ETLA
ELINKEINOELÄMÄN TUTKIMUSLAITOS
THE RESEARCH INSTITUTE OF THE FINNISH ECONOMY
Lönnrotinkatu 4 B 00120 Helsinki Finland Tel. 358-9-609 900
Telefax 358-9-601 753 World Wide Web: http://www.etla.fi/

Keskusteluaiheita – Discussion papers

No. 1053

Raimo Lovio

SIJAINTI SEURAA STRATEGIAA: KOKONAISKUVA SUOMALAISTEN MONIKANSALLISTEN YRITYSTEN GLOBAALIEN KARTTOJEN MUUTOKSISTA 2000 – 2005

Tutkimus on tuotettu KTM:n ja Tekesin rahoittamassa ProAct-ohjelman FINGIA-projektissa.

ISSN 0781-6847 03.11.2006

LOVIO, Raimo. **SIJAINTI SEURAA STRATEGIAA: KOKONAISKUVA SUOMALAISTEN MONIKANSALLISTEN YRITYSTEN GLOBAALIEN KARTTOJEN MUUTOKSISTA 2000 – 2005.** Helsinki: ETLA, Elinkeinoelämän Tutkimuslaitos, The Research Institute of the Finnish Economy, 2006, 30 s. (Keskusteluaiheita, Discussion Papers, ISSN 0781-6847; No. 1053).

TIIVISTELMÄ: KTM:n ja Tekesin ProAct-ohjelman rahoittamassa ETLAtiedon ja Helsingin kauppakorkeakoulun yhteisprojektissa on tutkittu usean vuoden seurantatutkimuksella suomalaisten suurimpien monikansallisten yritysten globalisoitumisprosessia. Nyt raportoitava analyysi vetää yhteen tehtyä tutkimusta sekä empiiristen havaintojen että tutkimuksellisen viitekehyksen osalta. Tutkimus korostaa sitä, että yritysten globalisoituminen ja niiden maantieteellinen sijoittuminen ovat voimakkaasti sidoksissa yritysten kasvustrategioissa tapahtuviin historiallisiin muutoksiin. Useimmissa tapauksissa yritysten sijaintipäätökset eivät ole erillisiä vain sijaintia koskevia päätöksiä, vaan sijainti saa selityksensä investointipäätösten takana olevista yleisemmistä strategisista linjauksista. Chandlerin kuuluisaa teesiä – structure follows strategy – mukaillen väitetään siis, että sijainti seuraa strategiaa. Tutkittujen yritysten maantieteellisen sijainnin muutokset selittyvät pääasiassa yritysten liiketoiminnan luonteen muutoksista (fokusoituminen, massatuotteiden valmistuksen väheneminen, pyrkimys arvoketjussa eteenpäin) sekä toimialojen konsolidointiin tähdänneistä yritysostoista. Tämän lisäksi tärkeäksi selitystekijäksi ovat nousseet uusinvestoinnit kehittyviin teollisuusmaihin erityisesti markkinoiden ja halpojen tuotantokustannusten takia. Globalisoituminen etenee kahtena rinnakkaisena prosessina. Suomalaiset yritykset vahvistavat asemiaan sekä perinteisillä Länsi-Euroopan ja Pohjois-Amerikan markkinoilla että Aasiassa, Itä-Euroopassa ja Latinalaisessa Amerikassa.

AVAINSANAT: Sijainti, globalisaatio, monikansalliset yhtiöt

LOVIO, Raimo. **LOCATION FOLLOWS STRATEGY: CHANGING GLOBAL MAPS OF THE FINNISH MULTINATIONAL ENTERPRISES 2000 – 2005.** Helsinki: ETLA, Elinkeinoelämän Tutkimuslaitos, The Research Institute of the Finnish Economy, 2006, 30 p.. (Keskusteluaiheita, Discussion Papers, ISSN 0781-6847; No. 1053).

ABSTRACT: The paper summarizes the findings of a follow-up study on the globalization of the largest Finnish multinational enterprises. The study highlights the connection between company strategy and location decisions. Chandler's famous argument was that the organizational structures of big companies follow their strategies. Here it is argued that location follows strategy. The empirical evidence from the Finnish multinational enterprises points that changes in the company strategies (more focused business scope, shift from mass products to tailored products and vertical integration to services) and mergers and acquisitions explain the major part of their location changes. Foreign direct investments to new manufacturing facilities in rapidly industrializing countries – such as China, India, Brazil and Russia – due to promising markets and low costs explain the rest of their location changes. Thus, the current globalization process includes two parallel processes. The Finnish multinational enterprises increase their operations both in the Western Europe and US and in new growing markets in Asia, the Eastern Europe and South America.

KEYWORDS: Location, globalization, multinational enterprises

Sisältö

1 JOHDANTO 1

2 GLOBALISOITUMISEN JA SIJAINTIPÄÄTÖSTEN SELITYSTEKIJÄT 2

3 TUTKITUT YRITYKSET JA EMPIIRINEN AINEISTO 5

4 MITEN YRITYSTEN MAANTIETEELLISET KARTAT MUUTTUVAT? 7

5 YRITYSTEN SIJAINNIN MUUTOSTA SELITTÄVÄT TEKIJÄT 12

5.1 YRITYSTEN STRATEGINEN FOKUSOITUMINEN TAI DIVERSIFIOITUMINEN 12
5.2 STRATEGIANA MASSATUOTTEIDEN VALMISTUKSEN VÄHENTÄMINEN 13
5.3 TOIMIALOJEN KONSOLIDOIMINEN 18
5.4 TOIMINNAN KESKITTÄMINEN PARHAISIIN TEHTAISIIN 19
5.5 KOHDEMAIDEN ERITYISOLOSUHTEET UUSINVESTOINTIEN KOHDISTUMISEN SELITTÄJINÄ 21

6 YHTEENVETOA EMPIIRISESTÄ AINEISTOSTA 22

7 ”SIJAINTI SEURAA STRATEGIAA” –VIITEKEHYS 24

8 KIRJALLISUUS 29

1 Johdanto

Tässä artikkelissa tarkastellaan suurimpien suomalaisten monikansallisten yritysten tuotannon ja t&k-toiminnan maantieteellisen sijainnin muutoksia vuosina 2000 – 2005. Artikkelissa kuvataan missä maissa ja maaryhmissä yritysten toiminta vähenee ja missä taas kasvaa. Samalla analysoidaan muutosten toteutumisen tapaa tarkastelemalla toisaalta yrityskauppojen (yritys myy toisaalla vanhoja yksiköitä ja ostaa toisaalla uusia) ja toisaalta muiden investointipäätösten (yritys lakkauttaa/supistaa vanhoja toimipaikkoja toisaalla ja perustaa/laajentaa uusia toimipaikkoja toisaalla) merkitystä.

Keskeisin teema artikkelissa on kuitenkin havaittujen muutosten selittäminen. Yritysten globalisoituminen ja toiminnan uudelleensijoittuminen riippuvat monista tekijöistä. Esimerkiksi yritysten diversifioituneisuuden ja liiketoiminnan luonteen kehittyminen vaikuttaa sijaintipäätöksiin. Samoin toiminnan keskittäminen yrityksen parhaisiin toimipisteisiin ja toimialojen keskittymiseen liittyvät yrityskaupat vaikuttavat yritysten sijaintiin. Eri toimialoilla sijaintipäätösten selitykset voivat vaihdella: uusia toiminnan sijaintimaita voidaan hakea esimerkiksi kasvavien markkinoiden, alhaisten työvoimakustannusten, runsaiden hyvien raaka-ainelähteiden tai kohdemaan korkean teknologisen tason perusteella. Tässä artikkelissa pyritään arvioimaan mitkä tekijät selittävät eniten suomalaisten yritysten viime vuosien sijainnin muutoksia. Lopuksi selitykset kootaan yhteen kansantaloustieteellisen OLI-teorian (Dunning 1977) pohjalle rakentuvaksi liiketaloustieteelliseksi ”sijainti seuraa strategiaa” –viitekehykseksi.

Tutkimus koskee 22 ulkomaiselta liikevaihdoltaan suurinta suomalaista yritystä. Tutkimuksen aineistona on käytetty pääasiassa yritysten vuosikertomuksia ja muuta yritysten www-sivujen tarjoamaa julkista aineistoa.

2 Globalisoitumisen ja sijaintipäätösten selitystekijät

Yritysten kansainvälistymistä ja sijaintipäätöksiä koskeva kirjallisuus on verrattain hajanainen (ks. esim. Korhonen 2005). Tässä tutkimuksessa selitysmallia rakennettiin siksi aluksi pääasiassa aineistosta käsin. Kuitenkin artikkelin yhteenvedossa saatuja tuloksia suhteutetaan alan kirjallisuudessa esitettyihin näkemyksiin.

Liikkeelle lähdettiin siis lukemalla yritysten vuosikertomuksia ja lehdistötiedotteita. Niistä etsittiin tekijöitä, joilla yritykset käytännössä perustelevat investointi- ja sijaintipäätöksiään. Seuraavassa vaiheessa nämä perustelut ryhmiteltiin viideksi selitystekijäksi: liiketoimintaportfolion muutokset, liiketoiminnan siirtymät toimialan arvoketjussa, toimialojen konsolidoiminen yritysostoin, tuotannon keskittäminen yrityksen parhaisiin toimipisteisiin ja uusinvestointien osalta kohdemaiden erityisolosuhteet (ks. taulukko 1). Nämä tekijät vaikuttavat eri tavoin yritysten toiminnan sijainnin muutoksiin.

Yritysten liiketoimintaportfolion muutoksista sijaintipäätöksiin keskeisesti vaikuttava tekijä on yrityksen liiketoiminta-alueen supistaminen (fokusoituminen) tai laajentaminen (diversifioituminen). Suomalaiset yritykset olivat 1990-luvun alkuun saakka hyvin diversifioituneita, koska niiden strategia oli ollut kasvaa kotimaassa ja lähialueilla. 1990-luvun alussa alkoi yritysten voimakas kansainvälistyminen, mikä kytkeytyi strategiseen pyrkimykseen fokusoida liiketoimintaa. Kotimaassa voitiin vielä kilpailla monella alalla, mutta kansainvälisessä kilpailussa oli valittava tarkemmin yrityksen vahvimmat alat. Viime vuosina fokusoitumisstrategian suosiota on lisännyt myös sijoittajien toivomukset. Monet vaikutusvaltaiset sijoittajatahot ovat tuoneet esiin, että ne suosivat fokusoituja yrityksiä, koska ne haluavat itse päättää sijoituskohteistaan ja koska saattaa olla niin että yrityksen markkina-arvo kasvaa, jos se jaetaan ja viedään erillisinä yhtiöinä pörssiin (ks. esim. Mannio et al. 2003). Strategisen fokusoitumisen seurauksena monet yritykset päätyivät 1990-luvulla myymään valittuun ydinliiketoimintaan kuulumattomia yksiköitään. Koska nämä yksiköt sijaitsivat pääasiassa Suomessa tai lähialueilla, selitti tämä tekijä voimakkaasti yritysten kotimaisen toiminnan vähentymistä. Tässä artikkelissa selvitetään, onko yritysten strateginen fokusoituminen jatkunut periodilla 2000 – 2005 ja kuinka paljon se selittää yritysten toiminnan sijainnin muutoksia.

Toinen suomalaisten yritysten strateginen pyrkimys viime vuosina on ollut *massatuotteiden valmistuksen vähentäminen*. Tästä pyrkimyksestä seuraa yleensä yrityksen *t&k-investointien kasvu*, pyrkimys *tuotteiden asiakaskohtaiseen räätälöintiin* sekä pyrkimys siirtyä pelkästä tuotteiden valmistuksesta myös *tuotteisiin liittyvään palvelu- tai kauppaliiketoimintaan*. Tähän pyrkimykseen liittyy yleensä myös pyrkimys tuotteiden *standardiosien valmistuksen ulkoistamiseen*. Sen lisäksi voidaan ulkoistaa muita ydinliiketoimintaan kuulumattomia toimintoja kuten esimerkiksi tietohallinto. Näiden kehitystendenssien vaikutukset yritysten sijaintiin ovat osin ristiriitaisia. Asiakaskohtainen räätälöinti sekä palvelu- ja kauppaliiketoiminnan merkityksen kasvu ohjaavat yritystä sijoittumaan tärkeimpien markkinoiden lähelle. Valmistuksen ulkoistamisen vaikutus yrityksen sijaintiin riippuu siitä missä ulkoistettu valmistus tai muu toiminto sijaitsee. Jos kysymys on vanhojen omien kotimaisten yksiköiden myynnistä, silloin yrityksen oma kansainvälisyys lisääntyy. Jos taas

on kysymys uuden alihankinnan ulkoistamisesta kohdemaissa sijaitseville yrityksille, niin silloin yrityksen oman toiminnan suhteellinen kansainvälistyminen voi jopa hidastua. T&k-toiminnan merkityksen kasvu voi lisätä yrityksen kotimaisen toiminnan suhteellista osuutta, koska edelleen merkittävä osa t&k-toiminnasta tapahtuu yritysten kotimaissa. Tutkimuksessa selvitettiin näiden tekijöiden vaikutuksia yritysten sijaintiin viime vuosina.

Toimialojen konsolidoituminen eli keskittyminen vaikutti keskeisesti suomalaisten yritysten sijaintiin 1990-luvulla. Varsin monet yritykset ostivat aikaisempia kilpailijoitaan. Koska kilpailijat sijaitsivat lähinnä Länsi-Euroopassa ja Pohjois-Amerikassa, niin näiden maiden merkitys yritysten tuotannon ja t&k-toiminnan sijaintimaina kasvoi nopeasti (Lovio 2004a). Artikkelissa analysoidaan, onko konsolidoituminen vaikuttanut yhtä voimakkaasti viime vuosina.

Toteutuneiden yrityskauppojen jälkeen kiristyvän kilpailun olosuhteissa yritykset pyrkivät usein *keskittämään tuotantoaan parhaimpiin olemassaoleviin tuotantoyksiköihinsä*. Jos siirtoja tehdään yli maiden rajojen, vaikuttaa tämä tekijä yritysten sijaintiin. Artikkelissa kuvataan tapauksia, joissa tämä selitys on ollut tärkeä tekijä.

Viimeisen selitystekijän muodostaa yritysten pyrkimys sijoittaa uutta toimintaa joillekin erityisen houkutteleville alueille. Tämä voi tapahtua joko ostamalla paikallinen yritys tai perustamalla kokonaan uusi yksikkö. Suomalaiset yritykset argumentoivat sijaintipäätöksiään kohdemaan nopeasti *kasvavilla markkinoilla ja logistiikkakulujen pienentämisellä*. *Työvoimakustannusten pienentäminen* on toinen tärkeä argumentti. *Edulliset raaka-ainelähteet* voi olla myös tärkeä sijaintipäätöstekijä. Lisäksi kohdemaan *teknologinen taso ja laadukkaiden tai edullisten t&k-resurssien* hankinta voivat vaikuttaa sijaintipäätöksiin.

Taulukko 1. Yritysten sijaintipäätöksiin vaikuttavia keskeisiä tekijöitä.

Yritysten sijaintipäätösten strateginen taustatekijä	**Todennäköinen vaikutus yrityksen maantieteelliseen sijaintiin**
Strateginen fokusoituminen/diversifioituminen	• Fokusoituminen yleensä vähentää yrityksen toimintaa kotimaassa ja lähialueilla, diversifioituminen taas päinvastoin.
Massatuotteiden valmistuksen vähentäminen	
• Lisääntyvä t&k	• T&k-toiminnan laajuus lisää yleensä yrityksen kotimaisen toiminnan suhteellista osuutta, koska valtaosa t&k-toiminnasta on perinteisesti tehty kotimaassa.
• Tuotteiden räätälöinti	• Lisää yrityksen toimintaa sen tärkeissä markkinamaissa.
• Palvelu- ja kauppaliiketoiminnan lisääminen	• Lisää yrityksen toimintaa sen tärkeissä markkinamaissa.
• Standardiosien valmistuksen ulkoistaminen	• Kotimaisen vanhan oman valmistuksen ulkoistaminen kansainvälistää yritystä, kun taas lisääntyvä uuden valmistuksen ulkoistaminen ulkomaisille yksiköille voi jopa lisätä yrityksen kotimaassa sijaitsevien toimintojen osuutta.
Toimialojen konsolidoituminen	• Saman toimialan merkittävien kilpailijoiden ostaminen kansainvälistää yritystä nopeasti ja sijainti ohjautuu ostettavien yritysten sijainnin mukaan yleensä kehittyneisiin teollisuusmaihin.
Tuotannon keskittäminen yrityksen parhaisiin tuotantoyksiköihin	• Vaikutus yrityksen maantieteelliseen sijaintiin riippuu parhaiden tuotantoyksiköiden sijainnista.
Uusinvestointien suuntaamiseen vaikuttavat kohdemaiden erityisolosuhteet	
• Nopeasti kasvavat markkinat	• Toimintaa kasvaviin markkinamaihin.
• Edulliset tuotantokustannukset	• Toimintaa halvan kustannustason maihin.
• Edulliset raaka-ainelähteet	• Toimintaa edullisiin raaka-ainemaihin.
• Teknologinen taso	• Toimintaa kehittyneisiin teknologiamaihin.

Monissa tapauksissa sijaintipäätökseen vaikuttaa luonnollisesti monta tekijää yhdessä eikä näin ollen voida täsmällisesti eritellä kunkin selitystekijän tarkkaa merkitystä. Tässä artikkelissa pyritäänkin lähinnä arvioimaan eri selitystekijöiden suhteellista merkitystä ja painoarvoa ja antamaan kokonaishahmo viime vuosien kehitykselle.

3 Tutkitut yritykset ja empiirinen aineisto

Tutkimuksen kohteeksi otettiin suurimmat suomalaiset monikansalliset yritykset. Valinnan kriteerinä pidettiin sitä, että yrityksen ulkomainen liikevaihto oli yli 1 miljardi euroa vuonna 2004. Tällaisia yrityksiä oli 20 kappaletta. Yritykset jaettiin viidelle sektorille (tietoliikenne ja IT-palvelut, metsäsektori, metalli- ja konepajateollisuus, perinteinen kotimarkkinateollisuus, muu). Analyysiin otettiin mukaan lisäksi 2 pienempää yritystä (TietoEnator ja Uponor), jotta jokaiseen sektoriin saatiin vähintään kolme yritystä.

Tietoliikenteen ja IT-palveluiden sektorissa on kolme yritystä: Nokia, Elcoteq ja TietoEnator. Näistä Elcoteq on Nokian tärkeimpiä sopimusvalmistajia. Myös TietoEnator on osin tässä asemassa. Metsäsektoriin laskettiin kuuluvaksi neljä perusmetsäteollisuusyritystä (Stora Enso, UPM, Metsäliitto ja Myllykoski) sekä yksi pakkausalan yritys (Huhtamäki) ja yksi erikoispaperivalmistaja (Ahlstrom).

Metalli- ja konepajasektoriin kuuluu kuusi yritystä: kaksi perusmetalliyritystä (Outokumpu ja Rautaruukki) sekä neljä konepajayritystä (Metso, Wärtsilä, Kone ja Cargotec). Näistä Cargotec on uusi yritys, joka on osa entistä Partek-konsernia, jonka Kone ensin osti ja eriytti sitten omaksi yhtiöksi. Tässä artikkelissa nykyistä Cargotecia analysoidaan Partekin liiketoiminnan jatkajana.

Perinteisille kotimarkkinateollisuusaloille kuuluu kolme erilaista yritystä: yksi rakennusyritys (YIT), yksi energiayhtiö (Fortum) ja yksi kustannustalo (SanomaWSOY). Yhteistä näille yrityksille on, että ne ovat nopeasti kansainvälistäneet toimintaansa 2000-luvulla. Muut neljä yritystä edustavat lähinnä kemianteollisuutta eli kemikaalien (Kemira), lääkkeiden (Orion) ja muovituotteiden valmistusta (Uponor). Lisäksi mukana on urheiluvälineteollisuutta edustava yritys (Amer).

Tutkimuksen pääasiallisena empiirisenä aineistona käytettiin yritysten vuosikertomuksia vuosilta 2000 – 2005. Vuoden 2005 osalta aineistona on käytetty lisäksi yritysten osavuosikatsauksia sekä lehdistö- ja pörssitiedotteita. Yrityskauppoja koskeva tiedot kerättiin Talouselämä-lehden julkisesta yrityskauppatietokannasta.

Aineistosta on kerätty tarvittavat numerotiedot ja sijaintipäätösten perustelut. Keskeisenä numerotietona on käytetty yritysten henkilöstön maittaista jakaumaa ja sen muutoksia. Tämän tiedon osalta puutteena on se, että useimmat yritykset eivät nykyisin ilmoita tarkasti henkilöstönsä määrää maittain. Henkilöstömäärä voidaan esittää hyvinkin ylimalkaisesti vain maanosittain tai sitten ilmoitetaan vain tärkeimpien sijaintimaiden henkilöstömäärä. Tämän vuoksi aineiston perusteella ei ole valitettavasti mahdollista esittää kattavaa ja tarkkaa henkilöstömäärän maajakauman kokonaismuutosta tutkitulta periodilta.

Taulukossa 2 on esitetty tutkitut yritykset sekä niiden henkilöstömuutos Suomen ja ulkomaiden välillä vuoden 2000 lopusta vuoden 2005 loppuun. Taulukosta nähdään, että yhteensä tutkittujen yritysten henkilökunta on tällä aikavälillä lisääntynyt ulkomailla lähes 38

000 henkilöllä (+ 17 % verrattuna vuoteen 2000) ja vähentynyt Suomessa lähes 27 000 henkilöllä (-17 %).

Taulukko 2. Tutkitut yritykset sektoreittain (lähde: yritysten vuosikertomukset).

Sektori/yritys	Ulkomainen liikevaihto 2005, milj. euroa	Ulkomaisen henkilöstön osuus % 2000	2005	Ulkomaisen henkilöstön muutos 2000 – 2005	Kotimaisen henkilöstön muutos 2000 – 2005	Ulkomainen henkilöstö 31.12.2005	Kotimainen henkilöstö 31.12.2005
Tietoliikenne ja IT-palvelut				**+ 7 906**	**+126**	**58 724**	**30 902**
Nokia	33 860	60	60	- 521	- 894	35 389	23 485
Elcoteq	3 394	88	95	+ 5 007	- 627	14 962	789
TietoEnator	905	50	56	+ 3 420	+ 1 647	8 373	6 628
Metsäsektori				**+2 950**	**- 6 969**	**88 461**	**42 445**
Stora Enso	12 388	64	71	+ 5 873	- 1 492	32 570	13 596
UPM	8 397	37	45	+ 2 164	- 3 397	14 200	17 322
Metsäliitto	7 535	61	68	+ 4 589	- 589	19 790	9 217
Myllykoski	1 434	59	78	+ 670	- 247	2 921	830
Huhtamäki	2 244*	97	95	- 8 170	+ 7	14 173	762
Ahlstrom	1521	78	87	- 2 176	- 1 251	4 807	718
Metalli- ja kone-pajateoll.				**+ 7 927**	**- 10 185**	**66 949**	**24 184**
Outokumpu	5 274	47	66	+ 1 449	- 2 617	7 067	3 697
Rautaruukki	2 594	39	42	- 284	- 1 342	4 773	6 601
Metso	3 883	50	62	+ 2 775	- 2 621	13 838	8 340
Wärtsilä	2 578	68	79	+ 2 295	- 851	9 486	2 522
Kone	3 137	94	94	+ 4 131	+ 129	25 652	1 586
Cargotec (Partek)	2 288	66	81	- 2 439	- 2 883	6 133	1 438
Perinteinen koti-markkinateoll.				**+ 17 988**	**- 6 501**	**24 876**	**23 424**
Fortum	2 462	37	61	- 5	- 5 884	5 479	3 476
YIT	1 327	13	48	+ 9 026	+ 3 658	10 130	11 159
SanomaWSOY	1 288	2	51	+ 8 967	- 4 275	9 267	8 789
Muut				**+ 938**	**- 3 163**	**15 749**	**7 248**
Kemira	1 626	53	60	- 538	- 1 436	4 611	3 059
Orion	1 174	14	25	+ 428	- 1 245	1 154	3 380
Uponor	901	90	89	- 1 639	- 134	3 690	436
Amer	1 364*	83	94	+ 2 688	- 348	6 294	373
Yhteensä		**58**	**67**	**+ 37 710**	**- 26 692**	**254 759**	**128 203**

* koko liikevaihto

Taulukon 2 tietojen mukaan ulkomaisen henkilöstön osuus on kasvanut 58 %:sta 67 %:iin eli tutkittujen suomalaisten monikansallisten yritysten henkilöstöstä vuoden 2005 lopussa jo keskimäärin 2/3 sijaitsi Suomen ulkopuolella. Korkeimmillaan ulkomainen osuus oli 95 % (Elcoteq ja Huhtamäki) ja alhaisimmillaan 25 % (Orion). Aineistossa on vain kaksi yritystä, joiden ulkomaisen henkilöstön osuus laski hieman tutkittuina vuosina (Huhtamäki ja Uponor).

4 Miten yritysten maantieteelliset kartat muuttuvat?

Yritysten maantieteellinen sijainti muuttuu kahdella päätavalla. Yritysmyyntien ja -ostojen seurauksena yrityksen sijainti voi muuttua nopeastikin. Toisaalta yritykset lakkauttavat ja perustavat uusia toimipisteitä. Lisäksi toimipaikat kasvavat investointien seurauksena erivauhtisesti. Täsmällisen tiedon saaminen kaikista näistä muutostekijöistä on mahdotonta. Yritykset eivät julkista tällaista tietoa systemaattisesti. Siksi seuraavassa on käytetty epäsuoria lähdeaineistoja. Yrityskauppojen osalta on käytetty Talouselämä-lehden yrityskauppa-aineistoa. Muiden päätösten osalta tietoa kerättiin käymällä systemaattisesti läpi tutkittujen yritysten lehdistö- ja pörssitiedotteet vuodelta 2005.

Talouselämä-lehti on kerännyt yrityskauppatietoja 1980-luvun lopulta lähtien. Vuosilta 2001 - 2005 tiedot on saatavissa Talouselämä-lehden kotisivuilta. Tietokanta ei ole välttämättä täysin kattava, mutta on perusteltua pitää sitä niin täydellisenä, että se antaa oikean kuvan tutkitun yritysjoukon osalta yrityskauppojen merkityksestä ja niiden maantieteellisestä suuntautumisesta. Tietokanta sisältää tiedot ostettavan yrityksen toimialasta, kotimaasta sekä henkilöstömäärästä ja liikevaihdosta ostohetkellä. Lisäksi on mahdollista tehdä ero vähemmistö- ja enemmistökauppojen välille. Tässä artikkelissa mukana ovat vain sellaiset yrityskaupat, joissa tutkittujen yritysten osuus ostetun yrityksen osakekannasta nousi tai laski yli 51 %:n. Tästä syystä mukana eivät ole esimerkiksi Fortumin viimeaikaiset investoinnit vähemmistöosuuksiin venäläisistä energiayhtiöistä. Laskelma tehtiin joulukuussa 2005, minkä vuoksi Talouselämä-lehden joulukuun 2005 yrityskaupat eivät sisälly lukuihin.

Taulukossa 3 esitettyjen tietojen perusteella on mahdollista todeta, että yrityskauppojen vaikutus yritysten sijaintiin on viime vuosinakin ollut varsin merkittävä, vaikka vuosina 1999 - 2000 tehtiin vielä enemmän yrityskauppoja kuin vuosina 2001 - 2005. Vuosina 2001 – 2005 tutkitut yritykset tekivät Talouselämä-lehden aineiston mukaan 247 yritysostoja, joiden avulla ne lisäsivät henkilöstönsä määrää runsaalla 80 000 henkilöllä. Samaan aikaan ne tekivät 118 yritysmyyntiä, joiden kautta niiden henkilöstö väheni noin 40 000 henkilöllä. Yrityskauppojen bruttovaikutus oli näin yhteensä 120 000 henkilöä, mikä on 31 % tutkittujen yritysten henkilöstömäärästä vuoden 2004 lopussa. Yrityskauppojen suhteellinen merkitys oli erityisen suuri Outokummulla (109 %), Cargotecilla (93 %) ja Amerilla (87 %). Vähäisin merkitys niillä oli Myllykoskella (0 %), Nokialla (6 %) ja Huhtamäellä (8 %).

Taulukko 3 Yrityskauppojen vaikutus tutkittujen yritysten henkilöstömäärään vuosina 2001 – 2005 (laskettu Talouselämä-lehden tietokannasta).

Sektori/yritys	Yritys-ostojen vaikutus henkilöstö-määrään (+)	Yritys-myyntien vaikutus henkilöstö-määrään (-)	Yrityskauppojen nettovaikutus henkilöstö-määrään	Yritys-kauppojen bruttovaikutus henkilöstö-määrään	Brutto-vaikutus %:a yri-tyksen henkilöstö-määrästä 2004
Tietoliikenne ja IT-palvelut					
Nokia	1536	1635	- 49	3221	6
Elcoteq	4553	688	+ 3865	5241	32
TietoEnator	5731	36	+ 5695	5767	45
Metsäsektori					
Stora Enso	6132	3065	+ 3067	9197	21
UPM	3068	1350	+ 1718	4418	13
Metsäliitto	1988	571	+ 1417	2559	9
Myllykoski	0	0	0	0	0
Huhtamäki	0	120	- 120	120	8
Ahlstrom	345	1421	- 1076	1766	31
Metalli- ja konepa-jateollisuus					
Outokumpu	11070	10067	+ 1003	21137	109
Rautaruukki	2 142	2167	- 25	4309	36
Metso	10283	4040	+ 6243	14323	63
Wärtsilä	2 300	1707	+ 593	4007	32
Kone*	1974	598	+ 1376	2572	10
Cargotec*	1 430	4376	- 2946	5806	93
Perinteinen koti-markkinateollisuus					
Fortum	3692	3193	+ 499	6885	52
YIT	11351	336	+ 11015	11687	54
SanomaWSOY	6367	8	+ 6359	6375	40
Muut					
Kemira	3 169	3 793	- 624	6962	72
Orion	465	189	+ 276	654	14
Uponor	18	815	- 797	833	19
Amer	3486	70	+ 3416	3556	87
Yhteensä	81150	40245	+ 40905	121395	31

***** Koneen Partek-osto ei sisälly Koneen tietoihin. Cargotecin kohdalle on merkitty entisestä Partekista myydyt osat sekä Cargotecin ostamat yritykset.

Tehtyjen yrityskauppojen vaikutus yritysten maantieteelliseen sijaintiin näkyy maatasolla taulukosta 4. Suurimpien yrityskauppojen (joissa ostettu tai myyty yksikkö sijaitsee useissa maissa) osalta maittainen jako ei ole aivan tarkka, koska kaupan kohteena olleen yrityksen henkilöstö on jouduttu sijoittamaan kokonaisuudessaan ostetun yrityksen kotimaahan. Taulukossa esitettyihin tietoihin tällä on vaikutusta lähinnä Suomen, Ruotsin ja UK:n lukuihin, jotka ovat hieman suuremmat kuin niiden pitäisi olla. Vastaavasti eräiden muiden Länsi-Euroopan maiden lukujen pitäisi olla suuremmat.

Taulukko 4 Tutkittujen yritysten yrityskauppojen vaikutus yritysten henkilöstömäärään alueittain ja maittain vuosina 2001 – 2005 (laskettu Talouselämä-lehden tietokannasta).

Maa	Ostettujen yksiköiden henkilöstö	Myytyjen yksiköiden henkilöstö	Yrityskauppojen nettovaikutus
Suomi	**6 112**	**29 631**	**- 23 519**
Muu Länsi-Eurooppa	**56 828**	**8 012**	**48 816**
Ruotsi	26 510	4 088	22 422
UK	12 190	100	12 090
Saksa	7 022	903	6 119
Hollanti	5 805	1 697	4 108
Ranska	3 029	160	2 869
USA, Kanada, Japani	**3 296**	**1 805**	**1 491**
USA	3 072	870	2 202
Aasia	**3 245**	**54**	**3 191**
Kiina	2 120	54	2 066
Itä-Eurooppa	**9 436**	**150**	**9 286**
Puola	4 345	0	4 345
Muu maailma	**2 233**	**593**	**1 640**
Meksiko	2 000	0	2 000
Yhteensä	**81 150**	**40245**	**40 905**

Taulukosta 4 voidaan nähdä, että Suomi on ainoa maa, josta tutkitut yritykset myivät enemmän liiketoimintaa kuin ostivat. Suomessa tutkittujen yritysten henkilöstö väheni yrityskauppamekanismin kautta yli 20 000 hengellä kun se muualla kasvoi yli 60 000 hengellä. Jos näitä lukuja verrataan taulokon 2 lukuihin, voidaan päätellä, että selkeästi valtaosa yritysten vähentyneistä työpaikoista kotimaassa selittyy yritysmyynneille, mikä tarkoittaa, että valtaosa ”kadonneista työpaikoista” on nyt osa jotakin toista yritystä eikä ole kokonaan lopetettu. Ulkomaisten yritysostojen nettovaikutus on suurempi kuin todellinen henkilöstölisäys, mikä osoittaa, että yritykset ovat saneeranneet ostamiaan ulkomaisia yksiköitä tai osin myyneet niitä siten, että tiedot eivät sisälly Talouselämä-lehden lukuihin.

Ylivoimaisesti eniten suomalaiset yritykset ostivat liiketoimintoja Länsi-Euroopasta – erityisesti Ruotsista, UK:sta ja Saksasta. Tätä voidaan pitää merkittävänä havaintona. Näyttää siltä, että viimeaikaisessa globalisaatiokeskustelussa on jäänyt aivan liian vähälle huomiolle edelleen erittäin merkittävänä jatkuva tutkittujen suomalaisten yritysten asemien vahvistuminen Länsi-Euroopassa ns. EU15-alueella. Taulukon mukaan tutkitut yritykset lisäsivät henkilöstöään Suomen ulkopuolella Länsi-Euroopassa lähes 50 000 henkilöllä, mikä on esimerkiksi enemmän kuin suomalaiset yritykset kaiken kaikkiaan työllistävät Kiinassa nykyään.

Länsi-Euroopan jälkeen toiseksi tärkein yritysostojen kohde on ollut Itä-Eurooppa (erityisesti Puola ja vähäisemmässä määrin Venäjä, Viro ja Tsekin tasavalta). EU:n itälaajentuminen ja Venäjän talouden kohentuminen ovat lisänneet suomalaisten yritysten kiinnostusta lisätä toimintaa tällä alueella. Vuosina 2001 – 2005 yrityskauppoja tehtiin jonkin verran myös Aasiassa sekä Pohjois-Amerikassa. Pohjois-Amerikassa yritysostoja tehtiin kuitenkin huomattavasti vähemmän kuin vuosina 1999 – 2000.

Yrityskauppojen lisäksi yritykset laajentavat tai supistavat toimintaansa muiden investointien avulla. Tämän mekanismin merkittävyyden analysoimiseksi käytiin läpi tutkittujen yritysten lehdistö- ja pörssitiedotteet vuodelta 2005. Tietojen keräyksen yhteydessä saatettiin todeta, että yritysten tiedotteet eivät ehkä anna aivan oikeaa kuvaa yritysten investointien suuntautumisesta maittain. Tiedotteissa painottuvat uusien toimipaikkojen perustamiset sekä suoranaisiin yt-neuvotteluihin johtaneet supistukset. Lisäksi vaikutti siltä, että uudet investoinnit erityisesti Kiinaan ja Intiaan noteerattiin tiedotteissa niiden julkisuusarvon takia hyvin huolellisesti. Sen sijaan tavanomaiset toimipaikkojen kilpailukykyä ylläpitävät investoinnit Suomeen tai muualle Länsi-Eurooppaan eivät saaneet niinkään huomiota.

Tiedotteista löytyneet tärkeimmät laajennukset ja supistukset on mainittu taulukossa 5. Taulukon tiedoista tulee selvästi esiin tutkittujen yritysten uusinvestointien selkeä suuntautuminen Euroopassa Itä-Eurooppaan, Aasiassa Kiinaan ja Intiaan sekä Latinalaisessa Amerikassa Meksikoon ja Brasiliaan. Supistusuutiset taas koskevat pääasiassa Suomea ja muuta Länsi-Eurooppaa. Uusinvestointien jakauma noudattaa siis nykyisen globalisaatiokeskustelun valtavirtaa toisin kuin aiemmin analysoidut yrityskauppatiedot.

Yrityskauppojen ja muiden investointien suhteellista keskinäistä merkitystä yritysten sijaintiin vaikuttavana tekijänä ei voida taulukoiden 4 ja 5 tietojen perusteella täsmällisesti arvioida, koska taulukon 5 tiedot koskevat vain yhtä vuotta eikä tiedotteissa ole esitetty tarkkoja lukuja syntyvien tai poistuvien työpaikkojen määrästä. Taulukossa 4 esitetyt luvut yrityskauppojen vaikutuksista ovat kuitenkin niin suuret, että on perusteltua väittää, että tutkittujen yritysten sijainti on viime vuosina muuttunut enemmän yrityskauppojen kuin muiden päätösten takia. Tämä on tärkeä havainto, koska se osoittaa välillisesti, että yritysten sijaintipäätökset kytkeytyvät tiiviisti yritysten muihin strategisiin päätöksiin ja että yritysten kulloinenkin maantieteellinen sijainti riippuu monesta historiallisesti muotoutuneesta tekijästä kuten eri toimialojen merkittävien yritysten sijainnista.

Jos yritys kasvaa pääasiassa orgaanisesti, se voi helpommin rakentaa optimaalisen globaalin tuotanto- ja t&k-verkoston kuin jos kasvu tapahtuu yritysostojen avulla. Esimerkiksi koska Nokian kasvu matkapuhelinliiketoiminnassa on perustunut pääasiassa orgaaniseen kasvuun, on se voinut rakentaa systemaattisesti globaalia tehdas- ja t&k-yksikköverkkoa, jossa toiminta keskittyy suhteellisen pieneen määrään valittuja maita ja kaupunkeja. Päinvastaisena esimerkkinä voidaan pitää esimerkiksi vuonna 1999 muodostettua Metsoa, joka osti vuonna 2001 Svedalan. Näin syntynyt Metson tuotanto- ja t&k-verkosto on hyvin hajanainen, jonka virtaviivaistaminen kestää kauan.

Taulukko 5. Tutkittujen yritysten tiedotteissa mainitut tärkeimmät laajennukset tai tuotannon supistukset vuonna 2005 (lähde: yritysten www-sivut).

Ýritys	Yrityksen tuotantoa ja henkilöstöä lisänneet päätökset	Yrityksen tuotantoa ja henkilöstöä vähentäneet päätökset
Nokia	Tehtaan laajennus Meksikossa; uusi tehdas, tuotantoyksikkö ja operointikeskus Intiaan; 6. tuotekehityskeskus, uusi yhteisyritys ja tehtaan laajennus Kiinassa	T&K-toimintaa tehostetaan erityisesti Suomessa ja Saksassa; tuotantoa supistetaan USA:ssa
Elcoteq	Uusi tehdas avattu Intiassa, Brasiliassa ja Venäjällä; Euroopan johtotoimisto Unkariin ja kansainvälinen toimisto Sveitsiin	
TietoEnator	Tavoite lisätä työvoima 2 000 henkilöön alhaisen kustannustason maissa (Tsekin tasavalta, Intia, Venäjä ja Kiina) vuoden 2006 loppuun mennessä	Käsittelypalvelujen henkilöstöä vähennetty Suomessa
Stora Enso	Veracel Pulp Mill valmistuu Brasiliassa ja uuden tuotantolinjan rakentamisesta keskustellaan, puuviljelyalueiden ostoja Brasiliassa ja Uruguayssa; Kiinassa puuviljelyalue-laajennuksia ja uusi nestepakkausyksikkö; paljon investointeja Ruotsissa	Suunnitelma 2 000 henkilön vähentämisestä Pohjoismaissa ja Keski-Euroopassa seuraavan kahden vuoden aikana; Suomessa mm. Veitsiluodon saha, Varkauden PK1, Pankakosken kartonkitehdas
UPM	UPM osallistuu Metsäliiton kanssa sellutehtaan rakentamiseen Uruguayhin; uusi hienopaperikone aloitti Kiinassa, Raflatacille ja UPM Walki Wisalle tehtaat Kiinaan; UPM Rafsec rakentaa RFID-etätunnistetehtaan USA:an; Raflatac laajentaa Suomessa; useita investointeja Euroopan tehtaiden kilpailukykyyn	Kuusankosken tehtaan PK1 ja PK2 suljetaan; käynnistetään tietohallinnon rationalisointi-, ulkoistamis- ja uudelleensijoitushanke
Metsäliitto	Uruguayn sellutehdashanke käynnistyy, M-realin uusi kemihierrelaitos Suomeen ja investointija Simpeleelle	Ruotsissa hienopaperitehtaan tuottavuusprojekti vähentää 200 työpaikkaa
Myllykoski	Investointeja Suomeen, Yhdysvaltoihin ja Keski-Eurooppaan; uusi paperikone tilataan rakennettavaksi Tsekin tasavaltaan	
Huhtamäki	Uusi tuotantolaitos Intiaan ja uusi tuotantolinja Vietnamiin; Hong Kongin tehdas siirretään Kiinaan	Supistuksia Irlannissa, Saksan Göttingenin tehtaan tuotanto siirretään Puolaan, Espanjaan ja toiselle tehtaalle Saksassa; Englannissa suljetaan tehdas, Australiassa yhdistetään kaksi tehdasta
Ahlstrom	Investointeja Italiaan, Ranskaan ja Yhdysvaltoihin; oma myyntiyhtiö Intiaan	
Outokumpu	Tornion jätti-investointi valmistuu, pienestä lisäinvestoinnista päätös.	Säästöohjelma Suomessa 300 h, Ruotsissa 300 h ja muualla 100 h; Sheffieldin tehtaan lakkautus ja tuotannon siirto Tornioon
Rautaruukki	Uusi tehdas Unkariin, pieniä laajennuksia Suomessa	
Metso	Metso Paper käynnisti sihtilierіöiden valmistuksen Kiinassa, perusti huoltoyksikön Espanjaan ja myyntiyhtiön Kiinaan; valimoinvestointija Suomessa, Brasiliassa, Etelä-Afrikassa ja Intiassa; Metso Minerals investoi Yhdysvalloissa	Pienehkö supistus Ruotsissa (40 henkilöä)
Wärtsilä	Kaksi tuotantoyksikköä Kiinaan ja yksi Intiaan, yhteisyritys Viroon Baltian huoltopalveluja varten, koulutuspalveluyksikkö Filippiineille	Turussa 350 työpaikkaa poistuu toiminnan loputtua, Vaasassa lisäystä 80 henkilöä
Kone	Uusi hissiovitehdas Meksikoon, yhteisyritys Toshiban kanssa Kiinaan liukuporrasmarkkinoille, samalla vanhaa tuotantoa laajennetaan, yhteisyritys hissimarkkinoille Venäjälle, Intian tuotantoa ja kehitystyötä laajennetaan	Saksassa liukuporrastehdas lakkautetaan (283 h), Englannin sähköjärjestelmätehdas lakkautetaan (90 h), Suomessa keskittämistä (Hämeenlinnasta Hyvinkäälle) ja pieniä supistuksia (tuotantoa Tsekin tasavaltaan, suunnittelua Intiaan); Yhdysvalloissa pieniä supistuksia (tuotantoa Englantiin)
Cargotec	Kalmar käynnistää uuden tehtaan Kiinassa, Malesiassa laajennus ja uutta kokoonpanoa USA:ssa, Hiabille oma myyntiyhtiö Intiaan ja kokoonpanotehdas Kiinaan	
YIT	Yhteisyritys Venäjälle rakentamaan asuntoja Moskovaan	
Kemira	Tehdaslaajennus Suomessa, uusi kemikaalitehdas Uruguayhin, uusi paperikemikaalitehdas Kiinaan	
Orion	Oriolalle vähittäismyymälä Viroon	

5 Yritysten sijainnin muutosta selittävät tekijät

5.1 Yritysten strateginen fokusoituminen tai diversifioituminen

Koko 1990-luvun suomalaiset yritykset yleisesti ottaen fokusoivat liiketoimintaansa. Tämän tutkimuksen aineisto osoittaa, että tämä kehitys on jatkunut viime vuosinakin. Taulukossa 2 on esitetty tutkittujen yritysten fokusoitumiseen tai diversifioitumiseen merkittävimmin vaikuttaneet päätökset vuosilta 2000 - 2005. Mukana on useita selkeitä fokusoitumisstrategian mukaisia päätöksiä. Merkittäviä diversifioitumispäätöksiä on oikeastaan vain kaksi.

Taulukko 6. Aineiston yritykset, joiden liiketoiminta-alueen fokusoitumisessa tai diversifioitumisessa on tapahtunut olennainen muutos vuosina 2000 – 2005 (lähde: yritysten vuosikertomukset).

Yritys	**Yrityksen fokusoitumista lisänneitä divestointeja**	**Yrityksen diversifioitumista lisänneitä investointeja**
Elcoteq	Elcoteq myi pois muun kuin tietoliikenne-elektroniikan; teollisuuselektroniikka työllisti 400 h Suomessa ja 240 h Sveitsissä.	(Yritys osti Thomsonin analogisten ja digisovittimien tuotannon (Meksiko; 2000 h))
Huhtamäki	Huhtamäki osti vuonna 1999 hollantilaisen Van Leerin, jonka teollisuuspakkausyksikkö myytiin vuonna 2001 (7 000 h).	
Ahlstrom	Konepaja- ja pakkausliiketoiminnot myytiin.	
Outokumpu	Sinkin ja kuparin kaivos- ja sulattamoliiketoiminta (2200 h), suodatin liiketoiminta (170 h), Copper Products (6400 h) ja Avesta Welding (160 h, Ruotsi) myytiin.	
Rautaruukki	Fundia-liiketoiminta yhteisyritykseen Wärtsilän ja SKF:n kanssa.	
Metso	Myyty Drives ja Dynapac, Automotive ollut myynnissä. Keskustelua Metso Miniralsin viemisestä erillisenä yhtiönä pörssiin.	Svedala Indutri Ab:n ostaminen ja liittäminen Metson Minerals ryhmään (10 000h).
Wärtsilä	Imatra Steel muutettiin yhteisyritykseksi Rautaruukin ja SKF:n kanssa.	
Kone	Partek eriytettiin omaksi yhtiökseen pian yritysoston jälkeen (Cargotec).	
Cargotec	Partek-kaupan mukana tulleet Valtra (AGCO), metsäkoneet (Komatsu) ja Nordkalk (sijoittajaryhmä) myytiin.	
Fortum	Öljynetsintäliiketoiminta lopetettu, Neste Oilin eriyttäminen omaksi yhtiöksi 2005.	
YIT		Tietoliikenneverkkoja rakentavan Primatelin osto, ABB:n Pohjoismaiden, Baltian ja Venäjän Building Systems -liiketoiminnot siirtyivät YIT:lle (9080 h)
Kemira	Kemira GrowHow eriytettiin omaksi yhtiöksi, Ecocat-liiketoiminta myytiin.	
Orion	Noiro myytiin 2003, yhtymä jakautui kahdeksi erilliseksi yhtiöksi 2006.	
Amer	Tupakka-liiketoiminta myytiin.	

Fokusoitumispäätöksistä useimmat ovat sellaisia, että ne ovat vähentäneet yritysten toimintaa Suomessa. Vain taulukossa esiintyvä Huhtamäen Van Leer -kaupan mukana tulleen teollisuuspakkausliiketoiminnan myynti koski pelkästään Suomen ulkopuolella olevia yksiköitä. Fokusoitumisstrategian toteuttaminen on siis edelleen erittäin tärkeä selittäjä sille

miksi Suomen osuus tutkittujen yritysten henkilöstöstä supistuu. Valtaosa myydyistä yksiköistä on siirtynyt ulkomaiseen omistukseen tai väliaikaisesti pääomasijoitusyhtiöille. Vain muutama yksikkö on suoranaisesti lopetettu (esim. Amerin tupakkatehdas Suomessa). Tämä on tärkeä havainto, sillä se osoittaa, ettei tutkittujen yritysten ”pakeneminen” Suomesta johdu tältä osin Suomen heikosta kilpailuympäristöstä tai kyseisten yksiköiden heikkoudesta, vaan lähinnä näiden yksiköiden huonosta sopimisesta yhtiöiden tulevaisuuden strategioihin.

Merkittäviksi diversifioitumisinvestoinneiksi on taulukossa tulkittu vain kaksi tai kolme yrityskauppaa. Se onko Elcoteqin Thomsonin tuotannon osto Meksikossa diversifioitumista vai ei, riippuu tulkinnasta. Selvempiä diversifioitumispäätöksiä sen sijaan ovat Metson Svedala-ostos ja YIT:n yritysostot. Molemmissa näissä tapauksissa ostaneella yrityksellä oli tosin jo liiketoimintaa osin samoissa tuoteryhmissä ja sikäli ne olisi voitu tulkita myös toimialojen konsolidoinneiksi. Kokoluokaltaan ne ovat kuitenkin sellaisia, että ne lisäsivät yritysten toimintaa kyseisissä tuoteryhmissä moninkertaiseksi aikaisempaan verrattuna. Metson Svedala-osto koski pääasiassa Suomen ulkopuolella olevia liiketoimintayksiköitä. Metso pääsi yritysostolla suoraan globaalisti johtavaan asemaan mineraalien käsittelyn alalla. Sen sijaan YIT:n diversifioitumisessa on paljolti perinteistä kotimarkkina- ja lähialuediversifioitumisen luonnetta. ABB-oston lisäksi YIT on tehnyt toisenkin Suomen sisällä tapahtuneen merkittävän yritysoston, kun yritys osti Soneralta tietoliikenneverkkoja rakentavan ja huoltavan Primatel-yhtiön vuonna 2002. Näiden kauppojen seurauksena YIT:n kotimainen henkilöstö on kasvanut reippaasti eli yli 4000 henkilöllä (ks. taulukko 2).

Tutkittujen yritysten yleisesti jatkuva fokusoituminen johtaa – sen lisäksi että niiden oma toiminta vähenee Suomessa - myös siihen, että ne pystyvät yhä harvemmilla aloilla toimimaan suomalaista osaamista kansainvälistävinä ”veturiyrityksinä”. Aikaisemmin suuret suomalaiset yritykset saattoivat ostaa uusilta aloilta kasvuyrityksiä ja kehittää niistä uusia kansainvälistyviä toimialoja itselleen. Nykyisessä tilanteessa kasvuyritysten täytyy useimmiten kehittyä joko itse tai liittoutua pääomasijoittajien tai ulkomaisten yritysten kanssa.

5.2 Strategiana massatuotteiden valmistuksen vähentäminen

Viime vuosikymmeninä suomalaisten yritysten strategiaksi on yleensä otettu pyrkimys korkean teknologian tuotteiden valmistamiseen. Seuraavassa pohditaan miten tämä strateginen pyrkimys tarkemmin ilmenee ja millaisia seurauksia sillä on ollut yritysten sijaintiin.

T&k-toiminnan kehitys ja sijainti

Suomalaisten teollisuusyritysten tutkimusmenot kasvoivat nopeasti vuosituhannen vaihteessa. Kasvua tapahtui erityisen paljon ulkomailla ja tämän seurauksena ulkomailla tehdyn t&k-toiminnan osuus harppasi noin 30 %:sta noin 45 %:iin (ks. taulukko 8). Ulkomaisen tutkimuksen nopea kasvu noina vuosina selittyy paljolti yritysostoilla. Osana toimialojen konsolidoimisprosessia suomalaiset yritykset ostivat ulkomaisia yrityksiä ja saivat näiden yritysten myötä myös suurehkoja uusia t&k-yksiköitä. Vain Nokia perusti merkittävässä määrin uusia ulkomaisia t&k-yksiköitä (Lovio 2002).

Taulukko 8 **Suomalaisten teollisuusyritysten ja Nokian t&k-menojen kehitys 1999 – 2005 (lähde Tilastokeskus, EK:n investointitiedustelut, Nokian vuosikertomukset).**

Vuosi	**1999**	**2000**	**2001**	**2002**	**2003**	**2004**	**2005**
Teollisuuden t&k-menot Suomessa	2162	2569	2602	2617	2800	2937	3083
Teollisuuden t&k-menot ulkomailla	842	1141	2225	2021	1816	1564	1761
Ulkomaiden osuus, %	28	31	46	44	39	35	36
Nokian t&k-menot	1755	2584	2985	3052	3760	3776	3825
Nokian t&k-henkilöstö Suomessa	11308	12162	Ei tietoa	Ei tietoa	12383	Ei tietoa	13237
Nokian t&k-henkilöstö ulkomailla	5826	7142	Ei tietoa	Ei tietoa	7466	Ei tietoa	7645

Vuoden 2001 jälkeen kehityksessä tapahtui selvä muutos. Viime vuosina suomalaisten teollisuusyritysten t&k-panos on kasvanut hyvin vähän. Ulkomainen t&k-toiminta on jopa hieman vähentynyt. Tämä on johtunut siitä, että suomalaiset teollisuusyritykset eivät ole ostaneet uusia ulkomaisia merkittäviä t&k-intensiivisiä yrityksiä ja ne ovat virtaviivaistaneet aiemmin ostamiensa yritysten t&k-yksiköitä. Yritysten teknologiastrategioiden kannalta viime vuosien sinänsä runsaat yritystostot eivät ole siis olleet pääsääntöisesti kovin merkittäviä, mikä on yllättävä ja kiinnostava havainto. Tästä yleisestä säännöstä poiketen Ahlstromin ja Kemiran viime vuosien yritysostoihin Länsi-Euroopasta ja USA:sta on liittynyt teknologisen osaamisen hankinnan piirteitä. Kaiken kaikkiaan Suomi on kuitenkin pitänyt hyvin pintansa yritysten t&k-toiminnan pääsijaintimaana. Tämä pätee myös Nokiaan: taulukon 8 tietojen mukaan Nokia on viime vuosina lisännyt t&k-henkilöstöään Suomessa ja ulkomailla suurin piirtein samassa suhteessa. Suomen osuus on korkea eli 63 %.

Taulukosta 9 voidaan tarkemmin havaita, että tutkittujen 22 yrityksen joukossa yrityksen t&k-menot olivat vuonna 2005 suuremmat kuin vuonna 2000 vain kahdeksassa tapauksessa. Nokian tutkimusmenot kasvoivat merkittävästi vielä vuonna 2003. Sen jälkeen kasvu on ollut vaatimattomampaa. Lisäksi kaikkien muiden tutkittujen yritysten yhteenlaskettu t&k-panos oli vuonna 2005 alempi kuin vuonna 2000, jos laskelma tehdään vain niiden yritysten osalta, joista tieto on käytettävissä molemmilta vuosilta.

Taulukko 9 **Tutkittujen yritysten t&k-menot (milj. euroaa) vuonna 2000 ja 2005 (lähde: yritysten vuosikertomukset).**

Yritys	T&k-menot 2000	T&k-menot 2005
Nokia	2584	3860
Elcoteq	Ei ilmoita	Ei ilmoita
TietoEnator	Ei ilmoita	55
Stora Enso	95	88
UPM	44	50
Metsäliitto	28	37
Myllykoski	Ei ilmoita	6
Huhtamäki	10	19
Ahlström	29	27
Outokumpu	35	33
Rautaruukki	20	22
Metso	125	96
Wärtsilä	81	70
Kone	37	41
Cargotec (Partek)	40	30
Fortum	58	14
YIT	Ei ilmoita	19
SanomaWSOY	18	16
Kemira	48	43
Orion	72	80
Uponor	21	17
Amer	21	39
Yhteensä ilman Nokiaa	782	802 (722*)
Yhteensä Nokian kanssa	3366	4661

* ilman TietoEnatoria, YIT:tä ja Myllykoskea, joiden vertailutieto vuodelta 2000 puuttuu

Tiedot yritysten tärkeiden ulkomaisten t&k-yksiköiden verkosta (taulukko 10) osoittavat myös, ettei viime vuosina uusia ulkomaisia t&k-yksiköitä ole juurikaan perustettu (tietoja voi verrata vuoden 2001 tilanteeseen; ks. Lovio 2002). Ulkomaista tutkimusta on jonkin verran vahvistanut Nokia erityisesti Kiinassa liittyen mm. kiinalaisen 3G-verkon rakentamiseen ja osin myös Intiassa.

Kaikki tämä osoittaa, että uuden teknologian kehittämiskeskusten hankkiminen tai uusien t&k-yksiköiden perustaminen selittää vain vähän tutkittujen yritysten alueellisen sijainnin muutosta viime vuosina. Pääosin t&k-yksiköt sijaitsevat edelleen suurissa OECD-maissa. Jonkin verran tutkimusta on lisätty Kiinassa, Intiassa ja Itä-Euroopassa. Suomi on säilyttänyt asemansa yritysten tärkeimpänä t&k-toiminnan sijaintimaana. Tämän seurauksena yrityksen t&k-intensiivisyys näyttäisi lisäävän sen kotimaisen henkilöstön suhteellista osuutta. Tämä näkyy erityisen selvästi Nokian tapauksessa. Suomen osuus Nokian henkilöstöstä on pysynyt ennallaan eli noin 40 %:ssa viime vuosina (taulukko 2).

Taulukko 10 **Suurten suomalaisten yritysten keskeisten t&k-yksiköiden sijaintimaat 2004 (lähde: yritysten vuosikertomukset ja www-sivut).**

Maa	Nokia	Elcoteq	Metso	Wärtsilä	Kone	Outokumpu	Stora Enso	UPM	M-Real	Ahlstrom	Huhtamäki	Kemira	Uponor	Orion	Amer
USA (11 yritystä)	x	x	x		x		x	x		x	x	x	x		x
Saksa (10)	x	x	x		x		x	x	x	x	x		x		
UK (8)	x		x	x		x		x				x	x	x	
Ruotsi (7)			x			x	x		x			x	x		
Ranska (5)			x	x						x	x				x
Italia (4)			x	x	x					x					
Hollanti (2)				x							x				
Sveitsi (2)			x	x											
Japani (2)	x			x											
Australia (2)	x		x												
Kanada (2)	x		x												
Kiina (2)	x	x													
Intia (2)	x				x										
Unkari (2)	x	x													
Norja (1)				x											
Tanska (1)	x														
Espanja (1)				x											
Itävalta (1)															x
Puola (1)												x			
Venäjä (1)		x													
Viro (1)		x													
Meksiko (1)		x													
Brasilia (1)	x														
Chile (1)			x												
E-Afrikka (1)			x												

Ulkoistaminen, palveluliiketoiminnan korostuminen ja vertikaalinen integraatio

Huomattavasti enemmän yritysten sijaintimuutoksia tuntuisivat selittävän eräät muut yritysten strategiset pyrkimykset. Ensinnäkin suomalaiset yritykset ovat ulkoistaneet viime vuosina varsin paljon toimintojaan. Tämän tutkimuksen aineistossa esiin tulee erityisesti kaksi ulkoistamistrendiä.

Ensinnäkin erityisesti konepaja- ja elektroniikkayritykset ovat ulkoistaneet valmistustaan. Konepajoista esimerkiksi Metso myi Suomessa ja Ruotsissa vuosina 2001 – 2005 useita valmistusyksiköitä, joissa työvoimaa oli yhteensä n. 1500 henkilöä. Metso, Kone ja eräät

muut yritykset ulkoistivat myös suunnittelua esimerkiksi suomalaiselle Etteplan Oyj:lle, joka työllistää jo yli 1 000 henkilöä. Koska valtaosa Metson ja Koneen ulkoistuksista on tapahtunut Suomessa, on niiden suhteellinen kansainvälistyminen nopeutunut.

Päinvastaisen esimerkin tarjoaa Suomen suurin valmistuksen ja suunnittelun ulkoistaja eli Nokia. Nokia on kasvavassa määrin ulkoistanut valmistustaan. Suomessa Nokia myi jo 1990-luvulla omia alihankintayrityksiään. Nykyisin se kerää alihankkijansa omien ulkomaisten tehtaidensa ympärille niin Unkarissa, Brasiliassa, Kiinassa kuin muuallakin. Koska niin merkittävä osa ulkomaisesta valmistuksesta on ulkoistettu sopimusvalmistajille ja koska Nokian t&k:sta yli puolet sijaitsee edelleen Suomessa, on Nokian itsensä suhteellinen kansainvälistyminen hidastunut. Tämä näkyy aiemmin esitetyn taulukon 2 luvuissa, joista ilmenee, että vuosina 2000 – 2005 Nokian ulkomainen henkilöstö ei juurikaan kasvanut. Nokian suurimpiin sopimusvalmistajiin kuuluvan Elcoteqin ulkomainen henkilöstö kasvoi sen sijaan 5000 henkilöllä. Nokian ja Elcoteqin sekä muiden Nokian alihankkijoiden yhteenlasketun henkilöstön maajakauma kertoisikin paremmin, miten Nokian matkapuhelimien synnyttämä liiketoiminta jakautuu nykyisin kokonaisuudessaan maantieteellisesti.

Suomalaiset yritykset ovat viime vuosina ulkoistaneet kasvavassa määrin myös tietohallintoaan. Monessa tapauksessa TietoEnator on ollut yritys, joka on ostanut nämä toiminnot. Tämän tutkimuksen aineiston mukaan TietoEnator lisäsi kotimaista henkilöstöään noin 1 000 hengellä ulkoistamissopimusten kautta vuosina 2001 - 2005. Tämä selittää sen miksi Nokian tavoin TietoEnatorin suhteellinen kansainvälistyminen on ollut hidasta, vaikka TietoEnator on tehnyt lukuisia yritysostoja samaan aikaan ulkomailla.

Ulkoistettujen valmistus- ja tietohallintotoimintojen tilalle monet yritykset ovat strategisesti kehittäneet palveluliiketoimintaa. Yritykset ovat pyrkineet asemaan, jossa ne kasvavassa määrin huoltavat, korjaavat ja uusivat myymänsä laitteet. Pisimmällä tässä kehityksessä on ollut Kone, jonka liiketoiminnasta huolto ja modernisointi kattoi vuonna 2005 60 %. Koneen ohella Wärtsilä on panostanut viime vuosina huoltotoimintaan. Palveluliiketoiminnan osuus oli vuonna 2005 jo 41 % sen liiketoiminnasta. Vastaavia pyrkimyksiä on Metsolla ja myös Nokialle. Verkkoihin liittyvät palvelut olivat vuonna 2005 jo yli 30 % Nokian verkkoliiketoiminnan liikevaihdosta. Palveluliiketoiminnan kasvu väistämättä kansainvälistää yritystä, erityisesti henkilöstömäärillä mitattaessa, koska palvelu on työvaltaista toimintaa. Kone ja Wärtsilä ovat kasvattaneet palveluliiketoimintaa ulkomailla mm. ostamalla huoltoyhtiöitä. Esimerkiksi Wärtsilä osti vuosina 2001 – 2005 yhteensä noin 650 henkeä työllistävät huoltoyhtiöt Tanskasta, Saksasta, Hollannista, Kanadasta, USA:sta ja Singaporesta.

Palveluliiketoiminnan ohella yrityksiä kansainvälistää väistämättä se, jos ne integroituvat vertikaalisesti esimerkiksi tukkukauppatoimintaan. Tällaisia pyrkimyksiä on viime vuosina ollut esimerkiksi eräillä metsäteollisuusyrityksillä. Esimerkiksi Stora Enso osti vuonna 2005 yli 2 000 henkeä työllistävän paperitukun Saksasta ja yli 200 henkeä työllistävän paperitukun Ranskasta. Vuonna 2004 se osti Hollannista 180 henkeä työllistävän paperitukun. Nämä ostot selittävät suurelta osin yrityksen ulkomaisen henkilöstön lisäyksen tutkituilta vuosilta.

Ydinliiketoimintaan kuulumattomien toimintojen ulkoistaminen, palveluliiketoiminnan kasvattaminen ja tukkukauppaan integroituminen ovat kaikki esimerkkejä yleisistä yritys-

strategisista pyrkimyksistä, joilla on väistämättömiä seurauksia yritysten sijoittumiseen. Toimintaa kehittyy monissa maissa, koska se on liiketoiminnan kannalta välttämätöntä. Näissäkään tapauksissa syy ”pakenemiseen” Suomesta ei ole Suomen liiketoimintaympäristön heikkouksissa, vaan yritysten liiketoiminnan luonteen muutoksessa.

5.3 Toimialojen konsolidoiminen

Edellä on jo todettu, että tutkittujen yritysten yritysostot erityisesti Länsi-Euroopassa ovat olleet merkittävät myös viime vuosina. Huomattava osa näistä ostoista on ollut luonteeltaan toimialojen konsolidoimista edistäviä ostoja eli yritykset ovat pyrkineet kasvattamaan näillä ostoillaan ydinliiketoimintojaan ja pääsemään merkittäviksi eurooppalaisiksi tai jopa globaaleiksi toimijoiksi. Taulukossa 7 on lueteltu joukko merkittävimpiä tällaisia yritysostoja. Taulukko osoittaa siis, että aivan keskeinen selitys tutkittujen yritysten maantieteellisen sijainnin muutoksille on yritysten markkina-aseman vahvistamiseksi tehdyt yritysostot.

Viime vuosina yritysostot ovat keskittyneet Länsi-Eurooppaan ja aivan viime vuosina myös Itä-Eurooppaan ja Venäjälle. USA:ssa asemiaan on vahvistanut viime vuosina vain muutama yritys. Yritysostoja on vähemmän Euroopan ja Pohjois-Amerikan ulkopuolella, koska siellä ostettavia yrityksiä ei ole juuri tarjolla.

Taulukko 7 **Aineiston yritykset, jotka ovat tehneet merkittäviä toimialan konsolidoimiseen tähtääviä yritysostoja 2001 – 2005 (lähde: yritysten vuosikertomukset).**

Yritys	Yrityksen päätoimialan kansainvälistä konsolidoimista edistäneitä yritysostoja
Nokia	Vain muutamia ja Nokian kokoluokassa pieniä yritysostoja (Siemens fuusio 2006).
Elcoteq	Tehnyt lukuisia ostoja, joilla on tähdätty globaalisti merkittävän tietoliikennetuotteiden sopimusvalmistajan asemaan (mm. 2003 IBM:n tehdas Kiinassa ja 2005 Thomsonin tehdas Meksikossa).
TietoEnator	Ostanut suuren määrän pieniä yrityksiä Euroopassa (mm. Ruotsissa, Tanskassa, Norjassa, Saksassa ja UK:ssa), joilla on tähdätty merkittäväksi globaaliksi toimijaksi yrityksen pääliiketoiminta-aloilla.
Stora Enso	Ostanut muutaman merkittävän kokoluokan yrityksen Itä-Euroopasta (Virosta sahalaitos ja Puolasta aaltopahvipakkausyritys) ja tukkukauppoja Länsi-Euroopasta.
UPM	Ostanut mm. paperiteollisuusyritys Haindlin Saksasta.
Metsäliitto	Ostanut mm. Thomesto Oy:n puukauppayrityksen Suomesta.
Ahlstrom	Useita pieniä yritysostoja nykyisillä pääliiketoiminta-alueilla.
Outokumpu	Ostanut mm. ruotsalais-englantilaisen ruostumattomaan teräkseen erikoistuneen Avestan.
Rautaruukki	Ostanut mm. Suomesta, Ruotsista ja Puolasta rakentamiseen liittyviä terästuoteyrityksiä.
Wärtsilä	Ostanut mm. John Crane-Lips Ltd:n UK:sta (laivojen propulsiojärjestelmien valmistus) ja lukuisia palveluyrityksiä eri puolilta maailmaa.
Kone	Useita pieniä ostoja ja kehittänyt yhteistoimintaa eri muodoissa japanilaisen Toshiban kanssa.
Cargotec	Ostanut mm. ruotsalaisen MacGregor International AB:n (laivojen lastinkäsittelylaitteet ja palvelut).
Fortum	Useita yritysostoja Ruotsissa, Norjassa ja Puolassa (ja vähemmistöosuuksia Venäjällä), joilla on pyritty aluksi johtavaan asemaan pohjoismaisilla energiamarkkinoilla ja myöhemmin laajemmin lähialueilla.
YIT	Useita yritysostoja Suomen ja lähimaiden markkinoilla.
SanomaWSOY	Useita yritysostoja, joilla on tähdätty kehittymiseen merkittäväksi eurooppalaiseksi aikakauslehtikustantajaksi (mm. VNU Hollanti 2001, Independent Media 2005 Venäjällä)
Kemira	Vahvistanut nykyisiä pääliiketoiminta-alueitaan, erityisesti paperikemikaalien ja maalien valmistusta lukuisilla yritysostoilla.
Orion	Ostanut KD-lääketukkukauppayrityksen Ruotsista.
Amer	Ostanut mm. Precorin 2002 USAsta ja Salomonin 2005 Ranskasta. Ostoilla saavutettiin asema maailman suurimpana urheiluvälineiden valmistajana.

5.4 Toiminnan keskittäminen parhaisiin tehtaisiin

Yhteiskunnallisesti ehkä vaikeimmat sijaintipäätökset, joita yritykset tekevät, liittyvät toiminnan keskittämiseen parhaimpiin tehtaisiin. Näihin päätöksiin liittyy tuotannon supistuksia ja lopettamisia ja toisaalla ja toiminnan kasvattamista toisaalla. Suomalainen Kiina-ilmiökeskustelu ryöpsähti valloilleen kun Nokian alihankkija Salcomp lopetti tuotannon Kemijärvellä siirrettyään tuotannon Kiinaan, jossa yhtiö työllistää nykyisin noin 5 000 työntekijää. Salcompin lisäksi moni muukin Nokian alihankkija on toiminut samoin (Lovio 2006).

Tässä artikkelissa tutkittujen yritysten osalta tutkimusajanjakson kovimman keskustelun Suomessa aiheutti Wärtsilän päätös siirtää dieselmoottoreiden tuotantoa Turusta Italian Triesteen. Tässä yhteydessä Turusta hävisi runsaat 400 työpaikkaa. Vuonna 2006 UPM:n supistuspäätökset ylittivät tämänkin keskustelun tason. Suomalaisessa keskustelussa jää

kuitenkin usein huomaamatta, että vastaavanlaisia supistus- ja siirtopäätöksiä tutkitut yritykset tekevät muissakin maissa. Esimerkiksi Wärtsilä on Turkua koskeneen päätöksen lisäksi supistanut viime vuosina tuotantoaan myös Hollannissa ja Ranskassa.

Seuraavassa esitetään kolmen yhtiön, Koneen, Outokummun ja Stora Enson supistus- ja siirtopäätöksiä vuodelta 2005, jotka osoittavat hyvin, että päätökset eivät koske vain Suomea vaan useampia maita (lähde: yritysten lehdistötiedotteet):

- Vuonna 2005 Kone teki päätöksiä seuraavasti. Yhtiö lopetti liukuportaiden tuotannon Saksan Hattingenissa suurista paikallisista vastalauseista huolimatta. Sähköjärjestelmien tuotanto siirrettiin Englannista Italiaan ja Suomeen. Nostokoneistojen tuotantoa siirrettiin Suomessa Hämeenlinnasta Hyvinkäälle. Standardiovien tuotantoa siirrettiin Suomesta Tsekin tasavaltaan ja suunnittelua Suomesta Intiaan. Yhteensä nämä päätökset koskivat noin 500 henkilön työpaikkoja.

- Outokummun suurinvestointi Torniossa valmistui vuonna 2005. Markkinatilanteen vaikeuduttua yrityksellä oli liikaa tuotantokapasiteettia. Tuotantoa päätettiin siirtää Englannista Suomeen, jotta uutta Tornion tehdasta voitiin ajaa täydellä kapasiteetilla. Englannin Sheffieldissä työpaikat vähenivät yli 500 hengellä. Myöhemmin Outokumpu ilmoitti tehostamistoimista, joiden tavoitteena oli vähentää työpaikkoja Suomessa ja Ruotsissa molemmissa noin 300 hengellä ja muualla 100 hengellä.

- Stora Enso ilmoitti lokakuussa 2005 kahdesta kannattavuuden parannusohjelmasta seuraaville vuosille. Profit 2007 –ohjelma tähtää noin 2000 henkilön vähennyksiin koskien sekä hallintoa että tuotantoa Euroopassa. Yhtenä osana suunnitelmaa on rahoituksen uudelleenorganisointi ja sen siirtäminen pääosin Englannista Suomeen. Tuotantoyksiköiden kannattavuuden arviointiohjelma tarkoitti päätöstä neljän tuotantoyksikön sulkemisesta (Ranskassa 2 paperikonetta, Suomessa 1 paperikone, Ruotsissa yksi tehdas ja USA:ssa 1 paperikone) ja kuuden tuotantoyksikön myyntiä (Suomessa ja Ruotsissa 2, Saksassa 1 ja Portugalissa 1). Lisäksi tarkkailulistalle asetettiin 4 tehdasta (Suomessa 1, Saksassa 2 ja Hollannissa 1). Kaikkiaan nämä päätökset koskevat noin 2 300 henkilön työpaikkoja.

Yhteisenä piirteenä edellä mainituissa tapauksissa on, että supistukset kohdistuvat pääosiltaan Länsi-Eurooppaan. Vastaavia supistuksia monet tutkitut yritykset ovat aiemmin jo tehneet Yhdysvalloissa. Sen sijaan supistukset eivät koske Itä-Eurooppaa, Aasia eikä Etelä-Amerikkaa. Päätösten taustalla on kysynnän hidas kasvu erityisesti Länsi-Euroopan markkinoilla ja sitä kautta syntynyt ylikapasiteettitilanne. Suomen osalta päätöksissä on sekä työpaikkoja lisääviä että niitä vähentäviä päätöksiä.

5.5 Kohdemaiden erityisolosuhteet uusinvestointien kohdistumisen selittäjinä

Edellä taulukossa 5 on jo esitetty tutkittujen yritysten uusinvestointeja koskevia päätöksiä vuodelta 2005. Niistä saatettiin todeta, että uusinvestoinnit ovat suurelta osin suuntautuneet Aasiaan (erityisesti Kiinaan ja Intiaan), Itä-Eurooppaan (erityisesti Venäjä, Unkari, Tsekin tasavalta) ja Latinalaiseen Amerikkaan (erityisesti Meksiko, Brasilia ja Uruguay).

Näiden investointien suuntaumisen selitykset ovat suhteellisen selvät. Kiinassa ja Intiassa yhdistyvät lähes kaikki investointitekijät: nopeasti kasvavat markkinat, halvat työvoimakustannukset tuotannossa sekä osaavan edullisen t&k-henkilöstön saantimahdollisuudet. Vähäisemmässä määrin samat tekijät pätevät myös Itä-Euroopassa ja Latinalaisessa Amerikassa etenkin jos niiden kustannustasoa verrataan Länsi-Eurooppaan tai Pohjois-Amerikkaan.

Metsäteollisuuden ja sitä palvelevan konepaja- ja kemianteollisuuden osalta selitystekijäksi nousee myös runsaat ja edulliset raaka-ainelähteet verrattuna Länsi-Eurooppaan (ja erityisesti Suomeen) ja Pohjois-Amerikkaan. Metsäteollisuusyritysten suurinvestoinnit sellutehtaisiin Brasiliassa ja Uruguayssa, puunhankinnan vahvistaminen Venäjällä ja Baltian maissa sekä Kiinassa liittyvät kaikki tähän.

6 Yhteenvetoa empiirisestä aineistosta

Edellä esitetty empiirinen aineisto ja analyysi voidaan tiivistää seuraavasti:

- Tutkitut yritykset ovat vuosina 2000 – 2005 edelleen kansainvälistyneet, mikä näkyy niiden Suomen toimintojen suhteellisena ja osin myös absoluuttisena vähentymisenä. Yritysten henkilöstöstä jo lähes 70 % sijaitsee Suomen rajojen ulkopuolella.
- Yritykset ovat lisänneet henkilöstöään niin Länsi-Euroopassa (EU15), Itä-Euroopassa (EU10 ja Venäjä), Aasiassa kuin Amerikoissakin. Henkilöstömäärien lisääntyminen kehittyneissä teollisuusmaissa erityisesti Länsi-Euroopassa on ollut vähintään yhtä suurta kuin lisääntyminen kehittyvissä maissa (Itä-Eurooppa, Aasia ja Latinalainen Amerikka). Globalisoituminen etenee siis kahtena rinnakkaisena prosessina: toisaalta teollinen toiminta keskittyy kehittyneissä teollisuusmaisssa ja toisaalta yritykset laajentavat toimintaansa kehittyvien maiden avautuneilla ja monin tavoin houkuttelevilla markkinoilla.
- Suomalaisten yritysten globalisoitumisesta huolimatta ne ovat edelleen varsin eurooppalaisia yhtiöitä.

Tutkittujen yritysten kartat ovat muuttuneet esitetyn aineiston perusteella huomattavasti enemmän yrityskauppamekanismin kautta kuin uusien toimipaikkojen perustamisen kautta. Yrityskauppamekanismi dominoi kehittyneiden maiden keskinäisiä suoria investointeja, kun taas toimipaikkojen perustaminen dominoi yritysten suoria investointeja Aasiassa ja Latinalaisessa Amerikassa ja osin myös Itä-Euroopassa. Siellä missä ei voida ostaa moderneja yrityksiä, niitä joudutaan perustamaan (ks. myös UNCTAD 2004).

Tutkittujen yritysten Suomen toimintojen vähentyminen selittyy tarkemmin seuraavasti:

- Pääasiallisin syy on yritysten strateginen fokusoituminen sekä osavalmistuksen ja esimerkiksi tietohallinnon ulkoistaminen. Yritykset ovat siis myyneet toimintojaan uusille omistajille, jotka ovat olleet ulkomaalaisia yrityksiä, pääomasijoittajia tai muita suomalaisia yrityksiä.
- Toinen, mutta vähäisempi syy, on toimintojen supistaminen, virtaviivaistaminen tai lakkauttaminen. Tutkittujen yritysten osalta olemassa olevien toimintojen suoranainen siirtäminen toiseen maahan (esimerkiksi Wärtsilän dieselmoottoreiden valmistus) on pieni selitystekijä. Virtaviivaistamisten ja siirtojen takana ovat toiminnan keskittäminen parhaisiin yksiköihin, kustannushyötyjen etsiminen (työvaltaiset yritykset) ja osin etsiytyminen uusien raaka-aineiden lähteille (erityisesti metsäteollisuus) ja markkinoiden lähelle.

Suomalaisten yritysten läsnäolon vahvistuminen Länsi-Euroopassa ja osin myös Pohjois-Amerikassa selittyy esitetyn aineiston perusteella eniten toimialojen konsolidoitumisella. Toinen selitys on suomalaisten yritysten kasvava strateginen suuntautuminen palvelu- ja tukkukauppaliiketoimintaan. Vähäisemmässä määrin kasvua tutkittuina vuosina selittää pyrkimys hankkia uusia t&k-yksiköitä.

Kiinan ja Intian kasvava osuus uusinvestoinneista selittyy näiden maiden monihyötyisillä markkinoilla: nopeasti kasvavat markinat, halvat työvoimakustannukset ja mahdollisuus t&k-toimintaan on ollut viime vuosina lyömätön yhdistelmä. Itä-Euroopalla on ollut tarjota uusia kasvavia markkinoita ja halpaa työvoimaa Länsi-Eurooppaan verrattuna. Latinalainen Amerikka on kyennyt tarjoamaan halpaa työvoimaa Pohjois-Amerikkaan verrattuna, kohtuullisesti kasvavia markkinoita sekä uusia edullisia raaka-ainelähteitä. Afrikka ei ole valitettavasti kyennyt tarjoamaan edelleenkään juuri mitään yritysten kiinnostusta herättävää.

7 ”Sijainti seuraa strategiaa” –viitekehys

Esitetyn empiirisen aineiston ja havaittujen ilmiöiden selitysten pohjalta voidaan yrittää hahmottaa yleisempää selitysmallia tai viitekehystä 2000-luvun monikansallisten yritysten globalisoitumisen tarkasteluun.

Monet nykyiset monikansallisten yritysten ja suorien investointien selitysmallit ovat peräisin kansantaloustieteellisestä tai kansainvälisen liiketoiminnan teoriamaailmasta. Näissä yhdistetään kansantalouksien suhteellisen edun periaatetta ja yritystoiminnan transaktiokustannustarkastelua. Tunnettu ja käytetty tällainen teoriarakennelma on John H. Dunningin (1977, 1993) ns. eklektinen OLI-teoria. Dunningin teoria pyrkii selittämään miksi jonkin yrityksen maasta A kannattaa harjoittaa liiketoimintaa omistuksessaan olevassa yrityksessä maassa B ja miten se voi voittaa kilpailussa maassa B toimivat kotimaiset yritykset. Selitys rakentuu kolmelle etutekijälle: O(wnership), L(ocation) ja I(nternationalisation). Omistusedulla Dunning tarkoittaa, että yrityksellä on hallussaan osaamista ja resursseja, joita sen kilpailijoilla ei ole. Näiden tekijöiden avulla se kykenee tarjoamaan parempaa ja edullisempaa tuotetta. L-tekijä viittaa maassa B oleviin tekijöihin, jotka selittävät miksi on yritykselle edullisempaa valmistaa tuotetta siellä kuin harjoittaa perinteistä vientitoimintaa omasta kotimaastaan. I-etu taas viittaa siihen, että yritys on tehokkaampi hyödyntämään tätä etua myös maassa B kuin jokin muu yritys ja siksi yritys ei esimerkiksi lisensioi osaamistaan. Jos kaikki kolme OLI-etua on voimassa, niin se on selitys sille miksi yritys voi harjoittaa menestyksellisesti tuotantotoimintaa maassa B.

Näin muotoiltuna OLI-teoria on uskottava, mutta liiketaloustieteellisestä näkökulmasta katsottuna melko abstrakti ja historiaton. Sitä täydentäen voidaan kuitenkin rakentaa konkreettisempi viitekehys, jonka innoittajana on tässä artikkelissa aiemmin esitetty aineisto. Viitekehystä voi kutsua ”sijainti seuraa strategiaa” -viitekehykseksi, koska sen lähtökohta on yritysten historialliseen kontekstiin sidotut pyrkimykset ja niiden muuttuvat onnistumistodennäköisyydet. Viitekehyksen nimellä on yhteys liiketaloustieteessä aiemmin esitettyyn ja väittelyä herättäneeseen hypoteesiin, jonka mukaan yritysten organisoitumisrakenne seuraa strategiaa, ”structure follows strategy” (Chandler 1962) (ks. Whittington 2001, 99 – 105).

Sijainti seuraa strategiaa –viitekehys voidaan esittää seuraavasti:

1. Modernien suurehkojen pörssiyritysten, jollaisia tässä artikkelissa on tutkittu, toiminnan keskeinen yleinen selitys on strateginen pyrkimys kannattavaan kasvuun. Kannattavalla kasvulla ne pyrkivät lisäämään yrityksen arvoa (sijoittajien näkökulma), oman toiminnan vaikutusvaltaa (johdon ja henkilöstön näkökulma) ja tarjoamiensa tuotteiden hyötykäyttöä (asiakkaiden näkökulma). Kasvu on mahdollista, jos yrityksellä on hallussaan dynaamisia kilpailuetuja, osaamista ja resursseja, joita se pystyy hyödyntämään, ylläpitämään ja uudistamaan kannattavan kasvun prosessissa (Dunningin O-tekijä). Kannattavuus ja kasvu tukevat oikein mitoitettuna toisiaan: kannattavuus pitää yllä kasvumahdollisuuksia ja kasvavien markkina-asemien kautta yritykselle syntyy kannattavuutta usein lisääviä mittakaavaetuja. – Empiirinen perustelu: Kannattavan kasvun tavoite on suoranaisesti kirjattu useimpien tässä artikkelissa tutkittujen yritysten arvoihin ja visioon. Tutkittuina vuosina ne ovat tässä

myös onnistuneet. Niiden yhteenlaskettu henkilöstömäärä kasvoi yli 10 000 henkilöllä. Liikevaihdolla mitattuna kasvu olisi tuntuvasti suurempi. Yritykset ovat tuottaneet keskimäärin tyydyttävää voittoa.

2. Yritykset voivat kasvaa kahdella tavalla. Saavutettuaan merkittävän markkina-aseman koti- ja lähimarkkinoilla yritykset voivat jatkaa kasvua diversifioitumalla ja/tai kansainvälistymällä. Diversifioitumis- ja kansainvälistymisstrategiaa on vaikea yhdistää resurssien vähäisyyden ja/tai liiketoiminnan liiallisen monimutkaistumisen takia ja siksi yritykset joutuvat yleensä valitsemaan näiden kahden kasvustrategian välillä. Diversifioitumisstrategia on historiallisesti heikentynyt suhteessa kansainvälistymisstrategiaan, koska kansainvälistyminen on tullut helpommaksi esimerkiksi kaupan ja pääomaliikkeiden vapauttamisen sekä kuljetus- ja tietotekniikan kehityksen ansiosta. Suojattuja kotimarkkinoita ei enää ole ja siksi riskit diversifioitumistrategian epäonnistumiseen ovat lisääntyneet. Fokusoituminen ja pyrkimys globaalisti merkittäväksi toimijaksi on yleensä houkuttelevampi vaihtoehto merkittävän kasvun toteuttamiseksi suomalaisen kokoluokan yrityksissä. – Empiirinen perustelu: Tässä tutkitut yritykset ovat jatkaneet kahta poikkeusta lukuunottamatta fokusoitumistaan ja kaikki kansainvälistymistään (mitattuna esimerkiksi ulkomaisen liikevaihdon osuudella kokonaisliikevaihdosta). Useimmat yritykset alkavat jo olla valitsemillaan liiketoiminta-aloilla globaalisti merkittävimpien yritysten joukossa tai ainakin tietoisesti pyrkivät tällaiseen asemaan.

3. Kasvustrategiaansa toteuttaessaan yritykset pyrkivät myös liikkumaan valitsemillaan toimialoilla arvoketjussa vertikaalisesti itsensä kannalta sopivaan laajuuteen ja kohtaan. Nykyisenä yleistendessinä on siirtyminen arvoketjussa ylöspäin: raaka-aineista komponentteihin, komponenteista tuotteisiin, standardituotteista räätälöityihin tuotteisiin, tuotteista palveluihin. Tämä lisää pääosin yrityksen kansainvälistymistä. Räätälöityjen tuotteiden valmistaminen, palveluiden tuotanto ja kauppaliiketoimintaan osallistuminen edellyttävät toimintayksiköitä tärkeillä markkinoilla. – Empiirinen perustelu: Tässä tutkitut yritykset ovat kaikki siirtyneet enemmän tai vähemmän arvoketjussa ylöspäin. Erityisen selvästä tendessi näkyy metalli- ja elektroniikkayrityksissä, mutta se näkyy myös metsäteollisuusyrityksissä.

4. Yritys kansainvälistyy viennin, suorien investointien ja/tai allianssien avulla. Vienti on näistä kasvukeinoista vanhin ja yleisesti käytetty. Sillä ei voida kuitenkaan saavuttaa kaikkea. Monissa tapauksissa paikallinen valmistus on järkevämpää kuin kaukaa tapahtuva vientitoiminta (eli pätee Dunningin L-etu). Siksi suorat investoinnit kasvavat nykyisin nopeammin kuin vienti. Strategisilla alliansseilla yritykset voivat täydentää suoria investointejaan silloin kun niiden omat resurssit eivät yksin riitä (eli Dunningin I-etu ei päde) (ks. Palmberg & Pajarinen 2006b). - Empiirinen perustelu: Tässä tutkitut yritykset ovat lisänneet suoria investointejaan niin, että niiden ulkomaisen henkilöstön osuus on noussut jo lähes 70 %:iin niiden kokonaishenkilöstöstä. Vain kahdella yrityksellä ulkomaisen henkilöstön osuus ei noussut tutkittuja ajanjaksona.

5. Ulkomaisissa investoinneissa yrityksillä on kaksi vaihtoehtoa: orgaaninen tai epäorgaaninen kasvu. Kasvavilla markkinoilla (uudet tuotteet ja/tai markkina-alueet) orgaaninen kasvu on houkutteleva vaihtoehto, kun taas hitaasti kasvavilla markkinoilla epäorgaaninen kasvu on yrityksen kannalta varmempaa. Ostamalla taitavasti kilpailijoitaan yritys voi saa-

da haltuunsa uutta teknologiaa, hyvää paikallista liiketoiminnallista osaamista sekä markkina-osuuksia. Merkittävä osa viime vuosien suorista investoinneista kehittyneissä maissa onkin aiemmin kansallisella tasolla tapahtuneen keskittymiskehityksen jatkumista kansainvälisessä mittakaavassa. Eri maista lähtöisin olevien yritysten samanaikaisen kansainvälistymisen ja fokusoitumisen seurauksena käynnissä on ollut eräänlaiset toimipaikkojen ja liiketoimintojen vaihtomarkkinat, joilla kansainvälistyvät yritykset ja yksittäiset liiketoiminnat ovat hakeneet ”hyviä pareja”. Epäorgaanisen kasvun heikkoutena on se, että kauppojen myötä yrityksiin kertyy yleensä toimintoja, joista ne eivät ole kiinnostuneita, ja näin niiden optimaalinen kehittyminen ja hyvän maantieteellisen kokonaissijainnin saavuttaminen kestää pitkään. Orgaanisen kasvun kautta on helpompi rakentaa optimaalinen tuotanto- ja t&k-verkosto. Kehittyvillä markkinoilla orgaaninen kasvu on lisäksi usein välttämätöntä, koska ostettavia yrityksiä on vähän tai ei lainkaan. - Empiirinen perustelu: Tässä tutkitut yritykset ovat olleet viime vuosina aktiivisia yritysostajia, erityisesti Länsi-Euroopan markkinoilla. Uusinvestoinnit ovat keskittyneet kehittyviin maihin. Monet yritykset ovat viime vuosina virtaviivaistaneet yrityskauppojen myötä syntynyttä hajautunutta verkostoa, mikä näkyy esimerkiksi ulkomaisen t&k-toiminnan suhteellisena vähenemisenä. Orgaanista tietä kasvanut Nokia on kyennyt rakentamaan erittäin tehokkaan maailmanlaajuisen verkoston, joka on pystynyt pitämään asemansa myös viime vuosina kiristyneessä alan kilpailussa.

6. Yritysten suorien uusinvestointien kohdistuminen eri maihin riippuu yrityksen tuote- ja kilpailustrategian, sen eri toimintojen ja kyseisen maan tarjoaminen mahdollisuuksien yhteensopivuudesta eli siitä miten hyvin yritys pystyy hyödyntämään kohdemaan olemassaolevia yrityksiä ja kilpailutekijöitä oman toimintansa välineenä. Kasvavista markkinoista ovat kiinnostuneet useimmat yritykset (”market seeeking investments”). Mitä enemmän yritys on suuntautunut tuottamaan halpahintaisia massatuotteita, sen tarkemmin sen on etsittävä taloudellisesti edullista sijaintia (”resource seeking investments” ja ”production efficiency seeking investments”). Mitä enemmän yritys painottaa uusien ja korkealaatuisten tuotteiden kehittämistä, sen enemmän sen on etsittävä osaamisintensiivisiä toimintaympäristöjä ja laatutuotteiden kysyntämarkkinoita (”knowledge ja innovation seeking investments”). - Empiirinen perustelu: Tutkitun aineiston valossa suomalaisten yritysten uusinvestointien suuntautumisen vallitseva selitys on ollut kasvavien markkinoiden ja halpojen kustannusten yhdistelmä, joka pätee erityisesti Aasiaan ja Itä-Eurooppaan. Metsäteollisuusyritysten osalta tätä selitystä täydentää edullisten raaka-ainelähteiden hyödyntäminen.

7. Olennaista nykyisille suurille monikansallisille yhtiöille on, että kokonsa, pyrkimystensä ja toimintojen monipuolisuuden vuoksi (yhtiöt esimerkiksi tuottavat usein yhtäaikaa sekä halpahintaisia massatuotteita että uusia innovatiivisia erikoistuotteita) yritykset pyrkivät olemaan läsnä kaikilla merkittävillä markkinoilla ja osin eri perustein. Toteuttaakseen kannattavan kasvun strategiaa yrityksen eri tuoteryhmien t&k-, tuotanto- ja markkinointitoiminnot etsiytyvät näille sopiviin maihin. Näin on todennäköistä, että yritys pyrkii vahvistamaan samanaikaisesti asemiaan eri perustein eri markkinoilla. Yrityksen t&k-, tuotanto- ja markkinointiyksiköiden sijainnit voivat myös eriytyä, jos niiden välillä ei ole voimakasta synergiaa. – Empiirinen perustelu: Esimerkiksi Stora Enso on viime vuosina vahvistanut läsnäoloaan yhtäaikaisesti Saksassa (kauppaliiketoiminta, kierrätyspohjainen paperintuotanto), Brasiliassa (eukalyptuspuun käyttö), Kiinassa (nopeimmin kasvavat paperimarkkinat) ja Venäjällä (puuraaka-aineen saatavuus, sahateollisuus). Samanaikaisesti se on säilyttänyt vahvimman t&k-osaamisensa ja tuotantoaankin kotimaissaan Suomessa ja Ruotsissa.

Eriytymisestä esimerkin tarjoaa Nokia, jonka tuotantoyksiköt sijoittuvat yhä selvemmin kustannustasoltaan edullisiin maihin, kun taas sen t&k-yksiköitä on myös näiden maiden ulkopuolella Suomessa, Tanskassa, UK:ssa, Kanadassa, Yhdysvalloissa ja Japanissa.

8. Kohdemaiden markkinoilla yritykset hyödyntävät kotoperäistä osaamistaan (”home-based-exploiting strategy”) ja/tai täydentävät osaamistaan uudella osaamisella (”home-based-augmenting strategy”) (ks. esim. Kuemmerle 1997). Dunningin alkuperäinen OLI-teoria lähti siitä, että yrityksellä on osaamista jota se voi hyödyntää muilla alueilla (O-tekijä). Historiallisesti yritykset ovatkin etupäässä hyödyntäneet ja vieneet kotimaassa kehitettyä osaamista. Myös fokusoituminen on tukenut tätä tilannetta. Vuosikymmeniä jatkuneen kansainvälistymisen seurauksena monikansalliset yritykset ovat 2000-luvun alussa muuttumassa kuitenkin yhä enemmän ”home-based-augmenting” -strategian suuntaan. Ne eivät ole enää yhdestä maasta kansainvälistymään pyrkiviä yrityksiä, vaan aidosti monikansallisia organisaatioita. Yritykset pyrkivät muuttumaan magneeteiksi, jotka pystyvät keräämään täydentävää osaamista monista maista ja maanosista, toimimaan globaalisti mutta kehittämään ja ”ajattelemaan” lokaalisti (Doz ym. 2001). – Empiirinen perustelu: Tutkittujen yritysten t&k-toiminnasta lähes puolet tehdään jo ulkomailla. Ulkomaalaiset keksijät esiintyvät yhä useammmin niiden patenttien hakijoina (Palmberg & Pajarinen 2006a). Viime vuosina tämä trendi ei kuitenkaan ole ollut voimakas, koska tutkitut yritykset ovat joutuneet tavallaan vetämään henkeä viime vuosikymmenen lopun suurten yritysostojen aallon jälkeen.

Yritysten strateginen pyrkimys kannattavaan kasvuun siis selittää suurelta osin miksi ne kansainvälistyvät ja mihin niiden kansainvälistyminen sijoittuu. Argumentti, että sijainti seuraa strategiaa, ei ole tarkoitettu mekaaniseksi kaiken kattavaksi selitykseksi. Se on näkökulma, joka korostaa sitä, että eri maiden kulloisiakin kilpailuetuja tulisi tarkastella erilaisten yritysten strategisista pyrkimyksistä käsin eikä niistä irrallaan olevina kaikille yrityksille samanlaisina tekijöinä.

Varauksina esitettyyn näkökulmaan voidaan esittää kuitenkin seuraavia näkökohtia:

- Tässä viitekehyksen lähtökohdaksi valittu strateginen pyrkimys ei tarkoita, että yritykset aina onnistuisivat strategioissaan tai olisivat täysin rationaalisia strategioita valitessaan. Monet strategiat ovat hitaasti toteutettavissa tai epäonnistuvat, strategioita vaihdetaan tilanteiden mukaan ja myös liikkeenjohdolliset muodit ohjaavat strategioita (ks. Mannio ym. 2003).
- Lisäksi on ilmeistä, että yritysten menneisyys eli nykyinen sijainti myös vaikuttaa niiden strategiaan. Alituisessa kannattavuuspyrkimyksessään yritykset suuntaavat tuote- ja kilpailustrategiaansa usein niin, etteivät niiden nykyiset liiketoiminnot vaarannu. Näin sijainnin ja strategian välillä on vuorovaikutusta. Sijainti voi jopa määrätä strategian, kun analyysissa mennään yksittäisen toimipaikan tasolle.
- ”Sijainti seuraa strategiaa” –viitekehys ei tarkoita myöskään, että strategiasta seuraisi deterministisesti jokin sijaintivalinta. Yrityksillä on aina valinnanvaraa ainakin pienemmissä puitteissa, kun pohditaan kahden suhteellisen samankaltaisen maan etuisuutta sijaintikohteena.

- Yritykset voivat lisäksi toiminnallaan suoranaisesti muuttaa toimintaympäristöjään palvelemaan tarkemmin niiden etuja. Tähän tähtäävät myös monet julkisen vallan politiikat, joilla investointeja houkutellaan maahan. Pitkällä aikavälillä maiden tarjoamat kilpailuedut yleensäkin muuttuvat, kuten Kiinan esimerkki hyvin osoittaa.

Tässä tutkittujen yritysten ”pakeneminen Suomesta” ja hajautuminen yhä laajemmalle Euroopassa ja Euroopan ulkopuolella on prosessi, joka ei todennäköisesti ole käännettävissä. Se ei kuitenkaan tarkoita, että Suomen kilpailuetu olisi absoluuttisesti heikentynyt. Suomen kilpailuetu on kuitenkin muuttunut (kustannusedusta kohti osaamiseen perustuvaa etua) ja ennen kaikka Suomen tarjoama kilpailuetu ei ole enää yhteensopiva tutkittujen yritysten kaikkien toimintojen sijaintimaana. Niiden strategia on muuttunut ja siksi niiden toiminta Suomessa suhteellisesti ja jopa absoluuttisesti vähenee.

8 Kirjallisuus

Chandler, A. 1962. *Strategy and Structure. Chapters in the History of the American Industrial Enterprise*. MIT Press.

Doz, Y., Santos, J. & Williamson, P. 2001. *From Global to Metanational: How Companies Win in the Knowledge Economy*. Harvard Business Schoool Press.

Dunning, J. 1977. Trade, location of economic activity and the MNE: A search for an eclectic approach. In Ohlin, B., Hesselborn, P.O., & Wijkman, P.M. (Eds.). *The international allocation of economic activity*. Macmillan.

Dunning, J. 1993. *Multinational enterprises and the global economy*. Addison-Wesley Publishing Company.

Korhonen, K. 2005. *Foreign direct investment in a changing political environment – Finnish investment decisions in South Korea*. Helsinki School of Economics A:265.

Kuemmerle, W. 1997. Building effective R&D capabilities abroad. *Harvard Business Review*, Jan.-Feb., 61 – 70.

Lovio, R. 2002. *Suomalaisten monikansallisten yritysten t&k-toiminnan kansainvälistyminen - perustietoja ja kysymyksenasetteluja*. ETLA Keskusteluaiheita, Discussion Papers 804.

Lovio, R. 2004a.Internationalization of R&D activities of Finnish corporations – recent facts and management and policy issues. In Ali-Yrkkö, J. Lovio, R. & Ylä-Anttila, P. (Eds.). *Multinational Enterprises in the Finnish Innovation System*. ETLA B:208, Taloustieto Oy, 39 – 74.

Lovio, R. 2004b. The Globalization of Finnish Corporations - Similarities and Differences in Their Current Profiles. In Ali-Yrkkö, J. Lovio, R. & Ylä-Anttila, P. (Eds.). *Multinational Enterprises in the Finnish Innovation System*. ETLA B:208, Taloustieto Oy, 11 – 37.

Lovio, R. 2006. Globalisaatioprosessin piirteitä suomalaisesta näkökulmasta: Nokia-klusteri maailmankiertueella 1990 – 2006. *Kansantaloudellinen aikakauskirja* 102, 339 - 358.

Mannio, P., Vaara, E. & Ylä-Anttila, P. 2003. *Our Path Abroad*. Taloustieto Oy.

Palmberg, C. & Pajarinen, M. 2006a. The global dispersion of innovative activities – the case of Finnish multinationals. In: Ali-Yrkkö, J. & Palmberg, C. (Eds.). *Finland and the Globalisation of Innovation*. ETLA B 218. Taloustieto Oy, 31 – 58.

Palmberg, C. & Pajarinen, M. 2006a. Alliance capitalism and the internationalization of Finnish firms. In: Ali-Yrkkö, J. & Palmberg, C. (Eds.). *Finland and the Globalisation of Innovation*. ETLA B:218. Taloustieto Oy, 85 - 122.

Whittington, R. 2001. *What is Strategy – and does it matter?* Thomson.

Elinkeinoelämän keskusliitto: Investointitiedustelut.
Talouselämä-lehden yrityskauppatietokanta 2001 – 2005. www.talouselama.fi.
Tilastokeskus: Tutkimus- ja kehittämistoiminnan tilastot.
Tutkittujen yritysten vuosikertomukset ja www-sivut.

E L I N K E I N O E L Ä M Ä N T U T K I M U S L A I T O S (ETLA)
THE RESEARCH INSTITUTE OF THE FINNISH ECONOMY
LÖNNROTINKATU 4 B, FIN-00120 HELSINKI

Puh./Tel. (09) 609 900 Telefax (09) 601753
Int. 358-9-609 900 Int. 358-9-601 753
http://www.etla.fi

KESKUSTELUAIHEITA - DISCUSSION PAPERS ISSN 0781-6847

Julkaisut ovat saatavissa elektronisessa muodossa internet-osoitteessa:
http://www.etla.fi/finnish/research/publications/searchengine

No 1020 CHRISTOPHER PALMBERG – TUOMO NIKULAINEN, Industrial Renewal and Growth Through Nanotechnology? – An overview with focus on Finland. 17.05.2006. 45 p.

No 1021 ESA VIITAMO, Markkinoiden toimivuuden arvioiminen – Suuntaviivoja vertailevalle kilpailututkimukselle.

No 1022 OLLI MARTIKAINEN – JUSSI AUTERE – MARKKU NURMELA, Performance Improvement in Public Organizations – How to leverage ICT Investments. 30.05.2006. 38 p.

No 1023 ARI HYYTINEN – MIKA MALIRANTA, When do Employees Leave Their Job for Entrepreneurship: Evidence from Linked Employer-employee Data. 31.05.2006. 24 p.

No 1024 KARI E.O. ALHO, Climate Policies and Economic Growth. 31.05.2006. 23 p.

No 1025 JYRKI ALI-YRKKÖ, Technology Sourcing through Acquisitions – Do High Quality Patents Attract Acquirers? 14.06.2006. 16 p.

No 1026 DEREK C. JONES – PANU KALMI – MIKKO MÄKINEN, The Productivity Effects of Stock Option Schemes: Evidence from Finnish Panel Data. 15.06.2006. 36 p.

No 1027 MIKKO MÄKINEN – PANU KALMI, Henkilöstöjohtaminen, henkilöstönn osallistuminen ja organisaatiomuutokset teollisuusyrityksissä. Aineistokuvaus puhelinkyselyn tuloksista. 16.06.2006. 27 s.

No 1028 OLAVI RANTALA, T&K-panostusten kansantaloudelliset vaikutukset. 22.06.2006. 44 s.

No 1029 ARI HYYTINEN – OLLI-PEKKA RUUSKANEN, What Makes an Entrepreneur Independent? Evidence from Time Use Survey. 22.06.2006. 23 p.

No 1030 MARI MAUNULA, The Perceived Value-added of Venture Capital Investors. Evidence from Finnish Biotechnology Industry. 03.07.2006. 86 p.

No 1031 JYRKI ALI-YRKKÖ – MIKA MALIRANTA, Impact of R&D on Productivity – Firm-level Evidence from Finland. 07.08.2006. 20 p.

No 1032 TERTTU LUUKKONEN – MARI MAUNULA, 'Coaching' Small Biotech Companies into Success: The Value-adding Function of VC. 22.08.2006. 33 p.

No 1033 LAURA VALKONEN, Perhevapaiden vaikutukset naisten ura- ja palkkakehitykseen – Kirjallisuuskatsaus. 30.08.2006. 38 s.

No 1034 MIKA WIDGRÉN, Trade Potential, Intra-Industry Trade and Factor Content of Revealed Comparative Advantage in the Baltic Sea Region. 01.09.2006. 26 p.

No 1035 RAIMO LOVIO – JARI JÄÄSKELÄINEN – JUHA LAURILA – KARI LILJA, Globalisaatio Suomen vanhojen teollisuuspaikkakuntien kehityksen muovaajana – Tapaustutkimus Varkauden kaupungista. 06.09.2006. 16 s.

No 1036 HANNU PIEKKOLA, Are Individuals who are Active and Doing Household Work Prone to Retire Earlier: Evidence from Time Use Survey of Older Finns. 08.09.2006. 30 p.

No 1037 MARTTI KULVIK – ISMO LINNOSMAA – RAINE HERMANS, Adoption of New Technologies and Costs of Health Care. 15.09.2006. 40 p.

No 1038 PETRI BÖCKERMAN – MIKA MALIRANTA, The Micro-Level Dynamics of Regional Productivity Growth: The Source of Divergence in Finland Revised. 12.09.2006. 38 p.

No 1039 HANNU HERNESNIEMI – ESA VIITAMO, Pääomasijoitukset ympäristöalalla ja tilastollisen seurannan kehittäminen. 22.09.2006. 42 s.

No 1040 MARKKU KOTILAINEN, Finland's Experiences and Challenges in the Euro Zone. 20.09.2006. 34 p.

No 1041 HANNU PIEKKOLA, Tax Cuts and Employment: Evidence from Finnish Linked Employer-Employee Data. 23.10.2006. 32 p.

No 1042 ELAD HARISON – HELI KOSKI, Innovative Software Business Strategies: Evidence from Finnish Firms. 02.10.2006. 28 p.

No 1043 VILLE KAITILA – REIJO MANKINEN – NUUTTI NIKULA, Yksityisten palvelualojen kansainvälinen tuottavuusvertailu. 13.10.2006. 50 s.

No 1044 SAMI NAPARI, Perhevapaiden palkkavaikutukset: Katsaus kirjallisuuteen. 09.10.2006. 18 s.

No 1045 MIKA PAJARINEN – PETRI ROUVINEN – PEKKA YLÄ-ANTTILA, T&K:n verokannustimien mahdollisia vaikutuksia suomalaisten yrityskyselyjen valossa. 13.10.2006. 29 s.

No 1046 LAURA VALKONEN, Verokannustimet innovaatiopolitiikan välineenä – Katsaus verokannustimien käyttöön OECD-maissa. 13.10.2006. 26 s.

No 1047 ALBERTO DI MININ – CHRISTOPHER PALMBERG, A Case for Non-Globalisation? – The Organisation of R&D in the Wireless Telecommunications Industry. 23.10.2006. 28 p.

No 1048 TUOMO NIKULAINEN – RAINE HERMANS – MARTTI KULVIK, Patent Citations Indicating Present Value of the Biotechnology Business. 25.10.2006. 21 p.

No 1049 TOMI KYYRÄ – MIKA MALIRANTA, The Micro-Level Dynamics of Declining Labour Share: Lessons from the Finnish Great Leap. 02.11.2006. 35 p.

No 1050 KARI E.O. ALHO, Structural Reforms in the EU and The Political Bias in Economic Policies. 03.11.2006. 30 p.

No 1051 MIKKO KETOKIVI, When Does Co-Location of Manufacturing and R&D Matter? 03.11.2006. 22 p.

No 1052 MIKA PAJARINEN – PETRI ROUVINEN – PEKKA YLÄ-ANTTILA, Uusyrittäjien kasvuhakuisuus. 03.11.2006. 77 s.

No 1053 RAIMO LOVIO, Sijainti seuraa strategiaa: Kokonaiskuva suomalaisten monikansallisten yritysten globaalien karttojen muutoksista 2000 – 2005. 03.11.2006. 30 s.

Elinkeinoelämän Tutkimuslaitoksen julkaisemat "Keskusteluaiheet" ovat raportteja alustavista tutkimustuloksista ja väliraportteja tekeillä olevista tutkimuksista. Tässä sarjassa julkaistuja monisteita on mahdollista ostaa Taloustieto Oy:stä kopiointi- ja toimituskuluja vastaavaan hintaan.

Papers in this series are reports on preliminary research results and on studies in progress. They are sold by Taloustieto Oy for a nominal fee covering copying and postage costs.