

*Lisätietoja: Elinkeinoelämän keskusliitosta Pekka Tsupari (09) 6868 2604,
Tilastokeskuksesta Johanna Sisto (09) 1734 2477 ja Petri Godenhjelm (09) 1734 3751
Vastaava tilastojohtaja: Kaija Hovi*

Verkostoituminen vauhdittaa yritysten kasvua

Yritysten verkostoituminen vauhdittaa liikevaihdon ja henkilöstömäärän kasvua. Verkostoituminen mahdollistaa kasvuyritysten sekä uuden elinkelpoisen yritystoiminnan syntymisen, kun verkostoyritykset ulkoistavat oheistoimintojaan. Tiedot yritysten verkostoitumisen laajuudesta ja vaikutuksista ilmenevät tänään julkaistavasta Tilastokeskuksen ja Elinkeinoelämän keskusliiton yhteisestä Yritysten liiketoimintasuhteet -selvityksestä.

Tutkimuksen mukaan valtaosalla yrityksistä on vakiintuneita yritysten välisiä liiketoimintasuhteita: teollisuudessa 86 prosentilla yrityksistä, palveluissa 79 prosentilla ja rakentamisessa 75 prosentilla yrityksistä. Eniten liiketoimintasuhteita oli solmittu yritysten ydinliiketoimintaan liittyen, vähiten tutkimukseen ja tuotekehitystoimintaan liittyen.

Liiketoimintasuhteet yhä tiiviimpiä

Yritysten liiketoimintasuhteissa on viime vuosina siirrytty aiempaa tiiviimpiin ja pitkäaikaisempiin eli verkostomaisempiin suhteisiin. Lyhyempien sopimusten kuten vuosisopimusten ja kertaluonteisten sopimusten osuus on vastaavasti pienentynyt. Sopimukset ovat yhä useammin hyvin kiinteään kumppanuuteen sitovia ns. partnership-sopimuksia. Teollisuudessa jo 40 prosenttia sopimuksista on nykyisin partnership-sopimuksia, kun niiden osuus kymmenen vuotta sitten oli ainoastaan 18 prosenttia. Myös palveluissa partnership-sopimusten osuus on 40 prosenttia. Rakentamisyriyten verkostoituminen ei ole edennyt yhtä pitkälle, alalla yleisimpiä ovat projektikohtaiset sopimukset.

Yritykset tavoittelevat verkostoitumisella ennen kaikkea liiketoiminnan kasvua. Kasvumahdollisuudet johtuvat verkostojen yrityksille tarjoamasta joustavuudesta, kattavammista palvelukokonaisuuksista ja innovatiivisuuden lisääntymisestä. Tutkimuksen aikasarja-aineistojen perusteella verkostoitumisen suurimmat hyödyt liittyvätkin juuri nopeutuneeseen kasvuun, sillä verkostoyritysten liikevaihto ja henkilökunnan määrä kasvoivat nopeammin kuin verkostoihin kuulumattomien yritysten. Myös verkostoitumisen syvyys vaikutti yrityksen kasvuun eli mitä pidemmälle yritys oli verkostoitunut, sitä nopeammin se kasvoi.

Verkostoitumisen hyödyt eivät kuitenkaan näytä jakaantuvan tasapuolisesti toimijoiden kesken. Järjestelmätoimittajien toiminta kasvoi selvästi vauhdikkaimmin. Alihankkijoiden asema verkostoissa näyttäisi puolestaan kaipaavan kohentamista, sillä niiden kasvu oli jäänyt usein muita toimijoita vaatimattomammaksi.

Verkostojen organisointiongelmien suuri haaste

Yritysten kannattavuuskehitystä mitattiin tutkimuksessa käyttökatteella ja nettotuloksella. Verkostoitumisen myönteisiä vaikutuksia yritysten kannattavuuteen ei näillä mittareilla ja aineistolla pystytty selvittämään yksiselitteisesti. Tämä saattaa johtua siitä, että verkostoituneet yritykset kasvavat nopeammin kuin verkostoitumattomat tai heikommin verkostoituneet ja nopea kasvu heikentää suhteellista kannattavuutta.

Tutkimustulokset viitannevat yleisemmin siihen, että verkostoitumisen suurimmat ongelmat liittyvät toimintojen organisointiin. Nämä ongelmat rasittavat yleisesti verkoston sisäistä kustannustehokkuutta. Verkostojen kehittämisen keskeisin haaste onkin, miten sitoa verkostoyritykset dynaamiseksi kokonaisuudeksi menettämättä verkostojen innovatiivisuutta ja joustavuutta. Verkostoyhteistyössä olisi kiinnitettävä erityistä huomiota kannattavuusnäkökulmaan. Yhteistyöhön liittyvät valvontakustannukset on pystyttävä pitämään kurissa, jotta nopeammasta kasvusta saatavat hyödyt näkyisivät myös parempana kannattavuutena.

Verkostoituminen luo uutta yritystoimintaa

Työllisyyden kannalta yksi keskeisiä ongelmia Suomessa on kasvuyritysten puute. Tutkimus osoittaa, että monet verkostoyritykset ovat kasvuyrityksiä, sillä ne kasvattavat henkilöstöään ja liikevaihtoaan muita yrityksiä voimakkaammin. Kasvun tukemisen ohella verkostoituminen voi tukea myös monin muin tavoin jo toimivaa tai uutta yritystoimintaa. Yritysten verkostoituminen lisää dynamiikkaa ja synnyttää myönteisiä ulkoisvaikutuksia. Verkostomainen liiketoiminta on lähtökohtaisesti verkostojen ulkopuolella muodostunutta elinvoimaisempaa, sillä toiminnan perusedellytykset ja kysyntä ovat jo valmiiksi olemassa.

Aineistona kysely ja tilinpäätöstiedot

Tutkimuksessa selvitettiin Eurostatin harmonisoimalla kyselytutkimuksella yritysten välisten liiketoimintasuhteiden yleisyyttä ja luonnetta, niiden syitä sekä mahdollisia esteitä, suhteiden viimeaikaista kehitystä sekä tulevaisuudennäkymiä.

Kysely suunnattiin yhteensä 2680 yritykselle. Kyselyyn vastanneista 934 yrityksestä 49 prosenttia kuului palveluihin, 43 prosenttia teollisuuteen ja loput 8 prosenttia rakentamiseen. Tulokset perustuvat vastanneiden yritysten tietoihin.

Tutkimuksessa analysoitiin lisäksi Tilastokeskuksen tilinpäätösaineiston avulla, onko liiketoimintasuhteiden tiiviys vaikuttanut yritysten kasvuun ja kannattavuuteen eri toimialoilla, toimijatasoilla sekä suhdannevaiheissa. Verkostomaisia liiketoimintasuhteita tarkasteltiin kyselytutkimuksen perusteella rakennetun verkostoitumisindeksin avulla.

Lähde: Yritysten liiketoimintasuhteet. Selvitys liiketoimintasuhteista ja verkostoitumisesta Suomessa. Pekka Tsupari, Johanna Sisto, Petri Godenhjelm, Olli-Pekka Oksanen, Penna Urrila. Katsauksia 2004/6. Tilastokeskus.