



Euroopan unionin
osarahoittama

Uudistuva ja osaava Suomi 2021–2027 EU:n alue- ja rakennepoliitiikan ohjelma

Oikeudenmukaisen siirtymän rahasto (JTF)



Elinkeino-, liikenne- ja
ympäristökeskus

Valintaesitys

11.4.2024

Dnro: EURA 2021/902557/09
02 01 01/2023/POPELY

Hankkeen perustiedot

Hankkeen julkinen nimi

Dr Livingstone - New business in turbulent world - NIHAK

Hakijan virallinen nimi

Nivala-Haapajärven seutu NIHAK ry

Hakemusnumero

902557

Saapumispäivämäärä

13.03.2024

Alkamispäivämäärä

01.06.2024

Päätymispäivämäärä

30.06.2026

Viranomainen

Pohjois-Pohjanmaan elinkeino-, liikenne- ja
ympäristökeskus

Kokouksen päivämäärä

Hakuilmoitus

JTF - Toimintaympäristön kehittämisavustuksen
haku Pohjois-Pohjanmaan maakunnassa

Hakuilmoituksen tunnus

POPELY-027

Käsittelijä

Janne Risto Antero Ranta

Toimintalinja

7 Oikeudenmukaisen siirtymän Suomi

Erityistavoite

7.1. Turpeesta luopumisen alueellisesti oikeudenmukainen siirtymä

Avustusmuoto

Toimintaympäristön kehittämisavustus, kehittämistoimenpiteet

Hanke toteutetaan: Yhden toteuttajan hankkeena

Kuvaus hankkeen sisällöstä

Hankkeen tavoitteena on:

- monipuolistaa ja kasvattaa kansainvälisillä markkinoilla toimivien yritysten pohjaa
- turvata yritysten kannattavuutta, jatkuvuutta muuttuneessa toimintaympäristössä, tunnistaa liiketoimintamahdollisuuksia totutun toimintaympäristön ulkopuolelta ja tavoitella kasvumahdollisuuksia uusilta markkinoilta.

- Törmäyttää hankealueen yrityksiä uusien liiketoimintamahdollisuuksien kanssa. Edistää sitä, että alueen yritykset hyödyntävät uusia liiketoimintamahdollisuuksia. Kehittää markkinatuntemusta ja ymmärrystä siitä, mitä pitää tietää ja kenen kanssa on turvallista asioida kun lähtee uudelle, hauralle markkinalle.
- monipuolistaa kansainvälisillä markkinoilla toimivien yritysten tarjontaa kohti suurempia kokonaisuuksia muuttuvia kansainvälisiä kohdemarkkinoita varten. Tavoitteena on myös seuturajat ylittävien yritys-konsortioiden toimintaedellytysten parantaminen kansainvälisillä uusilla ja haurilla markkinoilla.
- nostaa kyvykkyyttä toimia uusilla ja haurilla markkinoilla. Tiedetään, että on potentiaalia, mutta ei tiedetä miten uusilla markkinoilla toimitaan ja miten yritykset pääsisivät sinne tekemään kauppaa.
- löytää luotettavat yhteistyökumppanit valituilta kohdemarkkinoilta

Uusi markkina voi tässä yhteydessä olla maantieteellinen alue (vanha tuote uudelle alueelle), tuotealue (tuotetta muokataan uuden maantieteellisen markkinan tarpeita varten, tuotteen kehittäminen) tai täysin uudet innovaatiot (esimerkiksi direktiivien muutoksiin perustuen, jolloin täytyy opiskella markkinaa ja samalla muokata/kehittää tuotetta).

Uusiin markkinoihin liittyen hankkeen tavoitteena on auttaa toimijoita hahmottamaan, että liiketoiminnan kannattavuuden tekijät, ansaintalogiikat ja kassavirta voivat olla erilaisia kuin mihin perinteisesti on totuttu.

Hankkeen tavoitteena on myös rakentaa yrityksille valmiuksia skenaariotyöskentelyyn, jonka tarkoituksena tunnistaa toimintaympäristön mahdollisuuksia ja uhkia, ja näiden kautta tulevia toimenpiteitä uuden kannattavan liiketoiminnan rakentamiseen. Taitoa, että osataan esittää entäpä jos -kysymyksiä. Esimerkkeinä: entä jos energiahinta nousee merkittävästi, materiaalin toimittaja ei kykene toimittamaan tai nykyinen markkina romahtaa, miten liiketoiminta pystytään turvaamaan?

Hankkeen tavoitteet tukevat myös Suomen huoltovarmuuden kehittämistä edesauttamalla mm. puolustusvälineteollisuuden kehittämistä.

Lähtökohtaisesti hankkeen tavoitteena on tukea yrityksiä, joilla on halu ja kyky lähteä maailmalle sekä tällä hetkellä vakaata liiketoimintaa Suomessa, eli yrityksillä on hyvät edellytykset jatkaa toimintaa hankkeen jälkeen.

Hankkeen toimenpiteet

Hankkeen toiminta on jaettu teollisuusalakohdaisiin työpaketteihin. Jokaisessa työpaketissa askelmerkit eli työpakettien alaluvut ovat samat, mutta näiden painotus ja konkreettinen toteutus voi olla eri työpaketista riippuen. Tämä siksi, että uudelle, hauralle markkinalle etabloitumisen kysymykset ovat jokseenkin samoja eri teollisuuden aloilla, mutta käytännön haasteet voivat olla monella tavalla erilaiset, lähtien esimerkiksi lainsäädännön tuomista velvoitteista. Työpakettien vaiheet voivat myös mennä hieman päällekkäin ja olla erilaisilla painotuksilla eri työpaketeissa.

Hankkeessa:

- Perehdytään ja kehitetään osaamista uusien markkinoiden ja liiketoiminta-alueiden toimintakulttuurista. Integroidaan tämä uusi osaaminen hankealueen yritysten toimintoihin sekä elinkeinoyhtiöiden palveluportfolioon.
- Rakennetaan yrityksistä strategisia konsortioita, joilla on kyvykkyys yhteistyöhön ja toisia tukeva tuoteportfolio, ja jotka yhdessä ovat riittävän kookas toimija uuden markkinan tarpeisiin (riskinhallinta, osaamisresurssit, riittävä uskottavuus, rahavarat, jne.)
- Hankitaan osaamista hauraalla, uudella markkinalla toimimisesta (korruptio, maksuliikenne, henkilö- ja tuoteturvallisuus, jne)
- Osallistutaan erilaisiin kansainvälisiin tapahtumiin uusiin markkinoihin liittyen, esim. Rebuild Ukraine. <https://rebuildukraine.in.ua/en>
- kehitetään yritysten ketteryyttä reagoida nopeasti uuden markkinan vaatimusten mukaisesti
- Panostetaan erilaisen, haurilla kv-markkinoilla toimiessa tarvittavan johtamiskulttuurin omaksumiseen (koskee sekä yrityksiä että elinkeinoyhtiöitä)
- vahvistetaan yritysten kyvykkyyttä uusien markkinoiden haltuunottoon ja muokata omaa toimintaa uusia markkinoita varten: uusien markkinoiden tunnistaminen, asiakastarve, tuote, prosessit, näiden muokkaaminen ja kehittäminen markkinoita varten, logistiikka, kontaktit

Hankkeessa ei tehdä yrityskohtaisia toimenpiteitä. Tämän hankkeen rinnalla yritys voi hakea julkista rahoitusta yrityskohtaisiin toimenpiteisiin, jota yritys voi hoitaa yrityspalveluiden kanssa. Hanke tukee yrityspalveluiden toimintaa ja kehittämistä.

TP1 Rakennustuote- ja infrateollisuus

- Rakennustuoteollisuus on aallonpohjassa ja TP1 toimenpiteiden tavoitteena on tukea rakennus- ja infrateollisuuden vahvistumista. Esimerkiksi Ukrainan jälleen rakentaminen nähdään tässä yhtenä mahdollisuutena muiden joukossa.

1.1 Tilannekuva: skenaariotyöskentely (sisältää mm. alueen yrityksissä ja osallistuminen kansallisella tasolla käytävään keskusteluun), strategioiden laadinta, skenaariotyöskentelyn integrointi osaksi strategiaprosesseja, uuden markkinan potentiaaliin liittyvän liiketoiminnan rakenteen ja kulttuurin ymmärtäminen (kuka tilaa, kuka maksaa, kuka on asiakas, mikä on laillista ja mikä ei, jne.)

1.2 Feasibility study: Esityö eli ennakoarvio tulevaan liiketoimintaan liittyvästä kokonaisuudesta ja tarvittavasta struktuurista. Potentiaalimahdollisuuksien hahmottelu nykyisten resurssien (osaamiset, tuotanto, jne), tarjonnan ja kysynnän puitteissa. Hahmottaminen, mihin pitää vielä panostaa. Pohdinnassa myös arvot, arvostus ja etiikka, tekniset, taloudelliset, oikeudelliset ja ympäristönäkökohdat.

1.3 Toimijat: Lähdetään rakentamaan konsortioita/strategisia alliansseja. Konsortioille tarvitaan kunnolliset kumppanit. Kootaan ja tunnistetaan konsortioita varten sopivat toimijat/kumppanit ja niiden antamat mahdollisuudet, johon kuuluu mm. osaaminen, verkostot, rahoitus (esim. Business Finland Group Explorer), arvovaltapalvelut (kuten esim. ministeriöiden palvelut, eri maiden suurlähetystöt, jne). Kumppaneilla pitää olla kunnollinen ymmärrys kohteesta ja sen erityislaatuudesta, ja mitä nämä tarkoittavat liiketoiminnan kannalta. Toimijoiden sitouttaminen.

1.4 Jalosta: Uuteen liiketoimintaan liittyvän viestin ja tuotepaketin jalostaminen. Konkreettinen viestin räätälöinti kohdetta ja kohteen kulttuuria vastaavaksi. Viesti tässä tarkoittaa kanavia, viestinnän sisältöä, viestinnän kohdentamista, jne.

1.5 Toiminta: Tähän vaiheeseen liittyy "go or no-go" päätökset yrityksissä/konsortioissa (tavoitteena yritysten päätös jatketaanko prosessia, ja jos niin kaupan tekeminen). Hankkeen rooli on olla tukena tässä, ja osallistua mahdollisiin yhteisiin messuesiintymisiin, verkostoitumistapahtumiin, jne. Tähän voi kuulua myös esim. yhteisten tilaisuuksien järjestäminen kohdemarkkinassa.

1.6 Arviointi: Mitä tuli tehtyä, oliko prosessin vaiheissa tehdyt oletukset ja valinnat oikeita, vai pitääkö jotain säätää uudelleen. Takaisinkytkentä Feasibility-vaiheeseen. Keskustelun tukeminen yrityksissä, konsortioissa ja yhteistyökumppaneiden kanssa. Tulosten mahdollinen mittarointi. Prosessin mahdollinen uudelleenkäynnistäminen.

TP2 Tekstiiliteollisuus, sisältäen myös kenkäteollisuuden

Tällä hetkellä liiketoimintaketjut / kaupalliset arvoketjut ovat niin hauraat, että yhden toimijan kaatuminen aiheuttaa arvoketjujen valumista ulkomaille. Selvitetään mahdollisuuksia kestävästä liiketoimintapohjaa luoviin uusiin avauksiin esim. tekstiili ja out door teollisuudelle.

1.1 Tilannekuva: Skenaariotyöskentely, strategioiden laadinta, skenaariotyöskentelyn integrointi osaksi strategiaprosesseja, uuden markkinan potentiaaliin liittyvän liiketoiminnan rakenteen ja kulttuurin ymmärtäminen.

1.2 Feasibility study: Ennakoarvio tulevaan liiketoimintaan liittyvästä kokonaisuudesta ja tarvittavasta struktuurista. Mahdollisuuksien sekä haasteiden hahmottelu nykyisten resurssien, tarjonnan ja kysynnän puitteissa.

1.3 Toimijat: Lähdetään rakentamaan konsortioita/strategisia alliansseja. Kootaan ja tunnistetaan konsortioita varten sopivat toimijat/kumppanit ja niiden antamat mahdollisuudet.

1.4 Jalosta: Uuteen liiketoimintaan liittyvän viestin ja tuotepaketin jalostaminen.

1.5 Toiminta: Tuetaan yritysten "go or no-go" päätöksiä, osallistutaan ja järjestetään yhdessä mahdollisia yhteisiä messuesiintymisiä, verkostoitumistapahtumia, tilaisuuksia kohdemarkkinassa, jne.

1.6 Arviointi: aiempien vaiheiden toiminnan ja valintojen arviointi ja päätelmien takaisinkytkentä Tilannekuva-vaiheeseen. Prosessin käynnistäminen uudelleen.

TP3 Metallituote- ja konepajateollisuus

Esimerkiksi NATO-yhteyden myötä alueen yrityksille on avautunut uusia liiketoimintamahdollisuuksia, jotka ovat täysin uusia alueella. Näihin tarttuminen vaatii erityistä huomiota ja toimenpiteitä, joita hankkeessa toteutetaan.

1.1 Tilannekuva: Skenaariotyöskentely, strategioiden laadinta, skenaariotyöskentelyn integrointi osaksi strategiaprosesseja, uuden markkinan potentiaaliin liittyvän liiketoiminnan rakenteen ja kulttuurin ymmärtäminen.

1.2 Feasibility study: Ennakoarvio tulevaan liiketoimintaan liittyvästä kokonaisuudesta ja tarvittavasta struktuurista. Mahdollisuuksien sekä haasteiden hahmottelu nykyisten resurssien, tarjonnan ja kysynnän puitteissa.

1.3 Toimijat: Lähdetään rakentamaan konsortioita/strategisia alliansseja. Kootaan ja tunnistetaan konsortioita varten sopivat toimijat/kumppanit ja niiden antamat mahdollisuudet.

1.4 Jalosta: Uuteen liiketoimintaan liittyvän viestin ja tuotepaketin jalostaminen.

1.5 Toiminta: Tuetaan yritysten "go or no-go" päätöksiä, osallistutaan ja järjestetään yhdessä mahdollisia yhteisiä messuesiintymisiä, verkostoitumistapahtumia, tilaisuuksia kohdemarkkinassa, jne.

1.6 Arviointi: aiempien vaiheiden toiminnan ja valintojen arviointi ja päätelmien takaisinkytkentä Tilannekuva-vaiheeseen. Prosessin käynnistäminen uudelleen.

TP4 Tunnistamattomat uudet mahdollisuudet

Esimerkiksi maatalouskoneet ja elintarviketeollisuus perinteisesti alueella vahva.

TP5 Projektinhallinta ja viestintä

- projektin hallinnointiin liittyvät toimenpiteet

- hanke-, sidosryhmä- sekä ulkoinen viestintä ja viestintämateriaalien valmistelu

Hankkeessa toteutettaviin toimenpiteisiin liittyvät markkinaselvitykset ja -kartoitukset, tutustumis- ja osallistumismatkat kv-markkinoille ja messuille, tuotettavat materiaalit sekä konsortioden rakentamiseen ja tiedon välittämiseen liittyvät tapahtumat ja tilaisuudet kustannetaan hankkeen flat rate -osuudella.

Lisätietoja hakemuksesta

Esittelijä vakuuttaa, että ei ole esteellinen käsittelemään hakemusta. Esittelijällä ei ole eturistiriitaa tässä asiassa.

ESG raportti: Ympäristövastuu - ei huomautettavaa, Sosiaalinen vastuu - ei huomautettavaa, Hyvä hallintotapa - ei huomautettavaa

Hankkeen toteutusalue

Onko hankkeen toiminta valtakunnallista?

Ei

Maakunnat

Pohjois-Pohjanmaa

Kunnat

Nivala

Kustannusarvion ja rahoitussuunnitelman tiivistelmä

Kustannusarviota ohjaavat kustannusmallivalinnat

Kustannusmalli	Flat rate 40 % kehittäminen
Palkkakustannusten ilmoitustapa	Tosiasiallisesti aiheutuneet palkkakustannukset

Kustannusarvion tiivistelmä

	Haetut yhteensä €	Hyväksytyt yhteensä €	Hylätyt €
1 Palkkakustannukset	279 181	279 181	
Flat rate 40 % kehittäminen	111 672	111 672	
Kustannusarvio yhteensä	390 853	390 853	

Rahoitussuunnitelman tiivistelmä

	Haetut yhteensä €	Hyväksytyt yhteensä €	Osuus %
1 Haettava EU- ja valtion rahoitus	312 682	312 682	80,00
2 Omarahoitus: Kuntarahoitus	58 629	58 629	15,00
3 Kuntarahoitus	0	0	0
4 Muu julkinen rahoitus	0	0	0
5 Yksityinen rahoitus	19 542	19 542	5,00
Rahoitussuunnitelma yhteensä	390 853	390 853	100,00

Rahoittajan arvio hankkeesta

Lain valtionavustuksesta yritystoiminnan kehittämiseksi vuosina 2021–2028 9 §:n mukaisesti toimintaympäristön kehittämisavustus on harkinnanvarainen avustus, jota voidaan myöntää voittoa tavoittelemattomille julkisille ja yksityisille yhteisöille sekä säätiöille yritystoiminnan kannalta tarpeellisiin selvityksiin ja yritysten keskinäisen yhteistyön, yritysten ja korkeakoulujen yhteistyön edistämiseen. Hankkeen sisältö kohdistuu alueen kasvuhakuiseen pk-yritysjoukkoon, joka tarkentuu hankkeen alkuvaiheessa. Yleisellä tasolla voidaan todeta, että kohdejoukko on alueellisesti kattava. Hankkeessa pyritään synnyttämään alueelle uutta yritystoimintaa ja vahvistamaan alueella toimivien yritysten toimintaa pitkäjänteisesti. Kyseessä on yritysten toimintaympäristön kehittämishanke, jonka tavoitteena on pyrkiä tukemaan alueen yrityksiä muuttavassa toimintaympäristössä ja löytämään muutoksen keskellä positiivisia signaaleja yritystoiminnan kasvulle, erityisesti kansainvälisillä markkinoilla. Hankkeen toimenpiteiden avulla mahdollistetaan alueen pk-yritysten kasvua ja sitä kautta luodaan myös uusia työmahdollisuuksia alueen maa- ja metsätaloudesta sekä turvetuotannosta vapautuvalle työvoimalle. Hankkeen katsotaan täyttävän lain ja erityistavoitteen 7.1 vaatimukset näiltä osin. Lain 10 §:n mukaisesti toimintaympäristön kehittämisavustuksen myöntämisen edellytyksenä on, että hankkeen arvioidaan edistävän merkittävästi alueen pienten ja keskisuurten yritysten kasvua tai kehittymistä taikka verkostoitumista yritysten välillä tai yritysten ja korkeakoulujen välillä; että avustuksella arvioidaan olevan merkittävä vaikutus hankkeen toteuttamiseen; ja avustuksen hakijalla arvioidaan olevan riittävät taloudelliset ja muut edellytykset toteuttaa hanke sekä hankkeen luonteen sitä edellyttäessä vastata toiminnan jatkuvuudesta myös hankkeen toteuttamisen jälkeen. Myös näiden lain vaatimusten katsotaan hankkeessa täyttyvän.

Ratkaisun perustelut ja jatkotoimenpiteet

Hanke täyttää lain valtionavustuksesta yritystoiminnan kehittämiseksi vuosina 2021–2028 asettamat edellytykset toimintaympäristön kehittämisavustuksen myöntämiseksi. Hankkeen arvioidaan edistävän alueen yritysten kasvua, yhteistyötä sekä liiketoimintamahdollisuuksia vihreän siirtymän toiminnan edistyessä. Hankkeen katsotaan edistävän erityistavoitteen 7.1. (Turpeesta luopumisen alueellisesti oikeudenmukainen siirtymä) tavoitteita, hankkeen toimenpiteiden avulla mahdollistetaan alueen pk-yritysten kasvua ja sitä kautta luodaan uusia työmahdollisuuksia alueen maa- ja metsätaloudesta sekä turvetuotannosta vapautuvalle työvoimalle. Hanketta ei toteuteta ilman myönnettävää avustusta. Hakemus on pisteytetty POP ELYn tyt-hankkeiden (haku POPELY-027) pisteytyksessä 13.3.2024. Hankkeen pisteet ovat 15/24.

Hanke esitellään yksikön päällikkö Pasi Loukasmäelle, jonka jälkeen se käsitellään rahoituskokouksessa 15.4.2024. Rahoituskokouksen jälkeen hanke esitellään maakunnan yhteistyöryhmän sihteeristössä 24.4.2024. Jos hankkeen rahoittamista puolletaan, Dr Livingstone - New business in turbulent world -hankepari viedään tiedoksi maakunnan yhteistyöryhmään 8.5.2024. Mikäli MYR antaa hankkeelle puoltavan lausunnon, hankkeelle tehdään päätös.

Rahoittaja puoltaa hakemuksen hyväksymistä

Kyllä