

YRITYSTEN KANSAINVÄLISTYMINEN

Rahoitus ja riskienhallinta

Katariina Bozkurt

Opinnäytetyö
Kaupan ja kulttuurin koulutusala
Liiketalouden koulutusohjelma
Tradenomi AMK

2015

Liiketalouden koulutusohjelma
Taloushallinnon tradenomi

Tekijä	Katariina Bozkurt	Vuosi	2015
Ohjaaja	Marita Wahlroos		
Toimeksiantaja			
Työn nimi	Yritysten kansainvälistyminen: Rahoitus ja riskit		
Sivu- ja liitemäärä	52		

Tässä opinnäytetyössä tarkastelin rahoitusvaihtoehtoja kansainvälistymisen eri vaiheissa. Tutkin, mitkä tahot tarjoavat mitään rahoitusta ja missä kansainvälistymisen vaiheessa. Lisäksi tutkin kansainvälistymisen riskejä ja riskeiltä suojautumiskeinoja. Tarkastelin, mitä riskejä kansainvälistyminen mahdollisesti tuo tullessaan ja mitä riskienhallintakeinoja kyseisten riskien hallintaan on kehitetty.

Teoriaosuudessa käsittelin lyhyesti kansainvälisen rahoituksen eri osa-alueita: budjettia, investointeja ja käyttöpääomaa. Lisäksi käsittelen kansainvälistyvän yrityksen rahoitusvaihtoehtoja. Lisäksi käsittelin kansainvälistymisen riskejä ja riskienhallintakeinoja. Käytin teoriaosuuden lukuja kolme ja neljä pohjana myös empiirisessä osuudessa.

Aineistona käytin kansainvälistymisen rahoitukseen ja riskeihin liittyvää dokumenttiaineistoa. Etsin teksteistä eri rahoitusmuotoja ja rahoituksen tarjoajia ja esitän tulokset taulukon muodossa. Tarkoitus on etsiä dokumenttiaineistosta eroja, yhtäläisyyksiä ja esille nousevia teemoja. Riskejä käsittelen samalla tavalla. Lisäksi haastattelin yhtä kansainvälistynyttä yritystä. Käytän tätä haastattelua havainnollistavana esimerkkinä siitä, kuinka yritys voi järjestää kansainvälistymisen rahoituksen ja riskienhallinnan.

Kansainvälistymiseen on tarjolla monia eri tukia ja lainoja. Myös jo kansainvälistyneelle yritykselle on tarjolla rahoitusmuotoja esimerkiksi kansainvälistymisen kehittämistoimintaan ja markkinatutkimukseen. Rahoituksen kohdalla esiin nousevia teemoja ovat esimerkiksi suomalaisen osaamisen tunnetuksi tekeminen, vienti sekä ympäristönäkökulma. Myös riskien kohdalla viennin riskien hallitseminen nousee hyvin vahvasti esille.

Avainsanat: kansainvälistyminen, rahoitus, riskienhallinta, riski, vienti

School of Business and Culture
Business Administration

Author	Katariina Bozkurt	Year	2015
Supervisor(s)	Marita Wahlroos		
Commissioned by			
Subject of thesis	Internationalization of Companies: Finance and Risks		
Number of pages	52		

The objective of this study was to compare the financing opportunities of internationalization of companies. The second objective is to compare the risks of internationalization and the risk management methods.

The theoretical part opens with an overview of literature on the financing strategies of internationalization. Theoretical part also examines the financial opportunities of internationalization. The theory section examines also various risks of internationalization and how to manage the risks. The documental material was also used as the base of the empirical part.

As material I used documentaries, books and web pages concerning the financial issues of internationalization and the risks. The empirical part focuses on categorizing and comparing the financing forms by the resource and the matter of use. The risks will also be categorized by the type of the risk and the risk management method. The results will be analyzed by finding the rising similarities, differences and common themes from the material. I also interviewed the representatives of one internationalized company for reflecting the results of the documental material.

The results of this study indicate that there are many different opportunities for financing the internationalization and managing different risks. Opportunities available vary from different loans to straight financial support. Some financiers have different opportunities for financing depending on the use. For example, it is possible to get financing for marketing research from different resources. The themes rising from the documental material are "the environmental point of view" and "promoting the Finnish know-how". Export is well represented also in the area of risk management.

Keywords: Internationalization, financing, risk, risk management, export

SISÄLLYS

1 JOHDANTO.....	5
1.1 Tutkimuksen tavoitteet ja rajausta.....	7
1.2 Tutkimusmenetelmät.....	8
2. KANSAINVÄLISEN RAHOITUKSEN OSA-ALUEITA	10
2.1 Budjetti ja kansainvälinen rahoitussuunnitelma.....	10
2.2 Investoinnit ja käyttöpääoma.....	11
3 KANSAINVÄLISTYMISSÄN RAHOITUSLÄHTEET	14
3.1 Viejän rahoitus	15
3.2 Julkiset rahoituslähteet.....	17
4. RISKIT JA NIIDEN HALLINTA.....	22
4.1 Poliittiset- ja maariskit.....	23
4.2 Kaupalliset ja taloudelliset riskit.....	26
5 EMPIIRISEN TUTKIMUKSEN TOTEUTUS	29
5.1 Aineisto ja aineiston kerääminen.....	29
5.2 Analysointiprosessi	31
5.3 Tulokset.....	32
6 JOHTOPÄÄTÖKSET JA POHDINTA	46
LÄHTEET	49

1 JOHDANTO

Kansainväliset asiat kiinnostavat minua. Siksi pk-yritysten kansainvälistymiseen liittyvien teemojen valinta tuntui luonnolliselta valinnalta opinnäytetyön aiheeksi. Taloushallinnon opiskelijana tarkensin kysymyksiä koskemaan kansainväliseen rahoitukseen ja riskeihin liittyviä teemoja. Kyseessä on vertaileva tutkimus, jossa tarkastelen yritysten kansainvälistymisen rahoitukseen ja riskeihin liittyviä asioita. Vertailen kansainväliseen rahoitukseen saatavilla olevia rahoitusmuotoja. Selvitän myös, mitä riskejä yritykset voivat kohdata kansainvälistymisen varrella ja kuinka riskeiltä voidaan suojautua.

Tutkimukseni kohteena ovat suomalaisyritykset. Tämä tarkoittaa, että tutkimuksen pääasiallisena kohteena ovat pk-yritykset: esim vuonna 2008 suomalaisista yrityksistä 99,8 prosenttia oli pk-yrityksiä. Pk-yritykseksi luetaan yritys, joka työllistää alle 250 henkilöä. Vuosittaisen liikevaihdon tulee olla enintään 50 miljoonaa euroa ja taseen enintään 43 miljoonaa euroa. (Vahvaselkä 2009, 36 - 41.) Pk-yritysten määrä pysyi samana myös vuonna 2012 (Suomen Yrittäjät 2013).

Päätös laajentaa ulkomaille voi johtua useasta syystä. Joskus syynä voi olla esimerkiksi lupaavan tilauksen saaminen ulkomailta. Loppujen lopuksi kyse on kuitenkin aina siitä, tarjoavatko ulkomaat kotimaata paremman potentiaalin ja kuinka yrityksen kilpailuetua pystytään hyödyntämään ulkomailla. (Äijö 2001, 67.) Maailmantalouden nykyinen tilanne asettaa toki haasteensa myös kansainvälistymiseen. Esimerkiksi Etelä-Euroopan talouskriisi tai Venäjän pakotteet voivat saada yrittäjät varovaisiksi kansainvälistymisen kanssa. Toisaalta suomalaisten pk-yritysten kansainvälistyminen on alkanut (ja tulee alkamaan) läheltä, esimerkiksi Ruotsista. (Ahola & Larimo 1998, 19 - 54.) Mikäli lähimarkkinoilla onnistutaan, voi se lisätä rohkeutta kokeilla liiketoimintaa myös

kauempana. Mikäli toimintaa päätetään laajentaa yhä kauemmas, esimerkiksi Aasia tarjoaa lukuisia vaihtoehtoja. (Export Finland 2015.)

Yleisesti epävakaa tilanne markkinoilla voi toki vaikuttaa kansainvälisen rahoituksen saamiseen ylipäättään. Yleisesti ottaen vientitoiminta on kuitenkin elintärkeää Suomen taloudelle, minkä vuoksi vientiä pyritään kyllä tukemaan. Kuten teoriaosuudessa nähdään, useat rahoittajat mainitsevat vientitoiminnan rahoituksen rahoitusmahdollisuuksiaan esitellessään. Tällä hetkellä julkisuudessa puhutaan paljon Suomen viennin takkuamisesta. Mauri Heikintalon mukaan

Meillä on jo Team Finlandit, Finnverat, Finnfundit ja Finprot, ja ministerit tekevät vienninedistämismatkoja. Se on äärimmäisen hyvä asia, mutta ministeri voi lopulta vain avata oven.”
”Yrityksen täytyy mennä siitä sisään.” (Hiltunen 2013.)

Suurimpia ongelmia, joita suomalaisyrityksen kohtaavat kansainvälistyessään, ovat Äijön (2008, 49) mukaan esimerkiksi yrityksen tuntemattomuus suhteessa kilpailijoiden jo vakiintuneisiin asiakassuhteisiin. Lisäksi yrityksillä voi olla puutteelliset tiedot markkinoista. Myös resursseissa (esimerkiksi henkilöstön kielitaidossa) voi olla puutteita, tai vaikkapa rahoitus voi olla riittämätöntä. Myös käytännön syyt, kuten pitkä etäisyys markkinoista tai lainsäädännölliset esteet, voivat hankaloittaa kansainvälistymistä.

Born global -yrityksistä puhutaan silloin, kun yritys aloittaa toimintansa yhtä aikaa niin ulkomailla kuin kotimaassa. Joskus ulkomaantoiminta voi alkaa jo ennen kotimaan toimintaa. Yhteistyöhön perustuvan kasvun polku on taas born global -mallin ja orgaanisen kasvupolun välimuoto. Keskeistä on yritysyritys, jonka avulla yritys pyrkii kasvuun ja kansainvälistymiseen. Varamäen ja Tornikosken mukaan suurin osa pk-yrityksistä rakentaa nykyään kasvunsa suoraan verkostoitumiselle jättäen

sisäisen kasvun kokonaan väliin. Heidän mukaansa tätä voi kutsua “born networking” -poluksi. (Vahvaselkä 2009, 33 - 34.)

1.1 Tutkimuksen tavoitteet ja rajaus

Työni teoriaosuus käsittelee yritysten kansainvälistymisen rahoitusmahdollisuuksia yleisellä tasolla. Mitä rahoitus- ja tukimuotoja on tarjolla? Lisäksi käsittelen myös hieman kansainvälistymisen rahoituksen osa-alueita: budjetointia, käyttöpääomaa ja investointeja. Rahoituksen lisäksi työni on tarkoitus selvittää myös kansainvälistymisen riskejä. Millaisia riskejä yritykset voivat kohdata kansainvälistyessään ja mitä suojautumiskeinoja riskien kohtaamiseen on olemassa?

Tutkimuksen empiirinen osuus on vertaileva tutkimus, jossa vertailen erilaisia kansainvälistymisen rahoitusmuotoja sekä riskienhallintakeinoja. Empiirinen osuus pohjautuu seuraaviin kysymyksiin:

- Millaisia rahoitus- ja tukimuotoja eri lähteet tarjoavat?
- Mitä riskejä kansainvälistyminen voi tuoda tullessaan?
- Millaisia keinoja kansainvälistymisen riskeiltä suojautumiseen on olemassa?

Kansainvälisyys on yksi ammattikorkeakoulumme strategisista painopisteistä. Myöskin suomalaisen viennin edistäminen on ajankohtainen aihe. Vienti sekä erilaiset yhteistyömallit ovat usein tavallisia pk-yritysten kansainvälistymisen tapoja, joten aihe on sikäläkin hyvin perusteltu. (Vahvaselkä 2006, 55.)

Hakalan (1998, 19) suppea ja syvällinen työ on parempi kuin laaja ja pinnallinen. Siksi aion painottaa rahoitukseen liittyviä seikkoja sen sijaan, että tutkisin kansainvälistymisen strategioita kokonaisuudessaan syvällisesti. Hyvä tutkimus on myös pohtiva ja kantaa ottava.

1.2 Tutkimusmenetelmät

Kyseessä on kvalitatiivinen, vertaileva tutkimus, jonka empiirinen osuus koostuu haastattelusta sekä dokumenttiaineistosta. Dokumenttiaineistona käytän teoriapohjaisia dokumentteja liittyen kansainvälistyvän yrityksen rahoitusmahdollisuuksiin ja riskeihin. Niitä ovat niin aihetta käsittelevät kirjat kuin internetsivustotkin. Käsittelen näitä dokumentteja työni teoriaosuudessa (luvut kolme ja neljä). Empiirisissä osuudessa tarkoitus on jaotella aineistoa etsien eroja, yhtäläisyyksiä ja yleisiä, aineistosta esille nousevia teemoja.

Haastattelun myös yhtä kansainvälistynyttä pk-yritystä. Toteutan haastattelun käyttäen teemahaastattelua. Haastattelu käydään kasvokkain ja se kestää arviolta puoli tuntia. Keskustelulle on hyvä asettaa teemojen avulla raamit, joiden mukaan edetään. Toisaalta on kuitenkin hyvä jättää tilaa myös avoimemmalle keskustelulle. Teemahaastattelulle onkin tyypillistä, että sen aihepiirit ovat tiedossa, mutta kysymysten tarkka järjestys ja muoto puuttuvat (Hirsjärvi, Remes & Sajavaara 2009, 208). En halua rajata kysymyksiä liian tarkkaan, koska haastateltava voi tuoda puheessaan esille mielenkiintoista tietoa varsinaisten tutkimuskysymysten ulkopuolelta. Teemahaastattelu mahdollistaa tällaisiin yksityiskohtiin tarttumisen. Avoin haastattelu mahdollistaisi parhaiten yksittäisiin ajatuksiin tarttumisen, mutta se vaatisi todennäköisesti useita haastattelukertoja (Hirsjärvi ym. 2009, 209). En myöskään ole haastattelijana kovin kokenut, joten en todennäköisesti osaisi hyödyntää avoimen haastattelun etuja enkä ohjata keskustelua sen vaatimalla tavalla.

Haastattelu toimii myös dokumenttiaineistoa havainnollistavana käytännön esimerkkinä. Näin käytettynä se toimii vuoropuhelussa dokumenttiaineiston kanssa. Se havainnollistaa käytännön esimerkin lailla kansainvälistymisen rahoitusmuotojen käyttöä. Teemahaastattelua voidaankin käyttää

yllämainitulla tavalla, apuvälineenä ja lähtökohtana teoreettiselle tutkimukselle sekä pohdinnalle (Tilastokeskus 2015).

Alun perin haastatteluita oli tarkoitus tehdä kolme. Haastateltavien saaminen osoittautui kuitenkin oletettua haastavammaksi. Rahoitukseen liittyviä asioita saatetaan pitää arkaluontoisina, eikä niistä siksi haluta antaa tietoja edes tutkimuksellisiin tarkoituksiin.

Tulen käsittelemään haastateltaviltani saamiani vastauksia todistusnäkökulmasta. Todistusnäkökulma sopii myös dokumenttiaineiston analyysiin, koska tarkoitus ei ole tutkia tekstien piilomerkityksiä tai rakennetta sinänsä. Haastattelu on Alasuutarin (2011, 96) mukaan

tästä näkökulmasta enemmän tai vähemmän rehellinen, objektiivinen ja tarkka kuvaus siitä todellisuuden puolesta, jota tutkija yrittää selvittää. Lähdetä arvioidaan samoin kuin todistajanlausuntoa oikeudessa: jos ajatteleamme että todistaja valehtelee, lausunnolla ei ole arvoa, ellemmme usko pystyvämme näkemään todistajan "lävitse" todellisuuteen. Esimerkiksi sanomalehdet tai kulttuurituotteet edustavat todistusta lähdetyyppinä.

2. KANSAINVÄLISEN RAHOITUKSEN OSA-ALUEITA

Rahoitusstrategia luo pohjaa oikeanlaisen rahoitusmuodon valinnalle, joten katson tarpeelliseksi sivuta teoriaosuudessa myös rahoitusstrategiaan liittyviä asioita. Käsittelen lyhyesti kansainväliseen budjettiin, käyttöpääomaan sekä investointeihin liittyviä asioita.

Yleisesti ottaen rahoitusstrategian luominen ja pitkäjännitteinen rahoitussuunnittelu kuuluvat ylimmälle johdolle. Suunnittelun tueksi laaditaan yleensä rahoitusbudjetteja ja suunnitelmia, jotka mahdollistavat lyhyemmän aikavälin, tarkemmat rahoitussuunnitelmat. Yksi keskeisistä kysymyksistä on vieraan ja oman pääoman suhde. (Martikainen & Martikainen 2002, 98 - 99.)

2.1 Budjetti ja kansainvälinen rahoitussuunnitelma

Rahoitussuunnittelu oli lähinnä budjentointia vielä 1950- ja 60-luvuilla. Budjetoinnissa varat ja resurssit ovat annettuina tekijöinä, joten on selvää, että monipuolisempi toiminta vaatii myös monipuolisempaa rahoitussuunnittelua. (Äijö 2001, 157.) Vahvaselän (2009, 133) mukaan budjetin tulee sisältää kansainvälistymishankkeen tai lähimmän vuoden tavoitteet ja resurssit. Budjetti on voimavarojen suunnittelun, jakamisen ja koordinaation ohjausväline, jota käytetään arvioinnin ja kommunikoinnin työkaluna esimerkiksi pääkonttorin ja vientiyksikön välillä. Pitkäaikaisia suunnitelmia varten on hyvä laatia suuntaa antava budjetti, jota tarkennetaan toimintaympäristön muutosten niin vaatiessa.

Järvenpään ym. (2007, 181 - 182) mukaan

Kansainvälisessä konsernissa tehokas rahoituksen hallinta tapahtuu keskitetysti. Konsernin rahoitushallinto kokoaa päivittäin tietoa eri yksiköiden kassatapahtumista, -varoista ja -

suunnitelmista, ja siirtää konsernin sisällä varoja ylijäämäisiltä yksiköiltä alijäämäisille yksiköille. Konsernitili on keino hallita tytäryhtiöiden ja muiden yksiköiden maksuliiketilien likviditeettiä keskitetysti. Konsernitiliin voidaan liittää myös ulkomailla sijaitsevien yksiköiden tilejä. Pankkien tarjoama palvelu päivittäiseen ulkomaisten tytäryhtiöiden kassavarojen kokoamiseen konsernitilille (sweeping) lisää konsernin kassanhallinnan tehokkuutta.

Yritysrahoituksen palveluja tarjoavat pankit tarjoavat yrityksille laajan, maailmanlaajuisen yhteistyöpankkien verkoston. Pankkisuhteet keskitetään yleensä yhteen pankkiin kerrallaan, mikä lisää palvelusopimusten neuvotteluiden ja hallinnan tehokkuutta. (Järvenpää 2007, 182.)

On hyvä huomata, että vieraan pääoman hallitsevuutta rahoitusrakenteessa pidetään yrityksen rahoitukseen liittyvän riskin osoittajana. Se lisää vararikon sekä oman pääoman menettämisen riskiä. Se lisää myös omalle pääomalle tulevan tuoton hajontaa. Vieraaseen pääomaan liittyy myös kiinteästä korosta sekä koron ja lyhennysten kiinteistä maksuajankohdista johtuva likviditeettiriski. Vieraaseen pääomaan voi liittyä kuitenkin myös vipuvaikutus: vieraalle pääomalle maksettava korvaus on yleensä kiinteä ja kaikki vieraan pääoman avulla ansaittu tuotto (joka ylittää lainan korvauksen) tulee omalle pääomalle. Tähän voi liittyä myös negatiivinen vaikutus, jos yrityksen tuotto alittaaakin maksettavan korvauksen. (Leppiniemi 2009, 161 - 162.)

2.2 Investoinnit ja käyttöpääoma

Yleisesti ottaen kasvua hakevien yritysten rahoitustarpeet liittyvät usein investointeihin tai käyttöpääomaan puutteeseen. Investoinnit voivat kohdistua esimerkiksi tiloihin, tuotantovälineisiin tai laitteisiin. Käyttöpääoman tarve taas voi kasvaa esim. myyntisaataviin tai tuotantoon

sitoutuvan pääoman vuoksi. Myös varaston kasvu voi aiheuttaa lisäpääoman tarpeen. (Finnvera 2015.)

Pitkän aikavälin rahoitussuunnittelu tarkoittaa usein käytännössä investointien suunnittelua. Tällöin arvioidaan, kuinka suuriin kassatuloihin yrityksen suunnitelmat ja päättämät kassamenot johtavat. Lyhyellä aikavälillä yhteyttä ei yleensä havaita: jokainen kassameno ja -tulo on yksittäinen ja muista kassatapahtumista riippumaton tapahtuma. Pitkällä aikavälillä on keskeistä ymmärtää investointilaskelmien logiikkaa sekä rahankäytön ja -lähteiden keskinäisiä riippuvuuksia. (Leppiniemi 2009, 59.)

Yritys investoi kasvaakseen tai jatkaakseen ylipäänsä olemassaoloon. Investointien luokitteluun on monenlaisia tapoja. Niitä voidaan luokitella esimerkiksi finanssi- eli rahainvestointeihin (rahaa sijoitetaan itse liiketoimintaa harjoittavaan yritykseen) ja reaali-investointeihin (yrityksen rahankäyttö pitkävaikutteisen tuotannon tekijän hankintaan). (Niskanen & Niskanen 2013, 338.)

Suomalaisten yritysten suorat, ulkomaiset investoinnit ovat kasvaneet nopeasti. Ulkomaille investoidaan esimerkiksi, kun yritetään etsiä uusia markkinoita tai hajautetaan riskejä. Investointeja saatetaan tehdä myös, kun yritetään tuottaa hyödykkeitä mahdollisimman halvalla. Ulkomaisiin käyttöomaisuusinvestointeihin liittyvä päätöksenteko etenee periaatteessa samalla tavalla kuin kotimaisiin investointeihin liittyvä päätöksenteko. (Niskanen & Niskanen 2013, 436.)

Yleisesti ottaen investoinnit ovat yleensä niin mittavia, että niihin tarvitaan vierasta pääomaa. Investointeihin voi olla mahdollista saada myös avustusta tavallisen pankkilainan lisäksi. Avustuksia voi hakea esimerkiksi ELY-keskukselta. Myös Finnveran lainoja ja takauksia voi olla mahdollista hyödyntää. (Yritys Suomi 2014). Myös pankeilta on mahdollista saada investointirahoitusta. Esimerkiksi OP Pohjola tarjoaa rahoitus esimerkiksi laitehankintoihin. (OP Pohjola.)

Lyhyemmän aikavälin rahoituksen kohdalla puhutaan taas yleensä käyttöpääoman tarpeesta. Yleisin tapa rahoittaa käyttöpääoman tarvetta on luotollinen tili. Koska ostolaskuja maksaessa myyntilaskuista saatavia tuottoja ei ole yleensä vielä saatu, tarvitaan luotollista tiliä tasaamaan yrityksen rahavirtoja. (Business Oulu 2015, 4.)

Kansainvälisistä toiminnoista esimerkiksi vientikaupan harjoittaminen sitoo tyypillisesti enemmän käyttöpääomaa kuin kotimainen kauppa. Ulkomainen ostaja voi myös edellyttää pankkitakausta toimitussopimuksen ehtojen täyttämisen vakuudeksi. (Kansainvälistymisen ja kasvun palvelut ja rahoitus 2014, 8.)

3 KANSAINVÄLISTYMISEN RAHOITUSLÄHTEET

Vienti on keskeinen osa suomalaisten yritysten kansainvälistymistä. Monet kansainvälistymisen rahoitusmuodot ja riskienhallintakeinot koskevatkin pääasiassa vientitoimintaa, esimerkiksi sen käynnistämistä tai tytäryhtiön perustamista. Vientitoiminnan organisointi on tärkeää, jotta taataan kansainvälistymisen onnistuminen. Kansainvälistyminen lisää monimutkaisuutta esimerkiksi kilpailukeinojen suunnittelussa, päätöksenteossa sekä operatiivisessa soveltamisessa. Pelkästään hyvä ja oikein hinnoiteltu tuote ei riitä. Tärkeää on verkostoituminen. Vaikka verkostoitumisen tärkeys on korostunut nykyaikana, kyseessä ei itse asiassa ole mikään uusi trendi. Jo vuonna 1998 Ahola ja Larimo (1998 19 - 54) kirjoittivat, kuinka tärkeiksi tekijöiksi kansainvälistymisessä on noussut yritysten välinen yhteistyö ja verkostoituminen. Verkostoitumisen etu on muun muassa päällekkäisten toimintojen karsimisen mahdollisuus ja sitä kautta mahdollisuus keskittyä ydinosaamiseen. Monesti pk-yritys ei kykene käynnistämään vientiä yksin, vaan viennin aloittamiseen tarvitaan verkostoitumista ja yhteistoimintaa muiden yritysten kanssa. Yleensä pk-yritysten kansainvälistyminen alkaa (ja tulee alkamaan) lähialueilta, kuten Ruotsista, Venäjältä, Virosta tai Norjasta.

Vahvaselän (2006, 67) mukaan

exporting involves the least change in the company's product lines, organisation, investment, or mission. The company may passively export its surpluses from time to time, or it may take an active commitment to expand exports to a particular market. In either case, the company produces all its goods in its home country. For SMEs, exporting is the most common way of doing business abroad, especially in the early stages of internationalisation.

Kilpailuedun lisäksi myös viennin rahoitus on syytä suunnitella hyvin maksuvalmiuden varmistamiseksi. Samasta syystä myös kassavirtalaskelmat kannattaa tehdä tarkkaan. Kansainvälistä vientiä

käynnistettäessä viennin suunnittelu, markkinaselvitys, liikeyhteyksien solmiminen ja investoinnit tuotesopeutukseen, markkinointiin, henkilöstöön ja tuotantokapasiteetin lisäämiseen tai uudistamiseen aiheuttavat kustannuksia. Ne myös sitovat rahaa, kun rahaa sitoutuu tuotteiden valmistus- ja toimitusvaiheen kuluihin. Tämä aiheuttaa osaltaan lisärahoitustarpeen. Valmistus rahoitetaan omalla tai vieraalla pääomalla. Vientiin voi saada myös julkista tukea tuotekehitystä ja markkinoiden avausta varten. (Vahvaselkä 2009, 295 - 296.)

3.1 Viejän rahoitus

Eräs vaihtoehto viennin rahoitukseen on valuuttaluotto. Valuuttaluottoa käytetään paljon kansainvälissä liiketoiminnassa silloin, kun yrityksellä on valuuttamääräisiä tuloja tai investointeja. Valuuttaluotto suojaa yritystä valuuttariskeiltä. Esimerkiksi Nordea tarjoaa niin lyhyt- kuin pitkäaikaisia valuuttaluottoja. (Nordea 2015.)

Eräs viennissä ja kansainvälisessä myynissä käytettävä lyhyen aikavälin rahoitusmuoto on factoring. Siinä rahoitusyhtiö tai pankki rahoittaa esimerkiksi 80-prosenttisesti ulkomaiset laskusaatavat korkoa vastaan. Tällaista palvelua tarjoaa muun muassa OP Pohjola. Myyjä siirtää laskutuksensa pankille. Tällöin laskut toimivat myös luoton vakuutena. Rahoitus tapahtuu tavaran toimituksen jälkeen. Toimitus vahvistetaan esimerkiksi kuljetusasiakirjalla. Pääsääntöisesti laskuja vastaan saatavan luoton määrä on 80 prosenttia. Loppuosa laskun määrästä tilitetään myyjälle, kun ostaja on maksanut laskun pankille. Käytetystä luotosta veloitetaan korko kuukausittain. (OP Pohjola, Vientisaatavarahoitus 02/08.)

Vientiperittävä on ulkomaankaupassa käytetty maksutapa, jossa myyjä lähettää pankkinsa kautta kaupalliset asiakirjat ostajan pankkiin perittäväksi. Ostajan pankki luovuttaa asiakirjat ostajalle maksua tai

vekselin hyväksymistä vastaan. Pankit valvovat asiakirjojen luovutusta ja maksua kansainvälisten perittävässäntöjen pohjalta. Ne eivät kuitenkaan sitoudu maksamiseen. Vientiperittävä sopii tilanteisiin, jossa ostajan maksukyky tiedetään hyväksi, mutta maksamiseen halutaan kuitenkin lisävarmistusta. Ostajan ei taas tarvitse maksaa laskua ennen kuin hänelle esitetään asiakirjat, jotka osoittavat tavarán lähteneen. Danske Bank 2015.)

Yksi vaihtoehto rahoitukseen on forfaiting. Sitä käyttämällä yritys voi tarjota ostajalle lyhyen tai keskipitkän ajan rahoitusta, mikä voi parantaa myös kilpailukykyä. Yritys saa kuitenkin maksun käteissuorituksena. Luottovälineenä forfaitingissä käytetään ostajan hyväksymää ja ostajan pankin takaamaa vekseliä. Vekselisaatavan diskonttaaminen ei vaadi muita vakuuksia. Diskonttaus tapahtuu yleensä ilman takautumisoikeutta yritykseen. Yritys voi diskontata vekselisaatavan pankissa tavarán toimituksen jälkeen. (OP Pohjola 2015).

Eräs vaihtoehto on remburssin diskonttaus. Diskonttaus tarkoittaa, että vahvistetussa maksuajallisessa remburssissa pankki maksaa viejälle remburssin määrän, kun remburssin ehdot on täytetty. Pankki saa itse suorituksen avaajapankilta eräpäivänä. (Danske Bank 2015.)

Lisäksi on olemassa saatavien arvopaperistaminen. Taipaluksen ym. (2003, 12) mukaan

Arvopaperistaminen on monessa tapauksessa osoittautunut kustannuksiltaan esimerkiksi pankkirahoitusta edullisemmaksi rahoitusmuodoksi. Tämänkaltaisten hyötyjen esiintulo vaatii kuitenkin arvopaperistamisen osalta hieman kehittyneemmät markkinat, sillä arvopaperistamisessakin ensimmäiset liikkeeseenlaskut voivat olla melko kalliita.

3.2 Julkiset rahoituslähteet

Edellä mainittujen, lähinnä pankkien tarjoamien rahoitusmuotojen lisäksi myös monet muut tahot tarjoavat rahoitusta, tukea ja neuvontaa kansainvälistymiseen. Euroopan investointipankki (EIP) on julkinen rahoituslaitos, jonka omistavat EU-maat. Se tukee osaltaan pieniä ja keskisuuria yrityksiä. Se tukee myös kehitystoimia kumppanuusmaissa, esimerkiksi Tyynenmeren alueella, Aasiassa ja Latinalaisessa Amerikassa. (Euroopan Unioni 2015.) EIP:n yleisiin painopistealueisiin kuuluu muun muassa kestävä kehitys ja turvalliset energiamuodot (Valtiovarainministeriö 2014).

Finnvera edistää suomalaisyritysten vientiä tarjoamalla yrityksille sekä vientiä rahoittaville pankeille monenlaisia palveluja. Palveluihin kuuluu niin rahoitus-, neuvonta-, kuin riskienhallintapalveluita. Finnvera on Suomen virallinen vientitakuulaitos (Export Credit Agency - ECA), jonka takuusitoumuksista Suomen valtio vastaa. Finnveran palveluita ovat esimerkiksi erilaiset vientitakuut sekä kansainvälistymislaina. (Finnvera 2015).

Finnveran tytäryhtiö, Suomen Vientiluotto Oy, tarjoaa yhdessä emoyhtiönsä Finnveran kanssa vienninrahoituspalveluja viejille ja rahoituslaitoksille. Vientiluoton tuotteita ovat vientiluottojen rahoitus, korontasaus sekä luotonantajana toimiminen. Luoton saamisen edellytyksenä on kuitenkin toiminnasta tuleva hyöty Suomen kansantaloudelle. (Finnvera 2015.)

Suomen pääomasijoitusyhdistys edistää pääomasijoittamisen toimintaa Suomessa. Jäsenet ovat Suomessa pääomasijoitustoimintaa harjoittavia yhtiöitä. Oman pääomanehtoinen rahoitus on vakuudetonta pääomasijoittaja ottaessa yhtä suuren riskin kuin yrityksen muutkin osakkaat. Rahoittajat saavat palkkionsa yrityksen menestyessä. (Kansainvälistymisen ja kasvun palvelut ja rahoitus 2015, 6.)

Pääomasijoituspalveluita tarjoavat esimerkiksi Suomen itsenäisyyden juhlarahasto Sitra sekä FINNFUND. Vuonna 2013 Sitra sijoitti venture capital -rahastoihin 9,5 miljoonaa euroa (Sitra News 2013). Sitran pääomasijoituspalveluista mainitaan myös seuraavaa:

Sitra noudattaa toiminnassaan vastuullisen sijoittamisen periaatteita. Sitra on pitkäjänteinen sijoittaja, joka sitoutuu kohdeyrityksen omistajaksi ja kehittäjäksi keskimäärin 4–10 vuodeksi. Irtautuminen kohdeyrityksestä tapahtuu erillisen ja muiden sijoittajien kanssa yhdessä laaditun suunnitelman mukaisesti. Sitra toimii kohdeyrityksissä aktiivisena omistajana muun muassa hallitustyöskentelyn kautta. (Sitra 2015.)

Tekesiltä voi saada lainoja ja avustuksia haastaviin tutkimus- ja kehitysprojekteihin. Rahoitusosuudet vaihtelevat johtuen hankkeiden luonteesta, yrityksen koosta ja muista rahoituslähteistä. Avustus on yleensä enintään puolet kustannuksista. Tekesin avustus voi olla kuitenkin myös huomattavasti suurempi: jos yritys on nuori ja todennäköisesti pystyy nopeaan kasvuun, voi se saada jopa 75 % kustannuksista kattavan avustuksen. Rahoitus voi lisäksi liittyä monipuolisesti eri päämääriin, esimerkiksi liiketoiminta- tai kansainvälistymisstrategian luomiseen. (TEKES 2015.) Tekes rahoittaa tutkimus-, kehitys- ja innovaatorahoituksella suomalaisia yrityksiä kansainvälisissä ohjelmissa, Esimerkkeinä näistä EUREKA-yhteistyö sekä Eurostarsohjelmat (Kansainvälistymisen ja kasvun palvelut ja rahoitus 2015, 11) .

Yleisesti ottaen Tekes keskittyy nimen omaan nuoriin yrityksiin:

Erityiskohteena Tekesillä on nuoret innovatiiviset kasvuyritykset, ns. NIY-yritykset, joista runsaat 100 on tähän mennessä saanut Tekesiltä vaihteittaisen maksimissaan yhteensä miljoonan euron rahoituksen. Uusia NIY-yrityksiä Tekesin asiakkaaksi tulee arviolta 20-30 yritystä vuodessa. Tekes rahoittaa tutkimus-, kehitys- ja innovaatioprojekteja. Kansainvälistymisestä kasvua hakevat pk-yritykset ovat Tekesin tärkein kohderyhmä. Tässä joukossa nuoret kasvuyritykset ovat erityinen painopiste, jolle

Tekes kohdistaa noin kolmanneksen yrityksille suuntaamastaan rahoituksesta. (Kansainvälistymisen ja kasvun palvelut ja rahoitus 2014, 12.)

Myös TE-keskus myöntää tukea esimerkiksi markkinaselvityksiin, matkakustannuksiin tai asiantuntijapalveluihin. TE-keskus tähtää kuitenkin tuillaan lähinnä viennin edistämiseen. (Suomen Yrittäjät 2014.)

Työ- ja elinkeinoministeriö voi myöntää kansainvälistymisavustusta, tosin lähinnä yritysten yhteishankkeisiin. Kuten Tekes, myös TEM myöntää tukea hyvin erilaisiin päämääriin: Tukea voi saada esimerkiksi markkinaselvitysmatkoihin Suomesta ulkomaille, laajoihin viestintäkampanjoihin ynnä muihin kansainvälistymiseen liittyviin asioihin.) TEM:n tuen saadakseen myös tuotteen kotimaisuudella on väliä: kotimaisuusasteen tulee olla vähintään 50 %. (Työ- ja elinkeinoministeriö 2014.)

Kansainvälistymistä tukee Team Finland verkosto, jonka tarkoituksena on edistää Suomen asioita maailmalla vahvistamalla muun muassa Suomen ulkosuhteita, kansainvälistymistä, Suomeen suuntautuvia investointeja sekä Suomen maakuvaa ylipäätään. Verkoston ytimessä ovat Työ- ja elinkeinoministeriö, ulkoasiainministeriö, opetus- ja kulttuuriministeriö sekä Suomen ulkomaanedustustot, Finpron ja Tekesin toimipisteet sekä kulttuuri- ja tiedeinstituutit. (ELY-keskus 2014.) Yksi Team Finland -toiminnan painopiste vuonna 2015 onkin yritysten kansainvälistymisen rahoituksen parantaminen. Suomen Yrittäjien mukaan menossa olevien hankkeiden seuranta on yrityksille kuitenkin käytännössä vaikeaa. (Kansainvälistymisen ja kasvun palvelut ja rahoitus 2015, 13.)

Myös ELY-keskukset järjestävät yrityksen kansainvälistymiseen liittyviä seminaareja, sekä ajankohtaistilaisuuksia ja kansainvälisen liiketoiminnan valmennusohjelmia. Kansainvälistymisvalmennus on suunnattu pk-yrityksille. ELY-keskusten rahoitus taas koostuu erilaisista

kehittämisyhteistyöstä, joita voivat saada sekä aloittavat että toimintaansa laajentavat pk-yritykset. Tavoitteena on kuitenkin edistää yritysten pitkän ajan kilpailukykyä. Jokaiseen ELY-keskukseen on myös nimetty Team Finland yhteyshenkilö. (Kansainvälistymisen ja kasvun palvelut ja rahoitus 2015, 15.)

Pohjoismaisen yhteistyön kehittämiseen tukea tarjoaa Pohjoismaiden projektivientirahasto Nopef. Rahoitus tulee Pohjoismaiden ministerineuvostolta. Esitutkimushankkeita osarahoitetaan myöntämällä pk-yrityksille lainoja. Näin pk-yritykset saavat esitutkimuksen avulla kansainvälistymis- ja projektivientihankkeita edistävää tietoa, sekä apua kilpailukykyyn edistämiseen. Rahoituksen kohteen tulee olla EU:n tai EFTA:n ulkopuolisessa maassa. Huomattavaa on, että loppuraportin hyväksymisen jälkeen laina voidaan muuttaa jopa kokonaan tueksi. Mikäli hanke ei toteudu, muutetaan tueksi silti yleensä 50 % lainan määrästä. Toinen merkittävä seikka on ympäristövaatimus: Nopef painottaa toiminnassaan myös hankkeita joilla on suoria ympäristövaikutuksia esimerkiksi tehokkaampiin valmistusmenetelmiin. Eräs tyypillinen kansainvälistymisen muoto, johon Nopef tarjoaa rahoitusta, on tytäryhtiön perustaminen. (Nopef 2014.) Nopef ja Pohjoismaiden ympäristörahoitusyhtiö NEFCO yhdistyvät vuoden 2014 alusta. Nopef jatkaa yhdistymisen jälkeen toimintaansa NEFCOn alaisena rahastona. (Kansainvälistymisen ja kasvun palvelut ja rahoitus 2015, 17.)

Pohjoismailla on myös yhteinen rahoituslaitos nimeltään Pohjoismainen investointipankki (NIB). Se edistää taloudellista toimintaa Pohjoismaissa ja lähiympäristössä rahoittamalla kilpailukykyä ja ympäristöä edistäviä hankkeita. Kuten myös Nopef, NIB painottaa myös tehokkuutta lisääviä projekteja, kuten esimerkiksi energiatehokkuuden lisääminen. NIB ottaakin rahoitusta myöntäessään huomioon kestävä kasvun periaatteet. Toisin kuin Nopef, se rahoittaa myös Pohjoismaiden ulkopuolisia hankkeita, jos

ne hyödyttävät Pohjoismaita sekä lainaa nostavia maita. (Pohjoismainen Investointipankki 2014.)

Finnfund sijoittaa suomalaisyritysten ja niiden yhteistyökumppaneiden hankkeisiin. Se voi rahoittaa myös ympäristöä parantavia suomalaista teknologiaa tai osaamista käyttäviä hankkeita. Finnfund sijoittaa hankkeisiin, joista on hyötyä niin kohdemaan kuin suomalaisillekin osapuolille. Ympäristönäkökulma korostuu Finnfundin rahoituksessa. Puhtaat teknologiat ovat sektori, jolle suomalaiset yritykset ovat investoineet paljon viime vuosikymmeninä. (Kansainvälistymisen ja kasvun palvelut ja rahoitus 2015, 16.)

Myös EU tarjoaa rahoituslähteitä yrityksille.

Pk-yritykset voivat hakea EU-rahoitusta, jota voidaan myöntää avustuksina, lainoina ja joskus myös takauksina. Rahoitus myönnetään joko suoraan tai ilman välittäjiä (EU:n avustukset) tai jäsenvaltioiden hallinnoimista ohjelmista. Rahoituksen lisäksi pk-yrityksille on tarjolla myös muita tukimuotoja. Näitä ovat mm. Enterprise Europe Network-verkoston ja immateriaalioikeuksien neuvontapalvelun tarjoamat tukipalvelut.

Pk-yrityksille myönnetään 110 miljoonaa euroa lainatakuuna joka on Euroopan Investointipankin tukemaa. COSME:n (pienen ja keskisuurten yritysten kilpailukykyohjelma 2014-2020) budjetti on 200 miljoonaa euroa per vuosi. Tällä pyritään parantamaan riskirahoituksen saatavuutta sekä auttamaan yrityksiä kansainvälistymään. COSME yksityiskohdat selviävät sen työohjelmasta. Ohjelmassa on mm. lainantakausinstrumentti joka tukee investointien rahoittamista. Tämä tapahtuu siten että pankki saa takauksen EIB:ltä ja yritys sitten lainaa pankista. (Kansainvälistymisen ja kasvun rahoitus ja palvelut 2014, 24-25.)

4. RISKIT JA NIIDEN HALLINTA

Erittäin suuri osa riskeistä ovat ihmisten aiheuttamia ja siksi niihin voidaan vaikuttaa ja varautua ja niiltä voidaan suojautua. Jos riskeihin ei ole syystä tai toisesta kiinnitetty ajoissa huomiota, ne pääsevät yllättämään. Pienetkin häiriöt voivat käynnistää tapahtumaketjun, joka voi koitua uhaksi koko yrityksen toiminnalle. Riskejä otetaan myös tietoisesti ja harkiten. Näin voidaan säästää esimerkiksi aikaa tai rahaa. Riski voi liiketoiminnassa olla uhan sijaan myös mahdollisuus. Yritystoiminta edellyttää kuitenkin järkevää riskien ottamista. (Suomen Riskienhallintayhdistys 2015.)

Riskienhallinnan avulla tehdään työtä yrityksen toiminnan jatkuvuuden ja henkilöstön hyvinvoinnin turvaamiseksi. Riskienhallinta tarkoittaa kaikkea yrityksessä tehtävää toimintaa, mikä tähtää riskien ja niistä aiheutuvien vahinkojen vähentämiseen. Riskienhallinta on tilanteiden arviointia, suunnittelua ja käytännön tekoja. (Suomen Riskienhallintayhdistys 2015.) Vahvaselän (2009, 306 - 310) mukaan riski on odottamattoman tappion mahdollisuus. Riskien hallitseminen voidaankin nähdä kilpailukeinona.

Vesa Turkin mukaan sopimusriitoja syntyy hyvin yleisesti viennissä: tuotteessa on ostajan mielestä vikaa, tai sovittua toimitusaikataulua ei noudateta. Sopimuksiin on syytä paneutua huolellisesti. Vaikka valmiita sopimus pohjia löytyykin internetistä, kannattaa ne aina tilanteen mukaan räätälöidä. (Kaksonen 2014.) Kansainvälistyminen onkin aikaansaanut sen, että riskienhallinta-ajattelusta ja tarvittavista riskien suojaamisratkaisuista on tullut osa arkipäivän toimintoja. (Suominen 2003, 170 - 179.)

Riskejä voidaan luokitella hyvin monella tavalla. Tässä työssäni luokittelen riskit poliittisiin, taloudellisiin sekä kaupallisiin. Lisäksi käsittelen maariskejä omana ryhmänään. Luokittelutapoja on myös muunlaisia. Esimerkiksi Suomen Riskienhallintayhdistyksen sivuilla riskit on jaoteltu strategisiin, operatiivisiin, taloudellisiin sekä vahinkoriskeihin. Strateginen riski viittaa

väärin strategisten valintojen tekemiseen, operatiivinen taas on yleensä seuraus tapahtumasta, joka on aiheutunut riittämättömistä (tai huonosti toimivista) sisäisistä prosesseista, järjestelmistä tai ihmisistä. Taloudellinen riski taas liittyy esimerkiksi organisaation vakavaraisuuteen, pääomien riittävyteen ja rahaprosessien toimivuuteen liittyviin epävarmuuksiin. Edellä mainituilla voi olla positiivisia tai negatiivisia vaikutuksia pääomien riittävyteen, maksuvalmiuteen, tai kannattavuuteen. Vahinkoriski puolestaan tarkoittaa uhkaa jostain tapahtumasta, joka voisi toteutuessaan aiheuttaa suurta vahinkoa. Nämä voivat olla myös luonnonmullistuksia, eivätkä aina siis ihmisten toiminnasta johtuvia. (Suomen riskienhallintayhdistys 2015.) Päädyin kuitenkin käyttämäni jakoon, koska katsoin sen loogisemmaksi riskien hallintakeinojen jaottelun kannalta.

Tehokkainen riskin hallintakeino olisi luonnollisesti riskin välttäminen. Kun esimerkiksi maariskit ovat suuria, kannattaakin ulkomaille menoa välttää. Riskin ohella tilannetta hallitsevat epävarmuus ja tietämättömyys. Avainhenkilöiden ja yhteistyökumppaneiden luotettavuus on ehdottoman tärkeää. Tärkeä kysymys onkin, kuinka suureksi riskin on hyväksyttävää nousta, että sen ottaminen vielä kannattaa? Riskejä voi myös hajauttaa, esimerkiksi hajauttamalla tuotantoa eri maihin. Yrityksen kannattaa kehittää myös varasuunnitelmia kansainvälistymisen epäonnistumisen varalle. (Suominen 2003, 188 - 189.)

4.1 Poliittiset- ja maariskit

Käsittelen tässä työssä myös maariskejä oman ryhmänään. Kirjallisuudessa sitä käsitellään usein poliittisen riskin synonyyminä. Poliittisella riskillä voi kuitenkin olla poliittinen, taloudellinen tai sosiaalinen ulottuvuus, ja siihen voivat liittyä ideologisia, maanomistukseen liittyviä, rodullisia tai uskonnollisia ulottuvuuksia. Poliittiset riskit voivat liittyä myös laittomaan toimintaan, kuten terrorismi, kapina tai lahjusten vaatiminen.

Poliittinen riski voi myös johtua esimerkiksi ostajan maassa toimeenpannusta tuontikiellosta. Kaupallisten ja poliittisten riskien hallintakeinot ovat osittain päällekkäisiä, jonka vuoksi käsittelen osaa poliittisten riskien hallintakeinoista myöhemmin kaupallisten riskien yhteydessä. (Suominen 2003, 180 - 184.)

Maariski liittyy taas enemmän taloudellisiin seikkoihin, kun esimerkiksi mitataan maan luottokelpoisuutta tai arvioidaan sen tuottoisuutta liiketoiminnan sijaintipaikkana. Voimakas inflaatio, tai vaikkapa hintojen ja valuuttakurssien suhteelliset muutokset tulee ottaa huomioon arvioitaessa taloudellisten riskien hallitsemiskeinoja. Myös mahdolliset luonnonmullistukset, kuten maanjäristykset, kannattaa ottaa huomioon. Maariskejä on paljon, ja niiden omakohtainen tutkiminen on aikaavievää ja kallista. Kun yritys perustaa esimerkiksi myyntikonttorin toiseen maahan, tulee sen miettiä seuraavia kysymyksiä:

- Millainen on maan taloudellinen, sosiaalinen ja poliittinen tilanne?
- Millainen lainsäädäntö maassa on, ja miten nopeasti säädökset voivat muuttua?
- Onko maassa toimiva ja turvallinen hallinto- ja pankkijärjestelmä?
- Tarvitaanko liiketoimintaa varten paljon erilaisia lupia ja hakemuksia?
- Mikä on tilanne byrokratian ja korruption suhteen?
- Ovatko maahan sijoitetut pääomat haavoittuvia?
- Millaisia riskejä maassa esiintyy, ja mitä ne voivat merkitä yrityksellemme?
- Miten maasta pystytään tarvittaessa vetäytymään? (Suominen 2003, 180 - 184.)

Kulttuurierot on myös otettava huomioon kansainvälistä toimintaa suunniteltaessa. Walkerin. Walkerin & Schmitzin. (2003, 38) mukaan

In the field of cross-cultural communication, the concept of cultural boundaries is often interchangeably with those of geographical and political boundaries (i.e., the nation). The perspective delineates different values and belief systems largely on the basis of national boundaries. This perspective nicely matches the contemporary understanding of the world, in which we have institutionalized the boundaries of sovereign nation-states as the universally recognized boundaries between peoples. It also has served well those businesses that divided the world into neat geographic regions and serviced them with a multinational organizational structure. (Walker ym. 2003, 38.)

Kulttuurisilla rajoilla tarkoitetaan tässä lähinnä maiden välisiä rajoja. Kulttuurista kompetenssia kehittääkseen on kuitenkin mentävä kulttuurin eksplisiittisiä ilmenemismuotoja ja yksinkertaistamista syvemmälle. On löydettävä toimintaa motivoivat implisiittiset arvot ja suuntaviivat. (Walker ym. 2003, 52.)

Hofsteden mukaan (1980) maariskeihin ja johtamiskulttuuriin liittyviä kulttuurieroja voidaan tutkia eri ulottuvuuksien avulla. Esimerkiksi kunnianhimo nähdään hyvin maskuliinisena piirteenä, ja esimerkkimaana toimii Hofsteden mukaan Japani. Yksilöllisiä arvoja korostavat muun muassa Yhdysvallat ja Australia. Välimeren maassa taas epävarmuutta siedetään suhteellisesti vähiten. Kulttuurieroja tarkastellessa Suomi kuuluu Hofsteden mukaan keskieurooppalaiseen, saksankieliseen ryhmään, kun taas kulttuurisesti meistä kauimpana ovat monet Aasian ja Etelä-Amerikan maat. (Vierikko 2008, 44 - 45.)

Maariskien arviointiin on kehitetty erilaisia mittareita. Tunnetuin lienee Business Environmental Risk Index (BERI). Vakinaiset asiantuntijat arvioivat liiketoiminnan ilmastoa säännöllisesti 140 maassa. Asiantuntijuuden osa-alueita ovat taloudellinen data ja ennakointi, poliittiset ja sosiaaliset trendit sekä kehitys, skenaariosuunnittelu, kansainväliset ja alueelliset suhteet sekä sääntelyalaiset asiat. (Business Environment Risk Intelligence 2015.)

Myös Finnvera käyttää luokittelua maariskejä arvioidessaan:

Vientitakuutoiminnassa maat luokitellaan kahdeksaan maaluokkaan vientitakuulaitoksissa käytössä olevien menetelmien ja maariskiärvion perusteella. Maaluokan määräytymiseen vaikuttavat arvio maan kyvystä hoitaa ulkoiset velvoitteensa, odotukset maan talouden tulevasta kehityksestä sekä poliittinen vakaus ja lainsäädäntö. Riskinoton perustana on Finnveran maakohtainen takuupolitiikka, sillä yksittäisten, samassa maaluokassa olevien maiden välillä voi olla huomattaviakin eroja. Seuraamme maiden taloudellista ja poliittista tilannetta ja sopeutamme maaluokan muutoksien mukaisesti. Jokaisen maan luokitus tarkistetaan vähintään kerran vuodessa. (Finnvera 2014.)

4.2 Kaupalliset ja taloudelliset riskit

Esimerkiksi Finnvera Oyj Suomen virallisena vientitakuulaitoksena myöntää erilaisia vientitakuuta, joilla voidaan suojautua vientikaupan riskeiltä. Myyjä voi vakuuttaa saatavansa, mikä vähentää vientikaupan epävarmuutta ja suojata kaupallisilta riskeiltä. (Vahvaselkä 2009, 310 - 311.)

Luottoriskitakuun avulla viejä voi vakuuttaa vientikauppansa luottotappioiden varalta. Takuulla voidaan kattaa valmistusaikana tapahtuvaan kaupan keskeytymiseen liittyvää sekä ulkomaiselta ostajalta olevaan saatavaan liittyviä, kaupallisia riskejä. Takuulla voidaan myös kattaa ostajan maasta aiheutuvaa poliittista riskiä sekä riskejä, jotka aiheutuvat siitä, kun luotonantajana tai takaajana on valtio. Takuu voidaan myöntää yksittäiselle vientikaupalle tai myös jatkuviin toimituksiin. Takuu sopii hyvin sekä lyhyen että pitkän maksuajan vientikauppojen luottoriskien kattamiseen takuukatteen ollessa yleensä 75-90 %. (Finnvera 2015.)

Ostajaluottotakuu on vakuus luotonantajalle ulkomaisesta ostajasta, tämän pankista tai maasta aiheutuvien luottoriskien varalle. Remburssitakuu taas

suojaa pankkia tämän vahvistamaan vientiremburssin aiheuttamilta kaupallisilta sekä poliittisilta riskeiltä. Takuun hakija on remburssin vahvistajapankki. Käytettävissään tällä on kaksi vaihtoehtoista remburssitakuumuotoa, normaalikatteinen sekä riskinjakomallinen. Pankkiriskitakuu suojaa kotimaisen vientiyrityksen pankkia riskeiltä, jotka liittyvät tämän viejälle antamaan, kauppahinnan maksamista turvaavaan pankkitakaukseen. Takuu myönnetään pankille. Pankki taas antaa viejälle pankkitakauksen, johon pankki saa ostajan pankin vastasitoumuksen. Takuu muistuttaa remburssitakuuta. Raaka-ainetakuu taas voidaan myöntää vakuudeksi, kun luotto on myönnetty ulkomaiselle velalliselle pitkäaikaisen raaka-aineiden toimitussopimuksen yhteydessä. Rahoitustakuu puolestaan turvaa luotonantajaa luoton takaisinmaksuun liittyviltä riskeiltä. Viejää takuu auttaa puolestaan viennin rahoituksen vakuusjärjestelyissä. (Finnvera 2015.)

Finnveran investointitakuulla suomalainen sijoittaja voi vakuuttaa ulkomaisen investointinsa poliittisten riskien varalta. Poliittisten riskien takuukate on yleensä noin 95 %. Pankkilainoilla myönnettävissä investointitakuissa se on kuitenkin 100 %. Lisäksi on olemassa vastatakuu:

Vastatakuun avulla viejä voi taas vakuuttaa ulkomaisen ostajan hyväksi annettavia vakuuksia. Viejä voi myös kattaa joko vakuuden perusteettoman (takuukate 90 %) tai poliittisesta syystä aiheutuvan (takuukate 95 %) käyttöönottoriskin. Takuu voi myös toimia vastavakuutena pankille, jolloin pankki antaa viejän puolesta takauksen ulkomaiselle ostajalle. Korvaustilanteessa Finnvera perii kuitenkin pankille maksamansa korvauksen täytenä takaisin viejältä. Vastatakuuta voidaan käyttää myös samaan aikaan sekä vastavakuutena pankille että riskivakuutuksena viejälle. Kannattaa myös otta huomioon, että Finnvera edellyttää yritysten hankkeilta vastuullisuutta ympäristöasioissa sekä lahjonnan vastustamista. (Finnvera 2015.)

Vaikka riskienhallintaan on olemassa monenlaisia takuita, ei riskiä yleensä voida kuitenkaan kokonaan poistaa. Vahinkojen sattumiseen on siis syytä varautua joka tilnateessa. Näin varmistetaan toiminnan sujuminen myös

ongelmatilanteissa. Esimerkiksi tuotevikojen varalta on hyvä olla suunnitelma. Tällöin tarvitaan myös käytännön valmiuksia viallisten tuotteiden saamiseksi pois markkinoilta. Yleisesti ottaen tilanteet liike-elämässä muuttuvat ja niiden mukana muuttuvat riskitkin. Toiminnan tulee aina vastata kulloisenkin tilanteen aiheuttamia riskejä. Yrityksissä seurataan usein esimerkiksi tuotteissa olevien virheiden syitä. Vahingoista voidaan ja kannattaa oppia. Myös läheltä piti -tilanteista kannattaa ottaa opiksi tulevaisuutta ajatellen. (Suomen Riskienhallintayhdistys 2015.)

5 EMPIIRISEN TUTKIMUKSEN TOTEUTUS

Teoreettinen viitekehys määrää, millaista aineistoa on järkevää kerätä. Toisaalta myös kerätty aineisto asettaa rajoituksia teoreettiselle viitekehykselle ja analyysimetodille. Laadulliselle tutkimukselle onkin luonteenomaista kerätä aineistoa, joka mahdollistaa monenlaiset tarkastelut. Lomakeaineistojen kohdalla on kyse mittaustuloksista, kun taas laadullinen aineisto koostuu ennemminkin näytteistä: se on pala tutkittavaa maailmaa. Toisaalta, on toki hyvä myös pohtia, missä määrin tutkija voi olettaa tutkimuksensa valottavan myös muita kuin juuri tutkimaansa yksittäistapausta. Aion myös paneutua tähän kysymykseen aineiston analysoituani. (Alasuutari 2011, 83 - 87, 250.)

Kvalitatiivista aineistoa ei voi tarkastella tilastollisen merkittävyyden valossa, mutta se voi antaa hyvinkin yksityiskohtaista tietoa jostain tarkkaan rajatusta ilmiöstä. Tutkimuksella on myös tapana herättää lisäkysymyksiä. Sikäli voidaan sanoa, että yhden tutkimusprosessin loppu on yleensä toisen alku. Vastaukset ovat yleensä vai osatotuuksia ja -vastauksia. (Alasuutari 2011, 277.)

5.1 Aineisto ja aineiston kerääminen

Tutkimuksen empiirinen osa pohjautuu seuraaviin kysymyksiin:

- Millaisia rahoitus- ja tukimuotoja eri lähteet tarjoavat?
- Mitä riskejä kansainvälistyminen voi tuoda tullessaan?
- Millaisia keinoja kansainvälistymisen riskeiltä suojautumiseen on olemassa?

Käyttämäni dokumenttiaineiston (luku kolme) pohjalta pyrin luomaan yhteenvedon kansainvälisistä rahoitusmuodoista sekä siitä, millaisia riskejä yritys voi kohdata ja millaisia riskienhallintakeinoja voidaan käyttää. Kokoan tulokset taulukon muotoon, jolloin vertailun tekeminen on helpompaa. Tarkoitus on vertailla, etsiä yhtäläisyyksiä ja eroavaisuuksia sekä tutkia, nouseeko eri rahoitusmuotojen ehdoissa esille jotain yleisiä teemoja. Riskien kohdalla taas on tarkoitus vertailla, mitä riskienhallintakeinoja minkäkin riskin kohdalla on tarkoituksenmukaista käyttää. Kuten rahoituksen kohdalla, myös riskien kohdalla tarkastelen sitä, löytyykö riskienhallintakeinojen joukosta yhtäläisyyksiä tai yleisiä teemoja, jotka liittyvät useimpiin riskienhallintakeinoihin. Riskien dokumenttiaineistoa on esitelty luvussa neljä.

Valitsin myös haastateltavakseni kansainvälistyneen yrityksen. Tärkein kriteeri haastateltavan valinnalle oli se, että kansainvälistymisprosessi on jo hyvällä mallilla, jotta itse rahoitusprosessin etenemisestä saadaan parempi kuva. Yrityksellä on näin kokemusta jo kansainvälisen rahoitusstrategian valinnasta, toteutuksesta ja seurannasta. Lisäksi yritys on todennäköisesti jo hyödyntänyt jotain ulkopuolista rahoitusta ja on tietoinen kansainvälistymisen kustannuksista. Lisäksi yritys on kiinnittänyt huomiota kansainvälistymisen riskeihin sekä niiden hallintaan.

Haastattelu kesti noin puoli tuntia. Haastattelu suoritettiin kasvokkain ja koska haastateltavalla ei ollut mitään sitä vastaan, nauhoitin keskustelumme. Näin analyysiprosessi ei ollut omien muistiinpanojeni varassa eikä tärkeitä seikkoja jää huomioimatta niin helposti. Pyrin litteroimaan eli kirjoittamaan haastattelun auki mahdollisimman pian haastattelun jälkeen. Kun itse keskustelu oli vielä tuoreena mielessä, on analyysiin ryhtyminen helpompaa. Koska tarkoituksena on säilyttää myös haastateltavien anonymiteetti, en tule paljastamaan yritysten toimialaa.

Eettisesti hyvältä tutkimukselta edellytetään hyvää tieteellistä käytäntöä. Tämä pitää sisällään muun muassa rehellisyyden, huolellisuuden sekä tarkkuuden työn tulosten tallentamisessa sekä esittämisessä. Tiedonhankintakeinojen tulee olla tutkimuksen kriteerien mukaisia ja eettisesti kestäviä. Muiden tutkijoiden töiden tulokset on otettava huomioon kunnioittavasti ja niiden arvolle sopivasti. Tutkimus tulee suunnitella, toteuttaa ja raportoida yksityiskohtaisesti tieteellisen tiedon vaatimukset huomioon ottaen sekä tutkimusryhmän jäsenten asema, oikeudet, vastuut ja niin edelleen tulee määritellä. Rahoituslähteet ilmoitetaan tutkimukseen osallistuville ja raportoidaan myös tuloksia julkistettaessa. Myös hyvää hallintokäytäntöä ja henkilöstö- ja taloushallintoa tulee noudattaa. (Hirsjärvi ym. 2009, 24.)

5.2 Analysointiprosessi

Koska tarkoituksenani on etsiä yhtäläisyyksiä dokumenttiaineistosta esille nousevista asioista, sekä erotella ja vertailla aineistosta nousevia asioita, teen dokumenttiaineistoa analysoidessani myös sisällönanalyysiä. Sisällönanalyysissä aineistoa eritellään, etsitään yhtäläisyyksiä ja eroavaisuuksia. Kuten diskurssianalyysikin, myös sisällönanalyysi on tekstianalyysiä. Sen avulla voidaan tutkia monenlaisia tekstejä, vaikka kirjoja tai sanomalehtiä. (Tuomi & Sarajärvi 2002, 105.) Käyttämästäni aineistosta pystytään hyvin löytämään eroavaisuuksia ja yhtäläisyyksiä, joten käyttämäni dokumenttiaineisto sopii hyvin sisällönanalyysiin. Aion myös ryhmitellä löytämäni asiat taulukon muotoon. Ryhmittely on myös yksi sisällönanalyysin väline. (Okkonen 2012, 3.) Eroavaisuuksien, yhtäläisyyksien ja ryhmittelyn pohjalta pyrin löytämään aineistosta esiin nousevia teemoja.

Myös haastattelun analysointiin sisällönanalyysin käyttäminen on järkevää. Jaotteleamalla haastattelusta esille nousseita asioita teen sisällönanalyysiä

myös haastattelua analysoidessa. Pääasiassa käytän haastattelua refleктоimaan dokumenttiaineistoa. Haastattelun vastauksia käsittelen niin sanotusti todistusnäkökulmasta: ei ole syytä olettaa haastateltavan valehtelevan. Tarkoitus ei ole myöskään etsiä haastateltavan puheesta piilomerkityksiä, tai analysoida keskustelua sinänsä. Sen sijaan käsittelen haastateltavien vastauksia kuin todistajanlausuntoa: haastateltava kertoo mahdollisimman rehellisesti aiheesta, jota tutkija yrittää selvittää. Toisaalta, tutkija voi löytää tutkittavan puheesta piilotettuja piilomerkityksiä. Tällöin nämä piilomerkitykset kannattaa analysoida huolellisesti. (Alasuutari 2011, 96.) Todistusnäkökulma sopii niin ikään myös dokumenttiaineiston analysointiin: sitä käsitellään annettuna faktana sen sijaan, että tekstistä pyritäisiin löytämään esimerkiksi puheen tuottamia todellisuuden muotoja (diskurssit tms.).

Dokumenttiaineiston luonteen huomioon ottaen ei ole järkevää analysoida aineistoa esimerkiksi diskurssianalyysin keinoin. Diskurssianalyysissa todellisuutta tuotetaan erilaisilla puhetavoilla. Esimerkiksi nuoruuden käsitteelle ei ole mahdollista määrittää mitään ”todellista olemusta” vaan ”nuoriso” on erilaisten puhetapojen tuottama sosiaalinen konstruktio. (Alasuutari 2011, 185 - 186.) Oman työni kohdalla ei olisi relevanttia paneutua rahoituksen ja riskien, puheessa tuotettuihin konstruktioihin.

5.3 Tulokset

Esittelen tuloksia kahdessa osassa: käyn ensin läpi dokumenttiaineistosta esille nousseita asioita, jonka jälkeen käsittelen haastattelua.

5.3.1 Kansainvälistymisen rahoitusmahdollisuudet

Seuraavaksi esittelen yhteenvedon teoriaosuuden dokumenttiaineistosta (luku kolme) löytämistäni kansainvälistymisen rahoitusvaihtoehtoista. Eri rahoituslähteet on eritelty sen mukaan, mitä kansainvälistymisen palveluita ne tarjoavat. Lisäksi taulukkoon on merkitty tarkennuksia eri tahojen tarjoamista palveluista.

Taulukko 1. Kansainvälistymisen rahoituskohteet tarjoajan mukaan.

Rahoituskohde	Rahoituslähteet	Lisähuomioita rahoituskohteelle
Tutkimus- tai kehitysprojeektit	Tekes ELY-keskus NEFCO (osittain luotollinen)	Avustukset nuorille kasvuyrityksille Kehittämisavustukset Ympäristövaatimukset täyttävien esitutkimushankkeiden rahoittaminen
Neuvonta, ohjaus- ja tukipalvelut	Team Finland Finnvera	Kansainvälistymisen edistäminen, mm. Suomen maakuvan parantaminen Neuvontapalvelut
Avustukset	TEM EU (TEM vastaa) ELY-keskus TE-keskus	Kansainvälistymisavustus, esim. markkinaselvitys Avustukset, lainat ja takaukset, riippuu ohjelmasta Kehittämisavustukset Asiantuntijapalvelut viennin edistämiseen, esim. markkinaselvitysmatkat
Luotot, factoring	Finnvera Suomen Vientiluotto EIP NIB Pankit (myös factoring)	Rahoitus- ja riskienhallintapalvelut Vienninrahoituspalvelut, kunhan suomalaisintressi Rahoitus kestävän kehityksen huomioon ottaen Ympäristöä edistävien hankkeiden edistäminen ympäristönäkökulman huomioon ottaen Lainat, viennin rahoitusmahdollisuudet
Venture capital - rahoitus	Sitra FINNFUND	Pääomasijoittaminen Sijoittaa hankkeisiin ympäristönäkökulman huomioon ottaen

Tavallisen pankkilainan tai vastaavien luotollisten palveluiden lisäksi kannattaa tarkastella myös muita rahoitusmuotoja. Esimerkiksi TE-keskuksesta voi saada rahallista tukea vientihenkilön palkkaamiseen. Tällöin tuki on avustusta. Lisäksi TE-keskus tarjoaa myös tukea

esimerkiksi markkinaselvitysmatkoihin. Monet muutkin rahoittajat voivat myöntää osan rahoituksesta avustuksena. Esimerkiksi NOPEF voi myöntää avustuksena 50 % kyseessä olevan projektin esitutkimuskustannuksista. Loppuraportin hyväksymisen jälkeen jopa koko laina voidaan muuttaa tueksi. Myös Tekesin avustus voi olla jopa 75 % kustannuksista. On kuitenkin huomattava, että avustukset toimivat kuitenkin yleensä pankkilainaa tukevana rahoituksena. Mikäli omaa pääomaa ei ole riittävästi, joudutaan yleensä kuitenkin turvautumaan pankkilainaan. Hyvin monet tahot (ELY-keskus, Tekes, Työ- ja elinkeinoministeriö, TE-keskus, Finnvera) pyrkivät avustamaan myös esimerkiksi neuvonnan avulla tai rahoittamalla erilaisia kehittämistoimenpiteitä. Kyse voi olla esimerkiksi markkinaselvitysmatkoista.

Myös edellä mainittujen toimijoiden sivuilla mainitaan kuitenkin hyvin yleisesti vientitoiminta. Vientitoiminnan edistäminen onkin yksi selkeimmin erottuvista toimista, johon tukea voi saada. Monet rahoitusmuodot tähtäävät ainakin välillisesti viennin edistämiseen. Vaikka ensivilkaisulla voisi todeta, että rahoitusta on saatavilla hyvin erilaisiin toimenpiteisiin, esimerkiksi markkinaselvitysmatkojen tarkoitus on pääasiassa selvittää vientitoiminnan edellytyksiä kohdemaassa. Näin ollen myös tukien ja neuvonnan muodossa tarjottavat palvelut ovat loppujen lopuksi melko vientipainotteisia.

Yhdistävä tekijä monelle tuen tarjoajalle on se, että kansainvälistymisprojektiin tulee liittyä suomalaisintressi tai ainakin Pohjoismaihin suuntautuva intressi. Monet tukien tai lainojen tarjoajat näkevät sen ehtona tuen myöntämiselle. Myös pohjoismaisen yhteistyön kehittäminen mainitaan (esimerkiksi NOPEF). Työ- ja elinkeinoministeriön kansainvälistymisavustusten yksi perimmäinen tarkoitus on suomalaisen osaamisen tunnetuksi tekeminen maailmalla. TEM:n tuen saadakseen myös tuotteen kotimaisuusasteen tulee olla vähintään 50 %. Myös

Finnveran alainen Suomen Vientiluotto voi myöntää luoton, mikäli ulkomaille suuntaavassa hankkeessa on suomalaisintressi. Toisin kuin TEM:n kohdalla, Suomen Vientiluotto tarjoaa lähinnä luottoja. TEM tarjoaa tukea taas avustusten muodossa. Pelkkä hyöty kohdeyritykselle ei siis välttämättä riitä, vaan sen on tuotava hyötyä myös laajemmassa perspektiivissä. Avustuksilla ja lainoilla voi olla täten myös yhteiskunnallinen merkitys.

Yksi nykyajan businesselämän tärkeimpiä sanoja lienee verkostoituminen. Niin ELY-keskus kuin Työ- ja elinkeinoministeriökin mainitsevat verkostoitumisen kansainvälistymisavustuksien joukossa: TEM tarjoaa tukea lähinnä yritysten yhteishankkeisiin. ELY-keskus taas tarjoaa verkostoitumispalveluita. Myös NOPEF painottaa Pohjoismaista yhteistyötä. Verkostoituminen ja yhteistyö tulee esille hyvin erilaisia keskusteluita seurattaessa. Tutkimusten mukaan esimerkiksi pienten tilitoimistojen olisi hyvä tehdä yhteistyötä sen sijaan, että jokainen harjoittaa vain puhtaasti omaa liiketoimintaansa (Ikonen 2012, 13 - 26). Tämä pätee myös kansainvälistymiseen: kun voidaan keskittyä omaan ydinosaan, saadaan aikaan synergiaetuja.

Lisäksi monet rahoittajat ottavat nykyään huomioon ympäristö- tai tehokkuusnäkökulman. Mikäli yritys tähtää toiminnallaan esimerkiksi energiatehokkuuden lisäämiseen, voi rahoituksen saaminen olla helpompaa. Ympäristövastuu näkyy jo selvästi liike-elämässä, myös rahoitusta koskevissa kysymyksissä. Esimerkiksi NIB (Pohjoismaiden Investointipankki) ja NOPEF ottavat ympäristön säästämisen ja tehokkuusnäkökulman huomioon rahoitusta myöntäessään. Lisäksi edellä mainittujen rahoituksessa painottuu Pohjoismaiden saama hyöty. Toisin kuin NIB:n, NOPEF:n tuki voi tulla myös avustusten muodossa. Myös EIP tukee pk-yrityksiä globaalilainojen ja takausten muodossa. EIP:n yleisiin painopistealueisiin kuuluu muun muassa kestävä kehitys ja turvalliset energiamuodot, joten lainoja myöntäessään sen tulee ottaa

painopistealueensa huomioon. Finnfund ottaa huomioon myös ympäristönäkökulman edistämisen. Se painottaa muun muassa puhdasta teknologiaa. Finnfund painottaa myös hyötyä suomalaisille sekä kohdemaalle, joten sen voidaan katsoa korostavan myös suomalaisnäkökulmaa.

Kun rahoitusmuotoja tarkastelee lähemmin, oikeastaan kaikki edellä mainitut rahoitusmuodot voitaisiin toisaalta lukea vientitoiminnan edistämiseksi. Pankkien ja rahoitusyhtiöiden palvelut tähtäävät suoraan viennin eri toimien (käyttöpääoman lisäys, investoinnit) rahoittamiseen. Kuitenkin myös neuvonnan ja avustusten muodossa saatavissa palveluissa on pohjimmiltaan kyse yleensä viennin edistämisestä. Välillisesti tukiin liittyy kuitenkin myös suomalaisen osaamisen tunnetuksi tekeminen maailmalla sekä suomalainen tai ainakin pohjoismainen intressi: hankkeen tulee tuoda hyötyä Suomelle tai ainakin Pohjoismaille. Sikäli tuet eivät edistä vain yksittäisen yrityksen toiminnan aloitusta tai jatkamista, vaan niillä pyritään myös laajemmin suomalaisen vientitoiminnan edistämiseen.

Aineistosta kolme selkeimmin esille nousevaa teemaa ovat siis vienti, suomalaisintressi sekä tehokkuus/ympäristönäkökulma. Näistä kuitenkin vain vienti liittyy melkeinpä kaikkiin rahoitusmuotoihin. Myös suomalaisintressi liittyy kuitenkin hyvin monen rahoittajan ehtoihin. Yksittäisen yrityksen saamaa rahoitusta voidaan monessa tapauksessa siis tarkastella myös yhteiskunnallisesta tai kansantaloudellisesta kontekstista käsin. Yhä yleistyvä energiatehokkuus-ajattelu muovaa myös rahoittajien ehtoja. Esimerkiksi tukea voidaan myöntää energiatehokkuutta lisääviin projekteihin. Ympäristö- ja tehokkuusnäkökulman huomioon ottaminen on yhä tärkeämpää yrittäjille, mutta niin myös rahoittajille. Kun ohitetaan aineistosta esille nousevat teemat ja jaotellaan aineistoa vielä pidemmälle, eri rahoitusmuodot voidaan jakaa kahteen ryhmään: lainat ja takaukset rahoittavat suoraan toimintaa (vientä, tytäryhtiön perustaminen

tms.), kun taas asiantuntija- ja neuvontapalvelut auttavat esimerkiksi vientitoimintaa välillisesti (vientineuvonta, markkinaselvitysmatkat tms.).

5.3.2 Riskit ja niiden hallinta

Seuraavaksi vertailen riskejä samaan tapaan kuin rahoitusmuotoja. Esitän taulukon muodossa eri riskejä, niiden ilmenemismuotoja sekä riskienhallintakeinoja.

Taulukko 2. Riskit, niiden ilmenemismuodot ja hallintakeinot

Riski	Ilmeneminen	Hallintamuoto
Kaupallinen	Kaupankäyntiin liittyvät ongelmat	Vakuutukset ja takuut (Finnvera), luottoriskitakuu, ostajaluottotakuu, remburssitakuu, investointitakuu, vastatakuu sekä rahoitustakuu, pankkiriskitakuu, raaka-ainetakuu
Taloudellinen	Maan taloudellisen tilanteen aiheuttama	Pankkien tarjoamat rahoitusjärjestelyt, toimitustapalausekkeet, sopimusehdot ja valuuttaklasuulit
Poliittinen	Hallitusten toimista johtuvat, taloudelliset menetykset, terrorismi, uskonnolliset seikat ym.	Avainhenkilöt ja luotettavat yhteistyökumppanit, maan taloudellisen ja poliittisen tilanteen seuranta, remburssitakuu
Maariski	Maan taloudelliset seikat (luottokelpoisuus, inflaatio)	Asiantuntijatiedon hyödyntäminen, Finnveran ym. toimijoiden raportit ja luokitukset, toiminnan hajauttaminen, vakuutukset (Finnvera ja yksityiset vakuutuslaitokset)

Myös riskienhallintakeinoja tarkastellessa viennin aiheuttamien riskien kattaminen nousee selvästi esille. Riskienhallintakeinot voidaan oikeastaan luokitella kahteen luokkaan. Ensimmäiseen luokkaan kuuluvat rahamääräiset takuut ja luotot, jotka tähtäävät lähinnä kaupallisten ja

taloudellisten, mutta myös maariskien hallintaan. Toiseen luokkaan kuuluvat taas asiantuntijatieto ja tutkimustyö (ostajan luottotietojen tutkiminen yms). Näillä suojaudutaan poliittisia ja myös maariskejä vastaan. Myös rahoitusmuotojen kohdalla voidaan tehdä samantyylinen jako: lainat ja takaukset rahoittavat suoraan toimintaa, kun taas asiantuntija- ja neuvontapalvelut edesauttavat esimerkiksi vientitoimintaa välillisesti.

Monet riskit ja niiden hallintakeinot ovat hieman päällekkäisiä. Esimerkiksi Finnveran raportteja ja luokituksia voi hyödyntää useiden riskien kohdalla. Maa- ja poliittisia riskejä käsitellään myös yleensä synonyymeinä, vaikka poliittisella riskillä voi olla poliittinen, taloudellinen tai sosiaalinen ulottuvuus. Maariski sen sijaan liittyy lähinnä maan luottokelpoisuuteen tai siihen, onko maasta ylipäättään mahdollista saada voittoa. Kuten taulukosta huomaa, myös taloudelliset ja maariskit sisältävät siis yhteneviä piirteitä.

Poliittisten riskien arviointiin käytetään lähinnä maan taloudellisen ja poliittisen tilanteen seuraamista. Riskisuojausmaksun suuruuteen vaikuttavat monet seikat, kuten kohdemaan ja katettavat riskit ylipäättään. Myös investointitakuu turvaa suomalaisen sijoittajan investointeihin liittyviltä poliittisilta riskeiltä. Investointeja voivat olla esimerkiksi osakepääoma ja osakaslaina.

Maariskien arviointiin on kehitetty eri välineitä. Eräs on Business Environmental Risk Index (BERI), jota on käsitelty jo teoriaosuudessa. Arvioinnin kohteina ovat vaihtotase, poliittinen vakaus, hallinnolliset hankaluudet sekä pitkäaikaisten lainojen saatavuus. Indeksillä ei kuitenkaan tavoiteta nopeita ympäristön muutoksia, joten sekään ei ole täysin luotettava. Myös Finnveralla on maariskien luokitteluun käytössä seitsenportainen luokitus ja se ottaa kannettavakseen erilaisten takuutuotteiden avulla yritysten maariskejä. Riskiluokituksia ovat kehittäneet myös muut tahot.

Niiden hyödyntäminen on järkevää, joskin täytyy muistaa, ettei mikään riskiluokitus voi toimia sataprosenttisen varmasti.

Vakuutusyhtiöt tarjoavat myös vakuutuksia maariskien varalle. Maailman vakuutusmarkkinoilla voi vakuuttaa esimerkiksi sotaan, kansallistamiseen, takavarikointiin, pakkolunastuksiin ja valuutan vaihtokelpoisuuteen liittyviä riskejä. Kuten edellä on jo todettu, myös Finnvera tarjoaa vakuutuksia maariskeiltä suojautumiseen. Finnveran takuutuotteet ovat yksilöityjä eri tarpeita ajatellen. On kuitenkin huomattava, että Finnvera edellyttää yritysten hankkeilta vastuullisuutta ympäristöasioissa sekä lahjonnan vastustamista. Ympäristönäkökulma liittyy välillisesti siis myös riskienhallintaan.

Finnvera myöntää takauksia ja vakuuksia myös valuuttariskien varalle. Koska valuuttojen arvo suhteessa euroon muuttuu jatkuvasti, on valuuttaluotoissa kurssiriski. Valuuttaluottoja käytetään viennissä paljon, sillä suuri osa viennin laskutuksesta on valuuttamääräistä. Oikein valitulla valuutalla, luottomäärällä ja -ajalla voidaan myös pienentää riskiä.

Yleisesti ottaen vientikauppa on hyvin edustettuna niin rahoitusta haettaessa kuin myös edellä mainituissa riskienhallintakeinoissa. Esimerkiksi luottoriskitakuu turvaa vientisaatavat, jos ulkomainen ostaja osoittautuu maksukyvyttömäksi tai luottotappio aiheutuu ostajamaan oloista. Kuten myös factoringrahoituksessa, luottoriski siirtyy tällöin erityisrahoitusyhtiön kannettavaksi. Kaupalliset riskienhallintakeinot eivät suojaa pelkästään viejää. Remburssitakuu taas antaa pankille turvaa niin poliittisten kuin kaupallisten riskien varalta. Remburssisaatavan kattaa takuu ja takuuta hakee remburssinvahvistajapankki. Luotonantajaa varten on olemassa myös rahoitustakuu takaisinmaksun riskeiltä suojautumiseen. Myös ostajaluottotakuu suojaa luotonantajaa luottoriskiltä. Tällöin riski siirtyy viejältä luotonantajalle. Niin ikään vastatakuu suojaa viejän puolesta

ulkomaiselle ostajalle antamansa takauksen. Näin ollen sekin toimii myös pankin suojana.

Yritykset voivat suojautua myös itselle otettavalla riskisuojoilla liikekumppanin mahdollisen maksukyvyttömyyden varalta. Esimerkiksi liikekumppanin luottokelpoisuutta voidaan tutkia tilinpäätösanalyysien ja luottotietojen perusteella. Riskisuojoista perittävään maksuun vaikuttavat muun muassa, kohdemaata, katettavat riskit, takuun ajallinen kesto sekä kaupan maksuehdot. Toki tämäkään riskinhallintakeino, vaikka perustuukin analyysiin, ei täysin pysty tavoittamaan liikekumppaniin itseensä liittyviä seikkoja. Vaikka esimerkiksi luottotiedot olisivat näennäisesti kunnossa, voi ostaja silti jättää maksamatta. Asiantuntijatietokaan ei koskaan pysty täysin suojaamaan esimerkiksi henkilökemioihin liittyviltä riskeiltä.

Kaikki riskit eivät liity suoranaisesti maan tai ostajan taloudelliseen tilanteseen eikä poliittiseenkaan tilanteeseen. Mahdolliset luonnonmullistukset, kuten maanjäristykset, kannattaa myös ottaa huomioon. Luonnonmullistuksien todennäköisyyttä tietyllä alueella voidaan toki ennustaa, mutta niiden tarkaan puhkeamisajankohtaa on erittäin vaikeaa ennustaa. Taloudelliset tappiot voivat olla huomattavia, jos maa joutuu yhtäkkiä selviämään esimerkiksi massiivisen maanjäristyksen aiheuttamista tuhoista.

Myös kulttuurierot tulee ottaa huomioon mahdollisena riskinaiheuttajana. Erilaiset arvo- ja normijärjestelmät voivat aiheuttaa suuria ongelmia, jos businesskulttuuriin ei tutustu etukäteen. Lainsäädännöstä poiketen arvot ja normit muodostavat lainsäädännöstä poiketen implisiittisiä järjestelmiä, joihin käsiksi pääseminen voi olla hyvin hankalaa. Korruptoituneilla alueilla liikelahjat voivat esimerkiksi olla hyvin suuria. Liikekumppaneilta hankittu tieto voi osoittautua hyvin arvokkaaksi. Kulttuuriin liittyvien riskien kohdalla kaupallisten riskinhallintakeinoja tärkeämmäksi nouseekin asiantuntijatieto ja myös viejän oma kyky ymmärtää eri businesskulttuureja.

Yleisesti ottaen riskien hajauttaminen, erilaiset takuut ja asiantuntijatiedon käyttö ovat hyviä keinoja hallita monenlaisia riskejä. Maan kulttuurin ja normiston tuntevien asiantuntijoiden kautta voi saada tietoa, mitä pelkkä rahallisten takausten käytöllä ei koskaan voi saada. Kansainvälisen toiminnot ovat erilaisten liiketoimintaympäristöjen vuoksi kompleksisempia kuin pelkästään kotimaassa toimiminen. Tästä syystä takuiden lisäksi kannattaa hyödyntää asiantuntijoita, jotka todella tuntevat kyseisen maan lainsäädännön ja yleiset periaatteet liiketoiminnan harjoittamiseen.

Riskien hajauttaminen voidaan nähdä kaikkia riskejä vastaan suojelevana toimenpiteenä. Riskejä voi hajauttaa esimerkiksi hajauttamalla tuotantoa eri maihin. Hajauttamisen lisäksi yrityksen kannattaa kehittää myös varasuunnitelmia kansainvälistymisen epäonnistumisen varalle. Joskus koko kansainvälistymisprojekti voi mennä pieleen. Tärkeä kysymys onkin, kuinka suureksi riskin on hyväksyttävää nousta, että sen ottaminen vielä kannattaa.

5.3.3 Haastattelu

Haastattelun tarkoituksena on antaa havainnollistavaa, käytännön tietoa kansainvälistymisen rahoitusmuotojen hyödyntämisestä. Tarkoituksena on myös tarkastella käytännön tasolla kansainvälistymisen riskejä ja riskienhallintakeinoja. Näin haastattelu toimii ikään kuin vuoropuhelussa edellä käsittelemäni dokumenttiaineiston kanssa.

Haastateltavanani oli kaksi henkilöä. Kuten edellä todettu, vienti on tärkeä osa kansainvälistymistä. Myös kyseinen yritys toimii hyvin vientipainotteisesti: vuosittain noin 50-70 % myynnistä on vientiä. Nykyään yrityksellä on myös tytäryhtiöitä monessa eri maassa, joskin myös tytäryhtiöiden tehtävät ovat lähinnä myynnillisiä ja vientiä tukevia. On helpompaa tarjota esimerkiksi konsultointipalveluita, kun kohdemaassa on

tytäryhtiö. Tällöin työntekijän ei tarvitse matkustaa konsultointitehtäviin ulkomaille. Läsnäolo paikallisilla markkinoilla on haastateltavien mukaan usein edellytys bisneksen teolle.

Haastateltavien mukaan koko yritystoiminta ei välttämättä olisi edes käynnistynyt ilman suurta määrää ulkomaisia tilauksia. Viennin määrä oli heti alkuvuosina huomattava. Tässä tapauksessa koko liiketoiminnan aloittaminen perustuu osittain ulkomaiden tarjoamiin markkinoihin.

Vaikka yritys toimii hyvin vientipainotteisesti ja on hyvin tunnettu maailmalla, ei sillä itse asiassa ole tiukasti määrättyä kansainvälistymisstrategiaa tai kansainvälistä rahoitusstrategiaa. Haastateltavien mukaan he toimivat yleisesti ottaen melko päinvastoin, kuin mitä vientioppikirjat opettavat. Erääksi kansainvälistymisen strategiaksi voidaan mainita toisen haastateltavan mainitsema ”fishing”: verkot on laskettu useassa eri maassa, jolloin luotetaan siihen, että aina ”se kala syö jossain”. Tarvittaessa asemia ollaan kuitenkin valmiita muuttamaan hyvinkin nopeasti. Tästä strategiasta tullaan tosin uusien tytäryhtiöiden myötä muuttumaan systemaattisempaan suuntaan. Haastateltavien mukaan kansainvälisiin tutkimusprojekteihin hakeutuminen liiketoiminnan alussa kontaktien saamiseksi voidaan myös nähdä eräänlaisena kansainvälistymisen strategiana.

Myöskään rahoitukseen ei ole kehitetty tiettyä strategiaa: toiminta on ollut alusta alkaen melko omarahoituspainotteista, joskin alussa on hyödynnetty myös pankkilainaa sekä Finnveran riskirahoitusta. Omarahoitusosuus on ollut kuitenkin merkittävämpi. Myöhemmin myös Tekes ja ELY-keskus ovat olleet jossain määrin mukana kansainvälistymisen avustusten muodossa. ELY-keskus on tarjonnut markkinointitukea, jolla on rahoitettu esimerkiksi messuille osallistumista. Toinen haastateltavista painottaa kuitenkin oman tuotteen kannattavuuden tärkeyttä: jos tuote on hyvä, onnistuu vienti ilman tukiakin. Avustukset eivät ole siis olleet välttämättömiä, mutta ne ovat

autaneet toteuttamaan markkinointitutkimuksia laajempina ja syvällisemmin.

Riskienhallintaan yritys on panostanut esimerkiksi myymiensä ohjelmien avulla: mikäli maksua ei kuulu, lakkaavat myös ohjelmat toimimasta. Suurimmat asiakkaat maksavat haastateltavien mukaan yleensä ennemmin tai myöhemmin. Haastateltavat kertovat kuitenkin kaupallisten riskien olevan hyvin yleisiä: monessa kollegayrityksessä viimeinen maksu jää usein saamatta. Maksujen viivästyminen on hyvin yleistä esimerkiksi Aasian maista tai Lähi-idästä.

Toinen merkittävä riski toiminnan alkaessa oli valuuttariski: valuuttakursseja tuli seurata koko ajan. Esimerkiksi tarjouksia tehdessä tuli valuuttakurssit ottaa tarkkaan huomioon. EU:n myötä valuuttakurssien seuraamisesta voitiin kuitenkin luopua.

Vieraassa kulttuurissa toimiminen, vieras lainsäädäntö ja normit tuovat omat haasteensa kansainväliselle liiketoiminnalle. Kansainvälisellä tasolla myös korruptio on haastateltavien mukaan suuri ongelma. Toinen haastateltavista mainitsee lisäksi sopimusriskit: mihinkään paperiin ei kannata laittaa nimeään, jos papereissa on mitään epäselvää. Yritys käyttää suuremmissa kaupoissaan ja projekteissaan paikallisen lainsäädännön tuntevia asiantuntijoita sopimusriskien välttämiseksi. Asiantuntijoita palkataan harkinnanvaraisesti, eikä siis mitenkään systemaattisesti.

Lisäksi vastaan voi haastateltavien mukaan tulla henkilöriskejä: mikäli ostoista päättävä henkilö on liiketoimintaa vastaan, oli tuote kuinka hyvä tahansa, kaupan syntymisestä on turha haaveilla. Henkilöihin kohdistuvat riskit ovat haastateltavien mukaan jopa lainsäädäntöön liittyviä maariskejä huomattavasti merkittävämpiä. Riskit voivat olla myös poliittisia: mikäli väärä henkilö voittaa vaalit, voi kaupasta olla turha haaveilla. Kaupasta on

voitu alustavasti neuvotella edellisen hallituksen aikana, mutta kauppa voi tyssätä hallitsijoiden vaihtumiseen.

Haastateltavien mukaan kansainvälistymisen kuluista on hyvin vaikeaa sanoa mitään yleispätevää: joskus kauppa voi onnistua ilman, että kyseisessä maassa edes käydään, kun taas joskus kaupan syntyminen voi vaatia paljon aikaa. Monesti suuria tuottoja tulee maista, joista vielä vuoden alussa oli hankala tällaista ennustaa. Toinen haastateltavista mainitsee kuitenkin, että vaikka yleisesti ottaen kansainvälinen toiminta tulee kalliimmaksi kuin pelkkä kotimaassa toimiminen, tuo se yritykselle myös vakautta. Hänen mukaansa monet yritykset tekevät tarkkoja ja kalliita markkinatutkimuksia päästäkseen kohdemaan markkinoille. Lopulta markkinoille mennään ikään kuin ”väkisin”, vaikka markkinatilanne olisi jo muuttunut. Monesti suuri kauppa ei kuitenkaan vaadi kuin kontaktin, jolloin kiinteiden kustannusten osuus jää hyvin pieneksi. Esimerkiksi paikallisten lakien tunteminen ja kontaktien solmiminen voivat auttaa saavuttamaan suuriakin kauppvoja kaukaisissakin maissa. Haastateltavien mukaan verkostoituminen ja kontaktien luominen ovatkin hyvin keskeisiä asioita onnistuneen kansainvälistymisen kannalta.

6 JOHTOPÄÄTÖKSET JA POHDINTA

Koska haastattelin vain yhtä kansainvälistynyttä yritystä, en voi tehdä tuloksistani yleisiä johtopäätöksiä liittyen siihen, kuinka yleistä edellä mainittujen keinojen käyttäminen on. Haastatteleman yrityksen oli kuitenkin joutunut ottamaan kantaa hyvin moniin dokumenttiaineistosta ja muussa teoriaosuudessa esille nousseisiin riskeihin, sekä hyödyntänyt monia rahoitusmahdollisuuksia huomattavasta omarahoitusosuudesta huolimatta. Sikäli uskon, että olen onnistunut kuvaamaan riittävän monipuolisesti eri rahoitusmuotoja ja riskienhallintakeinoja.

Haastatteleman yritys on lähtenyt kansainvälistymään nimenomaan hyvän tuotteen turvin. Mikään rahoitus ei kanna pidemmän päälle, jos tuote ei ole kilpailukykyinen. Tämä ei ole ajatuksena uusi, mutta toimii edelleen: Äijön (2001, 16 - 29) mukaan kansainvälinen kilpailukyky ei ole pelkkää hintakilpailukykyä, vaan jossakin on oltava aina muita parempi. Tätä paremmuutta tulee osata myös hyödyntää. Parhaimmat edellytykset kansainvälisille markkinoille on yrityksillä, jotka voivat hyödyntää tätä erityistä kilpailuetuaan sellaisenaan. Helpointa tämä on alussa viennin kautta. Myös rahoitusta on tarjolla kaikista monipuolisimmin nimenomaan vientitoiminnan aloittamiseen tai kehittämiseen. Joskus toki kilpailuedun luonne voi vaatia tosin jonkin muun operaatiovaihtoehdon valitsemisen. Huomattavaa kuitenkin on, ettei esimerkkiyritykseni ole käyttänyt viennin käynnistämiseen mitään siihen varsinaisesti tarkoitettua rahoitusta. Pelkän rahoituksen turvin vientiä ei siis kannata käynnistää, vaan hyvä tuote on ensisijaisen tärkeää.

Vahvaselän (2009, 33 - 34) mukaan yrityksiä, jotka aloittavat toimintansa yhtä aikaa niin kotimaassa kuin ulkomailla, voidaan kutsua born global -yrityksiksi. Ulkomaantoiminta voi alkaa jopa ennen kotimaan toimintaa. Haastatteleman yritys on itse asiassa eräänlainen born global -yritys:

haastateltavien mukaan yritystoiminta ei välttämättä olisi edes käynnistynyt ilman suurta määrää ulkomaisia tilauksia. Viennin määrä oli heti alkuvuosina huomattava. Lupaavan tilauksen saaminen ulkomailta voi Äijön (2001, 67) mukaan olla syy kansainvälisen liiketoiminnan käynnistämiseen. Esimerkkiyritykseni tapauksessa koko liiketoiminnan aloittaminen perustuu osittain ulkomaiden tarjoamiin markkinoihin. Viennin aloittaminen lähti oikeastaan yrityksen ulkoapäin tulevista tekijöistä: yritys ei hakeutunut markkinoille, vaan ulkomaanmarkkinat suorastaan hakeutuivat yrityksen luo.

Työni teoriaosuus käsittelee monia samoja riskejä, joita haastateltavani ottivat esille. Yritys on kansainvälisessä liiketoiminnassaan joutunut ottamaan kantaa koko mahdolliseen riskien kirjoon. Parhaiten (kaupallisilta) riskeiltä on haastateltavien mukaan suojannut ohjelmistojen toimimisen lakkaaminen: mikäli maksua ei kuulu, ohjelmistot lakkaavat toimimasta. Riskeiltä on suojannut myös kohdemaan lainsäädännön tuntevien asiantuntijoiden käyttö sopimuksia laadittaessa. Tämä osoittaa, että pelkästään rahamuotoiset takaukset eivät pelkästään riitä riskeiltä suojautumiseen. Vieraalla maalla toimiessa sikäläisen lainsäädännön tuntevien asiantuntijoiden käyttöön kannattaa panostaa. On myös huomattava, kuinka haastateltavatkin mainitsevat henkilökemiat jopa maariskejä suuremmaksi riskiksi: jos ostosta päättävä henkilö on kauppaa vastaan, kaupasta on yksinkertaisesti turha haaveilla. Myös oma herkkyyys ja asiantuntemus eri businesskulttuureille ovat tällaisessa tilanteessa erittäin tärkeitä seikkoja. Tällaisten riskien tärkeys myös muistuttaa, ettei riskeiltä voi koskaan suojautua täydellisesti.

Kansainvälistymisen rahoitukseen ja riskien hallintaan on olemassa useita eri vaihtoehtoja aina lainoista tukiin ja takauksiin. Kaikki tuki ei rajoitu vain kansainvälistymisen käynnistämiseen ja vientiin, vaan esimerkiksi kehityshankkeisiin, markkinatutkimuksiin ja investointeihin on myös mahdollista raada rahoitusta. Kuitenkin loppujen lopuksi rahoitusmuodot

tähtäävät pääasiassa ainakin välillisesti vientitoiminnan rahoittamiseen ja edistämiseen. Myös haastattelemani yritys on hyödyntänyt esimerkiksi ELY-keskuksen tukia markkinaselvitysmatkoja varten. Matkat eivät ole kriittisiä vientitoiminnan kannalta, mutta ne antavat markkinoista syvällisempää tietoa. Tieto voi osoittautua rahoitustakin tärkeämmäksi tulevaisuudessa. Taloudellisen pääoman lisäksi onnistuneeseen kansainvälistymiseen tarvitaan myös henkistä pääomaa businesskulttuurien ja kansainvälisten markkinatilanteiden tuntemuksen muodossa.

Huomattava osa kansainvälistymisen rahoitusta tarjoavista tahoista ottaa ympäristönäkökulman nykyään huomioon rahoitusta tarjotessaan. Vihreät arvot näkyvät nykyajan businesselämässä yhä selvemmin. Kestävän kehityksen periaatteiden merkityksen kasvu liike-elämässä voisi olla hyvä jatkotutkimuksen aihe. Toinen selvästi esiintuleva ehto rahoituksen myöntämiselle on suomalaisen osaamisen vienti maailmalle tai hyödyn tuominen Suomelle ylipäättään. Kansallisen näkökulman korostuminen yhä globalisoituvassa maailmassa voisi olla myös jatkotutkimuksen kohde. Myös esimerkiksi elintarviketeollisuudessa on nähtävissä, kuinka kotimaisuuden kysyntä vain kasvaa yhä globaalimmasta tarjonnasta huolimatta. Tätä perustellaan usein myös ekologisuudella. Kotimaisuus ja ekologisuuden merkityksellisyys kasvu ovat laajoja aiheita, joita voisi tutkia monesta näkökulmasta, esimerkiksi viennin ekologisuus- ja kotimaisuusvaatimusten kannalta.

Varsinkin rahoituksen kohdalla on tärkeää huomata seikka, jonka haastateltavani toivat esille: tärkeintä on aina kilpailukykyinen tuote. Jos tuote ei pärjää, ei mikään rahoitus tai riskienhallintakeino auta menestymään. Riittävän rahoituksen ja riskisuojan lisäksi tarvitaan myös tietoa markkinoista ja businesskulttuureista, hyvä ja erilainen tuote sekä hyvää tuuria.

LÄHTEET

Alasuutari, P. 2011. Laadullinen tutkimus 2.0. Vastapaino: Tampere.

Arola, M.; Larimo, J. 1998. Pk-yritysten vienti ja kansainvälistyminen. Kirjallisuusyhteenveto aihealueen tutkimuksista. Kauppa- ja teollisuusministeriön tutkimuksia ja raportteja 11/1998.

Business Environment Risk Intelligence (2015). Internetsivusto. Viitattu 1.2.2015.
www.beri.com

BusinessOulu 2015. Yrityksen rahoitusopas. Yritystulkki.

Danske Bank Verkkosivusto. Viitattu 1.2.2014
www.danskebank.fi

ELY-keskus. Internetsivusto. Viitattu 18.10.2014.
https://www.ely-keskus.fi/web/ely/yrityksen-kansainvalistyminen#.VEJm_I_umE

Export Finland. Internetsivusto. Viitattu 1.2.2015
 < <http://www.exportfinland.fi/> >

Finnvera. Internetsivusto. Viitattu 21.9.2014.
www.finnvera.fi

Finnvera. Internetsivusto. Viitattu 28.2.2015.
www.finnvera.fi

Hakala, Juha T. 1998. Opinnäytetyö luovasti. Kehittämis- ja tutkimustyön opas. Tammer-Paino Oy: Tampere.

Hiltunen, A-K. 2013. Suomen uusi nousu. Ulkopolitiikka 3/2013.

Hirsjärvi, S., Remes, P., Sajavaara, P. 2009. Tutki ja kirjoita. Tammi: Helsinki.

Ikonen A. 2014. Palveluiden tarjonta ja kehittäminen Pohjois-Karjalaisessa tilitoimistossa. Itä-Suomen yliopisto.

Järvenpää, M. Pellinen, J. & Virtanen, A. 2007. Kansainvälisen yrityksen talous. WSOYpro: Helsinki.

Kansainvälistymisen ja kasvun palvelut ja rahoitus 2014. Suomen Yrittäjät.

Kansainvälistymisen ja kasvun palvelut ja rahoitus 2015. Suomen Yrittäjät.

Kaksonen, M. 2014. Kansainväliset sopimukset ja oikein valittu rahoitus suojaavat riskeiltä. ELY-keskuksen julkaisu.

Leppiniemi, J. 2009. Rahoitus. WSOY Oppimateriaalit Oy: Helsinki.

Martikainen, T., Martikainen, M., 2002. Rahoituksen perusteet. WSOY: Helsinki.

Niskanen, J., Niskanen, M., 2013. Yritysrahoitus. Edita: Helsinki.

NOPEF. Verkkosivusto. Viitattu 6.12.2014.
www.nopef.com

Okkonen, K. 2012. Laadulliset tutkimusmenetelmät auttavat ymmärtämään ajankäyttöpäiväkirjojen ongelmia. Tilastokeskuksen artikkeli. Verkkosivusto. Viitattu 24.5.2014.
http://www.stat.fi/artikkelit/2012/art_2012-09-24_006.html?s=3

OP Pohjola. Internetsivusto. Viitattu 1.2.2015.
www.pohjola.fi

OP Pohjola, Vientisaatavarahoitus-liite 02/08.
<https://www.pohjola.fi/media/liitteet?cid=330826985&srcpl=3>

Pk-yritysten määrä kasvoi edelleen - pienimmät yritykset tarvitsevat kannustavuutta työllistämiseen. Suomen Yrittäjien tiedote, 28.11.2013.
<http://www.yrittajat.fi/fi-FI/suomenyrittajat/a/tiedotteet/pk-yritysten-maara-kasvoi-edelleen-pienimmat-yritykset-tarvitsevat-kannustavuutta-tyollistamiseen>

Pohjoismaiden Investointipankki NIB. Internetsivusto. Viitattu 6.12.2014.
http://www.nib.int/nib_in_brief/pohjoismaiden_investointipankki

Suomen itsenäisyyden juhlarahasto SITRA. Internetsivusto. Viitattu 7.2.2015.

<http://www.sitra.fi/sitra/yritysrahoitus>

Sitra invests 9,5 million euros in three venture capital funds. Sitra News 27.2.2013.

<http://www.sitra.fi/en/news/fund-investments/sitra-invests-95-million-euros-three-venture-capital-funds>

Suomen Riskienhallintayhdistys. Internetsivusto. Viitattu 7.2.2015.

<http://www.pk-rh.fi/>

Suomen Yrittäjät. Internetsivusto. Viitattu 18.10.2014.

<http://www.yrittajat.fi/fi-FI/lansipohjanyrittajat/ylitornio/rajayrittajan-abc/yritystuet/>

Suominen, A: 2003. Riskienhallinta. WSOY: Helsinki.

Taipalus, K., Korhonen, K., Pylkkönen, P. 2003. Arvopaperistaminen. Suomen Pankki.

<http://www.suomenpankki.fi/pdf/109763.pdf>

Tekes. Internetsivusto. Viitattu 1.2.2015

www.tekes.fi

Tilastokeskus 2015. Internetsivusto. Viitattu 18.4.2015.

<https://www.stat.fi/virsta/tkeruu/04/03/>

Tuomi, J., Sarajärvi, A. 2002. Laadullinen tutkimus ja sisällönanalyysi. Tammi: Vantaa.

Työ- ja elinkeinoministeriö. Internetsivusto. Viitattu 21.9.2014

www.tem.fi

Vahvaselkä, I. 2009. Kansainvälinen liiketoiminta ja markkinointi. Edita: Helsinki.

Vahvaselkä, I. 2006. Strategic Behaviour and Performance in Internationalisation of SMEs. Vaasan yliopisto.

Valtiovarainministeriö. Internetsivusto. Viitattu 4.1.2015.
http://www.vm.fi/vm/fi/01_etusivu/index.jsp

Vierikko, A. 2008. Poliittiset riskit maariskien osa-alueena kansainvälisessä liiketoiminnassa - case: Metso Oyj. Pro gradu -tutkimus, Tampereen yliopisto.

Walker, D., Walker, T., Schmitz, J. 2003. Doing Business Internationally. The Guide to Cross-Cultural Success. McGraw-Hill: New York.

Yritys Suomi. Internetsivusto. Viitattu 1.2.2015.
<https://www.yrityssuomi.fi/rahoituksen-suunnittelu>

Äijö, T. 2008. Kilpailukyky huippukuntoon. Suomalaisyritys kansainvälistyy. WSOYpro: Juva.

Äijö, T. 2001. Suomalaisyritys kansainvälistyy. Strategiat, vaihtoehdot ja suunnittelu. Kansainvälisen kaupan koulututskeskus FINTRA: Helsinki.