

TEM-analyyseja • 77/2017

Voimakkaasti kasvuhakuiset pk-yritykset

Samuli Rikama

ISSN 1797-5271
ISBN 978-952-327-212-5



Työ- ja elinkeinoministeriö
Arbets- och näringsministeriet

Voimakkaasti kasvuhakuiset pk-yritykset

Samuli Rikama

Työ- ja elinkeinoministeriö
Ministry of Economic Affairs and Employment

Email: etunimi.sukunimi@tem.fi

Helsinki, helmikuu 2017

SISÄLLYS

Johdanto	1
Tutkimusaineisto	1
Keskeiset viestit kasvuhakuisten yritysten näkökulmasta: profiili, suhdanne, kansainvälisyys, rahoitus ja digitaalisuus	2
1. MILLAISIA OVAT KASVUHAKUISET YRITYKSET?	4
2. KASVUHAKUISTEN YRITYSTEN SUHDANNEKUVA.....	6
3. KASVUHAKUISUUS JA KANSAINVÄLISTYMINEN	8
4. RAHOITUKSEN KÄYTTÖ JA SAATAVUUS KASVUHAKUISISSA YRITYKSISSÄ ...	9
5. UUSIUTUMINEN JA KEHITTÄMISEN ESTEET	15

Johdanto

Suomen Yrittäjät, Finnvera Oyj sekä työ- ja elinkeinoministeriö tekevät yhteistyössä pienten ja keskisuurten yritysten toimintaa ja taloudellista toimintaympäristöä kuvaavan Pk-yritysbarometrin kaksi kertaa vuodessa. Barometri julkistetaan sekä valtakunnallisena että alueellisina raportteina. Tiedonkeruusta vastaa Taloustutkimus Oy.

Valtakunnallisessa raportissa tuloksia käsitellään koko pk-sektorin näkökulmasta ja myös päätoimialoitain teollisuuteen, rakentamiseen, kauppaan ja palveluihin jaoteltuna. Alueraporteissa kehitystä verrataan erityisesti kyseisen alueen yritysten ja koko maan välillä.

Käsillä olevassa raportissa kuvataan kasvuhakuisten pk-yritysten profiilia, suhdannenäkymiä, kansainvälistymistä, rahoitustilannetta ja digitalisoitumista. Se kuvaa kattavasti suomalaisten pk-yritysten käsitteitä taloudellisen toimintaympäristön muutoksista sekä yritysten liiketoimintaan ja kehitysnäkömiin vaikuttavista tekijöistä.

Tutkimusaineisto

Tämän tutkimuksen otantalähteenä on käytetty Tilastokeskuksen toimialaluokitusta TOL 2010, Fonecta Kohdistamiskone -yritysrekisteriä sekä Suomen Yrittäjien jäsenrekisteriä, joista otanta on tehty kiintiöidyllä satunnaisotannalla. Otoksessa on kiintiöity yritysten toimiala, kokoluokka ja sijainti.

Vastaajajoukon muodostaa noin 4 800 kohderyhmän vaatimukset täyttävää pk-yrityksen edustajaa. Tiedonkeruumenetelmänä on käytetty internetkyselyä. Vastaajat kutsuttiin kyselyyn sähköpostitse tai puhelimitse joulukuun 2016 ja tammikuun 2017 välisenä aikana.

Tutkimustuloksissa aineisto on painotettu vastaamaan yritysten todellista toimiala- ja aluejakamaa. Painotettua otoskokoa käytetään laskentaperusteena, koska tällöin otoksen perusteella lasketut tulokset voidaan yleistää koskemaan koko tutkimuskohteena olevaa pk-sektoria.

Tässä raportissa **kasvuhakuisilla** yrityksillä tarkoitetaan sellaisia yrityksiä, joiden edustaja on kyselyssä valinnut vaihtoehdon ”olemme voimakkaasti kasvuhakuinen” vaihtoehdoista

- **Olemme voimakkaasti kasvuhakuinen**
- Pyrimme kasvamaan mahdollisuuksien mukaan
- Pyrimme säilyttämään asemamme (ja tämä edellyttää kasvua)
- Yrityksellämme ei ole kasvutavoitteita
- Yrityksemme toiminta loppuu seuraavan vuoden aikana

Määritelmän mukaisissa voimakkaasti kasvuhakuisissa pk-yrityksissä toimivia vastaajia on tässä tutkimuksessa 498. Tällä vastaajamäärällä tulosten virhemarginaali on noin viisi prosenttia suuntaansa. Raportti sisältää joitain laskelmia, joissa edellä mainitut vastaajat on jaettu toimialoitain pienempiin joukkoihin. Kyseisten tulosten osalta on huomioitava, että vastaajamäärä ei aina anna täysin luotettavaa, vaan pelkästään suuntaa antavaa kuvaa todellisesta tilanteesta.

Julkaisussa käytetään verrokkiaineistona vuoden 2015 kevään pk-yritysbarometrin tietoja, jotka perustuvat noin 4 400 vastanneeseen yritykseen ja 345 voimakkaasti kasvuhakuiseseen yritykseen sekä kevään 2016 aineistoa, joka perustuu noin 6 000 vastanneeseen ja 489 voimakkaasti kasvuhakuiseseen yritykseen. Eri vuosien aineistot ovat melko hyvin vertailukelpoisia keskenään.

Raportissa käytetty toimialajaottelu on seuraava (suluissa kaksinumeroiset TOL luokat): Teollisuus (01–39), Rakentaminen (41–43), Kauppa (45–47), Osaamisintensiiviset palvelut KIBS (61–66, 69–74, 82, 85), Muut palvelut (49–60, 68, 75–81, 84, 86–96). Jos jokin toimialaluokka puuttuu edellisestä listauksesta, se tarkoittaa, että ko. toimialalta ei ole vastaajia tässä tutkimuksessa.

Keskeiset viestit kasvuhakuisten yritysten näkökulmasta: profiili, suhdanne, kansainvälisyys, rahoitus ja digitaalisuus

Profiili

- Voimakkaasti kasvuhakuisten pk-yritysten määrä on Suomessa varsin rajallinen ja niiden osuus kaikista pk-yrityksistä on barometrin mukaan noin 11 prosenttia. Osuus on noussut viime vuoden kevään kyselystä selvästi (9 %)
- Kasvuhakuisten yritykset ovat tyypillisesti nuoria. Lähes 80 prosenttia oli perustettu 2000 - luvulla ja puolet vuonna 2010 tai sen jälkeen.
Kasvuhakuiset yritykset operoivat etenkin kansainvälisillä markkinoilla huomattavasti muita pk-yrityksiä yleisemmin.

Suhdanne

- Pk-yritysten suhdannenäkymät kohentuvat vauhdilla. Näkymissä vuosi eteenpäin saldoluku on nyt +35, kun se vuosi sitten oli +15 ja vuoden 2015 keväällä -6. Kasvuhakuisilla yrityksillä tämän hetken saldoluku on +87, kun se vuosi sitten oli +69.
- Kasvuhakuisissa yrityksissä odotukset ovat korkeimmillaan rakentamisessa ja osaamisintensiivisissä palveluissa, tosin erot toimialoittain olivat varsin vähäisiä.
- Kasvuhakuisista yrityksistä noin kaksi kolmesta aikoo lisätä henkilöstöään seuraavan vuoden aikana. Osuus on hieman korkeampi kuin vuosi sitten.

Kansainvälistyminen

- Barometrin valossa kasvuhakuiset yritykset olivat kaikilla mittareilla muita pk-yrityksiä kansainvälisempiä. Suoraa vientitoimintaa ulkomaille harjoitti 12 prosenttia pk-yrityksistä, kun kasvuhakuisista yrityksistä vientiä harjoitti kolmannes.
- Kasvuhakuisista yrityksistä jopa 60 prosenttia aikoi lisätä panostustaan kansainvälistymiseen seuraavan vuoden aikana.
- Kasvuhakuiset yritykset ovat vahvasti kansainvälistyneet viennin lisäksi myös tuontia Suomeen harjoittavina yrityksinä. Lähes 40 prosenttia kasvuhakuisista yrityksistä harjoitti tuontia kun kaikista pk-yrityksistä vastaava osuus oli noin 20 prosenttia.

Rahoitus

- Pk-yrityksistä 26 prosenttia aikoi ottaa ulkopuolista rahoitusta seuraavan vuoden aikana - voimakkaasti kasvuhakuisista yrityksistä vastaavasti 54 prosenttia.
- Lähes kolmannes pk-yrityksistä oli hakenut ja myös saanut ulkopuolista rahoitusta viimeisen vuoden aikana – voimakkaasti kasvuhakuisista yrityksistä yli puolet. Silti voimakkaasti kasvuhakuiset yritykset kokevat rahoituksen olevan merkittävä toiminnan kehittämisen este.
- Voimakkaasti kasvuhakuiset yritykset panostavat nimenomaan kasvun rahoitukseen, kehittämishankkeisiin ja kansainvälistymiseen monta kertaa yleisemmin kuin pk-yritykset yleensä.
- Voimakkaasti kasvuhakuisista yrityksistä yli puolet aikoi investoida tai ottaa lainaa seuraavan vuoden aikana.
- Mikäli kasvuhakuisilla yrityksillä oli vieraan pääoman ehtoista rahoitustarvetta pankit, Tekes ja Finnvera ovat edelleen yrityksille keskeisin rahoituskanava.
- Lähes puolet rahoitusta tarvitsevista kasvuhakuisista yrityksistä tavoitteli oman pääoman ehtoista rahoitusta seuraavan vuoden aikana yksityiseltä bisnesenkeililtä tai pääomasijoittajalta.

Uusiutuminen ja kehittämisen esteet

- Kasvuhakuiset yritykset ovat kaikilla mittareilla keskivertoa pk-yritystä vahvemmin uusiutuvia. Yleisimmin yritykset investoivat uuteen teknologiaan tai kouluttavat henkilöstöään.
- Rahoituksen saatavuudessa erot kasvuhakuisten ja muiden pk-yritysten välillä olivat erittäin suuret. Kaikilla pk-yrityksillä rahoitus häyttasi mainituista esteistä harvimmin liiketoiminnan kehittämistä. Tilanne oli kasvuhakuisilla yrityksillä täysin päinvastainen ja rahoitus oli itse asiassa merkittävin kehittämisen este.
- Työvoiman saatavuuden etenkin kasvuhakuiset pk-yritykset turvasivat yleisimmin sekä alihankintaverkostoja hyödyntämällä että palkkaamalla työvoimaa. Ulkomaalaistaustainen työvoima oli jonkin verran tärkeämpää kasvuhakuisille yrityksille kuin pk-yrityksille yleensä.

1. MILLAISIA OVAT KASVUHAKUISET YRITYKSET?

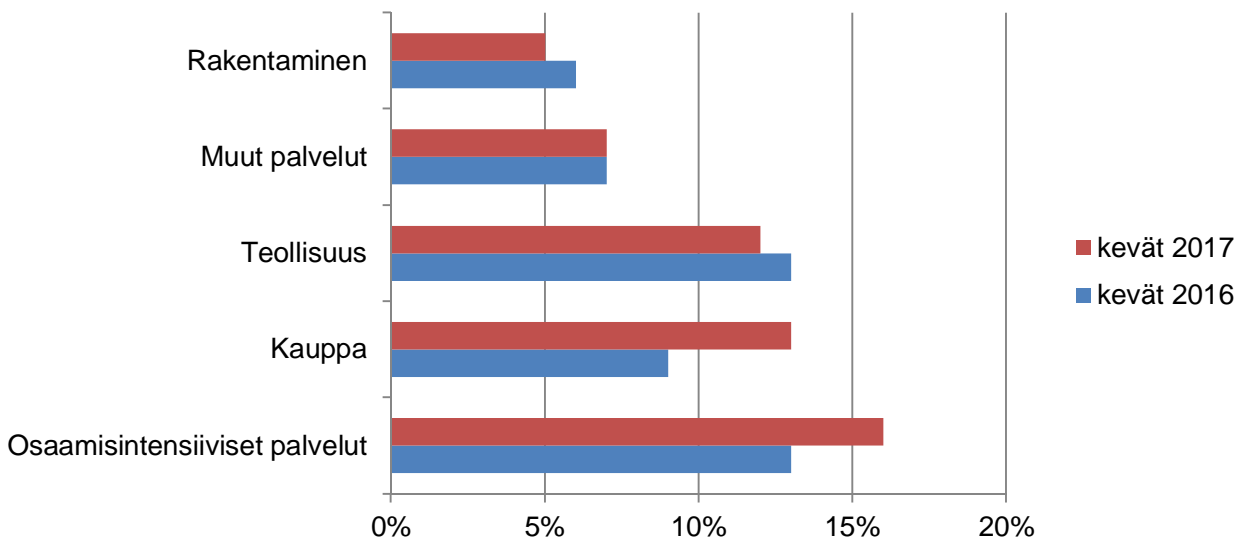
Suomen talouskehitys on ollut viime vuodet vaisua, mutta kahden viimeisen pk-yritysbarometrin mukaan yritysten näkymät ovat vihdoin selvästi kohennemassa. Voimakkaasti kasvuhakuiset ja aidosti kasvuun kykenevät ovat niitä yrityksiä, joiden varaan yrityssektorimme kasvu ja odotukset pitkälti nojaavat.

Voimakkaasti kasvuhakuisten pk-yritysten määrä on Suomessa varsin rajallinen ja niiden osuus kaikista pk-yrityksistä on barometrin mukaan noin 11 prosenttia. Osuus on noussut viime vuoden kevään kyselystä selvästi (9 %). Voimakkaasti kasvuhakuisia yrityksiä kutsutaan jatkossa "kasvuhakuisiksi" yksinkertaisuuden vuoksi.

Osaamisintensiivisten palveluiden toimialalla, joihin kuuluu tietotekniikka- sekä yrityspalvelut, kasvuhakuiset yritykset olivat yleisimpiä, noin 16 prosenttia alan yrityksistä. Kaupan alalla kasvuhakuisuus on viime vuodesta noussut huomattavasti – nyt noin 13 prosenttia kaupan alan yrityksistä ilmoitti olevansa voimakkaasti kasvuhakuinen.

Myös teollisuusyrityksissä on hieman enemmän voimakkaasti kasvuhakuisia yrityksiä kuin pk-yrityksissä yleensä. Rakennusalan vahvasta suhdanteesta huolimatta kasvuhakuisten yritysten osuus toimialan yrityksistä oli pienin kaikista toimialoista. Vahva suhdanne siis ei näytä innostaneen alan yrityksiä voimakkaan kasvun tavoitteluun.

Kuvio 1.1: Voimakkaasti kasvuhakuisten yritysten osuus yrityskannasta



Kasvuhakuiset yritykset nuoria

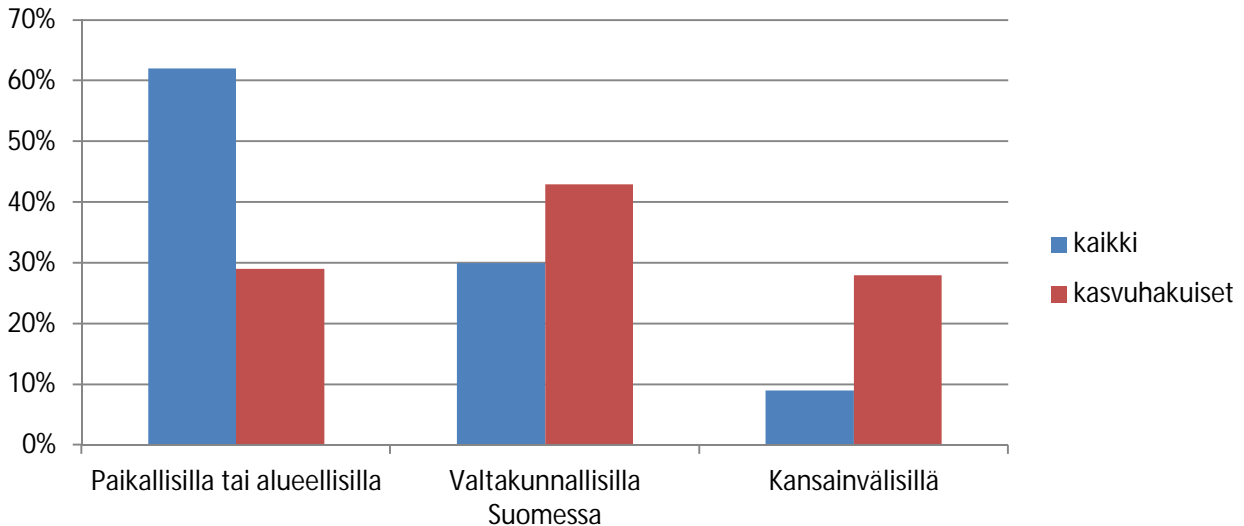
Yrityksen koko näyttää niin henkilöstömäärän kuin liikevaihdon perusteella mitattuna olevan yhteydessä kasvuhakuisuuteen. Mitä suurempi pk-yritys, sitä suuremmalla todennäköisyydellä se on kasvuhakuinen. Yli 20 henkilöä työllistävässä yrityksissä kasvuhakuisia on lähes kaksi kertaa yleisemmin kuin kaikissa pk-yrityksissä.

Kasvuhakuisten yritykset ovat tyypillisesti nuoria. Lähes 80 prosenttia oli perustettu 2000 -luvulla ja puolet vuonna 2010 tai sen jälkeen. Kaikista pk-yrityksissä 57 prosenttia oli perustettu 2000 -luvulla, osaamisintensiivisistä palveluyrityksistä yli kaksi kolmasosaa.

Pk-yrityksistä kaksi kolmasosaa ilmoitti toimivansa ensisijaisesti paikallisilla tai alueellisilla markkinoilla. Kasvuhakuisten yritysten tähtäimessä on jo lähtökohtaisesti laajemmat valtakunnalliset ja kansainväli-

set markkinat. Kasvuhakuiset yritykset operoivat etenkin kansainvälisillä markkinoilla huomattavasti muita pk-yrityksiä yleisemmin.

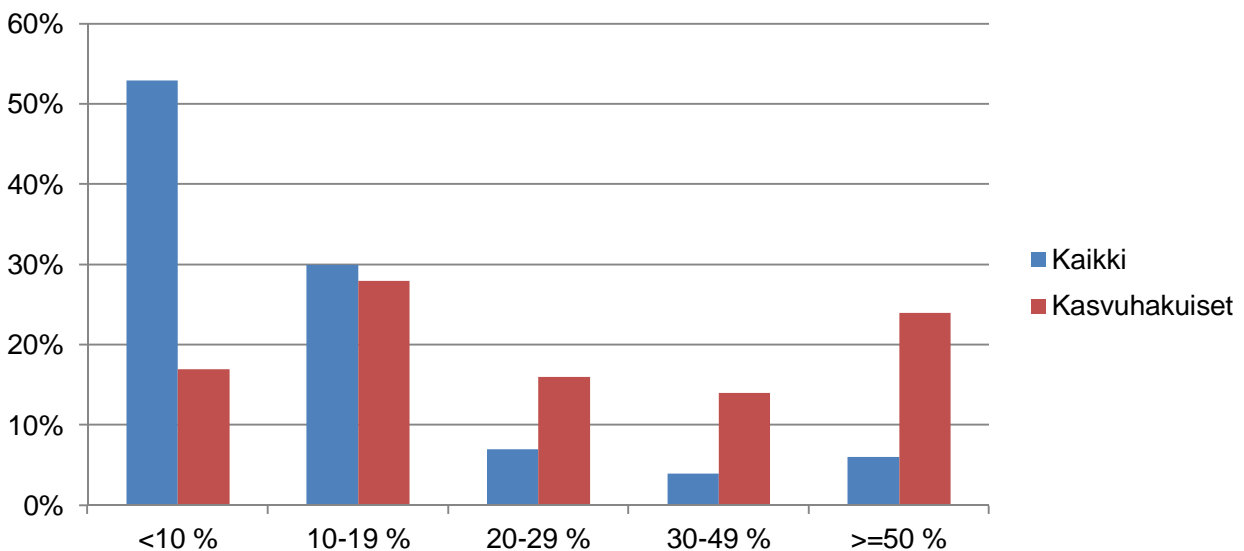
Kuvio 1.2: Millä markkinoilla yritys ensisijaisesti toimii?



Kasvutavoitteet korkealla

Noin neljä viidestä voimakkaasti kasvuhakuisesta yrityksestä oli asettanut liikevaihdon kasvutavoitteeseen 10 prosenttia tai yli vuodelle 2016. Kaikissa pk-yrityksissä vastaava osuus oli noin 45 prosenttia. Vuodelle 2016 yli 50 prosentin liikevaihdon kasvua tavoitelleita yrityksiä oli voimakkaasti kasvuhakuisista noin 25 prosenttia. Osuus on neljä kertaa niin suuri kuin pk-yrityksillä yleensä.

Kuvio 1.3: Liikevaihdon kasvutavoite vuodelle 2016



Vaikka tavoitteet ovat voimakkaasti kasvuhakuisten yritysten parissa muita korkeammalla, kasvutavoitteet näyttävät myös toteutuvan hyvin. Tavoitteensa arvioi saavuttavansa voimakkaasti kasvuhakuiset yritykset selvästi useammin kuin muut pk-yritykset. Liikevaihdon kasvutavoitteensa jopa ylitti 26 prosenttia kasvuhakuisista yrityksistä kun kaikista pk-yrityksistä vastaavaan ylsi 16 prosenttia.

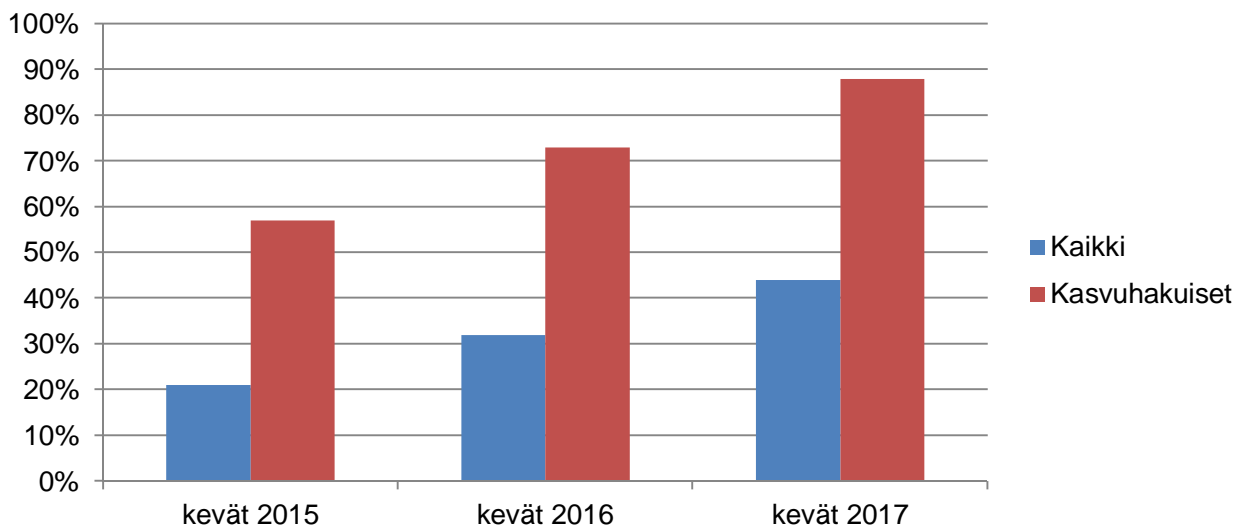
Yhteenvetona voidaan todeta, että kasvuhakuiset yritykset ovat melko nuoria, vahvasti kansainvälisiä markkinoita hakevia tyypillisesti osaamisintensiivisten palvelujen, teollisuuden tai kaupan alan yrityksiä. Liikevaihdon kasvutavoitteet ovat kunnianhimoisia ja ne myös usein saavutetaan.

2. KASVUHAKUISTEN YRITYSTEN SUHDANNEKUVA

Talouden suhdanne pk-barometrin valossa on selvästi kohentunut viimeisen kahden vuoden aikana. Tosin pk-yritysten suhdannenäkymät vahvistuivat huomattavasti jo edellisessä pk-yritysbarometrissä viime syyskuussa. Näkymissä vuosi eteenpäin saldoluku on nyt +35, kun se vuosi sitten oli +15 ja vuoden 2015 keväällä -6. Kasvuhakuisilla yrityksillä tämän hetken saldoluku on +87, kun se vuosi sitten oli +69. Pk-yritysten käsitys suhdanteesta on siten muutamassa vuodessa kohentunut vahvasti myönteiseen suuntaan.

Kasvuhakuisten yritysten suhdanneodotukset oman liiketoimintansa suhteen poikkeavat selvästi muiden pk-yritysten odotuksista. 88 prosenttia kasvuhakuisista yrityksistä odottaa suhdanteiden edelleen kohentuvan seuraavan vuoden aikana. Vuosi sitten näin uskoi 73 prosenttia kasvuhakuisista yrityksistä. On huomattava, että kasvuhakuiset yritykset odottavat suhdanteiden parantumista seuraavan vuoden aikana kaksi kertaa yleisemmin kuin muut pk-yritykset.

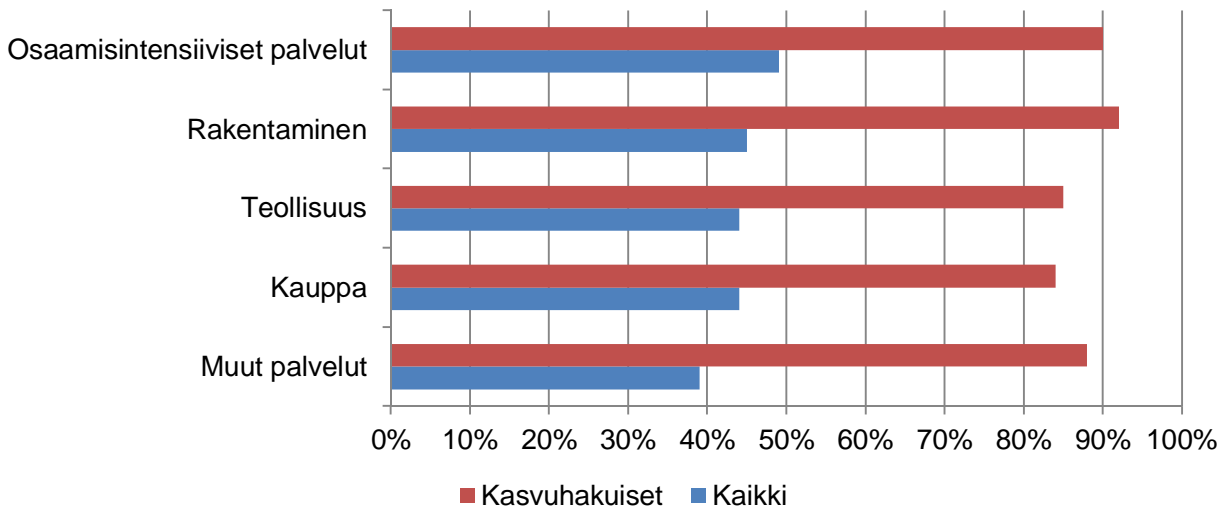
Kuvio 2.1: Suhdanneodotukset seuraavan vuoden aikana, paranee



Yritysten suhdanneodotukset seuraavan vuoden aikana ovat varsin samankaltaisia eri toimialoilla. Myönteisimmät näkymät olivat osaamisintensiivisissä palveluissa, joissa puolet yrityksistä odotti suhdanteen kohenevan seuraavan vuoden aikana.

Kasvuhakuisissa yrityksissä odotukset ovat korkeimmillaan rakentamisessa ja osaamisintensiivisissä palveluissa, tosin erot toimialoittain olivat varsin vähäisiä. On huomattava, että edellisvuodesta kaikkien toimialojen suhdanneodotukset ovat kohentuneet merkittävästi.

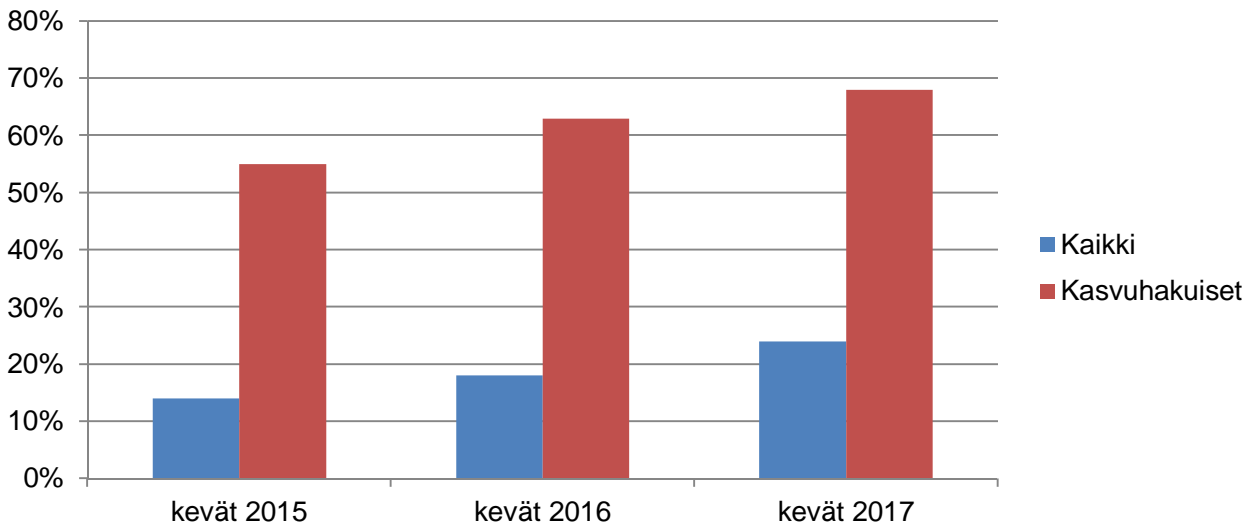
Kuvio 2.2: Suhdannenäkymä seuraavan vuoden aikana toimialoittain, paranee



Myönteiset odotukset heijastuvat myös henkilöstöön

Kohonneet suhdannenäkymät heijastuvat vähitellen myös henkilöstöön rekryointitarpeena. Jopa 24 prosenttia pk-yrityksistä odotti henkilöstönsä kasvavan seuraavan vuoden aikana. Edellisvuonna vastaavasti 18 prosenttia aikoi lisätä henkilöstöään. Kasvuhakuiset yritykset aikovat rekrytoida henkilöstöä seuraavan vuoden aikana lähes kolme kertaa muita pk-yrityksiä yleisemmin.

Kuvio 2.3: Henkilöstömäärä lisääntyy seuraavan vuoden aikana



Myös liikevaihdon kasvun suhteen pk-yritysten odotukset ovat korkealla. Kaikista kyselyn pk-yrityksistä 52 prosenttia odotti liikevaihdon kasvavan seuraavan vuoden aikana - vuosi sitten vain 44 prosenttia. Liikevaihdon saldoluku oli +39 ja vuosi sitten +28. Odotukset sekä henkilöstön että liikevaihdon kasvun suhteen olivat parhaat osaamisintensiivisissä palveluissa sekä teollisuudessa.

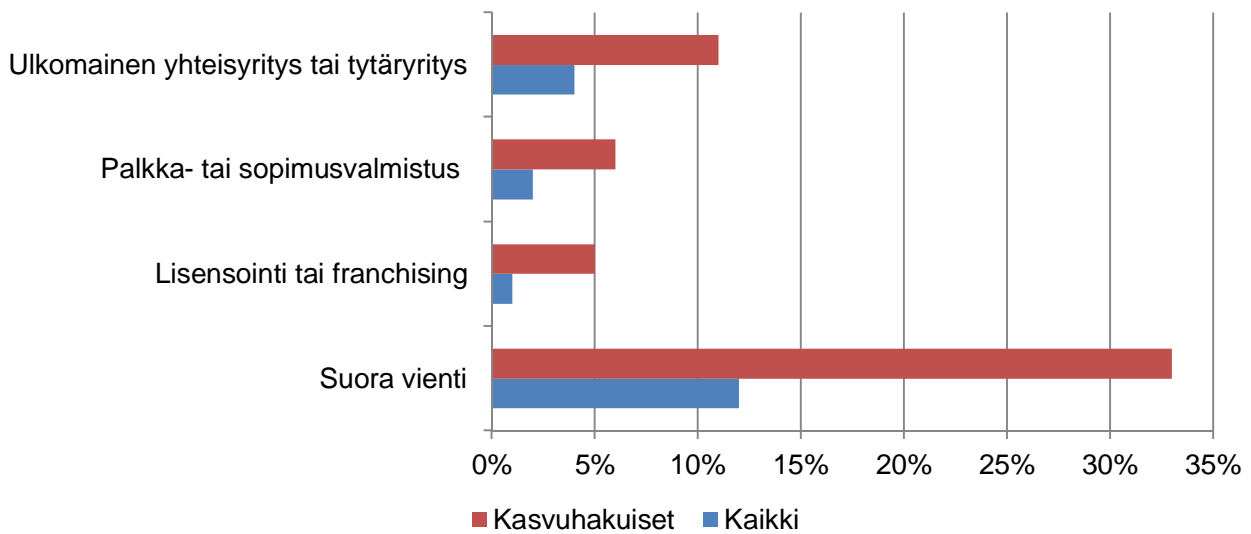
Kasvuhakuisista yrityksistä noin kaksi kolmesta aikoo lisätä henkilöstöään seuraavan vuoden aikana. Osuus on hieman korkeampi kuin vuosi sitten. Kasvuhakuisten pk-yritysten myönteiset odotukset heijastuvat vahvasti myös liikevaihtoon, ja peräti 96 prosenttia odotti liikevaihdon kasvua seuraavan vuoden aikana.

3. KASVUHAKUISUUS JA KANSAINVÄLISTYMINEN

Kasvuhakuiset yritykset ovat lähes poikkeuksetta muita pk-yrityksiä vahvemmin suuntautuneita kansainvälisille markkinoille. Globaalit markkinat kiinnostavat etenkin silloin kun yrityksen teknologia ja tuotteet edustavat globaalia kärkeä ja niiden tuotanto on helposti skaalattavissa.

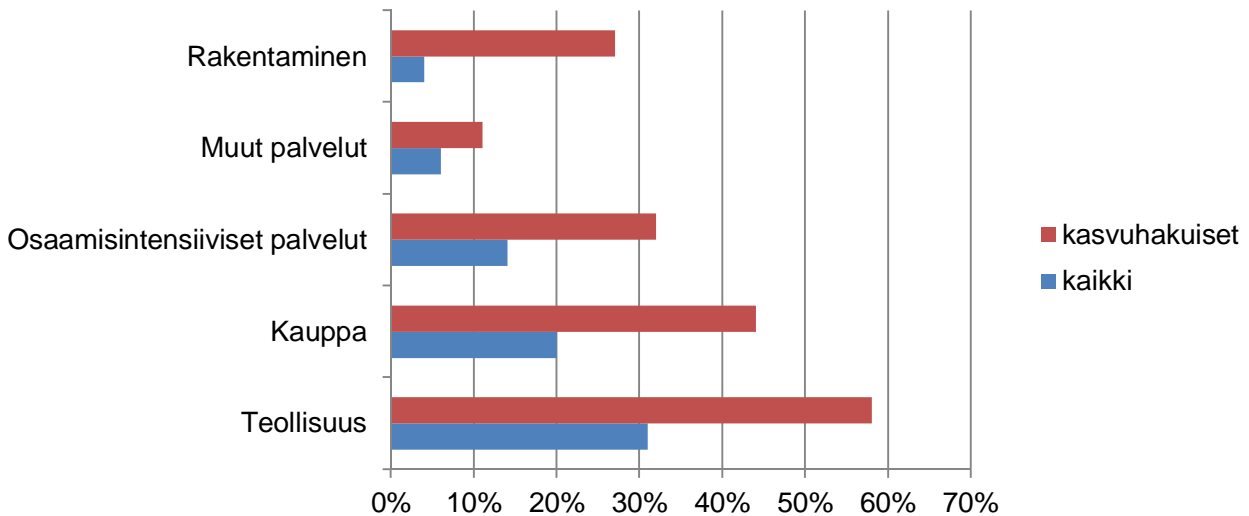
Barometrin valossa kasvuhakuiset yritykset olivat kaikilla mittareilla muita pk-yrityksiä kansainvälisempiä. Suoraa vientitoimintaa ulkomaille harjoitti 12 prosenttia pk-yrityksistä, kun kasvuhakuisista yrityksistä vientiä harjoitti kolmannes. Vain neljä prosenttia pk-yrityksistä ilmoitti ulkomaisesta tytäryrityksestä tai yhteisyrityksestä, kun kasvuhakuisilla yrityksillä vastaava osuus oli 11 prosenttia. Myös sopimusvalmistus ja lisensointi ulkomailta olivat kasvuhakuisilla yrityksillä muuta pk-sektoria yleisempää.

Kuvio 3.1: Pk-yritysten kansainvälistyminen, osuus yrityksistä



Lähes viidennes pk-yrityksistä aikoi panostaa aiempaa enemmän kansainvälistymiseen seuraavan vuoden aikana. Kansainvälistyminen on huomattavasti tärkeämpää kasvuhakuisille kuin muille pk-yrityksille. Kasvuhakuisista yrityksistä jopa 60 prosenttia aikoi lisätä panostustaan kansainvälistymiseen seuraavan vuoden aikana.

Pk-yritysten vienti painottuu teollisuuteen. Kaikista teollisuuden pk-yrityksistä noin kolmannes harjoitti vientiä, kun vastaava osuus kaupassa ja osaamisintensiivisissä palveluissa oli noin 15–20 prosenttia. Kaikilla toimialoilla kasvuhakuisten yritysten vienti oli merkittävästi toimialan keskiarvoa yleisempää. Näin oli etenkin rakentamisen alalla.

Kuvio 3.2: Viennin yleisyys toimialoittain

Noin neljännes viejäyrityksistä vei vähintään puolet liikevaihdostaan tuotteita tai palveluja ulkomaille. Noin 40 prosentilla viejäyrityksistä viennin liikevaihto-osuus jäi alle 10 prosentin. Vientiä harjoittavilla yrityksillä viennin osuudet yrityksen liikevaihdosta olivat hyvin samankaltaiset sekä kaikkien pk-yritysten että kasvuhakuisten osalta.

Kasvuhakuiset yritykset ovat vahvasti kansainvälistyneet viennin lisäksi myös tuontia Suomeen harjoittavana yrityksinä. Lähes 40 prosenttia kasvuhakuisista yrityksistä harjoitti tuontia kun kaikista pk-yrityksistä vastaava osuus oli noin 20 prosenttia.

Kaikista vahvasti vientiin suuntautuneista pk-yrityksistä kansainväliseen liikevaihtotavoitteeseensa ei yltänyt noin 40 prosenttia pk-yrityksistä ja 45 prosenttia kasvuhakuista yrityksistä. Toisaalta noin viidenes yrityksistä kummassakin ryhmässä ilmoitti ylittäneensä kansainvälisen liikevaihtotavoitteensa.

4. RAHOITUKSEN KÄYTTÖ JA SAATAVUUS KASVUHAKUISISSA YRITYKSISSÄ

Rahoituksen saatavuudella on suuri merkitys etenkin kasvuhakuisille yrityksille. Rahoituksen saatavuuden esteet sekä käyttötarkoitus kuitenkin vaihtelevat huomattavasti yrityksen kasvuhakuisuuden mukaan. Pk-yrityksistä 26 prosenttia aikoi ottaa ulkopuolista rahoitusta seuraavan vuoden aikana. Voimakkaasti kasvuhakuisista yrityksistä 54 prosenttia aikoi ottaa lainaa seuraavan vuoden aikana. Lainanottoaikomuksen ovat kohentuneet suhdanteen myötä selvästi lisääntyneet.

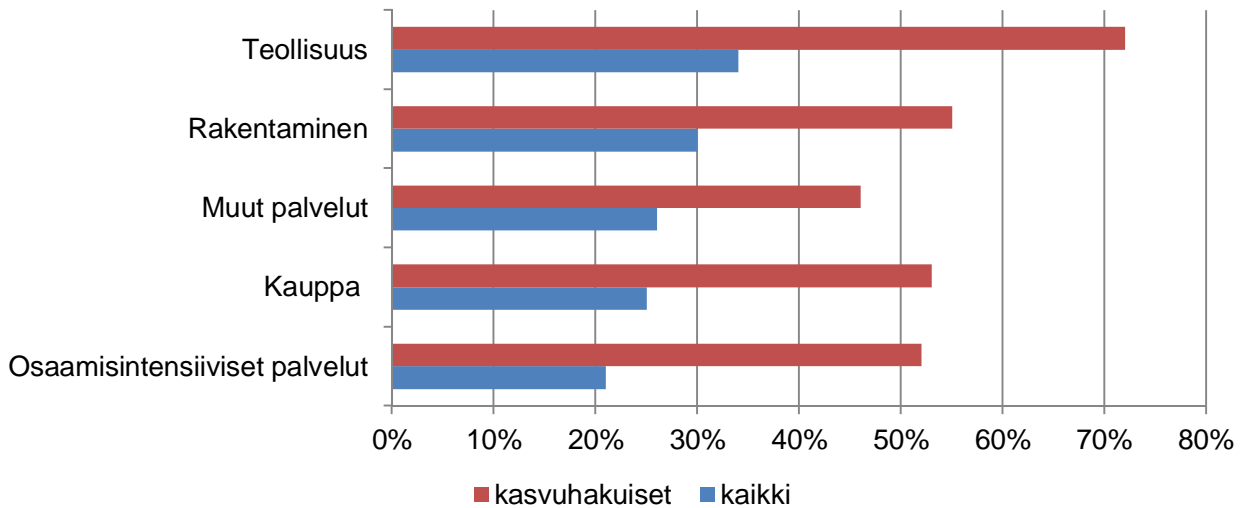
Rahoituksen merkitys ja rooli pk-yritysten menestystekijänä on keskeinen. Aineiston valossa pk-yritysten rahoitustarpeet painottuvat kone- ja laiteinvestointeihin sekä vähäisemmin kasvuun ja kehittämishankkeisiin. Kasvuhakuisten yritysten investoinnit painottuvat selvästi eri kohteisiin. Kasvuhakuiset yritykset käyttävät rahoitusta muita yrityksiä yleisemmin kehittämishankkeisiin, kansainvälistymiseen sekä kasvuun ja henkilöstöön.

Vakuuksien näkökulmasta kasvuun, innovaatioihin ja kansainvälistymiseen panostettujen hankkeiden menestyksen ja tulevien tuottojen ennakoiminen lienee vaikeampaa kuin aineellisten investointien tapauksessa. Esimerkiksi teollisuuden aineellisia investointeja, kuten koneita, on yleensä helpompi käyttää lainojen vakuutena kuin aineettomia investointeja.

Pk-yritysten rahoitustarpeet poikkeavat selvästi toimialoittain. Tyypillisesti investointeihin nojaavat teollisuus ja rakentaminen edellyttävät pääomia ja rahoitusta palvelualoja yleisemmin. Rakennusalan viimeaikainen piristyminen näkyy myös lainanottohalukkuuden kasvuna ja noin 30 prosenttia alan yrityksistä aikoi ottaa lainaa seuraavan vuoden aikana.

Kasvuhakuisista teollisuuden yrityksistä yli 70 prosenttia aikoi ottaa lainaa seuraavan vuoden aikana. Muilla toimialoilla aikomukset eivät yltäneet teollisuuden tasolle ja puolet kasvuhakuisista yrityksistä aikoi ottaa lainaa seuraavan vuoden aikana.

Kuvio 4.1: Aikomus ottaa ulkopuolista rahoitusta seuraavan 12 kk:n aikana



Luottopolitiikka pääosin ennallaan

Rahoituksen saatavuus on yritystoiminnan kehittämisen kannalta välttämätöntä, mutta ei suinkaan pk-yrityksille ongelmatonta. Yleisesti ottaen rahoituksen saatavuus Suomessa näyttäisi olevan hyvällä tolalla.

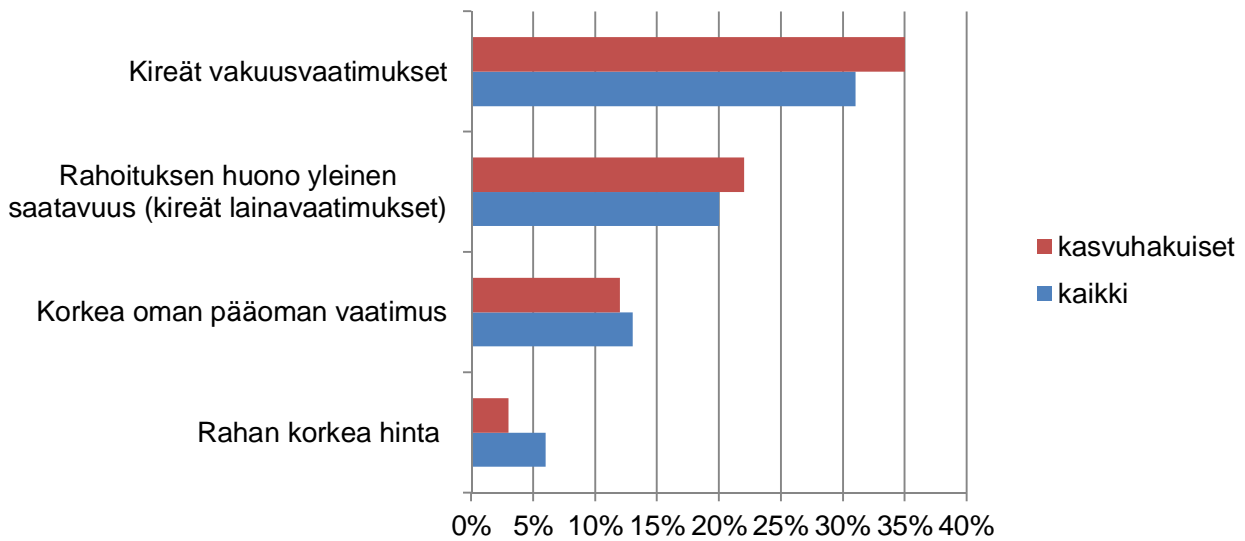
Noin puolet pk-yrityksistä ilmoitti, ettei yritykseen kohdistuva luottopolitiikka ollut muuttunut lainkaan viimeisen vuoden aikana. Noin 15 prosenttia yrityksistä arvioi luottopolitiikan kiristyneen melko paljon ja noin 5 prosenttia erittäin paljon. Voimakkaasti kasvuhakuiset yritykset arvioivat vain hieman muita pk-yrityksiä yleisemmin luottopolitiikan kiristyneen kohdallaan. Toimialoista etenkin rakentamisen ja teollisuuden yritykset kokivat yleisimmin luottopolitiikan kiristyneen.

Yleisesti ottaen pk-yritysten rahoitusmarkkinat toimivat Suomessa hyvin. Lähes kolmannes pk-yrityksistä oli hakenut ja myös saanut ulkopuolista rahoitusta viimeisen vuoden aikana – voimakkaasti kasvuhakuisista yrityksistä yli puolet. Silti voimakkaasti kasvuhakuiset yritykset kokevat rahoituksen olevan merkittävä toiminnan kehittämisen este.

Viimeisen vuoden aikana vain noin kolme prosenttia pk-yrityksistä ilmoitti, ettei ollut saanut rahoitusta vaikka oli sitä hakenut. Voimakkaasti kasvuhakuisissa yrityksissä osuus oli kaksinkertainen eli kuusi prosenttia.

Mikäli rahoitusta ei ollut saanut tai hakenut lainaa, syynä oli yleisimmin kiristyneet vakuusvaatimukset sekä rahoituksen yleinen saatavuus. Sen sijaan rahan hintaa pidettiin vain harvoin ongelmana. Kasvuhakuisien yritysten kokemat syyt eivät juurikaan poikenneet keskiverroista pk-yrityksistä.

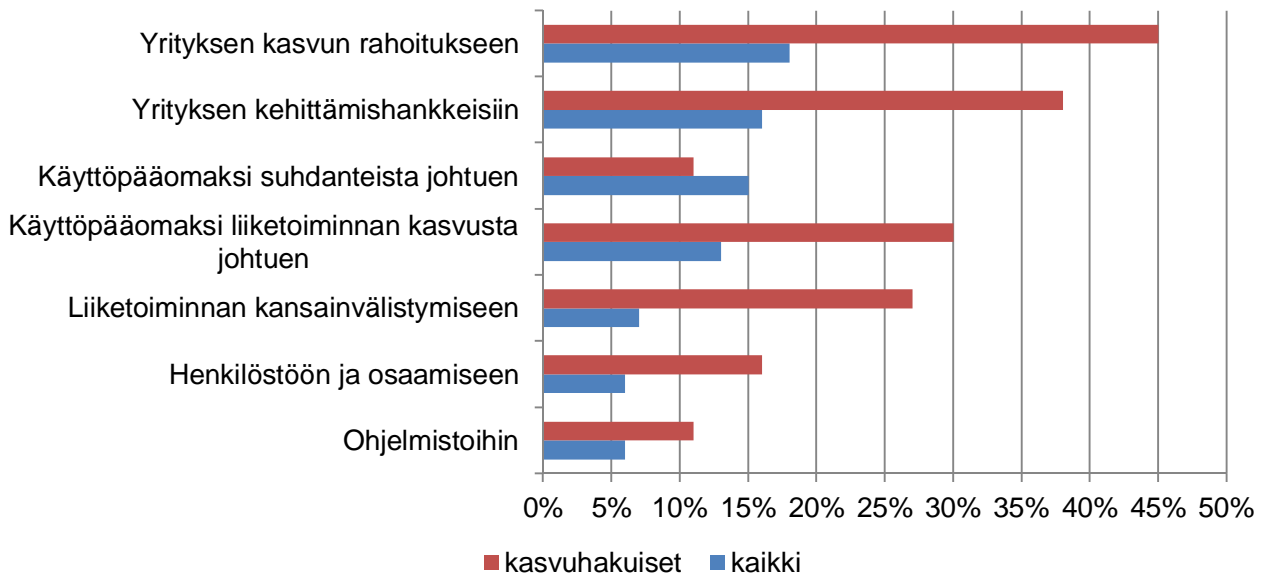
Kuvio 4.2: Jos ei ole saanut tai hakenut lainaa niin miksi? Luottopolitiikka kiristynyt viimeisen 12 kuukauden aikana



Kasvuhakuiset investoivat aineettomiin

Yleisimmin pk-yritykset hakivat rahoitusta kone- ja laiteinvestointeihin, noin 40 prosenttia yrityksistä. Kasvuhakuisista yrityksistä vain 24 prosenttia haki rahoitusta koneisiin ja laitteisiin. Kasvuhakuisten yritysten rahoitustarve poikkeaa selvästi keskiverrosta pk-yrityksestä ja painottuu enemmän aineettomiin investointeihin.

Kuvio 4.3: Mihin tarkoitukseen haettu pääasiassa rahoitusta, osuus yrityksistä



Taloukasvun kannalta on lupauksia herättävää, että voimakkaasti kasvuhakuiset yritykset panostavat nimenomaan kasvun rahoitukseen, kehittämishankkeisiin ja kansainvälistymiseen monta kertaa yleisemmin kuin pk-yritykset yleensä.

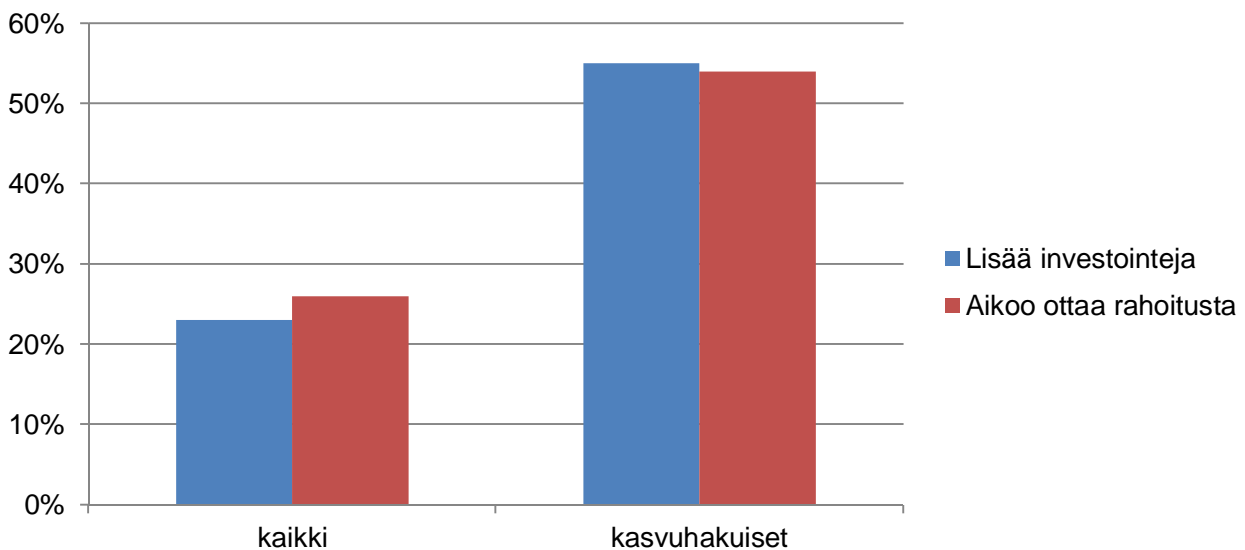
Kasvuhakuiset yritykset hakevat rahoitusta myös pk-yrityksiä useammin käyttöpääomaksi liiketoiminnan kasvusta johtuen, mutta harvemmin suhdanteihin liittyväksi käyttöpääomaksi. Myös kasvuhakuisten

investoinnit henkilöstöön ja osaamiseen sekä ohjelmistoihin olivat noin kaksi kertaa yleisempiä kuin pk-yrityksissä keskimäärin.

Investoinnit ja aikomus ottaa lainaa

Kohenevat suhdanteet rohkaisevat myös investoimaan. Pk-yrityksistä 23 prosenttia aikoi kasvattaa investointejaan seuraavan vuoden aikana. Lainanottoaikeet olivat pk-yrityksissä hieman investointiaikeita yleisempiä. Voimakkaasti kasvuhakuisista yrityksistä yli puolet aikoi investoida tai ottaa lainaa seuraavan vuoden aikana. Edellisvuoteen verrattuna aikomukset investoida nousivat vahvemmin kaikissa pk-yrityksissä kuin kasvuhakuisissa yrityksissä.

Kuvio 4.4: Aiotteko ottaa lainaa tai lisätä investointeja seuraavan vuoden aikana?



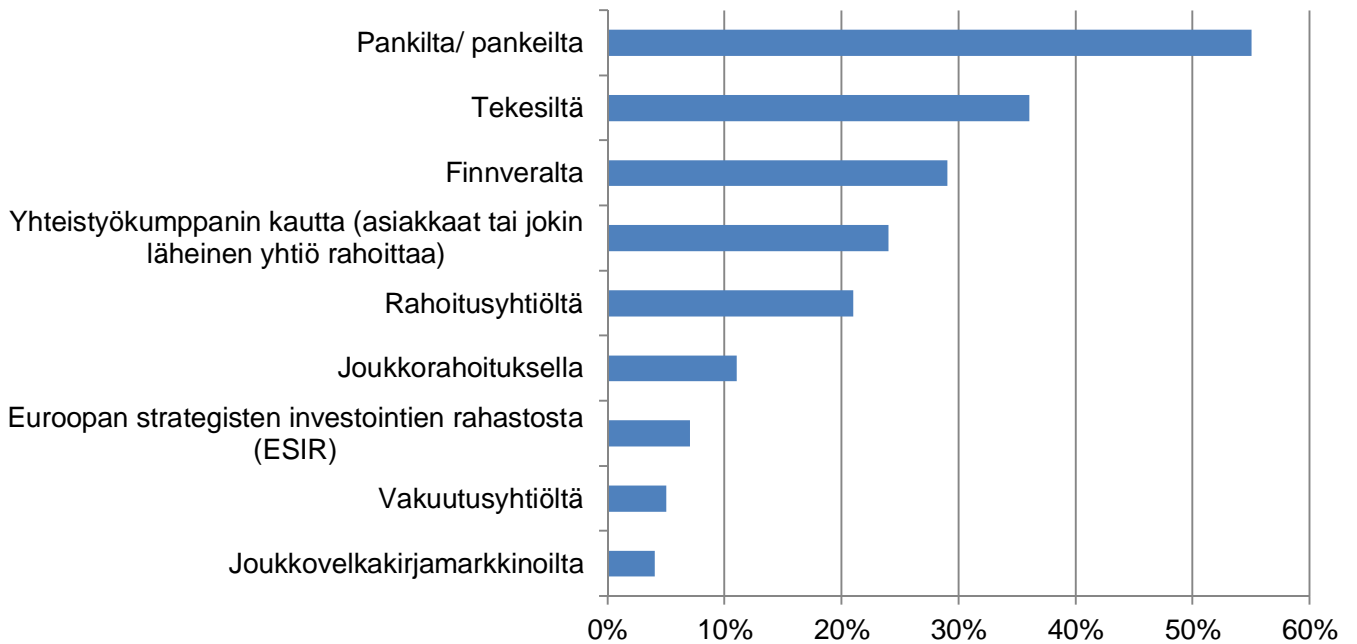
Kasvuhakuisten yritysten vieraan pääoman ehtoinen rahoitus

Kasvuhakuisilta yrityksiltä kysyttiin ensi kertaa tarkemmin vieraan pääoman ehtoisen rahoituksen hankinnasta ja tarpeesta. Kolmannes kasvuhakuisista yrityksistä aikoi ottaa vieraan pääoman ehtoista rahoitusta seuraavan vuoden aikana.

Mikäli yrityksillä oli vieraan pääoman ehtoista rahoitustarvetta pankit ovat edelleen kasvuhakuisille yrityksille keskeisin rahoituskanava. Myös Tekesillä ja Finnveralla on kasvuhakuisten yritysten kannalta erittäin merkittävä rooli ja noin kolmannes rahoitusta tarvitsevista kasvuhakuisista yrityksistä aikoi ottaa vieraan pääoman ehtoista rahoitusta näiden kautta.

Kasvuhakuisten yritysten rahoituksessa myös yhteistyökumppaneilla on merkittävä asema (25 %). Paljon puhuttu joukkorahoitus ei näytä vielä kovinkaan paljon yleistyneen kasvuhakuisten yritysten keskuudessa ja vain noin 10 prosenttia rahoitusta hakevista kasvuhakuisista yrityksistä käytti joukkorahoitusta. Euroopan startegisten investointien rahastosta (ESIR) haki rahoitusta seitsemän prosenttia ja joukkovelkajamarkkinoilta vieläkin harvempi kasvuhakuinen yritys.

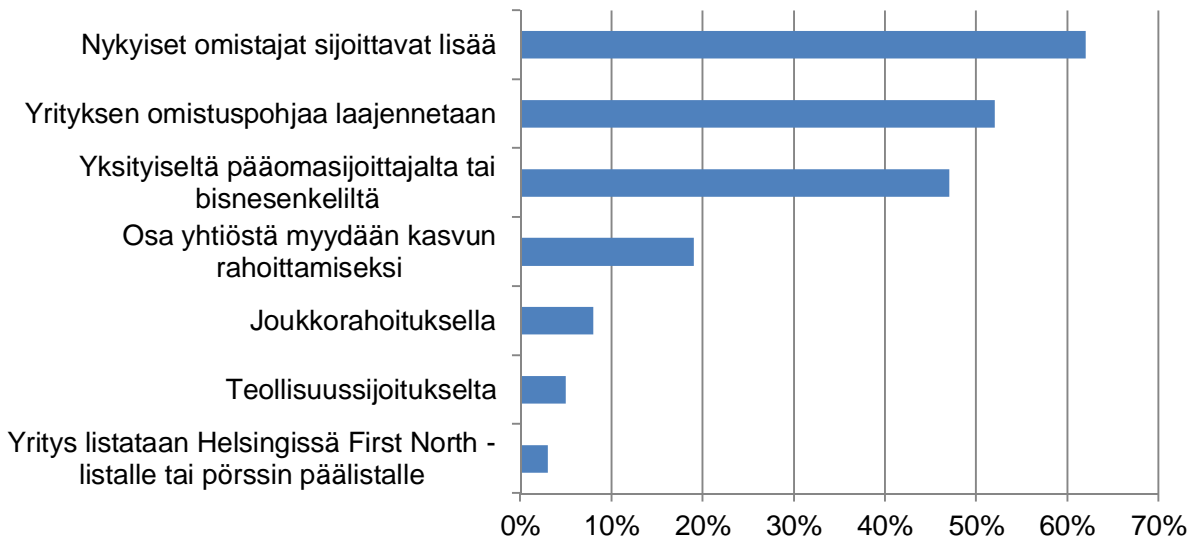
Kuvio 4.5: Kasvuhakuisten yritysten vieraan pääoman ehtoinen rahoitus



Kasvuhakuisten yritysten oman pääoman ehtoinen rahoitus

Myös kasvuhakuisten yritysten oman pääoman ehtoisen rahoituksen tarvetta kysyttiin ensimmäistä kertaa ja noin kolmannes yrityksistä ilmoitti aikovansa ottaa tätä rahoitusta seuraavan vuoden aikana. Yli 60 prosenttiin näistä kasvuhakuisista yrityksistä nykyiset omistajat olivat sijoittamassa lisää pääomaa. Lähes yhtä yleistä oli nykyisen omistuspohjan laajentaminen.

Yksityiseltä bisnesenkeliltä tai pääomasijoittajalta tavoitelti rahoitusta lähes puolet rahoitusta tarvitsevista vastaajista seuraavan vuoden aikana. Teollisuussijoituksen, First North ja pörssilistausten merkitys rahoituksen hankinnassa oli vähäinen – noin viisi prosenttia tai vähemmän rahoitusta tarvitsevista kasvuhakuisista yrityksistä aikoi käyttää näitä rahoituskanavia.

Kuvio 4.6: Kasvuhakuisten yritysten oman pääoman ehtoinen rahoitus

Pk-yritysten rahoituksen käyttöprofiilit poikkeavat

Pk-yrityksiltä kysyttiin myös ensi kertaa hypoteettisesta tilanteesta eli jos yritys saisi yllättäen käyttöönsä rahamäärän, joka vastaisi kymmenesosaa liikevaihdosta, miten tämä rahamäärä käytettäisiin yrityksessä?

Rahoituksen käyttöaikomusten suhteen kasvuhakuisten yritysten profiili poikkeaa muista pk-yrityksistä merkittävästi. Ne käyttäisivät liikenevät rahat ensisijaisesti investointeihin ja innovaatiotoimintaan, kun muut pk-yritykset jättäisivät rahat kaikkein yleisimmin varareserviksi yritykseen. Koko yrityssektorin kasvun näkökulmasta kasvuhakuisten yritysten toimintamalli on selkeästi vahvemmin kasvua tukevaa.

Kuvio 4.7: Kuvitellaan, että yrityksenne saisi yllättäen käyttöönsä rahamäärän, joka vastaa yhtä kymmenesosaa viime vuoden liikevaihdostanne. Miten yrityksenne todennäköisesti käyttäisi tämän rahamäärän?



5. UUSIUTUMINEN JA KEHITTÄMISEN ESTEET

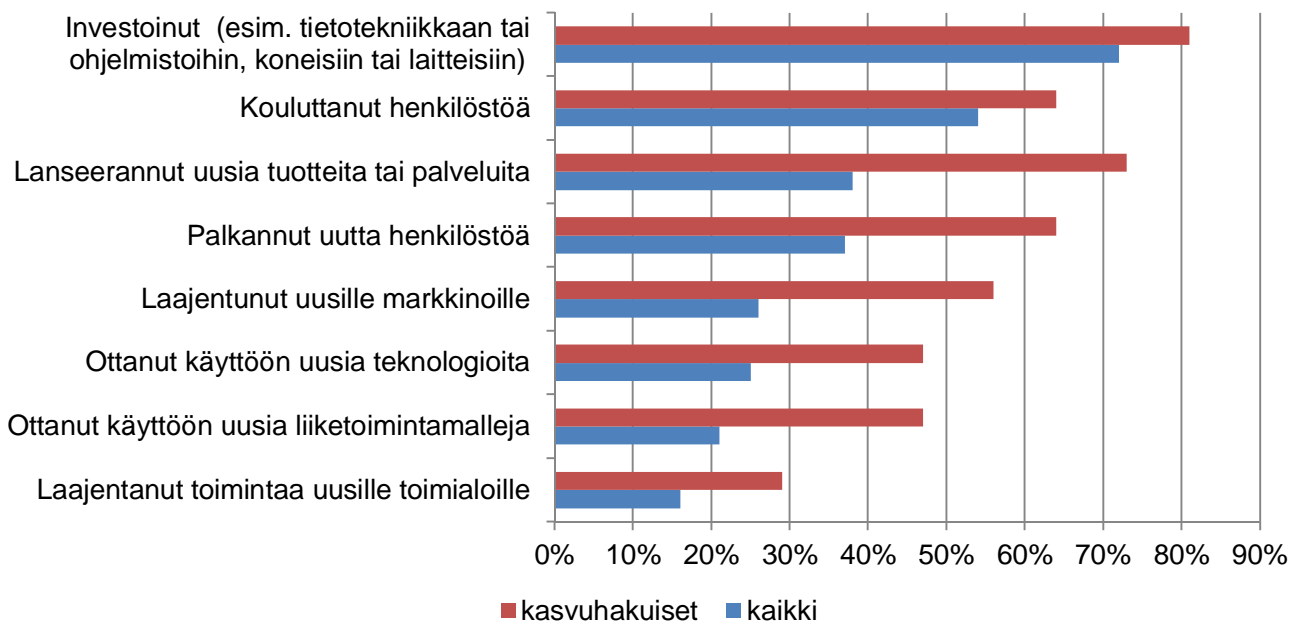
Liiketoiminnan uusiutuminen

Uusiutuminen ja ketteryys ovat yrityksille yhä tärkeämpiä ominaisuuksia ja avain menestykseen. Luova tuho korjaa heikot yritykset markkinoilta, mutta tuottavimmat ja kilpailukykyisimmät yritykset erottautuvat juuri kyvykkyydellään uusiutua ja ketteryydellään sopeutua nopeasti markkinoiden muutoksiin.

Kyselyssä kartoitettiin eri mittareilla pk-yritysten uusiutumista. Ei ole yllättävää, että kasvuhakuiset yritykset ovat kaikilla mittareilla keskivertoa pk-yritystä vahvemmin uusiutuvia. Yleisimmin yritykset investoivat uuteen teknologiaan tai kouluttavat henkilöstöään. Erot kasvuhakuisten ja muiden pk-yritysten välillä ovat investoinneissa pieniä.

Tyypillisesti erot ovat varsin suuria kasvuhakuisten hyväksi, kun yritykset ovat lanseeranneet uusia tuotteita, laajentuneet uusille markkinoille tai ottaneet käyttöön uutta teknologiaa tai liiketoimintamalleja.

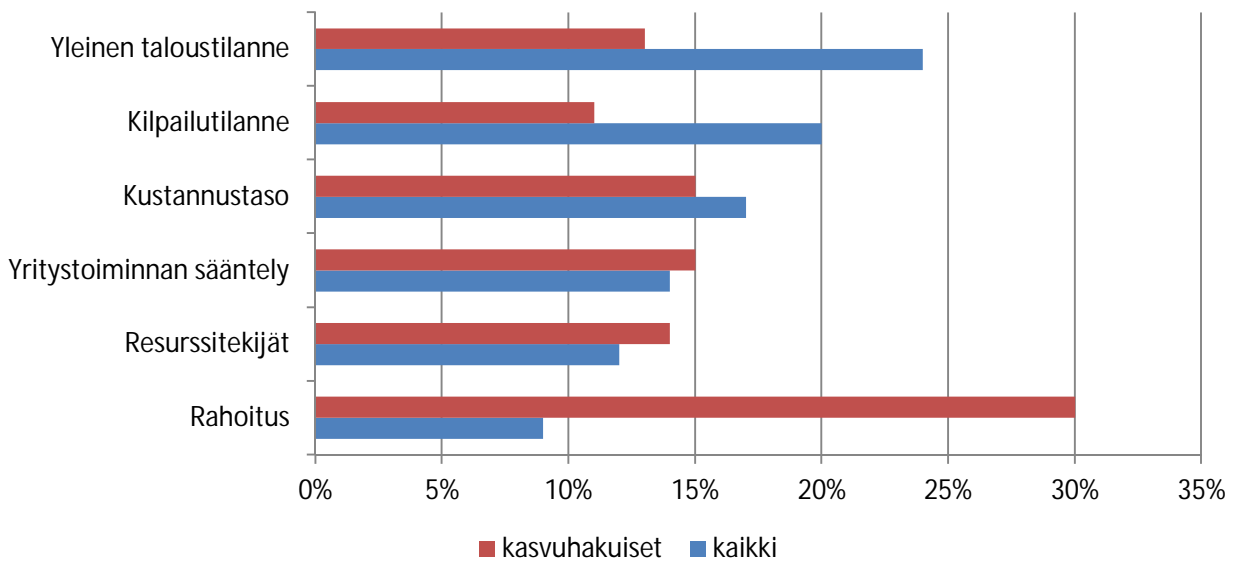
Kuvio 5.1: Liiketoiminnan uusiutuminen



Rahoitus rassaa voimakkaasti kasvuhakuisia yrityksiä

Pk-yritykset kokevat hyvin erilaisia esteitä liiketoimintansa kehittämisessä. Yleinen taloustilanne sekä kilpailutilanne haittasi yleisimmin pk-yritysten kehittämistä, mutta vain harvoin voimakkaasti kasvuhakuisia yrityksiä.

Rahoituksen saatavuudessa erot kasvuhakuisten ja muiden pk-yritysten välillä olivat erittäin suuret. Kaikilla pk-yrityksillä rahoitus haittasi mainituista esteistä harvimminkin liiketoiminnan kehittämistä. Tilanne oli kasvuhakuisilla yrityksillä täysin päinvastainen ja rahoitus oli itse asiassa merkittävin kehittämisen este. Rahoitus rassasi 30 prosenttia kasvuhakuisista yrityksistä kun kaikissa yrityksissä osuus jäi alle 10 prosenttiin.

Kuvio 5.2: Yrityksenne suurimmat kehittämisen esteet**Miten työvoimaa hankitaan?**

Noin joka kymmenes pk-yritys koki osaavan työvoiman saatavuuden merkittävänä esteenä yrityksen kasvulle. Noin 40 prosenttia yrityksistä ilmoitti osaavan työvoiman saatavuuden rajoittavan kasvua josain määrin kun puolelle yrityksistä se ei ollut ongelma. Kasvuhakuisten yritysten kokemat rekrytointiongelmat olivat samankaltaisia kuin muilla pk-yrityksillä.

Työvoiman saatavuuden etenkin kasvuhakuiset pk-yritykset turvasivat yleisimmin sekä alihankintaverkostoja hyödyntämällä että palkkaamalla työvoimaa. Myös koulutussopimukset ja työkokeilut houkuttelivat noin 40 prosenttia pk-yrityksistä. Ulkomaalaistaustainen työvoima oli jonkin verran tärkeämpää kasvuhakuisille yrityksille kuin pk-yrityksille yleensä.

Kuvio 5.3: Millä tavalla turvaatte osaavan työvoiman saannin yrityksessänne?