehittynyt viimeisen 12 kk:n aikana?

	Vastaus	Lukumäärä	Prosentti	20%	40%	60%	80%	100%
1.	Kasvanut	70	35,00%					
2.	Ennallaan	74	37,00%					
3.	Supistunut	47	23,50%					
4.	En osaa sanoa	3	1,50%					
5.	Jokin muu, mikä	6	3,00%					
	Yhteensä	200	100%					

5. Miten arvioitte yrityksenne liikevaihdon kehittyvän seuraavien 12 kk:n aikana?

	Vastaus	Lukumäärä	Prosentti	20%	40%	60%	80%	100%
1.	Kasvaa	90	45,23%					
2.	Pysyy ennallaan	68	34,17%					
3.	Supistuu	26	13,07%					
4.	En osaa sanoa	11	5,53%					
5.	Jokin muu, mikä	4	2,01%					
	Yhteensä	199	100%					

6. Mikä on yrityksenne palveluiden ja/tai tuotteiden kysyntä/tilauskanta tällä hetkellä?

	Vastaus	Lukumäärä	Prosentti	20%	40%	60%	80%	100%
1.	Erinomainen	16	8,04%					
2.	Hyvä	101	50,75%					
3.	Välttävä	64	32,16%					
4.	Heikko	13	6,53%					
5.	Jokin muu, mikä	5	2,51%					
	Yhteensä	199	100%					

7. Miten arvioitte yrityksenne palveluiden ja/tai tuotteiden kysynnän kehittyvän seuraavien 12 kk:n aikana?

	Vastaus	Lukumäärä	Prosentti	20%	40%	60%	80%	100%
1.	Kasvaa merkittävästi	13	6,50%	<div><div></div></div>				
2.	Kasvaa	83	41,50%	<div><div></div></div>				
3.	Säilyy ennallaan	86	43,00%	<div><div></div></div>				
4.	Supistuu	9	4,50%	<div><div></div></div>				
5.	Supistuu oleellisesti	3	1,50%	<div><div></div></div>				
6.	Jokin muu, mikä	6	3,00%	<div><div></div></div>				
	Yhteensä	200	100%					

8. Mitkä koette oman yrityksenne kasvun suurimmiksi esteiksi tällä hetkellä? (vastaa kaikkiin kohtiin)

	Merkittävä (Arvo: 3)	Ei merkitystä (Arvo: 2)	En osaa sanoa (Arvo: 1)	Yhteensä
Yritystoiminnan heikko kannattavuus (avg: 2,28)	<div><div></div></div>	<div><div></div></div>	<div><div></div></div>	100%
Tuotteiden/palveluiden heikko kysyntä (avg: 2,54)	<div><div></div></div>	<div><div></div></div>	<div><div></div></div>	100%
Tuotteiden/palveluiden ajantasaisuus (avg: 2,03)	<div><div></div></div>	<div><div></div></div>	<div><div></div></div>	100%
Maankäytön esteet (avg: 2,01)	<div><div></div></div>	<div><div></div></div>	<div><div></div></div>	100%
Yrityksen toimipaikan sijainti (avg: 2,14)	<div><div></div></div>	<div><div></div></div>	<div><div></div></div>	100%
Ammattitaitoisen työvoiman saatavuus (avg: 2,22)	<div><div></div></div>	<div><div></div></div>	<div><div></div></div>	100%
Kansainvälistymisen vaikeus (avg: 2,00)	<div><div></div></div>	<div><div></div></div>	<div><div></div></div>	100%
Yrityksen kasvuun kannustava yleinen ilmapiiri (avg: 2,27)	<div><div></div></div>	<div><div></div></div>	<div><div></div></div>	100%
Ulkoisen rahoituksen puute (avg: 2,12)	<div><div></div></div>	<div><div></div></div>	<div><div></div></div>	100%
ICT-osaamisen puute (avg: 1,98)	<div><div></div></div>	<div><div></div></div>	<div><div></div></div>	100%
(avg: 2,03)	<div><div></div></div>	<div><div></div></div>	<div><div></div></div>	100%
Yhteensä	24%	67%	9%	

9. Mitkä koette suurimmiksi työllistämisen esteiksi omassa yrityksessänne? (vastaa kaikkiin kohtiin)

	Merkittävä (Arvo: 2)	Ei merkitystä (Arvo: 1)	En osaa sanoa (Arvo: 0)	Yhteensä
Ammattitaitoista/koulutettua työntekijää ei löydy (avg: 1,16)				100%
Pelko työn riittävyydestä (avg: 1,57)				100%
Kysyntä on riittämätöntä (avg: 1,51)				100%
Työmäärän kausivaihtelu (avg: 1,59)				100%
Palkkauskustannukset (avg: 1,61)				100%
Rekrytointiin liittyvä suuri työmäärä (avg: 1,08)				100%
Halu työskennellä yksin (avg: 1,07)				100%
(avg: 0,88)				100%
Yhteensä	41%	52%	7%	

10. Mitkä koette suurimmiksi vahvuuksiksi tulevaisuudessa omassa yritystoiminnassanne?

11. Mitkä koette suurimmiksi haasteiksi tulevaisuudessa omassa yritystoiminnassanne?

12. Yritystoimintanne visio vuonna 2020. Millaiseksi arvioitte yrityksenne toiminnan kehityksen vuonna 2020?

	Pitää paikkansa (Arvo: 3)	Ei pidä paikkansa (Arvo: 2)	En osaa arvioida (Arvo: 1)	Yhteensä
Liikevaihto on kasvanut nykyisestä (avg: 2,67)				100%
Henkilöstömäärä on vähentynyt oleellisesti (avg: 1,92)				100%
Yritys on uudistanut tuotte/palveluvalikoimansa (avg: 2,50)				100%
Yritys ei toimi enää Salossa (avg: 1,90)				100%
Yritys on kasvattanut markkinaosuuttaan merkittävästi (avg: 2,21)				100%
Yrityksen omistajuus on vaihtunut (avg: 1,90)				100%
Yritys toimii vain verkossa (avg: 1,94)				100%

Yrityksen kotipaikka on siirtynyt ulkomaille (avg: 1,87)		100%
Yrityksellä ei ole ollut kasvuhaluja vuosina 2014-2020 (avg: 1,99)		100%
Yhteensä	27% 56% 17%	

13. Miten suuri merkitys seuraavilla julkisilla rahoituspalveluilla arvioitte olevan seuraavan 2 vuoden aikana yritystoimintanne kehittämiseksi ja kasvattamisessa?


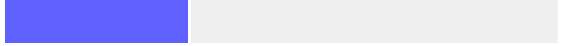
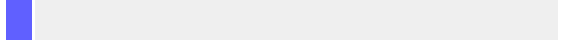
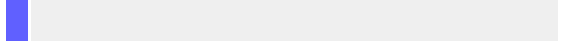


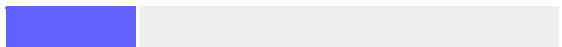
	Merkittävä vaikutus (Arvo: 3)	Ei merkitystä (Arvo: 2)	En osaa sanoa (Arvo: 1)	Yhteensä
Ely-keskuksen tuet ja avustukset (avg: 2,26)				100%
Finnveran lainat ja takaukset (avg: 1,96)				100%
Suomen Teollisuussijoitus Oy:n sijoitukset (avg: 1,85)				100%
Tekeksen lainat ja avustukset (avg: 1,94)				100%
(avg: 1,90)				100%
(avg: 1,63)				100%
Yhteensä	19%	60%	22%	

14. Salo on korotetun yritystuen aluetta 1.7.2014 alkaen. Tuki kohdistuu tuotannollisten yritysten kilpailukykyä ja kasvua edistäviin hankkeisiin. Tukea voi hakea investointeihin, tuotekehitykseen ja tuotantomenetelmien kehittämiseen sekä kansainvälistymiseen. Onko yrityksellänne suunnitteilla käynnistää seuraavan vuoden aikana merkittäviä investointeja, kehittämistoimia ja toimitilan muutoksia, joihin olisi mahdollista hakea em. tukea?


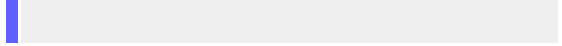

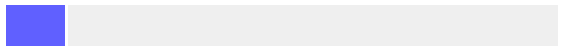
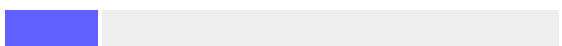
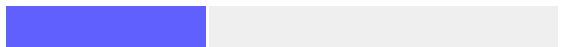
Vastaus	Lukumäärä	Prosentti	20%	40%	60%	80%	100%
1. Ei ole suunnitteilla/emme ole em. tuen piirissä	108	58,06%					
2. Kone- ja laiteinvestoinnit	37	19,89%					
3. Toimitilojen laajennus	26	13,98%					
4. Tuotekehitysinvestointi	23	12,37%					
5. Tuotantomenetelmien kehittäminen	21	11,29%					
6. Liiketoimintaosaamisen kehittäminen	19	10,22%					
7. Kansainvälistyminen	20	10,75%					
8. Jokin muu kehittämissanke, mikä	11	5,91%					

15. Arvioikaa, millaista osaamista kaipaatte itsellenne ja/tai yrityksenne henkilöstölle liiketoiminnan kasvun varmistamiseksi?

16. Jos yrityksenne olisi siirtymässä Salon sisällä uuteen paikkaan, mikä olisi optimaalisin uusi sijainti?

	Vastaus	Lukumäärä	Prosentti	20%	40%	60%	80%	100%
1.	Salon keskusta	49	37,12%					
2.	Meriniitty	44	33,33%					
3.	Metsäjaanu (Salon itäpuolella lähellä Korvenmäen aluetta)	6	4,55%					
4.	Riikki (Halikon asemanseudulla)	5	3,79%					
5.	Perniön kirkonkylä tai sen läheisyydessä olevat yritysalueet Torpanmäki, Leppäkorpi, Kankkonummi	5	3,79%					
6.	Suomusjärven taajaman tai Suomusjärven yritysalue (Ajo-pellon alue)	4	3,03%					
7.	Jokin muu, mikä	31	23,48%					
	Yhteensä							

17. Jos harkitsette yrityksenne kotipaikan siirtämistä pois Salosta, mitkä tekijät vaikuttavat siihen? Voit valita useita vaihtoehtoja

	Vastaus	Lukumäärä	Prosentti	20%	40%	60%	80%	100%
1.	Markkinoiden pääpaik- no on muualla	59	57,84%					
2.	Raaka-aineiden logis- tinen saatavuus on huono	1	0,98%					
3.	Tärkeitä yrityskump- panit sijaistavat muu- alla	27	26,47%					
4.	Salossa ei ole sopivia sijaintipaikkoja ja/tai yritystontteja	11	10,78%					
5.	Osaavaa työvoimaa ei ole tarjolla	17	16,67%					
6.	Jokin muu, mikä	37	36,27%					

18. Onko teillä halukkuutta laajentaa liiketoimintaa sekä käynnistää vientitoimintaa kansainvälisille markkinoille? Jos kyllä, mainitkaa potentiaalinen markkina-alue (maittain) tarkemmin

	Vastaus	Lukumäärä	Prosentti	20%	40%	60%	80%	100%
1.	Ei	111	57,81%					
2.	Kyllä	17	8,85%					
3.	En osaa sanoa	25	13,02%					
4.	Jos kyllä, mainitkaa maa(t) tässä:	39	20,31%					
	Yhteensä	192	100%					

19. Mikäli olette jo kansainvälisessä liiketoiminnassa mukana, pohditteko markkina-asemanne laajentamista ko. tai uusilla alueilla? Jos kyllä, mainitkaa mahdollinen markkina-alue (maittain) tarkemmin

	Vastaus	Lukumäärä	Prosentti	20%	40%	60%	80%	100%
1.	En	66	49,62%					
2.	Kyllä	13	9,77%					
3.	En osaa sanoa	30	22,56%					
4.	Jos kyllä, mainitkaa maa(t) tässä:	24	18,05%					
	Yhteensä	133	100%					

Mikäli toivotte Yrityssalon yhteydenottoa liittyen yritystoimintanne kehittämiseen tms., ystävällisesti jättäkää yhteystiedot:

Mikäli toivotte saavanne kyselytutkimuksen lopputulokset tiedoksenne, ystävällisesti jättäkää yhteystietonne: