

Tiia Ylikojola

## **Kasvuyritysten rahoitus Etelä-Pohjanmaalla**

Opinnäytetyö

Syksy 2014

Liiketalouden ja kulttuurin yksikkö

Liiketalouden koulutusohjelma



SEINÄJOEN AMMATTIKORKEAKOULU

## Opinnäytetyön tiivistelmä

Koulutusyksikkö: Liiketalouden ja kulttuurin yksikkö

Koulutusohjelma: Liiketalouden koulutusohjelma

Tekijä: Tiia Ylikojola

Työn nimi: Kasvuyritysten rahoitus Etelä-Pohjanmaalla

Ohjaaja: Elina Varamäki

Vuosi: 2014 Sivumäärä: 81 Liitteiden lukumäärä: 2

---

Opinnäytetyön tavoitteena on kyselyn avulla selvittää kasvuyritysten näkemyksiä rahoitustarpeista ja -mahdollisuuksista sekä selvittää kasvuyritysten kiinnostusta pääomarahoitusta kohtaan Etelä-Pohjanmaalla.

Opinnäytetyön teoriaosuudessa eritellään kasvuun vaikuttavia tekijöitä ja kasvun esteitä sekä pohditaan kasvun hallintakeinoja. Lisäksi teoriaosuudessa esitellään rahoitusmuotoja ja pohditaan kasvuyrittäjyyden rahoituksen erityispiirteitä.

Tutkimusaineisto kerättiin internet-kyselyn avulla lokakuussa 2014. Kyselyn kohdejoukkona oli 147 vuosien 2009–2011 aikana kumulatiivisesti eniten kasvanutta yritystä Etelä-Pohjanmaalla. Kysely lähetettiin sähköpostin välityksellä 68 yritykselle, joista 26 vastasi kyselyyn.

Usein yritykset tarvitsevat toimintaansa ulkopuolista rahoitusta. Ne yritykset, jotka ulkopuolista rahoitusta eivät tarvitse, olivat iältään yli kymmenen vuotta vanhoja. Yksi tärkeimmistä rahoitukseen liittyvistä ominaisuuksista on tutkimustulosten perusteella rahan hinta, ja siihen ollaan vastausten perusteella myös melko tyytyväisiä. Vakuuksien puuttuminen nousi rahoituksen suurimmaksi haasteeksi.

Käyttöpääoma nousi tärkeimmäksi rahoituksen tarpeeksi. Pääsääntöisesti yritykset arvioivat mahdollisuutensa saada ulkopuolista rahoitusta varsin positiivisiksi. Silti noin neljänneksellä vastaajista jokin yrityksen kehittämishanke oli jäänyt toteutumatta rahoituksen saatavuudesta johtuen.

Pankin tarjoama rahoitus tunnetaan rahoitusmuodoista parhaiten ja pankkirahoituksen saatavuuteen ollaan tyytyväisiä. Erilaiset rahoitusmuodot, kuten pääomarahoitusta, tunnetaan melko huonosti. Tunnettuuden lisääminen nousi tärkeimmäksi kehittämissuunnitelmaksi. Erilaisten rahoitusmuotojen tuntemisen myötä avautuu yrityksille uusia rahoitusmahdollisuuksia.

Avainsanat: yritysrahoitus, pääomarahoitusta, kasvuyritys, kasvun rahoitus

SEINÄJOKI UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES

## Thesis abstract

Faculty: School of Business and Culture

Degree programme: Business Management

Author: Tiia Ylikojola

Title of thesis: Financing of growth companies in South Ostrobothnia

Supervisor: Elina Varamäki

Year: 2014      Number of pages:81      Number of appendices: 2

---

The aim of my thesis is to find out, with the help of a survey, the views of growth companies on the financing needs and opportunities and to study the interest of growth companies in capital financing in Southern Ostrobothnia.

Theory part of the thesis analyses the factors with an effect on growth and the obstacles to growth, as well as the methods of controlling growth. Moreover, the forms of financing and the special characteristics of the financing of growth entrepreneurship are dealt with.

The data was collected in October 2014 by an Internet-based survey. The target group of the inquiry consisted of the 147 companies that had grown most from year 2009 to 2011. The questionnaire was sent by e-mail to 68 companies, 26 of which answered the inquiry.

Companies often need external financing. Those companies which did not need external financing were more than ten years old. On the basis of the research results, one of the most important aspects related to financing is the price of money. On the basis of the answers, the respondents were quite satisfied with it.

The most important need for financing relates to working capital. As a rule, the companies estimate their opportunity to get external financing to be quite good. Still, about one fourth of the interviewees said that some company development project had failed to materialize because of the unavailability of financing.

Bank financing is the best known of the forms of financing, and the respondents are satisfied with its availability. The respondents are not very familiar with the different financing forms, such as capital financing. It came out that the most important issue to be improved is increasing knowledge. With an awareness of the different financing forms, new financing opportunities will open to companies.

Keywords: enterprise financing, capital financing, growth company, financing of growth

## SISÄLTÖ

Opinnäytetyön tiivistelmä.....	2
Thesis abstract.....	3
SISÄLTÖ.....	4
Kuvio- ja taulukkoluetelo.....	6
1 JOHDANTO.....	1
1.1 Kasvuyrittäjyyden merkitys ja ajankohtaisuus.....	1
1.2 Rahoituksen saatavuus ja haasteet.....	4
1.3 Tutkimuksen tavoitteet.....	6
1.4 Kasvuyrittäjyys Etelä-Pohjanmaalla.....	6
2 KASVUYRITTÄJYYS.....	8
2.1 Kasvuun vaikuttavia tekijöitä.....	8
2.2 Kasvun esteet.....	12
2.3 Kasvun hallinta.....	16
3 KASVUN RAHOITUS.....	19
3.1 Rahoitusmarkkinat.....	20
3.2 Kasvuyrityksen erityispiirteet.....	21
3.3 Rahoitustarpeet elinkaaren eri kehitysvaiheissa.....	21
3.4 RAHOITUSMAHDOLLISUUDET.....	23
3.4.1 Pankit.....	23
3.4.2 Pääomarahoitus.....	26
3.4.3 Julkinen yritysrahoitus.....	31
4 TUTKIMUSTULOKSET.....	35
4.1 Tutkimuksen taustatiedot.....	35
4.2 Tutkimuksen toteutus.....	37
4.3 Tutkimuksen validiteetti ja reliabiliteetti.....	38
4.4 Kyselyn tulokset ja johtopäätökset.....	38
4.4.1 Vastaajien taustatiedot.....	39
4.4.2 Rahoitus.....	43
4.4.3 Pääomarahoitus.....	55
5 JOHTOPÄÄTÖKSET JA KEHITTÄMISEHDOTUKSET.....	60

LÄHTEET .....	64
LIITTEET .....	68

## Kuvio- ja taulukkoluetelo

Kuvio 1. Yritysten määrä ja kasvuyritysten määrä eriteltynä henkilöstömäärän ja kasvuvauhdin perusteella ajanjakson 2008 – 2011 loppuun mennessä .....	3
Kuvio 2. Pääomasijoittajien tarjoamien rahoitusvaihtoehtojen tunteminen eri kokoisissa yrityksissä.....	5
Kuvio 3. PESTE –analyysi .....	11
Kuvio 4. Porterin kilpailuvoimat .....	12
Kuvio 5. Kannattavuuden ja kasvun vaikutus yrityksen rahoitukseen. ....	19
Kuvio 6. Eri rahoitusmuotojen käytön kehitys yritysten keskuudessa .....	20
Kuvio 7. Sijoittajien ansaintatavoitteet, sekä sitoutuminen liiketoimintaan .....	26
Kuvio 8. Sukupuoli. ....	39
Kuvio 9. Vastaajan ikä .....	40
Kuvio 10. Koulutustausta .....	41
Kuvio 11. Yrityksen ikä.....	41
Kuvio 12. Yrityksen koko.....	42
Kuvio 13. Yrityksen toimiala .....	43
Kuvio 14. Ulkopuolisen rahoituksen käyttö .....	44
Kuvio 15. Rahoituskanavan valintaan vaikuttavien ominaisuuksien arviointi .....	45
Kuvio 16. Tyytyväisyys rahoituksen vaatimukseen ja ominaisuuksiin .....	46
Kuvio 17. Rahoitusmuotojen tunnettuus. ....	47
Kuvio 18. Tyytyväisyys rahoitusmuotojen saatavuuteen .....	48
Kuvio 19. Etsinyt uusia rahoituskanavia.....	49
Kuvio 20. Hylkääviä rahoituspäätöksiä saaneet.....	49
Kuvio 21. Ulkopuolisen rahoituksen tarve. ....	50
Kuvio 22. Minne ulkopuolista rahoitusta tarvitaan? .....	51
Kuvio 23. Suurin ongelma rahoituksessa.....	51
Kuvio 24. Arvio yrityksen mahdollisuudesta saada ulkopuolista rahoitusta.....	52
Kuvio 25. Rahoituksen saatavuudesta johtuva investoinnin tai kehittämishankkeen toteutumattomuus. ....	53
Kuvio 26. Kasvun riippuvuus rahoituksen saatavuudesta .....	54
Kuvio 27. Jos nyt järjestäisit yrityksen ulkopuolista rahoitusta uudelleen, valitsisitko samoja rahoituksen tarjoajia, kuin mitä yritys käyttää tällä hetkellä? .....	54

Kuvio 28. Pääomarahoituksen käyttö nyt tai aiemmin.....	55
Kuvio 29. Pääomarahoituksen tunnettuus. ....	56
Kuvio 30. Kiinnostus pääomarahoitukseen hyödyntämiseen lähitulevaisuudessa ..	57
Kuvio 31. Tiedätkö, mistä pääomarahoitusta voi hakea? .....	57
Kuvio 32. Millaisena koet pääomarahoituksen saannin? .....	58
Kuvio 33. Onko yrityksen hallituksessa perheen ulkopuolisia jäseniä? .....	59
Kuvio 34. Jos rahoituksen saamisen ehtona olisi, että yrityksen hallitustyöskentelyyn osallistuisi hallituksen ulkopuolinen henkilö, kuinka mielellänne ottaisitte rahoitusta?.....	59
Taulukko 1. Kumulatiivisesti eniten kasvaneet yritykset Etelä-Pohjanmaalla vuosina 2009-2011 .....	36

# 1 JOHDANTO

## 1.1 Kasvuyrittäjyyden merkitys ja ajankohtaisuus

Opinnäytetyön aiheena on kasvuyritysten rahoitus Etelä-Pohjanmaalla. Työn tavoitteena on selvittää kasvuyritysten näkemyksiä rahoitustarpeista ja mahdollisuuksista sekä selvittää kasvuyritysten kiinnostusta pääomarahoitusta kohtaan. Tutkimus toteutetaan Etelä-Pohjanmaalla sijaitseville kasvuyrityksille tehtävän kyselylomakkeen avulla.

Viime vuosina Suomessa on vallinnut huono taloustilanne. Kasvuyritysten merkitys heikossa taloustilanteessa korostuu ja niiden toiminnalle asetetaan korkeat odotukset ja toiveet. Kansantaloudellisesti katsottuna voidaan todeta, että parhaimmillaan korkean innovaation kasvuyritys voisi taittaa heikon taloustilanteen ja kääntää talouden kasvuun, kuten Nokian voidaan katsoa tehneen 1990-luvun laman aikana.

Työttömyysaste Suomessa vuoden 2014 helmikuussa oli 9,1 prosenttia, kun vuotta aikaisemmin työttömyysaste oli 8,7 prosenttia (Työvoimatutkimus: Helmikuun työttömyysaste 9,1 prosenttia). Työttömyys on lisääntynyt viime kuukausien aikana ja useiden yt-neuvotteluiden alkamisesta on uutisoitu. Yrittäjäksi ryhtyminen on yksi työllistymisen muoto. Kasvuyritysten rahoituksen selvittäminen on merkityksellistä, koska tietoa lisäämällä voidaan kasvuyrittäjyyteen kannustaa.

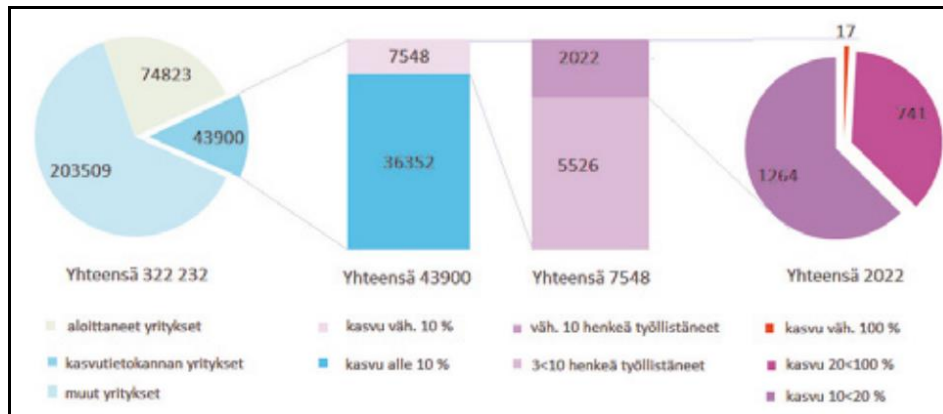
Uusista työpaikoista valtaosa syntyy pienissä tai keskisuurissa kasvavissa yrityksissä. Työ ja elinkeinoministeriön julkaisemasta Kasvuyrityskatsauksesta 2012 käy ilmi, että vuosien 2007–2010 aikana kasvuyritykset lisäsivät työmarkkinoille 51 542 työpaikkaa, kun samanaikaisesti muut verrattavat yritykset vähensivät jopa 97 005 työpaikkaa. Kasvuyrityksissä piilee suuri potentiaali tulevaisuuden työllistäjinä. Yrityskatsaus 2013 on koonnut tietoa yritysten määristä suomessa vuosien 2008–2011 ajanjaksolta. Ajanjakson lopussa yrityksiä oli yhteensä 322 232, joista 43 900 (13,6 %) työllisti kauden alussa ainakin kolme henkeä. Näistä yrityksistä henkilöstömäärän kasvu oli alle kymmenen prosenttia



36 352 yrityksellä ja 7548 yrityksellä henkilöstömäärä kasvoi yli 10 %. Näistä vähintään 10 henkeä työllistäviä oli 2022, ja kolmesta kymmeneen työllistäviä 5526. Vähintään 10 henkilöä työllistäneistä 758 (0,24 % kaikista yrityksistä) kasvoi vähintään 20 %. 17 yrityksellä kasvuvauhti oli vähintään 100 %. Kasvuyrityksillä on merkittävä yhteiskunnallinen vaikutus työllisyyteen Suomessa.

Suomi toimii tällä hetkellä muuttuvassa toimintaympäristössä ja se asettaa yrityksille paitsi haasteita myös mahdollisuuksia. Globalisaation myötä yrityksille syntyy mahdollisuus suunnata vientiä kotimaan lisäksi ulkomaille ja kasvattaa sen myötä yrityksen toimintaa ja liikevaihtoa (Yrityskatsaus 2013, 18–20). Useat toimialat toimivat muuttuvassa toimintaympäristössä ja sen vuoksi kasvuyritykset ovat erityisen tärkeitä Suomelle tällä hetkellä.

Kasvuyrittäjyyttä pyritään tällä hetkellä kannustamaan yleisesti, mikä ilmenee esimerkiksi kasvuyrittäjille suunnatuilla kilpailuilla ja kampanjoilla. Esimerkiksi GrowUp 2014 -kasvukilpailuun osallistuvat yritykset saavat ohjausta ja vinkkejä liikeidean, sekä toiminnan kehittämiseen asiantuntijoilta, ilmenee kasvukilpailun internetsivuilta. Kilpailun järjestäjinä toimivat ELY-keskus, Seinäjoen Ammattikorkeakoulu, Etelä-Pohjanmaan Kauppakamari, Etelä-Pohjanmaan Yrittäjät, JoinIn Oy, Mainostoimisto Semio, Frami Oy ja viestintätoimisto Tenho. Kilpailun ohella yrityksille tarjoutuu mahdollisuus verkostoitua paitsi asiantuntijoiden myös muiden yrittäjien, sekä bisnesenkeleiden kanssa. Osallistujia houkutellaan kilpailuun 4 000 euron arvoisen rahapalkinnon avulla. Mielenkiinto kasvuyrityksiä kohtaan on korkea, koska menestyvä kasvuyritys on paitsi tuotollinen omistajille myös muita yrityksiä kannustava. Alueellisestikin menestyvän kasvuyrityksen rooli on merkittävä.



Kuvio 1. Yritysten määrä ja kasvuyritysten määrä eriteltynä henkilöstömäärän ja kasvuvauhdin perusteella ajanjakson 2008–2011 loppuun mennessä (Yrityskatsaus 2013, 93).

Kasvuyritys on nimensä mukaan yritys, joka kasvaa ja tavoittelee kasvua. Kasvu on kuitenkin eri lähteiden mukaan määritelty monin eri tavoin, esimerkiksi henkilöstömäärän- tai liikevaihdon kasvuna. Varamäen, Tornikosken ja Saarakkalan (2007) mukaan kasvuyritys on yritys, jonka suhteellinen liikevaihdon kasvu on yli kolmekymmentä prosenttia kolmen vuoden aikana.

OECD/ Eurostat- määritelmän mukaan kasvuyritys työllistää laskennan lähtöhetkellä vähintään kymmenen henkilöä ja sen työntekijämäärä kasvaa keskimäärin 20 % kolmen seuraavan vuoden aikana, määritellään teoksessa Kasvuyrityskatsaus 2012. Käytännössä tämä tarkoittaisi, että lähtötilanteessa yrityksellä on esimerkiksi 10 työntekijää ja kolmen vuoden kuluttua työntekijämäärä on kasvanut 17,3 henkilöön.

Kasvuyrityskatsauksessa (2012) on jaoteltu kasvuyrityksille tyypillisiä ominaisuuksia. Teoksen mukaan kasvuyritykset ovat muihin yrityksiin verrattaessa nuorempia ja pienempiä. Jopa 70 % kasvuyrityksistä kerrotaan olevan palvelualoilla. Näiden ominaisuuksien lisäksi kasvuyrityksiä kerrotaan olevan ympäri Suomea, mutta 46 % niistä sijaitsee Uudenmaan alueella. Muihin yrityksiin verrattaessa, kasvuyritykset ovat vähemmän kansainvälisiä, ja niissä toimiva henkilökunta on pitkälle koulutunutta.

## 1.2 Rahoituksen saatavuus ja haasteet

Rahoituksen saanti on yrityksille merkittävä asia. Tyypillisesti yritys tarvitsee ulkopuolista rahoitusta toimintansa mahdollistamiseen. Kasvava yritys paitsi kasvattaa omaa liikevaihtoaan, tyypillisesti myös lisää työpaikkoja. Kasvuyrityksissä piilee suuri potentiaali tulevaisuuden työllistäjinä.

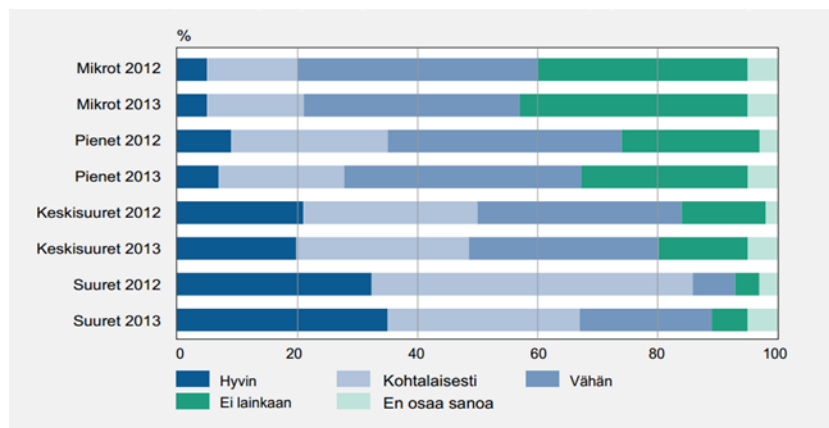
Yritysten rahoitukseen liittyvät ehdot ja rahoituksen saatavuus ovat kiristyneet viime vuosina, ilmenee Suomen Pankin, Finanssialan Keskusliiton, Elinkeinoelämän Keskusliitto EK:n, Suomen Yrittäjien, Finnveran sekä Työ- ja elinkeinoministeriön Yritysrahoituskyselystä (2013, 4–8). Saman kyselyn tuloksista käy ilmi yritysten rahoitusrakenteen monipuolistuminen viime aikoina. Julkaisun mukaan esimerkiksi pääomasijoitusrahoitus on kasvattanut suosiotaan etenkin mikroyritysten keskuudessa. Se, johtuuko rahoitusrakenteen monipuolistuminen rahoitukseen liittyvien ehtojen ja saatavuuden kiristymisestä, ei selviä tutkimuksesta.

Kasvuun pyrkivä yritys tarvitsee rahoitusta kasvaakseen ja sen vuoksi kasvuyrityksen rahoitus on tärkeä tutkimuksen kohde. Innovatiivisten yritysten rahoitus on poikkeuksellinen rahoituksen tarvitsija, koska rahoituksen antaja ei voi tietää, onko innovaatio menestyvä. Innovatiivisten yritysten rahoituksen voidaan katsoa olevan riskisempää, kuin muiden yritysten rahoituksen. Tavoitellessaan kasvua yritykset tekevät tyypillisesti suuria investointeja ja tästä johtuen osa voimakkaaseen kasvuun pyrkivistä yrityksistä kamppailee kannattavuuden kanssa (Selvitys omistaja- ja kasvuyrittäjyyden olemuksesta Suomessa 2013, 13). Tällaisille voimakasta kasvua tavoitteleville yrityksille olisi perusteltua löytää uudenlaisia rahoitusmahdollisuuksia.

Vuonna 2013 yritysainakanta kasvoi Suomessa noin 6 % edelliseen vuoteen verrattaessa (Pankit Suomessa 2013, 8). Finanssialan keskusliiton Pankkibarometrin mukaan yritysten lainankysyntä vuoden 2013 aikana oli vähäisempää kuin on pitkän ajanjakson keskiarvo. Rahoitusta haettiin julkaisun mukaan lähinnä käyttöpääomaksi ja investointeihin lainaa haettiin vain vähän.

Pankkeihin kohdistuneen lisääntyneen valvonnan, sääntelyn, sekä kiristyvien vakavaraisuussäännösten takia rahoituksen hinnan ja saatavuuden epäillään kiristyvän entisestään tulevaisuudessa (Selvitys omistaja- ja kasvuyrittäjyyden olemuksesta Suomessa 2013, 7). Mikäli yritysten rahoituksen saatavuus pankeista heikkenee, mitä suurimmalla todennäköisyydellä tulee markkinoille uusia kilpailevia rahoituskanavia yrittäjien tarpeet täyttämään.

Suomen Pankin ym. 2013 laatimasta Yritysrahoituskyselystä ilmenee, että pääomasijoitusrahoitus on yrittäjille kohtalaisen tuntematon ja sen käyttö on vähäistä kaiken kokoisissa yrityksissä Suomessa. Yritysrahoitus (2013) laatiman kuvion perusteella voitaisiin sanoa, että mitä pienempi yritys on, sitä heikommin pääomasijoittajien tarjoamat palvelut tunnetaan. Näin siitäkin huolimatta, että pääomasijoittajien tarjoaman rahoituksen katsotaan olevan tärkeämpää pienille, kuin isoille yrityksille (Suomen Pankki ym. 2013).



Kuvio 2. Pääomasijoittajien tarjoamien rahoitusvaihtoehtojen tunteminen eri kokoisissa yrityksissä (Suomen Pankki ym. 2013).

Pääomasijoittajien mahdollistama rahoitusmuoto saattaa olla yrityksen ainoa mahdollinen rahoituskanava etenkin yritystoiminnan alkuvaiheessa, koska esimerkiksi pankkien luotonantoon liittyvä valvonta ja säännöt eivät mahdollista vakuudetonta rahoitusta (Lauriala 2004, 15). Lauriala viittaakin tällaiseen tilanteeseen kertoessaan rahoitusmarkkinoiden epätäydellisyydestä ja sen myötä nopeasti heränneestä kiinnostuksesta pääomasijoitustoimintaa kohtaan. Luotonantajien ei ole mahdollista osallistua kasvuyritysten rahoittamiseen suoriin

sijoituksin, ennen kuin yrityksellä on vakuutta tai joku ulkopuolinen takaaja rahoitusriskin kantajana (Lauriala 2014).

Useiden vaikuttavuustutkimusten mukaan ne yritykset, jotka ovat saaneet pääomasijoituksen, ovat kasvaneet niin liikevaihdollisesti, kuin työntekijämäärällisestikin nopeammin kuin muut yritykset (Kasvuyrityskatsaus 2012, 73). Pääomasijoitus on näin ollen merkittävässä asemassa kasvun vauhdittajana.

### **1.3 Tutkimuksen tavoitteet**

Tutkimuksen tavoitteena on selvittää kasvuyritysten rahoitusnäkemyksiä Etelä-Pohjanmaalla. Tutkimuksen avulla pyritään ymmärtämään yritysten rahoitustarpeita ja yritysten kiinnostusta pääomarahoitusta kohtaan.

Työn tutkimuskysymykset ovat: kuinka tyytyväisiä eteläpohjalaiset kasvuyritykset ovat ulkopuolisen rahoituksen saatavuuteen, millaiset rahoitustarpeet yrityksillä on sekä ovatko yritykset kiinnostuneita pääomarahoituksesta. Tutkimuksella pyritään tuottamaan ajantasaista tietoa kasvuyritysten rahoituksesta Etelä-Pohjanmaalla.

Tutkimuksen aineisto hankitaan kyselytutkimuksen avulla. Kysely toteutetaan sähköpostitse Webropol-kyselyinä. Kyselylomakkeet lähetetään eteläpohjalaisiin kasvuyrityksiin ja kun ne on palautettu, lomakkeiden vastaukset analysoidaan. Kyselylomakemuotoinen tutkimus soveltuu aiheen käsittelyyn, koska lomakemuotoiseen kyselyyn vastataan helposti arkaluontoisempiakin asioita, ja toisaalta lomakekyselyssä vältetään haastattelijan vaikutus vastauksiin (Heikkilä 2008, 20). Lomakekyselyn kysymykset on myös tarkasti rajattuja ja tämä estää aiheesta hairahtumisen, kuten voi käydä esimerkiksi henkilökohtaista haastattelua tehtäessä.

### **1.4 Kasvuyrittäjyys Etelä-Pohjanmaalla**

Suomessa ja erityisesti Etelä-Pohjanmaalla vallitsee yrittäjämönäinen ilmapiiri ja yrittäjyyttä arvostetaan yleisesti. Alueellisella sijainnilla ei kuitenkaan ole suoraa

yhteyttä yrityksen kasvulle Soraman ym. (2009) mukaan. Sijainti ei tutkimuksen mukaan ohjaa sitä, menestykö yritys, mutta alueen, toimialan ja yrityksen toimintatavan yhteensopivuus voi parhaimmillaan tukea kasvua.

Varamäen ym. (2007, 51) mukaan vuosina 2006–2007 suurin osa (40 %) eteläpohjalaisista kasvuyrityksistä sijaitsee Seinäjoen seutukunnassa. Seinäjoen seutukuntaan kuului tuolloin Seinäjoki, Nurmo, Ilmajoki ja Ylistaro. Muut eteläpohjalaiset alueet lueteltuna kasvuyritysten määrän mukaan ovat: Suupohjan seutukunta 19 % (Jurva, Isojoki, Kauhajoki, Karijoki, Teuva), Kuusiokuntien seutukunta 14 % (Kuortane, Alavus, Soini, Lehtimäki, Töysä, Ähtäri), Järviseudun seutukunta 12 % (Alajärvi, Evijärvi, Lappajärvi, Vimpeli, Korttesjärvi), Härmänmaan seutukunta 8 % (Lapua, Kauhava, Alahärmä, Ylihärmä) ja Eteläisten seinänaapurien seutukunta 7 % (Kurikka, Jalasjärvi). Seutukuntajaottelu on vanhan luokittelun mukainen.

Vuosien 2002–2004 aikana teollisuuden alalla oli kasvuyrityksistä 31 %, kaupan, liikenteen ja jakelun toimialalla oli reilu neljäsosa ja hiukan alle neljännes yrityksistä oli palvelualalla (Varamäki ym. 2007).

Varamäen ym. tutkimuksesta (2007, 52–54) käy ilmi, että vuosina 2006–2007 kasvuyrityksistä 57 % oli perustettu vuosien 1990–1999 välillä ja kasvuyritysten keski-ikäksi tuli 13,5 vuotta. Kasvuyritykset ovat hiukan nuorempia, kuin muut yritykset (mts. 46–79).

Eteläpohjalaisten kasvuyritysten talouskunto vuonna 2007 tehdyn tutkimuksen mukaan oli Varamäen ym. (2007) mukaan erittäin hyvä. Talouskuntoa yrityksissä on mitattu esimerkiksi sijoitetun pääoman tuoton, maksuvalmiuden ja omavaraisuuden perusteella.

## 2 KASVUYRITTÄJYYS

### 2.1 Kasvuun vaikuttavia tekijöitä

Voidakseen kasvaa yritys tarvitsee paitsi kasvuhaluja myös kasvukykyä (Saarakkala 2005). Tarkemmin sanottuna kasvukykyyn ja -haluun vaikuttavat yrittäjään, yritykseen ja ympäristöön vaikuttavat tekijät. Kasvuhallulla Saarakkala tarkoittaa yrityksen halua kasvattaa yrityksen työntekijämäärää, kun taas kasvukyvyllä tarkoitetaan sen kyvykkyyttä liikevaihdon kasvattamiseen.

Huippuluokan kasvuyritys tarvitsee menestyäkseen kolme tekijää: kilpailukykyisiä innovaatioita ja yrittäjiä, sekä riskirahoittajia (Boardman 2020, 2007). Mikä tahansa rahoituksen muoto ei välttämättä tue yrityksen kasvua, vaan kasvuun vaaditaan rahoittajan kannalta riskillistä pääomarahoitusta. Riskirahoittajat ovat avainasemassa kasvuyritysten kasvupyrkimyksissä.

#### *Yritys*

Saarakkala (2005) jaottelee kasvutekijät sisäisten ja ulkoisten tekijöiden perusteella. Ulkoiseksi kasvutekijäksi mainitaan toimintaympäristö, markkinat ja toimiala, kun taas sisäisiksi kasvutekijöiksi luetellaan resurssit, kasvukyky ja kasvuhalu. Kasvukyky ja resurssit yhdessä kasvupotentiaalin kanssa mahdollistavat yrityksen kasvun, Saarakkala viittaa Liméren, Laverenin, Van Hoofin ja Cleeren (2003) kasvuun vaikuttavien tekijöiden tutkimukseen, joka pohjautuu Ahlströmin (1998) malliin. Tutkimus osoittaa, että voitot ja maksukyky ovat positiivisesti yrityksen kasvuun vaikuttavia tekijöitä edellyttäen, että voitot sijoitetaan takaisin yritykseen ja sen myötä yritys voi kasvaa. Varamäki ym. (2007) korostavat yrityksen taloudellisen tilanteen merkitystä ja viittaavat esimerkiksi Elinkeinoelämän keskusliiton ja Ernst & Youngin selvitykseen (Kasvun Ajurit: Kasvu pk-yrityksen menestysstrategiana 2005), jonka mukaan yrityksen toiminnan tulisi olla kannattavaa, ennen kasvun tavoittelua.

Rahoituksen merkitystä yrityksen kasvuun korostetaan Tekesin katsauksessa (Sorama ym. 2009). Asiasta puhuttaessa viitataan Laitisen (2007) tekemään tutkimukseen, jossa korostetaan kasvun kannattavuuden merkitystä. Mikäli kasvu

on kannattamatonta ja sen tulorahoitus on riittämätön kasvun rahoittamiseen, yrityksen täytyy jatkuvasti lisätä ulkoista rahoitusta. Ulkoisen rahoituksen saatavuuteen kerrotaan vaikuttavan paitsi yrityksen taloudellisen tilanteen, myös sen tulevaisuuden näkymät (Sorama ym. 2009). Jos yrityksen maksuvalmius, vakavaraisuus ja kannattavuus ovat hyvät, on yrityksen ulkopuolisen rahoituksen saanti helpompaa. Tiivistelmänä voidaan sanoa, että yrityksen talouden tulee olla kunnossa, jotta kasvu olisi mahdollista.

Kasvuun tarvittaviksi resursseiksi mielletään taloudellisten resurssien lisäksi esimerkiksi koneet, laitteet, työkalut, organisaation tietämys, ihmisten osaaminen, oppimis- ja innovaatiokyky, kulttuuri, ja status (Sorama ym. 2009). Pelkät resurssit eivät yksinään riitä aikaansaamaan kasvua, vaan niiden lisäksi yrityksen kasvu edellyttää yritykseltä uudistushakuisia käytäntöjä ja arvoja (Saarakkala 2005).

Yrityksen iän vaikutusta kasvulle on tutkittu esimerkiksi Varamäen ym (2007) tekemässä eteläpohjalaisia yrityksiä koskevassa tutkimuksessa. Aineiston perusteella on pääteltävissä, että yrityksen ikäänntyessä sen kasvu pääsääntöisesti hidastuu. Ja toisaalta, sitä voimakkaammin yritys kasvaa, mitä nuorempi se on. Varamäen ym. (2007) tutkimustuloksien perusteella ilmeni, että vertailuyrityksiin verrattaessa kasvuyritykset olivat nuorempia, niiden henkilöstömäärän ennuste oli suurempi ja ulkopuolista rahoitusta käytetään enemmän. Yrityksen johtoryhmällä on niin ikään vaikutus yrityksen kasvulle (Varamäki ym). Johtoryhmän merkityksestä mainittaessa viitataan Naldin ja Sjöbergin (2003) tutkimustuloksiin, joiden mukaan suuret johtoryhmät, vapaus nopeiden päätösten tekemiseen ja se, että hallituksessa on jäseniä yrityksen ulkopuolelta, tukevat yrityksen kasvua.

Tornikosken ym. (2009) mukaan kasvun lähteitä mietittäessä tulisi suurempaa huomiota kiinnittää yritysostoihin. Yritysosto on yksi varsin merkittävä tapa kasvattaa yritystä.

### *Yrittäjä*

Yrityksen kasvuun vaikuttaa paitsi yritykseen liittyvät tekijät, myös yrittäjän persoona, kasvumotivaatio ja ikä (Saarakkala 2005). Iästä puhuttaessa tarkoitetaan niin yrittäjän, kuin yrityksenkin ikää. Saarakkala viittaa tutkielmassa Lavrenin ym. 2003 tutkimukseen, jonka mukaan yrityksen kasvulukemat laskevat



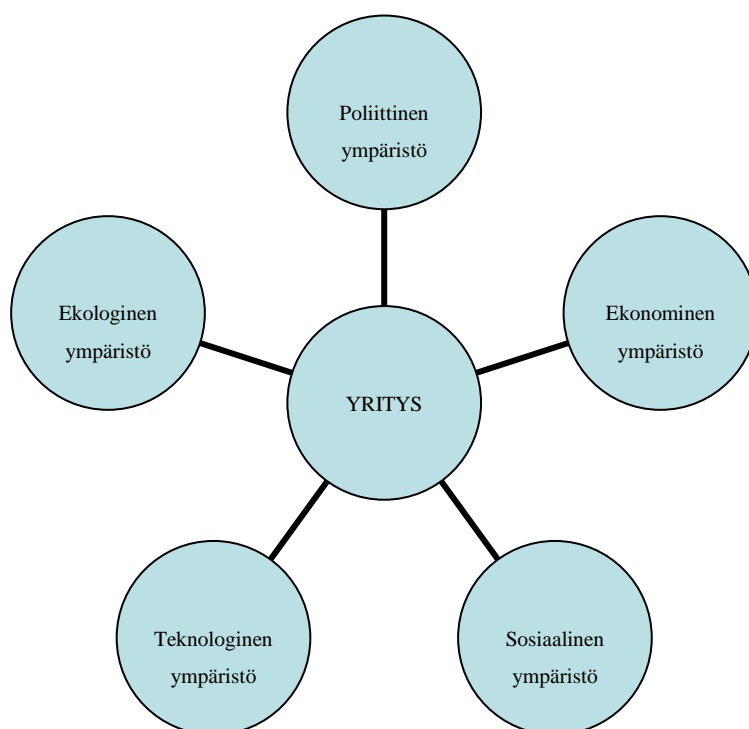
yrittäjän ikääntyessä. Myös Varamäen ym. (2007) tutkimukset tukevat johtopäätöstä yrittäjän ja yrityksen iän lisääntymisen negatiivista suhdetta yrityksen kasvuun. Saarakkalan tutkielmassa myös yrityksen uudistushalukkuudella kerrotaan olevan vaikutusta yrityksen kasvuun. Varamäen ym. (2007) teoksessa puolestaan esiin nostetaan yrittäjämäinen asenne yrityksessä. Yrittäjämäisellä asenteella kerrotaan olevan tuloksellisuuteen positiivinen vaikutus.

Jotta yritys voisi kasvaa, täytyy yrittäjän haluta saada yritys kasvamaan. Yrittäjän persoonallisuus vaikuttaa ainakin tältä osaltaan siihen, kasvaako tai tavoitteleeko yhtiö kasvua vai ei. Kun verrattiin kasvuyritysten yrittäjiä vertailuryhmän yrittäjiin, (Varamäki ym. 2007) todettiin, että kasvuyritysten yrittäjät ovat olleet yrityksessä vähemmän aikaa, kasvuyrittäjät ovat nuorempia ja kasvuyritysten yrittäjät osallistuvat vähemmän henkilökohtaiseen koulutukseen, kuin vertailuryhmän yrittäjät. Vaikka kasvukykyä ja resursseja löytyisi yrityksestä, ei se kasva ilman kasvumotivaatiota.

Koskisen (1992) tutkimuksessa kerrotaan Stanworthin ja Curranin (1973) tutkimuksesta, jossa eriteltiin kolme yrittäjätyyppiä. Nämä tyypit ovat käsityöläisyrittäjä, klassinen yrittäjä ja yrittäjäjohtaja. Käsityöläisyrittäjälle on tyypillistä, että se on kooltaan pieni ja sitä ei pyritä kasvattamaan. Klassisen johtajan tavoitteena on maksimoida yrityksen taloudellinen tulos. Yrittäjäjohtajalle tärkeää on johtajuus. Yrittäjä päättää, miten yritys toimii ja pyrkiikö se kasvuun aktiivisesti vai ei. Saarakkalan (2005) tutkimustulosten mukaan yrittäjän kasvumotivaatio, sekä aktiivinen hallitustyöskentely vaikuttavat yrityksen kykyyn ja haluun kasvaa.

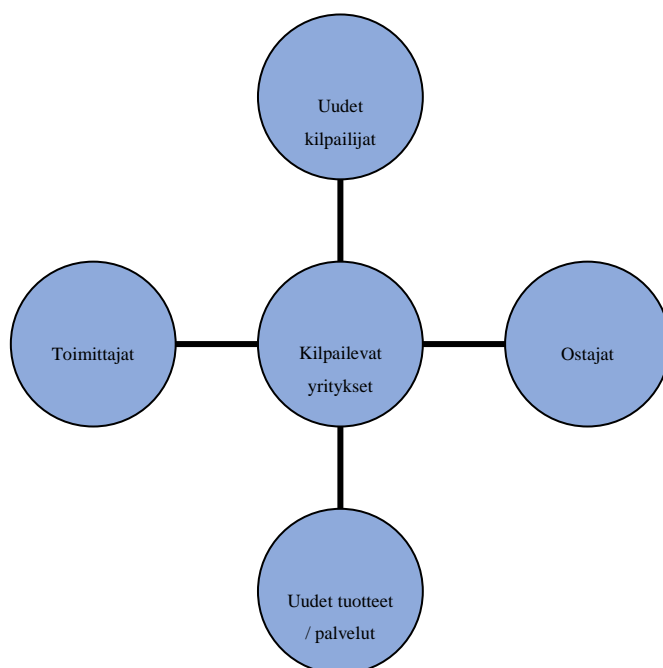
### *Ympäristö*

Yrityksen ulkoiseksi kasvutekijäksi Saarakkala mainitsee toimintaympäristön. Resurssien, kasvuhaluun ja -kyvyn lisäksi yrityksen kasvuun vaikuttaa ympäristö. Jotta potentiaalia omaava yritys voisi kasvaa, tarvitsee se ympäristön tuen kasvuun. Ympäristöön liittyviä kasvutekijöitä voidaan analysoida esimerkiksi PESTE-analyysin tai Porterin kilpailuvoimien mallin avulla.



Kuvio 3. PESTE-analyysi

Kasvuun vaikuttavia ulkoisia tekijöitä voidaan tarkastella PESTE-analyysia tai esimerkiksi Porterin timanttimalia avuksi käyttäen. PESTE-analyysi jaottelee ympäristön viiteen osaan, jotka ovat poliittinen, ekonominen, sosiaalinen, teknologinen ja ekologinen ympäristö. Poliittisella ympäristöllä tarkoitetaan esimerkiksi kilpailun sääntelyä, lainsäädäntöä ja verotusta. Ekonomisella ympäristöllä viitataan vallitsevaan taloussuhdanteeseen. Sosiaalisella ympäristöllä tarkoitetaan väestön ikääntymistä ja ikärakennetta. Esimerkiksi suomessa kasvava suurten ikäluokkien ryhmä voisi olla yritykselle menestyksen avain. Teknologisella ympäristöllä tarkoitetaan innovaatioita ja tekniikan kehitystä ja ekologisella ympäristöllä tarkoitetaan ympäristöön liittyviä asioita, kuten ympäristösertifioinnit. (Saarakkala 2005.)



Kuvio 4. Porterin kilpailuvoimat (Saarakkala 2005, mukaillen Porter 1985, 5)

Porterin kilpailuvoimien malli (1985) sopii yrityksen kilpailuaseman analysointiin. Viisi kilpailuvoimaa Porterin mallin mukaan ovat: jo markkinoilla olevien yritysten välinen kilpailu, uusien alalle tulevien kilpailijoiden uhka, korvaavien tuotteiden tai palveluiden uhka, ostajien neuvotteluvoima ja toimittajien neuvotteluvoima. Nämä viisi kilpailuvoimaa määräävät yrityksen mahdollisuuksia ja kilpailukykyä markkinoilla. Ostajien asemaan ja neuvottelumahdollisuuksiin vaikuttaa esimerkiksi kilpailevien tuotteiden runsaus, ja tavarantoimittajien neuvottelumahdollisuuksiin vaikuttaa esimerkiksi alihankkijoiden määrä.

Yrityksen sijainti määrittää niin ikään yrityksen kasvumahdollisuuksia. Kansainvälisissä tutkimuksissa on todettu sijainnin ja kasvun välillä yhteys Sorama ym. (2009) viittaa Littusen, Storhammarin ja Tohmon tekstiin (2004). Yrityksen sijainti korostuu kilpaillessa esimerkiksi asiakkaista ja osaavasta työvoimasta.

## 2.2 Kasvun esteet

Kasvun esteiksi voidaan ajatella sellaiset tekijät, jotka eivät toteudu edellisessä kappaleessa mainitulla tavalla. Jos esimerkiksi yritykseltä puuttuvat resurssit tai

kasvuhalu, kasvua tuskin syntyy. Kuten kasvutekijät voidaan jakaa sisäisiin ja ulkoisiin, myös kasvun esteet voidaan jakaa samoin. Kasvun sisäisiä esteitä olisivat siten kasvuhallittomuus ja kasvukyvyttömyys, sekä resurssien puute ja ulkoiseksi esteiksi voitaisiin mainita huonosti toimiva / huono ympäristö. Kasvun suurimmat esteet ovat kilpailu, osaavan työvoiman puute, rajoittuneet markkinat ja heikko taloudellinen ympäristö (Saarakkala 2005).

### *Yritys*

Kasvuun vaikuttavia tekijöitä käsittelevässä kappaleessa todettiin, että yrityksen voitot ja maksukyky vaikuttavat positiivisesti yrityksen kasvuun, mikäli voitot sijoitetaan yritykseen ja sen kasvattamiseen. Jos yritys vastaavasti ei menesty, ja tuota voittoja, tai yrityksen maksukyky ei ole kunnossa, on se este yrityksen kasvulle. Edellisessä kappaleessa niin ikään viitattiin EK:n ja Ernst & Youngin selvitykseen (Kasvun ajurit: Kasvu pk-yrityksen menestysstrategiana 2005), jossa todettiin, että yrityksen tulee olla kannattavaa ennen kasvutavoitteita. Voidaankin todeta, että jos yritys ei ole kannattava, voi sen kasvumahdollisuus olla heikompi kuin kannattavassa yrityksessä. Yrityksen kannattamattomuus voidaan nähdä siis esteenä, tai ainakin hidasteena yrityksen kasvulle.

Kannattamaton yritys tarvitsee rahoitusta yrityksen ulkopuolelta ja ulkopuolisen rahoituksen saantiin vaikuttavat yrityksen vakavaraisuus, maksuvalmius ja kannattavuus (Sorama ym. 2009). Jos nämä kolme tekijää ovat heikot, on rahoituksen saanti haasteellista. Mikäli yrityksen taloudellinen tilanne on heikko, voi sen myötä aiheutua tilanne, jolloin tarvittavia resursseja ei pystytä hankkimaan. Jos yritykseltä puuttuu esimerkiksi työkaluja, koneita, laitteita, osaamista, oppimiskykyä, tai tietämystä, on se este yrityksen kasvulle ja jopa toiminnalle. Näiden tarvittavien asioiden saaminen vaatii rahaa.

Elinkeinoelämän keskusliiton ja Ernst & Youngin (Kasvun ajurit 4: Miten kasvu rahoitetaan? 2008) mukaan kasvuyritysten niukat vakuudet aiheuttavat kasvuyritysten rahoittamiseen riskin. Kasvuyritysten ongelmiksi rahoituksen saannissa mainitaan vaaditut reaalivakuudet, takuut ja rahoituksen korkeat sivukulut.

Varamäen ym. (2007) tutkimuksessa mainitaan, että kasvuyritykset pyrkivät kasvuun kohtalaisen riskittömästi, ilman merkittäviä T&K-panostuksia tai yritysostoja. Teoksessa on tehty laskelmia kasvun, kannattavuuden sekä rahoituksen välillä. Laskelmat osoittavat, että velkaisuus, kannattavuus, ja vieraan rahoituksen lisääminen, sekä sen aiheuttamat kustannukset rajoittavat yrityksen kasvua.

Voidaan päätellä, että kasvu ei ole yrittäjille välttämättömyys, mutta kasvuun pyritään, mikäli muut edellytykset sen sallivat. Velalla ja siitä johtuvilla kustannuksilla vaikuttaisi olevan kasvua rajoittava vaikutus. Voidaankin miettiä, olisiko kasvuyrittäjillä mahdollisuutta saada kasvua varten kannustimia.

### *Yrittäjä*

Siinä, kun yrityksen kasvu edellyttää uudistushakuisia arvoja ja käytäntöjä (Saarakkala 2005), on uudistushaluttomat arvot ja käytännöt este yrityksen kasvulle. Varamäki ym. (2007) ovat tutkineet yrityksen iän suhdetta sen kasvuun ja tulokset osoittavat, että yrityksen kasvuvauhti hidastuu yrityksen ikääntyessä. Yrityksen ikä voidaan siis nähdä kasvun esteenä. Myös johtoryhmällä kerrotaan olevan vaikutus yrityksen kasvuun (Nald & Sjöbergi 2003): yritys, jossa on pieni johtoryhmä, tuskin kasvaa; ne yritykset joissa yritysjohto saa heikosti tehdä nopeita ratkaisuja, tuskin kasvavat; ja yritykset, joissa ei ole yrityksen ulkopuolisia henkilöitä hallituksessa, tuskin kasvaa.

Kasvuun vaikuttavia tekijöitä käsittelevässä kappaleessa yrittäjään liittyvistä tekijöistä mainittiin yrittäjän ikä, persoona ja kasvumotivaatio. Nämä voivat olla myös kasvun esteitä. Yrittäjän ikääntyminen heikentää kasvua, mutta kasvua ei myöskään tapahdu ilman kasvumotivaatiota ja yrittäjän motivaatiota kasvattaa yritystä. Yrittäjän persoonalla ja kasvuhaukkuudella on siis suuri merkitys yrityksen kasvulle. Saarakkalan (2005) tutkimustulosten mukaan myös yrittäjän johtokokemuksella katsottiin olevan merkitystä yrityksen kasvuun.

### *Ympäristö*

Ympäristö voi olla yrityksen kasvua edistävä tai sitä heikentävä. Kasvuun vaikuttavia tekijöitä käsittelevässä kappaleessa kerrottiin sijainnin merkityksestä

esimerkiksi osaavan työvoiman löytymisen kannalta. Sijainti voi siten olla kasvulle este, jos alue ei houkuttele osaavaa työvoimaa tai siellä ei esimerkiksi ole paljon asiakkaita. Samassa kappaleessa kerrottiin nopeasti kasvavien yritysten sijaitsevan tyypillisesti kaupungeissa. Näin ollen syrjäisillä paikoilla kasvavia yrityksiä olisi vähän. Sijainti voi olla este yrityksen kasvulle. Saarakkalan (2005) mukaan puute osaavasta työvoimasta ja markkinointiosaamisesta ovat merkittävimpiä kasvun esteitä.

Vaikka PESTE-analyysissä ympäristö jaotellaan erilaisiin osiin, ei näiden osien voida katsoa olevan toisistaan täysin irrallisia. Esimerkiksi tällä hetkellä vallitsevan Ukrainan kriisin, ja EU:n ja Yhdysvaltojen määräämien pakotteiden myötä Venäjä määräsi vastapakotteita, joilla on merkittävä vaikutus esimerkiksi Suomen maitotuotteiden myynnille (Pye 7.8.2014). Poliittisen ympäristön muuttuessa, myös esimerkiksi taloudellinen ympäristö voi kokea muutoksen. Toisaalta rajoitteilla on vaikutus myös kilpailuun. Kun pakotteiden myötä aikaisemmista maista tuotteita ei enää tuoda, avaa se markkinat kilpaileville yrityksille.

Kasvun esteitä Porterin kilpailuvoimien avulla pohdittaessa, voidaan päätellä, että jos markkinoilla on kilpailevia yrityksiä, saattavat ne olla este yrityksen kasvulle. Kilpailevat, jo markkinoilla olevat yritykset ovat ehkä jo tunnettuja, ja niillä on oma asiakaskuntansa, mikä asettaa omat haasteensa kilpailulle. Toinen kasvun este on uudet markkinoille tulevat yritykset, jotka ehkä tuovat uudenlaista kilpailua ja vievät asiakkaita. Kolmas kasvun este Porterin mallia käyttäen olisi markkinoille tulevat uudet korvaavat tuotteet tai palvelut. Uusien korvaavien tuotteiden myötä vanhat tuotteet voivat pahimmillaan jäädä vanhanaikaisiksi ja niiden kasvupotentiaali heikkenee. Neljäntenä esteenä voidaan mainita ostajien neuvotteluvoima erityisesti silloin, kun markkinoilla on paljon kilpailua. Viidentenä kasvun esteenä voivat olla tavarantoimittajat. Toimittajien neuvotteluvoima kasvaa, jos esimerkiksi tavarantoimittajia on vähän.

Varamäen ym. (2007) mukaan suuri haaste yhteiskunnan kannalta on välttää lainsäädännön negatiivinen vaikutus yritysten kasvuun ja toiminnan kehittämiseen. Samassa yhteydessä todetaan, etteivät kaikki (sisäisen ja ulkoisen kasvun) yritykset ole tasavertaisessa asemassa esimerkiksi verovirastojen silmissä, vaan

tällä hetkellä yhteiskunta ja viranomaistoiminta näyttäisi suosivan enemmän perinteisen kasvustrategian yrityksiä.

### 2.3 Kasvun hallinta

Tässä kappaleessa käsitellään kasvun hallintaa yrityksen talouteen ja organisaatioon, yrittäjään ja johtajuuteen, sekä ympäristöön ja riskeihin liittyvien seurausten perusteella. Kasvu vaikuttaa yrityksen talouteen, organisaatioon ja johtamiseen.

#### *Yritys*

Laitisen (2007, 168–175) mukaan yrityksen kasvun ja tulorahoituksen kasvun välillä on tiivis yhteys. Kasvun ja kannattavuuden ollessa tasapainoisessa suhteessa keskenään, pysyy yrityksen tulorahoitus kunnossa ja sen myötä vakavaraisuus ja maksukyky eivät heikkene.

Kettunen (1992, 174–176) määrittelee rahoituksen perusongelmat jaettavaksi neljään kokonaisuuteen, jotka ovat vakavaraisuus, kannattavuus, likviditeetti ja riskien hallinta. Vakavaraisuuden hoitamisella tarkoitetaan yrityksen rahoitusrakenteen järjestämistä, ja tarkemmin sanoen oman ja vieraan pääoman suhdetta. Kannattavuudesta puhuttaessa tarkoitetaan sitä, että yrityksen liiketoiminnan tulee kattaa paitsi kaikkien työntekijöiden palkka, myös tuottaa sijoitetulle pääomalle riittävästi tuottoa. Rahoituksellisesta näkökulmasta ajatellen kohdistetaan huomio rahoituksen hinnan, sekä kannattavuuden välisestä suhteesta. Likviditeetin hoitamisella tarkoitetaan jokapäiväisen maksuvalmiuden hoitamista. Riskien hallinta liittyy tiiviisti yrityksen rahoituksen hoitamiseen. Ulkoisen rahoituksen tarjoaja ja yrittäjä jakavat riskin sopimassaan suhteessa. Yrityksen kasvaessa, myös sen talous joutuu muutostilanteeseen.

Organisaation hallinnasta puhuttaessa tarkoitetaan paitsi kasvuyrityksen johtajaa, myös organisaatorakennetta ja näiden kahden tekijän hallinta saattaa aiheuttaa ongelmia sisäisen kasvun yrityksessä (Saarakkala 2005). Yrityksen kasvu luonnollisesti vaikuttaa paitsi organisaatioon, myös sen johtamiseen. Saarakkala viittaa tutkielmassaan Christensenin ja Raynorin (2003) tulkintaan, jonka mukaan

usein kasvuhankkeiden epäonnistumisen taustalla on se, että asiaa ovat hoitamassa väärät ihmiset.

Saarakkalan (2005) tutkimuksessa mukana olleiden yritysten vastausten perusteella organisaatioon liittyviä esteitä ja haasteita voidaan hallita esimerkiksi ammattijohtajuuden avulla. Myös luottamus työntekijöitä kohtaan nousi esiin vastauksista.

### *Yrittäjä ja johtajuus*

Kasvun hallinnan keinoina ammattijohtajuuteen siirtyminen, kouluttautuminen, aktiivinen hallitustyöskentely ja johtajuuden kehittäminen, ovat olleet toimivia ja näiden keinojen avulla kasvua on pystytty hallitsemaan, selviää Saarakkalan tutkimuksesta. Myös muiden yrittäjien kanssa keskusteleminen, eli kontaktiverkosto nähdään tutkimustulosten perusteella kasvun hallinnan keinona. Näiden tekijöiden lisäksi kasvustrategian valinta mainitaan kasvun hallintakeinoksi. Myös Laitisen tutkimustulosten perusteella (Varamäki ym. 2007, 204–219) kasvustrategia vaikuttaa yrityksen tunnuslukuihin.

Saarakkalan (2005) tutkimuksessa yritykset kertoivat johtajuuteen liittyvän kasvun hallinnan näkyvän yrityksessä esimerkiksi johtamistyylin muutoksena ja ammattijohtajuutena. Vaikka esteitä ja haasteita on yrityksillä ollut, ovat he löytäneet tilanteeseen hallintakeinoja.

Varamäen ym. (2007) tutkimustulosten mukaan sisäisen- ja ulkoisen kasvun yritykset eroavat toisistaan jossain määrin, ja niiden haasteet ja tapeet ovat erilaisia. Ulkoisella kasvulla tarkoitetaan esimerkiksi yritysostoa (Saarakkala 2005). Sisäisen kasvun yrityksissä yrityksen johtajalta vaadittavat ominaispiirteet ovat erilaisia, kuin ulkoisen kasvun yrityksissä kerrotaan Varamäen ym. teoksessa. Sisäisen kasvun yrityksessä johtajalta vaaditaan hyviä johtamistaitoja ja muita perinteisiä taitoja, kun taas ulkoisen kasvun yrityksessä merkittävä rooli on yrittäjän sosiaalisilla taidoilla ja verkostoitumis-osaamisella, sekä kyvyllä luottaa muihin ja olla itse luottamuksen arvoinen. Erityisen tarpeelliseksi osaamisalueeksi määritellään verkostoituminen ja siihen liittyvät analysointi ja verkoston rakentaminen, sekä sen johtaminen. Verrattaessa sisäisen- tai ulkoisen kasvustrategian valinneita yrityksiä, voidaan Varamäen ym. tulosten perusteella



esittää johtopäätös, jonka mukaan ulkoisen strategian valinneet yritykset ovat pystyneet välttämään negatiivisia kasvun seurauksia.

### *Ympäristö*

Kuten aiemmin jo todettiin, on yrityksen ympäristöllä suuri merkitys paitsi yrityksen kasvuun, myös kasvun esteisiin ja sen myötä kasvuun liittyviä tekijöitä tulisi pystyä hallitsemaan. Varamäen ym. (2007) mukaan lainsäädäntö on haaste yritysten kasvulle. Oikeudenmukaisen ja toimivan lainsäädännön avulla voidaan tukea yritysten kasvua ja toimintaa.

Saarakkalan mukaan kasvun hallinta jaotellaan kahteen osa-alueeseen, jotka ovat alkaneen kasvun hallinta ja kasvuun liittyvien esteiden, sekä riskien hallinta. Alkaneen kasvun hallinnalla tarkoitetaan varsinaisen kasvun tarkkailemista, seuranta ja siihen liittyviä toimenpiteitä. Kasvuun liittyvien riskien ja esteiden hallinta puolestaan kohdentuu haasteisiin, joita yritys kohtaa kasvuun pyrkiessään.

Saarakkalan (2005) tutkielmassa esiin nousseita kasvun esteitä olivat esimerkiksi puute osaavasta työvoimasta ja markkinointiosaamisesta. Osaavan työvoiman puutteeseen liittyvän kasvun hallintakeinoja olivat ulkoinen kasvustrategia, verkostoituminen ja työntekijöiden kouluttaminen. Markkinointiosaamisen puutteeseen niin ikään löydettiin hallintakeinoja esimerkiksi markkinointiosaajien palkkaamisella.

Saarakkalan (2005) tutkimustulosten mukaan ympäristöön ja riskeihin liittyviä kasvun ongelmia voidaan hallita esimerkiksi suunnittelulla, sertifikaateilla, laatuajattelun avulla, sekä yrittäjän oman vastuun tiedostamisella.

### 3 KASVUN RAHOITUS

Yrityksen kasvulla ei ole sen rahoitusrakenteeseen negatiivista vaikutusta, mikäli kasvu on hallittua suhteessa kannattavuuteen (Laitinen 2007, 174). Kasvun ja kannattavuuden vaikutusta yrityksen rahoitukseen avataan seuraavasti: kasvun ja kannattavuuden ollessa tasapainoisessa suhteessa toisiinsa verrattuna, rahoitusrakenne säilyy ennallaan, mutta jos yrityksen kannattavuus ei ole tasapainossa kasvun kanssa, on sillä vaikutus yrityksen rahoitusrakenteeseen. Käytännössä tällaisessa tilanteessa yrityksen velan osuus rahoitusrakenteesta on suurempi, kuin muilla yrityksillä. Kasvun ja kannattavuuden suhdetta rahoitusrakenteeseen kuvataan yrityksessä seuraavanlaisen kuvion perusteella.

<b>Kasvu ylittää kannattavuuden</b>	<b>Kannattavuus ja kasvu tasapainossa</b>	<b>Kannattavuus ylittää kasvun</b>
<b>Yrityksen rahoitusrakenne heikkenee</b>	<b>Yrityksen rahoitusrakenne pysyy samana</b>	<b>Yrityksen rahoitusrakenne paranee</b>

Kuvio 5. Kannattavuuden ja kasvun vaikutus yrityksen rahoitukseen. (Laitinen 2007, 174)

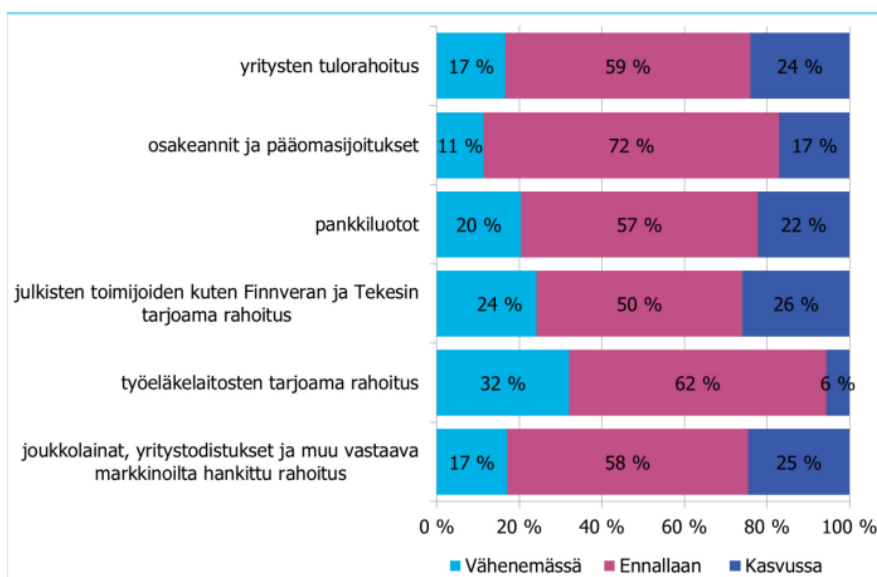
Johtopäätöksenä voidaan tiivistää, että jos kasvu ylittää yrityksen kannattavuuden, heikentää se yrityksen rahoitusrakennetta ja lisää velan määrää yrityksessä. Vastaavasti kannattavuuden ollessa parempi kasvuun nähden, paranee yrityksen rahoitusrakenne. Rahoitusrakenne riippuu olennaisesti yrityksen kannattavuuden ja kasvun välisestä suhteesta (Laitinen ym. 2007, 191). Siitä huolimatta, että nopeasti kasvavissa yrityksissä rahoitusrakenne heikkenee kasvun alkuvaiheessa, tasaantuu tilanne ajan kuluessa ja rahoituksen, sekä kannattavuuden kerrotaan paranevan nopean kasvun seurauksena. (Laitinen ym. 2007,192)

Laitisen (2007, 69) mukaan niin kasvuyritykset, kuin muutkin yritykset ovat käyttäneet kasvun rahoittamiseen enimmäkseen tulorahoitusta ja sen jälkeen lainarahoitusta. Verrattaessa kasvuyrityksiä ja muita yrityksiä keskenään, on nähtävissä, että kasvuyritykset ovat käyttäneet enemmän lainarahoitusta.

### 3.1 Rahoitusmarkkinat

Tyypillisesti yrityksen perustajat tarvitsevat oman sijoitetun pääoman lisäksi myös ulkopuolista rahoitusta. Ulkopuolista rahoitusta saadaan rahoitusmarkkinoiden välityksellä. Rahoitusmarkkinoilla tarkoitetaan järjestelmää, jossa rahoitusta tarvitsevat ja rahoitusta tarjoavat kohtaavat (Niskanen & Niskanen 2013). Rahoitusmarkkinoiden toimivuus on rahoituksen välitykseen keskittyneiden instituutioiden, kuten pankkien vastuulla.

Viime vuosikymmenien aikana yritysten pankkipalveluiden käyttö on lisääntynyt ja monipuolistunut, mutta toisaalta myös yritysten luotonotto suoraan markkinoilta on kasvanut pankkiluottojen kustannuksella (Kontkanen 2011, 13). Samaan yhteenvetoon Kontasen toimittamassa teoksessa kuitenkin kerrotaan vuonna 2008 puhjenneen finanssikriisin ja sen jälkeisen valtioiden velkakriisin vaikuttaneen heikentävästi yritysten suoran markkinarahoituksen saantiin.



Kuvio 6. Eri rahoitusmuotojen käytön kehitys yritysten keskuudessa (Finanssialan keskusliitto, Pankkibarometri I/2014, 6)

Pankkibarometrin kuviosta voidaan nähdä, että työeläkelaitosten tarjoaman rahoituksen käyttö näyttäisi olevan vähennemässä vertailuryhmästä eniten, kun vastaavasti julkisten toimijoiden tarjoama rahoitus on eniten kasvussa.

### **3.2 Kasvuyrityksen erityispiirteet**

Kasvuyritysten rahoitus poikkeaa muiden yritysten rahoituksesta kasvuyritykselle tyypillisten ominaisuuksien vuoksi. Etenkin innovatiivisten kasvuyritysten rahoituksen saatavuutta saattaa hankaloittaa liiketoiminnan sisältämä riski ja arvaamattomuus. Yritysten kasvu tapahtuu tyypillisesti sykleittäin, ja kasvuvuoden jälkeen saattaa seurata kasvun suhteen nollavuosi tai jopa negatiivisen kasvun vuosi (Varamäki ym. 2007).

Virtanen (1999) on luetellut kasvuyrityksen erityispiirteiksi esimerkiksi seuraavat ominaisuudet: kasvuyrityksillä on kyky tunnistaa liiketoimintamahdollisuudet, ne ovat innovatiivisia, niillä on selkeät kasvutavoitteet ja ne ovat korkeariskisiä. Myös kärsivällinen rahoitus ja markkina-arvon kasvattaminen luetellaan kasvuyritysten ominaispiirteiksi.

Yrityksen johdon tärkeimpiä tehtäviä on kasvuyrityksen rahoituksen järjestäminen erilaisissa tilanteissa, mahdollisimman pienin kustannuksin ja pienellä riskillä (Lauriala 2004, 17). Lauriala mainitsee lainarahoituksen hankinnan innovatiivisten kasvuyritysten hankaluudeksi, johtuen heikosta kannattavuudesta ja vakuusomaisuuden puuttumisesta. Erityisesti voimakkaan kasvun aloilla toimivien ja kasvuun pyrkivien innovaatioyritysten toiminnan ja rahoittajan riskin arvioiminen mainitaan haasteelliseksi. Uusille aloille suuntaavien innovaatioyritysten kehityksen arvioiminen todetaan niin ikään haasteelliseksi.

### **3.3 Rahoitustarpeet elinkaaren eri kehitysvaiheissa**

Yritysten rahoitustarpeet ovat erilaisia yrityksen eri elinkaaren vaiheissa. Se, miten pitkään yritys on ollut markkinoilla vaikuttaa yrityksen kasvuun ja rahoitustarpeeseen. Nuoret yritykset kasvavat voimakkaammin, kuin kauemman toimineet yritykset (Martikainen & Nikkinen 2004).

Erityisesti yritystoiminnan alkuvaiheessa rahoituskanavan valinta ja rahoituksen saatavuus voivat olla haasteellisia. Kasvuyritys tarvitsee rahoitusta, jotta saisi yritystoiminnan käynnistettyä, mutta luotonantaja näkee kasvuyrityksen

rahoituksessa riskin. Kasvuyritysten alkuvaiheen rahoitus saattaa olla ongelmallista ja tähän rahoitusmarkkinoiden rakenteelliseen epätäydellisyyteen viitataan myös Laurialan (2004, 15) teoksessa. Lauriala pohtii pääomasijoitusrahoituksen vastaavan juuri tähän rahoitusmarkkinoiden heikkoon kohtaan. Yritykset tarvitsevat rahoitusta esimerkiksi investointeja varten, käyttöpääomaksi, yritysostoihin, sekä turvaamaan pitkän aikavälin rahoituksen riittävyys (Kontkanen 2011, 164).

Yrityksen kehitysvaiheiksi luetellaan Suomen Pääomasijoitusyhdistys ry:n internetsivuilla siemenvaihe, käynnistysvaihe, aikainen kasvuvaihe, nopea kasvuvaihe, siirtymävaihe, tervehdyttämisyvaihe ja toimivan johdon- tai ulkopuolisen joukon yritysosto. *Siemenvaihe* selitetään vaiheeksi, jolloin rahoitustarve johtuu tutkimuksen, tuotekehittelyn ja muun ennen liiketoiminnan käynnistymistä tarvittavan rahoituksen järjestämisestä. *Käynnistysvaiheessa* rahoitustarve johtuu koemarkkinoinnista ja tuotekehityksestä. Tässä vaiheessa tuotteita ei vielä ole kaupallistettu ja yritystä ollaan vasta perustamassa tai sen toiminta on alussa. *Aikaisen kasvuvaiheen* yritys ei tyypillisesti vielä tuota voittoa, mutta sen tuotekehitys on hyvin onnistunut. Aikaisen kasvun vaiheessa rahoitusta tarvitaan tuotannon aloittamiseen, sekä myyntiin. *Nopeassa kasvuvaiheessa* oleva yritys on kasvussa, mutta sen toiminta on tyypillisesti vielä tappiollista. Rahoitustarve liittyy esimerkiksi tuotantokapasiteetin kasvattamiseen, tuotteen jatkokehittämiseen, markkinointiin tai käyttöpääoman lisäämiseen. *Siirtymävaiheessa* yritys, joka on vielä yksityisessä omistuksessa, voi tarvita tilapäistä rahoitusta, ennen kuin sen osakkeet tullaan noteeraamaan julkisilla markkinoilla (lyhyen ajan kuluttua). *Tervehdyttämällä* tarkoitetaan rahoitusvaikeuksissa olevan yhtiön tervehdyttämistä siten, että yrityksen toiminta olisi jälleen kannattavaa. Toimivan johdon yritysostolla tarkoitetaan rahoitusta, minkä avulla toimiva johti, sekä mahdolliset sijoittajat toteuttavat koko yrityksen tai liiketoiminnan oston. Ulkopuolisen ryhmän yritysostolla tarkoitetaan tilannetta, jossa yrityksestä ulkopuolinen ryhmä tarvitsee rahoitusta yrityksen oston varten ja ryhtyvät toimivaksi johdoksi yrityksessä.

### 3.4 RAHOITUSMAHDOLLISUUDET

Yritysten rahoitus voi koostua erilaisista rahoituslähteistä. Rahoituslähteitä ovat oma pääoma ja vieras pääoma, eli lyhytaikaiset velat ja pitkäaikaiset velat (Niskanen & Niskanen 2013, 10). Näistä lyhytaikaiset velat ovat käytännössä ostovelkoja tai muita lyhytaikaisia velkoja, oma pääoma on yrityksen omaa (ei velka) rahaa ja pitkäaikaiset velat ovat erilaisista rahoituslähteistä saatua pitkäaikaista lainarahaa. Seuraavaksi luetellaan erilaisia vaihtoehtoja, mistä yritys voi saada rahoitusta.

Rahoituksen hankintaan ja rahoituksen valintaan vaikuttavat paitsi se, millaisia rahoitusmuotoja on tarjolla, myös se millaisista kanavista yritykselle suostutaan rahoitusta antamaan. Rahoitusmuotoja ei tarvitse asettaa paremmuusjärjestykseen, mutta on perusteltua pohtia millainen rahoitusjärjestely parhaiten sopii yrityksen tilanteeseen ja elinkaaren vaiheeseen liittyen. Jos rahoituksen saanti ei ole mahdollista perinteisistä kanavista, on yrityksen hyvä tiedostaa muiden rahoituskanavien olemassaolo.

#### 3.4.1 Pankit

Pankeilla on suuri merkitys yritysten rahoittajana siitäkin huolimatta, että erityisesti suuret yritykset saavat kotimaisen rahoituksen lisäksi myös kansainvälistä rahoitusta (Kontkanen 2011, 17). Kontasen mukaan noin kolmannes talletuspankkien luotoista on yrityksille annettuja luottoja.

Vuoden 2013 päättyessä Suomessa oli 291 luottolaitosta (Pankit Suomessa 2013, 5). Luottolaitoksiksi luetellaan julkaisun mukaan talletuspankit, sekä myös sellaiset luottolaitokset, minne ei vastaanoteta talletuksia. Suomessa toimivia pankkeja ovat esimerkiksi Nordea Pankki Suomi Oyj, OP-Pohjola, Danske Bank Oyj, Aktia Pankki Oyj, Handelsbanken, Ålandsbanken Abp, POP Pankki, LähiTapiola Pankki Oy ja Säästöpankit.

Yritysten luotot voidaan jakaa käyttötarkoituksen mukaan euromääräisiin tai valuuttamääräisiin luottoihin, rahoituslimiittiin sekä luotolliseen tiliin. (Kontkanen

2011, 164). Ajallisesti jaoteltuna vastaavasti puhutaan lyhytaikaisesta, keskipitkästä ja pitkästä luotosta. Luokittelun mukaan lyhytaikainen laina kestää alle vuoden, keskipitkä yhdestä viiteen vuoteen ja pitkä laina-aika on yli 5 vuotta kestävillä luotoilla. Tyypillisesti investoinnit rahoitetaan pidempiaikaisella rahoituksella ja esimerkiksi tilapäiseen käyttöpääoman tarpeeseen käytetään lyhempiaikaista tuottoa tai rahoituslimiittiä.

Rahoituksen käyttötarkoitus, yrityksen koko ja yrityksen taloudellinen tilanne ovat keskeisessä merkityksessä rahoitusinstrumenttia valittaessa, luetellaan Kontkanen teoksessa (2011, 164). Näiden lisäksi myös rahoituksen kustannukset, vaihtoehtojen vaikutus tunnuslukuihin ja taseeseen, sekä kassavirtaan mainitaan huomioimisen arvoisiksi. Rahoitusratkaisua valittaessa kiinnitetään huomiota yrityksen pääomarakenteeseen, käytettävissä oleviin vakuuksiin ja kassavirran riittävyyteen (Kontkanen 2011, 164–165).

On tavanomaista, että yritykseltä vaaditaan vakuuksia varmistamaan lainan takaisinmaksu (Kontkanen 2011, 179). Vakuuksilla rahoittaja varmistaa, että saa lainapääoman takaisin, jos velallinen ei hoida lainanmaksua sopimuksen mukaisesti. Muita lainan antoon vaikuttavia tekijöitä Kontkanen mukaan ovat esimerkiksi maksukyky, luoton käyttötarkoitus, takaisinmaksuaika ja hinta.

#### *Velkakirjaluotot*

Euromääräiset velkakirjalainat ovat tyypillisimpiä yrityksille myönnettäviä luottoja ja ne soveltuvat pitkäaikaiseen käyttöpääoman tarpeeseen tai investointien rahoittamiseen, kerrotaan Kontkanen (2011, 165) teoksessa.

Velkakirjalainan keskeisimmiksi ehdoiksi luetellaan:

- laina-aika
- vakuudet
- takaisinmaksusuunnitelma
- korkosidonnaisuus

Näiden ehtojen lisäksi luottoihin voidaan määritellä Kontkasan mukaan erityisehtoja, esimerkiksi omistajuuden pysyvyyteen liittyen. Erityisesti suurten ja keski-suurista suurimpien yritysten kerrotaan suosivat vakuudettomia luottoja ja silloin rahoittaja edellyttää, että määritellään kattavat erityisehdot taloudellisen tilanteen ja liiketoiminnan seuraamiseksi. Luotot ja niiden ehdot neuvotellaan kuitenkin aina tapauskohtaisesti.

Lainasta syntyy lainan ottajalle kuluja esimerkiksi korkojen muodossa. Lainan korko voi olla vaihtuvakorkoinen tai kiinteä. Vaihtuvakorkoinen lainan korko koostuu Kontkasan mukaan marginaalista ja viitekorosta, joista viitekorkona tyyppillisesti käytetään euribor-korkoa. Marginaalin määräytymiseen puolestaan vaikuttavat laina-aika, yrityksen luottokelpoisuus, käytössä olevat vakuudet sekä lainan käyttötarkoitus. Kiinteäkorkoisissa luotoissa korko on sama koko laina-ajan ja korko itsessään sisältää marginaalin (Kontkanen 2011, 165).

Valuuttaluottoja Kontkasan mukaan käytetään tyyppillisesti silloin, kun yrityksellä on muuta kuin euromääräistä kassavirtaa. Valuuttaluottoja on niin ikään pitkä- ja lyhytaikaisia ja sen korko voidaan olla sidottu joko kiinteään, tai vaihtuvaan korkoon.

### *Rahoituslimitit*

Rahoituslimitti soveltuu lyhytaikaiseen käyttöpääoman rahoitukseen, sekä mahdollisiin kausivaihteluiden tasaamiseen, mutta sitä voidaan käyttää myös esimerkiksi likviditeetin turvaamiseen tai pidempi aikaiseenkin rahoitustarpeeseen (Kontkanen 2011,166). Rahoituslimitin piirteeksi mainitaan se, että yrityksen on mahdollista nostaa ilman erillisiä luottopäätöksiä lyhytaikaisia luottoja. Eli kun luotot on maksettu takaisin, ovat ne uudelleen nostettavissa ehtojen puitteissa.

Rahoituslimitistä aiheutuvat kustannukset koostuvat provisiosta, joka peritään limitin käyttämättömästä määrästä, ja korosta, sekä marginaalista, joka puolestaan peritään nostetuista luotoista (Kontkanen 2011, 166).

### *Luotollinen tili*

Luotollisella tilillä tarkoitetaan yrityksen päivittäiseen käyttöön tarkoitettua tiliä, jossa on luotto-ominaisuus (Kontkanen 2011, 166). Luotolle on siis määritelty



enimmäismäärä, ja tililtä voidaan nostaa varoja luoton enimmäismäärään saakka. Luotollinen tili soveltuu erityisesti kassavaihteluiden tasaamiseen, käyttöpääoman rahoittamiseen, sekä kausiluonteisiin ja lyhytaikaisiin rahoitustarpeisiin, kerrotaan Kontkasen teoksessa.

Luotollisesta tilistä yritykselle koituvat kustannukset koostuvat marginaalista, viitekorosta ja limiittiprovisiosta, luetellaan Kontkasen teoksessa. Marginaalin ja limiittiprovisiosta määrään vaikuttavia tekijöitä kerrotaan olevan luoton määrä, vakuudet, vallitseva korkotaso ja yrityksen luottokelpoisuus.

### *Syndikoitu luotto*

Syndikoidulla luotolla tarkoitetaan luottoa, jolla voi olla useampi rahoittaja ja sitä voidaan käyttää jos luoton tarve on normaalia suurempi (Kontkanen 2011, 166–167). Tällaista luottomuotoa voidaan käyttää suurille yrityksille ja sen etuna on riskin jakaminen useamman rahoittajan kesken. Syndikoidun luoton avulla yritys voi hakea useammalta rahoittajalta samanaikaisesti luottoa yhdenmukaisin ehdoin.

### 3.4.2 Pääomarahoitus

Laineman mukaan (2011, 52) yritykseen sen alkuvaiheessa sijoittavien välisiä roolieroja voidaan käsitellä liiketoimintaan sitoutumisen ja ansaintatavoitteen suhteen. Yritykseen sijoittajat on jaettu neljään eri ryhmään. Nämä ryhmät ovat Lähipiiri, pääomasijoittajat, bisnesenkelit ja ammattimaisesti sijoittajat.

	(korkea)	<b>Yksityiset riskisijoittajat</b>	
<b>Sitoutuminen</b>		Bisnesenkelit	Ammattimaiset sijoittajat
		Lähipiiri	Pääomasijoittajat
	(alhainen)	<b>Ansaintatavoitteet</b>	(korkea)

Kuvio 7. Sijoittajien ansaintatavoitteet, sekä sitoutuminen liiketoimintaan (mukaillen Lainema 2011, 52).

Kuvion 7 avulla pystytään ymmärtämään yritykseen sijoittavien erilaiset roolit. Lähipiiri muodostuu yrittäjän ystävistä ja sukulaisista. Lähipiirin sitoutuminen yritykseen on melko heikkoa ja ansaintatavoitteet ovat melko alhaiset. Heidän motiivinsa sijoittaa yritykseen on tahto tukea yrittäjää. Yksityiset riskirahoittajat jakautuvat bisnesenkeleihin ja ammattimaisiin sijoittajiin. Näille yhteistä on voimakas sitoutuminen yrittäjään ja yritystoimintaan. Bisnesenkeleiden ja ammattimaisten sijoittajien eroavuus syntyy siitä, että ammattimaiset sijoittajat elättävät itseään sijoitusten avulla, kun taas bisnesenkelit eli elämäntapasijoittajat eivät niin tee. Tämän vuoksi ammattimaisten sijoittajien ansaintatavoitteet ovat korkeammat. Pääomasijoittajat eivät ole varsinaisesti sitoutuneita yritykseen, vaan heidän tavoitteenaan on suuren voiton tekeminen.

Rahoitusta tarvitsevan yrityksen kannalta nämä erilaiset pääomarahoitajat vastaavat erilaisiin tarpeisiin ja sen vuoksi ne on syytä eritellä. Näiden rahoittajien lisäksi kuvaillaan myös joukkorahoitusta uutena rahoitusmuotona.

### *Lähipiiri*

Laineman mukaan lähipiiri ei tyypillisesti ole aktiivisesti yrityksen toiminnassa mukana. Heidän kuvaillaan olevan sitoutuneita yrittäjään, muttei niinkään itse liiketoimintaan. Lainema ajattelee lähipiirin lähteneen toimintaan mukaan tukeakseen yrittäjän yrityshaaveita ja heidän tavoitteensa on todennäköisesti saada yritykseen sijoittamansa rahat takaisin aikanaan kohtuullisella korolla. He eivät siis tavoittele voiton maksimointia.

### *Pääomasijoittajat*

Suomen pääomasijoitusyhdistys ry määrittelee pääomasijoittamisen seuraavasti:

- Pääomasijoittaminen on hyvät kehitysmahdollisuudet omaavaan julkisesti noteeraamattomaan yritykseen sijoittamista.
- Pääomasijoitus on väliaikainen ja yrityksestä on tarkoitus irrottautua määräajan kuluessa, kuten ennakkoon on suunniteltu.
- Irtaantumisvaiheessa saavutettu arvonnousu realisoidaan.

- Pääomasijoitukset ovat pääsääntöisesti oman pääomanehtoisia sijoituksia tai välirahoituksia.
- Pääomasijoituksen tarkoitus on tuottaa yritykselle lisäarvoa ja edistää arvonnousua.

Perinteinen pääomasijoittaminen, eli venture capital määritellään Laurialan (2004) mukaan alkavien, sekä innovatiivisten yritysten rahoittamiseksi, ja private equity puolestaan viittaa kaikkeen pääomasijoitustoimintaan. Kontkanen (2011, 238) selittää pääomasijoittamisen määräaikaisena oman pääoman ehtoisena sijoittamisena julkisesti noteeraamattomiin pieniin tai keskisuuriin yrityksiin, joilla on suuri kasvumahdollisuus. Lauriala (2004) tarkoittaa pääomasijoittamisella pääomasijoitusrahastojen tai muunlaisten ammattimaisten sijoittajien tekemiä sijoituksia listaamattomiin yrityksiin.

Pääomasijoittajan sijoitus yrityksessä on vähemmistösjöjitus, eikä sijoittajalla ole tarkoituksenaan määräysvallan hankkiminen yrityksestä (Kontkanen 2011, 238). Pääomasijoittajan sijoitus on Kontkasen mukaan muodoltaan määräaikainen ja sen pituus on tyypillisesti noin neljästä seitsemään vuotta. Kun määräaika on kulunut umpeen, kerrotaan sijoituksen realisoituvan etukäteen sovitulla tavalla.

Lainema (2011, 53) toteaa, että pääomasijoittajien ansaintatavoitteet ovat korkeat, eivätkä pääomasijoittajat lähde toimintaan edes mukaan, jos eivät näe yrityksessä riittävästi potentiaalia saadakseen yrityksestä jopa kymmenkertaiset tuotot sijoitukseensa nähden. Pääomasijoittajien Lainema kertoo tukevan yritystä ja yrittäjää, mutta heidän sitoutumisensa yritykseen ja sen liiketoimintaan ei ole kovin korkea. Pääomasijoittajien kerrotaan tuovat yritykselle hyviä kontakteja ja osaamista, mutta pyrkivän irtautumaan yrityksestä nopeasti.

Useiden vaikuttavuustutkimusten mukaan yritykset, jotka ovat saaneet pääomasijoitusta kasvavat niin liikevaihdolla kuin työpaikkojen määrälläkin mitattuna muita verrattavia yrityksiä nopeammin (kasvuyrityskatsaus 2012, 73). Voidaankin päätellä, että pääomasijoitus on yrityksen kasvulle merkittävässä roolissa.

Pääomasijoittajat ovat hyvä ratkaisu korkeariskisen, mutta mahdollisesti myös korkeatuottoisen yritystoiminnan rahoittamiseen (Lauriala 2004, 21). Tällaiselta korkeariskiseltä sijoituskohteelta odotetaan korkeampaa tuottoa kuin turvallisimmilta kohteilta.

Pääomasijoittajat tutkivat yrityksen toimintaedellytyksiä ennen sijoituspäätöstä tarkasti, joten voisi olettaa, että mikäli pääomasijoittaja on päättänyt sijoittamaan yritykseen, on hänen uskonsa yrityksen toimintaan ja kasvumahdollisuuksiin korkea.

Laineman mukaan bisnesenkelit sijoittavat yritykseen alkuvaiheessa tai siemenvaiheessa, kun vastaavasti pääomasijoittajat sijoittavat kasvuvaiheessa. Suurimmaksi eroksi bisnesenkeleiden ja pääomasijoittajien välillä Lainama mainitsee sen, että bisnesenkeli sijoittaa yritykseen omia rahojaan ja pääomasijoittaja toisten.

### *Bisnesenkelit*

Matti Laineman (2011, 49) määritelmän mukaan bisnesenkeleiksi kutsutaan yleisesti yksityisiä riskirahoittajia. Yksityiset riskirahoittajat puolestaan määritellään yksityishenkilöiksi, jotka sijoittavat omaa rahaa aloittavaan yritykseen.

Lainema jakaa riskisijoittajat kahteen ryhmään, ammattimaisiin riskirahoittajiin ja bisnesenkeleihin. Sijoittaja voi antaa rahan lisäksi yritykselle myös omaa osaamistaan, jolloin hän antaa yrityksen käyttöön työpanoksensa ja saa omistusosuuden vastineeksi (Lainema 2011, 49–51). Tyypillisen riskirahoittajan sijoituksen kerrotaan olevan Suomessa noin 20 000–200 000 euroa. Yleensä sijoitukset kohdistuvat alku- tai siemenvaiheen yritykseen. Lainema (2011, 52) kertoo, että on varsin tavanomaista, että sijoittajat toimivat yhteistyössä yrityksen kanssa, esimerkiksi hallituksen jäsenenä ja heidän sitoutumisensa yritykseen on korkea. Ero bisnesenkeleiden ja ammattisijoittajien välillä kerrotaan olevan se, että ammattimaiset riskisijoittajat elättävät itsensä sijoitustuotoilla ja bisnesenkeleiden kuvaillaan olevan elämäntapasijoittajia.

Lainema (2011, 53–54) tiivistää bisnesenkeleiden olevan kiinnostuneita ja sitoutuneita liikeideaan, mutta myös yrityksen kokoamaan tiimiin ja ihmisiin.

Heidän sitoutumisasteensa kuvaillaan olevan korkeampi, kuin tuottovaatimusten. Laineman teokseen koottujen, ja bisnesenkeleiden sanomien virkkeiden pohjalta voisi sanoa; että bisnesenkelit tavoittelevat yrityksen menestystä yrityksen, ei niinkään itsensä kannalta. He kyllä saavat aikanaan sijoittamansa rahat takaisin, mutta pääpaino on yritystoiminnan menestyminen ja eteenpäin vieminen. Laineman (2011) mukaan kaikki yksityiset riskisijoittajat tulevan yrityksen toimintaan mukaan riskisessä ja vaikeasti arvioitavassa vaiheessa.

### *Ammattimaiset sijoittajat*

Ammattimaisesta yksityisestä riskisijoittajasta puhuttaessa tarkoitetaan Laineman (2011) mukaan henkilöä, jolla on useita eri sijoituskohteita portfoliossaan, määrältään noin kaksikymmentä. Ammattimaisen sijoittajan määritelmään kuuluu myös se, että hän tekee sijoitustoimintaa päätyönään. Laineman mukaan ammattimainen sijoittaja on sitoutunut yritykseen, ja verrattaessa muihin pääomasijoittajiin, ammattimainen pääomasijoittaja tahtoo nopeaa reagointia yritykselle epäedullisiin tilanteisiin.

Ammattimaiselle riskisijoittajalle tärkeää on, että hänen varallisuutensa on riittävän suuri kestääkseen yrityksen tilanteen heikkenemisen (Lainema). Muita tärkeitä piirteitä ammattimaiselle sijoittajalle ovat: osaamisen hyödyntämisen mahdollisuus, yrityksen kasvun näkeminen ja innovatiivisessa tiimissä työskenteleminen. Laineman mukaan yksityishenkilön / sijoittajan tärkein tehtävä yritykselle on tietotaidon antaminen, ei niinkään rahllinen panostus.

### *Bisnesenkelivähennys*

15.5.2013 voimaan tulleen lain asetuksen 341 /2013 mukaan verovuosina 2013–2015 suomessa verovelvollisella, luonnollisella henkilöllä on oikeus ylimääräiseen vähennykseen, mikäli hän on sijoittanut listaamattomaan osakeyhtiöön uutta osakepääomaa ja laissa säädettyjen edellytysten täytyessä.

Sijoittajan vero-oppaan (2013) mukaan sijoittajalla on mahdollisuus vähentää verovuoden pääomatulosta 50 % siitä summasta, jonka hän on sijoittanut listaamattomaan osakeyhtiöön uutta osakepääomaa verovuoden aikana, ilmenee vuoden 2013 Sijoittajan vero-oppaasta. Oppaassa ohjeistetaan, että verovähennys

jää myöntämättä, jos vähennettävä summa olisi alle 5 000 euroa ja yhteen yritykseen tehdyn sijoituksen verovähennys on maksimissaan 75 000 euroa verovuoden aikana. Mikäli sijoittajalla on useampi yritys sijoituskohteena, saa hän ohjeistuksen mukaan verovuoden aikana vähentää maksimissaan 150 000 euroa.

Sijoittajan, mutta myös listaamattomien osakeyhtiöiden kannalta vuosien 2013–2015 bisnesenkelivähennys on varsin merkityksellinen kannustin. Nähtäväksi jää, kannustaako lain asetus bisnesenkeleiden sijoittamista listaamattomiin yrityksiin.

Yritysten ja yhteisöjen maksamaa yhteisöveroa on vuoteen 2014 tultaessa pienennetty 20:neen prosenttiin, johtuen muun muassa hallituksen tavoitteesta edistää yritysten kasvua, käy ilmi Valtioneuvoston viestintäosaston tiedotteesta 135/2013. Vuonna 2013 yhteisövero oli 24,5 prosenttia, joten yhteisöveron lasku oli yhteensä 4,5 %.

### *Joukkorahoitus*

Karhusen (2014) mukaan joukkorahoitus on maailmalla nopeasti yleistynyt rahoitusmuoto. Joukkorahoituksella tarkoitetaan rahoitusta, jossa rahoitusta kerätään pienissä osissa yleisöltä. Toiminnan kerrotaan olevan niin uutta, että sitä ei toistaiseksi säädellä erityisesti missään laissa. Rahankeruutavasta riippuen sitä voivat kuitenkin koskea eri lait, esimerkiksi rahankeräyslaki tai arvopaperimarkkinalaki. Joukkorahoituksen nopean yleistymisen ajatellaan johtuvan uudenlaisten rahoitusmahdollisuuksien tarpeesta. Artikkelissa joukkorahoituksen ajatellaan parhaassa tapauksessa keräävän yrittäjälle rahaa bisnesideaa varten ja sen myötä johdattavan yritystä kasvuun.

Finanssialan Keskusliiton lakimies Johanna Palin sanoo verkkoartikkelissa joukkorahoituksen saavan perusteetonta kilpailuetua, koska toiminta on tällä hetkellä ilman sääntelyä.

### **3.4.3 Julkinen yritysrahoitus**

Julkisen rahoituksen käyttö on viime aikoina lisääntynyt erityisesti keskisuurten yritysten, mutta myös suurten yritysten keskuudessa (Yritysrahoituskysely 2013,

32–33). Pienten yritysten kehitys on ollut yritysrahoituskyselyn mukaan päinvastainen. Finnveran lainat ja takaukset olivat yritysrahoituskyselyn mukaan pienten, keskisuurten ja mikroyritysten suosiossa, kun vastaavasti suurten yritysten suosiossa olivat Tekesin avustukset.

Julkista rahoitusta käytetään erilaisten syiden vuoksi, tärkeimmäksi syyksi nousi Yritysrahoituskyselyn (2013) mukaan (32–33) kehitys- ja projektihankkeet, mutta myös saamisen helppous ja muun rahoituksen saamattomuus nousivat vastauksista esiin.

Julkisia rahoituskanavia on useita erilaisia ja kokonaisuuden hahmottaminen ei ole aivan helppoa. Lainema (2011, 70–84) erittelee julkisia rahoituskanavia yrityksen erilaisten elinkaarenvaiheisiin sopiviksi. Siemenvaiheen yhteistyökumppaneiksi mainitaan esimerkiksi Keksintösäätiön antama apuraha tai tukirahoitus, Ely-keskuksen valmistelurahoitus ja Finnveran, sekä Spinnon tarjoama rahoitus. Aloittavan yrityksen rahoituskanavaksi mainitaan niin ikään Keksintösäätiö ja Finnvera, mutta myös esimerkiksi Tekesin tarjoama Projektirahoitus. Orastavassa kasvuvaiheessa olevalle yritykselle mainitaan Finnveran, Kasvuyölyn ja Tekesin tarjoaman rahoituksen lisäksi myös Sitran tarjoama rahoitus. Esitellään muutama julkinen yritysrahoitusvaihtoehto alla.

### *Ely-keskukset*

Ely-keskuksesta yritykset voivat hakea rahoitusta ja avustusta; jättämällä yritystukihakemuksen ja siihen liittyvän maksatushakemuksen yritystukien sähköiseen asiointipalveluun, ilmenee ely-keskuksen internetsivulta (<http://www.ely-keskus.fi/web/ely/yritystukien-sahkoinen-asiointi>). Yritystukea voi sivuston mukaan hakea esimerkiksi yritysten investointeihin tai muuhun kehittämistoimintaan, pk-yritysten tutkimus- tai kehittämistoimenpiteiden valmisteluun ja yrityksen toimintaympäristön kehittämiseen. Ennen hakemusten jättämistä yritysten suositellaan ottavan yhteyttä ELY-keskuksen asiantuntijaan rahoitusmahdollisuuskien selvittämiseksi, sekä tutustumaan avustusten myöntämisperusteisiin (ELY-keskus, Yritystukien sähköinen asiointi).

### *Finnvera*

Finnveralta voidaan hakea yrityksen kasvuun tukea yrityksen elinkaaren eri vaiheissa, ilmenee Finnveran internetsivulla olevalta esittelyvideolta (<http://www.finnvera.fi>). Rahoitusta voidaan hakea videon mukaan esimerkiksi yritystoiminnan aloittamiseen, kasvuun, kehittämiseen, omistajanvaihdoksiin, kansainvälistymiseen, sekä vientikauppaan lainojen, takausten ja viennin rahoituksen muodossa. Avustuksia Finnvera ei myönnä ja kaikki sen tarjoamat rahoitusmuodot ovat maksullisia. Finnveran internetsivujen mukaan se toimii yhdessä muiden rahoitusta tarjoavien kanssa, eikä se kilpaile esimerkiksi pankkien kanssa. Finnvera toimii käytännössä muiden rahoitusmarkkinoiden rinnalla rahoitusta täydentämässä. Finnveran ensisijaisena kohteena kerrotaan olevan suomalaiset pk-yritykset ja sitä voidaan käyttää esimerkiksi investointeihin, kehittämis- ja kansainvälistämishankkeisiin yritysjärjestelyihin ja käyttöpääoman rahoittamiseen. Finnvera on valtion omistama laitos ja sen toimintaa säätelevät Finnveraa koskevat lait, sekä EU:n ja OECD:n kansainväliset säädökset (Finnvera, Videoesittely Finnveran toiminnasta).

Finnveran internetsivulla on sähköinen asiointipalvelu tai vastaavasti tulostettava rahoitushakemus, joiden kautta rahoitusta voi hakea.

### *Sitra*

Sitra sijoittaa suomalaisiin, alku- ja kasvuvaiheessa oleviin yrityksiin pääsääntöisesti pääomarahastojen kautta kerrotaan Sitran internetsivuilla. (<http://www.sitra.fi/sitra/yrityusrahoitus>). Suoria sijoituksia Sitra tekee vain poikkeustapauksissa. Sitran internetsivujen mukaan Sitra sitoutuu kohdeyritykseen keskimäärin 4–10 vuoden ajaksi, minkä jälkeen yrityksestä irtaudutaan ennalta laaditun sopimuksen mukaisesti. Sitra toimii yrityksessä paitsi rahoittajana, myös sen aktiivisena omistajana esimerkiksi hallitustyöskentelyn kautta. (Sitra, Yrityusrahoitus: Kestävää hyvinvointia edistävää liiketoimintaa)

### *Tekes*

Tekes rahoittaa internetsivujen (<http://www.tekes.fi/rahoitus/yrityksille/>) mukaan kasvuun tai liiketoiminnan uudistamiseen tähtääviä yritysten kehitysprojekteja



(Tekes, Rahoitusta yritysten kehitysohjelmien). Rahoitusta yritykset voivat hakea tutkimukseen ja kehitykseen, organisaation, johtamisen tai prosessin johtamiseen, kansainvälistymiseen ja nopeaan kasvuun, sekä kansainvälisen kasvun suunnitteluvaiheeseen, ilmenee Tekesin internetsivuilta. Tekesin internet-sivuilla on sähköinen asiointipalvelu, jonka kautta rahoitushakemukset tehdään.

Rahoituksen saaminen on mahdollista vain, jos yrityksellä on edellytykset järjestää oma rahoitusosuutensa ja ylipäättään Tekes rahoittaa vain osan kustannuksista, nettisivuilla kerrotaan. Tekesiltä saatava rahoitus voi olla joko lainaa tai avustusta, joista avustus maksetaan toteutuneiden kustannusten mukaan puolivuositain ja laina on vakuudetonta riskilainaa (Tekes, Rahoitusta yritysten kehitysohjelmien).

## 4 TUTKIMUSTULOKSET

### 4.1 Tutkimuksen taustatiedot

Tutkimuksen lähestymistavaksi valittiin kvantitatiivinen, eli tilastollinen tutkimus. Tilastollinen tutkimusmenetelmä soveltuu opinnäytetyön tutkimusmenetelmäksi, koska sen avulla voidaan selvittää lukumääriin, sekä prosenttiosuuksiin liittyviä tutkimuksen aiheita ja kysymyksiä (Heikkilä 2008). Heikkilän mukaan kvantitatiivinen tutkimus vastaa kysymyksiin missä, mikä, paljonko ja kuinka usein. Kvantitatiivinen tutkimus soveltuu tutkimusmetodiksi, koska tavoitteena on selvittää yritysten rahoituksen yleistä tilannetta ja selvittää pääomarahoituksen kiinnostavuutta.

Tutkimuksen kohdejoukkona oli 147 vuosien 2009–2012 aikana kumulatiivisesti eniten kasvanutta yritystä Etelä-Pohjanmaalla. Kysely toteutettiin sähköisenä kyselynä ja se lähetettiin sähköpostin välityksellä 68 yritykselle. Kyselyn kohdejoukko valikoitui sen perusteella, mille yrityksille pystyttiin löytämään sähköpostiosoite.

Yritykset kunnittain	
Alajärvi	3
Alavus	2
Evijärvi	2
Ilmajoki	3
Isojoki	1
Jalasjärvi	2
Karijoki	1
Kauhajoki	12
Kauhava	7
Kuortane	2
Kurikka	4
Lappajärvi	2
Lapua	2
Seinäjoki	21
Soini	1
Teuva	2
Vimpeli	1
Ähtäri	2

Taulukko 1. Kohdejoukko kunnittain, 2009–2012 kumulatiivisesti eniten kasvaneet yritykset.

Etelä-Pohjanmaalla on yhteensä 18 kuntaa, joista jokainen kunta on edustettuna tutkimuksen kohdejoukossa. Eniten kohdejoukon yrityksistä sijaitsi seinäjoella, mistä oli yhteensä 21 yritystä. Toiseksi suurin edustus oli Kauhajoella sijaitsevia yrityksiä, joita oli kaiken kaikkiaan 12 yritystä. Kauhavalta oli edustettuna 7 yritystä ja Kurikasta 4 yritystä. Alajärveltä ja Ilmajoelta molemmista kohderyhmään kuului kolme yritystä. Alavus, Evijärvi, Jalasjärvi, Kuortane, Lappajärvi, Lapua, Teuva ja Ähtäri olivat kukin edustettuna tutkimusjoukossa kahden yrityksen voimin. Isojoelta, Karijoelta, Soinista ja Vimpelistä kohderyhmään kuului kustakin yksi yritys.

Yrityksen prosentuaalinen kasvu voidaan laskea vähentämällä ensin yrityksen tuoreimmasta mittaustuloksesta vertailuvuoden arvo, jakamalla vastaus vertailuvuoden arvolla ja kertomalla tulos sadalla.

Kysely lähetettiin 68 yritykselle ja näiden yritysten keskimääräinen kasvu oli 1998,0 prosenttia. Kohdejoukon kasvun vaihteluväli oli 291,4 prosentista jopa 21100,0 prosenttiin.

## 4.2 Tutkimuksen toteutus

Opinnäytetyön tutkimusaineisto kerättiin internet-kyselynä 24.10.–31.10.2014 välisenä aikana. Aineiston keruussa käytettiin Webropolia. Webropol on kysely- ja analyysiohjelma, joka vaatii tunnistautumisen. Tunnistautuminen onnistuu Suomen korkeakoulujen käyttäjätunnuksilla. Vastausaikaa kyselyyn oli yksi viikko, mikä oli varsin kohtuullinen aika kyselyn vastausajaksi. Kysely lähetettiin henkilökohtaisena linkkinä vastaajien sähköpostiin, ja jokainen vastaaja oli oikeutettu vastaamaan kyselyyn vain kerran. Asettamalla vastaustapa ”kerran” – toiminto, saatiin estettyä saman henkilön vastaaminen kyselyyn useasti.

Lomakkeen kysymysten asettelu pyrittiin pitämään selkeänä, kysymykset yksinkertaisina, ja lomakkeen pituus riittävän lyhyenä Heikkilän (2008, 48) ohjeistuksen mukaisesti. Vastaajan henkilötiedot kysyttiin vasta lopuksi, ettei vastaaja asettuisi liikaa määrittelemäänsä rooliin (Heikkilä 2008). Lomakkeen kysymykset olivat suljettuja- eli strukturoituja kysymyksiä, koska vastausvaihtoehdot olivat pääsääntöisesti tiedossa (Heikkilä 2008, 50). Kysymysten joukossa oli yksi avoin kysymys, ja siinä käsiteltiin yrityksen liikevaihtoa kolmena edellisenä vuotena.

Kysely sisältsi 28 helppoa monivalintakysymystä. Kysymyslomake oli jaettu kolmeen osaan, joista ensimmäisessä käsiteltiin yrityksen rahoitusta yleisesti ja tyytyväisyyttä siihen, sekä rahoitukseen liittyviä haasteita. Toisessa osassa käsiteltiin pääomarahoitusta, sen tunnettuutta ja yrittäjien kiinnostusta pääomarahoitusta kohtaan. Kolmannessa osassa kysyttiin vastaajan ja yrityksen taustatietoja.

Niille kohderyhmän jäsenille, jotka eivät olleet viiden päivän kuluessa vastanneet kyselyyn, lähetettiin muistutusviesti. Toinen muistutusviesti lähetettiin kyselyyn vastaamattomille viimeisenä vastauspäivänä ja kun kyselyaika oli päättynyt, lähetettiin kaikille kyselyyn vastanneille kiitosviesti kyselyyn vastaamisesta.

### **4.3 Tutkimuksen validiteetti ja reliabiliteetti**

Tutkimuksen luotettavuutta mitataan validiteetin ja reliabiliteetin avulla (Heikkilä 2008, 29–31). Validiteetti mittaa, onko onnistuttu mittaamaan oikeaa asiaa ja reabiliteetilla tarkoitetaan mittauksen toistettavuus mahdollisuutta.

Tutkimuksen validiteettiin liittyy Heikkilän (2008) mukaan kiinteästi se, onko tutkimuksen kysymykset osattu valita oikein. Kyselylomakkeen kysymykset pyritään muotoilemaan siten, että niiden avulla voidaan ratkaista tutkimusongelma. Tässä opinnäytetyössä tarkoituksena on selvittää eteläpohjalaisten kasvuyritysten rahoituskanavia ja mitata pääomarahoituksen kiinnostavuutta. Kysymykset muotoillaan mahdollisimman selkeiksi ja helposti ymmärrettäviksi, jottei tutkimukseen tulisi epäluotettavuutta ainakaan väärinymmärrysten vuoksi.

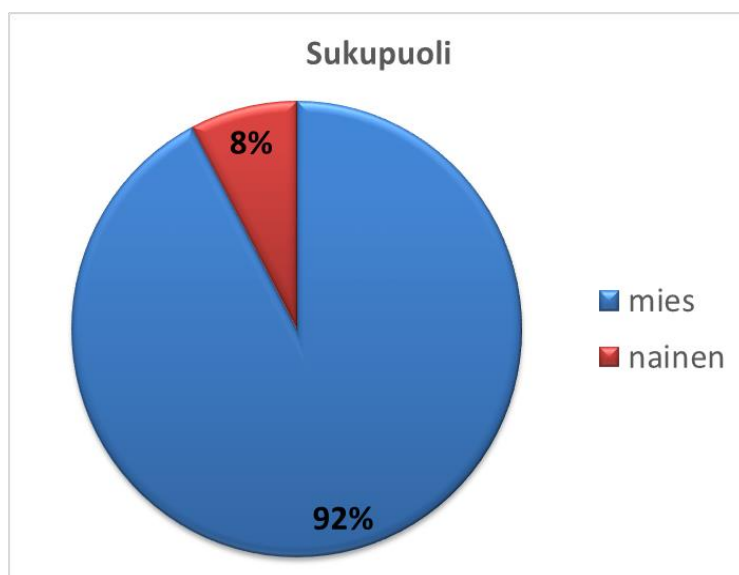
Sisäisellä reliabiliteetilla tarkoitetaan Heikkilän (2008) mukaan, että jos sama tilastoyksikkö mitataan useasti ja mittaustulokset ovat joka kerta samat, niin mittauksen voidaan sanoa olevan reliaabeli. Samassa yhteydessä ulkoinen reliaabeli selitetään siten, että mittaukset voidaan toistaa myös muissa tilanteissa ja tutkimuksissa. Tuloksen tarkkuuteen vaikuttaa se, miten suuri otos tehdään. Jos käsiteltävänä on kovin pieni otos, on sillä vaikutus tutkimuksen reliabiliteettiin, koska tutkimustulokset vaihtelevat. Reliabiliteettia voidaan tarkastella sen jälkeen kun mittaukset on tehty.

### **4.4 Kyselyn tulokset ja johtopäätökset**

Tässä kappaleessa käsitellään kyselylomakkeen tuloksia kolmessa osassa. Ensimmäisenä käsitellään kysymyslomakkeen järjestyksestä poiketen vastaajien taustatietoja, toisena yrityksen rahoitukseen liittyviä asioita ja kolmantena pääomarahoitukseen liittyviä vastauksia.

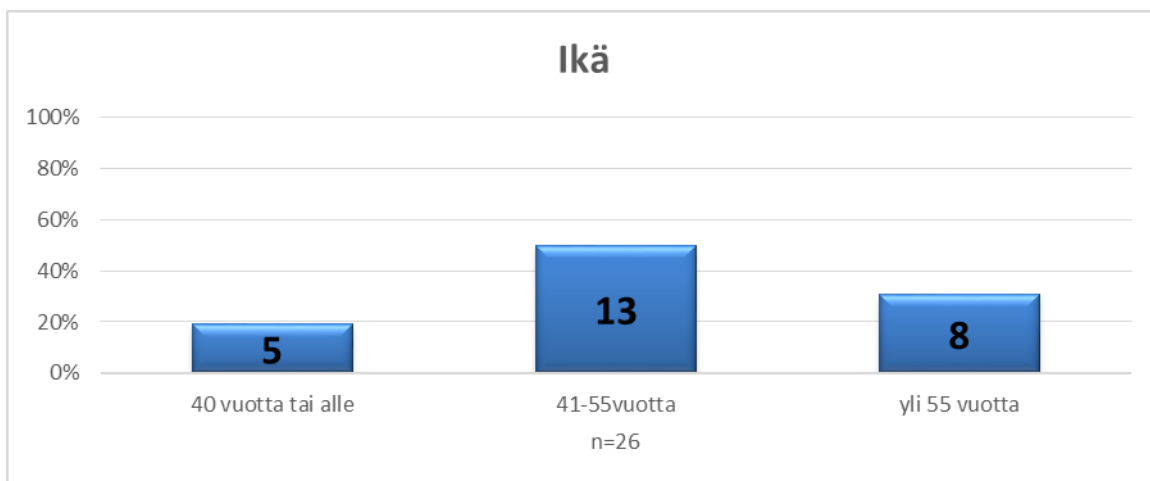
#### 4.4.1 Vastaajien taustatiedot

Kyselylomake lähetettiin 68 henkilölle, joista 26 vastasi kyselyyn. Kyselyn vastausprosentti oli 38 %. Vastaajista 24 oli miehiä ja 2 naisia. Miesten osuus vastaajista oli 92 prosenttia, kun vastaavasti naisten osuus vastanneista oli 8 prosenttia. Syy siihen, miksi naisia on vastaajien joukossa vähemmän kuin miehiä, voidaan selittää sillä, että naisten osuus yrittäjistä Suomessa on vähäisempi kuin miesten. Noin kolmasosa yrittäjistä on naisia (Yrityskatsaus 2014).



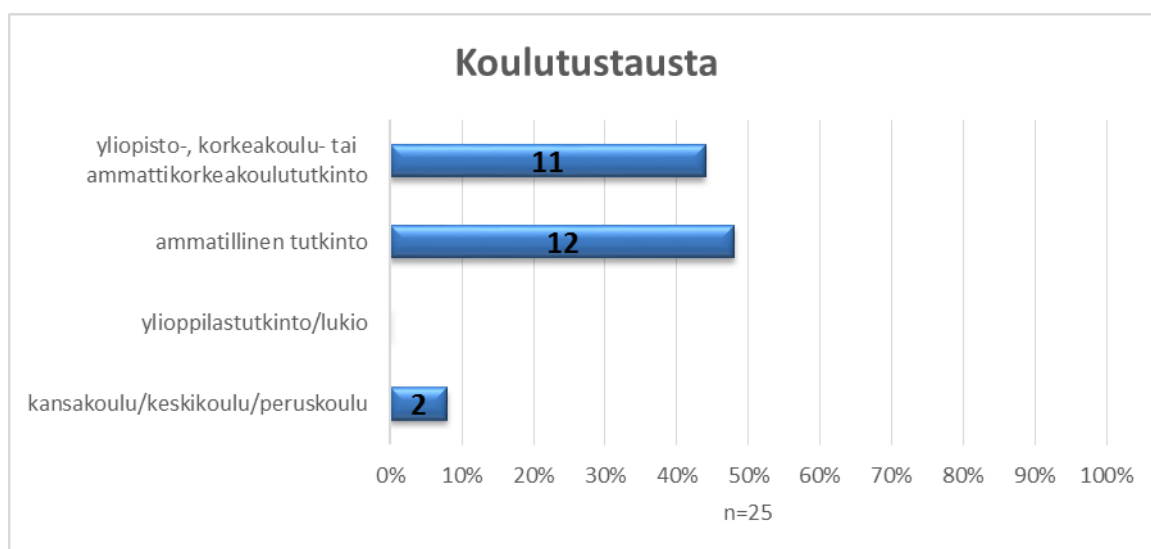
Kuvio 8. Sukupuoli.

Puolet vastaajista oli iältään 41–55 -vuotiaita (Kuvio 9). Tarkemmin eriteltynä tähän joukkoon kuului 13 vastaajaa. Vastaajista 5 (19 %) oli iältään alle 40-vuotiaita ja 8 vastaajista eli 31 % oli iältään yli 55-vuotiaita.



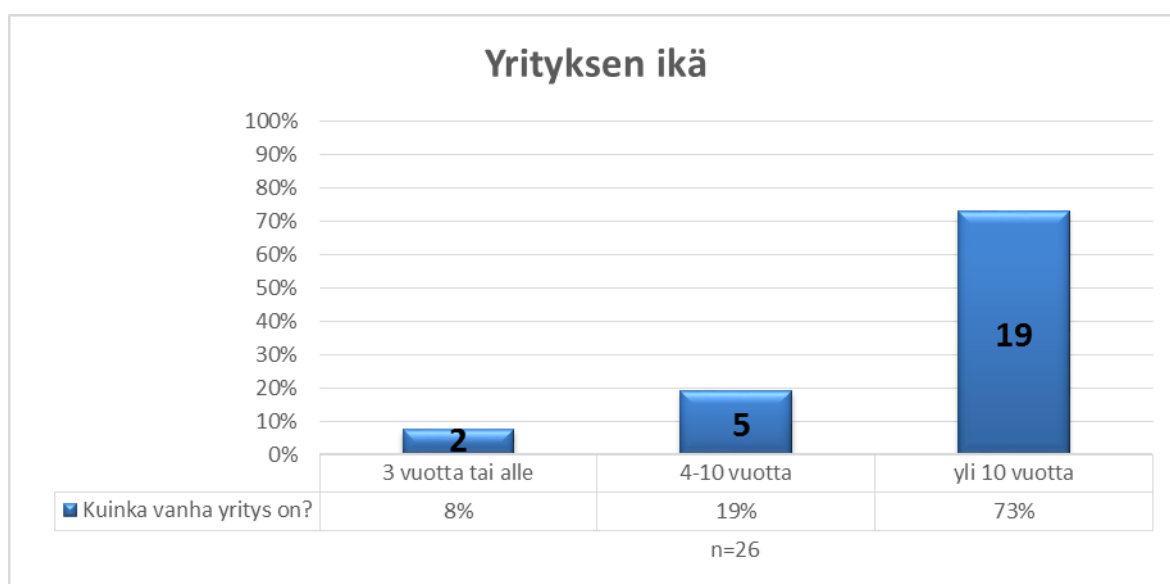
Kuvio 9. Vastaajan ikä (n arvo näkyvissä numeroina pylväissä).

Koulutustaustaan liittyvään kysymykseen vastasi yhteensä 25 vastaajaa, ja yksi jätti vastaamatta (Kuvio 10). Kansakoulun, keskikoulun tai peruskoulun suorittaneeksi ilmoitti kaksi vastaajaa, mikä on 8 % vastaajista. Ylioppilastutkinnon tai lukion suorittaneita ei ollut kyselyyn vastanneiden joukossa lainkaan tai he olivat suorittaneet myös muun tutkinnon ja valinneet sen vastausvaihtoehdon. Ammatillisen tutkinnon suorittaneita oli vastaajista 48 %. Yliopisto-, korkeakoulu- tai ammattikorkeakoulututkinnon suorittaneiden osuus vastaajista oli 44 %, eli 11 vastaajaa. Alle 40-vuotiaista 67 %, ja 40–55 vuotiaista 80 % oli suorittanut yliopisto-, korkeakoulu- tai ammattikorkeakoulututkinnon, kun taas yli 55-vuotiaista kukaan ei näitä tutkintoja ollut suorittanut.



Kuvio 10. Koulutustausta (n arvo näkyvissä numeroina palkeissa).

Valtaosa yrityksistä (73 %) oli iältään yli 10 vuotta vanhoja (Kuvio 11). 19 % yrityksistä oli 4–10 vuotta toimineita ja kaksi yritystä (8 %) oli ollut olemassa alle kolme vuotta. Yritykset ovat kohderyhmään nähden (kumulatiivisesti eniten vuosina 2009–2012 kasvaneet) yllättävän kauan toimineita. Jotain yritysten liikeideasta ja toimivuudesta kuitenkin kertoo se, että yritykset kuuluvat eniten kasvaneiden ryhmään edelleen.



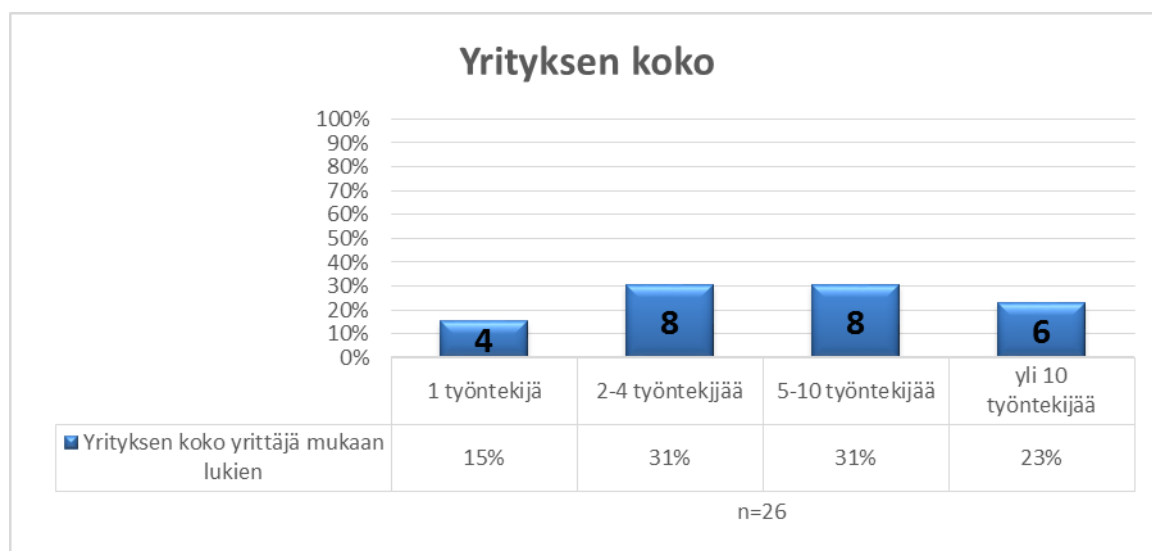
Kuvio 11. Yrityksen ikä (n arvo näkyvissä numeroina pylväissä).



Kysyttäessä, miten pitkään yrittäjä on toiminut yrittäjänä, selvisi että valtaosa vastaajista (69 %) oli toiminut yrittäjänä yli 10 vuotta (Kuvio 12). 27 % vastaajista oli toiminut yrittäjänä 4–10 vuotta, ja 4 % vastaajista oli toiminut yrittäjänä alle kolme vuotta.

Kysyttäessä yrityksen liikevaihtoa vuosien 2011–2013 välillä, saatiin 24 vastausta, joista kolme (12,5 %) oli arvioinut liikevaihdon pysyneen ennallaan, tai ei ollut osannut tai tahtonut vastata kysymykseen. Pääsääntöisesti yritysten liikevaihdon kehitys oli ollut vuosien 2011–2013 välillä positiivinen (75 % vastaajista). Negatiivisesti liikevaihto oli kehittynyt vuosien 2011–2013 ajanjaksolla 12,5 %:lla yrityksistä.

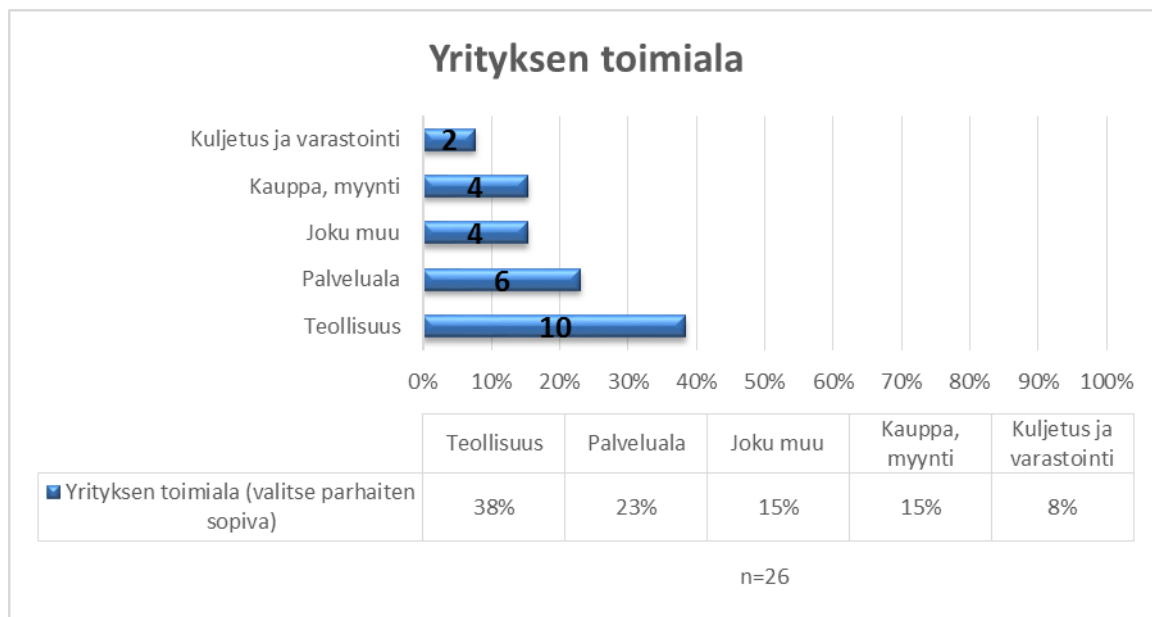
Yritysten henkilökunnan määrä vaihteli paljon vastaajayrityksissä (kuvio 3). Yhden työntekijän yrityksiä oli vastauksista neljä (15 %). Nämä yritykset olivat käytännössä yrityksiä, joiden ainut työntekijä oli yrittäjä itse. Viidestä kymmeneen työntekijää oli kahdeksassa yrityksessä (31 %), samoin kuin 2–4 työntekijää työllistävässä yrityksissä. Kuudessa yrityksessä (23 %) oli yli 10 työntekijää, kun yrittäjä itse ja muu henkilökunta laskettiin yhteen.



Kuvio 12. Yrityksen koko (n arvo näkyvissä numeroina pylväissä).

Toimialoittain tarkasteltuna teollisia yrityksiä oli vastanneista kymmenen (38 %). Palvelualan yrityksiä oli vastanneista toiseksi eniten (23 %). 15 % prosenttia

vastanneista oli kaupan alalla. Toinen 15 % vastaajista vastasi toimialakseen ”joku muu”. Kuljetus ja varastointialalla oli vastaajista kaksi yritystä.



Kuvio 13. Yrityksen toimiala (n arvo näkyvissä numeroina pylväissä).

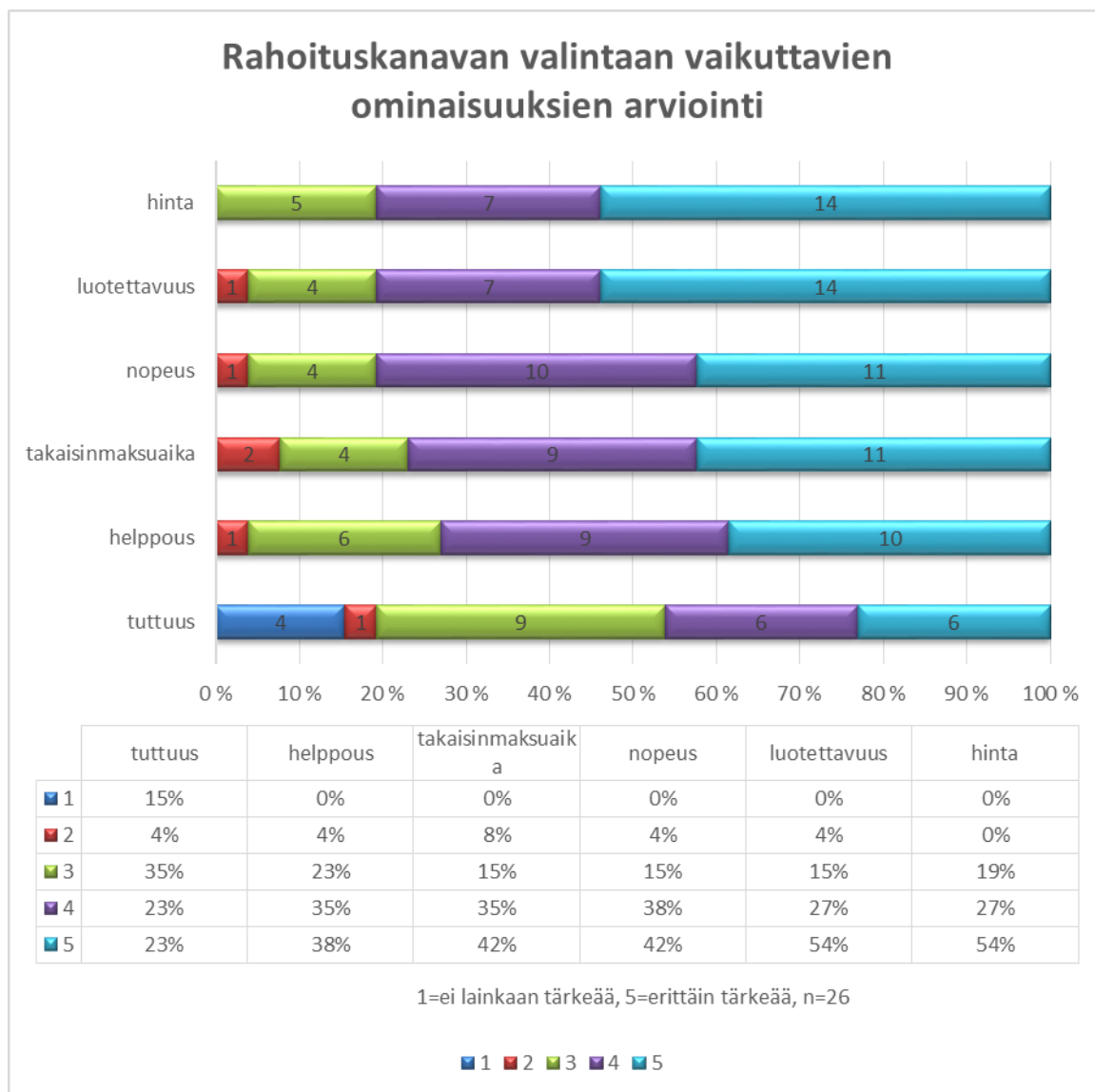
#### 4.4.2 Rahoitus

Ensimmäisessä yrityksen rahoitukseen liittyvässä kysymyksessä kysyttiin, onko yrityksellä käytössä ulkopuolista rahoitusta. Vastaajista 18 (69 %) vastasi, että ulkopuolista rahoitusta on käytössä, ja 8 (31 %) vastasi, että ulkopuolista rahoitusta ei ole käytössä. Ne yritykset, jotka eivät käyttäneet ulkopuolista rahoitusta, olivat kaikki yli 10 vuotta toimineita yrityksiä.



Kuvio 14. Ulkopuolisen rahoituksen käyttö.

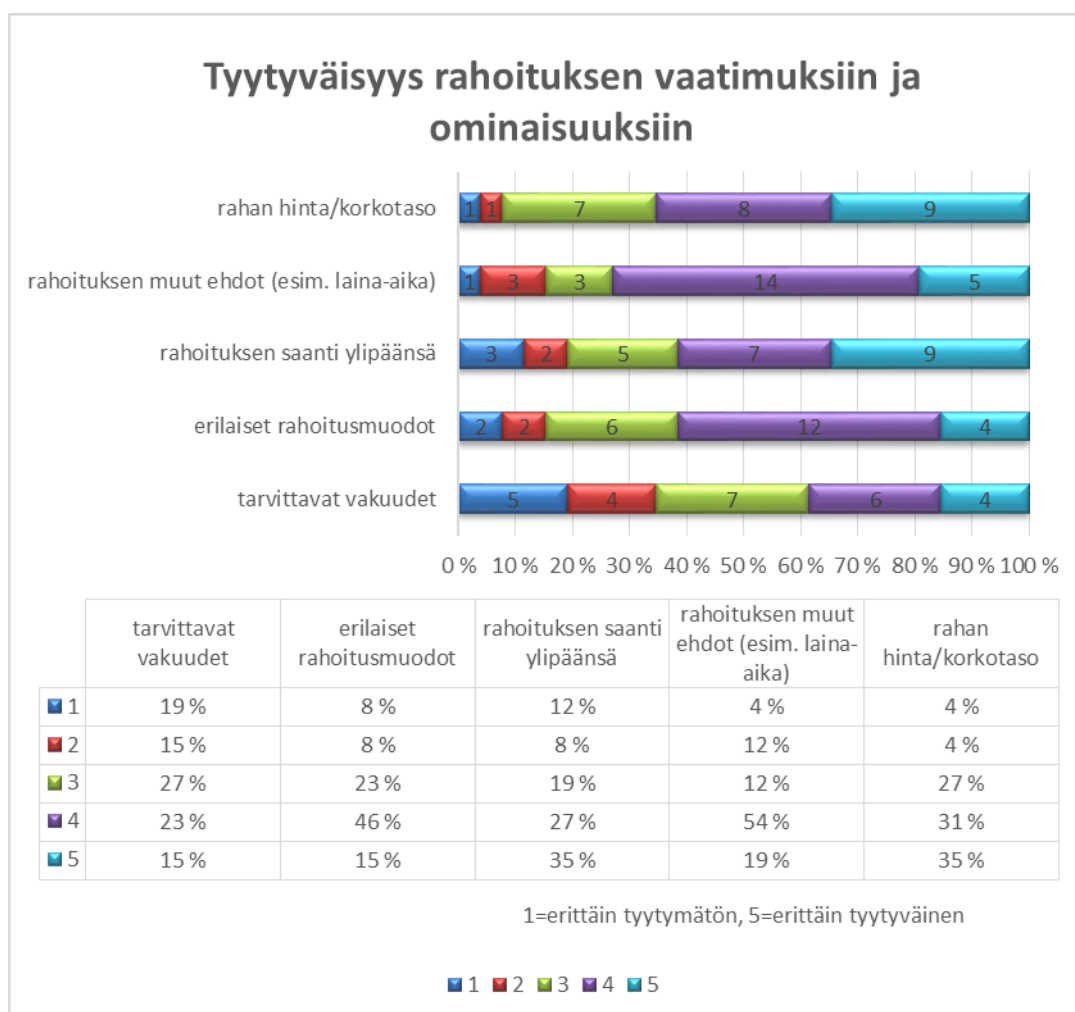
Kuten kuviosta 15 nähdään, on hinta tärkein valintakriteeri rahoituskanavaa valitessa. Vastaajien täytyi arvioida kyselyssä erilaisia rahoituskanavan valintaan liittyviä rahoituksen ominaisuuksia arvoasteikolla 1–5, jossa 1 ei ole lainkaan tärkeä ja 5 on erittäin tärkeä ominaisuus. Hinta sai ominaisuutena arvioita kolmen ja viiden väliltä. Jopa 81 % vastaajista antoi arvion 4 tai 5 hinnalle, mutta myös luotettavuudelle. 54 % vastaajista arvosti hinnan erittäin tärkeäksi ominaisuudeksi rahoituskanavaa valitessa. Myös luotettavuus sai saman arvioinnin, 54 % vastaajista antoi sille erittäin tärkeän merkityksen. Hinnan ja luotettavuuden jälkeen, kolmanneksi tärkeimmäksi ominaisuudeksi arvioitiin nopeus, ja neljänneksi sijoittui takaisinmaksuaika. Nopeus sai arvioita 4 ja 5 yhteensä 80 %:lta vastaajista, ja takaisinmaksuaika sai samoja vastauksia yhteensä 77 %. Tärkeysjärjestyksessä, ominaisuudet rahoitusta valittaessa ovat vastausten perusteella: hinta, luotettavuus, nopeus, takaisinmaksuaika, helppous ja tuttuus. Tuttuus arvostettiin vertailuryhmään verrattaessa vähiten tärkeäksi ominaisuudeksi, ja 15 % vastaajista ei pitänyt sitä lainkaan tärkeänä.



Kuvio 15. Rahoituskanavan valintaan vaikuttavien ominaisuuksien arviointi (n arvo näkyvissä numeroina pylväissä).

Vastaajilta kysyttiin, miten tyytyväisiä he ovat rahoituksen saantiin, sen hintaan, erilaisiin rahoitusmuotoihin, tarvittaviin vakuuksiin ja rahoituksen muihin ehtoihin, kuten esimerkiksi laina-aikaan (kuvio 16). Vastaukset kerättiin asteikolla 1–5, jossa yksi on erittäin tyytymätön ja viisi on erittäin tyytyväinen. Vastaajat arvioivat jokaisen kohdan erikseen. 35 % vastaajista ilmoitti olevansa rahan hintaan ja korkotasoon, sekä rahoituksen saantiin ylipäänsä erittäin tyytyväisiä. 66 % vastaajista antoi rahan hinnalle ja korkotasolle arvion 4 tai 5. Luultavasti vastauksista näkyy rahan yleisen korkotason laskeminen ja sen myötä lainarahoituksen edullisempi hinta. Rahoituksen muut ehdot, sai 4 ja 5 vastauksia

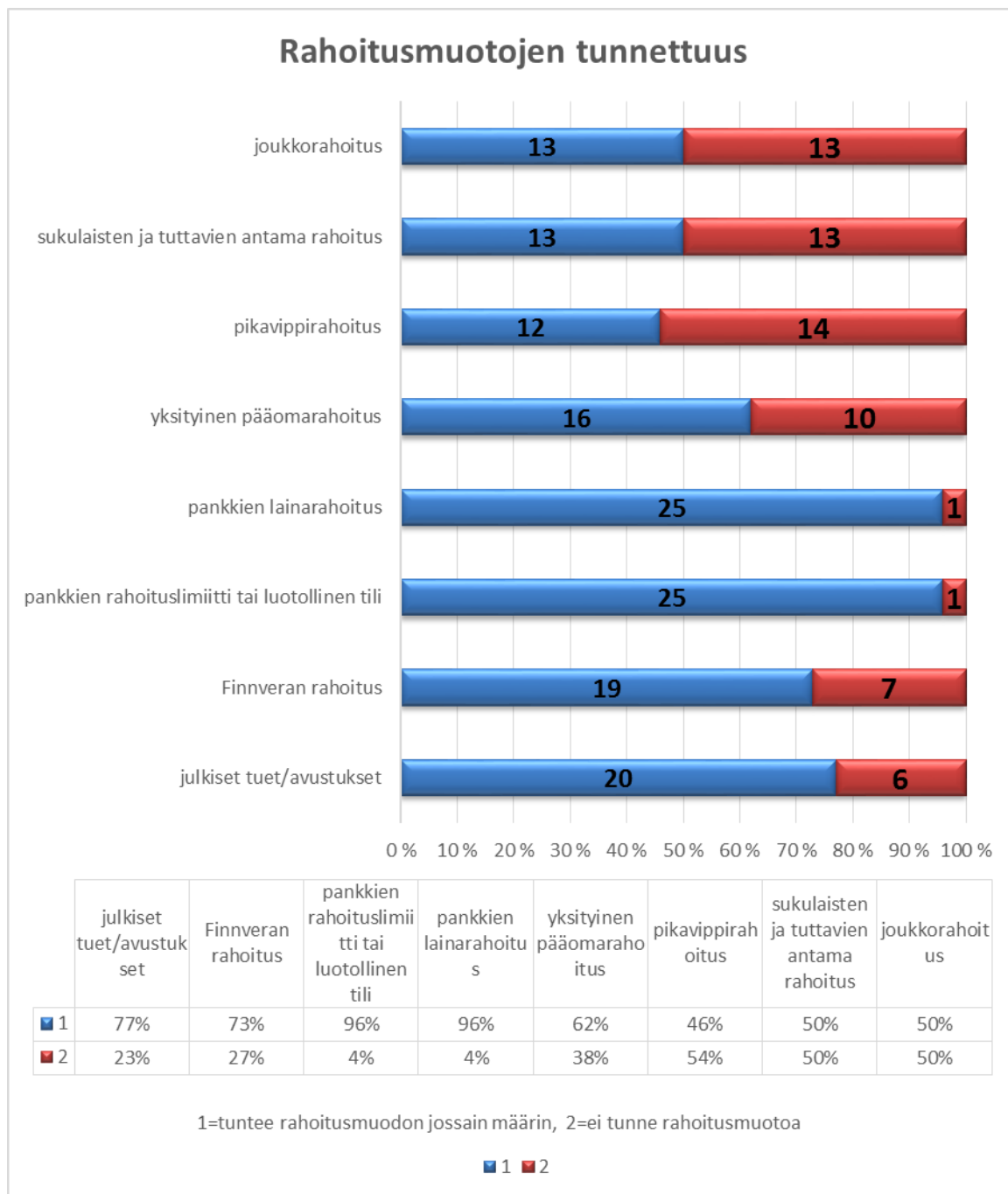
yhteensä 73 %. 61 % vastaajista arvioi erilaiset rahoitusmuodot 4 ja 5 arvoiseksi, eli he olivat tyytyväisiä erilaisiin rahoitusmuotoihin. Eniten tyytymättömyyttä vastaajissa aiheutti tarvittavat vakuudet. 19 % vastaajista oli erittäin tyytymätön tarvittaviin vakuuksiin, ja jos vastaukset 1 ja 2 lasketaan yhteen, oli tyytymättömien määrä yhteensä 34 %. Pankit tarvitsevat vakuutta voidakseen rahoittaa yritysten investointeja tai muita rahoitustarpeita, ja vastauksen perusteella voisi päätellä, että tarvittavat vakuudet ovat yrittäjille haaste ja aiheuttavat tyytymättömyyttä.



Kuvio 16. Tyytyväisyys rahoituksen vaatimuksiin ja ominaisuuksiin (n arvo näkyvissä numeroina palkeissa).

Rahoitusmuotojen saatavuutta käsittelevän kysymyksen myötä kävi ilmi, että muut kuin pankin myöntämät rahoitusmuodot, ovat yrittäjille melko vieraita (kuvio 17). Erityisesti pikavippirahoitus oli vastaajille tuntematon rahoitusmuoto (54 %). Vastaajista puolet määritteli joukkorahoituksen, sekä sukulaisten ja tuttuun antaman rahoitusmuodon itselleen tuntemattomiksi. Kuviossa 17 on eritelty

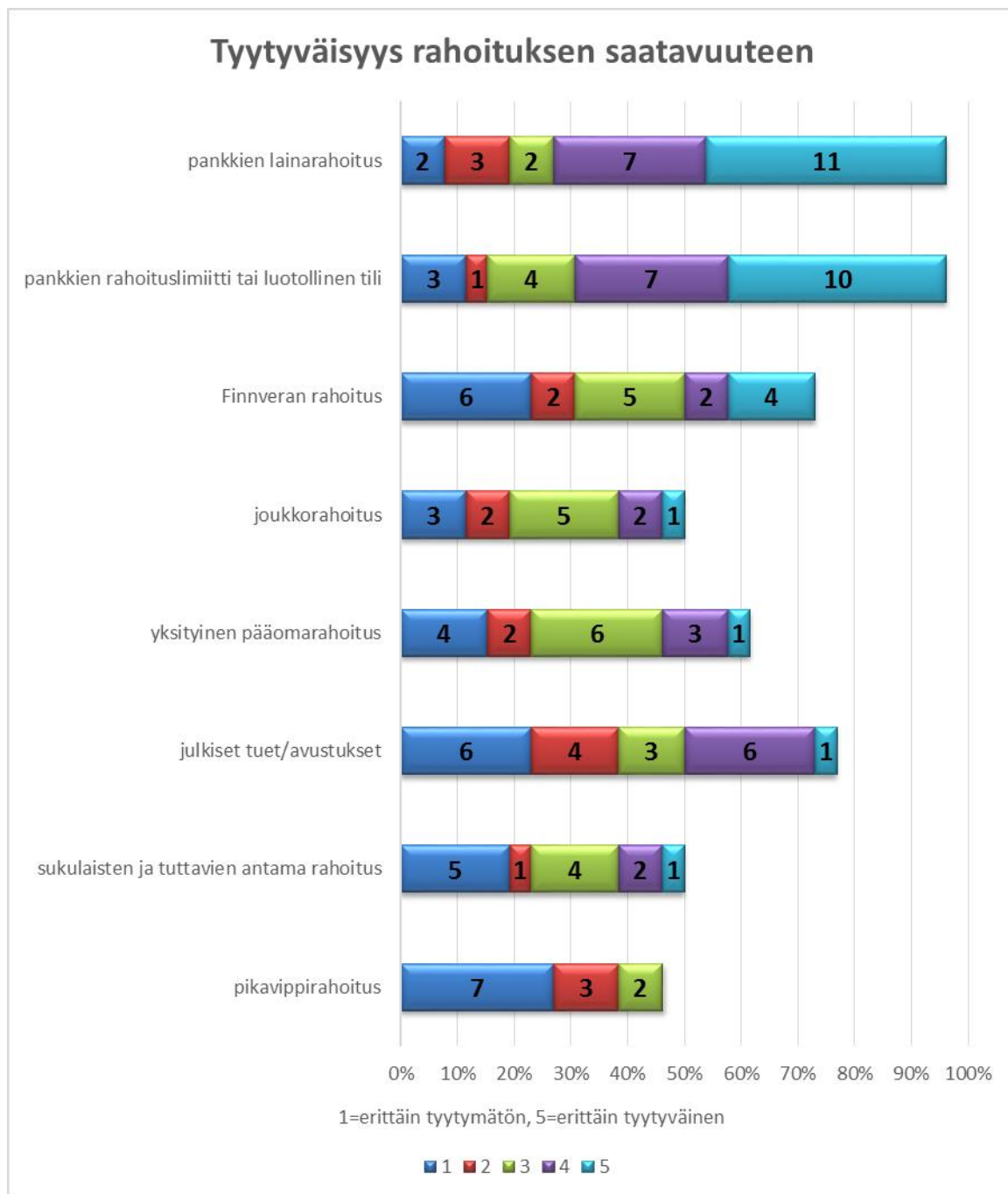
saatavuutta arvioineiden joukosta ne, jotka kertoivat etteivät tunne kyseistä rahoitumuostoa.



Kuvio 17. Rahoitusmuotojen tunnettuus (n arvo näkyvissä numeroina palkeissa).

Yrittäjät olivat tyytyväisimpiä pankkien tarjoamiin rahoitusmuotoihin ja noin 40 % vastaajista oli tyytyväisiä pankkirahoituksen saantiin (vastaukset 4 tai 5). Tyytymättömiä yrittäjät olivat erityisesti pikavippi-rahoitukseen, Finnvera

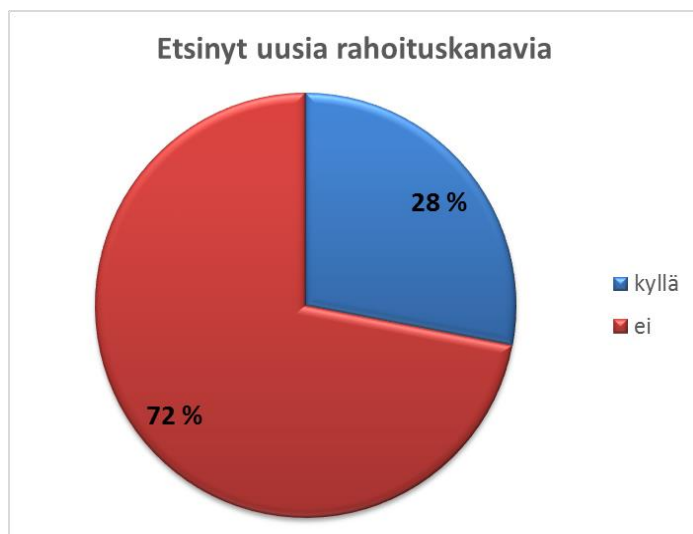
rahoitukseen, sekä julkisiin tukiin ja avustuksiin. 27 % vastaajista ilmoitti olevansa erittäin tyytymätön pikavippi-rahoitukseen.



Kuvio 18. Tyytyväisyys rahoitusmuotojen saatavuuteen (n arvo näkyvissä numeroina palkeissa).

Kysymys uusien rahoitusmuotojen etsinnästä keräsi 25 vastausta, ja näin ollen yksi henkilö jätti vastaamatta kysymykseen. Vastaajista 28 % oli lähiaikoina etsinyt uusia rahoituskanavia. 72 % vastaajista puolestaan vastasi, että uusia

rahoituskanavia ei ollut etsitty. Kaikki ne yritykset, jotka olivat etsineet viime aikoina uusia rahoituskanavia, olivat olleet toiminnassa jo yli 10 vuotta.



Kuvio 19. Etsinyt uusia rahoituskanavia.

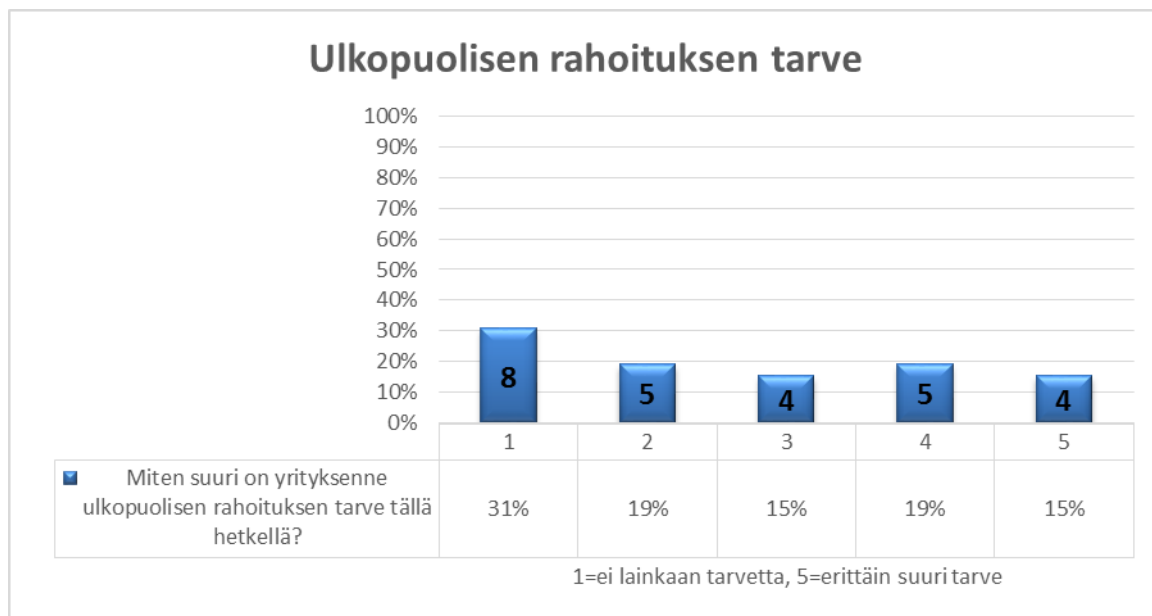
Hylkääviä rahoituspäätöksiä vastaajista oli saanut kaksi (8 %) kahden vuoden sisällä (kuvio 20). 65 % vastaajista ei ollut saanut hylkäävää rahoituspäätöstä, ja 27 % vastaajista kertoi, ettei ulkopuolista rahoitusta ollut haettu. Molemmat hylkäävän rahoituspäätöksen saaneista olivat etsineet uusia rahoituskanavia lähiaikoina ja arvioivat mahdollisuutensa saada ulkopuolista rahoitusta todella huonoiksi. He eivät myöskään olleet koskaan käyttäneet pääomarahoitusta, tai tunteneet kyseistä rahoitusmuotoa.



Kuvio 20. Hylkääviä rahoituspäätöksiä saaneet.

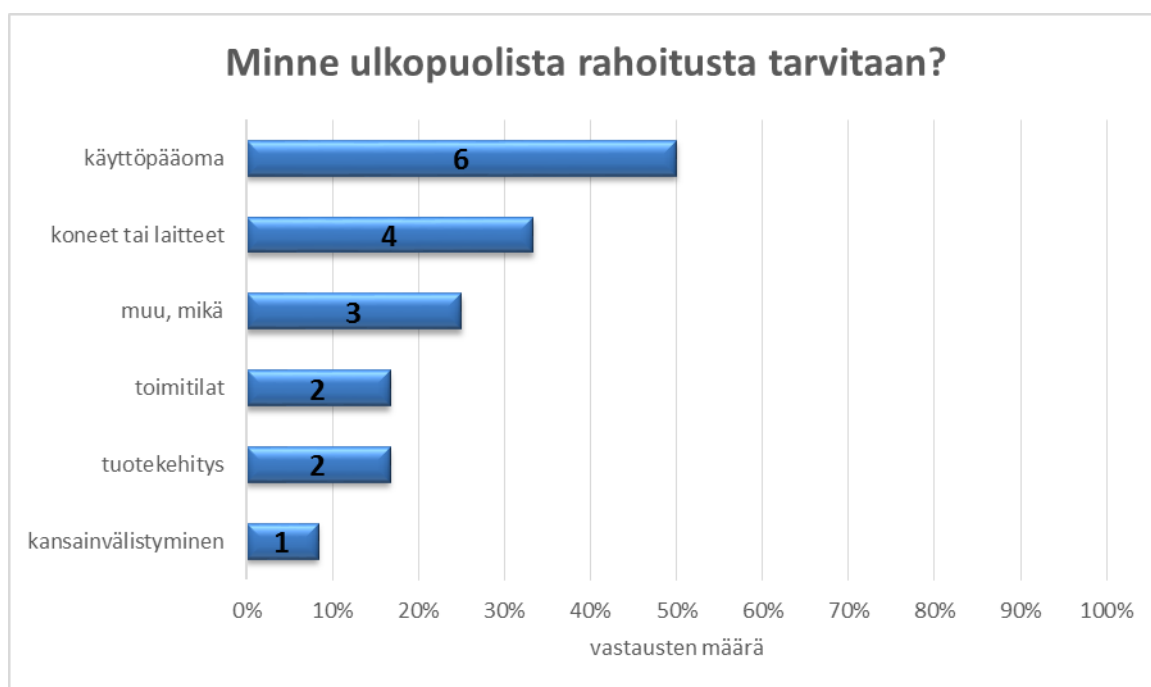


Neljällä vastaajalla oli vastaushetkellä erittäin suuri lainan tarve (15 %). Vastauksen 4 tai 5 antaneiden osuus oli 34 %, eli näillä vastaajilla oli lainan tarve. Kahdeksalla vastaajalla (31 %) ei ollut lainan tarvetta lainkaan.



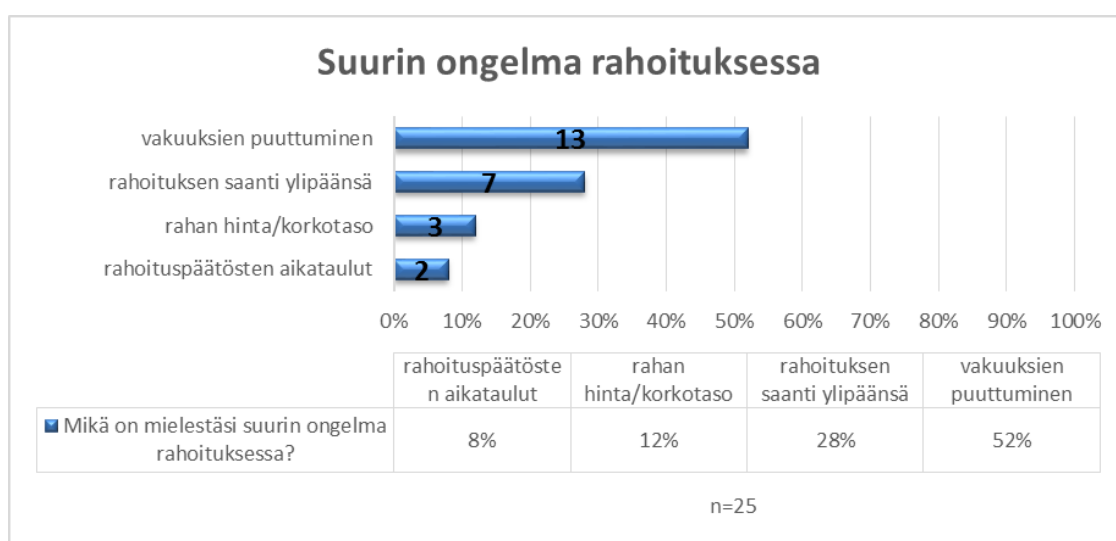
Kuvio 21. Ulkopuolisen rahoituksen tarve (n arvo näkyvissä numeroina palkeissa).

Niitä, jotka kertoivat ulkopuolista rahoitusta tarvittavan, pyydettiin kertomaan, minne rahoitusta tarvitaan. Vastaajilla oli mahdollisuus valita useampi vastausvaihtoehto. Tähän kysymykseen vastasi 12 henkilöä. Puolet vastaajista kertoi tarvitsevansa rahoitusta käyttöpääomaksi ja 33 % tarvitsi rahoitusta koneisiin ja laitteisiin. 17 % vastaajista valitsi vastausvaihtoehdon joku muu, ja niin ikään 17 % vastaajista kertoi tarvitsevansa rahaa toimitiloihin. Yksi vastaaja (8 %) kertoi tarvitsevansa rahoitusta kansainvälistymistä varten. Ne vastaajat, jotka vastasivat rahoitustarpeen olevan joku muu, kuin määritetyt rahoitustarpeet, kertoivat rahoitustarpeita olevan: osittaisten laskujen myyntirahoitus, saneerausvelka edellisiltä vuosilta ja sijoitustoiminta.



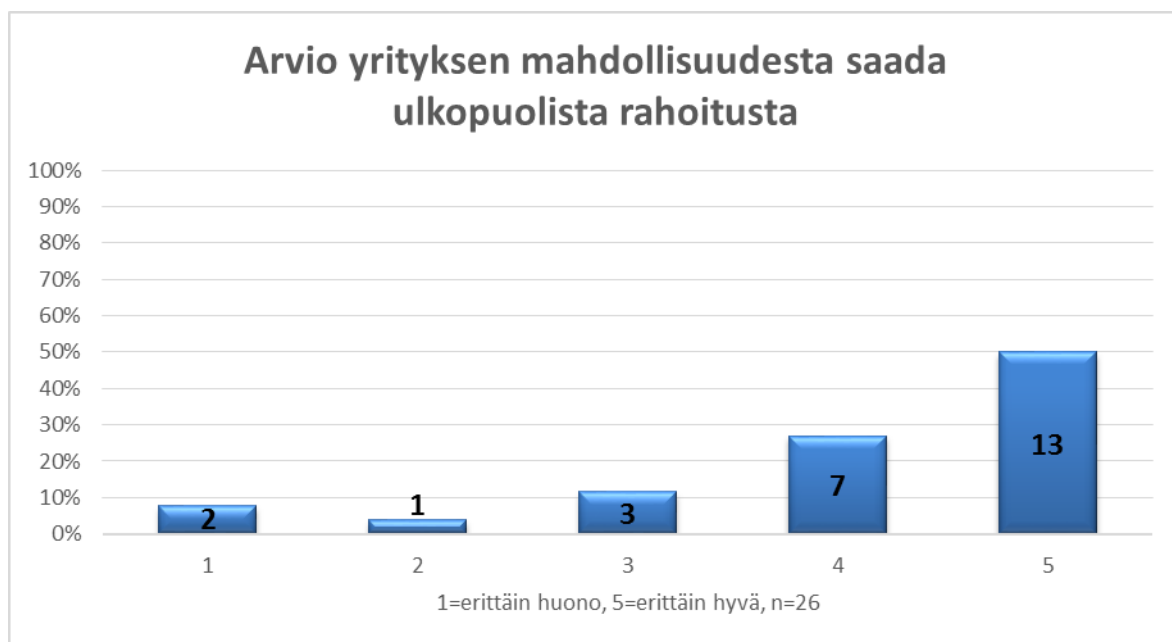
Kuvio 22. Minne ulkopuolista rahoitusta tarvitaan? (n arvo näkyvissä numeroina palkeissa).

Rahoituksen suurinta ongelmaa käsittelevään kysymykseen vastasi 25 henkilöä, yhden jättäessä vastaamatta (kuvio 23). 13 vastaajaa (52 %) kertoi suurimman rahoitukseen liittyvän ongelman olevan vakuuksien puuttuminen ja 28 % vastaajista ajatteli rahoituksen saannin ylipäänsä olevan haasteellisinta. Kolme vastaajaa mainitsi rahan hinnan ja korkotason olevan rahoituksen suurin ongelma, ja rahoituspäätösten aikataulut olivat ongelmallisimpia kahden vastaajan mielestä.



Kuvio 23. Suurin ongelma rahoituksessa (n arvo näkyvissä numeroina palkeissa).

Vastaajilla oli yleisesti melko positiivinen mielikuva yrityksen ulkopuolisen rahoituksen saannista. Puolet vastaajista arvioi yrityksen mahdollisuudet saada ulkopuolista rahoitusta erittäin hyväksi (kuvio 24). Jos lasketaan ne, jotka antoivat kysymykseen vastauksen 4 tai 5, voidaan laskea että 77 % vastaajista arvioi mahdollisuutensa saada ulkopuolista rahoitusta jokseenkin hyväksi. 8 % vastaajista oli sitä mieltä, että ulkopuolisen rahoituksen saantimahdollisuudet olivat erittäin huonot.



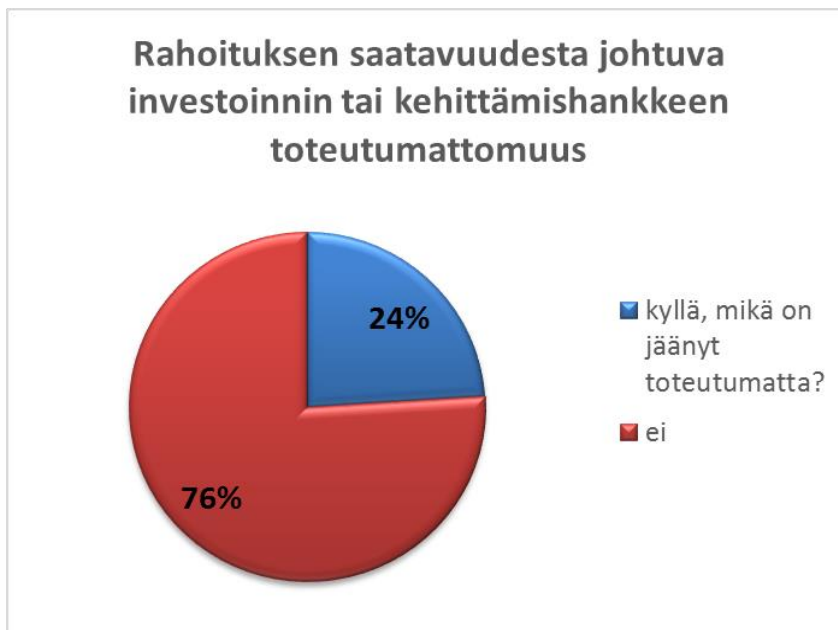
Kuvio 24. Arvio yrityksen mahdollisuudesta saada ulkopuolista rahoitusta (n arvo näkyvissä numeroina pylväissä).

Kysymys, jossa tahdottiin tietää oliko jokin yrityksen kehittämishanke tai investointi jäänyt toteutumatta rahoituksen saatavuudesta johtuen, keräsi 25 vastausta ja yksi jätti kysymykseen vastaamatta (kuvio 25). Vastaajista lähes neljännes kertoi, että jokin investointi tai kehittämishanke on jäänyt toteutumatta. Toteutumatta jääneitä suunnitelmia olivat:

- kehityshankkeen loppuunsaattaminen
- koneinvestoinnit
- hyvinkin monet erilaiset suunnitelmat enempää erittelemättä
- tietyt sijoitukset liian kalliin rahoituksen vuoksi

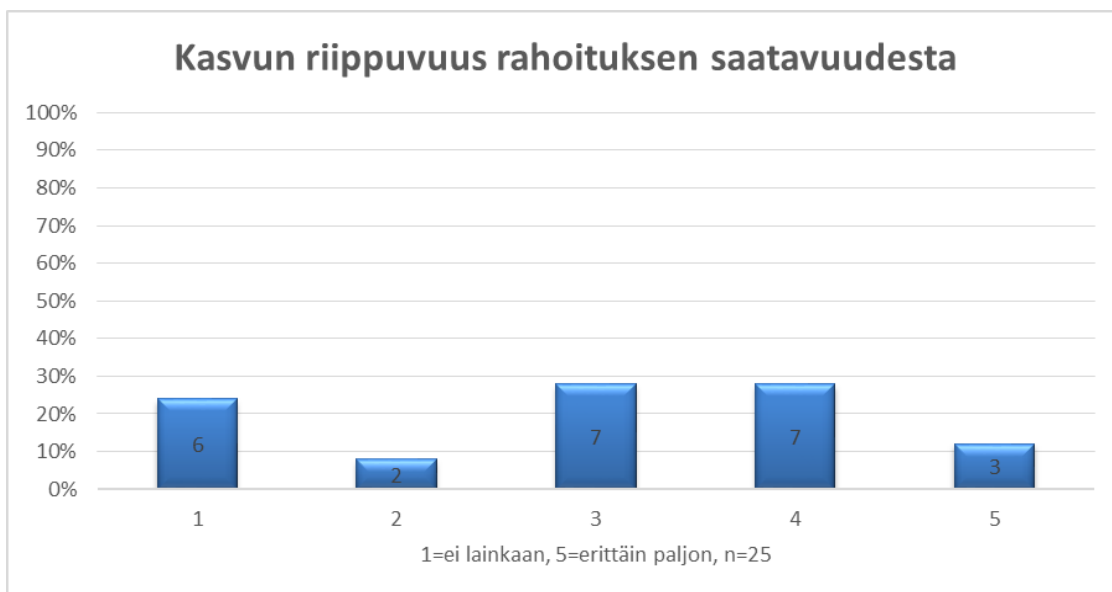
➤ vienti

Yksi kyllä –vastanneista jätti kertomatta, mikä kehittämishanke oli jäänyt toteutumatta.



Kuvio 25. Rahoituksen saatavuudesta johtuva investoinnin tai kehittämishankkeen toteutumattomuus.

Yrittäjiä pyydettiin arvioimaan, onko yrityksen tuleva kasvu riippuvainen rahoituksen saatavuudesta. 26 vastaajasta yksi jätti vastaamatta kysymykseen. 12 % vastaajista oli sitä mieltä, että kasvu on erittäin paljon riippuvainen rahoituksen saatavuudesta (kuvio 26). 40 % vastaajista (vastausvaihtoehto 4 tai 5) oli sitä mieltä, että rahoituksen saannilla on merkitys yrityksen tulevalle kasvulle. 24 % puolestaan oli sitä mieltä, ettei kasvu ole lainkaan rahoituksen saannista riippuvainen.



Kuvio 26. Kasvun riippuvuus rahoituksen saatavuudesta (n arvo näkyvissä numeroina pylväissä).

Yrittäjiltä kysyttiin, että jos he nyt järjestäisivät yrityksen ulkopuolista rahoitusta uudelleen, valitsisivatko he samoja rahoituksen tarjoajia, mitä yritys käyttää tällä hetkellä. Valtaosa (84 %) valitsisi samoja rahoituskanavia luultavasti, tai ehdottomasti. Yksi henkilö jätti vastaamatta kysymykseen.



Kuvio 27. Jos nyt järjestäisit yrityksen ulkopuolista rahoitusta uudelleen, valitsisitko samoja rahoituksen tarjoajia, kuin mitä yritys käyttää tällä hetkellä? (n arvo näkyvissä numeroina palkeissa).

#### 4.4.3 Pääomarahoitus

Pääomarahoitusta käsitteleviä kysymyksiä oli yhteensä seitsemän. Aihealueen kysymyksillä pyrittiin selvittämään pääomarahoituksen tunnettavuutta ja yrittäjien kiinnostusta rahoitusmuotoa kohtaan.

25 vastaajaa vastasi kysymykseen, jossa tiedusteltiin käyttääkö tai onko yritys joskus käyttänyt pääomarahoitusta (kuvio 28). Yksi vastaaja jätti vastaamatta kysymykseen. Vastaajista 17 (68 %) ei ollut käyttänyt pääomarahoitusta. Vastaajista kahdeksan (32 %) kertoi käyttävänsä nyt, tai käyttäneensä aiemmin pääomarahoitusta.

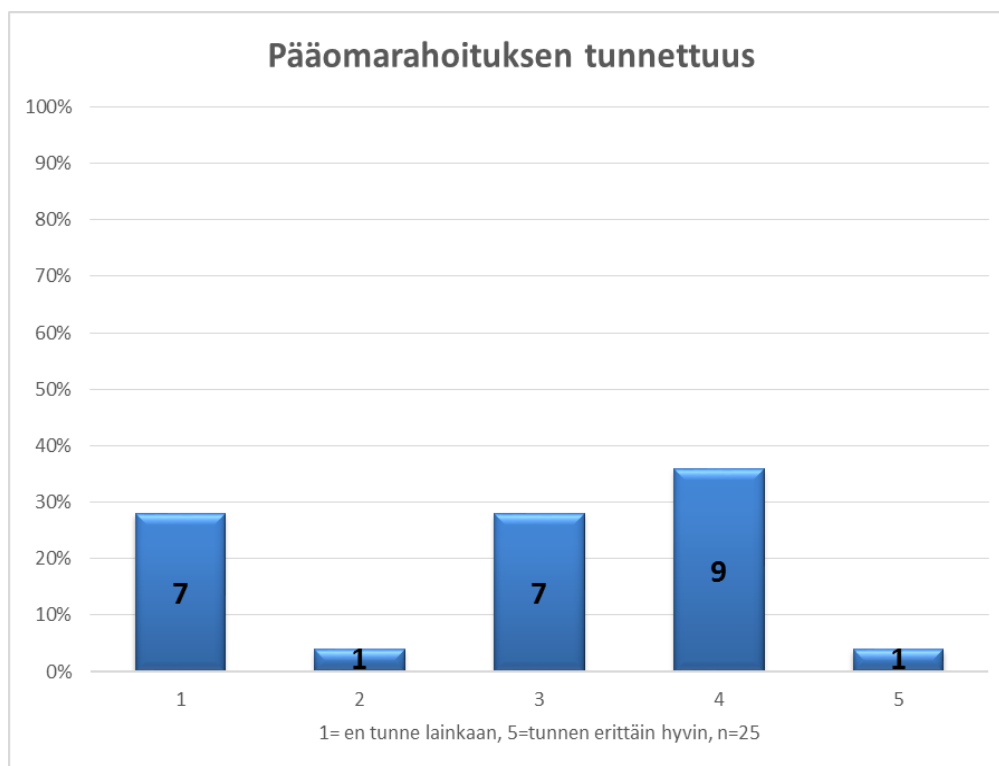


Kuvio 28. Pääomarahoituksen käyttö nyt tai aiemmin.

Kysymys pääomarahoituksen tunnettuudesta jakoi vastauksia (kuvio 29). 28 % vastaajista kertoi, etteivät he tunne pääomarahoitusta lainkaan. Yksi vastaaja sanoi tuntevänsä pääomarahoituksen erittäin hyvin. Vastausten keskiarvo on 3 (2,84), joten vastaukset jakaantuvat melko tasaisesti. Kysymys keräsi 25 vastausta.

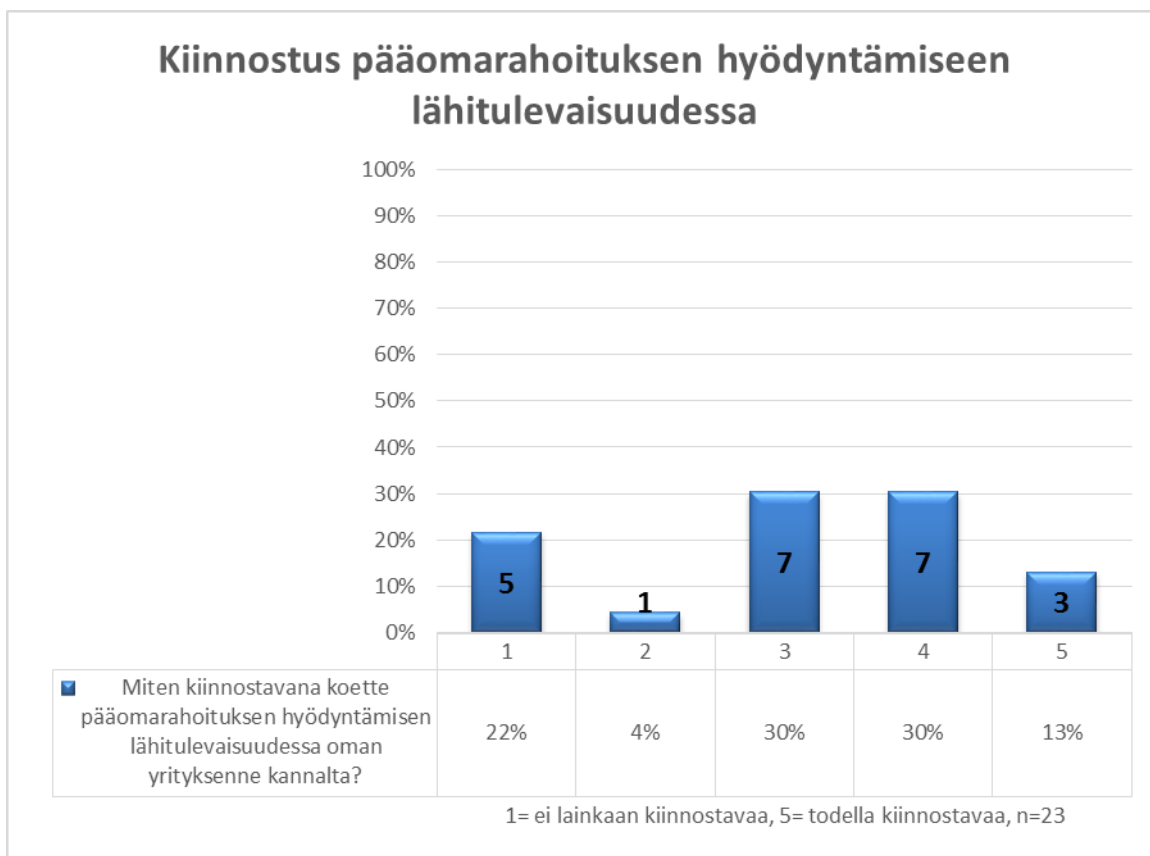
Ne vastaajat, jotka käyttivät nyt, tai olivat joskus käyttäneet pääomarahoitusta, arvioivat tuntevänsä pääomarahoituksen verratain hyvin. 74 % pääomarahoitusta käyttäneistä vastasi pääoman tunnettuus –kysymykseen vastauksen 4 tai 5. 10 vuotta yrittäjänä toimineista 57 % kertoi tuntevänsä pääomarahoituksen hyvin tai

erittäin hyvin, kun taas yli kymmenen vuotta yrittäjänä toimineista pääomarahoitukseen koki tuntevansa hyvin 33 % vastaajista. Heistä 39 % kertoi, ettei tunne pääomarahoitusta lainkaan, kun sama kriteeri alle kymmenen vuotta yrittäjänä toimineiden keskuudessa oli 0 %.



Kuvio 29. Pääomarahoituksen tunnettuus (n arvo näkyvissä numeroina pylväissä).

Kysyttäessä, miten kiinnostavana yrittäjä kokee pääomarahoitukseen hyödyntämisen lähitulevaisuudessa oman yrityksen kannalta, saatiin 23 vastausta (kuvio 30). Kolme henkilöä jätti vastaamatta tähän kysymykseen. 26 % vastasi kysymykseen 1 tai 2, eli he eivät olleet kiinnostuneita pääomarahoitukseen hyödyntämisestä. 43 % vastaajista puolestaan vastasi vastausvaihtoehdon 4 tai 5, eli he kokivat pääomarahoitukseen hyödyntämisen kiinnostavana oman yrityksensä kannalta lähitulevaisuudessa.



Kuvio 30. Kiinnostus pääomaraoituksen hyödyntämiseen lähitulevaisuudessa (n arvo näkyvissä numeroina pylväissä).

14 vastaajaa (56 %) kertoi tietävänsä, mistä pääomaraoitusta voi hakea ja 11 vastaajaa (44 %) sitä ei tiennyt (kuvio 31). Kukaan niistä, jotka vastasivat tietävänsä mistä pääomaraoitusta voi hakea, ei ollut saanut kielteisiä rahoituspäätöksiä tai ei ollut edes hakenut rahoitusta lähiaikoina.

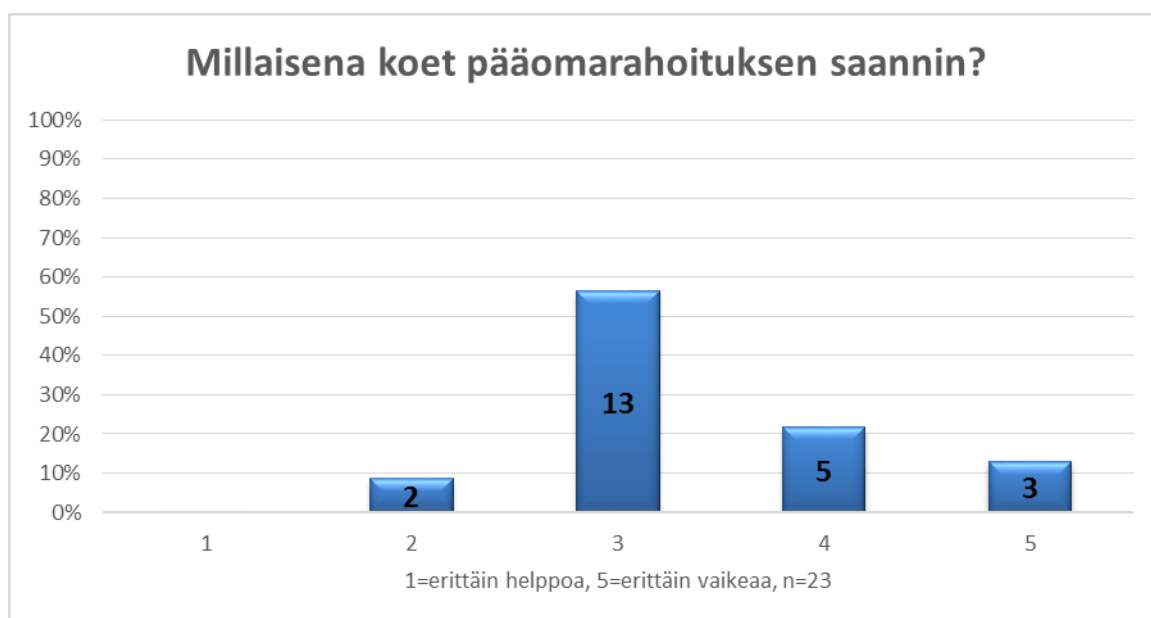


Kuvio 31. Tiedätkö, mistä pääomaraoitusta voi hakea?



Vastaajilta kysyttiin, miten helppona he kokivat pääomarahoituksen saannin (kuvio 32). Kolme henkilöä jätti vastaamatta kysymykseen, ja vastausten lukumääräksi tuli 23. Yksikään vastaaja ei pitänyt pääomarahoituksen saantia erittäin helppona, ja suurin osa vastauksista (57 %) asettui keskivaiheille, eli he eivät pitäneet sitä erityisen helppona tai vaikeana. 35 % piti pääomarahoituksen saantia vaikeana tai erittäin vaikeana.

Kaikki ne, jotka pitivät pääomarahoituksen saantia helppona (vastaus 2), käyttivät tai olivat joskus käyttäneet pääomarahoitusta ja tiesivät mistä sitä voi hakea. He olivat myös toimineet pitkään yrittäjänä (yli 10 vuotta) ja heidän yrityksensä oli ollut toiminnassa yli 10 vuotta.



Kuvio 32. Millaisena koet pääomarahoituksen saannin? (n arvo näkyvissä numeroina pylväissä).

Vain 20 %:lla yrityksistä oli tällä hetkellä yrityksen hallituksessa perheen ulkopuolisia jäseniä (kuvio 33). Näin ollen 80 %:lla yrityksistä hallituksessa oli vain perheenjäseniä.

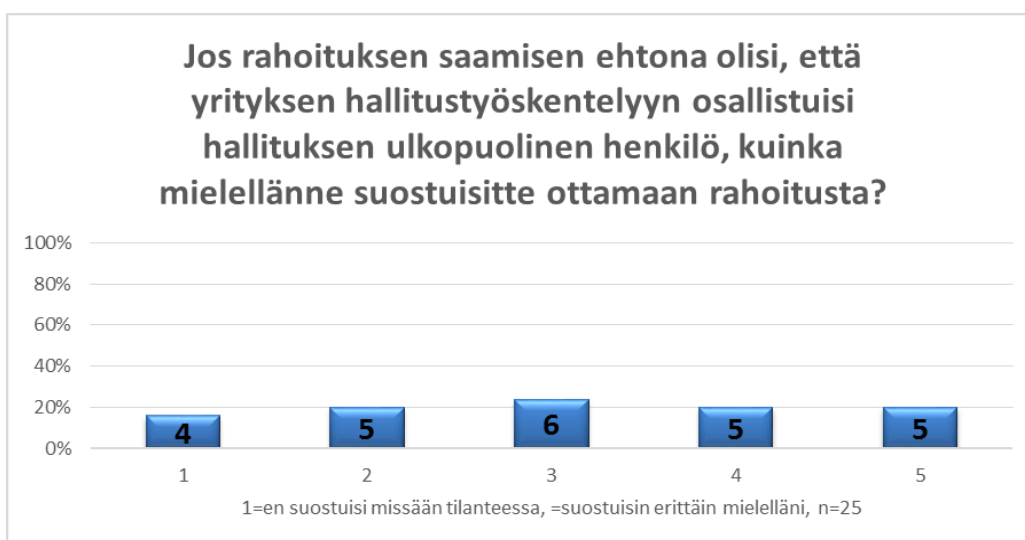
Kaikki ne yritykset (20 %), joilla hallituksessa oli perheen ulkopuolisia jäseniä, käyttivät myös ulkopuolista rahoitusta. 80 %:lla tähän ryhmään kuuluvista oli ulkopuolisen rahoituksen tarve, ja 80 % heistä ajatteli, että yrityksen tuleva kasvu on riippuvainen rahoituksen saannista. Heistä 60 % piti pääomarahoituksen hyödyntämistä kiinnostavana oman yrityksensä kannalta lähitulevaisuudessa.



Kuvio 33. Onko yrityksen hallituksessa perheen ulkopuolisia jäseniä?

Kyselyn vastaajilta kysyttiin, miten mielellään he ottaisivat rahoitusta vastaan, jos rahoituksen saamisen ehtona olisi, että yrityksen hallitustyöskentelyyn osallistuisi hallituksen ulkopuolinen henkilö (kuvio 34). Kysymykseen vastasi 25 henkilöä ja yksi jätti vastaamatta. Vastaukset jakautuivat melko tasaisesti.

Kaikki, jotka vastasivat kysymykseen ”suostuisin oikein mielelläni” (20 %) käyttivät ulkopuolista rahoitusta ja heistä 80 % kertoi tuntevansa pääomarahoituksen hyvin.



Kuvio 34. Jos rahoituksen saamisen ehtona olisi, että yrityksen hallitustyöskentelyyn osallistuisi hallituksen ulkopuolinen henkilö, kuinka mielellänne ottaisivatte rahoitusta? (n arvo näkyvissä numeroina pylväissä).

## 5 JOHTOPÄÄTÖKSET JA KEHITTÄMISEHDOTUKSET

Opinnäytetyön tavoitteena oli selvittää kasvuyritysten rahoitukseen liittyviä näkemyksiä, sekä selvittää yritysten kiinnostusta pääomarahoitusta kohtaan. Alkuperäiseen kohderyhmään kuului 147 yritystä, joista 68:lle pystyttiin löytämään sähköpostit ja tutkimusryhmäksi valikoitui tämä joukko. Teoriaosuudessa kerrottiin, ettei yrityksen sijainnilla ole suoranaista yhteyttä yrityksen kasvuun ja kohderyhmä sisälsikin yrityksiä kaikista Etelä-Pohjanmaan kunnista. Tutkimus toteutettiin sähköisenä kyselynä 68 yritykselle, joista 26 vastasi kyselyyn.

Vastaajien ikäjakauma oli laaja. Puolet vastaajista oli iältään 41–55 vuotiaita, tätä nuorempia oli 19 % vastanneista ja vanhempia 31 %. Vastaajat olivat koulutettua väestöä. Vastaajista 44 % oli suorittanut yliopisto-, korkeakoulu- tai ammattikorkeakoulututkinnon, 48 % oli suorittanut ammattikoulututkinnon ja 8 % vastaajista oli kansakoulu, keskikoulu tai peruskoulu taustaisia.

Yli kymmenen vuotta toimineita yrityksiä oli 73 %, 4–10 vuotta toimineita 19 %, ja alle kolme vuotta toimineita 8 %. Yrittäjät olivat toimineet yrittäjänä melko pitkään. Yli kymmenen vuotta yrittäjänä toimineiden osuus joukosta oli 69 %, neljästä kymmeneen vuoteen toimineiden osuus oli 27 % ja alle kolme vuotta toimineita oli vain 4 %. Yritysten työntekijämäärä vaihteli. Yhden työntekijän yrityksiä oli vastanneista 15 %, 2–4 ja 5–10 työntekijää työllistäviä yrityksiä oli molempia 31 %, ja yli kymmenen hengen yrityksiä oli joukosta 23 %. Eniten yrityksistä oli teollisuuden alalta 38 %. Palvelualalta yrityksiä oli 23 %, kaupan ja myynnin alalta oli 15 %, kuljetus ja varastointi alalta oli 8 % ja 15 % yrityksistä valitsi vaihtoehdon joku muu.

Vastaajista 69 % käytti ulkopuolista rahoitusta ja 31 % ei käyttänyt. Kuten teoriaosuudessa mainittiin, tarvitsevat erityisesti nuoret yritykset ulkopuolista rahoitusta. Ne yritykset, jotka eivät käyttäneet ulkopuolista rahoitusta, olivat olleet toiminnassa jo yli kymmenen vuotta. Tästä voidaan tulkita, että näiden yritysten toiminta on ehkä niin vakiintunutta ja kannattavaa, että tulorahoitus riittää kuluihin, ja sen myötä ulkopuolista rahoitusta ei tarvita. Rahoituskanavaa valitessaan yrittäjät arvostivat rahan hinnan tärkeimmäksi rahoituskanavan valintakriteeriksi. Muita tärkeitä valintakriteerejä olivat luotettavuus, nopeus ja takaisinmaksuaika.

Yrittäjiä pyydettiin arvioimaan tyytyväisyyttään rahoituksen saantiin, hintaan, tarvittaviin vakuuksiin, rahoituksen muihin ehtoihin ja erilaisiin rahoitusmuotoihin liittyen. Tyytyväisimpiä yrittäjät olivat järjestyksessä rahan hintaan ja korkotasoon, rahoituksen muihin ehtoihin (kuten laina-aikaan), rahoituksen saantiin ylipäänsä ja erilaisiin rahoitusmuotoihin. Tyytymättömmimpiä yrittäjät olivat tarvittaviin vakuuksiin. Tutkimustulos on yhtenevä aiempien tutkimusten kanssa. Teoriaosuudessa kerrottiin, ettei pankkien luotonantoon liittyvä valvonta ja sääntely mahdollista vakuudetonta rahoitusta, ja sen vuoksi ne eivät voi osallistua kasvuyrityksen rahoittamiseen ennen kuin yrityksellä on vakuutta tai ulkopuolinen takaaja.

Yrittäjät tuntevat rahoitusmuodoista parhaiten pankkien tarjoaman rahoituksen, ja esimerkiksi pikavippirahoitus ja joukkorahoitus olivat tuntemattomia lähes puolelle vastaajista. Yritysten tyytyväisyyttä rahoitusmuotoja kohtaan kysyttäessä kävi ilmi, että pankkien tarjoamiin rahoitusvaihtoehtoihin oltiin tyytyväisimpiä. Uskon, että syy tyytyväisyyteen on paitsi siinä, että pankkien sääntelyn ja valvonnan vuoksi ne mielletään luotettaviksi, mutta myös siinä, että pankkirahoitus on vastaajille tunnetuin rahoituskanava. Jokaisella vastaajalla on uskoakseni joitain kokemuksia pankissa asioinnista ja sen vuoksi heillä on selkeä käsitys rahoittajasta. Tuloksissa heti pankin lainarahoituksen, ja rahoituslimiitin tai luotollisen tilin jälkeen, kolmanneksi tyytyväisimpiä oltiin Finnvera rahoitukseen.

Vastaajista 28 % oli etsinyt lähiaikoina uusia rahoituskanavia ja 8 % vastanneista oli saanut lähiaikoina kielteisiä rahoituspäätöksiä. Kaikki hylkääviä rahoituspäätöksiä saaneet olivat etsineet uusia rahoituskanavia. 34 % vastaajista kertoi, että heillä on rahoituksen tarve tällä hetkellä. Kuten teoriaosuudessa kerrottiin, tarvitsevat yritykset ulkopuolista rahoitusta lähinnä käyttöpääomaksi. Tämä tutkimus antaa samansuuntaisen vastauksen, ja käyttöpääoma nousi korkeimmalle sijalle rahoitustarpeiden joukossa (50 %). Myös esimerkiksi koneet ja laitteet olivat rahoitustarpeiden joukossa (33 %).

Suurimmaksi rahoitukseen liittyväksi ongelmaksi nousi vakuuksien puuttuminen. Teoriaosuudessa, kasvun esteitä käsiteltäessä viitattiin EK:n ja Ernst & Youngin (2008) samansuuntaisiin tutkimuksiin ja siinä kerrottiin, että kasvuyritysten niukat vakuudet aiheuttavat kasvuyritysten rahoittamiseen riskin. On tarpeellista miettiä

uudenlaisia rahoitusmahdollisuuksia etenkin yrityksille, joilla ei tarvittavia vakuuksia ole.

Yritykset arvioivat mahdollisuutensa saada ulkopuolista rahoitusta hyväksi. Jopa puolet vastaajista oli sitä mieltä, että heillä oli erinomaiset mahdollisuudet saada ulkopuolista rahoitusta. 77 % vastaajista arvioi mahdollisuutensa rahoituksen saantiin hyväksi tai erittäin hyväksi.

24 % vastaajista kertoi, että jokin investointi tai kehittämishanke oli jäänyt toteutumatta rahoituksen saatavuuden vuoksi. Toteutumatta jäivät vastaajien mukaan seuraavat asiat: kehityshankkeen loppuunsaattaminen, koneinvestoinnit, hyvinkin monet erilaiset suunnitelmat enempää erittelemättä, tietyt sijoitukset liian kalliin rahoituksen vuoksi ja vienti.

40 % yrittäjistä kertoi, että yrityksen tuleva kasvu on riippuvainen rahoituksen saatavuudesta. Aiemmin teoriaosuudessa käsiteltiin kasvun esteitä, ja rahoituksen saamattomuus on este yrityksen kasvulle. Tutkimustulos on siis yhtenevä aiempien tutkimustulosten kanssa. Yrityksen kasvu on hankalaa, jos eivät taloudelliset resurssit ole kunnossa.

84 % vastaajista kertoi, että jos he nyt järjestäisivät uudestaan yrityksen ulkopuolista rahoitusta, valitsisivat he luultavasti tai ehdottomasti samoja rahoituksen tarjoajia, kuin mitä yritys käyttää tällä hetkellä. Mielestäni tämä kertoo siitä, että yrittäjät ovat olleet tyytyväisiä rahoituksen tarjoajiin, tai he eivät tiedä paremmasta. Nähdäkseni yrittäjille olisi perusteltua suunnata enemmän informatiivista viestintää rahoituksen tarjoajista ja rahoituksen hakukanavista, jotta he tulisivat tietoisiksi kaikista mahdollisuuksista, joita heillä on.

32 % vastaajista kertoi käyttävänsä nyt, tai käyttäneensä joskus aiemmin pääomarahoitusta. 68 % vastaajista ei ollut käyttänyt koskaan pääomarahoitusta. Teoriaosuudessa kerrottiin pääomasijoitusrahoituksen kasvattaneen suosiotaan etenkin mikroyritysten keskuudessa viime vuosina. 32 % vastaajista kertoi tuntevansa pääomarahoitusta vain vähän, tai ei lainkaan. Mielestäni pääomasijoituksen tarjoajat voisivat tuoda itseään vahvemmin yrittäjien tietoisuuteen. 44 % vastaajista ei tiennyt, mistä pääomarahoitusta voi hakea.

Yrittäjistä 43 % kokee pääomarahoituksen hyödyntämisen kiinnostavana oman yrityksensä kannalta. Kun 32 % vastaajista kertoi tuntevansa pääomarahoitusta vain vähän tai ei lainkaan, ja 43 % vastaajista kokee pääomarahoituksen kiinnostavana oman yrityksensä kannalta, voidaan vetää johtopäätös, jonka mukaan kiinnostusta kyllä löytyy, kunhan informaatio tavoittaa yrittäjän. 35 % vastaajista kokee pääomarahoituksen saannin vaikeana tai erittäin vaikeana.

Toisinaan, kuten teoriaosuudessa kerrottiin, kuuluu pääomaa sijoittavan ehtoihin, että hän paitsi sijoittaa yritykseen rahaa, myös tahtoo toimia kiinteänä osana hallitustyöskentelyä. Tällä hetkellä yrittäjistä vain 20 %:lla hallituksessa oli perheen ulkopuolisia jäseniä. Kun heiltä kysyttiin, miten mielellään he ottaisivat sellaista rahoitusta vastaan, jonka ehtona on ulkopuolisen henkilön hallitukseen salliminen 36 % vastasi, etteivät he tahoisivat tällaista rahoitusmuotoa. 40 % puolestaan ottaisi rahoitusta vastaan mielellään.

Johtopäätöksenä kyselyn vastauksista voidaan todeta, että erilaisten rahoitusmuotojen tunnettavuus ei ole vielä niin hyvä, kuin se voisi olla. Yrittäjät eivät tunteneet rahoitusmuotoja hyvin ja sen vuoksi olisi perusteltua järjestää esimerkiksi tiedotuskampanja, jossa erilaisia rahoitusmuotoja ja mahdollisuuksia esiteltäisiin yrittäjille, sekä kerrottaisiin miten rahoitusmuotoja voi hakea. Tämän kampanjan voisi toteuttaa esimerkiksi liiketalouden ammattikorkeakouluopiskelija osana opinnäytetyötään. Kampanjan jälkeen voitaisiin toteuttaa mittaus kyselytutkimuksen avulla. Tutkimuksen tavoitteena olisi selvittää informoinnin vaikuttavuutta. Tutkimuksen kohteena voisi olla esimerkiksi sama kohdejoukko, kuin tässä tutkimuksessa. Tälle kohdejoukolle olisi mielenkiintoista toteuttaa kahden tai kolmen vuoden kuluttua vastaavanlainen tutkimus kuin nyt. Tutkimuksen avulla saataisiin selvitettyä, miten yrittäjien tietoisuus ja mielipiteet ovat muuttuneet ajan kuluessa.

## LÄHTEET

A 15.5.2013/ 341. Valtioneuvoston asetus sijoitustoiminnan veronhuojennuksesta verovuosina 2013–2015 annetun lain ja verotusmenettelystä annetun lain 16 §:n muuttamisesta annetun lain voimaantulosta.

Boardman 2020. 2007. Kasvun haasteet: kasvuyritysten rakentaminen ja hallinta. Liger, K. (toim.) Espoo: Boardman.

Christensen, C.M. & Raynor, M.E. 2003. The innovator's Solution. Creating and Sustaining Successful Growth. Boston, Massachusetts: Harvard Business School Press.

Heikkilä, T. 2008. Tilastollinen tutkimus. 7. uud. p. Helsinki: Edita.

Karhunen, J. 14.01.2014 06.30. Joukkorahoitus voi viedä vaikka pörssiin. [Verkojulkaisu]. Helsinki: Finanssialan keskusliitto ry. [Viitattu 17.5.2014]. Saatavana: [http://www.fkl.fi/ajankohtaista/tiedotteet/Sivut/Joukkorahoitus\\_voi\\_vieda\\_vaikka\\_porssiin.aspx](http://www.fkl.fi/ajankohtaista/tiedotteet/Sivut/Joukkorahoitus_voi_vieda_vaikka_porssiin.aspx)

Kasvun Ajurit: Kasvu pk-yrityksen menestysstrategiana. 2005. [Verkojulkaisu]. Helsinki: Elinkeinoelämän keskusliitto ja Ernst & Young Oy. [Viitattu 23.8.2014]. Saatavana: [http://www.logistiikkayritykset.fi/ek\\_suomeksi/ajankohtaista/tutkimukset\\_ja\\_julkaisut/ek\\_julkaisuarkisto/12092005Kasvun\\_ajurit.pdf](http://www.logistiikkayritykset.fi/ek_suomeksi/ajankohtaista/tutkimukset_ja_julkaisut/ek_julkaisuarkisto/12092005Kasvun_ajurit.pdf)

Kasvun ajurit 4: Miten kasvu rahoitetaan? 2008. [Verkojulkaisu]. Helsinki: Elinkeinoelämän keskusliitto ja Ernst & Young. [Viitattu 17.8.2014]. Saatavana: [http://pda.ek.fi/www/fi/tutkimukset\\_julkaisut/2008/Kasvun\\_Ajurit\\_4\\_net.pdf](http://pda.ek.fi/www/fi/tutkimukset_julkaisut/2008/Kasvun_Ajurit_4_net.pdf)

Kasvuyrityskatsaus 2012. Helsinki: Työ- ja elinkeinoministeriö. Sarja: Työ- ja elinkeinoministeriön julkaisuja, 1797–3554; 20/2012.

Kettunen P. 1992. Siitä puhe mistä puute, eli rotevasti rahoitusrakenteesta. In: Uudistuva pienyritys. (toim.) Jahnukainen, I. Jyväskylä: Gummerus. Ekonomia-sarja.

Kontkanen, E. 2011. Pankkitoiminnan käsikirja. (Toim.) Erkki Kontkanen. 3. uud. p. Helsinki: Finanssi- ja vakuutus kustannus Finva. 17, 164–239.

Koskinen, A. 1992. Pienyrityksen johtaminen – erilaiset yrittäjät ja yritysten kehitysvaiheet. In: Uudistuva pienyritys. (toim.) Jahnukainen I. Jyväskylä: Gummerus kirjapaino Oy. Ekonomia-sarja, 115–117.

- Lainema, M. 2011. Enkeleitä, onko heitä? (toim.) Porevirta, A. & Talasmaa-Lainema, T. Helsinki: Denali.
- Laitinen, E. K. 2007. Yritysten kasvu ja tunnusluvut: kasvun, kannattavuuden ja rahoituksen yhteys eteläpohjalaisilla yrityksillä. Teoksessa: Varamäki Elina, Matleena Saarakkala & Erno Tornikoski (toim.): Kasvuyrittäjyyden olemus ja pk-yritysten kasvustrategiat Etelä-Pohjanmaalla. Seinäjoen ammattikorkeakoulun julkaisusarja A. Tutkimuksia 5. Seinäjoki. 166–203.
- Lauriala, J. 2004. Pääomasijoittaminen. Helsinki: Edita Publishing Oy, 15–50.
- Liittunen, H. Storhammar, E. & Tohmo, T. 2004. Yrittäjyys ja kehittyvä toimintaympäristö. Kansantaloudellinen aikakauskirja – 100. vsk – KAK 2/2004, 137–146.
- Limére, A., Laveren, E., Van Hoof, K. & Cleeren, K. (2003). A classification model for firm growth on the basis of ambitions, external potential and resources of decision tree induction. RENT XVII, Research in Entrepreneurship and Small Business. November 20–21, 2003, Londz, Poland.
- Martikainen, M. & Nikkinen, J. 10.9.2004. Suomalaisten pk-yritysten menestyminen ja kasvu: kasvun determinantit, innovatiivisuus ja eri yritysrakenteet. [Verkojulkaisu]. Helsinki: Suomen yrittäjät ry. Julkaisusarja. [Viitattu 5.5.2014]. Saatavana: [http://www.yrittajat.fi/File/ee21796b-850e-48c4-bb42-4ebe5e15324e/Pk\\_yrityksetPK.pdf](http://www.yrittajat.fi/File/ee21796b-850e-48c4-bb42-4ebe5e15324e/Pk_yrityksetPK.pdf)
- Miksi Grow Up? 2014. [Verkkosivu]. Grow Up yritysten kasvukilpailu. [Viitattu 26.4.2014]. ELY-keskus, Etelä-Pohjanmaan Kauppakamari, Frami Oy, Yrittäjät Etelä-Pohjanmaa, Seamk, JoinIn, Viestintätoimisto Tenho, Mainostoimisto Semio. Saatavana: <http://kasvukilpailu.fi/>
- Mitä pääomasijoittaminen on? [Verkkosivu]. FVCA: Suomen pääomasijoitusyhdistys ry. [Viitattu 28.9.2014]. Saatavana: <http://www.fvca.fi/yrittajalle>
- Naldi, L. & Sjöberg, K. 2003. Entrepreneurial and growth: The role of the CEO, managers and board of directors. RENT XVII, Research in Entrepreneurship and Small business. November 20–21, 2003, Londz, Poland.
- Niskanen, J. & Niskanen M. 2013. Yritysrahoitus. 7. uud. p. Helsinki: Edita. Sarja:Business.
- Pankit Suomessa 2013 30.4.2014. [Verkojulkaisu]. Helsinki: Finanssialan Keskusliitto. Julkaisut ja tutkimukset 2014. [Viitattu 10.5.2014]. Saatavana: [http://www.fkl.fi/materiaalipankki/julkaisut/Julkaisut/Pankit\\_Suomessa\\_2013.pdf](http://www.fkl.fi/materiaalipankki/julkaisut/Julkaisut/Pankit_Suomessa_2013.pdf)



- Pankkibarometri. 7.3.2014. [Verkkajulkaisu]. Helsinki: Finanssialan Keskusliitto, Julkaisut. [Viitattu 11.5.2014]. Saatavana: [http://www.fkl.fi/materiaalipankki/julkaisut/Julkaisut/Pankkibarometri\\_I\\_2014.pdf](http://www.fkl.fi/materiaalipankki/julkaisut/Julkaisut/Pankkibarometri_I_2014.pdf)
- Porter, M. E. 1985. Competitive advantage: creating and sustaining superior performance, with a new introduction. New York: Free Press.
- Pye M. 7.8.2014. Venäjän vastapakotteet iskevät lähialueen maihin – EU-maista suurin kärsijä on Liettua. [Verkkajulkaisu]. Helsinki: Yle uutiset. [Viitattu 17.8.2014]. Saatavana: [http://yle.fi/uutiset/venajan\\_vastapakotteet\\_iskevat\\_lahialueen\\_maihin\\_eu-maista\\_suurin\\_karsija\\_on\\_liettua/7399348](http://yle.fi/uutiset/venajan_vastapakotteet_iskevat_lahialueen_maihin_eu-maista_suurin_karsija_on_liettua/7399348)
- Rahoituksen hakeminen. [Verkkosivu]. Finnvera. [Viitattu 20.5.2014]. Saatavana: <http://www.finnvera.fi/Kasvu-ja-kilpailukyky/Rahoituksen-hakeminen>
- Saarakkala, M. 2005. Pk-yrityksen kasvupolut: Casetutkimus teollisen alan mikroyritysten kasvusta pk-yrityksiksi. Vaasan yliopisto, Kauppatieteellinen tiedekunta, Johtamisen laitos.
- Selvitys omistaja- ja kasvuyrittäjyyden olemuksesta Suomessa. Maaliskuu 2013. EK & Nordea. [Verkkajulkaisu]. Helsinki: Elinkeinoelämän keskusliitto. [Viitattu 4.5.2014]. Saatavana: [http://ek.fi/wp-content/uploads/EK\\_Nordea\\_netiversio\\_2.pdf](http://ek.fi/wp-content/uploads/EK_Nordea_netiversio_2.pdf)
- Sijoittajan löytyminen: Sopivan pääomasijoittajan löytyminen. [Verkkajulkaisu]. Helsinki: Suomen pääomasijoitusyhdistys ry. [Viitattu 11.5.2014]. Saatavana: [http://www.fvca.fi/yrittajalle/sijoittajan\\_loytyminen](http://www.fvca.fi/yrittajalle/sijoittajan_loytyminen)
- Sijoittajan vero-opas 2013. Helsinki: Pörssisäätiö.
- Sorama, K. Saarakkala, M. Järvenpää, M. Kohtamäki, M. Laitinen, E. K., Länsiluoto, A., Petäjä, E. Tornikoski, E. Varamäki, E., Heikkilä, T. & Lautamaja, M. 2009. Yritysten kasvu alueellisesti Suomessa. Helsinki: Tekes. Sarja: Tekesin katsaus, 1797–7339; 245. Seinäjoen ammattikorkeakoulu, Liiketalouden, yrittäjyyden ja ravitsemisalalan yksikkö.
- Stanworth, M. J. K & Curran, J. 1973. Management Motivation in the Smaller Business. Surray, Great Britain: Unwin Bros Limited.
- Työvoimatutkimus: Helmikuun työttömyysaste 9,1 prosenttia. 25.3.2014. [verkkajulkaisu]. Helsinki: Tilastokeskus [viitattu: 30.3.2014]. Saatavana: [https://www.stat.fi/til/tyti/2014/02/tyti\\_2014\\_02\\_2014-03-25\\_tie\\_001\\_fi.html](https://www.stat.fi/til/tyti/2014/02/tyti_2014_02_2014-03-25_tie_001_fi.html)
- Valtioneuvoston viestintäosaston tiedote 135/2013: Hallitus on sopinut valtiontalouden kehyksistä: Vahva panostus kasvuun, työllisyyteen, oikeudenmukaisuuteen ja vakauteen. 21.3.2013. 18.30. [Verkkajulkaisu].

Helsinki: Valtionneuvosto. [Viitattu 3.5.2014]. Saatavana:  
<http://valtioneuvosto.fi/ajankohtaista/tiedotteet/tiedote/fi.jsp?oid=380061>

Varamäki, E. Saarakkala, M. & Tornikoski, E. (toim.) 2007. Kasvuyrittäjyyden olemus ja pk-yritysten kasvustrategiat Etelä-Pohjanmaalla. Seinäjoki: Seinäjoen ammattikorkeakoulu. Seinäjoen korkeakoulun julkaisusarja A. Tutkimuksia 5.

Videoesittely Finnveran toiminnasta. [Verkkajulkaisu]. Finnvera. [Viitattu 20.5.2014]. Saatavana: <http://www.finnvera.fi/>

Virtanen, M. 1999. Strateginen yrittäjyys: Yrityksen kasvu- ja rahoitusstrategiat. (toim.) Lehtonen, P. Helsinki: Kauppakaari, 124–127.

Yrityksille: Rahoitusta yritysten kehitysprojekteihin. [Verkkajulkaisu]. Helsinki: Tekes. [Viitattu 18.5.2014]. Saatavana: <http://www.tekes.fi/rahoitus/yrityksille/>

Yrityskatsaus 2013. Näkökulmia elinkeinopolitiikkaan, yrityksiin ja yrittäjyyteen. 2013. [Verkkajulkaisu]. Työ ja elinkeinoministeriö. Sarja: 25/2013. [Viitattu 20.8.2014] Saatavana:  
[http://www.tem.fi/files/37613/TEMjul\\_25\\_2013\\_web\\_07102013.pdf](http://www.tem.fi/files/37613/TEMjul_25_2013_web_07102013.pdf)

Yrityskatsaus 2014: Murroksia ja uudistumista. 2014. [Verkkajulkaisu]. Työ ja elinkeinoministeriö. Sarja: 39/2014. [Viitattu 2.11.2014]. Saatavana:  
[https://www.tem.fi/ajankohtaista/julkaisut/kilpailukyky/yrityskatsaus\\_2014\\_murroksia\\_ja\\_uudistumista.97985.xhtml](https://www.tem.fi/ajankohtaista/julkaisut/kilpailukyky/yrityskatsaus_2014_murroksia_ja_uudistumista.97985.xhtml)

Yritysrahoitus: Kestävää hyvinvointia edistävää liiketoimintaa. [Verkkajulkaisu]. Helsinki: Sitra. [Viitattu 18.5.2014]. Saatavana:  
<http://www.sitra.fi/sitra/yritysrahoitus>

Yritysrahoituskysely. 2013. [Verkkajulkaisu]. Helsinki: Suomen Pankki. [Viitattu 18.4.2014]. Saatavana:  
[http://www.suomenpankki.fi/fi/julkaisut/selvitykset\\_ja\\_raportit/rahoituskyselyt/pages/default.aspx](http://www.suomenpankki.fi/fi/julkaisut/selvitykset_ja_raportit/rahoituskyselyt/pages/default.aspx)

Yritystukien sähköinen asiointi. [Verkkosivu]. Elinkeino-, liikenne- ja ympäristökeskus. [Viitattu 20.5.2014]. Saatavana: [http://www.ely-keskus.fi/web/ely/yritystukien-sahkoinen-asiointi#.U3r5Evl\\_vE5](http://www.ely-keskus.fi/web/ely/yritystukien-sahkoinen-asiointi#.U3r5Evl_vE5)

## LIITTEET

Liite 1. Kyselyn saate

Kasvuyrityksen haasteet ulkopuolisen rahoituksen suhteen

Hei,

Olen liiketalouden opiskelija Seinäjoen ammattikorkeakoulussa ja teen opinnäytetyöni eteläpohjalaisten kasvuyritysten ulkopuoliseen rahoitukseen liittyen. Asiakastiedon tilinpäätöstilastojen mukaan teidän yrityksenne on 2009-2011 ajanjaksolla Etelä-Pohjanmaan eniten kasvaneiden yritysten joukossa.

Kyselyyn vastaaminen on täysin luottamuksellista. Yksittäistä vastaajaa ei tule ilmi missään vaiheessa.

Toivon, että vastaatte kyselyyn. Kysely koostuu helpoista monivalintakysymyksistä ja siihen vastaaminen vie vain hetken.

Linkki kyselyyn löytyy tämän viestin lopusta.

Lämmin kiitos ajastasi!

Tiia Ylikojola

Liiketalouden opiskelija

Aikuisten AMK tutkinto

Seinäjoen ammattikorkeakoulu

tia.ylikojola@seamk.fi

## Liite 2. Kysymyslomake

## Kasvuyritysten rahoitus Etelä-Pohjanmaalla

**1. Onko yrityksellänne ulkopuolista rahoitusta?**

- kyllä  
 ei

**2. Miten tärkeitä seuraavat asiat ovat rahoituskanavan valinnassa?**

1=ei lainkaan tärkeä, 5= erittäin tärkeä

-

	1	2	3	4	5
luotettavuus	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
helppous	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
nopeus	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
tuttuus	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
hintaa	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
takaisinmaksuaika	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

**3. Kuinka tyytyväinen olet seuraaviin asioihin tällä hetkellä kokonaisuutena?**

1=erittäin tyytymätön, 5=erittäin tyytyväinen

-

	1	2	3	4	5
rahoituksen saanti ylipäänsä	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
erilaiset rahoitusmuodot	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
rahan hinta/korkotaso	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
tarvittavat vakuudet	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
rahoituksen muut ehdot (esim. laina-aika)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

**4. Kuinka tyytyväinen olet seuraavien rahoitusmuotojen saatavuuteen?**

1=erittäin tyytymätön, 5=erittäin tyytyväinen, 6=en tunne kyseistä rahoitusmuotoa

-

	1	2	3	4	5	6
pankkien lainarahoitus	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
pankkien rahoituslimiitti tai luotollinen tili	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Finnveran rahoitus	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
julkiset tuet/avustukset	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
yksityinen pääomarahoitus	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
joukkorahoitus	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
pikavippirahoitus	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
sukulaisten ja tuttavien antama rahoitus	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

**5.** Oletteko etsineet viime aikoina uusia rahoituskanavia?

- kyllä  
 ei

**6.** Onko yrityksenne saanut viimeisen kahden vuoden aikana hylkääviä rahoituspäätöksiä?

- kyllä  
 ei  
 ulkopuolista rahoitusta ei ole haettu

**7.** Miten suuri on yrityksenne ulkopuolisen rahoituksen tarve tällä hetkellä?

1=ei lainkaan tarvetta, 5=erittäin suuri tarve

-

- 1  2  3  4  5

**8.** Mikäli vastasit edelliseen kysymykseen 4 tai 5, niin mihin tarkoitukseen yrityksenne tarvitsee rahoitusta?

- koneet tai laitteet  
 toimitilat  
 tuotekehitys  
 kansainvälistyminen  
 käyttöpääoma  
 muu, mikä

---

**9. Mikä on mielestäsi suurin ongelma rahoituksessa?**

Valitse vain yksi.

-

- rahoituksen saanti ylipäänsä
- rahan hinta/korkotaso
- vakuuksien puuttuminen
- rahoituspäätösten aikataulut

**10. Millaiset ovat mielestäsi yrityksenne mahdollisuudet saada ulkopuolista rahoitusta?**

1=erittäin huonot, 5=erittäin hyvät

-

- 1
- 2
- 3
- 4
- 5

**11. Onko jokin yrityksenne investointi tai kehittämishanke jäänyt toteutumatta rahoituksen saamisen vuoksi?**

- kyllä, mikä on jäänyt toteutumatta?

- 
- ei

**12. Onko yrityksenne tuleva kasvu riippuvainen rahoituksen saatavuudesta?**

1=ei lainkaan 5=erittäin paljon

-

- 1
- 2
- 3
- 4
- 5

**13. Jos nyt järjestäisit yrityksenne ulkopuolista rahoitusta uudelleen, valitsisitko samoja rahoituslähde kuin mitä yritys käyttää tällä hetkellä?**

- en missään nimessä
- ehkä en
- en osaa sanoa
- luultavasti
- ehdottomasti

Pääomarahoitus

-

**14. Käyttääkö tai onko yrityksenne joskus käyttänyt pääomarahoitusta?**

kyllä

ei

**15.** Miten hyvin tunnet pääomarahoitusta?

1=en lainkaan, 5=erittäin hyvin

-

1  2  3  4  5

**16.** Miten kiinnostavana koette pääomarahoituksen hyödyntämisen lähitulevaisuudessa oman yhtiön kannalta?

1=ei lainkaan kiinnostavana, 5=erittäin kiinnostavana

-

1  2  3  4  5

**17.** Tiedätkö, mistä voisi hakea pääomarahoitusta?

kyllä

en

**18.** Millaisena koet pääomarahoituksen saannin?

1=erittäin helppoa, 5=erittäin vaikeaa

-

1  2  3  4  5

**19.** Onko yrityksenne hallituksessa tällä hetkellä perheen ulkopuolisia jäseniä?

kyllä

ei

**20.** Jos rahoituksen saamisen (esim. kehittämishankkeen toteutumiseen) ehtona olisi, että yrityksen hallitustyöskentelyyn osallistuisi hallituksen ulkopuolinen henkilö, kuinka mielellänne suostuisitte rahoitusta ja sallisitte hallitukseen ulkopuolisten edustajien läsnäolon?

1=en suostuisi missään tilanteessa, 5= suostuisin erittäin mielelläni

-

1  2  3  4  5

Vastajaan liittyvät taustatiedot

-

**21. Sukupuoli**

- mies
- nainen

**22. Ikä**

- alle 40 vuotta
- 41-55 vuotta
- yli 55 vuotta

**23. Koulutustausta**

- kansakoulu/keskikoulu/peruskoulu
- ylioppilastutkinto/lukio
- ammatillinen tutkinto
- yliopisto-, korkeakoulu- tai ammattikorkeakoulututkinto

**24. Kuinka vanha yritys on?**

- alle 3 vuotta
- 4-10 vuotta
- yli 10 vuotta

**25. Kuinka kauan olet toiminut yrittäjänä?**

- alle 3 vuotta
- 4-10 vuotta
- yli 10 vuotta

**26. Yrityksen liikevaihto kolmena edellisenä vuotena (noin)**

euroina

-

2011



---

2012

---

2013

---

**27.** Yrityksen koko yrittäjä mukaan lukien

- 1 työntekijä
- 2-4 työntekijää
- 5-10 työntekijää
- yli 10 työntekijää

**28.** Yrityksen toimiala (valitse parhaiten sopiva)

- Kauppa, myynti
- Teollisuus
- Rakentaminen
- Kuljetus ja varastointi
- Palveluala
- Joku muu