

Selja Kuhalampi

Pk-yritysten kansainvälistymisen rahoitus

Maatalouskoneita ja -tuotteita valmistavat yritykset

Metropolia Ammattikorkeakoulu

Tradenomi

Liiketalous

Opinnäytetyö

Marraskuu 2018

Tekijä Otsikko	Selja Kuhalampi Pk-yritysten kansainvälistymisen rahoitus
Sivumäärä Aika	49 sivua + liite Marraskuu 2018
Tutkinto	Tradenomi
Koulutusohjelma	Liiketalous
Suuntautumisvaihtoehto	Laskenta ja rahoitus
Ohjaaja	lehtori Raija Olkkola
<p>Tämän opinnäytetyön tarkoitus on tutkia maatalouskoneita ja -tuotteita valmistavien pienten ja keskisuurten eli pk-yritysten kansainvälistymistä ja sen rahoitusta. Rahoituksen kannalta on oleellista selvittää, millaisia vaihtoehtoja yritykset ovat käyttäneet kansainvälistymisensä rahoitukseen sekä ovatko yritykset kohdanneet rahoitusongelmia. Opinnäytetyössä tutkitaan myöskin kansainvälistymisen vaikutuksia yrityksen taloudelliseen tilanteeseen. Lisäksi opinnäytetyössä selvitetään kansainvälistymisen motiivit ja merkittävät tekijät kansainvälistymisen onnistumisen kannalta.</p> <p>Teoreettinen viitekehys on pohja koko tutkimukselle ja sen tarkoitus on tukea opinnäytetyön tuloksia. Opinnäytetyön tavoitteena oli luoda käsitys kansainvälistymisestä ja siihen käytettävistä rahoitusvaihtoehdoista, joita tutkitaan laadullista tutkimusmenetelmää käyttäen. Haastattelut on toteutettu teemahaastatteluilla. Haastatellut henkilöt työskentelevät maatalouskoneita ja -tuotteita valmistavassa yrityksissä.</p> <p>Yritykset olivat kaikki Euroopan unionin määritelmän mukaisia pk-yrityksiä. Kaikki haastateltavana olleet mainitsivat kansainvälistymisen syyksi kapeat kotimaanmarkkinat. Yritykset ovat käyttäneet hyvin erilaisia rahoitusvaihtoehtoja, poikkeuksena, että kaikki ovat käyttäneet omaa pääomaa. Yritykset ovat käyttäneet kansainvälistymisen rahoitukseen rembursia, luottovakuutuslaitoksia, pitkiä maksuaikoja, ELY-keskuksen avustuksia, Finnveran myöntämää vientitakausta ja osa yrityksistä osallistuu Business Finland Agrotechnology -ohjelmaan. Kansainvälistyminen ei ole vaikuttanut negatiivisesti yritysten taloudelliseen tilanteeseen. Ainoastaan yhden yrityksen talous on kärsinyt kansainvälistymisprojektin epäonnistumisesta vuonna 2014, mikä vaikuttaa sen taloudelliseen tilanteeseen tänä päivänäkin.</p> <p>Johtopäätöksenä todettiin, että kansainvälistymisen motiivit olivat kaikilla maatalouskoneita ja -tuotteita valmistavilla yrityksillä samat. Kotimaanmarkkinat eivät tarjoa tarpeeksi suurta ostovoimaa, joten kansainvälistyminen on toimialalla välttämätöntä. Yritykset ovat käyttäneet erilaisia rahoitusvaihtoehtoja kansainvälistymiseen, mutta kaikille yhteinen piirre oli oman pääoman käyttäminen kansainvälistymisen rahoituksena. Opinnäytetyössä haastattelujen avulla saadut tulokset vastaavat työ- ja elinkeinoministeriön vuonna 2017 tekemän tutkimuksen tuloksia, joka koski pk-yritysten kansainvälistymistä.</p>	
Avainsanat	kansainvälistyminen, rahoitus, pk-yritys, maatalouskoneet, maataloustuotteet

Author Title	Selja Kuhalampi Funding the internationalization of SMEs
Number of Pages Date	49 pages + appendix November 2018
Degree	Bachelor of Business Administration
Degree Programme	Economics and Business Administration
Specialisation option	Accounting and Financing
Instructor	Raija Olkkola, Senior Lecturer
<p>The purpose of this thesis was to examine internationalization and funding of small and medium sized enterprises manufacturing agricultural machines and products. It is essential to examine the funding options which the enterprises have used to fund internationalization, and any financing problems they may have encountered. The purpose of the thesis was also to find out if internationalization affected on the enterprises' finances. This thesis examines the main reasons of internationalization and factors behind succeeding in it.</p> <p>The theoretical framework is the base for whole thesis and its purpose is to support findings. The main objective was to create an understanding of internationalization and of options that can be used to fund it. This thesis was carried out as qualitative research. The interviews were done by using themed interviews.</p> <p>Enterprises which participated in the study are all small and medium enterprises by the definition of European Union. All the enterprises addressed that the main reason for internationalization was small domestic markets. All enterprises have used different options to fund their internationalization. The only exception was that all of them had used equity for funding. Enterprises had used documentary credit, credit insurance companies, long payment times, benefits of Centre for Economic Development, Transport and the Environment, export receivable guarantees by Finnvera and, some of the enterprises are participating in the Business Finland Agrotechnology -program. Internationalization hasn't had a negative impact on enterprises' finances with the only exception of one enterprise. The Enterprise internationalized unsuccessfully which led on financial issues the enterprise still suffers from.</p> <p>According to the results, all small and medium enterprises which took part in the study had the same reason for internationalization. They manufacture machines and products for a small clientele which indicates that internationalization is essential on the field. The enterprises have used diverse options to fund their internationalization. All enterprises had used equity to fund internationalization. The results were concordant with earlier study of Ministry of Economic Affairs and Employment about internationalization of SMEs.</p>	
Keywords	internationalization, funding, SME, agriculture

Sisällys

1	Johdanto	1
1.1	Aiheen valinta	2
1.2	Tutkimusmenetelmä ja tutkimusongelma	2
1.3	Opinnäytetyön rakenne	3
1.4	Keskeiset käsitteet	4
1.5	Toimialan esittely	4
2	Pk-yrityksen toiminnan laajentaminen	5
3	Kansainvälistyminen	6
3.1	Kansainvälistymisen alkaminen	6
3.2	Tuotteen merkitys	7
3.3	Kilpailuympäristö	8
4	Pk-yrityksen kansainvälistymisen rahoitus	9
4.1	Rahoituksen suunnittelu	11
4.2	Rahoitusvaihtoehdot	12
4.2.1	Oma pääoma	13
4.2.2	Vieras pääoma	14
4.2.3	Yritysten avustukset ja -palvelut	17
5	Tutkimusmenetelmä ja aineistot	18
5.1	Opinnäytetyön tavoite ja aiheen raja	19
5.2	Tutkimusmenetelmä	19
5.2.1	Laadullinen tutkimusmenetelmä	19
5.2.2	Tutkimusmetodien analysointi	20
5.3	Tutkimusongelma ja apukysymykset	21
6	Haastateltavien yritysten esittely	22
6.1	Tampereen Konepajat Oy	23
6.2	Rakennustempo Oy	23
6.3	Piippo Oyj	23
7	Haastattelujen tulosten yhteenveto	24
7.1	Kansainvälistymisen rahoituksen hankkiminen ja vaihtoehdot	24
7.2	Kansainvälistymisen rahoitusongelmat ja vaikutukset yrityksen talouteen	26

7.3	Kansainvälistymisen motiivit ja menestyminen	27
8	Johtopäätökset	30
8.1	Kansainvälistymisen rahoitus ja rahoitusvaihtoehdot	30
8.2	Kansainvälistymisen rahoitusongelmat	32
8.3	Kansainvälistymispalvelut ja -avustukset	32
8.4	Kansainvälistymisen vaikutukset yrityksen talouteen	34
8.5	Kansainvälistymisen motiivit ja menestyminen	35
9	Päätäntö	37
9.1	Opinnäytetyön luotettavuuden arviointi	38
9.2	Opinnäytetyön hyödyllisyys	38
9.3	Jatkotutkimusehdotukset	39
9.4	Opinnäytetyön arviointi	40
	Lähteet	42
	Liitteet	
	Liite 1. Haastattelujen kysymysrunko	

1 Johdanto

Tämän opinnäytetyön tarkoitus on tutkia pienten ja keskisuurten yritysten eli pk-yritysten kansainvälistymistä ja niiden kansainvälistymiseen käyttämiä rahoitusvaihtoehtoja kvalitatiivisen eli laadullisen tutkimusmenetelmän avulla. Aihe on rajattu kohdistumaan suomalaisiin pk-yrityksiin, jotka valmistavat maatalouskoneita ja -tuotteita. Idean aiheeseen sain kyseisellä toimialalla olevalta yrityksen yhteyshenkilöltä. Valintaan vaikutti myöskin omat opinnot ja kiinnostus kansainvälistymistä kohtaan. Pk-yritysten kansainvälistymisen rahoituksesta on olemassa aikaisempia tutkimuksia, esimerkiksi työ- ja elinkeinoministeriön tekemä tutkimus pk-yritysten kansainvälistymisestä vuodelta 2017. Aikaisemmissa tutkimuksissa ei ole perehdytty tarkemmin yritysten mahdollisiin ongelmiin saada rahoitusta kansainvälistymiseen tai niiden käyttämiin rahoitusvaihtoehtoihin.

Pk-yritykset ovat Suomen kansantalouden kannalta merkittäviä työllistäjiä, mutta ne jäävät helposti suurempien yritysten varjoon globaaleilla markkinoilla. Kansainvälisillä markkinoilla hallitsevat suuryritykset, sillä pk-yrityksiltä usein puuttuu kansainvälistymiseen vaadittavat taloudelliset resurssit. (Kananen 2010, 7.) Kotimaanmarkkinat nähdään kuitenkin kohtalaisen rajallisina yritysten kasvamisen kannalta, joten Suomen kansaintalouden näkökulmasta yritysten kansainvälistyminen on tärkeässä asemassa. Pienet markkinat pakottavat yritykset kansainvälistymään, jotta yritykset pystyvät laajentamaan toimintaansa ja kasvamaan. (Melin 2011, 10.)

Rahoitusjärjestelmän toimivuus on elintärkeää talouden vakaalle kehitykselle ja ongelmat sen toimivuudessa heikentävät valtion talouden mahdollisuuksia kasvaa. Yritysten rahoitus on pääpainotteisesti pankkien vastuulla. (Pylkkönen & Savolainen 2013, 55.) Pk-yritykset voivat käyttää myöskin Finnveran ja Tekesin kansainvälistymiseen suunnattuja palveluja. Eniten kansainvälistymispalveluja käyttävät kansainvälistyvät ja voimakkaasti kasvuhakuiset pk-yritykset. (Rikama 2017, 18.)

Suomessa pk-yritykset tuottavat noin 60 prosenttia kokonaistuotannosta ja työllistäjänä niiden merkitys on huomattava. Pankit ovat pk-yritysten yksi tärkeimmistä rahoituksenlähteistä ja rahoituksen saatavuuden hankaloituminen sekä ehtojen kiristyminen vaikuttaa suoraan pk-yrityksiin. (Kauko & Pylkkönen & Savolainen & Vauhkonen 2016.) Kansainvälistymistä harkitseville ja kasvuhakuisille pk-yrityksille rahoituksen saatavuus on

tärkeä tekijä. Yli 15 prosenttia yrityksistä, jotka ovat kansainvälisiä, ilmoittivat suunnitelun hankkeen suurimmaksi esteeksi heikon rahoituksen saatavuuden. Rahoituksen saatavuus oli kasvuhakuisilla yrityksillä suurin este toiminnan laajentamiselle. (Rikama 2017, 19.)

1.1 Aiheen valinta

Opinnäytetyön aihe tulisi valita niin, että se tukee aikaisempia opintoja ja kirjoittaja osaa perusteorian aihealueesta. Aihe voi kuitenkin olla opiskellun pääaineen aihealueen ulkopuolelta. Se voi tuoda kirjoittajalle uusia haasteita ja lisätyötä. Aiheen valinnan kannalta on erityisen tärkeää, että aihe kiinnostaa kirjoittajaa, jotta tämän motivaatio pysyy korkealla. Oikeanlaisesta aiheesta voi olla hyötyä myöhemmin tulevilla työtehtävillä. (Kananen 2014, 29.)

Kuten jo johdannon alussa mainittiin, opinnäytetyön aiheenvalintaan vaikuttivat kiinnostus kansainvälistymistä kohtaan ja aikaisemmat opinnot. Olen opiskellut yritysten kansainvälistymistä vain muutaman kurssin verran vaihto-opiskelujen aikana, kun taas rahoitusta olen opiskellut pari vuotta. Päätin yhdistää nämä kaksi, jotta aihe kuitenkin liittyisi opintoihin, mutta toisi myöskin samalla uusia haasteita ja antaisi mahdollisuuden oppia jotain uutta.

Olen kiinnostunut kansainvälisestä urasta, ja siksi toivonkin aiheen valinnasta olevan hyötyä tulevaisuudessa. Kohderyhmän valintaan vaikutti se, että pk-yritykset ovat merkittävä työllistäjä ja idea aiheeseen tuli yhteyshenkilöltä, joka työskentelee maatalouskooneita valmistavassa yrityksessä. Tästä päättelin, että aihetta on oleellista tutkia ja siksi se valikoitui opinnäytetyön tutkittavaksi toimialaksi.

1.2 Tutkimusmenetelmä ja tutkimusongelma

Tutkimuksessa käytetään kvalitatiivista eli laadullista tutkimusmenetelmää. Kvalitatiivisessa tutkimuksessa pyritään tekemään löydöksiä, jotka eivät ole yleistettävissä tai muunnettavissa tilastollisiksi löydöksiksi. Kvalitatiivinen tutkimus tutkii yksittäistä tapusta, eikä kvantitatiivisen eli määrällisen tutkimusmenetelmän tapaan suurempia joukkoja. (Kananen 2014, 18–19.) Haastattelujen etu on, että sen rakennetta voi muuttaa

haastattelutilanteesta riippuen. Etenkin teemahaastattelulle tyypillistä on, että haastattelun aihepiirit ovat selvillä, mutta järjestys voi vaihtua tilanteen mukaan. (Hirsjärvi & Remes & Sajavaara 2009, 205, 208.) Tutkimus toteutetaan teemahaastatteluilla haastatteleamalla henkilöitä, jotka työskentelevät maatalouskoneita ja -tuotteita valmistavassa pk-yrityksessä. Tutkimusmenetelmästä kerrotaan enemmän luvussa 5.

Opinnäytetyön tutkimusongelma on, miten maatalouskoneita ja -tuotteita valmistavat pk-yritykset ovat saaneet rahoitusta kansainvälistymiseen. Opinnäytetyön apukysymykset liittyvät rahoitukseen, jonka kannalta selvitetään, millaisia rahoitusvaihtoehtoja yritykset ovat käyttäneet kansainvälistymiseen sekä ovatko nämä yritykset kohdanneet ongelmia kansainvälistymisen rahoituksen kanssa. Opinnäytetyössä tutkitaan myös kansainvälistymisen vaikutusta yrityksen taloudelliseen tilanteeseen. Kansainvälistymiseen liittyvät apukysymykset selvittävät, mitkä tekijät ovat vaikuttaneet yritysten kansainvälistymiseen ja mitkä tekijät ovat vaikuttaneet kansainvälistymisen onnistumiseen.

1.3 Opinnäytetyön rakenne

Tämän opinnäytetyön johdannossa esitellään opinnäytetyön taustat, tutkimusmenetelmä, tutkimuskysymys ja apukysymykset, joihin etsitään ratkaisua. Ensimmäisessä luvussa esitellään myös aiheen valintaan vaikuttaneet kriteerit, opinnäytetyön keskeiset käsitteet ja esitetään toimiala. Teoreettinen viitekehys on jaettu kolmeen lukuun. Toinen luku kertoo pk-yritysten toiminnan laajentamisen mahdollisuuksista. Kolmannessa luvussa toiminnan laajentaminen rajataan kansainvälistymiseen. Neljännessä luvussa käsitellään yrityksen kansainvälistymisen rahoitusta, sen suunnittelua sekä kansainvälistymisen rahoitusvaihtoehtoja.

Luvussa viisi kerrotaan tarkemmin opinnäytetyön tavoite ja aiheen rajaus, käytetty tutkimusmenetelmä, tutkimusongelma ja apukysymykset. Tämän jälkeen luvussa kuusi esitetään haastatteluihin osallistuneet yritykset, luvussa seitsemän esitetään haastattelujen tuloksien yhteenveto ja luvussa kahdeksan esitetään niistä seuranneet johtopäätökset. Yhdeksännessä luvussa arvioidaan opinnäytetyön luotettavuus, tulosten hyödyllisyys, esitetään jatkotutkimuksien mahdollisuudet sekä arvioidaan opinnäytetyö kokonaisuudessaan.

1.4 Keskeiset käsitteet

Tämän luvun tarkoitus on käsitellä tähän opinnäytetyöhön olennaisesti liittyviä käsitteitä. Koko aihepiirin ymmärtämiseen tarvitaan seuraavia käsitteitä, ja ne on määriteltävä, jotta tämä saavutetaan. Keskeisiä käsitteitä ovat pk-yritys, rahoitusongelma ja kansainvälistyminen. Kansainvälistymisen käsite määritellään omassa luvussaan 3.

Euroopan unionin pk-yrityksen määritelmään kuuluu kolme pääkriteeriä, joita määrittelyyn sovelletaan. Pk-yrityksen määritelmässä huomioidaan yrityksen henkilöstömäärä, vuotuinen liikevaihto ja tilikauden taseen loppusumma. Määritelmän mukaan mikro- tai pk-yrityksellä on alle 250 työntekijää, ja sen liikevaihto on yhtä suuri tai alle 50 miljoonaa, tai sen taseen loppusumma on korkeintaan 43 miljoonaa euroa. Kriteerit, jotka koskevat yrityksen henkilöstön määrää, on täytyttävä, jotta yritystä voidaan kutsua pk-yritykseksi. (Euroopan unioni 2015, 10.)

Yritys voi itse päättää, käyttääkö se liikevaihtoon vai taseen loppusummaan liittyvää pk-yrityksen määritelmää. Yrityksille on annettu valinnanvaraa, koska kaupan- ja jakelualan yrityksillä on monesti suurempi liikevaihto kuin valmisteollisuusalan yrityksillä. Tällä valinnanvaralla varmistetaan, että pk-yrityksiä kohdellaan tasapuolisesti. Laskelmiin pk-yrityksen tulisi käyttää viimeisimmän tilinpäätöksen tietoja. Yritykset, jotka ovat vasta perustettuja, voivat hyödyntää liiketoimintasuunnitelman muodossa olevaa ilmoitusta, joka sisältää tilivuoden aikana tehdyn luotettavan arvion. Tätä voidaan hyödyntää siihen asti, kunnes yritys tuottaa liikevaihtoa. (Euroopan unioni 2015, 10–11.)

Rahoitusongelmaksi kutsutaan tilannetta, jossa menot edeltävät tuloja. Kassatulojen ja kassamenojen ristiriidasta yritykselle syntyy rahoitustarve. Rahoitusongelman ratkaisun suunnittelussa tulee miettiä, mihin pääomaa sijoitetaan, investointien summa ja mistä pääomat saadaan. (Leppiniemi & Lounasmeri 2018.)

1.5 Toimialan esittely

Suomalaiset maatalouskoneita ja -tuotteita valmistavat yritykset ovat tunnettuja tuotteiden korkeasta laadusta sekä tuotteidensa ominaisuuksista mukautua mihin tahansa toimialan vaatimaan tilanteeseen. Yritykset ovat innovatiivisia, luotettavia toimittajia ja tarjoavat laajoja tukijärjestelmiä. Suomalaiset maatalouskoneita ja -tuotteita valmistavat yri-

tykset ovat tottuneet haastaviin olosuhteisiin ja niiden on valmistettava tuotteita sen mukaan. Haastavat olosuhteet vaativat sen, että tuotteet kestävät vaaditut olosuhteet. Yritykset tekevät yhteistyötä tuotteidensa loppukäyttäjien kanssa, joiden avulla ne panostavat tuotekehitykseen kehittääkseen tuotteitansa entistä paremmaksi. (Business Finland 2018a.)

Maatalouskoneita ja -tuotteita valmistavat yritykset ovat tunnettuja globaaleilla markkinoilla tuotteiden korkeasta laadusta, koska melkeinpä kaikilla alalla toimivilla yrityksillä on ISO-laadunhallintasertifikaatti ja ympäristösertifikaatti. Toimialalla on hyvin yleistä, että yritykset toimivat yhteistyössä tuotteiden loppukäyttäjien kanssa, jotta yritykset pystyvät suorittamaan laadunvalvontaa ja tuotteiden testausta. Tämän avulla yritykset pystyvät vastaamaan asiakkaidensa tarpeisiin. (Business Finland 2018d.)

Liiketoiminnan kehittäminen toimialalla edellyttää maksuvalmiudesta huolehtimista. Yrityksen on myös suunniteltava vakaata pääoman käyttöä. Riskienhallinnalla, vakaalla pääomalla ja rahoitusrakenteella on tärkeä asema kasvun suunnittelussa ja sen onnistumisessa, sillä toimiala on hyvin suhdanneherkkä. Yrityksen tulee tunnistaa omat liike-toimintansa vahvuudet, jotta se pystyy laajentamaan toimintaansa onnistuneesti. Erityisesti pk-yrityksillä ei ole välttämättä koon kautta tullutta kustannusetua, joten niiden on keskityttävä tuotteiden laatuun ja erikoistuotteiden tuottamiseen. (Manni & Riipinen & Niskanen & Karhu & Järvenpää 2009, 67, 68, 94.)

2 Pk-yrityksen toiminnan laajentaminen

Suomen talous on kehittynyt viime vuosina kohtalaisen hitaasti, viimeisten tutkimusten mukaan näkymät ovat kuitenkin kohenemassa yritysten näkökulmasta. Yritykset, jotka haluavat laajentaa toimintaansa ja kasvaa, ovat niitä yrityksiä, joiden varassa yrityssektorin kasvu on. (Rikama 2017, 4.) Rahoitusjärjestelmän toimivuus on yksi edellytyksistä, jotta talouskehitystä tapahtuu ja sen toimivuuden muutokset huonompaan haittaavat talouden mahdollisuuksia kasvaa (Pylkkönen & Savolainen 2013, 55).

Yritysten toimintaympäristölle olennainen ominaisuus on se, että muutos on jatkuvaa. Yksi toiminnan tehostamisen mahdollisuus on myynnin kasvattaminen kotimarkkinoilla, mutta tällä on usein vain lyhytaikaiset vaikutukset. Toinen tapa tehostaa toimintaa on

laajentaa yrityksen toimintaa ulkomaanmarkkinoille, eli niin sanotusti kansainvälistyminen. Jos tuote tai yrityksen tarjoama palvelu menestyy kotimaanmarkkinoilla, on hyvin todennäköistä, että kysyntää on kansainväliselläkin tasolla. (Kananen 2010, 12.) Mahdollisuus laajentaa liiketoimintaa Suomen markkinoilla ovat hyvin rajalliset, joten kasvaminen on usein mahdollista ainoastaan kansainvälistymisen kautta. Kansainvälistyminen tuo mukanaan usein mahdollisuuksia sekä haasteita, sillä kansainvälisesti menestyksellinen toiminta on myös vaativaa uudessa toimintaympäristössä. (Larimo & Kontkanen & Laukkanen 2004, 215–216.)

3 Kansainvälistyminen

Kansainvälistyminen on kotimarkkinoiden ulkopuolelle suuntautuvaa liiketoimintaa. Se voi myöskin käsittää eri maiden väliset kaupankäynnit, jotka eivät ole riippuvaisia toimialasta. (Larjovuori & Laiho & Talonen 2004, 21.) Kansainvälistymistä suunniteltaessa ensimmäinen vaihe on tarkkojen analyysien tekeminen kansainvälistymisen kannattavuudesta, minkä jälkeen seuraa kohdemaanvalinta. Nykyään kohdemaista on usein laajalti tietoa saatavilla Internetissä. Kohdemaan tilastoja hyödyntämällä yritys voi tehdä päätelmiä kohdemaasta ja sen taloudellisesta tilanteesta. Jo olemassa olevin tilastojen hyödyntäminen on myöskin edullinen vaihtoehto yritykselle. (Kananen 2010, 9.)

3.1 Kansainvälistymisen alkaminen

Yrityksen kansainvälistymisen syyt voivat olla hyvin vaihtelevat. Jotkin yritykset ovat suunnitelleet kansainvälistymistä pitkään, toiset haluavat vain kokeilla onneansa ulkomaanmarkkinoilla tai kansainvälistyminen voi olla viimeinen mahdollisuus pitää yritystoimintaansa yllä. Kansainvälistyminen voi käynnistyä ulkoisesta impulssista, jolloin ulkomainen asiakas haluaa ostaa yrityksen tuotteita kotimarkkinoidensa ulkopuolelta. Ylipääntään vientitoiminnan käynnistämiseen on usein syy, joka liittyy keskeisesti yrityksen toiminnan kehittämiseen. Kansainvälistyminen on mahdollista vientitoiminnan kautta, eli yritys myy tuotteitaan kotimaan ulkopuoliselle asiakkaalle. Mahdollinen kansainvälistymisen muoto on myös tuonti, esimerkiksi raaka-aineiden, komponenttien tai muiden myytävien tuotteiden tuominen kotimaahan. (Kananen 2010, 11.)

Usein yrityksen kansainvälistymisprosessi alkaa yritykselle tulleesta tarjouspyynnöstä tai muusta potentiaalisesta kiinnostuksesta sen tuotteita kohtaan ulkomaiselta ostajalta. Vientivalmiuksia arvioidessa yrityksen tulisi luoda perusta kansainvälistymiselle, jonka yhteydessä sen tulisi arvioida kohdemarkkinat ja jakelijat. (Melin 2011, 17–18.) Etenkin vientiä harkitessa markkinoille pääsyä helpottaa, jos yritys valitsee itsellensä edustajan. Valitsemalla edustajan yritys voi saada arvokasta tietoa ja edustaja toimii yrityksen nimissä. Edustaja saa usein myyntiprovision työstään. (Pirnes & Kukkola 2002, 84.)

Yritys voi käyttää kansainvälistymiseen myös jälleenmyyjää, joka toimii itsenäisenä yrittäjänä. Yrittäjä tilaa tuotteita, joita se myy eteenpäin loppuasiakkaalle. Yrittäjä on itse vastuussa myyntityöstä ja palkkion hän saa myyntivoittona. (Scarabattoli 2015.) Tätä kutsutaan suoraksi vienniksi, jolloin yritys käyttää väliportaana ulkopuolista toimijaa, joka toimii kyseisessä kohdemaassa. Ulkopuolinen toimija hoitaa yrityksen tuotteiden myynnin ja markkinoinnin tuotteiden loppukäyttäjille. Etuna suorassa viennissä ovat välittäjän myötä syntyvät kustannussäästöt, sillä yritys ei tarvitse niin paljon ulkomaisia kontakteja. Haasteena on kuitenkin palautteen saaminen loppukäyttäjältä, sillä yritys ei välttämättä saa kontaktia loppukäyttäjään asiakaskontaktien vähäisyyden vuoksi. Muita viennin muotoja ovat välitön vienti, jossa ei käytetä ulkopuolisia toimijoita, sekä epäsuora vienti, jossa taas yritys käyttää kotimaisia välijäseniä. (Kananen 2010, 46–47.)

Pk-yritykset voivat harjoittaa kansainvälisillä markkinoilla sopimusvalmistusta, kansainvälistä lisensiointia tai franchising-toimintaa sekä yrityksellä voi mahdollisesti olla tytäryhtiö tai yhteisyritys ulkomailla (Rikama 2017, 6). Nopea tapa päästä kohdemaan markkinoille on yksikön osto, jolloin yritys saa käyttöönsä jo valmiiksi toimivan jakeluverkoston ja toimittajat sekä kohdemarkkinat tuntevan henkilöstön. Aina ei ole ostettavia yksiköitä tarjolla, joten markkinoille pääseminen tätä kautta ei välttämättä ole nopein tapa. (Kananen 2010, 73–75.)

3.2 Tuotteen merkitys

Yrityksen kykyyn kilpailla globaaleilla markkinoilla vaikuttavat sen tuotteet. Tuotteiden menekkiin vaikuttavat monet eri tekijät. Yritykset voivat kilpailla hinnoittelulla paikallisten yritysten kanssa, jolloin tuotteen hinnan on oltava sopivalla tasolla sen kilpailuympäristöön nähden. Kuitenkaan pelkkä hinnoittelu ja sitä kautta tuleva menekki ei riitä, sillä tuottojen on katettava tuotteen kustannukset. (Pirnes & Kukkola 2002, 65, 67.) Yritys voi

kilpailla myös tuotteidensa laadulla. Esimerkiksi sääolosuhteet, kuten kylmyys ja kosteus, voivat vaikuttaa etenkin koneiden toimivuuteen kohdemaassa. Muuttuvat olosuhteet tulee huomioida tuotteiden suunnittelussa. (Kananen 2010, 97–98.)

Kansainvälistymisen suunnittelussa yrityksen on selvitettävä tuotteensa soveltuvuus kansainvälisille markkinoille (Melin 2011, 17). Tuotteen kelpoisuutta arvioitaessa on yrityksen tutustuttava kohdemaansa markkinoihin. Yleisellä tasolla yritys voi miettiä, miten tuote erottuu kilpailevista tuotteista ja onko sen laatu kohdemaan vaatimusten mukainen. (Pirnes & Kukkola 2002, 93–94.) Tuotekehityksen kautta yritys voi hakea kasvua niin ulkomaisilla kuin kotimarkkinoilla. Tuotekehitys on kallista, mutta välttämätöntä, jotta yrityksen menestyminen markkinoilla on taattu. (Kananen 2010, 13.)

3.3 Kilpailuympäristö

Rajalliset kotimaanmarkkinat ovat usein motiivina kansainvälistymiselle, sillä Suomen markkina-alue ei tarjoa kovin suurta ostovoimaa. Jotta tuotteiden myyminen ja markkinointi pienillä kotimaanmarkkinoilla olisi taloudellisesti kannattavaa, on tuotteiden oltava sellaisia, jotka sopivat kaikille kuluttajille. Kehittyminen avoimilla markkinoilla on päinvastaista, jossa kasvavassa määrin yksilöidyt ja vaihtelevat tuotteet valtaavat alaa. Yritykset joutuvat joko tyytymään kaventuviin kotimaanmarkkinoihin tai kansainvälistymään. (Pirnes & Kukkola 2002, 89–90.)

Melkein kaikki toimialat kohtaavat globaalilla tasolla kilpailua talouden kansainvälistymisen vuoksi. Suomessa kilpailuun on erityisesti vaikuttanut EU-jäsenyys sekä euroon siirtyminen, jotka ovat toimineet helpottavina tekijöinä Euroopan sisämarkkinoille pääsemiseksi. Jatkuvan kilpailun vallitessa yritysten osaaminen ja kyky kehittyä ovat nousseet merkittävään asemaan. (Larjovuori ym. 2004, 9.) Vaikka globaalit markkinat nähdään houkuttelevina, on suomalaisten pk-yritysten vienti alhaisempaa verrattuna tanskalaisiin tai ruotsalaisiin yrityksiin (Rikama 2017, 10).

Yrityksen menestymiseen globaalissa kilpailuympäristössä vaikuttavat eri tekijät riippuen yrityksen ominaisuuksista, toimialasta ja markkina-alueesta. Yritys tarvitsee menestyäkseen huolellisesti ja pitkälle suunnitellun strategian, jolla se tulee markkinoille. Ennakointi kansainvälistymistä suunniteltaessa on elintärkeää yritykselle jatkuvasti muuttuvassa toimintaympäristössä. (Larimo ym. 2004, 216.) Merkittävä tekijä menestymisen kannalta

on henkilöstön osaaminen niin kansainvälistymisessä kuin viennissä. Tämä on tärkeää suomalaisten yritysten kilpailukyvyille (Larjovuori ym. 2004, 9).

Yrityksille kyky kasvaa ja laajentaa toimintaa on hyvin usein elintärkeää, mutta kasvua voivat estää sisäiset ja ulkoiset asiat. Yksi keskeisimmistä ulkoisista esteistä on rahoituksen hankkiminen toiminnan kehittämiseen ja kasvattamiseen. Rahoituksen saatavuus on yksi suurimmista pk-yritysten ulkoisista esteistä. Rahoituksen saatavuuden ongelmat johtavat helposti siihen, että toiminnan laajentaminen ulkomaanmarkkinoille on rahoitettava yrityksen voittovaroista. (Niskanen & Niskanen & Laukkanen 2007, 327–328, 329.)

4 Pk-yrityksen kansainvälistymisen rahoitus

Yrityksen taloushallinnon tarkoitus on varmistaa toimintaan liittyvien päätösten häiriötön toteutuminen ja tukea tekemillään valinnoilla kannattavuutta. Taloushallinnolla on useita tehtäviä, muun muassa investointien rahoituksen hankinta, tulorahoituksen ja kannattavuustavoitteen tukeminen sekä rahavarojen tuottojen varmistus. (Leppiniemi & Lounasmeri 2018.) Yritys voi rahoittaa omaa toimintaansa hankkimalla pääomaa eri rahoituslähteistä. Sitä voidaan hankkia joko vieraan tai oman pääoman muodossa (Knüpfer & Puttonen 2014, 31, 49).

Yrityksen talouden suunnittelu on erittäin tärkeä osa yrityksen toimintaa ja taloudelliset vaikutukset tulee huomioida päätöksenteossa. Talouden, tavoitteiden saavuttamisen sekä suunnitelmien toteutumisen seuraaminen on hankalaa, jos yritys ei hoida asianmukaisesti taloutensa seuraamista. (Kotro 2007, 12–13.) Rahoituksen tarpeeseen vaikuttavat yrityksen suunnitelmat liittyen toiminnan laajentamiseen ja kasvamiseen, sen ikä sekä toimialan kilpailu (Leppiniemi & Lounasmeri 2018). Erityisesti kansainvälistyminen aiheuttaa yrityksen pääomanhuollolle suurempia vaatimuksia (Pirnes & Kukkola 2002, 158).

Yrityksen toimivan talouden perusta on sen kannattavuus, jolloin sen myyntituotot kattavat yrityksen toiminnasta koituvat kustannukset. Yritykselle on myöskin tärkeää, että sen likviditeetti eli maksuvalmius on sen toiminnan kannalta riittävän hyvä. Maksuvalmius tarkoittaa sitä, että yritys suoriutuu omien kulujensa maksamisesta. Joskus yrityksellä voi kuitenkin olla sellainen tilanne, että sen maksuvalmius on huono. Tämä voi johtua

toiminnan kannattamattomuudesta, mutta myöskin voimakkaasta kasvukaudesta tai lainanlyhennyksistä. (Kotro 2007, 14–15.) Yrityksen tärkein varojenjakotapa on osingonjako, joka ei saa heikentää sen maksuvalmiutta. Tilikauden jälkeiset muutokset maksuvalmiudessa on huomioitava ja on osoitettava, ettei se heikennä maksukykyä. (Koski 2012, 146.)

Optimaalisin yrityksen pääomarakenne olisi, että yrityksellä olisi omaa sekä vierasta pääomaa. Näiden kahden suhde riippuu yrityksen toimialasta, suhdanteista, rahoitusmarkkinoista sekä verotusjärjestelmästä. (Knüpfer & Puttonen 2014, 197–198.) Kansainvälistyessä yritys rahoittaa toimintaansa kaikilla normaaleilla rahoituslähteillä, kuten omalla ja vieraalla pääomalla (Melin 2011, 142).

Yrityksen kansainvälistyminen ja viennin käynnistäminen vaikuttaa sen rahoitustarpeeseen, koska pääomaa sitoutuu enemmän investointeihin ja valmistukseen. Maksuajan merkitys nousee myös merkittäväksi tekijäksi kansainvälistymisessä, sillä monesti ulkomaiset asiakkaat vaativat pidempiä maksuaikoja ja kilpailutilanteesta johtuen yritykset joutuvat myöntämään pidempiä maksuaikoja. Ulkomaankauppaa käyvillä yrityksillä on samanlaiset rahoitusvaihtoehdot käytettävissään kuin Suomessa toimivilla yrityksillä. (Melin 2011, 142) Lisäpääomaa tarvitaan kansainvälistymisprosessissa muun muassa jakeluverkoston luomiseen, pääomankiertoon sekä riskienhallintakustannuksiin. Pääomankiertoon vaikuttavat erilaiset maksukulttuurit ja pidemmät maksuajat. (Pirnes & Kukkola 2002, 158.)

Yrityksen käyttöpääoma tarkoittaa lyhytaikaisiin menoihin sitoutuneita varoja. Tällaisia ovat yrityksen varasto, valmistusprosessi ja myyntisaatavat, joihin asiakkaalle on annettu maksuaikaa. Käyttöpääoman pienetessä tilikauden aikana vapautuu sitä samalla muihin käyttötarkoituksiin, kuten lainanlyhennyksiin. Käyttöpääoman määrän kasvaessa yritys tarvitsee siihen rahoitusta. Käyttöpääoman määrää vähentävät ostovelat. Käyttöpääomaan lukeutuu myös yrityksen kassavarat. (Kotro 2007, 49.) Yritysten on mahdollista vapauttaa käyttöpääomaa yhteisellä konsernitilillä, jota emoyhtiö hallitsee. Konsernitilin etuja on se, että yrityksen ulkoisen rahoituksen tarve pienenee, koko konsernin maksuvalmiudesta saadaan hyvä yleiskuva ja maksuvalmiutta pystytään hallitsemaan. (Aktia, Konsernitili.)

4.1 Rahoituksen suunnittelu

Yritykset voivat suunnitella rahoitustaan tuloslaskelmalla, rahoituslaskelmilla sekä kassabudjetilla. Tiedot näihin budjetteihin kerätään jo olemassa olevista budjeteista sekä tietoa kerätään myös aikaisempien tilikausien tuloksista. Uusi yritys joutuu laatimaan budjetit perustuen pelkkiin arvioihin. (Kotro 2007, 35.) Kansainvälistymisen on oltava suunnitelmallista onnistuakseen. Sen on oltava kytkettynä vahvasti yrityksen koko liike-toimintaan. Kansainvälistyminen on esitettävä toimintasuunnitelmassa sekä yrityksen johdon ja henkilöstön on sitouduttava siihen, jota sen onnistuminen voidaan taata. (Kananen 2010, 26.)

Investointi tarkoittaa yritykselle koituvaa kustannusta, jonka aiheuttamat hyödyt ja tuotot ovat pidempiaikaisia ja jaottuvat useammalle vuodelle. Investointien pitkäaikaisuuden vuoksi yritykset panostavat niiden suunnitteluun. Suunnittelua vaikeuttaa kustannuksien jakautuminen useammalle vuodelle. (Kotro 2007, 115.) Kansainvälistyminen tulisi nähdä investointina, jonka tuottamat hyödyt konkretisoituvat vasta vuosien päästä. Kansainvälistymisen edellytys on, että yritys on valmis panostamaan siihen rahallisesti ja positiiviset kassavirrat tulevat vasta myöhemmin. (Kananen 2010, 26.)

Investointiprosessi alkaa kohteen etsimisellä, hintaan liittyvien asioiden määrittelyllä sekä laskelmien että vaihtoehtojen vertailulla. Tämän vaiheen jälkeen alkaa varsinainen rahoituksen suunnittelu, jonka jälkeen seuraa päätöksenteko. Kohteen kannattavuutta seurataan monia vuosia investoinnin jälkeen ja investoinnin oletus on, että se on vähintään kustannuksiensa arvoinen. (Leppiniemi & Lounasmeri 2018.) Kansainvälistymisen käynnistäminen vaatii yritykseltä riittäviä taloudellisia resursseja, etenkin jos se on suunnitelmallista. Poikkeuksena on tilanne, jolloin kansainvälistyminen käynnistyy ulkomailta tulevan impulssin kautta, jolloin yritys saa itse päättää, alkaako se toimittajaksi. (Kananen 2010, 26.) Kansainvälistyminen sitoo paljon rahaa, muun muassa maksuajat pidentyvät (Melin 2011, 17).

Yritys voi perustella päätöksiään investointilaskelmien perusteella. Siten se pystyy konkreettisesti todistamaan, että investointi on järkevä päätös yrityksen toiminnan kannalta (Koski 2012, 20). Tavanomaisia investointien laskentamenetelmiä ovat nettonykyarvo, sisäisen korkokannan menetelmä, takaisinmaksuajan menetelmä sekä annuiteettimenetelmä (Leppiniemi & Lounasmeri 2018).

Investoinnin kannattavuus tarkoittaa kykyä tehdä tulosta sidosryhmille yritykseen sijoitetulla pääomalla ja siten, että se on riittävä liiketoiminnan menestyksen kannalta. Maksuvalmius, hallinta sekä kannattavuus kulkevat käsi kädessä. Jos yrityksen toiminta on kannattavaa ja se kasvaa maltillisesti, sen maksuvalmius pysyy hyvänä tulorahoituksen kertyessä tasaisesti. (Laukkanen & Laitinen 2007, 342–343.) Investointipäätökseen vaikuttaa lisäksi rahoitustarve sekä miten kansainvälistyminen käynnistetään. Esimerkiksi suorat investoinnit kohdemaahan vaativat enemmän resursseja. (Kananen 2010. 26.)

Investoinnista tulevat tuotot realisoituvat vuosien päästä, mikä aiheuttaa epävarmuutta esimerkiksi rahoittajien kannalta. Ne ottavat tämän huomioon rahan hinnassa. Investoinnin kustannukset nousevat, mikäli investointi arvioidaan epävarmaksi. Rahoittaja haluaa vastinetta ottamalleen riskille ja siksi tuottovaatimukset nousevat. Kannattavuuteen liittyvät kriteerit muuttuvat samalla kun olosuhteet muuttuvat markkinoilla, mikä vaikuttaa niin oman kuin vieraan pääoman hintaan. (Knüpfer & Puttonen 2014, 16.)

4.2 Rahoitusvaihtoehdot

Yritysten käyttämät rahoitusvaihtoehdot voidaan jaotella sisäisiin ja ulkoisiin rahoitusvaihtoehtoihin. Voittovarot, jotka kertyvät yrityksen toiminnan tuloksesta, ovat sisäisiä rahoituslähteitä. Tosin kuin sisäiset rahoituslähteet, ulkoiset rahoituslähteet ovat riippuvaisia jonkin ulkopuolisen tahon tekemästä rahoituspäätöksestä. Tällaisia ovat esimerkiksi osakesijoitukset ja rahoituslainat. (Niskanen ym. 2007, 328.) Yrityksen kansainvälistyminen lisää sen rahoitustarpeita ja rahan kerryttämistä kassaan voidaan nopeuttaa myös erilaisilla maksutavoilla, mutta suuremmissa projekteissa yritysten kannattaa selvittää rahoitusmahdollisuutensa rahoituslaitosten kanssa. (Piernes ym. 2002, 159, 167.)

Yritysten on myös mahdollista saada toiminnallensa avustustyyppistä rahoitusta, jota ei palauteta rahoituksen myöntäjälle takaisin. Tällaisia tukia ovat yrityksen perustamisvaiheessa saatu starttiraha, palkkatuki ja pk-yritysten kehittämistuki. (Kotro 2007, 66.) Avustusten saantiin vaikuttavat pitkälti virkamiehien tekemät päätökset, jotka ovat yleensä julkisia. Virkamiesten päätöksentekoa eivät ohjaa omistajat, vaan he noudattavat virkavastuitaan ja niihin liittyviä velvoitteita valtiota tai kuntaa kohtaan. Siksi virkamiehet voivat kokea, että yrityksen innovatiivisuus ja riskinotto on liian epävarmaa rahoituksen myöntämiseksi. (Harris & Laukkanen 2007, 87.)

Uudet ja pienet yritykset rahoittavat usein toimintansa omistajien rahoituksella, sillä kokemusperäistä tietoa ei välttämättä ole. Keskikokoisilla yrityksillä taas on jo kertynyt kokemusperäistä tietoa sekä vakuuksia, ja siten sen saatavilla on enemmän rahoitusvaihtoehtoja. Yrityksen koon kasvaessa sen saatavilla ovat pankkilainat, pääomasijoittajat sekä mahdollisesti julkiset osakemarkkinat. Pk-yritysten mahdollisuudet päästä alkuvaiheessa julkisille osakemarkkinoille ovat olemattomat ja siksi usein niiden omistus onkin vain muutamalla ihmisellä. (Niskanen ym. 2007, 330–334.) Pk-yritysten ja uusien yritysten mahdollisuuksiin kasvaa ja investoida tulevaisuudessa vaikuttaa rahoituksen saatavuus paikallisella tasolla. Saatavuuteen vaikuttavat rahoitusta tarjoavien tahojen kannalta olennainen tieto yrityksen mahdollisuuksista tuottaa tulevaisuudessa, investoinnin sisältämät riskit tai yrityksen oma osaaminen ja menestyminen alalla. (Hyytinen 2013, 484.)

4.2.1 Oma pääoma

Oma pääoma on mahdollista jakaa sisäiseen ja ulkoiseen pääomaan. Ulkoinen pääoma tarkoittaa rahoitusta, joka on hankittu osakemyynnillä. Sisäinen pääoma on yrityksen toiminnalla saatua voittoa eli tulorahoitusta. (Knüpfer & Puttonen 2014, 31.) Tulorahoitus on joko yrityksen tilinpäätöksessä näkyvä voitto-osuus tai yritykseen jätettyä osingonjaon ulkopuolista pääomaa (Leppinen & Lounasmeri 2018).

Tulorahoitus ei kuitenkaan ole täysin ilmaista pääomaa, sillä esimerkiksi yritykseen sijoittaneet sijoittajat vaativat osinkotuottoja. Tulorahoituksesta ei synny liikkeellelaskukustannuksia, mikä selittää sen, miksi yritykset usein suosivat tulorahoitusta. (Knüpfer & Puttonen 2014, 49.) Kaikki haastateltavat yritykset olivat osakeyhtiöitä, joten on aiheellista kertoa osakeyhtiön toiminnasta.

Osakerahoitus koostuu yleensä osakesijoittajista, jotka ovat yrityksen omistajia. Osakesijoituksen ominaisuuksiin kuuluu se, että sijoitus on pysyvää eikä yrityksen tarvitse maksaa sitä takaisin. (Niskanen ym. 2007, 334.) Osakkeet tuottavat sijoittajalle äänioikeuden yhtiökokouksessa, mutta konkurssin sattuessa osakkeenomistaja on huonommassa asemassa velkojiin verrattuna. Sijoituksen tuotot riippuvat yrityksen tuloksesta. Jos yritykselle jää voittovaroja vielä jaettavaksi osinkoina, kun se on maksanut korot ja verot sekä ollut reilusti voitollinen, on sijoittajan mahdollista saada tuottoja. (Knüpfer & Puttonen 2014, 33.)

Velkoja menee osingonmaksun edelle, jos yrityksellä on ollut lainaa. Lainanantaja on siis ottanut pienemmän riskin, koska yrityksen on maksettava velkansa takaisin tilanteesta riippumatta, mutta osakkeenomistajalla on mahdollisuudet isompaan tuottoon. Velkojalle ei makseta sovittua summaa enempää, vaikka yrityksellä menisi kuinka hyvin, mutta osakkeenomistajalla on mahdollisuudet saada hyvin menestyvältä yritykseltä korkeita osinkoja. Toisin sanoen osakesijoittamiseen liittyy enemmän riskejä, minkä vuoksi sillä on myöskin korkeampi tuotto-odotus. (Knüpfer & Puttonen 2014, 33.)

4.2.2 Vieras pääoma

Vieraan pääoman näkökulmasta on erityisen merkittävää, minkä kokoisesta yrityksestä on kyse. Tämä vaikuttaa rahoituksen saatavuuteen ja sen käyttöön. Yrityksen koon kasvaessa sen rahoitukselliset tarpeet kasvavat. Kasvaminen vaikuttaa myöskin rahoitusvaihtoehtojen mahdollisuuksiin, yrityksen kartuttaessa kokemusta ja toimintaan liittyvän tiedon muuttuessa läpinäkyvämmäksi. (Niskanen ym. 2007, 330.)

Tyypillisin vieraan pääoman muoto on perinteinen laina, jota myöntävät pankit, vakuutusyhtiöt ja rahoitusyhtiöt. Myöskin erityisluottolaitokset, kuten Finnvera, myöntävät lainoja. (Kotro 2007, 63.) Pankeilla on hyvin tiukat kriteerit lainanhakijalle, sillä niiden toimintatavat perustuvat instituution omaan lainanmyöntökäytäntöihin sekä menettelytapojen ohjeistuksiin. Nykyään yrityksiltä vaaditaan paljon näyttöä toiminnan kannattavuudesta aikaisemmin tapahtuneen finanssikriisin vuoksi, jolloin pankit myönsivät löysemmin ehdoin lainoja. (Glantz 2015, 2.) Lainarahoituksen saatavuuteen vaikuttaa merkittävästi se, onko yrityksellä lainalle takausta tai vakuutta. Vakuudeksi voidaan käyttää yrityksen sisäistä vakuutta, eli kiinteän omaisuuden tai varaston käyttämistä, tai ulkoista, jolloin yrityksen omistaja asettaa oman henkilökohtaisen omaisuutensa vakuudeksi. (Niskanen ym. 2007, 336.)

Kansainvälistyminen avaa usein yritykselle uusia rahoitusmahdollisuuksia. Luototus on yksi kilpailukeinoista kansainvälisillä markkinoilla, mikä tuo yrityksen rahoituksen eteen uudenlaisen tilanteen. Yksi konetoimituksien kansainvälistymisen edellytyksistä on, että sillä on pitkät maksuajat. Yrityksen on löydettävä ratkaisu rahoitukseen, jotta sopimus syntyy. (Kananen 2010, 26.)

Yksi kansainvälistymisen rahoitusmahdollisuus on remburssi. Se on maksutapa, jolla pystytään turvaamaan myyjän ja ostajan edut. Se on hyvä vaihtoehto silloin, kun kaupan osapuolet eivät vielä tunne toisiaan, kaupan osapuolet ovat maantieteellisesti huomattavan kaukana toisistaan tai kauppaan liittyy muuta epävarmuutta. Erityisesti vievän yrityksen kannalta remburssi on suositeltavaa pyytää ennen kuin tuotteen valmistus alkaa. Remburssia voidaan kuvailla pankin antamana sitoumuksena, jonka se tekee ostajan puolesta. Sitoumus osoitetaan myyjälle, josta myyjä näkee, että kyseinen pankki tai jokin muu valtuutettu pankki maksaa myyjälle kauppahinnan. (Pirnes & Kukkola 2002, 164–165.)

Vakuutusyhtiöt sijoittavat vakuusmaksuista jääviä varojaan ja sijoitusten olennaisin kriteeri on, että kohde on kannattava, luotettava ja tuo vakuutusyhtiölle tuottoja. Näiden kriteeriensä vuoksi vakuutusyhtiö on harvemmin kokonaan yrityksen toiminnan rahoittaja. Vakuutusyhtiöltä saatu luotonanto usein täydentää jostain toisesta yrityksestä saatua rahoitusta. Monesti luotonannon kriteeri on, että se on sidottu vakuutusmaksuihin, esimerkiksi TyEL-takaisinlainausjärjestelmään. Luotonantoon liittyy olennaisesti varmuus siitä, että takaisinmaksu on turvattu. Vakuutuskäytännöille on yleistä, että niillä on pankin takaus. Mahdollista on myöskin käyttää valtion ja kunnan takauksia, kiinteistöjen vakuuksia ja luottovakuutuksia. (Leppiniemi ja Lounasmeri 2018.)

Kansainvälistymiseen on mahdollista hakea suojaa luottovakuutuksella, jonka tarkoitus on selvittää asiakkaan maksukyvyttömyys tai mahdollinen maksuhaluttomuus. Yritys voi hakea luottovakuutusta ottamalla yhteyttä luottovakuutusyhtiöön saatuaan tilauksen ostajalta. Luottovakuutusyhtiö antaa limiittipäätöksen, jonka perustana on ostajayrityksen luottokelpoisuuden arviointi. Luottovakuutusyhtiö voi auttaa mahdollisissa ongelmatilanteissa, esimerkiksi jos asiakas ei maksa laskua ajoissa, voi yhtiö hyödyntää verkostoaan. Luottovakuutusyhtiö on myös korvausvelvollinen, jos viejäyritys ei saa maksua asiakkaalta. Korvaus on sovittu etukäteen, ja se voi olla suurimmillaan jopa 90% vakuutussummasta. Luottovakuutuksella voi hakea turvaa mahdollisia luottotappioita vastaan. (Melin 2011, 178.)

Valtion omistama Finnvera on erityisrahoittaja, joka antaa rahoitusta yritysten toiminnan alkuvaiheessa, toiminnan laajentamiseen, kansainvälistymiseen ja auttaa suojatumaan vientiin kuuluvilta riskeiltä. Finnvera rahoitustuotteita ovat lainat, takaukset ja vientitakuut, ja näihin kuuluvat riskit se jakaa yhdessä useampien rahoittajien kanssa. Se on myös vientitakuulaitos Export Credit Agency (ECA). Finnveran tarkoitus on aloittavien

yrittäjien toiminnan edistäminen, pienten ja keskisuurien yritysten rahoituksellinen tukeminen liiketoiminnallisissa muutoksissa. Lisäksi se tukee kasvua, kansainvälistymistä ja vientiä. (Finnvera, Finnvera lyhyesti.)

Finnvera tarjoaa kansainvälistymiseen suunnattua lainaa, jota kutsutaan kansainvälistymislainaksi. Se on erityisesti suunnattu kotimaisille pk-yrityksille, jotka tarvitsevat rahoitusta ulkomailla tapahtuvaan liiketoimintaan. Rahoitusta voidaan hakea tytä- tai osakkuusyhtiön perustamiseen ulkomaille, toimipaikan investointeihin, yrityksen toiminnan kehittämiseen sekä kasvuun. Rahoitus voi myös tukea omistusosuuden hankintaa, lisäystä tai osakepääoman korotusta ulkomaisessa tytä- tai yhteisyrityksessä. Kansainvälistymisen täytyy kehittää merkityksellisesti yrityksen toimintaa. (Finnvera, Kansainvälistymislaina.)

Kansainvälistymislainan saantiin liittyy myöskin kriteeri, että sijoituksen jälkeen rahoituksen saajalla täytyy olla vähintään viidesosa Suomen ulkopuolella olevan osakasyrityksen äänimäärästä. Ulkomaisen yrityksen, joka on rahoituksen kohteena, toiminnan täytyy olla tuotannollista, kokoonpanoa, huoltoon- tai palveluun liittyvää liiketoimintaa. Kansainvälistymislainaa ei saa suunnata ensisijaisesti vain viennin rahoitukseen. Sen kohteena ei saa olla vain myyntikonttorin perustaminen. Lainaa hakevan yrityksen tulee myöskin täyttää EU:n pk-yrityksen määritelmän kriteerit. (Finnvera, Kansainvälistymislaina.)

Pk-yritykset voivat hakea kasvulainaa Finnveralta. Lainalla tähdätään rahoittamaan kasvuun ja kansainvälistymiseen liittyviä hankkeita sekä yritysjärjestelyitä. Kriteerinä lainan saannille on se, että yritys on ollut toiminnassa yli kolme vuotta. Kasvulainaa kutsutaan välirahoitustuotteeksi, joka on vieraan pääoman ehtoinen. Finnvera arvioi yritysten hankkeiden kannattavuuden ja rahoituskelpoisuuden tapauskohtaisesti. (Finnvera, Kasvulaina.)

Pk-yritykset voivat käyttää Finnveran myöntämiä takauksia vakuutena pankkien tai muiden rahoittajien luotoille ja vastuusitoumuksille. Finnveran myöntämät takaukset ovat Suomen valtion vastuulla. (Finnvera, Takaukset.) Erityisesti kansainvälistymistakaus on suunnattu pk-yritysten ulkomailla tapahtuvan liiketoiminnan rahoittamisvakuudeksi. Enintään 80 prosenttia kansainvälistymistakauksesta saa olla luoton tai jonkun muun rahoitukseen liittyvän sitoumuksen kokonaismäärästä. Takauksen käyttötarkoitukset ja kohteet ovat samat kuin aiemmin mainitulla kansainvälistymislainalla ja sillä on samat

kriteerit. Kansainvälistymistakauksen saantiin vaikuttavat myöskin kohdemaan sekä ympäristö, jossa yritys toimii. (Finnvera, Kansainvälistymistakaus.)

Finnveran myöntämä vientitakaus on myös mahdollinen kansainvälistymisen rahoitusvaihtoehto pk-yrityksille. Sitä voidaan käyttää tilanteissa, joissa yritys saa pankista valmistusaikaista tai tuotteen toimituksen jälkeen käyttöpääoman rahoitusta. Vientitakauksella käytetään yleensä vastavakuutena pankille toimituksen takauksena kotimaan ulkopuoliselle ostajalle. Vientitakauksen saantiin vaikuttaa se, että hyödyttääkö yrityksen vienti hanke Suomen taloudellista kehitystä. Vientitakauksella on samat takausosuudet kuin aikaisemmin mainitulla kansainvälistymistakauksella. (Finnvera, Vientitakaus.)

Finnvera myöntää pk-yrityksille erilaisia vientitakuja, jotta yrityksillä olisi samanlaiset mahdollisuudet menestyä kansainvälisellä tasolla. Vientitakuiden tarkoitus on turvata yrityksen toiminta luottotappioiden varalta sekä rahoittaa vientiä. Finnveran vientitakuja ovat luottoriskitakuu, vientisaatavatakuu, laskusaatavatakuu, ostajaluottotakuu, vekselitakuu, remburssitakuu, pankkiriskitakuu, investointitakuu, vastatakuu, rahoitustakuu, raaka-ainetakuu sekä jälleenrahoitustakuu. (Finnvera, Vientitakuut.)

4.2.3 Yritysten avustukset ja -palvelut

Business Finland on yritys, joka tarjoaa palveluita liittyen kansainvälistymiseen, investointeihin ja matkailunedistämiseen. Business Finland on Finpron ja Tekesin yhdistymä, jonka tarkoituksena on kehittää Suomen liiketoimintaympäristöä houkuttelevaksi. (Business Finland 2018c.) Se myöntää rahoitusta tutkimuksiin, tuotekehityksen vaiheisiin sekä erilaisiin kehitysprojekteihin, jotka ovat suunnattu etenkin pk-yrityksille. Business Finland antaa rahoitusta, kun yritys suunnittelee laajentavansa toimintaansa ulkomaille ja on valmis hyödyntämään omassa kehityksessään innovaatioita. (Business Finland 2018b.)

Myös Elinkeino-, liikenne- ja ympäristökeskuksilta eli ELY-keskuksilta voi hakea rahoitusta liiketoimintansa laajentamiseen. Rahoitusta voi hakea alueellisesta ELY-keskuksesta, mutta rahoitus on harkinnanvaraista. Jos arvioinnin mukaan yrityksen avustuksella on pitkällä aikavälillä positiivinen vaikutus yrityksen toimintaan ja kehitykseen, avustus voidaan myöntää. ELY-keskukset avustavat muun muassa kasvua, kansainvälistymistä ja liiketoimintaosaamista. (Elinkeino-, liikenne-, ja ympäristökeskus 2016a.)

Erityisesti pk-yritysten kansainvälistymiseen suunnattu kehitysavustus on ELY-keskuk-
sen myöntämä tuki, mutta yrityksen on rahoitettava puolet hankkeesta itse. Tällä avus-
tuksella voidaan edistää jo toiminnassa olevaa yritystoimintaa tai luoda jotain täysin
uutta. Yrityksen suunnitelmiin voi kuulua ulkomaankauppa tai liiketoiminnan kasvattami-
nen uusien tuotteiden, palveluiden tai tuotantomenetelmiä uudistamalla. (Elinkeino- lii-
kenne- ja ympäristökeskus 2016b.)

Yrityksille voidaan myös myöntää vientirenkaaksi kutsuttua Team Finland 4Exporters-
rahoitusta, joka on tarkoitettu vähintään neljän suomalaisen pk-yrityksen yhteiseen vien-
tiprojektiin. Tällä haetaan kustannustehokkuutta ja koko projektilla on yhteinen projekti-
päällikkö. Vientirenkaan avulla yritys pystyy aloittamaan kansainvälistymisen tehokkaasti
sekä se pystyy rakentamaan uusia myynti- ja markkinointikanavia sen avulla. (Elinkeino-
, liikenne- ja ympäristökeskus 2016c.)

Suomalaiset pk-yritykset voiva hakea tukea lisäksi Euroopan aluekehitysrahastosta ja
Euroopan sosiaalirahastosta. EAKR eli Euroopan aluekehitysrahasto on tarkoitettu pa-
rantamaan eurooppalaisten maiden työllisyyttä sekä kasvattamaan kykyä kilpailla. Eu-
roopan aluekehitysrahasto on suunnattu tukemaan niin työllisyyttä kuin innovatiivista toi-
mintaa, pk-yritysten kasvua ja elinvoimaisuutta. Euroopan sosiaalirahaston eli ESR:n
tarkoitus on Euroopan aluekehitysrahaston tavoin edistää työllistymistä ja ehkäistä syr-
jäytymistä sekä tukea pk-yrityksiä kohtaamaan kansainvälinen toimintaympäristö. Ta-
voitteena on myöskin aktivoida yrityksiä. (Työ- ja elinkeinoministeriö 2018a.)

Rakennerahastoja käyttävät myöskin edellä mainitut ELY-keskus ja Business Finland.
Rahoitusta hankkeelleen voi saada, mikäli se toteuttaa ”Kestävää kasvua ja työtä 2014-
2020”- ohjelman tavoitteita. Tavoitteisiin kuuluvat muun muassa innovaation sekä yritys-
ten kasvun kehittäminen ja tukeminen. (Työ- ja elinkeinoministeriö 2018b.)

5 Tutkimusmenetelmä ja aineistot

Opinnäytetyö on toteutettu käyttämällä kvalitatiivista eli laadullista tutkimusmenetelmää,
josta kerrotaan enemmän luvussa 5.3.1. Tässä luvussa käsitellään opinnäytetyön tavoite
ja aiheen rajausta, käytetty tutkimusmenetelmä ja aineistot. Viimeiseksi käsitellään aineis-
tonhankinta, määritetään tutkimusongelma, tutkimuskysymys sekä sitä tarkentavat apu-
kysymykset.

5.1 Opinnäytetyön tavoite ja aiheen raja

Tämän opinnäytetyön tarkoitus on tutkia maatalouskoneita ja -tuotteita valmistavien pk-yritysten kansainvälistymisprosessia ja siihen käytettyjä rahoitusvaihtoehtoja. Lisäksi tarkoituksena on selvittää, onko näillä yrityksillä ollut mahdollisesti ongelmia saada rahoitusta sekä millaisia ratkaisuja ne ovat käyttäneet. Opinnäytetyössä tutkitaan tekijöitä, jotka ovat vaikuttaneet pk-yritysten kansainvälistymiseen, siinä menestymiseen ja kansainvälistymisen vaikutuksia yrityksen taloudelliseen tilanteeseen.

Opinnäytetyön tavoite on muodostaa käsitys pk-yritysten kansainvälistymisestä ja siihen käytetystä rahoituksesta. Lisäksi tarkoitus on selvittää, ovatko yritykset käyttäneet kansainvälistymisavustuksia tai -palveluita. Haastattelujen tuloksista pyritään muodostamaan johtopäätöksiä perustuen haastatteluihin osallistuneiden henkilöiden vastauksiin.

5.2 Tutkimusmenetelmä

Tutkimusmenetelmäksi valikoitui laadullinen tutkimus, koska menetelmän ominaisuudet sopivat opinnäytetyössä tehtävään selvitykseen. Opinnäytetyö on tutkimustyyppinen. Tämä tarkoittaa sitä, että aineistoa kerätään itse ja käytetään myös jo olemassa olevaa tietoa. Olemassa olevaa tietoa on muun muassa työ- ja elinkeinoministeriön tekemä tutkimus pk-yritysten kansainvälistymisestä vuodelta 2017, jota käytetään tulosten vertailuun.

5.2.1 Laadullinen tutkimusmenetelmä

Kvalitatiivisen eli laadullisen tutkimusmenetelmän avulla pyritään ymmärtämään, kuvaamaan ja tulkitsemaan tutkittavaa ilmiötä syvällisemmin. Laadullisessa tutkimuksessa tavoitteena ei ole yleistyksien luominen kuten määrällisessä tutkimuksessa on. (Kananen 2014, 18–19.) Laadullinen tutkimus ei tuota tilastollista tietoa, vaan aineistoa tarkastellaan usein kokonaisuutena. Havainnoille etsitään jokin yhteinen piirre tai ne tiivistetään pienemmäksi joukoksi. Tämänkaltaisen havaintojen yhdistely perustuu siihen, että aineistossa ajatellaan olevan samanlaisia piirteitä samasta ilmiöstä. (Alasuutari 2011, 38, 40.)

Laadullisen tutkimusmenetelmän tiedonkeruutapoja ovat havainnointi, haastattelut, kyselyt ja erilaiset dokumentit. Aineistoa, joka tutkimuksessa kerätään, analysoidaan erilaisilla analyysimenetelmillä, jonka lopputuloksena saadaan vastaukset tutkimuksen kysymyksiin. (Kananen 2014, 27–28.) Haastattelun ehdoton etu on sen joustavuus, koska haastattelijalla on mahdollisuus toistaa kysymys, esittää tarkentavia kysymyksiä sekä käydä keskustelua haastateltavan kanssa. Haastattelun tarkoitus on saada mahdollisimman paljon tietoa haastateltavasta aiheesta, joten on suositeltavaa, että haastateltava saa tutustua aiheeseen etukäteen. (Tuomi & Sarajärvi 2009, 73.)

Tiedonkeruun jälkeen laadullisessa analyysissä ratkaistaan tutkimuskysymys, joka merkitsee sitä, että tuloksia tulkitaan ja niistä muodostetaan rakennekokonaisuus. Vastauksista voidaan erottaa erilaisia ratkaisumalleja riippuen siitä, mikä näissä vastauksissa on teoreettinen ydin. (Alasuutari 2011, 44.) Teoreettinen viitekehys on tärkeä osa laadullista tutkimusmenetelmää, koska sen kautta pystytään varmistamaan tutkimuksen menetit, luotettavuus, etiikka sekä pystytään muodostamaan kokonaiskuva tutkimuksesta. Teoreettisen viitekehysten tarkoitus on osoittaa, mitä tutkittavasta aiheesta tiedetään jo ennestään ja se on koko tutkimuksen lähtökohta. (Tuomi & Sarajärvi 2009, 18–19, 20.) Teoreettisen viitekehysten on tarkoitus luoda tutkimukselle perusta, sekä näyttää tutkimukselle suunta (Hirsjärvi ym. 2009, 87).

Laadullinen tutkimusmenetelmä on sopiva tutkimusmenetelmä tähän opinnäytetyöhön, koska haastatteluista ei pystytä tekemään tilastollisia johtopäätöksiä. Jokaisen yrityksen kohdalla rahoitusvaihtoehdot ovat todennäköisesti yksilöllisiä riippuen yrityksen ominaisuuksista ja sen suosimista vaihtoehdoista. Myöskin kansainvälistymisen motiivit voivat vaihdella yrityskohtaisesti. Voin tarkastella havaintoja kokonaisuutena ja etsiä näille yhteisiä piirteitä. Laadullisessa tutkimuksessa on myös mahdollista määritellä useampi tutkimuskysymys, joten se sopii menetelmänä paremmin tähän opinnäytetyöhön.

5.2.2 Tutkimusmetodien analysointi

Hirsjärvi, Remes ja Sajavaara (2009, 164) kertoivat teoksessaan, että kvalitatiivisen tutkimuksen ominaisuuksiin kuuluu kokonaisvaltainen tiedonhankinta, jota kootaan luonnollisissa tilanteissa. Opinnäytetyössä tutkitaan toimialaa kokonaisvaltaisesti ja luonnollisissa tilanteissa haastatteluja tekemällä. Laadulliselle tutkimukselle on myös ominaista, että ihmisiä käytetään tiedon keruun välineenä. Tämän perustana on näkemys, että ihminen pystyy sopeutumaan joustavammin vaihteleviin tilanteisiin kuin mittausväline.

Laadullisessa tutkimuksessa ei ole tarkoituksena testata hypoteeseja, vaan sen tarkoitus on aineiston monitahoinen tarkastelu. Laadullisessa tutkimuksessa käytetään muun muassa teemahaastatteluja, jota on käytetty tutkimusmetodina tässä opinnäytetyössä. Kananen (2014, 72) mukaan teemahaastatteluissa tutkittavien omat näkökulmat nousevat merkittävään asemaan. Opinnäytetyön tutkimuskohde on valittu huolellisesti, laadulliselle tutkimukselle ominaisella tavalla. Tutkimuskohteeseen kuuluakseen yrityksen on oltava kansainvälistyvä tai kansainvälistynyt pk-yritys, joka valmistaa maatalouskoneita tai -tuotteita.

5.3 Tutkimusongelma ja apukysymykset

Opinnäytetyössä tutkitaan maatalouskoneita ja -tuotteita valmistavien pk-yritysten kansainvälistymistä ja kansainvälistymisen rahoitusvaihtoehtoja. Ensimmäiseksi haluan selvittää yrityksen taustoja, jotta voin muodostaa kokonaiskuvan yrityksen tämänhetkisestä tilanteesta. Yrityksen taustatiedoista selviää lisäksi se, onko se pk-yritys Euroopan unionin määritelmän mukaan. Käytän aineistona myös jo olemassa olevaa tietoa, jota työ- ja elinkeinoministeriö on kerännyt tekemällä tutkimuksen liittyen pk-yritysten kansainvälistymiseen vuonna 2017.

Tutkimuksella on aina tutkimusongelma, josta muodostetaan tutkimuskysymys. Vastaus tähän kysymykseen ratkaisee ongelman. Tutkimuskysymyksen on tarkoitus ohjata koko tutkimusta ja tiedonhankintaa. (Kananen 2014, 36.) Laadulliselle tutkimusmenetelmälle ominaista on, että tutkimusongelma rajataan tarkasti. Tämän opinnäytetyön tutkimusongelma on maatalouskoneita ja -tuotteita valmistavien pk-yritysten kansainvälistymisen rahoitus. Tästä tutkimusongelmasta voidaan muodostaa tutkimuskysymys:

- 1 Miten maatalouskoneita ja -tuotteita valmistavat pk-yritykset ovat saaneet rahoitusta kansainvälistymiseen?

Aina yksi tutkimuskysymys ei riitä kattamaan koko tutkimusta, vaan tarvitaan useampi kysymys, joita kutsutaan apukysymyksiksi. Nämä kysymykset auttavat selvittämään tutkimuskysymyksen. Apukysymyksiä kutsutaan myös teemakysymyksiksi. (Kananen 2014, 36.) Haastatteluilla voidaan selvittää muitakin aiheeseen liittyviä ongelmia, jotka auttavat selvittämään tutkimuskysymyksen. Tutkimuksen apukysymyksiä ovat:

- 2 Minkälaisia rahoitusvaihtoehtoja yritykset ovat käyttäneet kansainvälistymisen?
- 3 Ovatko yritykset kohdanneet kansainvälistyessään rahoitusongelmia?
- 4 Onko kansainvälistyminen vaikuttanut yrityksen taloudelliseen tilanteeseen?
- 5 Mitkä tekijät ovat vaikuttaneet kansainvälistymisen motiiveihin ja kansainvälistymisessä menestymiseen?

Haastattelin kolmea eri maatalouskoneita ja -tuotteita valmistavaa pk-yrityksen yhteyshenkilöä liittyen yrityksen kansainvälistymiseen ja sen rahoitukseen. Kaikki haastatellut henkilöt toimivat korkeassa asemassa ja ovat työskennelleet alalla pitkään. Haastatteluista yksi on tehty kasvokkain. Kahta yhteyshenkilöä haastattelin puhelimen ja sähköpostin välityksellä. Haastattelumuodon valikoituminen riippui haastateltavan henkilön aikatauluista ja yrityksen maantieteellisestä sijainnista. Haastatteluissa kysymykset olivat avoimia, joten haastateltavana ollut henkilö on vastannut kysymyksiin omin sanoin. Avoimet kysymykset jättivät myöskin tilaa avoimelle keskustelulle aiheesta.

Haastattelut on toteutettu teemahaastattelun menetelmiä käyttäen. Sen tarkoitus on pyrkiä yhdistelemään haastattelun palaset yhteen ja kokomaan niistä kokonaisuus, joka auttaa muodostamaan käsityksen kyseisestä ilmiöstä (Kananen 2014, 72). Teemahaastattelun ominaisuuksiin kuuluu, että kysymyksillä ei ole tarkkaa muotoa tai järjestystä (Hirsjärvi ym. 2009, 208). Teemahaastattelun tavoin opinnäytetyössä on useampi tarkentava kysymys, jotka auttavat tarkentamaan tutkimuskysymyksen vastausta. Haastattelun rakenne on haastattelukohtainen, ja siihen vaikuttivat haastattelun aikana ilmenevät asiat.

6 Haastateltavien yritysten esittely

Tässä luvussa esitetään opinnäytetyön haastatteluihin osallistuneiden henkilöiden yritykset, joita he edustivat haastatteluissa. Kaikki yritykset täyttävät Euroopan Unionin pk-yritystä koskevat kriteerit. Yritysesittelyt on tehty haastatteluiden perusteella.

6.1 Tampereen Konepajat Oy

Tampereen Konepajat Oy on perustettu emoyhtiönä vuonna 2011 ja se koostuu neljästä eri tytäryhtiöstä, jotka valmistavat maatalouskoneita. Tytäryhtiöitä ovat Lehti Group, Rii-konen Group Oy, Peatmax Oy ja Hartikainen Oy. Tytäryhtiöt ovat olleet vuosikymmeniä alalla. Emoyhtiö toimii Tampereen talousalueella, Etelä-Pohjanmaalla, Keski- ja Itä-Suomessa sekä Virossa. Tampereen Konepajat Oy:lle työskentelee yhteensä 200 työntekijää ja sen liikevaihto oli 25 miljoonaa euroa vuonna 2017.

Reilu puolet yhtiön toiminnasta on konepajateollisuuden sopimusvalmistusta ja loppuosa valmistaa tuotteita urakointisektorille, maatalouteen ja energiantuotantoon. Yhtiön suurin tehdas sijaitsee Ylöjärvellä. Yhtiön muut tehtaات sijaitsevat Kihniöllä, Seinäjoella ja Juu-assa.

6.2 Rakennustempo Oy

Rakennustempo Oy on joensuulainen vuonna 1978 perustettu yhtiö, jonka tuotteisiin kuuluvat pensaspoimintakoneet ja -huoltolaitteet sekä konepajateollisuuden sopimusvalmistustuotteet. Yritys on aloittanut viennin Norjaan jo vuonna 1980, jonka jälkeen se on toimittanut erilaisia poimintakoneita noin 30 maahan.

Yhtiön liikevaihto oli kuusi miljoonaa euroa vuonna 2017 ja sen kolmessa eri toimipisteessä työskentelee 55 työntekijää. Se on kansainvälisillä markkinoilla merkittävä konepajateollisuuden sopimusvalmistaja ja se on yksi tärkeimmistä alihankkijoista. Sen tuotestrategioihin kuuluu jatkuva asiakkaiden laatu- ja hintavaatimuksiin vastaaminen sekä henkilökunnan kouluttaminen vastaamaan kansainvälisten markkinoiden odotuksia.

6.3 Piippo Oyj

Piippo Oyj on perustettu vuonna 1942 ja se on yksi johtavista paalausverkkoja ja -lankoja valmistavista yrityksistä. Sen tuotantolaitos sijaitsee Outokummussa. Sen ensimmäinen tuote oli paperilanka, johon perustajalla oli patentti. Nykyään Piippo Oyj on yksi johtavista maataloustuotteita valmistavista yrityksistä kansainvälisillä markkinoilla.

Yrityksen kokonaistuotannosta yli 70 prosenttia viedään 40:een eri maahan Euroopassa, Aasiassa, Oseaniassa ja Amerikassa. Vuonna 2017 yrityksen liikevaihto oli 17,3 miljonna euroa. Se työllistää noin 110 henkeä. Piippo Oyj listautui First North -markkinapaimalle Helsingin pörssiin vuonna 2015. Se on haastatelluista yrityksistä ainoa, joka on listautunut pörssiin.

7 Haastattelujen tulosten yhteenveto

Tässä luvussa on esitetty haastattelujen tulokset. Kaikki opinnäytetyöhön osallistuneet pk-yritykset ovat laajentaneet toimintaansa kansainvälistymällä. Tampereen Konepajat Oy on huomattavasti uudempi tulokas kansainvälisillä markkinoilla verrattuna Rakennustempo Oy:n ja Piippo Oyj:n toimintaan, jotka ovat olleet jo vuosikymmeniä mukana kansainvälisillä markkinoilla.

7.1 Kansainvälistymisen rahoituksen hankkiminen ja vaihtoehdot

Haastatteluihin osallistuneet pk-yritykset olivat käyttäneet vaihtelevasti eri vaihtoehtoja kansainvälistymisen rahoitukseen. Kaikki haastateltavat kuitenkin mainitsivat käyttävänsä tulo-rahoituksesta syntyviä varoja ja omaa pääomaa kansainvälistymiseen. Oman pääoman lisäksi Rakennustempo Oy on käyttänyt lainarahoitusta koneiden valmistukseen. Välillä muut yrityksen liiketoiminta-alueet ovat joutuneet osittain rahoittajiksi, jotta kansainvälistyminen on ollut mahdollista. Myös Tampereen Konepajat Oy on käyttänyt kansainvälistymiseen lainarahoitusta, jolla se osti ulkomaisen tytäryhtiön.

Tampereen Konepajat Oy käyttää kansainvälisen toimintansa rahoitukseen pitkiä maksuaikoja. Haastattelussa kävi ilmi, vaikka maksuajat ovat pidempiä, niihin on osattu varautua. Osassa tuotteista on parempi kate kauas myytäessä. Haastattelussa mainittiin myöskin, että Tampereen Konepajat Oy:lla on ollut käyttöpääomarahoitusta kohtuullisin ehdoin saatavilla, jonka avulla yritys on pystynyt välttämään rahoitusongelmat. Mahdolliset rahoitusongelmat ovat liittyneet pitkien maksuaikojen vaikutuksesta yrityksen käyttöpääomaan. Konsernitilin avulla yritys on pystynyt huolehtimaan käyttöpääoman saatavuudesta ja pystynyt kontrolloimaan maksuvalmiutta. Tilin etuihin kuuluu se, että lainarahoituksen tarve on vähentynyt.

Tampereen Konepajat Oy ja Piippo Oyj ovat käyttäneet luottovakuutusyhtiötä varmistukseen asiakkaan maksukyvyn ja -halukkuuden. Tällä tavalla yritykset ovat pystyneet varmistamaan, että ne saavat varmasti maksun asiakkaalta. Piippo Oyj:n haastateltava kertoi, että luottovakuutusyhtiöt vakuuttavat saatavat melko helposti, riippuen asiakkaan riskiprofiilista. Tampereen Konepajat Oy käyttää remburssia tilanteissa, joissa luottotietojen hankkiminen ei ole mahdollista luottovakuutusyhtiölle. Remburssissa yritys saa varmistuksen maksusta ennen kuin tuotetta aletaan toimittamaan asiakkaalle. Jos ulkomaankauppaan liittyy riski, koska ostajayrityksen luottotietoja ei ole ollut saatavilla, he käyttävät silloin remburssia rahoitukseen. Jos remburssikin vaikuttaa liian suurelta riskiltä, yritys ei silloin myy asiakkaalle.

Piippo Oyj:n yhteyshenkilö kertoi, että yritys valmistaa tuotteita MTS-periaatteella. MTS-periaate tarkoittaa sitä, että he valmistavat tuotteita etukäteen varastoon ja tuotteita sesonkiluonteiseen tarpeeseen, jotta koko tehtaan täysi kapasiteetti pystytään hyödyntämään. Tämän mahdollistaa se, että yrityksellä on asiakkaita ympäri maailmaa. Jo valmiiksi valmistetut tuotteet mahdollistavat nopean toimituksen asiakkaalle. Tuotteiden valmistus perustuu ennalta tehtyihin myyntiennusteisiin.

Tampereen Konepajat Oy ja Rakennustempo Oy ovat molemmat saaneet avustuksia Elinkeino-, liikenne, ja ympäristökeskuksilta eli ELY-keskuksilta. Rakennustempo Oy on saanut ELY-keskuksen myöntämää kansainvälistymiseen suunnattua kehitysavustusta, mutta yrityksen on rahoitettava puolet kansainvälistymishankkeestaan itse. Haastateltavan mukaan he kokivat ELY-keskuksen vienti- ja kansainvälistymistuet isoina ja laajoina projekteina verrattuna heidän tarkoituksperiinsä ja odotuksiinsa. ELY-keskuksen kansainvälistymisavustuksella on ollut tärkeä merkitys kansainvälistymisen kannalta, mutta haastateltava korosti, että yritys olisi lähtenyt kansainvälisille markkinoille ilman ELY-keskukselta saatua tukeakin. Hän koki, että avustuksien kohdalla he olisivat tarvinneet enemmän liiketoimintaosaamista, osaamista kohdemaasta ja neuvoja.

Tampereen Konepajat Oy on osallistunut ELY-keskuksen vientirenkaseen, johon on yhtiön lisäksi kuulunut kolme muuta yritystä. Tällä projektilla on ollut yhteinen projektipäällikkö, joka on ohjannut koko projektia. Haastateltavan mukaan vientirengastoiminta ei kuitenkaan ollut yritykselle tehokas vaihtoehto, koska tästä sai vaikutelman, että toimintaa tehdään niillä ehdoilla, että siihen saa hyvän avustuksen. Tämän takia vientirenkaseen tehokkuus jäi varsin alhaiselle tasolle. Käytännössä tämä näkyi siinä, että vienti-

renkaan konsulttien ammattiosaaminen oli eri toimialalta, kuin siltä, josta yritys olisi tarvinnut osaamista onnistuakseen kansainvälistymisessä. Haastateltavan mukaan he olisivat omatoimisella kansainvälistymisellä säästäneet aikaa ja vaivaa merkittävästi, eikä avustuksella ollut suurta merkitystä heidän kansainvälistymiselle.

Piippo Oyj käyttää Finnveran vientitakausta kansainvälistymisensä rahoittamisvakuutena. Yritys on käyttänyt sitä vastavakuutena pankille toimituksen takauksena ulkomaiselle ostajalle. Vientitakaus on ollut kansainvälistymisprosessia helpottava tekijä, koska se on turvannut yrityksen toiminnan tappioilta mahdollisissa ongelmatilanteissa. Takaus koskee vain tuotteen toimitusta, joten Piippo Oyj kustantaakin tuotteen valmistuksen itse. Yritys sai vientitakauksen siksi, koska sillä on mahdollisuus vaikuttaa kansainvälistymällä positiivisesti kotimaan taloudelliseen tilanteeseen.

Tampereen Konepajat Oy ja Piippo Oyj ovat olleet tekemisissä Business Finlandin kanssa. Yritykset kuuluvat Business Finland Agrotechnology -ohjelmaan, jonka avulla ne ovat pystyneet panostamaan tuotteiden jälleenmyyntikanaviin ja ovat saaneet tukea kasvuun. Tampereen Konepajat Oy on saanut uusia jälleenmyyjiä ohjelman kautta Itävallasta ja Australiasta. Yritys on ollut ohjelmassa mukana ohjelman perustamisesta asti. Tällä hetkellä yritys kuitenkin panostaa Euroopan sisämarkkinoihin, vaikka se toimittaa-kin tuotteita sen ulkopuolelle. Piippo Oyj on ollut ohjelmassa mukana vasta vähän aikaa, joten ohjelman onnistumista ei pystytty kommentoimaan.

7.2 Kansainvälistymisen rahoitusongelmat ja vaikutukset yrityksen talouteen

Kansainvälistymisellä ei ole ollut negatiivisia vaikutuksia Tampereen Konepajat Oy:n ja Piippo Oyj:n taloudelliseen tilanteeseen. Piippo Oyj:n haastattelussa esille nousi, että kansainvälistymisellä on ollut positiivinen vaikutus yrityksen taloudelliseen tilanteeseen, mutta haastateltava ei korostanut mitään erityisempää syytä. Rahoitukseen liittyviä ongelmia on ollut vähän. Ongelmat ovat pitkälti koskeneet asiakkaiden luottoluokitusta, jotka on ratkaistu tapauskohtaisesti. Luottovakuutusyhtiöt ovat kuitenkin myöntäneet kohtalaisen helposti takauksia.

Tampereen Konepajat Oy:n haastattelussa kävi ilmi, että yritys huolehtii, että sillä on käytettävissään tarpeeksi käyttöpääomaa. Tällä tavalla yritys huolehtii, ettei negatiivisia

vaikutuksia yrityksen taloudelliseen tilanteeseen synny ja toiminta pysyy vakaana. Haastateltavan mukaan Tampereen Konepajat Oy pyrkii olemaan myymättä ulkomaisille asiakkaille, joiden maksukyvykkyydestä ei voida olla varmoja.

Ainoastaan Rakennustempo Oy:n haastateltava mainitsi kansainvälistymisen vaikuttaneen negatiivisesti heidän taloudelliseen tilanteeseensa. Epäonnistunut projekti Afrikkaan vuonna 2014 vaikuttaa edelleen negatiivisesti yrityksen tulokseen. Haastattelussa selvisi, että syy epäonnistumiseen oli asiakkaan maksuhaluttomuus. Rakennustempo Oy:n muut kansainvälistymisprojektit ovat olleet onnistuneita.

7.3 Kansainvälistymisen motiivit ja menestyminen

Tampereen Konepajat Oy on kansainvälistynyt vientitoiminnalla, joka alkoi asiakastarpeen kautta. Yritys sai tarjouspyynnön kotimaan markkinoiden ulkopuoliselta asiakkaalta. Kansainvälistyminen alkoi hyvin samalla tavalla Rakennustempo Oy:lla, jonka haastateltavan mukaan kohdemaanvalintaan ei ole niinkään vaikuttanut yrityksen mahdollisuus valita, vaan siihen on vaikuttanut yrityksen tuotteiden kysyntä kyseisessä kohdemaassa ja ostajan aktiivinen kiinnostuksen osoitus yrityksen tuotteita kohtaan.

Piippo Oyj:n kansainvälistyminen on myöskin alkanut tuotteiden kysynnän kautta, mutta myöskin sillä on etulyöntiasema tuotteidensa ainutlaatuisuuden vuoksi. Tämä lisää sen tuotteiden kysyntää myös kansainvälisillä markkinoilla. Haastateltava mainitsi, että Piippo Oyj on ainoa pohjoismainen yritys, joka valmistaa paalauslankaa. Tuote erottuu joukosta ja tuo sille etulyöntiaseman kilpailun kannalta.

Rakennustempo Oy ja Piippo Oyj ovat molemmat toimineet jo pitkään kansainvälisillä markkinoilla, sillä molempien vientitoiminta on alkanut jo vuosikymmeniä sitten Neuvostoliittoon. Piippo Oyj:lla oli etulyöntiasema kansainvälistyessä, koska heillä oli yhteistyösopimus. Molempien yritysten tehtaat sijaitsevat lähellä itärajaa, joten yrityksen sijainti on vaikuttanut kansainväliseen kauppaan ja kohdemaan valintaan.

Kansainvälistyminen on myös mahdollista ulkomaisen tytäryhtiön avulla, jota Tampereen Konepajat Oy on käyttänyt kansainvälistymisen muotona. Tytäryhtiö on myöskin tarjonut Tampereen Konepajat Oy:lle nopean tavan kansainvälistyä. Kansainvälistyminen on ollut suunniteltua, sillä ostoa oli suunniteltu erilaisten investoinnin kannattavuuslaskel-

mien avulla. Haastateltavan mukaan toimintaa on myös mahdollista laajentaa kotimaanmarkkinoilla ottamalla valikoimiin uusia tuotteita, mutta tällä tavalla ei voi toimintaa laajentaa loputtomiin.

Kaikki yritykset ovat kansainvälistyneet kapeiden kotimaanmarkkinoiden vuoksi. Tampereen Konepajat Oy:n haastateltava mainitsi, että yrityksen liiketoiminnalle on ollut ehdotoman tärkeää päästä laajentamaan toimintaa kansainvälisille markkinoille, sillä kotimaanmarkkinat ovat kovin rajalliset yrityksen tuotteille. Rakennustempo Oy:n haastateltavan mukaan kansainvälistyminen on tuonut yrityksen toiminnalle kasvua ja mahdollisuuden myös kehittyä. Piippo Oyj:n haastateltavan mukaan kansainvälinen kauppa on pitänyt yrityksen toiminnan hengissä, sillä kotimaanmarkkinat ovat liian pienet yrityksen tuotteille. Yritys laajentaa toimintaansa sen mukaan, mistä se saa tarjouspyyntöjä.

Haastatteluun osallistuneiden mukaan kansainvälistyminen on ehdotonta toimialalla, sillä kilpailijoita on kohtalaisen paljon. Suomen kapeat markkinat eivät tarjoa tarpeeksi suurta ostovoimaa, joten toiminnan laajentaminen kansainvälisille markkinoille on välttämättömyys. Kaikki haastatellut henkilöt mainitsivat kansainvälistymisen päämotiveina olleen toiminnan laajentaminen rajallisilta kotimaanmarkkinoilta ja asiakaskunnan kasvattaminen.

Rakennustempo Oy:n haastattelussa selvisi, että kansainvälistymisen innoittajina toimi ajatus siitä, että he haluavat tarjota ratkaisujaan maanviljelijöiden ongelmiin globaalisti. Yritys on kansainvälistynyt noin kolmeen kymmeneen eri maahan ja näissä maissa kaikilla maatalousyrittäjillä on samankaltaiset ongelmat, joihin yrittäjät kaipaavat ratkaisua. Haastattelussa korostui, että yrityksellä ei niinkään ollut mahdollisuutta valita, mihin maahan he kansainvälistyvät, vaan maiden asiakkaat valitsivat heidät tekemällä tarjouspyynnön yritykselle. Tämän vuoksi yritys kansainvälistyi niihin maihin, joissa oli kysyntää heidän tuotteilleen ja ratkaisuilleen.

Kansainvälistymisen kautta Rakennustempo Oy:n toiminta on kasvanut sekä se on antanut mahdollisuuden kehittää tuotantoa ja investointeja, jonka kautta yritys on taas pystynyt rakentamaan toiminnallensa uusia ”tukipilareita”. Haastateltavan mukaan kapean sektorin liiketoiminnassa ainoa tapa kasvaa on toiminnan laajentaminen ulkomaanmarkkinoille kansainvälistymällä, sillä Suomi on liian pieni markkina. Toiminta kotimaanmarkkinoilla on kuitenkin mahdollista, mutta kansainvälistymisessä on etunsa, koska se tarjoaa suuremman ostovoiman.

Yksi haastatteluissa ilmenneistä kansainvälistymisen muodoista oli jälleenmyynti, jota käyttivät Tampereen Konepajat Oy ja Piippo Oyj. Tällaisessa tilanteessa yrittäjä toimii itsenäisesti ja myy tuotteita loppuasiakkaille. Jälleenmyyjät ovat haastattelujen mukaan olleet hyvä kanava kansainvälistymiselle, sillä heillä on suora yhteys yrityksen tuotteiden loppukäyttäjiin. Kuitenkin toimiminen jälleenmyyjien kanssa ei ole yksinkertaista, sillä heitä on paljon erilaisia ja eri taseisia. Jos jälleenmyyjän ydinliiketoiminta on samankaltainen kuin yrityksen oma, suhde toimii hyvin. Osa jälleenmyyjistä haluaa vain mahdollisimman paljon myytävää, jolloin jälleenmyyjän panos ja osaaminen tuotteisiin voi olla rajallinen. Tampereen Konepajat Oy ja Rakennustempo Oy harjoittavat myöskin sopimusvalmistusta, jossa yritykset valmistavat tilauksesta tuotteen tilaajan puolesta.

Merkittäväksi kilpailukyvyksi ulkomaisilla markkinoilla nousi itse vientituote. Tampereen Konepajat Oy:n haastattelussa selvisi, että kilpailukykyinen tuote on elintärkeä kansainvälisillä markkinoilla, sillä haastateltavien mukaan tuotetta ei osteta, ellei se ole parempi kuin kotimainen tuote. Haastattelussa nousi esille myös muita tärkeitä tuotteeseen liittyviä asioita, kuten tuotteen valmistuksellinen ja toiminnallinen laatu.

Piippo Oyj:n haastateltavan mukaan paikalliset loppukäyttäjät vaativat usein perusteluja sille, miksi on kannattavampaa ostaa kalliimpi tuote. Laadukkaiden tuotteidensa ominaisuuksilla suomalaisten yritysten tuotteet erottuvat joukosta myös hyvän maineensa puolesta. Rakennustempo Oy:n haastateltava mainitsi, että etenkin tilanteessa, jossa tuotteita viedään kauemmas, on takuukorjausten tekeminen kallista ja maineen menetyksen riski on suuri. Erityisesti, jos uudelle markkinalle menevät ensimmäiset laitteet sisältävät ongelmia, on uuden alun saaminen hyvin työlästä ja vaikeaa.

Kaikki haastateltavat painottivat, että suomalaisten yritysten ehdoton kilpailuetu on tuotteiden laatu, jolla se voi kilpailla halvempia ja heikommalla laadulla tuotettuja tuotteita tarjoavia kohdemaassa olevia kotimaisia yrityksiä vastaan. Tuotteiden hyvän laadun takaamiseksi yritykset ovat tehneet tuotekehitykseen liittyvää yhteistyötä tuotteiden loppukäyttäjien kanssa, jotta tuotteiden kilpailukyky säilyy ja yritykset pystyvät vastaamaan asiakkaidensa tarpeisiin. Hyvät jälleenmyyjät ovat tärkeitä tuotekehityksen kannalta, sillä heillä on yhteys tuotteiden loppukäyttäjiin.

8 Johtopäätökset

Haastattelin vain kolmea eri maatalouskoneita ja -tuotteita valmistavaa pk-yritystä, joten tulokset eivät ole yleistettävissä koko toimialan käsittäväksi päätelmiksi. Tuloksista voidaan kuitenkin tehdä suuntaa antavia johtopäätöksiä. Haastattelun tulosten vertailuun on käytetty Rikaman ja työ- ja elinkeinoministeriön tutkimusta pk-yritysten kansainvälistymisestä vuodelta 2017. Tutkimuksessa ei ole tutkittu pk-yritysten kansainvälistymiseen käyttämiä rahoitusvaihtoehtoja.

8.1 Kansainvälistymisen rahoitus ja rahoitusvaihtoehdot

Kansainvälistymisen rahoituksen kannalta tutkimuksen tulokset olivat hyvin yllättäviä. Odotin, että maatalouskoneita ja -tuotteita valmistavat pk-yritykset olisivat käyttäneet kansainvälistymisen rahoitukseen enemmän samankaltaisia rahoitusvaihtoehtoja. Kaikki opinnäytetyöhön osallistuneet yritykset käyttivät pääasiallisesti kansainvälistymisen ja etenkin vientitoimintansa rahoitukseen omaa pääomaa, joka koostuu osakeyhtiöissä yrityksen omistajien sijoittamasta pääomasta sekä voittovaroista koostuneista tuloista.

Kansainvälistyminen vaatii paljon pääomaa. Piippo Oyj ja Rakennustempo Oy ovat molemmat toimineet pitkään alalla, mikä selittää sen, että yritykset pystyvät käyttämään omaa pääomaa, sillä ne ovat ehtineet kerryttää sitä vuosien ajan. Tampereen Konepajat Oy sen sijaan on perustettu vasta vuonna 2011, mutta osa sen tytäryhtiöistä on toiminut pidempään. Kansainvälistymisen rahoittaminen omalla pääomalla vaikuttaa omistajien saamiin osinkoihin, ja oman pääoman kustanteinen kansainvälistyminen on varmasti vaikuttanut osinkojen suuruuteen.

Leppisen ja Lounasmeren (2018) mukaan tulorahoitus on joko yrityksen tilinpäätöksessä näkyvä voitto-osuus tai yritykseen jätettyä pääomaa, jonka se voi käyttää haluamallaan tavalla. Kansainvälistymisen rahoitus omalla pääomalla on kuitenkin kohtalaisen turvallinen vaihtoehto, sillä jos kansainvälistyminen epäonnistuu, yritys ei ole velkasuhteessa esimerkiksi pankkiin, jolloin sen tarvitsisi maksaa lainaamansa pääoma takaisin. Kuitenkin kansainvälistymisen epäonnistumisen riskinä on se, että yritys menettää kansainvälistymiseen investoidun pääomansa. Glantzin (2015, 2) mukaan pankeilla on tiukat kriteerit lainojen myöntämiseen. Jos kansainvälistyminen on pankin kriteerien mukaan suuri riski, niin voi lainan saaminen estyä joka tapauksessa.

Rakennustempo Oy oli käyttänyt lainaa yhtenä keinona kansainvälistymisen rahoitukseen. Tällä tavalla yritys on varmistanut rahoitusrakenteen optimaalisen toimivuuden, mutta riskinä onkin ollut kansainvälistymisen epäonnistuminen ja siten velkaantuminen. Myös Tampereen Konepajat Oy on käyttänyt kansainvälistymiseen lainarahoitusta, sillä yritys on ostanut tytäryhtiön ulkomailta. Tämä on hyvin suunniteltuna turvallinen vaihtoehto kansainvälistymiselle, koska yritys on oston kautta saanut valmiin jakeluverkoston ja kohdemaan markkinat osaavan henkilökunnan.

Tampereen Konepajat Oy suunnitteli tytäryhtiön ostoa erilaisten kannattavuuslaskelmien avulla. Kotron (2007, 115) mukaan investointien pitkäaikaisuuden vuoksi yritykset panostavat niiden suunnitteluun. Investoinnin hyödyt ja tuotot voidaan huomata vasta useamman vuoden päästä. Kansainvälistyminen tulisi nähdä investointina, jonka hyödyt saattavat näkyä vasta vuosien päästä. Tähän kansainvälistymisen muotoon liittyy hyvin pieni riski, koska tytäryrityksen toiminta on todettu laskelmien avulla jo valmiiksi toimivaksi liiketoiminnaksi.

Kuten Kananen (2010, 26) mainitsee teoksessaan, että kansainvälistymiseen ei välttämättä tarvita suuria pääomia. Kaikki yritykset ovat kansainvälistyneet ulkomaiselta ostajalta tulleen tarjouspyynnön kautta, joten kansainvälistyminen ei ole välttämättä vaatinut suuria investointeja. Kaikki yritykset ovat kansainvälistyneet kotimaanmarkkinoiden ulkopuolelta tulleen tarjouspyynnön kautta, joten se ei ole vaatinut suuria investointeja yrityksiltä.

Melinin (2011, 17, 142) mukaan kansainvälistyminen sitoo kuitenkin paljon rahaa, ulkomaisten asiakkaiden vaatiessa pidempiä maksuaikoja. Monesti ulkomaiset asiakkaat vaativat pitkiä maksuaikoja, jotka sitovat kansainvälistymiseen paljon rahaa. Usein pitkät maksuajat ovat edellytys kaupan syntymiselle. Kotron (2007, 49) mukaan tämä vaikuttaa yrityksen käyttöpääoman määrään, sillä lyhytaikaisiin menoihin, kuten myyntisaataviin, sitoutuu pääomaa. Tampereen Konepajat Oy on ratkaissut tämän rahoitusongelman käyttämällä konsernitiliä, joka on vapauttanut pääomaa muilta yhtiöiltä koko konsernin käyttöön ja on siten varmistanut käyttöpääoman sopivan määrän.

Piippo Oyj valmistaa tuotteita varastoon, joten yrityksen tarvitsee ratkaista, miten se rahoittaa tuotteen valmistuksen, toimituksen ja varastoon sitoutuvan käyttöpääoman. Piippo Oyj on rahoittanut itse tuotteidensa valmistuksen. Tarkkojen myyntiennusteiden

avulla se on pystynyt välttämään varastoihin sitoutuvat suuret pääomat ja suuret kustannukset. Yritys myöskin toimittaa tuotteita sesonkiluonteisesti, joten tuotteita toimitetaan jatkuvasti johtuen maapallon eri vuodenajoista asiakkaille ympäri maailmaa. Tällä periaatteella yritys toimittaa tuotteitaan jatkuvasti ja välttää varastoon sitoutuvat käyttöpääomat. Toimituksen rahoitukseen yritys käyttää Finnveran vientitakausta.

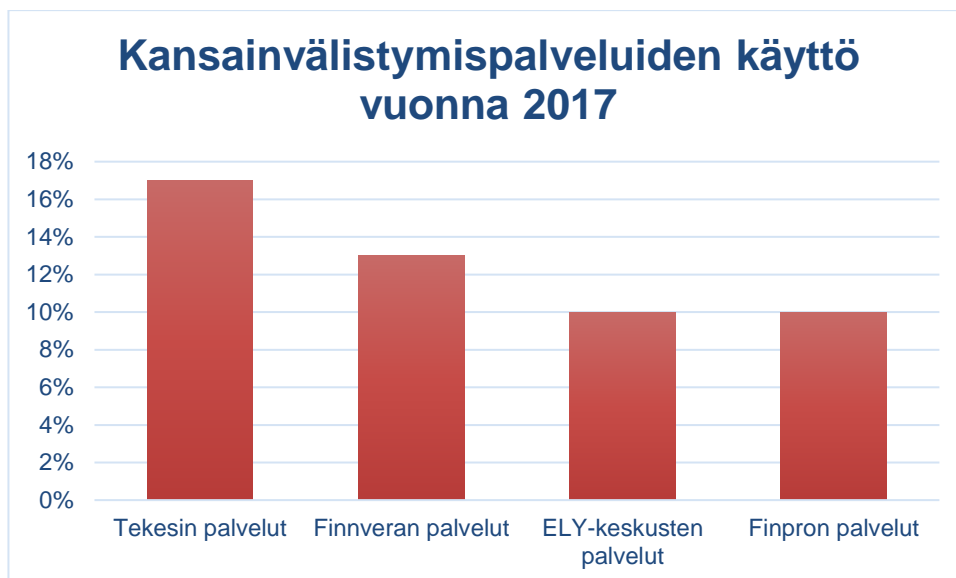
8.2 Kansainvälistymisen rahoitusongelmat

Haastatteluissa selvisi, ettei millään yrityksellä ollut ongelmia saada rahoitusta kansainvälistymiseen. Rahoituksen saatavuusongelmat olivat useammassa teoreettisen viitekehysten lähteessä sekä työ- ja elinkeinoministeriön tutkimuksessa vuodelta 2017 mainittu isoimpana ongelmana, etenkin pk-yrityksillä, joten tulos oli yllättävä. Tulokseen on varmasti vaikuttanut kuitenkin se, että kansainvälistyminen on alkanut yrityksillä yhdestä tarjouksesta, josta niiden on ollut helppo laajentaa toimintaansa kohtalaisen pienillä kustannuksilla.

Kansainvälistyminen ja vienti on voitu aloittaa vain muutaman asiakkaan kautta. Myöskin kaikki yritykset ovat saaneet kansainvälistymisavustuksia tai käyttäneet siihen tarkoitettuja palveluita, joten tämäkin voi selittää, miksei yrityksillä ole ollut rahoitusongelmia. Kansainvälistyminen on välttämätöntä toimialalla, joten kansainvälistymisavustusten ja -palveluiden saatavuus on mahdollisesti tehty helpommaksi tällä toimialalla toimiville pk-yrityksille.

8.3 Kansainvälistymispalvelut ja -avustukset

Haastattelujen tulokset tukevat työ- ja elinkeinoministeriön ja Rikaman (2017, 17–18) tutkimusta, sillä sen mukaan yleisemmin kansainvälistyvät pk-yritykset käyttivät kansainvälistymiseen Finnveran, ELY-keskusten, Tekesin ja Finpron (nyk. Business Finland) palveluita. Tutkimuksessa selvisi myöskin, että jos yritys aikoi käyttää kansainvälistymispalveluita, niin niitä käytettiin liiketoimintakontakteihin, rahoitus- ja tuotekehitykseen. Opinnäytetyön haastattelujen perusteella kaikki yritykset ovat käyttäneet kansainvälistymispalveluita ja -avustuksia sekä käyttökohteet ovat olleet samoja.



Kuvio 1. Kansainvälistymispalveluiden käyttö pk-yritysten keskuudessa vuonna 2017 (Rikama & työ- ja elinkeinoministeriö 2017, 17).

Haastattelujen jälkeen heräsi kysymys, onko kansainvälistymispalvelut kohdistettu oikeille yrityksille ja ovatko niiden tarjoamat palvelut riittäviä. Tampereen Konepajat Oy:n haastateltavan henkilön mukaan avustus ei ollut ainakaan heidän tarkoituksperiinsä nähden kohdistettu oikein, sillä ELY-keskuksen konsulentit eivät tunteneet yrityksen toimialaa ja heiltä puuttui osaaminen toimialalta. Kansainvälistymistä suunniteltaessa konsulenttien osaaminen toimialalta on erittäin tärkeää, ja siksi herääkin kysymys, että onko konsulenttien osaaminen suuntautunut enemmän jollekin toiselle alalle.

Larimon, Kontkasen ja Laukkasen (2004, 215–216) mukaan kansainvälistyminen tuo mukanaan usein uusia mahdollisuuksia, mutta myöskin haasteita, sillä toiminta uudessa toimintaympäristössä on vaativaa. Ilman konsulentin oikeanlaista osaamista alalta ja kohdemaasta voi kansainvälistyminen epäonnistua, vaikka yritykset saivat vientirenkseen kuulumalla rahallisen avustuksen kansainvälistymiseen. Pelkkä rahallinen avustus ei riitä, vaan yritykset tarvitsevat myöskin liiketoimintaosaamista ja tietoa kansainvälistymisen kohdemaan markkinoista. Rakennustempo Oy koki ELY-keskuksen tarjoamat vientiin ja kansainvälistymiseen liittyvät tuet isoina prosesseina heidän omiin tarkoituksperiinsä nähden. Rakennustempo Oy:n haastattelussa kävi myöskin ilmi, että he olisivat kaivanneet enemmän konkreettisia neuvoja, joka tukee myös Tampereen Konepajat Oy:n näkemystä. Rakennustempo Oy olisi lähtenyt kansainvälisille markkinoille ilman ELY-keskuksen apua.

Huonot kokemukset julkisista kansainvälistymiseen tarkoitetuista palveluista ja avustuksista ovat voineet vaikuttaa asenteisiin ja nostanut kynnystä hakea avustusta, jos tästä ei ole ollut aikaisemmin hyötyä yritykselle. Mahdollisesti tämä on ollut yksi syistä, miksi eivät yritykset ole hakeneet enempää tukea valtiolta kansainvälistymistä varten. Kuten Harris ja Laukkanen (2004, 87) kertoivat teoksessaan, avustusten saantiin vaikuttavat pitkälti virkamiehien tekemät päätökset. Virkamiehet eivät välttämättä myönnä rahoitusta yrityksille, jotka ne näkevät riskialttiina. Usein valtionvirastoille on ominaista pitkät hakemisprosessit, joten tämäkin voi monimutkaistaa rahoituksen hakemista. Monesti yritysten kansainvälistyminen alkaa ostajan tekemästä tarjouksesta, siksi pitkät ja aikaa vievät rahoituksen hakemisen prosessit voidaan nähdä hankalina vaihtoehtoina, etenkin tilanteissa, jossa asiakas vaatii tuotteen nopeaa toimitusta.

Tosin kuin Tampereen Konepajat Oy ja Rakennustempo Oy, Piippo Oyj:n kokemukset kansainvälistymisen avustuksista olivat positiivisia. Piippo Oyj on saanut tukea kansainvälistymiseen Finnveralta, jonka tarkoitus on auttaa muun muassa suojautumaan vientiin liittyviltä riskeiltä. Tuen saamiseen on vaikuttanut se, että yritys on ainoa pohjoismainen yritys, joka valmistaa paalausnaruja, joten sillä on mahdollisuus edistää kotimaan taloudellista kehitystä toimimalla kansainvälisillä markkinoilla. Mahdollisesti julkisen avustuksen onnistumiseen on vaikuttanut se, että Finnvera on tarkoitettu pelkästään yritysten rahoitukselliseen toiminnan tukemiseen, kun taas ELY-keskuksella on useampia toiminnan tarkoituksia.

Business Finlandin kanssa tekemissä ovat olleet Tampereen Konepajat Oy ja Piippo Oyj. Tampereen Konepajat Oy on hyötynyt paljon ohjelmasta, sillä se on saanut uusia jälleenmyyjiä. Piippo Oyj taas ei ole vielä saanut mittavia hyötyjä, mutta asiaan voi vaikuttaa se, ettei yritys ole ollut vielä kovin pitkään ohjelmassa mukana. Tampereen Konepajat Oy on osallistunut ohjelmaan heti sen alettua, joten yritys on ehtinyt hyötyä enemmän ohjelmasta. Tässä vaiheessa on kuitenkin mahdotonta arvioida, kuinka suuria hyötyjä kumpikaan ohjelmaan osallistuneista yrityksistä tulee saamaan. Business Finland on perustettu vuoden 2018 alussa, joten sillä ei ole aikaisempia ohjelmia tai projekteja, joiden perusteella voitaisiin muodostaa päätelmiä.

8.4 Kansainvälistymisen vaikutukset yrityksen talouteen

Ainoastaan Rakennustempo Oy on kärsinyt taloudellisista ongelmista, joita kansainvälistyminen on aiheuttanut. Yrityksen epäonnistunut kansainvälistyminen Afrikkaan

vuonna 2014 vaikuttaa yrityksen tulokseen vielä tänäkin päivänä, joka korostaa sitä, että kansainvälistymisen epäonnistumisella on pitkäaikaiset vaikutukset yrityksen toimintaan. Kotron (2007, 115) mukaan investointien hyödyt ja tuotot ovat pidempiaikaisia ja jaottuvat useamman vuoden ajaksi. Epäonnistuneen investoinnin menetykset jakautuvat vastaavanlaisesti useammalle vuodelle. Tämän vuoksi on erittäin tärkeää, että yritys saa kaiken mahdollisen avun harkitessaan ja suunnitellessaan kansainvälistymistä, koska epäonnistuminen voi olla vaaraksi sen toiminnalle. Tässä tapauksessa yritys olisi voinut välttää ongelmat asiakkaan maksuhaluttomuuden kanssa käyttämällä luottovakuutusyhtiötä.

Piippo Oyj ja Tampereen Konepajat ovat käyttäneet luottovakuutusyhtiötä asiakkaan maksuhalukkuuden varmistamiseen, jotta ne pystyvät välttämään edellä mainitun Rakennustempon ongelman. Melinin (2011, 178) mukaan tällä tavalla yritys voi hakea suojaa, jonka perustana on luottovakuutusyhtiön antama limiittipäätös, jossa arvioidaan ostajayrityksen luottokelpoisuus. Näin yritykset ovat varmistaneet, että ne saavat varmasti maksusuorituksen ja välttävät taloudelliset ongelmat. Riskialttiimmissa tilanteissa Tampereen Konepajat Oy on käyttänyt remburssia. Remburssia onkin suositeltu käytettäväksi etenkin tilanteissa, joissa osapuolten välimatka on pitkä sekä jos kauppaan liittyy riski. Jos yritys on kokenut remburssinkin liian riskialttiiksi, ei yritys ole myynyt asiakkaalle tuotetta.

8.5 Kansainvälistymisen motiivit ja menestyminen

Larimon, Kontkasen ja Laukkasen (2004, 215–216) mukaan mahdollisuudet laajentaa toimintaa kotimaanmarkkinoilla ovat todella rajalliset, joten liiketoiminnan kasvulle haetaan mahdollisuuksia ulkomaanmarkkinoilta. Kaikkien yritysten päämotiivi kansainvälistymiseen oli asiakaskunnan laajentaminen sekä toiminnan laajentaminen rajallisilta kotimaan markkinoilta. Pirnes ja Kukkola (2002, 89–90) mainitsivat, että kapeat markkinat ovat usein syy kansainvälistymiselle, erityisesti, jos tuote ei sovi kaikille kuluttajille. Kansainvälistyminen on alkanut haastatelluilla yrityksillä ulkomailta tulleen impulssin kautta, jolloin yritys on itse saanut päättää, ryhtyykö se toimittajaksi. Kanasen (2010, 26) mukaan kansainvälistyminen vaatii paljon taloudellisia resursseja yritykseltä, poikkeuksena juuri edellä mainittu tilanne, jolloin ostotarjouksesta syntynyt kansainvälistyminen on yrityksen itse päätettävissä.

Kotimaan markkinat nähdään rajallisina, koska toimialalla on paljon kilpailua. Toimintaa on kuitenkin mahdollista laajentaa kotimaanmarkkinoilla ottamalla valikoimaansa uusia tuotteita, mutta tämä ei ole pitkällä tähtäimellä kovin kannattava ratkaisu. Kansainvälistyminen ja toiminnan laajentaminen uusille markkinoille tarjoaa kuitenkin suuremman ostovoiman verrattuna kotimaanmarkkinoihin. Jo pelkästään toimialalla toimivien yritysten tarjoamilla tuotteilla on rajalliset markkinat ja kuluttajaryhmät, joten kansainvälistyminen on yritykselle ehdottoman tärkeää.

Melinin (2011, 11) mukaan kansainvälistyminen on myös tärkeää Suomen kansantalouden kehityksen kannalta. Rikaman ja työ- ja elinkeinoministeriön (2017, 11) tekemän tutkimuksen mukaan yksi suurimmista syistä kansainvälistymiselle onkin, että pk-yritykset pyrkivät kasvamaan mahdollisuuksiensa mukaan ja pyrkivät säilyttämään asemansa. Tutkimuksen tulokset tukevat opinnäytetyön haastattelujen tuloksia.

Kansainvälistyminen on alkanut maatalouskoneita ja tuotteita valmistavilla pk-yrityksillä ulkomaanmarkkinoilta tulleesta tarjouspyynnöstä, jolloin yritykset ovat voineet helposti laajentaa toimintaansa. Kuten Melin (2011, 17–18) mainitsikin, kansainvälistyminen voi joskus alkaa yritykselle tulleesta tarjouspyynnöstä tai muusta potentiaalisesta kiinnostuksesta yrityksen tuotteita kohtaan. Tämä on pätenyt haastateltavina olleiden pk-yritysten kohdalla. Ulkomaisen asiakkaan aktiivinen kiinnostuksenosoitus yrityksen tuotteisiin osoittaa sen, että kansainvälisillä markkinoilla on kiinnostusta kyseisiä tuotteita kohtaan. Tämä on myöskin helppo aloitus kansainvälistymiselle, eikä se vaadi suuria määriä pääomaa yritykseltä tai isompia strategioita, kuinka tulla markkinoille.

Etenkin itse vientituote ja laatu nousivat merkittäväksi kilpailukeinoksi kansainvälisillä markkinoilla. Pirnes ja Kukkola (2002, 93–94) korostivat, että tuotteen menestystä on arvioitava kohdemaassa ja miten se pystyy erottumaan kilpailevista tuotteista. Tuotteiden hyvällä laadulla voidaan selittää korkeampaa hintaa verrattuna paikallisten yritysten tarjoamiin tuotteisiin. Business Finland (2018d) mukaan melkein pä kaikilla maatalouskoneita ja -tuotteita valmistavalla yrityksellä onkin laadun takaava sertifikaatti. Laadulla ja tuotteiden kestävyydellä on myös tärkeä merkitys yrityksen maineen kannalta. Takuukorjausten tekeminen maantieteellisesti kaukana oleville tuotteiden loppukäyttäjille on kallista. Tämä saattaa lisätä kansainvälistymisen kustannuksia ja siksi on tärkeää, että tuotteet ovat laadukkaita.

Tuotekehitys on Kanasen (2010, 97–98) mukaan kallista, mutta kuitenkin välttämätöntä yrityksen menestyksen takaamisen kannalta. Larjovuori, Laiho ja Talonen (2004, 9) mainitsivat myöskin, että osaaminen ja kyky kehittyä ovat merkittävässä asemassa jatkuvan kilpailun vallitessa markkinoilla. Yritykset ovat olleet tiiviissä yhteydessä jälleenmyyjänsä avulla tuotteiden loppukäyttäjiin, jotta ne saavat palautetta tuotteistaan ja pystyvät sitä kautta kehittämään niitä. Tuotekehityksen avulla yritykset ovat pystyneet takaamaan sen, että tuotteet vastaavat asiakkaiden tarpeita ja laatu pysyy hyvänä tulevaisuudessa.

Tampereen Konepajat Oy on käyttänyt kansainvälistymisen muotona vientiä. Se on myynyt tuotteitansa jälleenmyyjälle, joka taas myy tuotteet loppukäyttäjälle. Haastattelussa kävi ilmi, että yhteistyö ei aina ole sujunut jälleenmyyjän kanssa, etenkin jos jälleenmyyjän liiketoiminta eroaa yrityksen omasta liiketoiminnasta. Yritys ei maksa jälleenmyyjälle palkkiota, vaan tämä saa palkkion myyntikatteen tuotoista. Tampereen Konepajat Oy:lle saattaisi olla parempi vaihtoehto hyödyntää omaa edustajaa. Edustaja saa työnsä palkkion, mutta tämä kompensoituisi myöhemmin varmasti myyntitulojen kasvuna. Mahdollisesti Piippo Oyj on kohdannut samankaltaisia ongelmia liittyen jälleenmyyjiin, joita ei haastattelussa ilmennyt.

Rikaman (2017, 6) mukaan pk-yritykset voivat harjoittaa kansainvälisillä markkinoilla myös sopimusvalmistusta, jota Tampereen Konepajat Oy ja Rakennustempo Oy ovat käyttäneet. Tuotteiden vienti on yksi merkittävämmistä kansainvälistymisen muodoista. Työ- ja elinkeinoministeriön tutkimustuloksista voidaan nähdä, että kansainvälistyneistä pk-yrityksistä ulkomaanvientiä harjoitti lähes puolet. Sopimusvalmistusta harjoittivat noin 10 prosenttia tutkimukseen osallistuneista kansainvälistyneistä pk-yrityksistä.

9 Päätäntö

Tässä luvussa arvioidaan opinnäytetyön onnistuminen. Opinnäytetyöstä arvioidaan sen luotettavuus, tulosten hyödyllisyys, käyttökelpoisuus sekä suositukset tulevia tutkimuksia varten. Viimeisenä arvioin opinnäytetyöni sekä oman suoriutumiseni koko prosessin aikana.

9.1 Opinnäytetyön luotettavuuden arviointi

Opinnäytetyön luotettavuutta lisää se, että kaikki yritykset ovat pk-yrityksiä ja toimivat samalla toimialalla. Tämän opinnäytetyön tuloksia ei voida käyttää yleistettävien teorioiden muodostamiseen. Haastatteluihin osallistuneita yrityksiä oli vain kolme. Tämän vuoksi ei voida luoda kokonaiskäsityksiä maatalouskoneita ja -tuotteita valmistavien pk-yritysten kansainvälistymisprosessista ja rahoituksesta. Haastatteluiden tuloksia voidaan kuitenkin käyttää suuntaa antavien käsityksien muodostamiseen. Suuntaa antavien käsitysten muodostamiseen auttaa opinnäytetyöhön käytettyjen lähteiden määrä, sillä lähteitä on useita. Tämä lisää luotettavuutta. Opinnäytetyön ei ollut tarkoituksaan luoda yleistettävissä olevia teorioita, vaan tarkoitus oli luoda laadullista tietoa, jolle ominaista on yksittäistapausten tutkiminen.

Haastattelut on toteutettu käyttämällä teemahaastatteluja. Tuloksiin on voinut vaikuttaa olennaisesti se, että haastateltavana ollut henkilö on saattanut unohtaa mainita kansainvälistymiseen ja sen rahoitukseen liittyviä asioita, jotka olisivat voineet merkittävästi vaikuttaa haastattelujen tulokseen. Haastateltavana olleille henkilöille annettiin mahdollisuus tutustua kysymyksiin etukäteen, ettei olennaisia asioita jäisi mainitsematta. Henkilöt ovat voineet myös jättää tarkoituksella kertomatta opinnäytetyön tulokseen vaikuttavia asioita. Luotettavuutta kuitenkin lisää se, että kaikki haastateltavana olleet henkilöt ovat ammattilaisia ja suostuivat vastaamaan lisäkysymyksiin, mikäli niitä ilmeni myöhemmin tuloksia analysoitaessa.

Opinnäytetyön haastattelujen tuloksia tukee lisäksi työ- ja elinkeinoministeriön tekemä tutkimus pk-yritysten kansainvälistymisestä vuonna 2017, johon osallistui huomattavasti suurempi joukko pk-yrityksiä eri toimialoilta. Tutkimus on tehty kvantitatiivista eli määrällistä tutkimusmenetelmää käyttäen. Aiempien tutkimuksien tulokset ja opinnäytetyön tulokset olivat hyvin samankaltaisia menetelmästä ja osallistujamäärästä huolimatta. Kuten aikaisemmin mainittiin, opinnäytetyön luotettavuutta lisää käytettyjen teorialähteiden määrä ja kaikki lähteet ovat todettu luotettaviksi.

9.2 Opinnäytetyön hyödyllisyys

Aihetta on tutkittu aikaisemmin työ- ja elinkeinoministeriössä, mutta nämä aikaisemmat tutkimukset eivät ole tutkineet pk-yritysten kansainvälistymiseen käyttämiä rahoitusvaiht-

toehtoja. Opinnäytetyön aihe tuli maatalouskoneita ja -tuotteita valmistavalta pk-yritykseltä, joten aihetta oli oleellista tutkia. Pk-yritykset ovat myöskin merkittävä työllistäjä Suomessa, joten niiden toiminnan laajentamista ja kehitystä on aiheellista tutkia, etenkin, kun maatalouskoneita ja -tuotteita valmistavien yritysten toimialalla kansainvälistyminen on yrityksen toiminnan laajentamisen kannalta välttämätöntä.

9.3 Jatkotutkimusehdotukset

Haastatteluihin osallistui vain kolme pk-yritystä, joten on melko mahdotonta muodostaa koko toimialan kattavia päätelmiä kansainvälistymisen rahoituksesta. Jotta pystyttäisiin muodostamaan kattavia johtopäätöksiä kansainvälistymisen rahoituksesta, joita maatalouskoneita ja -tuotteita valmistavat pk-yritykset käyttävät, olisi haastateltava huomattavasti useampaa pk-yritystä. Haastattelujen tulisi olla enemmän yksityiskohtaisempia ja tarkempia. Haastattelut olisi myöskin hyvä tehdä kasvotusten, jotta pystyttäisiin hyödyntämään kaikki laadullisen tutkimuksen havainnointikeinot.

Pk-yritykset olivat käyttäneet paljon erilaisia rahoitusvaihtoehtoja kansainvälistymiseen, joten uskon, että pk-yrityksen toimiala ei juurikaan vaikuta sen käyttämään rahoitusvaihtoehtoon kansainvälistymistä harkittaessa. Joten seuraavaa tutkimusta suunniteltaessa tulisi miettiä laajemman tutkimuksen suorittamista eri toimialoilta. Uskon, että rahoitusvaihtoehtoon vaikuttaa enemmän yrityksen oma historia kotimaanmarkkinoilla ja yrityksen kannattavuus.

Huomasin hankkiessani aineistoa ja haastatteluja opinnäytetyötä varten, yhteyshenkilöiden mielenkiinto laski, kun he huomasivat aiheen liittyvän rahoitukseen. Tämän perusteella oletan, että rahoitukseen liittyvät kysymykset nähdään hyvin arkaluonteisina. Tulvien tutkimuksien kannalta olisi hyvä, että yrityksillä olisi mahdollisuus osallistua haastatteluun nimettömänä. Tämä varmasti lisäisi yritysten halukuutta osallistua tutkimukseen. Haastateltavat antaisivat yksityiskohtaisempia ja syvällisempiä vastauksia haastattelun kysymyksiin, jos vastauksia ei voida yhdistää tiettyyn yritykseen.

Pk-yritysten käyttämät vaihtoehdot kansainvälistymisen rahoitukseen eivät välttämättä ole riippuvaisia yrityksen toimialasta, vaan enemmänkin yrityksen omista suosimista tavoista rahoittaa sen toimintaa. Joten uskon, että olisi kannattavampaa tutkia pk-yrityksiä useammalta eri toimialalta ja siten muodostaa johtopäätöksiä käytetyistä rahoitusvaihto-

ehdoista. Näin pystyttäisiin mahdollisesti löytämään yrityksiä, joilla on ollut rahoitusongelmia ja siten näiden yritysten ominaisuuksista voitaisiin löytää yhtäläisyyksiä, jotka vaikuttavat rahoituksen saantiin. Tässä tapauksessa seuraavaa tutkimusta suunniteltaessa tulisi miettiä, millaisia mahdollisuuksia tutkimuksen suorittaminen kvantitatiivisilla eli määrällisillä menetelmillä toisi. Työ- ja elinkeinoministeriön pk-yritysten kansainvälistymisen tutkimuksessa oli muodostettu koko toimialoja kattavia määrällisiä tuloksia, joten kvantitatiivinen tutkimus olisi tämän perusteella mahdollista toteuttaa.

Mahdollisia jatkotutkimuksia voitaisiin myös tehdä Business Finland Agrotechnology -ohjelman onnistumisesta. Vielä on mahdotonta arvioida ohjelman tuomia hyötyjä siihen osallistuneille yrityksille, sillä ohjelma on vielä hyvin tuore. Uskoisin, että ohjelmasta ja sen onnistumisesta varmasti raportoidaan erikseen ilman, että erillistä tutkimuksia tarvitsi kuitenkaan suorittaa.

9.4 Opinnäytetyön arviointi

Opinnäytetyön tarkoituksena oli tutkia maatalouskoneita ja -tuotteita valmistavien pk-yritysten kansainvälistymistä ja sen rahoitusta. Tavoitteena oli selvittää, miten maatalouskoneita valmistavat pk-yritykset ovat saaneet rahoitusta kansainvälistymiseensä. Opinnäytetyön muita tavoitteita oli etsiä syitä pk-yritysten kansainvälistymiselle sekä tekijöitä, jotka ovat vaikuttaneet kansainvälistymisen onnistumiseen. Rahoituksen kannalta tarkoituksena oli selvittää, millaisia vaihtoehtoja yritykset ovat käyttäneet rahoittaakseen kansainvälistymisen. Tutkimuskysymykseen ja tästä seuranneisiin apukysymyksiin saatiin vastaukset.

Teoreettisen viitekehyksen tarkoitus oli toimia pohjana koko tutkimukselle. Se koostui useista eri lähteistä, jotka lisäävät opinnäytetyön luotettavuutta. Teoreettiseen viitekehykseen perustuen luotiin teemahaastattelujen kysymysrunko. Teoreettinen viitekehys tuki tutkimustuloksia, joista pystyttiin muodostamaan yhtäläisyyksiä. Yhteistyö yritysten yhteyshenkilöiden kanssa osoittautui yllättävän haastavaksi, sillä moni oli halukas antamaan haastattelun, mutta haastatteluajankohtaa sopiessa moni perui. He, jotka antoivat haastattelun, olivat taas hyvin yhteistyöhaluisia ja suostuivat myös myöhemminkin vastaamaan kysymyksiin koskien haastattelua ja vastauksia. Lähetin kaikille haastatteluihin osallistuneille henkilöille haastattelukysymykset etukäteen, mikä mahdollisti haastateltavan henkilön valmistautumisen haastatteluun ja haastattelun onnistumisen.

Tajusin ensimmäisen haastattelun jälkeen aliarvioineeni aiheen haastavuuden. Kansainvälistymisen rahoitustapoja on monia ja osa yrityksistä oli käyttänyt sellaisia vaihtoehtoja, joista en ollut koskaan aikaisemmin kuullut. Jouduin perehtymään aiheeseen entistä syvemmin ja tämä oli loppujen lopuksi hyvin aikaa vievää. Koen oppineeni tämän koko opinnäyteprosessin aikana todella paljon pk-yritysten toiminnasta, kansainvälistymisestä sekä kansainvälistymisen rahoituksesta.

Otin itse yhteyttä kaikkiin haastatteluihin osallistuneiden yritysten yhteyshenkilöihin. Yhden yrityksen yhteyshenkilö oli suostunut jo etukäteen haastatteluun ja häneltä sain myös idean opinnäytetyön aiheeseen. Haastattelujen saaminen ja aineiston kerääminen osoittautui hyvin haastavaksi, sillä monet yhteyshenkilöt kokivat rahoitukseen liittyvät kysymykset arkaluonteisiksi. Aineiston keräämistä haittasi myöskin samaan aikaan olleet alihankintamessut, joihin suurin osa yrityksistä osallistui. Siitä huolimatta, että aineiston hankkiminen osoittautui haasteelliseksi, koen, että opinnäytetyö on kuitenkin onnistunut.

Lähteet

Aktia. Konsernitili. <https://www.aktia.fi/fi/yritysasiakkaat/maksuliikenne/tilivaihtoehdot/konsernitili>. Luettu 1.10.2018.

Alasuutari, Pertti 2011. Laadullinen tutkimus 2.0. 4. uud. p. Vastapaino, Tampere.

Business Finland 2018a. Agrotechnology. <https://www.businessfinland.fi/en/do-business-with-finland/explore-finland/agrotechnology/>. Luettu 26.9.2018.

Business Finland 2018b. Rahoituspalvelut. <https://www.businessfinland.fi/suomalaisille-asiakkaille/palvelut/rahoitus/lyhyesti/>. Luettu 11.4.2018.

Business Finland 2018c. Tehtävämme on Suomen kokoinen. <https://www.businessfinland.fi/suomalaisille-asiakkaille/tietoa-meista/lyhyesti/>. Luettu 11.4.2018.

Business Finland 2018d. Why Finnish Agrotechnology. <http://www.agrotechnology.fi/why-finland/>. Luettu 15.10.2018.

Finnvera. Finnvera lyhyesti. <https://www.finnvera.fi/finnvera/tietoa-finnverasta/finnvera-esittely>. Luettu 11.4.2018.

Finnvera. Kansainvälistymislaina. <https://www.finnvera.fi/tuotteet/lainat/kansainvalistymislaina>. Luettu 11.4.2018.

Finnvera, Kansainvälistymistakaus. <https://www.finnvera.fi/tuotteet/takaukset/kansainvalistymistakaus>. Luettu 11.4.2018.

Finnvera. Kasvulaina. <https://www.finnvera.fi/tuotteet/lainat/kasvulaina>. Luettu 11.4.2018.

Finnvera. Vientitakaus. <https://www.finnvera.fi/tuotteet/takaukset/vientitakaus>. Luettu 11.4.2018

Finnvera, Vientitakuut. <https://www.finnvera.fi/tuotteet/vientitakuut>. Luettu 11.4.2018

Elinkeino-, liikenne- ja ympäristökeskus 2016a. Rahoitus. <https://www.ely-keskus.fi/web/ely/rahoitus1#.WrkN-ohubIU>. Luettu 26.3.2018.

Elinkeino-, liikenne- ja ympäristökeskus 2016b. Yrityksen kehittämisavustus. <https://www.ely-keskus.fi/web/ely/yrityksen-kehittamisavustus2#.Ws5aF4hubIU>. Luettu 11.4.2018.

Elinkeino-, liikenne- ja ympäristökeskus 2016c. Vientirengas. <https://www.ely-keskus.fi/web/ely/vientirenkaat>. Luettu 26.3.2018

Euroopan unioni 2015. Käyttöopas Pk-yrityksen määritelmä. Euroopan unionin julkaisu-toimisto, Luxemburg. http://publications.europa.eu/resource/cellar/79c0ce87-f4dc-11e6-8a35-01aa75ed71a1.0007.01/DOC_1. Luettu 10.4.2018.

Glantz, Morton 2015. Navigating the business loan: Guidelines for financiers, small-business owners, and entrepreneurs. Elsevier, Amsterdam.

Hirsjärvi, Sirkka, Remes, Pirkko & Sajavaara, Paula 2009. Tutki ja kirjoita. 15. uud. p. Tammi, Helsinki.

Hyytinen, Ari 2013. Pienten ja keskisuurten yritysten rahoituksen saatavuus. Kansantaloudellinen aikakauskirja. http://www.taloustieteellinenyhdistys.fi/wp-content/uploads/2014/09/KAK4_2013_hyytinen.pdf. Luettu 9.4.2018.

Kananen, Jorma 2010. Pk-yritysten kansainvälistyminen. Jyväskylän ammattikorkeakoulu, liiketoiminta ja palvelut -yksikkö, Jyväskylä.

Kananen, Jorma 2014. Laadullinen tutkimus opinnäytetyönä: Miten kirjoitan kvalitatiivisen opinnäytetyön vaihe vaiheelta. Jyväskylän ammattikorkeakoulu, Jyväskylä.

Kauko, Karlo & Pylkkönen, Pertti & Savolainen, Eero & Vauhkonen, Jukka 2016. Pankkikilpailun merkityksestä pk-yritysten rahoituksen saatavuudelle. Euro & Talous. <https://www.eurojatalous.fi/fi/2016/artikkelit/pankkikilpailun-merkityksesta-pk-yritysten-rahoituksen-saatavuudelle/>. Luettu 18.4.2018.

Knüpfer, Samuli & Puttonen, Vesa 2014. Moderni rahoitus. 7., uud. p. Talentum Media, Helsinki.

Koski, Toivo 2012. Pk-yrityksen strateginen talousjohtaminen. Helsingin Kamari, Helsinki.

Kotro, Mikko 2007. Yrityksen kannattavuus ja rahoitus: Aloittavan ja pk-yrityksen näkökulma. Edita, Helsinki.

Larjovuori, Riitta-Liisa & Laiho, Marko & Talonen, Harri 2004. Kansainvälistyvän pk-yrityksen liiketoimintaosaamisen kehittämistarpeet. Edita, Helsinki.

Laukkanen, Mauri 2007. Kasvuyritys. Talentum, Helsinki.

Leppiniemi, Jarmo & Lounasmeri, Sari 2018. Yritysrahoitus. Alma Talent Oy, Helsinki.

Manni, Jukka & Riipinen, Tapio & Niskanen, Hannu & Karhu, Raimo & Järvenpää, Markku 2009. Suomalaisten maatalouskoneteollisuuden tila ja tulevaisuus. MTT Kasvu. <http://www.mtt.fi/mttkasvu/pdf/mttkasvu5.pdf>. Luettu 15.10.2018.

Melin, Kirsti 2011. Ulkomaankaupan menettelyt: Vienti ja tuonti. Amk-Kustannus, Tampere.

Pirnes, Hannu & Kukkola, Eemil 2002. Kansainvälisen liiketoiminnan käsikirja. WSOY, Helsinki.

Pylkkönen, Pertti & Savolainen, Eero 2013. Pk-yritysten rahoituksen tila Suomessa. Euro ja talous 2. <https://helda.helsinki.fi/bof/bitstream/handle/123456789/13049/172199.pdf?sequence=1&isAllowed=y>. Luettu 5.9.2018.

Rikama, Samuli 2017. Pk-yritysten kansainvälistyminen – syksy 2017. Työ- ja elinkeinoministeriö, Helsinki. <http://urn.fi/URN:ISBN:978-952-327-274-3>. Luettu 10.10.2018.

Scarabattoli, Pauliina 2015. Jälleenmyynti- ja edustussopimuksen erot pähkinäkuoressa. Tekniikan akateemiset. <https://www.tek.fi/fi/jalleenmyynti-ja-edustussopimuksen-erot-pahkinankuoressa>. Luettu 25.9.2018.

Tuomi, Jouni & Sarajärvi, Anneli 2009. Laadullinen tutkimus ja sisällönanalyysi. 5., uud. laitos. Tammi, Helsinki.

Työ- ja elinkeinoministeriö 2018a. Rakennerahastot. Mitä rakennerahastot ovat? <https://www.rakennerahastot.fi/mita-rakennerahastot-ovat>. Luettu 12.4.2018.

Työ- ja elinkeinoministeriö 2018b. Rakennerahastot. Millainen hanke voi saada rahoitusta? <https://www.rakennerahastot.fi/millainen-hanke-voi-saada-rahoitusta->. Luettu 12.4.2018.

Haastattelujen kysymysrunko

1. Taustatiedot
 - Yrityksen taustatiedot
2. Kansainvälistymisen käynnistäminen
 - Kuinka nopeasti yrityksen perustamisen jälkeen kansainvälistyminen tuli ajankohtaiseksi?
 - Mitkä olivat kansainvälistymisen innoittajat ja motiivit?
 - Kansainvälistymisen toimintamuoto: maat, alueet, sekä perustelut näille valinnoille?
 - Miten kansainvälistyminen kehittäisi toimintaanne/on kehittänyt toimintaanne? Oliko kansainvälistyminen ainoa tapa laajentaa toimintaanne?
3. Kansainvälistymisen rahoitus
 - Millaista rahoitusta olette käyttäneet kansainvälistymiseenne?
 - Kohtasitteko kansainvälistymisprosessin aikana rahoitusongelmia? Mikäli kohtasitte, niin millaisia?
 - Miten ratkaisitte rahoitusongelmanne? Oliko ratkaisuvaihtoehtoja useampia?
 - Onko kansainvälistyminen vaikuttanut positiivisesti vai negatiivisesti yrityksenne rahoitusrakenteeseen tai maksuvalmiuteenne?
4. Kansainvälistymispalvelut ja -avustukset
 - Oletteko käyttäneet kansainvälistymispalveluita tai saaneet avustuksia? Millaisia palveluita olette käyttäneet?
 - Jos olette, niin mikä on ollut tuen merkitys kansainvälistymisellenne?