



**LAUREA**  
AMMATTIKORKEAKOULU  
*Yhdessä enemmän*

# Yritys X:n kansainvälistymisen rahoitus

Grönholm, Laura

2017 Laurea



Laurea-ammattikorkeakoulu

## Yritys X:n kansainvälistymisen rahoitus

Laura Grönholm  
Liiketalouden koulutus  
Opinnäytetyö  
Toukokuu, 2017

Laura Grönholm

### Yritys X:n kansainvälistymisen rahoitus

Vuosi	2017	Sivumäärä	40
-------	------	-----------	----

---

Tämän opinnäytetyön tarkoituksena oli tutustua julkisten rahoituslaitosten tarjoamiin vaihtoehtoihin pk-yrityksen kansainvälistymisen rahoittamiseksi. Opinnäytetyön aihe syntyi yhteistyössä yritys X:n kanssa, koska yrityksellä on tarkoituksena laajentaa toimintaansa kansainvälisille markkinoille, ja tämän seurauksena syntyi tarve kartoittaa yritykselle sopivin rahoitusvaihtoehto. Tämän opinnäytetyön avulla saatiin koottua yhteen julkisten rahoituslaitosten tarjoamat vaihtoehdot suomalaisille pk-yrityksille niiden kansainvälistymisen rahoittamiseksi.

Opinnäytetyö koostuu teoriasta ja tutkimuksesta. Teoriaosuudessa esitellään suomalaisille pk-yrityksille kansainvälistymisen rahoittamiseksi tarjolla olevia rahoitusvaihtoehtoja. Työssä tutustutaan eri rahoitusvaihtoehtoihin, niiden tarkoituksiin, määrään, rajoitteisiin ja vaatimuksiin. Opinnäytetyön teoriaosuudessa esitetyt rahoitusvaihtoehdot on pyritty tuomaan esiin mahdollisimman selkeästi, jotta yhteistyöyrityksen olisi tulevaisuudessa helppo myös tarkastella muita tarjolla olevia vaihtoehtoja tämän opinnäytetyön kartoituksen pohjalta valitun rahoitusvaihtoehdon, EU:n Horisontti 2020-ohjelman, lisäksi.

Tutkimusosiossa tehtiin laadullinen tutkimus. Tutkimus toteutettiin puolistrukturoituna teemahaastatteluna, jotta haastattelusta saataisiin mahdollisimman paljon irti tähän opinnäytetyöhön. Menetelmään päädyttiin siksi, ettei tutkimuksen tekijällä ollut aiempaa kokemusta aiheesta, joten siksi haluttiin antaa mahdollisuus tarkennuksiin ja lisäkysymyksiin. Tutkimuksessa haastateltiin yhtä haastateltavaa, joka toimii valitun H2020-rahoituksen neuvojana Suomessa. Tutkimuksen avulla pyrittiin selvittämään, mitkä ovat avaintekijät teoriaosuudessa käsiteltyjen vaihtoehtojen kartoituksen perusteella valitun rahoitusvaihtoehdon saamiseksi.

Tutkimuksen tuloksista selvisi, että valitun rahoitusmuodon saamisen kompastuskivi on sen hakemisen haasteellisuus. Yrityksen tuotteen tai palvelun kuvaaminen vakuuttavasti hakemuksessa annettujen rajojen sisällä on ollut yrityksille haastavaa, ja usein tuotteen tai palvelun tärkeimpien ominaisuuksien kuvaukset jäävät taka-alalle.

Jatkotutkimuksena olisi mielenkiintoista saada selville, miten H2020-ohjelmaan osallistuminen on näkynyt yrityksissä, ja mitä konkreettisia vaikutuksia sillä on ollut. Lisäksi olisi mielenkiintoista selvittää, onko H2020-ohjelman visio kasvattaa pk-yrityksistä maailmanluokan yrityksiä todella toteutunut ohjelman loputtua.

Asiasanat: Julkinen rahoitus, kansainvälistymisen rahoitus, pk-yritys

Laura Grönholm

### Funding Company X's internationalization

Year	2017	Pages	40
------	------	-------	----

---

The aim of this study was to review the options that public financial institutions offer for Finnish SME companies to fund their internationalization. The thesis project was carried out in collaboration with Company X, because their intention is to expand their operation to international markets, and thus have a need to find the best option to fund their internationalization. With the help of this thesis it was possible to collate information about public financial institutions and the products they offer Finnish SME companies to fund internationalization and so find the best choice for Company X.

The thesis report consists of theoretical and empirical sections. The theoretical section introduces different options for Finnish SME companies to fund their internationalization. It presents the funding options, their purposes, offered amounts, restrictions and requirements. The thesis report attempts to present the funding options in the clearest way possible, so that Company X will be able in the future to easily view the other options for funding beside the option that was chosen in this study, the EU Horizon 2020 programme.

In the empirical section a qualitative research study was carried. The research was implemented as a semi-structured theme interview, so that the interview would offer as much data for analysis as possible. The method used was chosen because the author does not have a lot of experience about the topic of the study, and therefore there was a need to leave a chance to ask follow-up questions and more specific details. In the research one person, who works as a counsellor in Finland for the chosen H2020 programme, was interviewed. The aim of this research was to find the key factors to get the funding option that was chosen in the theoretical section.

The results showed that a substantial difficulty in getting the chosen funding was the challenge of making a good application. To describe the company's product or service in a convincing way within the restrictions of the application has been a significant challenge for companies, and often the descriptions about the most important features are given too little attention.

In the future, it would be interesting to find out, how participating in the H2020 programme has affected companies, and what the actual effects have been. In addition, it would also be interesting to find out if the vision of the H2020 programme to turn SME companies into world-class companies is realised after the programme ends.

Keywords: public funding, funding internationalization, SME-company

## Sisällys

1	Johdanto.....	6
1.1	Työn tausta.....	6
1.2	Tavoite.....	6
1.3	Rakenne.....	7
2	Kansainvälistymisen rahoitusvaihtoehtoja.....	8
2.1	Finnvera.....	10
2.1.1	Kansainvälistymislaina ja kansainvälistymistakaus.....	11
2.1.2	Kasvulaina.....	12
2.2	Ely-keskus.....	12
2.3	Finnpartnership.....	13
2.4	Finnfund.....	14
2.5	Tekes.....	15
2.5.1	Kiito-rahoitus.....	17
2.5.2	Tutkimus, kehitys ja pilotointi.....	17
2.5.3	Team Finland Explorer.....	18
2.5.4	EU:n Horisontti 2020-ohjelma.....	18
2.6	Rahoitusmuodon valinta.....	19
3	EU:n Horisontti 2020-ohjelman pk-instrumentti.....	20
3.1	Hakeminen.....	20
3.2	Hakemusten arviointi.....	21
3.3	Hyväksyttävät kustannukset.....	22
3.4	Rahoitusta saaneet.....	22
4	Tutkimus.....	23
4.1	Tavoite ja rajaus.....	23
4.2	Tutkimuksen lähestymistapa.....	24
4.3	Menetelmä.....	24
4.4	Aineiston analyysi.....	26
4.5	Teemahaastattelun tuloksia.....	26
4.5.1	H2020-rahoituksen hakeminen.....	26
4.5.2	Rajoitteet.....	28
4.5.3	Mahdollisuudet.....	29
4.6	Johtopäätökset ja jatkotutkimusehdotukset.....	30
5	Yhteenveto.....	31
	Lähteet.....	33
	Kuviot.....	37
	Taulukot.....	38
	Liitteet.....	39

# 1 Johdanto

## 1.1 Työn tausta

Uusia yrityksiä ja tuotteita ilmestyy jatkuvasti. Joskus erilaisten hankkeiden ja investointien rahoittaminen saattaa yrityksen kannalta olla vaikeaa. Näin vaikuttaisi olevan erityisesti pk-yrityksillä. Pk-yritysten toiminta saattaa vielä olla suhteellisen pientä, mutta on kuitenkin osattu suunnitella erinomainen tuote, jonka markkinoille saamisen estää erityisesti rahoituksen puute. Yrityksellä ei välttämättä ole niitä resursseja ja edellytyksiä, joita tarvitaan esimerkiksi pankkilainan tai pääomasijoittajien saamiseksi, koska riski koetaan liian suureksi. Silloin uuden, hyvän tuotteen mahdollistama kasvu ja menestyminen kansainvälisillä markkinoilla saattavat jäädä haaveeksi. Tähän ongelmaan löytyy kuitenkin mahdollisesti vielä ratkaisu, eli julkinen rahoitus.

Kansainvälistyminen on osa yritysten kasvua, kun oman maan markkinat eivät enää riitä. Kasvun ja uusien työpaikkojen potentiaali on nimenomaan pk-yrityksissä, jonka takia juuri pk-yritykset tarvitsevat eniten apua ja huomiota kasvun ja kansainvälistymisen mahdollistamiseksi.

Yritys X on Suomessa toimiva osakeyhtiö, jonka seuraava askel on saada julkista rahoitusta kansainvälistymisen mahdollistamiseksi. Yritys tuottaa terveyteen ja hyvinvointiin liittyviä tuotteita ja palveluja, ja erityisesti työterveys ja -kyky ovat yhteistyöyritykselle tärkeitä asioita. Kansainvälistymisen avaintekijänä toimii yrityksen uusi, terveysteknologiaan liittyvä tuote. Yritys X:n tavoitteena on kasvattaa toimintaansa useampaan eri maahan, ja tämän yritys aikoo toteuttaa jakaannuttamalla spin-off-yhtiön, eli tytäryhtiön, omasta liiketoiminnastaan niihin maihin, joihin yritys X haluaa laajentaa liiketoimintaansa. Yritys X on vuonna 2017 hakemassa julkista rahoitusta, jonka avulla kansainvälistyminen mahdollistettaisiin. Yritys X:n rahoitustarve kansainvälistymisen mahdollistamiseksi on noin 1-2 miljoonaa euroa.

Tämän työn teorian ja sen yhteydessä tehdyn tutkimuksen avulla tutustutaan Suomessa tarjolla oleviin kansainvälistymisen rahoittamiseen tarkoitettuihin rahoitusvaihtoehtoihin. Tutkimuksen avulla saadaan selville, mitä rahoitusvaihtoehtoja Suomessa on tarjolla pk-yrityksen kansainvälistymisen mahdollistamiseksi, sekä tutustutaan lähemmin yritykselle parhaiten sopivaan rahoitusvaihtoehtoon.

## 1.2 Tavoite

Tämän opinnäytetyön tavoitteena on tuottaa hyödyllistä ja käytettävissä olevaa tietoa yhteistyöyritykselle sen kansainvälistymisen rahoittamiseksi. Työ tulee sisältämään yleistä teoriaa julkisesta rahoituksesta, tietoa rahoituslaitoksista, jotka tarjoavat rahoitusmahdollisuuksia kansainvälistymiseen, sekä tutkimuksessa tehdyn haastattelun perusteella saatua tietoa EU:n

Horisontti 2020-rahoituksen hakemisesta, rahoituksen rajoitteista ja mahdollisuuksista. Tutkimuskysymykset tässä työssä ovat

- Mitä pk-yrityksen kansainvälistymisen rahoittamiseksi olevia rahoitusvaihtoehtoja on olemassa?
- Mihin rahoitusmalliin päädyttiin ja miksi?
- Mitkä asiat ovat hyväksytyt rahoitushakemuksen takana?
- Mitä valittu rahoitus mahdollistaa yritykselle tulevaisuudessa?

Tärkeänä asiana on saada yritykselle tietoon ne asiat, jotka ovat kriittisimmät valittua rahoitusta haettaessa, mitä mahdollisesti saatu rahoitus voi mahdollistaa tulevaisuudessa ja mitkä tämän rahanlähteen rajoitteet ovat.

### 1.3 Rakenne

Tämä opinnäytetyö koostuu viidestä eri osasta. Ensimmäisessä osassa on johdanto, jossa työ esitellään lukijalle. Johdannossa tutustutaan työn taustaan ja tavoitteisiin, sekä esitellään sen rakenne. Johdannossa esitellään myös lähtökohdat opinnäytetyölle, ja esitellään toimeksiantajayritys.

Toisessa kappaleessa käsitellään julkiseen rahoitukseen ja yritystukiin liittyvää teoriaa, sekä kansainvälistymisen rahoittamiseksi tarjolla olevia rahoitusvaihtoehtoja. Kappaleessa käsitellään miksi yritystukia ja julkista rahoitusta tarvitaan, mikä niiden ajatus on sekä mitä ne voivat mahdollistaa. Lisäksi käsitellään tarkemmin julkisten rahoituslaitosten tarjoamia tuotteita kansainvälistymisen rahoittamiseksi, ja käydään läpi mihin näitä tuotteita saa käyttää, paljonko niitä voi saada, ja mitkä niiden rajoitteet ovat.

Kolmannessa kappaleessa käsitellään EU:n Horisontti 2020-rahoitusta. Tässä opinnäytetyössä käytetään Horisontti 2020-rahoituksesta myös lyhennettä H2020-rahoitus. Kappaleessa käsitellään mitä H2020-rahoitus on, kenelle se on tarkoitettu, miten sitä haetaan, ja mitkä kriteerit ohjelmaan osallistumiselle on. Tämän lisäksi käydään myös läpi, millaiset organisaatiot Suomessa ovat saaneet rahoitusta.

Neljännessä kappaleessa käsitellään tämän opinnäytetyön tutkimusta. Kappaleessa esitellään tutkimuksen taustaa, josta sitten päästään tutkimuksen tuloksiin. Tutkimuksen tausta sisältää tutkimusmenetelmän esittelyn, sekä perustelun menetelmän valitsemiselle. Tutkimustuloksissa tarkoitus on selkeästi esittää tutkimuksesta saadut tulokset, analysoida niitä, sekä kerätä niistä aineisto, jonka avulla toimeksiantajayritys voi helpottaa ja nopeuttaa kansainvälistymisen onnistumiseen tarvittavaa rahoituksen hakemista. Tässä osassa esitetään vielä jatkokäsitelmät tämän opinnäytetyön aiheeseen liittyen.

Viidennessä kappaleessa tehdään yhteenveto, jossa teoria ja tutkimus tuodaan yhteen. Siinä peilataan saatua aineistoa toisessa kappaleessa esitettyyn teoriaan, ja esitetään tärkeimmät teemat, jotka tässä tutkimuksessa tuli esille.

## 2 Kansainvälistymisen rahoitusvaihtoehtoja

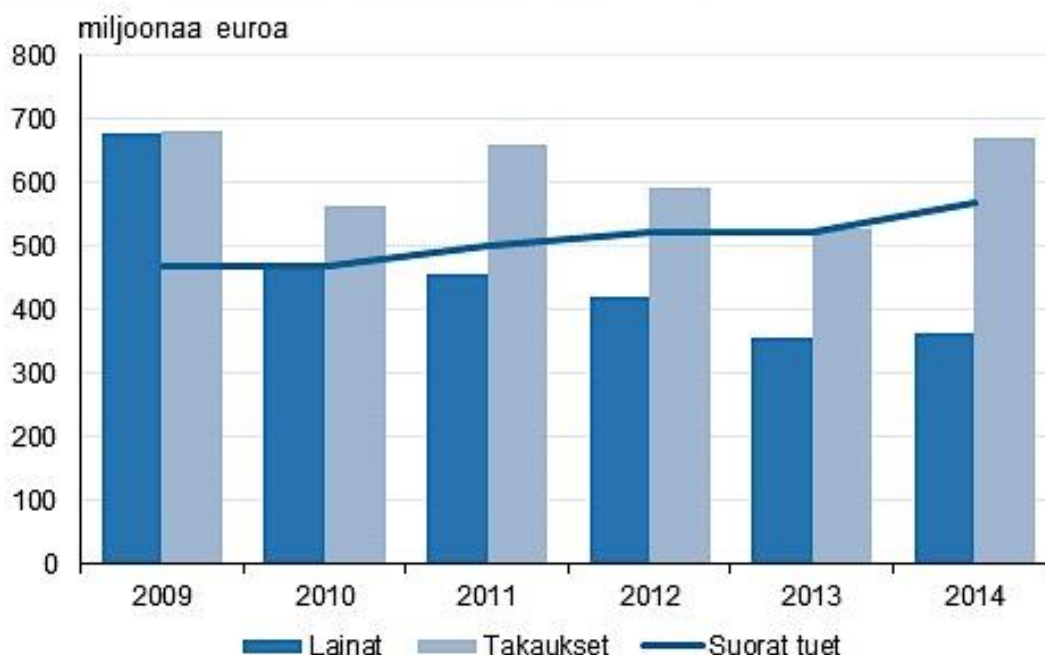
Pk-yritykset ovat usein riippuvaisia pankkirahoituksesta. Voimakasta kasvua tavoittelevat pk-yritykset kohtaavat usein haasteita siinä vaiheessa, kun kasvua tulisi rahoittaa. Vakuus- ja takausvaatimukset perinteisissä pankkilainoissa ovat kiristyneet, jonka takia muille rahoituksen lähteille on yhä enemmän kysyntää. Lainan saatavuuteen ja sen ehtoihin vaikuttaa usein yrityksen lyhyt maksuhistoria, tai se, että yrityksen varat koostuvat enimmäkseen aineettomasta pääomasta. (Euro ja talous 5/2016, 99.)

Erityisesti silloin, kun yritys lähtee kansainvälisille markkinoille, sen rahoitustarve muuttuu. Yritys tarvitsee silloin enemmän käyttöpääomaa, ja erilaiset investoinnit ja hankkeet tarvitsevat rahoitusta. Yrityksen rahoitustarpeeseen vaikuttaa moni asia, kuten esimerkiksi sen toimiala ja yleinen taloudellinen tilanne. Rahoitus on olennainen osa yrityksen kasvun ja kilpailukyvyn turvaamisessa. (Yrittäjät 2016.)

Jokaisella yrityksellä on erilaiset tarpeet, ja tämä koskee myös rahoitustarpeita. Tämän takia esimerkiksi normaali pankkilaina ei aina ole se paras ja toimivin vaihtoehto, eikä sitä välttämättä ole edes mahdollista saada. Tämän takia tarvitaan enemmän vaihtoehtoja vastaamaan yritysten rahoitustarpeita. Julkinen yritysrahoitus on olemassa sen takia, että sen avulla voidaan tasapainottaa ja poistaa markkinahäiriöitä, mutta sen ei kuitenkaan tulisi olla vaihtoehto yksityiselle rahoitussektorille. (Elinkeinoelämän keskusliitto 2016.)

EU:n lainsäädännössä yritystuki määritellään sellaiseksi tueksi, jota saa valtiolta tai muulta julkiselta taholta, sitä ei saa jokainen yritys, se vääristää tai uhkaa vääristää kilpailutilannetta, ja se voi mahdollisesti vaikuttaa EU:n jäsenvaltioiden väliseen kauppaan. Tukimuotoja on useita, esimerkiksi lainoja, suoria rahallisia tukia, tai sitten ne voivat olla esimerkiksi takauksia. (Yritystukiselvitys 2012, 11.) Tuki ja avustus eivät ole sama asia, ja avustus eroaa tuesta sillä, että niissä on määritelty mihin rahan saa käyttää ja niitä saa tietyn summan. (Haastateltava 2016).

### Kaikki maksetut suorat tuet, lainat ja takaukset 2009–2014



Kuvio 1: Maksetut suorat tuet, lainat ja takaukset 2009-2014 (Tilastokeskus 2016).

Tilastokeskuksen (2016) mukaan, vuonna 2014 noin joka kymmenes kaikista Suomessa toimivista yrityksistä vastaanotti yritystukea joko lainan, takauksen tai suoran tuen muodossa. Tämä tarkoittaa 36 936 yritystä. Vuodesta 2010 lainojen osuus tuista suhteessa muihin tukiin on laskenut. (Tilastokeskus 2016.)

Kuitenkin Työ- ja elinkeinoministeriön (2012) tekemän yritystukiselvityksen mukaan, yritystuella, jonka on tarkoitus vauhdittaa kansainvälistymistä, on vain pieni vaikutus kansainvälistymisen onnistumiseen. On epäselvää, millä tavoin yritystuet todellisuudessa vaikuttavat yritysten kasvuun ja kansainvälistymiseen, ja siksi on tärkeämpää perustella ne yksittäisen yrityksen kannalta. Yritystuen vaikuttavuuden arviointia vaikeuttaa muun muassa se, että muita yrityksen kasvuun vaikuttavia asioita ei oikein voida arvioida, ja ei tiedetä, mitä yritykselle olisi tapahtunut, jos se ei olisi saanut yritystukea. (Yritystukiselvitys 2012, 22, 31.)

Yritystuet vaikuttaisivat olevan mielipiteitä jakava asia. Yleisesti yritystuet nähdään sellaisina asioina, jotka eivät kuulu markkinatalouteen, vääristävät markkinoita ja ohjaavat investoinnit väärin paikkoihin. Tosin markkinat eivät aina toimi toivotulla tavalla, jolloin on hyvä olla apukeinoja taloudellisen kasvun mahdollistamiseksi. (Yritystukiselvitys 2012, 27.)

Suomessa julkisen rahoituksen mahdollistaa pääasiassa valtio. Julkista rahoitusta on Suomessa mahdollista hakea myös EU:lta, jolloin valtio toimii rahoituksen välittäjänä, mutta päätös tehdään Brysselissä. (Leppiniemi 2009, 232, Haastateltava 2016.) Julkiset rahoituslaitokset

rahoittavat ja avustavat muun muassa yritystoiminnan käynnistämistä, tuotteiden kehittämistä, investointeja, vientiä ja kansainvälistymistä (Ukipolis 2016).

Julkinen rahoitus mahdollistaa erityisesti aloittavien tai nopeasi kasvavien pk-yritysten hankkeet. Aloittavien tai nopeasti kasvavien yritysten on usein vaikea saada rahoitusta hankkeilleen, koska niitä pidetään epävarmoina ja niiden informaatio on usein puutteellista. Näiden yritysten tarinat ovat usein myös lyhyitä, jolloin ne eivät vaikuta rahoittajia, ja tämän takia julkinen rahoitus on erityisen tärkeä asia aloitteleville yrityksille tai pk-yrityksille. Organisaatiosta riippuen julkiset rahoituslaitokset tarjoavat muun muassa riskirahoituspalveluja, riskirahoitusta ja takauksia sellaisille yrityksille, joilla voi olla vaikeaa saada myönteistä rahoituspäätöstä yksityiseltä rahoitussektorilta. (Martikainen & Martikainen 2009, 80.)

Julkisten rahoituslaitosten takana on kolme perusajatusta. Ensimmäinen on se, ettei yksityisellä sektorilla ole resursseja tarjota riittävää rahoitusta aloitteleville yrityksille. Toinen ajatus on, että julkinen valta pystyy tunnistamaan paremmin sellaiset investoinnit, jotka ovat hyödyllisiä yleistä hyvinvointia ajatellen. Viimeiseksi julkisten rahoituslaitosten tuottovaatimukset ovat usein matalampia, kuin yksityisellä sektorilla. (Martikainen & Martikainen 2009, 81.)

Useat julkisen rahoituksen tarjoamat avustukset ovat niin sanottuja vähämerkityksellisiä tukia, eli de minimis-tukia. De minimis-tuet ovat suuruudeltaan enintään 200 000 euroa, ja tämän summan yritys saa saada kolmen vuoden aikana yhteensä (Työ- ja elinkeinoministeriö 2015).

Julkisia rahoituslaitoksia on Suomessa useita, kuten esimerkiksi Tekes, Finnvera ja Ely-keskus. Seuraavaksi käsitellään tarkemmin julkisia rahoituslaitoksia, sekä niiden tarjoamia rahoitus- tuotteita kansainvälistymisen rahoittamiseen. Seuraavaksi käsiteltävät rahoitusta tarjoavat toimijat ovat myös osana Team Finland-verkostoa, jonka tarkoitus on edistää suomalaisten yritysten menestymistä kansainvälisesti (Team Finland 2017).

## 2.1 Finnvera

Finnvera on Suomen valtion omistama rahoituslaitos, joka tarjoaa rahoituspalveluita yritysten aloittamisen, kasvun, kansainvälistymisen ja viennin tukemiseen. Finnveran tavoite on lisätä aloittelevaa yritystoimintaa, tarjota pk-yrityksille mahdollisuuksia rahoitukseen ja tarjota ratkaisuja kasvun, viennin ja kansainvälistymisen rahoittamiseksi. Valtion luotto- ja takaustappioiden kattamisen johdosta Finnveralla on mahdollisuus myöntää rahoitusta korkeariskisemmille kohteille, jotka eivät välttämättä saisi muualta rahoitusta. Rahoitus perustuu arviointiin yrityksen mahdollisuuksista menestyä ja rahoituksen avulla tehtävään vaikuttavuuteen. (Finnvera 2017.)

Finnvera haluaa kasvattaa suomalaisten yritysten kilpailukykyä, ja kasvattaa yritysten toimintaa niin Suomessa, kuin ulkomaillakin. Vuonna 2016 Finnvera myönsi erilaisia rahoituksia 5,2 miljardin euron edestä, josta 400 miljoonaa euroa myönnettiin pk- ja midcap-yritysten kasvun ja kansainvälistymisen rahoittamiseen. (Finnvera 2017.) Midcap-yritys tarkoittaa suuryritystä, jonka liikevaihto ei kuitenkaan ole yli 300 miljoonaa euroa (Tekes 2017).

Finnvera tarjoaa yritykselle kansainvälistymisen tueksi useita erilaisia rahoitusvaihtoehtoja. Kansainvälistymisen rahoittamiseen löytyy kaksi erilaista lainaa, kansainvälistymislaina, sekä kasvulaina. Finnvera tarjoaa myös kansainvälistymistakauksen, jonka tarkoitus on toimia vakuutena kansainvälisillä markkinoilla tapahtuvan liiketoiminnan rahoittamiseen. Lainat ja takaukset ovat pääosin aina vakuudettomia, ja rahoituksen hinta riippuu liiketoimintariskien ja käytössä olevien vakuuksien määrästä. (Finnvera 2016.)

#### 2.1.1 Kansainvälistymislaina ja kansainvälistymistakaus

Kansainvälistymislainan ja -takauksen tarkoitus on rahoittaa suomalaisten pk-yritysten ulkomailla tapahtuvaa liiketoimintaa. Rahoitusta saa käyttää tytäryhtiön, osakkuusyrityksen tai toimipaikan investointeihin, kasvamiseen tai kehittämiseen. Myös omistusosuuden tai osakepääoman lisäys on mahdollista. Ehtona rahoitukselle on, että yrityksellä pitää sijoituksen jälkeen olla minimissään 20% ulkomaisen osakkuusyrityksen äänimäärästä, ja kansainvälistymishankkeen on myös merkittävästi vaikutettava Suomessa tapahtuvaan liiketoimintaan. (Finnvera 2017.)

Kansainvälistymislainan tai -takauksen kohteena ei voi ainoastaan olla toimipisteen perustaminen ulkomaille, vaan se tulee käyttää ensisijaisesti huolto-, palvelu- tai tuotannollisen toiminnan tai kokoonpanon tukemiseen. Rahoituspäätöstä tehtäessä otetaan myös huomioon yritykselle tehdyn yritystutkimuksen perusteella saatu tieto, sekä kohdemaata ja sen tuomat riskit. (Finnvera 2017.) Ennen rahoituspäätöstä yritystutkimuksessa selvitetään, mikä vaikutus hankkeella on Suomessa olevaan liiketoimintaan sekä työpaikkoihin, sekä yrityksen valmiudet ja edellytykset kannattavaan liiketoimintaan kansainvälisillä markkinoilla (Finnvera 2015).

Laina-aika kansainvälistymislainalle on usein maksimissaan 10 vuotta, joista yritys voi pitää lyhennysvapaita kaksi ensimmäistä vuotta. Finnveran rahoitusosuus ja vakuusvaatimus neuvotellaan jokaisessa hankkeessa erikseen. Lainasta peritään toimitusmaksu, ja lainan korko koostuu kuuden kuukauden Euribor-korosta ja marginaalikorosta, joka määritellään tapauskohtaisesti hankkeen mukaan. (Kansainvälistymisrahoitus 2015). Kansainvälistymistakauksen määrä voi olla maksimissaan 80% rahoituksen määrästä (Finnvera 2017).

### 2.1.2 Kasvulaina

Kasvulaina on pk- tai midcap-yrityksille tarkoitettu laina, jonka avulla voi rahoittaa kasvu- tai kansainvälistymishankkeita, sekä yritysjärjestelyitä. Kasvulainaa hakevan yrityksen omarahoitusosuus on oltava minimissään 20%, ja Finnveran lisäksi muita rahoittajia tulee olla vähintään 50% edestä. Kasvulaina on tarkoitettu isoille ja merkittävälle hankkeille, ja hankkeiden kannattavuus ja riskit arvioidaan yhdessä muiden hankkeen rahoittajien kanssa. Kasvulaina on vieraan pääoman ehtoista lainaa, jolloin yrityksen on maksukyvyttömyystilanteessa maksettava kasvulaina ensimmäisten joukossa takaisin. (Finnvera 2017).

### 2.2 Ely-keskus

Elinkeino-, liikenne- ja ympäristökeskukset tarjoavat organisaatioille useita erilaisia palveluita, kuten neuvontaa, tapahtumia ja avustuksia. Etelä-Suomen rahoituksesta vastaa Hämeen Ely-keskus. Ely-keskuksen rahoitus on ensisijaisesti tarkoitettu pk-yrityksille, joiden hankkeiden vaikutuksena on työllisyyden lisääminen, sekä liikevaihdon ja viennin kasvattaminen. Ely-keskuksen rahoitusten tavoitteena on, että niiden avulla saataisiin alueet kehittymään mahdollisimman paljon. (Ely-keskus 2017.)

Ely-keskuksen kehittämisavustus on suunnattu pk-yrityksille, jotka pyrkivät kehittymään, tekemään investointeja, uudistumaan tai kasvamaan. Avustuksen painopiste on yrityksen kansainvälistymisessä. Kehittämisavustus on tarkoitettu yrityksille, jonka tavoitteena on kasvaa ja kehittää liiketoimintaansa huomattavasti. Avustusta hakevan pk-yrityksen tulee olla kannattava, ja sillä tulee myös olla tarpeeksi omia resursseja kehittämissuunnitelman rahoittamiseen, sillä yritys kustantaa hankkeesta vähintään puolet itse. Avustus on harkinnanvarainen, ja siitä päätetään yritys- ja hankearvioinnin perusteella. (Ely-keskus 2017.)

Kehittämisavustusta voi käyttää joko olemassa olevan liiketoiminnan kehittämiseen, tai sitten sitä voi käyttää kokonaan uuden liiketoiminnan luomiseen. Kohteena voi myös olla vienti- ja kansainvälistymismahdollisuuksien kasvattaminen, tai kasvuun pyrkiminen uusien tuotteiden, tuotantomenetelmien tai palveluiden kehittämällä. (Ely-keskus 2017.) Hankkeen työllisyys-, ympäristö- ja tasa-arvoaikutukset ovat myös sellaisia asioita, joita kannattaa hakemuksessa tuoda ilmi, koska ne tuovat lisäarvoa hankkeelle (Ely-keskus 2017, 3). Ennen avustuksen hakua yrityksen tulee laatia suunnitelma, jossa käy ilmi aikataulu, kustannukset ja tulokset. Hankkeen on oltava sellainen, että se auttaa kasvattamaan kilpailukykyä merkittävästi, ja se erottuu yrityksen muusta liiketoiminnasta. (Ely-keskus 2017.)

Avustusta voi saada 50% yrityksen kehityshankkeen liittyvistä palkka-, konsultointi-, matka- ja muista vastaavista menoista. Hankkeen investointeihin avustusta voi saada enimmillään 35%. Pienin mahdollinen avustus on 5000 euroa. Koska avustukset ovat pääosin aina de

minimis-tuen ehtoisia, tarkoittaa se sitä, että avustusta useimmiten saa Ely-keskukselta maksimissaan 200 000 euroa kolmen vuoden ajan. Kehittämishanketta ei saa aloittaa ennen hake-  
muksen tekemistä, ja avustuksen saa vasta jälkeenpäin. (Ely-keskus 2017, 3-5.)

### 2.3 Finnpartnership

Finnpartnershipin tavoite on mahdollistaa myönteistä kehitystä hankkeiden kohdemaissa siten, että suomalaiset yritykset, kohdemaiden yritykset sekä muut kiinnostuneet toimijat lisäävät kaupallista yhteistyötään. Finnpartnershipin suomalaisyrityksille tarjoama liikekumppanuusohjelma sisältää ilmaisia neuvontapalveluja ja tukea ohjelmaan lähteneille yrityksille hankkeen suunnittelu-, koulutus- ja kehitysvaiheeseen. Ohjelman avulla yritykset saavat lisätietoa kohdemaan uusista mahdollisuuksista ja yhteistyökumppaneista. Finnpartnership tarjoaa neuvontaa joko itse, tai sitten se ohjaa ohjelmaan osallistuneen yrityksen sille sopivimmalle taholle. (Finnpartnership 2017.)

Finnpartnershipin ohjelman tarkoitus on ohjata suomalaista osaamista sellaisiin kehitysmaihin, joissa osaamiselle on tarvetta, ja josta löytyy myös kaupallista potentiaalia. Ohjelman tarkoituksena on saada kohdemaan talous kasvamaan, ja monipuolistaa tuotantoa ja vientiä. Ohjelman kohdemaat ovat taloudellisen yhteistyön ja kehityksen järjestön OECD:n kehitysapukomitean DAC:n listaamia maita. (Finnpartnership 2017.) Nämä maat ovat joko alemman tulostason kehitysmaita tai ylemmän keskitulotason kehitysmaita, ja ne sijaitsevat Etelä-Amerikassa, Afrikassa ja Aasiassa (Finnpartnership 2017).

Finnpartnershipin liikekumppanuustuki soveltuu hankkeisiin, joiden tarkoituksena on saavuttaa pitkäaikainen, liiketaloudellisesti kannattava ja kaupalliseen yhteistyöhön tähtäävä lopputulos. Hankkeella tulee siis olla Suomessa tapahtuvan liiketoiminnan kasvun lisäksi positiivisia vaikutuksia myös kohdemaassa (Finnpartnership 2017). Tuen hakija on päävastuullinen hankkeesta, ja hankkeen tulee oleellisesti kuulua yrityksen liiketoimintaan. Tukea voi myös hakea yhdessä muiden hakijoiden kanssa, mutta silloinkin niistä hakijoista yksi on päävastuullinen. (Finnpartnership 2017).

Tukihakemuksen kriteerit perustuvat pitkälti taloudellisiin, sosiaalisiin ja ympäristöön liittyviin asioihin. Hankkeen toteutettavuus ja taloudellinen kannattavuus ovat tärkeitä asioita, joiden lisäksi kehitysvaikutukset ja yhteiskuntavastuuasiat ovat myös tarkan syynin alla. (Finnpartnership 2017.)

Lähtökohtaisesti Finnpartnershipin tuki on de minimis-tuen alaista, mutta sitä voidaan poikkeustapauksissa muuttaa. Tukea saa käyttää hankkeen suunnittelu- kehitys- ja koulutuskustannuksiin. Myönnettyä tukea saa käyttää yhteis- tai tytäryrityksen perustamiseen, koulutuk-

seen, yhteishankkeisiin muiden järjestöjen kanssa, teknologian pilotointi- tai demonstrointi-hankkeeseen, kehitysmaatuontiin tai sellaiseen hankkeeseen, jonka lopputulos on saada aikaan pitkäaikaista liiketoimintaa, kuten vaikka Franchising-sopimus. Tuen määrä riippuu kohdemaasta, ja vaihtelee 30-85%:n välillä. Jos kohdemaata ei ole määritelty, tai se toteutetaan useassa maassa, on tuen määrä 50%. (Finnpartnership 2017.) Tuki maksetaan toteutuneiden, kirjanpidossa näkyvien kustannusten pohjalta (Finnpartnership 2017).

## 2.4 Finnfund

Finnfund on Suomen valtion, Finnveran ja Elinkeinoelämän keskusliiton omistama julkista rahoitusta tarjoava toimija. Finnfund tarjoaa rahoituspalveluita hankkeisiin, jotka sijoittuvat Venäjälle, sekä samoihin OECD:n kehitysapukomitean listaamiin maihin, kun aiemmin käsitellyssä olleessa Finnpartnershipin tuessa. Finnfund tarjoaa rahoituspalveluja ainoastaan yksityiselle sektorille. Finnfundin tarkoitus on auttaa kehittämään kehitysmaiden taloudellista ja sosiaalista kehitystä tarjoamalla rahoitusta hankkeisiin, jotka suunnataan näihin maihin. (Finnfund 2017.)

Ensisijaisesti Finnfund tarjoaa rahoitusta suomalaisille yrityksille, sekä niiden yhteistyökumppaneille. Hankkeiden kohteina voi olla rahoitus- ja pääomamarkkinat, teollinen tai palveluja tuottava yritystoiminta tai infrastruktuuri. Suomalaiseen teknologiaan, osaamiseen tai ympäristöä selvästi parantaviin hankkeisiin voi myös saada rahoitusta. (Finnfund 2017.)

Finnfund tarjoaa rahoituspalveluita osakepääomasijoituksen, investointilainan, välirahoituksen, tai näiden yhdistelmän muodossa. Myös takaukset voivat joissakin tapauksessa tulla kysymykseen. Sijoituskohteen osakkaana tulisi olla suomalainen yritys mukana, tai sitten siihen tulee oleellisesti liittyä suomalainen intressi. Osakepääomasijoituksessa Finnfund osallistuu vähemmistö-sijoittajana yrityksen oman pääoman ehtoiseen rahoitukseen. Sijoitus on maksimissaan 30% yrityksen osakkeista, ja kun yritystoiminta on vakiintunut, luopuu Finnfund osakkuudestaan. Ehdot osuudesta ja osuuden luopumisesta määritellään tapauskohtaisesti. (Finnfund 2017.)

Investointilaina on Finnfundin myöntämä keskipitkä tai pitkä laina, jonka tarkoitus on rahoittaa yrityksen perustamis- ja laajennusinvestointeja. Hankkeissa on useimmiten mukana Finnfundin lisäksi muitakin rahoittajia, ja Finnfundin osuus lainasta on yleensä 1-10 miljoonaa, mikä vastaa noin kolmannesta rahoitettavasta osuudesta. Lainavaluuttana käytetään useimmiten euroa tai dollaria. Lainan korkoon vaikuttavat lainan vakuudet, takaisinmaksuaika, lyhennysvapaiden määrä ja hankkeeseen ja kohdemaahan kohdistuvat riskit. (Finnfund 2017.)

Hankkeita voi joissakin tapauksissa rahoittaa esimerkiksi vaihtovelkakirjalainalla tai vakuudettomalla pääomalainalla. Takauksia annetaan pääsääntöisesti vain silloin, kun hankkeen toteuttajalla on takauksen avulla mahdollisuus saada rahoitusta kohdemaan rahoituslaitokselta kohdemaan valuutassa. Jos rahoitustarpeet ovat suuret, voi Finnfund myös rahoittaa hankkeen yhteisrahoituksen avulla, jolloin mukaan otetaan muita rahoittajia. Finnfundin yhteisrahoituskumppaneita ovat esimerkiksi Euroopan investointipankki, Euroopan jälleenrakennus- ja kehityspankki sekä muut Euroopan kehitysrahoittajat. Hankkeiden valmisteluun voi myös hakea tukea aiemmin käsitellyltä Finnpartnerhipilta, joka on Finnfundin hallinnoima toimija. (Finnfund 2017.)

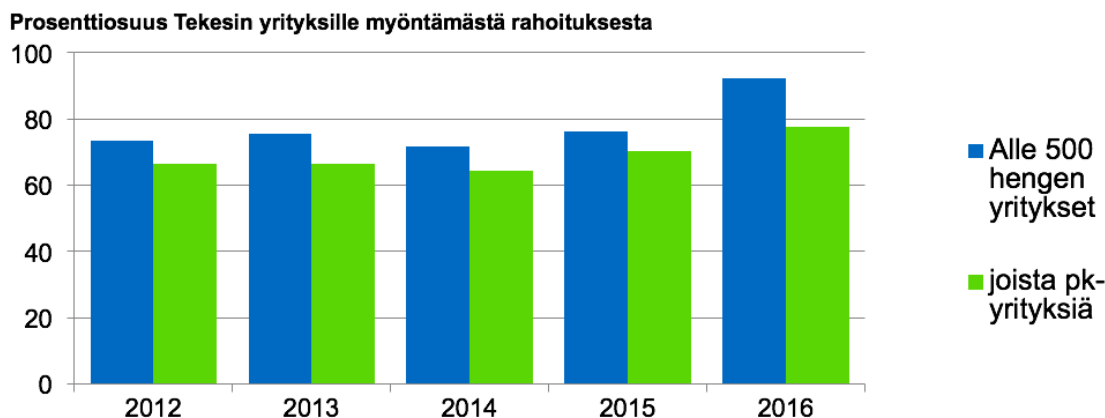
Rahoitusta voi hakea vapaamuotoisella hakemuksella, josta kuitenkin tulee käydä ilmi hankkeen perustiedot. Näitä ovat esimerkiksi hankkeen osapuolet ja rahoittajat, hanketiedot kuten markkinat, ympäristö- ja yhteiskuntavaikutukset, investointi- ja rahoitussuunnitelmat, sekä riskianalyysi. Muut mahdolliset taustatutkimustiedot ovat myös hyvä tuoda esiin hakemuksessa. (Finnfund 2017.)

## 2.5 Tekes

Tekes on innovaatorahoituskeskus, joka rahoittaa monia erilaisia hankkeita yrityksen alkuvaiheessa ja myöhemminkin. Tekesiltä voi saada sekä rahoituspalveluja, että asiantuntijapalveluja, joiden avulla Tekes pyrkii edistämään kansainvälistä kilpailua, kasvattamaan yrityksen tuottoa ja viennin määrää, sekä parantamaan työllisyyttä. Tekesillä on käytössään projektirahoitusta yli puolen miljardin euron edestä, ja sillä on asiakkaita vuodessa noin 3 000. (Tekes toimii työ- ja elinkeinoministeriön alaisuudessa (Tekes 2016.)

Tekesiltä voi saada joko avustusta tai lainaa. Avustus on siis tietty rahamäärä, jonka yritys saa käyttöönsä tietyin ehdoin, ja sitä ei tarvitse maksaa takaisin. Lainat ovat pääsääntöisesti vakuudettomia riskilainoja, joiden takaisinmaksussa on hyvin keskusteluvaraa, joka tekee niistä vartenotettavan vaihtoehdon normaalin pankkilainan tilalle. (Tekes 2016.)

Tekesillä on erilaisia rahoituskokonaisuuksia, joihin yritykset voivat osallistua omilla projekteillaan, ja joita Tekes mahdollisesti alkaa rahoittamaan, tai auttaa rahoituksen saamisessa. Ohjelman aikana yritys voi jatkuvasti hakea Tekesin rahoitusta. Ohjelmaan osallistuminen ei kuitenkaan ole välttämätöntä rahoituksen saamiseksi. (Tekes 2016.) Pk-yritysten innovaatio-toimintaan ja yritysten kasvun nopeuttamiseen laadittuja ohjelmia tai rahoituksia on useita. Tekesillä on tarjolla seitsemän erilaista rahoituskokonaisuutta, kuten Kiito, Into ja Digiboosti, sekä innovaatioaseteli. (Tekes 2017.)



Kuvio 2: Prosenttiosuus Tekesin myöntämästä rahoituksesta (Tekes 2017).

Ennen kuin yritys tekee rahoitushakemuksen Tekesille, tulee sen olla yhteydessä tunnustelu- palveluun tai yhteyshenkilöön, jotta yritys voi hakea sille varmasti sopivinta rahoitusta. Tämän jälkeen yritys lähettää Tekesille hakemuksen ohjelman vaatimien liitteiden kanssa. Hakemuksen tulee sisältää tietoa liiketoiminnan nykytilasta, henkilöstöstä ja yrityksen resursseista. Näiden lisäksi hakemuksessa tulee käydä ilmi yrityksen tulevaisuuden kasvunäkymät, sekä tietoa projektista, projektisuunnitelma ja sen kustannusarvio. Liitteiksi yrityksen tulee näiden lisäksi antaa kassavirtaennuste. (Tekes 2016.)

Jotta yrityksen rahoitushakemus voidaan hyväksyä, tulee Tekesin asettamat vaatimukset täyttyä. Päätökseen vaikuttaa yhteensä kuusi tekijää; joita ovat projektin sisältö, yrityksen osaa- minen, hakijan resurssit ja tilanne, mahdollisuus markkinoille ja saavutettavissa oleva kilpai- luetu, sekä yrityksen halu ja mahdollisuus kasvaa kansainvälisesti. Hylätyn päätöksen voi saada muun muassa jos; yritys on taloudellisissa vaikeuksissa, projekti ei mahdollista sellaista tuotetta, jolla saataisiin riittävä kilpailu jo olemassa oleviin ratkaisuihin verrattuna, tai jos Tekesin rahoitus ei vaikuta projektin toteuttamiseen. (Tekes 2016.)

Vuonna 2016 Tekes myönsi yrityksille innovaatorahoitusta lähes 470 miljoonalla eurolla. Tästä melkein 200 miljoonaa meni avustuksiin julkisille organisaatioille ja yritysten tutkimus- kehitys- ja innovaatiotoimintaan, 175 miljoonaa lainoihin yritysten kehitys- ja innovaatiotoi- mintaan, ja loput yliopistoille, korkeakouluille ja tutkimuslaitoksille myönnettyihin tutkimus- rahoituksiin. Tekes sai 6 830 hakemusta, joista 3 760 hyväksyttiin. Pk-yrityksille tästä meni 77%. Yleisesti tunnetuista innovaatioista Tekes on ollut rahoittamassa yli puolia, ja suurin osa asiakkaista on ollut sitä mieltä, että Tekesin rahoitus on ollut yksi todella tärkeä tekijä asiak- kaiden menestymisessä. Tekesin rahoituksen ansioista, pk-yritysten vienti kasvoi vuosina 2012-2015 2,6 miljardia euroa, ja työpaikkojen määrä kasvoi näissä yrityksissä 16%. Tekes on siis todella merkittävä tekijä pk-yritysten parissa. (Tekes lukuina 2017.)

### 2.5.1 Kiito-rahoitus

Kiito on Tekesin tarjoama kansainväliseen kasvuun tähtäävä rahoitustuote, joka on suunniteltu pk- ja midcap-yrityksille. Rahoituksen avulla yrityksen on tarkoitus kehittää käsitystään kasvusta ja kasvustrategiasta, sekä työstää omia valmiuksiaan kansainväliseen kasvuun paremmaksi, ja kartoittaa vientimarkkinoita. (Tekes 2017.)

Kiito-rahoituksen ideana on, että Tekesin kanssa sovitaan 2-5 mitattavaa asiaa, jotka arvioidaan hankkeen lopussa. Mitattavat tavoitteet määräytyvät tapauskohtaisesti yrityksen mukaan, ja niiden tulee edistää yrityksen kansainvälistymistä ja kasvua. Rahoituksen avulla voidaan esimerkiksi rahoittaa kansainvälistymis- tai liiketoimintastrategian tekeminen, markkina- tai rahoituskokonaisuuden selvittämistä tai prototyypin tekoa tai sen testaamista asiakkailla. (Tekes 2017.)

Rahoitus on muodoltaan avustus, jota ei siis tarvitse maksaa takaisin ja joka kuuluu de minimis-tuen ehtoihin. Rahoituksen määrä on enimmillään 100 000 euroa, ja sen osuus voi olla enintään 50% hankkeen kuluista. Tämä tarkoittaa sitä, että enimmäisavustusmäärän saa vain, jos hankkeen kokonaisbudjetti on 200 000 euroa, tai enemmän. Pk-yritykset voivat saada 70% avustuksesta ennakkoon, ja loput maksetaan toteutuneiden kustannusten perusteella. Midcap-yrityksille maksetaan koko summa takautuvasti. (Tekes 2017.)

Vain ne kustannukset, jotka toteutuvat rahoituspäätöksen jälkeen, ovat avustukseen oikeuttavia kustannuksia, eli niille kustannuksille, jotka ovat toteutuneet tätä aiemmin, ei saada avustusta. Kiito-rahoituksessa hyväksytyt kustannukset ovat esimerkiksi hankkeen projektisuunnitelmat mukaiset palkat ja asiantuntijapalvelut, sekä muut henkilösivukulut ja ostetut palvelut. T&K-työn osuus saa kuitenkin olla enimmillään 50%. (Tekes 2017.)

### 2.5.2 Tutkimus, kehitys ja pilotointi

Tekesin tutkimus- ja kehitysrahoituksen tarkoituksena on tarjota rahoitusta pk-yrityksille, joiden aikomus on kasvaa vientimarkkinoilla. Tutkimus, kehitys ja pilotointi-rahoituksesta käytetään tässä työssä jatkossa lyhennettä TKP-rahoitus. TKP-rahoituksella yritys voi uudistaa tai kehittää tuotteita, palveluita tai liiketoimintamalleja. Sen avulla tuote voidaan pilotoida, ja kokeilla asiakkailla. TKP-rahoitus on periaatteessa kolmiosainen, josta tutkimusosan rahoitus on Tekesin myöntämää avustusta, ja kehitys- ja pilotointi osioihin Tekes tarjoaa lainaa. (Tekes 2017.)

Tutkimuksen tekemiseen tarkoitettu avustus on suuruudeltaan enimmillään 50% hankkeen kustannuksista, mikäli hanke toteutetaan kansallisena. Kansainvälisiin yhteishankkeisiin avustusta

voi saada hieman enemmän, maksimissaan 65% kuluista. Avustus maksetaan yritykselle jälkikäteen raportoitujen kustannusten perusteella. Tutkimus- ja kehittämishankkeissa hyväksytyitä kustannuksia ovat henkilö-, matka ja aine- tai laitekustannukset. Pilotointiosion hyväksytyitä kustannuksia ovat materiaali- ja tarvikekulut, suunnittelu- ja tuotteistamiskulut, sekä pilotoinnin kustannukset. Jos yritys kuitenkin hankkeen jälkeen saa merkittäviä tuloja hankkeessa tehdystä prototyypistä, on niistä ilmoitettava Tekesille. Myynnistä saadut tulot saattavat vaikuttaa Tekesin myöntämään rahoitukseen. (Tekes 2017.)

Tekesin tarjoama laina on edullista, ja sen korko on tällä hetkellä alle 1%, ja laina-aika on useimmiten joko seitsemän tai kymmenen vuotta. Lainalle ei myöskään useimmiten tarvita vakuuksia. Kehitys- ja pilotointihankkeisiin Tekes myöntää lainaa 50-70% hankkeen kustannuksista. Lainalle on mahdollisuus saada lyhennysvapaata. Ennakkoon yritys voi saada lainan määrästä 30%, ja loput maksetaan toteutuneiden kustannusten perusteella. Jos hanke kuitenkin epäonnistuu, voidaan lainasta osa muuttaa tarvittaessa avustukseksi. (Tekes 2017.)

### 2.5.3 Team Finland Explorer

Team Finland Explorer-rahoitustuotteen tarkoitus on tarjota rahoitusta pk- tai midcap-yrityksille, jotka etsivät tuotteelleen uutta markkinarakoa kansainvälisiltä markkinoilta. Yrityksen toiminta voi olla vasta kansainvälisille markkinoille tavoittelevaa, tai se voi jo toimia siellä. Rahoitus on tarkoitettu pelkästään asiantuntijapalveluiden ostamista varten eikä sitä saa käyttää muuhun kuin siihen, ja rahoituksen määrä on maksimissaan 50% palvelun ostamisen kustannuksista, mutta kuitenkin enintään 10 000 euroa. (Tekes 2017.)

Team Finland Explorer-rahoitus on avustusta, eikä sitä siis tarvitse maksaa takaisin. Ennakkona voi saada 70% myönnetystä avustuksesta, ja loput maksetaan raportoitujen kustannusten perusteella jälkikäteen. Hanke saa kestää enintään vuoden. Asiantuntijapalvelut, joita avustuksen avulla voidaan hankkia, voivat olla yrityksiltä, tutkimus- tai tiedonlevittämisorganisaatioilta, tai yksityiseltä asiantuntijalta hankittuja palveluja. Asiantuntijapalveluja voivat olla esimerkiksi kansainvälistymisstrategian suunnittelu, tuotteen markkinakartoitus tai kilpailutilanteen selvitys. (Tekes 2017.)

### 2.5.4 EU:n Horisontti 2020-ohjelma

Tekes toimii myös neuvonantajana ja välikätenä EU:n komission myöntämään Horisontti 2020-rahoitukseen. Tekes neuvoo ja auttaa yrityksiä vaatimaan H2020-ohjelmaan hakemiseen, ja pyydettyä antaa myös kommentteja hakemuksiin. Tekesillä ei ole valtaa vaikuttaa H2020-ohjelmaan pääsyyn, mutta asiantuntijat voivat suoraan kertoa, jos hanke ei sovi ohjelmaan. (Haastateltava 2016.)

EU-Horisontti 2020 on ohjelma, joka toteuttaa kansainvälisenä yhteistyönä eri organisaatioiden hankkeiden rahoitusta. Ohjelmalla on käytössään lähes 80 miljardin euron budjetti, ja ohjelma jatkuu vuoteen 2020 asti. Ohjelman avulla on tarkoitus rahoittaa tutkimus- ja innovaatiohankkeita, joiden avulla Eurooppaan saataisiin lisää työpaikkoja ja kasvua, sekä kasvattaa kansainvälistä kilpailukykyä. Pk-yritysten osallistuminen ohjelmaan on EU:n mielestä erittäin tärkeää, ja sen takia komissio suuntaa vähintään 20% rahoituksesta pk-yrityksille. (Yrityssuomi 2016.)

Huipputason tiede, teollisuuden johtoasema, sekä yhteiskunnalliset haasteet ovat H2020-rahoituksen kolme niin sanottua pilaria, joiden ympärille ohjelman kokonaisuus perustuu. Pilarit perustuvat Eurooppa 2020-strategiaan, jossa nämä kolme aihetta nimettiin siksi, että niiden katsotaan olevan Euroopan seuraavien vuosien suurimmat haasteet. Näihin pilareihin kuuluu erilaisia teemoja, joihin rahoitusta hakevien organisaatioiden hankkeiden tulee kuulua, jotta rahoitusta voidaan saada. (Tekes 2016.) Ohjelman tarkoitus on, että sen avulla hankkeet saadaan aloitettua aiemmin, ja että niiden tulokset saavutettaisiin nopeammin (Europa 2016).

H2020-rahoituksesta vastaa EU:n komissio. Rahoituksen osuus on hankkeesta riippuen 70%-100%. Hankkeiden tulee hyödyttää koko Eurooppaa, eli ei vain yritystä. Rahoitus sopii sellaisille organisaatioille, joilla on erittäin hyvä idea, jonka tuotteen avulla halutaan päästä vähintään Euroopan markkinoille, jolla on hyvät suhteet ja verkostot, ja joka voi sitoutua hankkeeseen useaksi vuodeksi. (Yrityssuomi 2016.)

## 2.6 Rahoitusmuodon valinta

Koska kansainvälistymisen rahoittamiseksi löytyi useita vaihtoehtoja, on ne tuotu yhteen alla olevaan taulukkoon. Taulukon tarkoitus on selkeyttää valinnan perustelua, sekä valita se rahoitusmuoto, joka vastaa parhaiten yhteistyöyrityksen toiveita.

Tarjoaa rahoitusta yli 1 milj. euroa	Tehty myös Euroopan markkinoille	Tarjoaa rahoitusta yli 70%:lle hankkeesta	Sopii jo valmiille tuotteille/palveluille
H2020	H2020	H2020	H2020
Finnvera kansainvälistymislaina ja kasvulaina	Finnvera kansainvälistymislaina ja kasvulaina	Finnvera kansainvälistymislaina	Finnvera kansainvälistymislaina ja kasvulaina
<u>Finnfund</u>	Tekesin ohjelmat <u>Ely-keskus</u>	Finnpartnership	

Taulukko 1: Rahoitusvaihtoehtojen vertailu.

Koska tämän opinnäytetyön yhteistyöyrityksen on tarkoitus lähteä hankkeen avulla laajentamaan toimintaansa useaan eri maahan, on sen rahoitustarve suuri, jopa miljoonia euroja. Ely-keskuksen tarjoama avustus ei siis juurikaan auttaisi yhteistyöyritystä tässä. Yhteistyöyrityksen ei myöskään ole toistaiseksi tarkoitus laajentaa toimintaansa kehitysmaihin, joten Finn-partnershipin ja Finnfundin rahoitus ei myöskään sovi yritykselle. Team Finland Explorer-avustus on myös suuruudeltaan liian pieni yrityksen tarpeisiin nähden, eikä se myöskään täytä yrityksen toiveita siitä, mihin rahoitusta saisi käyttää. Koska Finnveran kansainvälistymislaina olisi muuten sopiva, mutta se on lainaa, jolla on korkokuluja, ja se pitää maksa takaisin, todettiin, että Horisontti 2020-ohjelman rahoitus on tässä vaiheessa yhteistyöyritykselle paras vaihtoehto, joten seuraavaksi käsitellään sitä lähemmin.

### 3 EU:n Horisontti 2020-ohjelman pk-instrumentti

H2020-ohjelman pk-instrumentti on suunniteltu sellaisille hankkeille, joiden avulla yritykset voivat nousta maailmanluokan suuryrityksiksi. Kyvyn ja potentiaalin tulee olla niin korkea, että liikevaihto tulevaisuudessa olisi kymmeniä, tai jopa satoja miljoonia euroja. Pienet hankkeet eivät siis ole sellaisia, jotka kuuluvat mukaan H2020-ohjelmaan. Syy tähän on se, että komissio ei halua laittaa jopa miljoonia euroja yrityksiin, joiden kasvupotentiaali on matala. (Haastateltava 2016.)

H2020-rahoitus ei ole de minimis-tuen alaista tukea. H2020-rahoitusta voi saada jopa miljoonia euroja, jolloin sen merkitys saattaa olla todella suuri. Rahoitus perustuu kirjanpidostatodennettaviin suoriin ja todellisiin kustannuksiin, jotka tulee raportoida komissiolle. (Tekes 2017, 2.)

Koska kilpailu EU-rahoituksesta on kovaa ja vaatimustaso korkea, voi Tekesiltä tai Ely-keskuksilta voi hakea rahoitusta, jonka avulla yritys voi tehdä yrityksen kyvykkyyksiä ja valmiuksia kasvattavan hankkeen ennen H2020-ohjelmaan hakemista. Hankkeen avulla voidaan alustavasti selvittää esimerkiksi asiakastarpeita ja markkinoita tai luoda verkostoja. Valmistelevan hankkeen rahoituksen hakeminen antaa myös hyvän kuvan siitä, mitä H2020-rahoituksen hakeminen vaatii yritykseltä, vaikka kisa H2020-rahoituksesta onkin huomattavasti kovempi, kuin kansallisella rahoituksella. (Haastateltava 2016.)

#### 3.1 Hakeminen

Kun yritys haluaa hakea pk-instrumentin H2020-rahoitusta, tulee sen ensin tarkistaa, onko aihe EU-rahoituksen piiriin sopiva, minkä ohjelman pilarin alle yrityksen hanke kuuluu, ja selvittää hakuajat. Hakemuksen kanssa kannattaa olla ajoissa liikenteessä, koska hankkeen suunnitteluun ja hakemuksen tekemiseen saattaa mennä jopa kuukausia, joten H2020-ohjelmaan

hakemiseen kannattaa varata tarpeeksi aikaa. Yrityksen tulisi myös tehdä hankeryhmäsopimus, ja se kannattaisi valmistella ennen hakemuksen lähettämistä. Melkein aina yritys tarvitsee ohjelmaan osallistumiseen myös partnereita, joten ne tulisi hankkia ajoissa. Yrityksen kannattaa hyödyntää H2020-ohjelman asiantuntijoita, joiden avulla hakemusta voidaan tehdä. Ohjelmalla on suomalaisia yhteyshenkilöitä Tekesissä ja Suomen Akatemiassa, ja EU:n tutkimus ja innovaatio-ohjelma EUTlsta saa myös apua. (Tekes 2016, Haastateltava 2016.)

Hakemuksessa kysytään yritykseltä myös erilaista tietoa hankkeesta ennen varsinaista hakemusosiota. Kysymyksiä on muun muassa hakijan tietoisuudesta hankerahoitukseen liittyen, sekä hankkeen eettisyydestä. Tämän lisäksi hankkeesta tulee antaa tarpeeksi informaatiota, eli muun muassa hankkeen kuvaus, sen laajuus ja riskit tulee kuvata hakemuksessa. Lisäksi hankkeen aikana tehtävät toimet ja liiketoimintasuunnitelma tulee myös kertoa hakemuksessa. (Europa 2016.)

Hakemuksessa tulee tarkkaan käsitellä hanketta. Hankkeen merkitys, vaikutus, täytäntöönpano ja hankkeen eettisyys tulee kuvata tarkasti ja kertoa hankkeen kannalta näihin liittyvät tärkeät asiat. Hakemus käsitellään juuri sellaisena kuin se on, eikä sitä katsota niin, että jos hankkeen suunnitelmaan tehdään joitakin muutoksia, niin silloin se hyväksytään. (Europa 2016.) Tämän takia on erityisen tärkeää, että hakemuksen tekoon varataan tarpeeksi aikaa, ja se todellakin suunnitellaan tarkasti, jotta varmistutaan siitä, että hanke todellakin on loppuun asti mietitty, ja mitään oleellista hyväksymisen takaamiseksi ei jää puuttumaan.

Hakemusta tehtäessä erityisen tärkeää on se, että hakemuksen maksimisivumäärää ei ylitetä (Tekes 2016). Hakemuksessa on erilaisia ohjeita esimerkiksi sivumäärälle ja tekstin ja paperin koolle, ja näitä ohjeita tulee noudattaa. Myös joillakin hakemuksen osioilla saattaa olla erikseen määritelty merkkien määrä, joita tulee noudattaa. Jos esimerkiksi maksimisivumäärä, joka on hakemuksen osilta 1-3 10 sivua, ylittyy, ei ylimenevillä sivuilla olevia asioita oteta hakemuksessa huomioon lainkaan. (Europa 2016.)

### 3.2 Hakemusten arviointi

Ennen lopullista arviota komissiossa tarkistetaan, että hakemus on saapunut ajoissa, haettu rahoitusosuus vastaa ohjelman ideaa ja että hanketyyppiin vaadittu minimiosallistujamäärä täyttyy. Jos nämä asiat ovat kunnossa, hyväksytään hakemus arvioitavaksi. Hakemuksen arvioi 3-5 eri asiantuntijaa. Ensin jokainen arvioija arvioi hakemuksen itsenäisesti, jonka jälkeen siitä keskustellaan ryhmässä. (Tekes 2016.)

Hakemuksen osiot arvioidaan asteikoilla 0-5, jossa 5 on paras mahdollinen tulos. Joidenkin osioiden kohdalla pisteillä saattaa olla isompi kerroin, riippuen siitä, mihin H2020-rahoitusmuotoon yritys on hakemuksen jättänyt. Jokainen hakemuksen osio arvioidaan erikseen. Jotta

hakemus voidaan hyväksyä, tulee osioiden sekä koko hakemuksen minimipisteiden täyttyä. Esimerkiksi pk-instrumentissa ensimmäisessä osassa tulee pisteitä saada yhteensä vähintään 13, ja jokaisesta osiosta tulee saada vähintään 4 pistettä, joten rahoituksen saamiselle on asetettu tiukat kriteerit. (Europa 2017.)

Pisteiden perusteella komissio laatii listan, jossa esitetään rahoitettavat hankkeet. Lista esitetään tämän jälkeen jäsenmaiden edustajille, ja heidän hyväksynnän jälkeen komissio tekee lopullisen listan rahoituksen sopimusneuvotteluihin päässeistä hankkeista. Ohjelmaan hakenut organisaatio saa arvioinnin tulokset viiden kuukauden sisällä siitä, kun haku aika on päättynyt. Tämän jälkeen sopimusneuvotteluihin varataan aikaa noin kolme kuukautta, eli hakuajan päättynyttä hankkeen rahoituksen saamiseen voi mennä jopa kahdeksan kuukautta. (Tekes 2016.)

### 3.3 Hyväksyttävät kustannukset

Rahoituksesta siis vain pieni osa maksetaan ennakkoon, ja loput rahoituksen määrästä riippuu toteutuneista kustannuksista. Kustannukset koostuvat suorista ja epäsuorista kustannuksista. Suorat kustannukset ovat selvästi tutkimus- ja innovaatiotyöstä aiheutuneita kustannuksia, kuten vaikka palkkoja. Epäsuorat kustannukset taas ovat niin sanottuja tukirakennekuluja, joita ei voida suoraan kohdistaa projektin kustannuksiin. Tällaiset kustannukset ovat esimerkiksi hallinto- ja sihteerikustannukset. (Tekes 2017, 2.)

Hyväksyttävät kustannukset ovat niitä kustannuksia, jotka ovat aiheutuneet projektiin osallistuvalla organisaatiolla projektin aikana (Tekes 2017, 2). Myynti- ja markkinointikustannukset eivät kuitenkaan ole hyväksyttäviä kustannuksia, koska se on kilpailulainsäädännön mukaan kiellettyä (Haastateltava 2016). Muita kustannuksia, joita ei hyväksytä, ovat esimerkiksi lainojen maksut ja kulut, tappiovaraukset tai vähennyskelpoinen arvonalisävero, ja muut vastaavat kustannukset (Tekes 2017, 3).

H2020-rahoitusta haettaessa on tärkeää, että projekti budjetoidaan mahdollisimman oikein. Koska rahoituksen enimmäismäärä on ennakkoon määritelty, ei määrä kasva, vaikka projektin kustannukset kasvaisivatkin (Tekes 2017, 3). Projektin aikana tulee sen kirjanpito suorittaa niin, että projektin kustannukset voidaan selvästi erottaa muista kirjanpidon kustannuksista, koska rahoituksen määrä riippuu toteutuneista kustannuksista. Jos dokumentointi on puutteellista, ja kustannuksia ei voida todistaa ja erotella, voi rahoitus jäädä saamatta. (Tekes 2017, 8-9).

### 3.4 Rahoitusta saaneet

Tähän mennessä rahoitusta saaneet suomalaiset organisaatiot ovat enimmäkseen olleet yliopistoja. Esimerkiksi Helsingin yliopisto ja Aalto-yliopisto on kummatkin saaneet rahoitusta yli

17 miljoonaa euroa. (Merimaa 2016.) Yliopistot ovat saaneet Suomeen myönnetystä rahoituksesta jopa 39%, kun taas esimerkiksi pk-yritykset ovat saaneet vain 22%. Aiheittain eniten rahoitusta on myönnetty Euroopan tutkimusneuvosto eli ERC-hankkeille, ICT- ja energia-aiheille hankkeille. (Tekes 2016.)

Vuonna 2014 pk-instrumenttiin saapui yli 2 600 hakemusta, joista lopulta 155 sai hyväksytyt rahoituspäätökset. Tämä tarkoittaa siis sitä, että hakemusten onnistumisprosentti oli alle 6%. Jo tästä voi vetää johtopäätöksen rahoituksen todellisesta vaativuustasosta. (Onnistumisprosentit 2016 Tämän jälkeen hakemusten määrä on edelleen kasvanut, mutta onnistumisprosentit ovat pienentyneet hieman (Haastateltava 2016).

Hakemusten määrän perusteella voidaan vetää johtopäätös siitä, että H2020-ohjelma ja erityisesti pk-instrumentti on onnistunut kokonaisuus, mutta suosion takia onnistumisprosentit ovat todella matalat. Tekesin (2017) mukaan, rahoituksen määrää tulisi kasvattaa, jotta rahoitus mahdollistaisi pk-yritysten kansainvälisen kasvun. Lisäksi rahoituksen hakemisen eri vaiheissa olisi vielä kehittämisen varaa, jotta hyvillä hakemuksilla olisi paremmat mahdollisuudet pärjätä kisassa rahoituksesta. (Tekes 2017.)

#### 4 Tutkimus

Tässä luvussa käsitellään tätä opinnäytetyötä varten tehtyä tutkimusta, sekä sen pohjalta saatua tietoa ja tiedon analyysiä. Tutkimuksen avulla pyrittiin selvittämään, mikä Suomessa tarjolla olevista julkisista rahanlähteistä sopisi parhaiten rahoittamaan yritys X:n kansainvälistymisen. Rahoitusvaihtoehtoja vertailemalla yritys X:n tarpeisiin päädyttiin tarkastelemaan H2020-rahoitusta tarkemmin, koska se on vaihtoehtoista sopivin yritys X:lle. H2020-rahoitus koettiin sopivimmaksi siksi, että rahoituksen määrä vastaa yrityksen tarpeita, se ei ole lainaa, joka pitäisi korkoineen maksaa takaisin, ja sen edellytyksenä ei ole, että hankkeen kohdemaalla on jokin kehitysmaa. Tutkimuksen avulla pyrittiin saamaan tietoa kansainvälistymistä suunnittelevan pk-yrityksen mahdollisuuksista H2020-rahoitukseen, sen hakemisesta ja mitä H2020-rahoitus voivat yritykselle mahdollistaa. Ensimmäisessä osassa käsitellään tutkimuksen tavoitetta ja rajausta. Tämän jälkeen käsitellään tutkimusmenetelmää ja menetelmän valitsemiseen vaikuttaneita asioita. Lopuksi käsitellään tutkimusaineiston analyysi, sen tulokset ja viimeiseksi johtopäätökset ja kehitysideat.

##### 4.1 Tavoite ja rajaus

Tutkimuksen tavoitteena oli tuottaa informatiivista tietoa siitä, mitä julkisia rahoitusvaihtoehtoja kansainvälistymisen rahoittamiseksi on olemassa, mitkä niiden kriteerit ovat, sekä mihin niitä saa käyttää. Tutkimuksen tarkoituksena oli siis löytää ne avaintekijät, jotka ovat tär-

keimmät edellytykset rahoituksen saamiseksi, sekä valitun rahoitusohjelman H2020-rahoituksen saamiseksi, ja mitä asioita H2020-rahoituksen saaminen tuo mukanaan. Tutkimuksen suunnittelua tukevia apukysymyksiä olivat esimerkiksi:

- Mitä yrityksen kansainvälistymisen rahoittamiseksi olevia rahoitusvaihtoehtoja on olemassa?
- Mihin rahoitusmalliin päädyttiin ja miksi?
- Mitä valittu rahoitus mahdollistaa yritykselle tulevaisuudessa?
- Mitä yrityksen on tärkeä tietää valitusta rahoitusmallista?

Kun H2020-rahoitusta lähdettiin tässä opinnäytetyössä tutkimaan, valittiin tutkimusjoukoksi yksi haastateltava, jonka erityisosaamiseen Horisontti 2020-rahoitus kuuluu. Tarkoituksena oli saada näkökulmia yllä esitettyihin tutkimuskysymyksiin Horisontti 2020-rahoituksen asiantuntijalta, sekä tarkempaa tietoa siitä, mitä H2020-rahoituksen hakemuksessa tulee tuoda ilmi.

#### 4.2 Tutkimuksen lähestymistapa

Tämän tutkimuksen tarkoitus oli tuottaa laadullista, eli kvalitatiivista tietoa. Tapa, jolla tutkimusaineistoa hankitaan, riippuu siitä, millaista tietoa halutaan saada selville. Kvalitatiivisessa tutkimuksessa tutkimusmenetelmänä käytetään usein muun muassa haastattelua, havainnointia tai kirjoitelmia, koska tutkittavasta aiheesta voi näiden menetelmien avulla saada syvempää tietoa, kuin esimerkiksi kyselyn avulla. Jos taas halutaan saada kvantitatiivista tietoa, voi kysely olla siinä tilanteessa parempi vaihtoehto. (Saaranen-Kauppinen & Puusniekka 2006.)

Tutkimusmenetelmää valittaessa tulee miettiä myös sitä, millaisia vastauksia tutkimuskysymykset tuottavat. Tässä tutkimuksessa vastaukset ovat sellaisia, joille on vaikea määrittää etukäteen tiettyjä rajoja tai suuntia, ja vastauksiin saatetaan tarvita selvennystä tai perusteluja. Näiden asioiden takia tutkimusmenetelmäksi valittiin haastattelu, koska menetelmän avulla saadaan eniten irti sellaista tietoa, joka vastaa tämän tutkimuksen tarpeita. (Hirsjärvi, S. & ym. 2010, 205.)

#### 4.3 Menetelmä

Haastattelu on tietyllä tavalla keskustelua, vaikka haastattelijalla onkin niin sanotusti valta ohjata keskustelua haluamaansa suuntaan, koska haastattelulla on keskustelun sijaan tarkoitus kerätä tietoa. Tutkimushaastattelut jaetaan usein kolmeen ryhmään, joita ovat lomake-, teema-, ja avoin haastattelu. Lomakehaastattelu toteutetaan täysin ennakoon määrättyjen kysymysten ja niiden järjestysten mukaan. Teemahaastattelussa haastattelun aiheet ovat tie-

dossa, mutta kysymyksiä ei ole tarkasti muotoiltu etukäteen. Avoin haastattelu taas on haastattelumuodoista eniten keskustelun tyyppinen, ja aihe voi muuttua haastattelun edetessä vastauksista riippuen. (Hirsjärvi, S. & ym. 2010, 207-209.)

Tähän tutkimukseen valittiin haastattelutyyppiksi puolistrukturoitu teemahaastattelu. Sen avulla haastattelijalla on valmiina käsiteltäviä teemoja ja kysymyksiä, mutta myös mahdollisuus esittää lisäkysymyksiä tai pyytää haastattelijaa selventämään vastaustaan (Hirsjärvi, S. & Hurme, H. 2001, 48). Puolistrukturoitu teemahaastattelu valittiin, koska haastattelijalla ei ollut paljoa aiempaa tietoa ja kokemusta aiheesta, jolloin tarve lisä- tai tarkentaville kysymyksille saattaa olla suuri luotettavan tiedon saamiseksi.

Teemahaastattelun suunnittelussa käytetään teemoja, jotka pohjautuvat tietoon, johon haastattelijalla on aiemmin tutustunut. Teemahaastattelussa annetaan haastateltavalle enemmän vapautta vastauksiin, vaikka teemat ovat jo aiemmin määritelty ja valmiiksi mietittyjä kysymyksiä saattaa olla. Ennen teemahaastattelun toteuttamista on haastattelijan tutustuttava tutkittavaan aiheeseen ja analysoida aihetta, sillä teemat valitaan aiheen pohjalta, sekä valita haastateltavaksi sellainen henkilö, joka tietää tutkittavasta asiasta tarpeeksi, jotta haastattelussa saadut vastaukset olisivat luotettavia ja jotta saadaan mahdollisimman hyvää aineistoa. Teemahaastattelussa tutkijalla on mukanaan mahdollisimman vähän muistiinpanoja, ja haastattelussa teemojen järjestyksellä ei ole merkitystä. (Saaranen-Kauppinen & Puusniekka 2006.)

Teemoiksi tässä tutkimuksessa muodostui H2020-rahoituksen hakeminen, rahoituksen rajoitteet ja sen mahdollisuudet. Teemat muodostuivat siitä, että haluttiin antaa yhteistyöyritykselle mahdollisimman hyvät eväät sellaisen hakemuksen tekemiseen, joka saisi hyväksytyin päätöksen EU:n komissiolta, sekä sellaista tietoa, joka ei suoraan käy ilmi esimerkiksi aiheesta tiedottavalta internet-sivulta. Lisäksi haluttiin saada selville, mihin rahoitusta saa ja ei saa käyttää, sekä mitä mahdollisuuksia ohjelmaan osallistuneille yrityksille on ohjelmaan lähtemisen jälkeen tapahtunut. Haastatteluun valmiiksi mietityt kysymykset päätettiin sen perusteella, mitä oli tärkeää saada selville ja lisäksi esitettiin tarkentavia kysymyksiä sekä annettiin lopuksi haastateltavalle mahdollisuus kertoa lisää sellaisista asioista, jotka hänen mielestään ovat tärkeitä mainita.

Haastateltavaksi yksi haastateltava. Haastateltava valittiin, koska hän työskentelee Tekesissä EUTI:n kansallisena NCP-neuvojana, ja hänen osaamiseen kuului puiteohjelman yleisneuvonta, yritysten rahoitus ja pk-instrumentti. Haastateltava on H2020-rahoituksen kansallinen yhteyshenkilö., ja siten yksi Suomen H2020-rahoituksen asiantuntijoista. Haastateltava löytyi Teke-

sin Horisontti 2020-rahoituksen yhteystiedot-sivulta, ja häneen otettiin yhteyttä sähköpostilla. Haastateltavalle lähetettiin alustavat haastattelukysymyksen ennakkoon sähköpostilla, jotta haastateltavalla olisi mahdollisuus valmistautua kysymyksiin ennen haastattelua.

#### 4.4 Aineiston analyysi

Haastattelu järjestettiin haastateltavan työpaikalla, Tekesin tiloissa Helsingin Ruoholahdessa joulukuussa 2016. Haastattelumateriaalia saatiin hyvin, mutta ei liikaa. Haastattelu nauhoitettiin, ja jälkeenpäin se litteroitiin, teemoitettiin ja analysoitiin.

Litterointi tarkoittaa aineiston kirjoittamista sanoiksi. Litterointia tehdään, jotta aineiston hallitseminen ja analysointi olisi helpompaa. Tutkimusongelma vaikuttaa olennaisesti siihen, miten litterointi tehdään (Saaranen-Kauppinen & Puusniekka 2006.) Litterointi tehtiin tässä tapauksessa niin, ettei aivan kaikkia sanoja kirjoitettu auki. Tähän ratkaisuun päädyttiin, koska opinnäytetyön aihe ja haastattelu eivät olleet sellaisia, että haastateltavan eleistä ja täytesanoista saisi tutkimukseen uutta ja arvokasta tietoa. Haastattelusta siis poimittiin opinnäytetyön kannalta olennaiset asiat, ja ne kirjoitettiin auki.

Teemoittaminen tarkoittaa aineiston järjestelemistä teemojen aiheiden mukaan osioihin. Teemoittaminen oli tässä opinnäytetyössä osittain aloitettu jo haastattelukysymyksiä tehtäessä. Haastattelukysymykset oli pyritty järjestelemään sellaiseen järjestykseen, että haastattelu etenisi loogisessa järjestyksessä eteenpäin, ja että keskityttäisiin yhteen asiaan kerrallaan. Litteroinnin jälkeen haastattelusta saatu materiaali koottiin ja järjesteltiin teemojen mukaan, jolloin jokaisen osan käsitteleminen helpottui.

#### 4.5 Teemahaastattelun tuloksia

Tämän opinnäytetyön tutkimus tehtiin puolistrukturoituna teemahaastatteluna. Seuraavaksi esitellään tutkimuksen tulokset. Tulokset ovat jaettu teemoittain, jotta niitä olisi helpompi käsitellä ja lukea. Teemat, joita haastattelussa käsiteltiin oli H2020-rahoituksen hakeminen, rahoituksen rajoitteet, sekä sen mahdollisuudet.

##### 4.5.1 H2020-rahoituksen hakeminen

Rahoituksen hakemisesta haluttiin selvittää, mitkä asiat ovat yrityksille hakemisvaiheessa haasteellisinta, sekä mitä yritys voi tehdä parantaakseen mahdollisuuksiaan rahoituksen saamiseen.

Usealle yritykselle yleensä tulee haastateltavan (2016) mukaan yllätyksenä se, että ohjelma ja ohjelmaan hakeminen vaatii niin paljon työtä. Hakemisessa hyvän hakemuksen laatiminen on vaikeaa, koska hakemukset ovat niin säädeltyjä, ja hakemusten muotoileminen saattaa

olla hankalaa. Pieneen tilaan on vaikeaa selittää hanke uskottavasti ja tiivistä, mutta kuitenkin tarpeeksi kattavasti. Koko liiketoimintakonsepti tulee kuvata todella selkeästi, ja aina se ei olekaan niin helppoa, kun monet luulevat. Lisäksi moni yritys luulee tietävänsä asiakkaiden tarpeet ja markkinat hyvin, mutta kun se pitäisi kirjoittaa paperille, huomataankin, ettei se ole helppoa. Hakemuksen sisältö on se, joka ratkaisee, ja siinä pitää osata kertoa asiat lyhyesti ja ytimekkäästi annetussa määrämuodossa. (Haastateltava 2016.)

Toinen suuri haaste on joukosta erottuminen. Pk-yritysten H2020-rahoitusta haki vuonna 2014 yli 2 600 yritystä ja vain 155 hyväksyttiin, joten kilpailu rahoituksesta on todella kovaa. Yrityksellä tulee olla potentiaalia ja todella hyvä idea, jotta rahoitusta kannattaa edes lähteä hakemaan. (Haastateltava 2016.)

Yritys voi parantaa mahdollisuuksiaan rahoituksen saamiseen tekemällä Tekesiin tai Ely-keskuksen rahoittama valmistelevalle hanke. Valmistelevalle hankkeen avulla voi esimerkiksi alustavasti selvittää markkinoita ja asiakkaita, sekä luoda verkostoja. Tällä tavalla yritys voi selvittää H2020-rahoituksen hakemukseen tarvittavia asioita, ja saa sitä kautta hyvät eväät vaativan EU-hakemuksen tekemiseen. (Haastateltava 2016.)

Jos yrityksellä on ollut sijoituskierroksia, on sijoittajille tehdyistä materiaaleista hyötyä. H2020-rahoituksen hakemuksessa kysytään samoja asioita, kuin mitä sijoituskierroksilla tulee esittää, mutta formaatti on vain hieman erilainen. (Haastateltava 2016.)

Koska komissio ei ole yhteydessä hakijoihin ollenkaan, on Tekesin rooli neuvova ja avustava. Tekes toimii siis välikätenä, mikäli kysymyksiä ohjelmasta tulee. Jos yritys haluaa, voi se siis käyttää Tekesiä apuna hakemusta tehdessään, mutta rahoitusta voi myös hakea ilman Tekesiä. Erityisesti pk-yritysten hakemuksista aika iso osa menee Tekesin kautta, mutta esimerkiksi yliopistoilla on usein omat neuvot hakemusten tekemiseen. Tekes ei näe yritysten hakemuksia, elleivät ne itse lähetä niitä Tekesille. Tekesiltä voi saada kommentteja hakemuksista, ja useat hakijat pyytävätkin niitä. Tekes sanoo suoraan, jos hanke ei ole ohjelmaan sopiva, jolloin on yrityksen oma päätös, jatkaako se hakuprosessia. Haastateltavan (2016) mukaan Tekesin sparrauksessa olleet yritykset ovat pärjänneet ohjelmassa hyvin, mutta suora mittaminen onnistumisista on vaikeaa asiaan vaikuttavien tekijöiden suuren määrän vuoksi. (Haastateltava 2016.)

Tekes on mukana merkittävänä tiedonantajana, sillä netistä selkokielellä saatavilla olevaa informaatiota ohjelmasta on vaikea löytää. Haastateltavan (2016) mukaan yrityksen ei ole tarkoituskaan harhailla eri nettisivuilla etsimässä ohjelmasta tietoa, vaan palaveri Tekesillä riittää usein selventämään ohjelman säännöt, huomioon otettavat asiat ja mitä hakemukseen vaaditaan. (Haastateltava 2016.)

Tekes seuraa myös mitä ohjelman pääsyn jälkeen tapahtuu, koska ohjelmaan päässeet yritykset ovat usein Tekesin asiakkaita. Haastateltavan (2016) mukaan ne yritykset, jotka pärjäävät kisassa H2020-rahoituksesta, ovat olleet sellaisia yrityksiä, jotka ovat osanneet hyödyntää kansallista rahoitusta Ely-keskukselta ja Tekesiltä. Yritykset ovat siis ensin rakentaneet kansallisesti valmiuksiaan ennen kovaa kisaa EU-tasolla. (Haastateltava 2016.)

#### 4.5.2 Rajoitteet

Rajoitteista haluttiin selvittää, mitkä ovat yleisimmät syyt kielteiselle rahoituspäätökselle, mikä vastaa ohjelman vaatimaa ”korkeaa markkina- ja kasvupotentiaalia”, mitä ohjelman aikana ei saa tehdä ja saako ohjelmasta jäädä pois halutessaan.

Syitä hakemusten hylkäämiseen on haastateltavan (2016) mukaan todella paljon. Usein suuri syy suomalaisten pk-yritysten hakemuksissa on niiden teknologiakeskeisyys. Liiketoimintamallin kuvaus on hakemisessa tärkeämpää kuin teknologian selittäminen. Teknologiasta tulisi selittää vain olennainen, eli miksi se on uutta ja mitä se mahdollistaa. Hakemukset eivät myöskään ole usein kovinkaan asiakas- ja markkinalähtöisiä, joita niiden kuitenkin pitäisi olla. (Haastateltava 2016.)

Toinen suuri syy hylätylle päätökselle on se, että rahoitusta haetaan liian aikaisessa vaiheessa. Kansainvälisille markkinoille pitäisi olla jo menossa, ja tutkimus- ja kehitystyön tulisi olla jo tehty. Tuotteen tulisi siis olla jo melkein valmis, kun rahoitusta haetaan. Kokeilumielessä ohjelmaan ei kannata hakea, silloin ei haastateltavan (2016) mukaan onnistu koskaan. Vahingossa rahoitusta ei siis voi saada. (Haastateltava 2016.)

Vaativuus on myös yksi iso ongelma hakemuksissa. Osa yrityksistä ei uskalla ajatella isosti tai näyttää suuria kasvutavoitteita. Kasvuennusteet ovat ohjelmaan haettaessa myös kasvuhun näyttämistä, joka on H2020-rahoitusta haettaessa aivan ehdoton asia näyttää. (Haastateltava 2016.)

Ohjelman vaatimaa korkeaa markkina- ja kasvupotentiaalia on vaikea määrittää tietyllä tavalla. Haastateltavan (2016) mukaan asian voisikin ajatella mieluummin niin, että miksi komissio laittaisi kaksi miljoonaa yritykseen, joka tavoittelee kahden miljoonan liikevaihtoa. Siinä ei olisi mitään järkeä. Komission tarkoituksena on tukea niitä yrityksiä, joilla on kykyä ja potentiaalia nousta maailmanluokan isoiksi yrityksiksi, ja auttaa siinä prosessissa. Yritysten tulisi siis tavoitella merkittävää kasvua ja kymmenien tai jopa satojen miljoonien liikevaihtoa. (Haastateltava 2016.)

Periaatteessa ei ole rajoitteita sille, mitä ohjelman aikana ei saisi tehdä. Kilpailulainsäädäntö kieltää myynnin ja markkinoinnin rahoittamisen julkisella rahoituksella, ja se onkin ehdoton kielto. Pk-instrumentin rahoitus kohdistuu esikaupallistamisvaiheeseen ja rahoitus tulisi käyttää esimerkiksi pilotointiin, testaukseen ja myyntikanavien rakentamiseen kohdemarkkinoilla, eli toimiin, joiden avulla yritys kasvattaa valmiuksiaan kaupallistamiseen. Sijoittajia yritys saa ottaa, mutta esimerkiksi pk-yrityksen on oltava tarkkana siitä, ettei se ota omistajaksi suur-yritystä liian suurella omistusosuudella, jotta pk-yrityksen määritelmä pysyy voimassa. (Haastateltava 2016.)

Positiivisen päätöksen saatuaan yritys sitoutuu toteuttamaan hankkeen ja allekirjoittaa tästä sopimuksen komission kanssa. Hankkeen voi keskeyttää perustelluista syistä, mutta tällöin jo maksetun rahoituksen joutuu useimmiten maksamaan takaisin. Rahoitus maksetaan hankkeen aikana useassa osassa. Pienen ennakkomaksun jälkeen loput rahoituksesta maksetaan 12-18 kuukauden välein kirjanpidon kustannusten mukaan. (Haastateltava 2016.)

#### 4.5.3 Mahdollisuudet

Mahdollisuuksista haluttiin selvittää, ovatko tietynlaiset yritykset saaneet rahoitusta helpommin kuin muut. Tässä tapauksessa haluttiin selvittää, oliko esimerkiksi vakavaraisilla yrityksillä paremmat mahdollisuudet muihin hakijoihin verrattuna. Tämän lisäksi haluttiin saada selville, mitä ohjelmaan osallistuminen on mahdollistanut yrityksille. (Haastateltava 2016.)

Ei voida sanoa, että esimerkiksi yrityksen tunnettavuus tai vakavaraisuus olisi suoraan vaikuttanut hyväksytyn päätöksen saamiseen. Kuitenkin esimerkiksi erilaisista maininnoista, tunnustuksista tai palkinnoista voi olla hyötyä, koska se lisää uskottavuutta, kun joku muukin on uskonut yritykseen. Arvioijat tulevat kuitenkin eri puolilta Eurooppaa, jolloin he eivät välttämättä tunne hakijoita kovinkaan hyvin, jolloin esimerkiksi se, että on Suomessa tunnettu yritys, ei helpota hakemuksen hyväksymistä. (Haastateltava 2016.)

Toimialoittaisia eroja kuitenkin esiintyy jonkin verran, usein teknologia-alan yritysten välillä. Syy on usein esimerkiksi se, että on vaikeaa selittää paperilla, miksi joku ohjelmiston pätkä on parempi kuin toinen. Sen sijaan helposti mitattava teknologia, kuten vaikka joku sensori, on helpompi perustella miksi ja miten se toimii paremmin kuin joku toinen ja selittää se paremmin. Kuitenkin jos ohjelmisto tekee jotain, jonka voi esittää konkreettisesti, on sen esittäminen huomattavasti helpompaa, jolloin on helpompi vakuuttaa arvioijat siitä, mitä sillä saadaan aikaiseksi ja kuka siitä hyötyy. (Haastateltava 2016.)

Koska H2020-ohjelma alkoi vasta vuonna 2014, ovat siihen ensimmäiseksi osallistuneet yritykset olleet mukana vasta muutaman vuoden, ja ovat siis vasta puolessavälissä ohjelmaa, jonka takia lopullisia ohjelman tuomia mahdollisuuksia on vaikea arvioida vielä. Haastateltavan

(2016) mukaan H2020-ohjelma on loistava instrumentti niille, jotka sen onnistuu saada. (Haastateltava 2016.)

Haastateltavan (2016) mukaan ohjelmaan päässeille yrityksille on löytynyt kiinnostusta yksityisijoittajilta. Osalla kiinnostuksen taso on noussut jopa sille tasolle, että siitä on melkein päjo kiusaa yritykselle. Yritykset käyvät läpi niin tiukan seulan ennen ohjelmaan osallistumista, että sijoittajat kokevat sen potentiaalisena sijoituskohteena ja siten ohjelmaan pääsy lisää yritysten uskottavuutta. Kun yritys on kasvattanut arvoaan julkisesti rahoitetun hankkeen avulla, on se myös paremmassa neuvotteluasemassa yksityisten sijoittajien kanssa, eikä yrityksen tarvitse heti myydä kalliilla osia yrityksestä, jotta saisi hankkeensa rahoitettua. (Haastateltava 2016.)

#### 4.6 Johtopäätökset ja jatkotutkimusehdotukset

Johtopäätökseksi tutkimuksessa tuli, että haasteellisinta valitun rahoituksen, eli H2020-rahoituksen saamisessa on sen hakemuksessa tuotteen tai palvelun hyvä kuvaus ja tärkeimmät erot kilpailijoihin. Hakijan tulee osata kuvailla yrityksen ja sen tuote hakemuksessa annettujen rajojen sisällä, mutta kuitenkin vakuuttavasti. Hakemiseen tulee varata tarpeeksi aikaa, ja Tekesin tarjoamaa apua kannattaisi ehdottomasti hyödyntää, sillä Tekesiltä saa luotettavaa palautetta H2020-rahoitusohjelman neuvojilta hakemuksen tekemiseen, sekä suoraa palautetta siitä, sopiiko yritys mukaan ohjelmaan.

Hyvän tuotteen tai palvelun kuvauksen tekemisessä kannattaa miettiä, mitkä asiat ovat ne kaikista oleellisimmat ja tärkeimmät tuoda esille. Jos yritys on ollut mukana onnistuneilla sijoituskiirroksilla, kannattaa siihen tehty materiaali hyödyntää, ja käyttää apunaan sitä kuvausta, joka sijoittajille on tehty. Jos yrityksellä ei ole ollut sijoituskiirroksia, kannattaisi sen tutustua sellaisten yritysten sijoittajille tarkoitettuun materiaaliin, joka on onnistunut sijoituskiirroksellaan, ja käyttää niitä apunaan.

Rahoitusta hakevan yrityksen tulee osata selittää, miten sen tuote tai palvelu eroaa kilpailijoista, ja mitä vaikutuksia ja mahdollisuuksia sillä olisi tulevaisuudessa. Hyvän ja kattavan kuvauksen antaminen on avaintekijä hakemuksessa. Kuvaus, joka suunnataan H2020-rahoituksen arvioijille, voisi vastata esimerkiksi kysymyksiin kuten:

- Mitä yritys tai sen tuote mahdollistaa?
- Mitä ongelmia se ratkaisee?
- Mikä idean potentiaali on?
- Mikä on yrityksen tai sen tuotteen markkina- ja asiakastarve?
- Tuotteen yleiskuvaus lyhyesti

Rajoitteista huomattiin, ettei niitä loppupeleissä juurikaan ole. Ainoa selvä rajoite on lainsäädännössä kielletyt asiat. Rahoituksen saamiseen vaikuttavia rajoitteita ovat vain sellaiset asiat, jotka yritykset esittävät huonosti hakemuksessaan.

Mahdollisuuksia oli vaikea arvioida, koska ohjelma ei ole vielä loppunut, vaan on vasta puolivälissä, ja tämän takia konkreettisia lopputuloksia ei voida varmasti esittää. Esille kuitenkin nousi se, että ohjelmaan pääsy on kasvattanut sijoittajien kiinnostusta, mikä mahdollisesti voisi tuoda mukanaan uusia mahdollisuuksia tulevaisuudessa yrityksille, sekä mahdollistaa esimerkiksi investointeja ja kasvua.

Alla oleva taulukko on suunnattu yhteistyöyritykselle, ja sen tarkoitus on toimia apuvälineenä hakemuksen suunnittelussa, sen tekemisessä, ja kertoa, mitä mahdollisuuksia ohjelmaan osallistuminen tuo mukanaan.

Ennen hakemista	Hakeminen	Mahdollisuudet
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Huolellinen valmistelu</li> <li>• Ajan järjestäminen</li> <li>• Tekesin apu</li> <li>• Tulevaisuuden suunnittelu</li> <li>• Huolellinen budjetointi</li> <li>• Hyödyllisten dokumenttien esiin kaivaminen</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Tee hakemuksesta asiakasystävällinen</li> <li>• Pysy aiheessa</li> <li>• Keskity ideaan ja tuotteen mahdollisuuksiin teknologian sijaan</li> <li>• Pysy hakemuksen rajoissa</li> <li>• Pyri erottumaan joukosta</li> <li>• Tuo esiin kasvun halu</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ei vielä lopullisia tuloksia</li> <li>• Kasvaa maailmanluokan yritykseksi</li> <li>• Sijoittajien kiinnostus kasvaa</li> <li>• Parempi neuvotteluasema sijoittajien kanssa</li> </ul>

Taulukko 2: Ohje yhteistyöyritykselle hakemuksen valmisteluun ja tekoon.

Jatkotutkimuksia tämän opinnäytetyön aiheesta voisi tehdä esimerkiksi siitä, mitä H2020-ohjelmaan mukaan pääsy yritykselle tarkoittaa ja tekee. Mitä ohjelmaan osallistuminen vaatii yritykseltä, miten kaikki ohjelmaan liittyvät asiat toteutetaan ja miten se näkyy yrityksessä.

## 5 Yhteenveto

Tämän opinnäytetyön aihe syntyi siis yhteistyöyrityksen kanssa. Yhteistyöyrityksen oli tarkoitus lähteä kansainvälisille markkinoille, jolloin heille syntyi tarve kartoittaa julkisia rahoitusvaihtoehtoja kansainvälistymisensä rahoittamiseksi. Opinnäytetyö alkoi vuoden 2016 lopulla tutustumalla teoriaan julkisesta rahoituksesta, sekä julkisten rahoituslaitosten tarjoamista tuotteista ja palveluista, sekä keskustellen aiheesta yhteistyöyrityksen kanssa.

Teoriaosassa tutustuttiin julkisiin rahoituslaitoksiin, sekä niiden tarjoamiin tuotteisiin ja palveluihin, jotka soveltuvat kansainvälistymisen rahoittamiseen. Eri tuotteita ja palveluita löytyi useita, ja eri tuotteiden käyttötarkoitukset ja vaatimukset käsiteltiin niin, että niistä saataisiin valittua yhteistyöyritykselle sopivin rahoitusvaihtoehto.

Teoriaan tutustumisen jälkeen rahoitusvaihtoehtoista valittiin yhteistyöyritykselle sopivin vaihtoehto, H2020-rahoitus, ja valittua rahoitusmuotoa käsiteltiin tarkemmin. H2020-rahoitus valittiin siksi, että sen määrä ja sen tuomat mahdollisuudet vastaavat parhaiten yhteistyöyrityksen toiveita ja tarpeita, ja yhteistyöyritys saisi H2020-ohjelmasta eniten irti muihin vaihtoehtoihin verrattuna.

Tutkimusosuudessa käsiteltiin opinnäytetyön tavoitetta, rajausta, tutkimusmenetelmää ja menetelmä perusteltiin. Osiossa tuotiin esille myös tutkimuksesta saadun aineiston analysointimenetelmä. Myös haastateltava ja hänen työnkuvansa esiteltiin. Tutkimustulokset esiteltiin teemoittain, jotta tutkimuksen tulokset olisivat selkeämmin luettavissa ja ymmärrettävissä. Viimeiseksi käsiteltiin tutkimuksen johtopäätökset, sekä esitettiin jatkotutkimusehdotuksia.

## Lähteet

## Painetut lähteet

Hirsjärvi, S., Remes, P. & Sajavaara, P. 2010. Tutki ja kirjoita. 15. - 16. painos. Helsinki: Kustannusosakeyhtiö Tammi.

Hirsjärvi, S. & Hurme, H. 2001. Tutkimushaastattelu - Teemahaastattelun teoria ja käytäntö. Helsinki: Yliopistopaino.

Leppiniemi, J. 2009. Rahoitus. 5. uudistettu painos. Helsinki: WSOY Oppimateriaalit Oy.

Martikainen, T. & Martikainen, M. 2009. Rahoituksen perusteet. 7. uudistettu painos. Helsinki: WSOYpro Oy.

## Sähköiset lähteet

Elinkeinoelämän keskusliitto. 2016. Viitattu 20.12.2016.

<https://ek.fi/mita-teemme/yrittajyys/yritysrahoitus/>

Ely-keskus. 2017. Yrityksen kehittämisavustus. Viitattu 30.3.2017.

[https://www.ely-keskus.fi/web/ely/yrityksen-kehittamisavustus?p\\_p\\_id=122\\_INSTANCE\\_aluevalinta&p\\_p\\_lifecycle=0&p\\_p\\_state=normal&p\\_p\\_mode=view&p\\_r\\_p\\_564233524\\_reset-Cur=true&p\\_r\\_p\\_564233524\\_categoryId=14405#.WN0sMLJDyu4](https://www.ely-keskus.fi/web/ely/yrityksen-kehittamisavustus?p_p_id=122_INSTANCE_aluevalinta&p_p_lifecycle=0&p_p_state=normal&p_p_mode=view&p_r_p_564233524_reset-Cur=true&p_r_p_564233524_categoryId=14405#.WN0sMLJDyu4)

Ely-keskus. 2017. Etelä-Suomen yritysrahoituslinjaukset. Viitattu 30.3.2017.

<https://www.ely-keskus.fi/documents/10191/56354/Etelä-Suomen+yritysrahoituslinjaukset/d891417a-3599-425d-80f7-9211954e3465>

Euro ja talous 5/2016. Suomen pankin ajankohtaisia artikkeleita taloudesta. 2016. Viitattu 16.3.2017.

[http://eurojatalous.studio.crasman.fi/file/dl/a/WLj06w/18X8U\\_jckqTvSwSdgaNG9g/ET516.pdf](http://eurojatalous.studio.crasman.fi/file/dl/a/WLj06w/18X8U_jckqTvSwSdgaNG9g/ET516.pdf)

Europa. 2017. H2020 Programme. Self Evaluation form. Viitattu 1.3.2017.

[http://ec.europa.eu/research/participants/data/ref/h2020/call\\_ptef/ef/2016-2017/h2020-call-ef-sme-2016-17\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/research/participants/data/ref/h2020/call_ptef/ef/2016-2017/h2020-call-ef-sme-2016-17_en.pdf)

Europa. 2016. SME-instrument. Viitattu 5.12.2016.

[http://ec.europa.eu/research/participants/data/ref/h2020/call\\_ptef/pt/2016-2017/h2020-call-pt-sme-1-2016-17\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/research/participants/data/ref/h2020/call_ptef/pt/2016-2017/h2020-call-pt-sme-1-2016-17_en.pdf)

Europa. 2016. What is Horizon 2020? Viitattu 4.12.2016.

<http://ec.europa.eu/programmes/horizon2020/en/what-horizon-2020>

Finnfund. 2017. Finnfund lyhyesti. Viitattu 2.4.2017.

[https://www.finnfund.fi/yritys/fi\\_FI/brief/](https://www.finnfund.fi/yritys/fi_FI/brief/)

Finnfund. 2017. Rahoituksen hakeminen - hankesuunnitelman sisältö. Viitattu 2.4.2017.

[https://www.finnfund.fi/tuotteet\\_ja\\_palvelut/fi\\_FI/project\\_plan/](https://www.finnfund.fi/tuotteet_ja_palvelut/fi_FI/project_plan/)

Finnfund. 2017. Rahoitusinstrumentit. Viitattu 2.4.2017.

[https://www.finnfund.fi/tuotteet\\_ja\\_palvelut/fi\\_FI/rahoitusinstrumentit/](https://www.finnfund.fi/tuotteet_ja_palvelut/fi_FI/rahoitusinstrumentit/)

Finnvera. 2017. Finnvera lyhyesti. Viitattu 29.3.2017.

<https://www.finnvera.fi/finnvera/finnvera-lyhyesti/finnvera-esittely>

- Finnvera. 2017. Kansainvälistymislaina. Viitattu 29.3.2017.  
<https://www.finnvera.fi/tuotteet/lainat/kansainvalistymislaina>
- Finnvera. 2017. Kansainvälistymisrahoitus. Viitattu 29.3.2017.  
<https://www.finnvera.fi/media/files/esitteet/kansainvalistymisrahoitus/finnveran-kansainvalistymisrahoitus-pdf>
- Finnvera. 2017. Kansainvälistymistakaus. Viitattu 29.3.2017.  
<https://www.finnvera.fi/tuotteet/takaukset/kansainvalistymistakaus>
- Finnvera. 2017. Kasvulaina. Viitattu 29.3.2017.  
<https://www.finnvera.fi/tuotteet/lainat/kasvulaina>
- Finnvera. 2017. Toiminta, Viitattu 29.3.2017.  
<https://www.finnvera.fi/finnvera/toiminta/toiminta>
- Finnpartnership. 2017. Finnpartnership. Viitattu 2.4.2017.  
<http://www.finnpartnership.fi/www/fi/finnpartnership/index.php>
- Finnpartnership. 2017. Hankkeiden arviointiperusteet. Viitattu 2.4.2017.  
[http://www.finnpartnership.fi/www/fi/business\\_partnership\\_support/project\\_assessment\\_criteria/index.php](http://www.finnpartnership.fi/www/fi/business_partnership_support/project_assessment_criteria/index.php)
- Finnpartnership. 2017. Liikekumppanuustuki. Viitattu 2.4.2017.  
[http://www.finnpartnership.fi/www/fi/business\\_partnership\\_support/index.php](http://www.finnpartnership.fi/www/fi/business_partnership_support/index.php)
- Finnpartnership. 2017. Soveltuvat hakijat. Viitattu 2.4.2017.  
[http://www.finnpartnership.fi/www/fi/business\\_partnership\\_support/eligible\\_applicants/index.php](http://www.finnpartnership.fi/www/fi/business_partnership_support/eligible_applicants/index.php)
- Finnpartnership. 2017. Toimialue. Viitattu 2.4.2017.  
<http://www.finnpartnership.fi/www/fi/finnpartnership/toimialue.php>
- Finnpartnership. 2017. Tuettavat hankkeet ja hankevaiheet. Viitattu 2.4.2017.  
[http://www.finnpartnership.fi/www/fi/business\\_partnership\\_support/projects\\_qualifying/index.php](http://www.finnpartnership.fi/www/fi/business_partnership_support/projects_qualifying/index.php)
- Merimaa, J. 2016. EU:n Horisontti 2020 rahoittanut Suomessa eniten Helsingin yliopistoa. Helsinki. Viitattu 16.3.2017.  
<https://www.helsinki.fi/fi/uutiset/eun-horisontti-2020-rahoittanut-suomessa-eniten-helsingin-yliopistoa>
- Saaranen-Kauppinen, A. & Puusniekka, A. 2006. KvaliMOTV - Menetelmäopetuksen tietovaranto. Tampere: Yhteiskuntatieteellinen tietovaranto. Viitattu 25.11.2016.  
<http://www.fsd.uta.fi/menetelmaopetus/kvali/L6.html>
- Saaranen-Kauppinen, A. & Puusniekka, A. 2006. KvaliMOTV - Menetelmäopetuksen tietovaranto. Tampere: Yhteiskuntatieteellinen tietovaranto. Viitattu 16.03.2017.  
[http://www.fsd.uta.fi/menetelmaopetus/kvali/L6\\_3\\_2.html](http://www.fsd.uta.fi/menetelmaopetus/kvali/L6_3_2.html)
- Saaranen-Kauppinen, A. & Puusniekka, A. 2006. KvaliMOTV - Menetelmäopetuksen tietovaranto. Tampere: Yhteiskuntatieteellinen tietovaranto. Viitattu 16.03.2017.  
[http://www.fsd.uta.fi/menetelmaopetus/kvali/L7\\_2\\_1.html](http://www.fsd.uta.fi/menetelmaopetus/kvali/L7_2_1.html)
- Team Finland. 2017. Team Finland lyhyesti. Viitattu 2.4.2017.  
<http://team.finland.fi/team-finland-lyhyesti>

- Tekes. 2017. Horisontti 2020-kustannusasioiden opas pk-yrityksille. Viitattu 23.3.2017.  
[https://www.tekes.eu/globalassets/tekeseu/nyt/uutiset/horisontti\\_2020\\_kustannusasioiden\\_opas\\_pk-yrityksille\\_032017.pdf](https://www.tekes.eu/globalassets/tekeseu/nyt/uutiset/horisontti_2020_kustannusasioiden_opas_pk-yrityksille_032017.pdf)
- Tekes. 2017. Kiito-kansainväliseen kasvuun. Viitattu 2.4.2017.  
<https://www.tekes.fi/rahoitus/pk-yritys/kiito/>
- Tekes. 2016. Lomakkeet. Viitattu 25.11.2016.  
<http://www.tekes.fi/asiointi/lomakkeet/>
- Tekes. 2016. Onnistumisprosentit. Viitattu 13.3.2017.  
[https://www.tekes.eu/globalassets/tekeseu/nyt/tilastot/onnistumisprosentit\\_30092016.pdf](https://www.tekes.eu/globalassets/tekeseu/nyt/tilastot/onnistumisprosentit_30092016.pdf)
- Tekes. 2016. Mistä EU:n tutkimus- ja innovaatorahoituksessa on kyse? Viitattu 4.12.2016.  
<http://www.tekes.eu/horisontti-2020/perusteet/>
- Tekes. 2016. Osallistujan opas. Viitattu 4.12.2016.  
<https://www.tekes.eu/osallistujan-opas/>
- Tekes. 2017. Team Finland Explorer. Viitattu 2.4.2017.  
<https://www.tekes.fi/rahoitus/pk-yritys/tf-explorer/>
- Tekes. 2016. Tekes edistää yhteistyötä ohjelmien avulla. Viitattu 25.11.2016.  
<http://www.tekes.fi/ohjelmat-ja-palvelut/ohjelmat-ja-verkostot/>
- Tekes. 2016. Tekesin rahoituksen hakuohjeet. Viitattu 25.11.2016.  
<http://www.tekes.fi/rahoitus/ohjeet/hakuohjeet/>
- Tekes. 2016. Tietoa avustuksesta ja lainasta. Viitattu 30.11.2016.  
<http://www.tekes.fi/globalassets/global/rahoitus/tietoa-avustuksesta-ja-lainasta.pdf>
- Tekes 2017. Tekes lukuina 2016. Viitattu 16.3.2017.  
[https://www.tekes.fi/globalassets/global/tekes/tietopankki/tekesin\\_tunnusluvut.pptx](https://www.tekes.fi/globalassets/global/tekes/tietopankki/tekesin_tunnusluvut.pptx)
- Tekes. 2017. Tutkimus, kehitys ja pilotointi. Viitattu 2.4.2017.  
<https://www.tekes.fi/rahoitus/pk-yritys/tutkimus-kehitys-pilotointi/>
- Tekes 2016. Yhteenveto Suomen osallistumisesta Horisontti 2020-ohjelmaan. Viitattu 13.3.2017.  
[https://www.tekes.eu/globalassets/tekeseu/nyt/tilastot/yhteenveto\\_30092016.pdf](https://www.tekes.eu/globalassets/tekeseu/nyt/tilastot/yhteenveto_30092016.pdf)
- Tilastokeskus. 2016. Lainojen osuus yritystuista vähentymässä. Viitattu 30.11.2016.  
[http://www.stat.fi/til/yrtt/2014/yrtt\\_2014\\_2016-01-12\\_tie\\_001\\_fi.html](http://www.stat.fi/til/yrtt/2014/yrtt_2014_2016-01-12_tie_001_fi.html)
- Työ- ja elinkeinoministeriö. 2015. Opas de minimis-tuista. Viitattu 23.3.2017.  
[https://tem.fi/documents/1410877/2851861/Opas+de+minimis-tuista+\(2015\)/d1c03961-09db-4f81-af50-3dfaee57c4c6](https://tem.fi/documents/1410877/2851861/Opas+de+minimis-tuista+(2015)/d1c03961-09db-4f81-af50-3dfaee57c4c6)
- Ukipolis. Ei päiväystä. Julkinen rahoitus. Viitattu 29.11.2016.  
<http://www.ukipolis.fi/25>
- Yrittäjät. 2016. Opas kansainvälistymiseen. Viitattu 4.12.2016.  
<https://www.yrittajat.fi/varsinais-suomen-yrittajat/piikkion-yrittajat/a/yrittajan-abc/kansainvalistyminen/opas-kansainvalistymiseen/rahoitus-ja-vakuudet-318610#quickset-valilehti=2>
- Yrityssuomi. 2016. Horisontti 2020-rahoitus. Viitattu 30.11.2016.  
<https://yrityssuomi.fi/palvelu/-/palvelu/horisontti--rahoitus>

Ämmälahti, E. 2017. Pk-yritysten osallistumismahdollisuuksia H2020-ohjelmaan kohennettava. Tekes. Viitattu 7.3.2017.  
<https://www.tekes.fi/nyt/uutiset-2017/pk-yritysten-osallistumismahdollisuuksia-h2020-ohjelmaan-kohennettava/>

Julkaisemattomat lähteet

Haastateltava. 2016. Pk-rahoituksen NCP. Haastattelu 14.12.2016. Tekes. Helsinki

## Kuviot

Kuvio 1: Maksetut suorat tuet, lainat ja takaukset 2009-2014 (Tilastokeskus 2016). ....	9
Kuvio 2: Prosenttiosuus Tekesin myöntämästä rahoituksesta (Tekes 2017). ....	16

## Taulukot

Taulukko 1: Rahoitusvaihtoehtojen vertailu. ....	19
Taulukko 2: Ohje yhteistyöyritykselle hakemuksen valmisteluun ja tekoon. ....	31

## Liitteet

Liite 1: Haastattelukysymykset.....	40
-------------------------------------	----

## Liite 1: Haastattelukysymykset

### Hakeminen

- Mikä hakemusprosessissa on rahoitusta hakeville yrityksille haasteellisinta? Onko siinä jokin asia, joka tulee hakijoille ”yllätyksenä”?
- Mitä yritys voi tehdä parantaakseen mahdollisuuksiaan rahoituksen saamiseksi?

### Rajoitteet

- Pk-instrumenttia voi hakea yritykset, joilla on ”korkea markkina- ja kasvupotentiaali”. Miten nämä määritellään?
- Yleisimmät syyt kielteiselle rahoituspäätökselle?
- Kuinka nopeasti yritys voi saada rahoitusta käyttöönsä?
- Voiko ohjelmasta jäädä pois halutessaan?

### Mahdollisuudet

- Millaisilla yrityksillä on paremmat mahdollisuudet saada rahoitusta? (tunnetut/vaka-varaiset?)
- mitä H2020 mahdollistaa yrityksille tulevaisuudessa? Onko huomattu, että sillä on jotain positiivisia seurauksia?