

▶ Kevät 2007

PK-YRITYYSBAROMETRI

 *Suomen Yrittäjät*

 FINNVERA

▶ ESIPUHE

Suomen Yrittäjät ja Finnvera Oyj tekevät yhteistyössä pientä ja keskisuurta yritystoimintaa sekä tämän kehitystä kuvaavaa Pk-yrittäjäbarometriä kaksi kertaa vuodessa valtakunnallisena raporttina ja alueellisina raportteina. Valtakunnallisessa raportissa tuloksia käsitellään teollisuuteen, rakentamiseen, kauppaan ja palveluihin jaoteltuna. Lisäksi kun yritysten välillä on kiinnostavia eroja yritysten kasvuhakuisuuden, koon, iän tai toiminta-alueen suhteen, erilaiset näkemykset tuodaan esille raportissa.

Kevään 2007 Pk-yrittäjäbarometri perustuu vajaan 3800 pk-yrityksen vastauksiin ja heijastaa siten kattavasti pk-sektorin käsityksiä yritysten kehitysnäkymistä ja toimintaan vaikuttavista tekijöistä. Barometrin ennustekyky on ollut hyvä.

Tässä raportissa käsitellään pk-yritysten toimintaympäristöä ja suhdanneodotuksia lähimmän vuoden aikana. Lisäksi tarkastellaan yritysten rahoitusta, kasvuhakuisuutta sekä yrityksen kehittämistarpeita ja -esteitä. Kevään barometrin erityisteemana on yritysten kasvu ja kansainvälistyminen.

Helsingissä 11.4.2007

Jussi Järventaus
toimitusjohtaja
Suomen Yrittäjät

Pauli Heikkilä
toimitusjohtaja
Finnvera Oyj

TIIVISTELMÄ

Pk-yritysten suhdanneodotukset ovat säilyneet vahvoina

Pk-sektorin suhdanneodotukset ovat edelleen vahvat. Yrityksistä 52 prosenttia ennakoii suhdanteiden pysyvän ennallaan ja 41 prosenttia niiden yhä paranevan seuraavan vuoden aikana. Näkymät ovat pysytelleet valoisina kaikilla toimialoilla – tosin odotukset paranemisesta ovat laskeneet hieman rakentamisessa ja ovat hiukan korkeammat palveluissa. Näkemykset ovat muita positiivisemmat nuorissa, kasvuhakuisissa ja kansainvälisillä markkinoilla toimivissa yrityksissä.

Valoisat suhdanneodotukset näkyvät myös liikelatoudellisissa indikaattoreissa. Odotukset niin liikevaihdon kuin kannattavuuden ja vakavaraisuuden suhteen ovat edelleen vahvat. Liikevaihdon saldoluku on säilynyt korkealla tasolla. Palveluissa ja teollisuudessa muita aloja useammat odottavat liikevaihdon kasvua. Vakavaraisuuden saldoluku on jopa kaikkien aikojen korkein.

Pk-yritysten odotukset niin viennin kuin tuonninkin arvon kasvusta ovat lähes keskimääräisellä tasolla. Vientiodotusten lasku näyttäisi pysähtyneen ja tuontiodotukset ovat puolestaan hiukan nousseet. Viennin kasvun suhteen odotukset ovat nousseet kaupassa, mutta toisaalta ne ovat laskeneet voimakkaasti rakentamisessa. Kaupassa tuontiodotukset ovat muita aloja vahvemmat. Palveluissa tuontiodotukset ovat laskeneet.

Edelleen suotuisina jatkuvat suhdanneodotukset ja työllisten ikääntyminen pitävät yllä pk-yritysten rekrytointihalua. Yritysten, joilla ei ole odotettavissa lainkaan tarvetta työllistää, osuus on matalalla 27 prosentin tasolla. Erityisesti rekrytointitarvetta näyttäisi olevan useissa teollisuus- ja rakennusyrityksissä. Toisaalta barometrin vastauksista käy koluttaen ilmi, että rekrytointiongelmat ovat edelleen hiukan kasvussa – erityisesti kasvun esteenä.

Yrityksistä neljännes uskookin henkilöstönsä määrän olevan suurempi vuoden kuluttua. Kuusi prosenttia yrityksistä ennakoii henkilöstönsä olevan nykyistä pienempi. Henkilöstön kasvattamisen huippu on kuitenkin saatettu ohittaa tällä kertaa. Odotukset henkilöstön lisäyksestä ovat laskeneet kaupassa ja palveluissa hiukan. Teollisuudessa odotukset ovat kuitenkin nousseet ja ne ovat korkeammat kuin muilla aloilla.

Investointien arvon nousuodotukset ovat laskeneet syksystä viime kevään tapaan. Odotukset ovat laskeneet kaupassa ja palveluissa sekä erityisesti rakentamisessa, mutta teollisuudessa ne ovat säilyneet syksyisellä tasolla. Tuotekehityspanostusten kasvua ennakoivien määrä on lähes viidenneksen suurempi kuin laskua odottavien. Erityisesti panostusten kasvuun uskotaan teollisuudessa ja kasvuhakuisissa yrityksissä.

Tuotantokustannusten nousuun uskotaan erityisesti rakentamisessa. Saldoluku on muita aloja matalampi kaupassa. Palkkainflaatio odotukset eivät ole aivan yhtä korkeat kuin syksyllä. Välituotteiden inflaatio-odotukset ovat säilyneet syksyisellä tasolla. Lopputuotteiden hintojen nousun odotetaan sen sijaan kiihtyvän edelleen. Inflaatio-odotukset ovat matalimmat kaupassa ja korkeimmat rakentamisessa lukuun ottamatta palkkoja, joiden suhteen inflaatio-odotukset ovat korkeimmat teollisuudessa ja palveluissa.

Yrittäjäpolvenvaihdoksia suunnitteilla entistä tiheämmin lähivuosina

Sukupolven- ja omistajanvaihdoksia näyttäisi kevään barometrin perusteella tapahtuvan tulevina viitenä vuotena entistä tiheämmin. Osuus onkin säilynyt pitkään alle 20 prosentissa, mutta on nyt noussut 23 prosenttiin. Yleisimmin ongelmana pidetään jatkajan löytämistä ja arvon määrittystä.

Pk-sektorilla nähdään, että erityisesti myynnissä ja markkinoinnissa on kehitettävää. Henkilöstön kehittäminen ja kouluttaminen koetaan toiseksi useimmin tärkeimmäksi kehittämistarpeeksi. Lisäksi tuotannon, tuotekehityksen ja laadun parantamisesta sekä verkostoitumisesta ja alihankinnan kehittämisestä kannetaan huolta. Rahoituksessa ja taloushallinnossa sekä viennissä ja kansainvälistymisessä nähdään olevan kehitettävää kasvuhakuisissa yrityksissä muita useammin.

Ammattitaitoisen työvoiman saatavuus on nyt useammin kehittämisen pahin este kuin kireä kilpailutilanne. Muita useammin työvoimapula on este rakentamisessa. Matalamman koulutustason vaatimuksen kaupassa työvoimapula ei toimi esteenä yhtä usein. Sen sijaan kireä kilpailu koetaan alalla kehittämisen suurimmaksi esteeksi.

Suhdannetilanne on luonnollisestikin menettänyt merkitystään esteenä. Työvoimakustannuksia, muita

resurssitekijöitä kuin työvoima ja rahoitusvaikeuksia pidetään edellä mainittujen lisäksi tärkeimpinä kehittämisen esteinä. Rahoitusvaikeudet korostuvat voimakkaasti kasvuhakuisten yritysten kohdalla. Rakennusalalla verotus koetaan muita useammin kehittämisen esteeksi.

Työvoimapulan ohella pk-yrityksissä työllistämisen pahimpina esteinä pidetään kysynnän epävarmuutta ja työn sivukuluja. Kysynnän epävarmuus koetaan esteeksi erityisesti kansainvälisillä markkinoilla toimivissa yrityksissä. Ammattitaitoisen työvoiman saatavuutta pidetään ongelmana erityisesti rakentamisessa ja suuremmissa pk-yrityksissä. Sivukulut toimivat suurimpana työllistämisen esteenä muita useammin kaupassa sekä nuorissa ja kaikkein pienimmissä yrityksissä.

Pk-yrityksistä 9 prosenttia katsoo olevansa voimakkaasti kasvuhakuisia. Kasvuhakuisuus on yleisempää teollisuudessa sekä nuoremmissa ja suuremmissa yrityksissä. Lähes kaksi kolmasosaa kasvuun pyrkivistä yrityksistä nimeää uusien tuotteiden kehittelyn yhdeksi tärkeimmistä kasvukeinoista. Yli puolet kasvuhakuisista pk-yrityksistä perustaa kasvustrategiansa myös myynnin ja markkinoinnin sekä verkostoitumiseen ja yhteistyön lisäämiseen. Viennin merkitys kasvukeinona on laskenut – erityisesti palveluissa.

Pk-yrityksistä 16 prosentilla ei ole lainkaan kasvutavoitteita. Yleisimpiä syitä kasvuhallittomuuteen ovat, että nykyistä yrityskokoa pidetään sopivana ja että ei olla halukkaita ottamaan kasvun vaatimaa riskiä. Myös työvoimakustannukset ja työvoiman saatavuus nähdään kasvun esteinä. Työvoiman saatavuuden merkitys on edelleen noussut. Rahoitukseen liittyviä tekijöitä ei pidetä kasvun esteinä, mutta kireä kilpailutilanne on este noin viidennekselle yrityksistä. Rakennusalalla työvoiman puute on muita useammin este, kun taas kaupan alalla markkinoihin liittyvät tekijät.

Pk-sektori aikoo ottaa ulkoista rahoitusta kasvuun

Neljännes pk-yrityksistä aikoo ottaa seuraavan vuoden aikana uutta ulkoista rahoitusta. Ulkoisen rahoituksen suhteen aktiivisempia aiotaan olla teollisuudessa sekä voimakkaasti kasvuhakuisissa ja kansainvälisillä markkinoilla toimivissa yrityksissä. Ulkoista rahoitusta harkitsevista yrityksistä 86 prosenttia aikoo hankkia sitä pankeista. Finnveran puoleen aikoo kääntyä reilu neljännes.

Ulkoista rahoitusta harkitsevista 28 prosenttia aikoo hakea rahoitusta kasvun vaatimaksi käyttöpääomaksi sekä koneiden ja laitteiden laajennusinvestointeihin. Käyttöpääomaksi ottaminen korostuu kehittämishankkeiden ja yritysjärjestelyjen ohella kasvuhakuisissa yrityksissä. Voimakkaasti kasvuhakuiset yritykset aikovat lisäksi käyttää rahoitusta kansainvälistymiseen ja vientiin muita yrityksiä useammin. Vajaalla puolella harkitsevista ulkoinen rahoitus on tarkoitettu kone- ja laiteinvestointeihin. Neljännes aikoo ottaa rahoitusta rakennusinvestointeihin. Syksyä harvemmin rahoitusta aiotaan ottaa kasvun vaatimaksi käyttöpääomaksi ja yrityksen kehityshankkeisiin.

Alle kymmenen prosenttia pk-yrityksistä harkitsee kansainvälistymistä

Pk-yrityksistä 7–8 prosenttia harkitsee ostavansa muita yrityksiä seuraavan kolmen vuoden aikana. Vain noin prosentti harkitsee ostoja ulkomailta. Kasvuhakuisista yrityksistä viidennes suunnittelee tekevänsä kotimaisia ja 6 prosenttia ulkomaisiakin yritysostoja. Sopivien ostokohteiden kartoittamisessa aiotaan käyttää hyödyksi erityisesti yrityskollegoita ja asiakaskontakteja.

Yrityksistä noin 10 prosenttia harkitsee tytäryhtiön perustamista lähitulevaisuudessa. Ulkomaille perustamista suunnittelee 4 prosenttia. Teollisuudessa ulkomaille perustamista harkitsevia (7 prosenttia) on jopa hiukan enemmän kuin kotimaahan perustamista suunnittelevia. Sama on tilanne voimakkaasti kasvuhakuisten yritysten kohdalla, joista 22 prosenttia harkitsee sijoittumista ulkomaille ja 19 prosenttia kotimaahan.

Kansainvälistymiseen pyrkivät pk-yritykset suuntaavat katseensa erityisesti Venäjälle ja vanhoihin EU-maihin niin viennin lisäämisen kuin uusien kohdemaiden osalta – kumpaankin noin 40 prosenttia kansainvälistymiseen nojautuvista kasvuhakuisista yrityksistä. Muu Eurooppa ja Baltia ovat noin 20 prosentin harkinnassa. Kiinaa ja Intiaa pitää mahdollisina uusina kohdemaina 14 prosenttia ja viennin lisäyskohteina 9 prosenttia.

Pk-yrityksistä 18 prosenttia on ainakin pyrkinyt kasvamaan kansainvälistymällä. Teollisuusyrityksistä yli kolmannes on yrittänyt kansainvälistyä. Voimakkaasti kasvuhakuisista 45 prosenttia on kansainvälistynyt. Kolmannes kansainvälistyvistä yrityksistä ei ole kohdannut odottamattomia ongelmia.

Yleisimmin ongelmia tulee myyntiorganisaation rakentamisessa tai myyntiagentuurin valitsemisessa sekä kysynnän suhteen – reilu kolmasosa ongelmia kohdanneista. Usein myös kohdemaan lainsäädäntö ja verotus, paikallisen työvoiman rekrytointi tai osaaminen sekä johtaminen tuottavat ongelmia. Voimakkaasti kasvuhakuiset yritykset kohtaavat ongelmia rahoituksen järjestämisessä muita useammin.

Immateriaalioikeuksia on 13 prosentilla pk-yrityksistä ja 4 prosentilla yrittäjistä. Teollisuuden ja voimakkaasti kasvuhakuisista yrityksistä oikeuksia on noin 30 prosentilla. Immateriaalioikeuksia omistavista 27 prosenttia on kokenut ongelmia immateriaalioikeuksien hankinnassa. Näistä 56 prosentille ongelmia on aiheuttanut oikeuksien valvonta – erityisesti palveluissa. Hakemusprosessissa ongelmiin on törmännyt 37 prosenttia. Juridiikassa ongelmien kanssa on kamppailut 30 prosenttia. Tiedonsaannin asiantuntijapalveluista on kokenut ongelmaksi

reilut 20 prosenttia ja rahoituksen järjestämisen 15 prosenttia.

Ylivoimaisesti suurin innovaatiotoiminnan este on resurssien puute. Pk-yrityksissä ei ole sopivia henkilöitä tai aika ei riitä varsinaiseen innovaatiotoimintaan. Yrittäjät kaipaivat myös selkeää neuvontaketjua, joka tukisi aina patenttiin ja kaupallistamiseen saakka. Jossakin määrin ongelmaksi koetaan myös rahoitus – erityisesti voimakkaasti kasvuhakuisissa yrityksissä. Suuremmissa pk-yrityksissä kaivattaisiin myös sopivia yhteistyötahoja tutkimus- ja oppilaitoksista.

Kasvun edistämiseksi yrittäjien näkemyksen mukaan tulisi ennen muuta kehittää yritysten verotusta ja madaltaa työllistämisen kynnystä. Tärkeimpinä tekijöinä pidetään myös yrittäjien osaamisen ja koulutuksen parantamista, byrokratian vähentämistä sekä osaavan työvoiman saatavuutta. Riskirahoituksen hinta ja saatavuus korostuvat teollisuudessa ja kasvuhakuisimmassa yrityksissä.

SISÄLLYSLUETTELO

| | |
|--|----|
| Esipuhe..... | 1 |
| Tiivistelmä..... | 3 |
| 1. PK-YRITYSBAROMETRIN AINEISTO JA ENNUSTEKYKY | 8 |
| 2. PK-YRITYKSET KANSANTALOUDESSA | 10 |
| 3. SUHDANTEET | 11 |
| 3.1 Yleiset suhdannenäkymät..... | 11 |
| 3.2 Liikevaihto | 13 |
| 3.3 Kannattavuus | 14 |
| 3.4 Vakavaraisuus | 15 |
| 3.5 Investoinnit | 16 |
| 3.6 Tuotekehitys | 17 |
| 3.7 Henkilökunnan määrä | 18 |
| 3.8 Vienti | 19 |
| 3.9 Tuonti | 20 |
| 3.10 Tuotantokustannukset | 21 |
| 3.11 Inflaatio-odotukset..... | 22 |
| 4. TOIMINTAYMPÄRISTÖ, KASVUHAKUISUUS JA KEHITTÄMINEN | 24 |
| 4.1 Pk-yritysten toimintaympäristö | 24 |
| 4.2 Pk-yritysten kasvustrategiat | 26 |
| 4.3 Pk-yritysten kehittämistarpeet ja -esteet | 29 |
| 4.4 Työllistämisen esteet | 32 |
| 4.5 Sukupolven- tai omistajanvaihdokset | 33 |
| 4.6 Ulkoinen rahoitus ja sen käyttö..... | 34 |
| 5. KASVU JA KANSAINVÄLISTYMINEN | 38 |
| 5.1 Yritystotot..... | 38 |
| 5.2 Tytäryhtiön perustaminen..... | 39 |
| 5.3 Kansainvälistymisen kohdemaat..... | 40 |
| 5.4 Kansainvälistymisen ongelmat..... | 40 |
| 5.5 Immateriaalioikeudet..... | 41 |
| 5.6 Innovaatio-ongelmat | 43 |
| 5.7 Kasvutekijät..... | 43 |
| PK-YRITYSBAROMETRIN ALUEJAKO | 45 |

Tämän raportin on laatinut ekonomisti Harri Hietala Suomen Yrittäjistä.

1. PK-YRITYSBAROMETRIN AINEISTO JA ENNUSTEKYKY

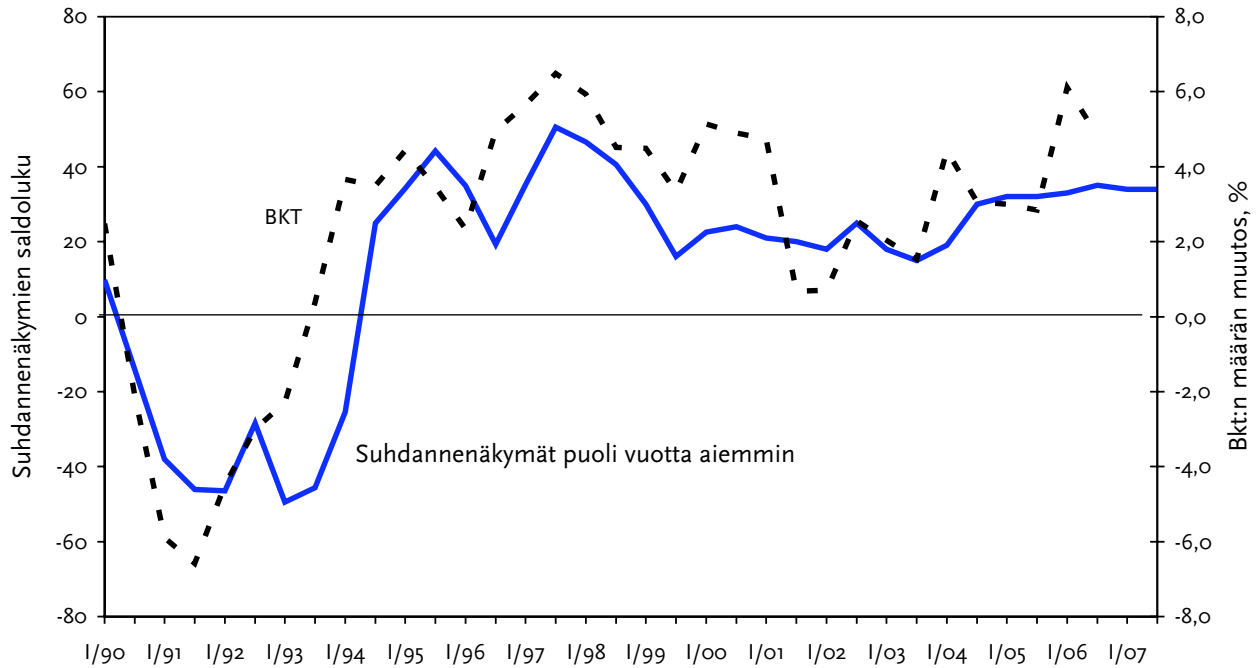
Pk-yritysbarometri mittaa pienten ja keski suurten yritysten näkemyksiä niiden toimintaan liittyvien tekijöiden muutoksista kahdesti vuodessa. Suhdanne-tekijöiden lisäksi barometri luotaa yritysten toimintaympäristöön vaikuttavia rakenteellisia tekijöitä, kuten pk-yritysten kasvustrategiaa, rahoitusta sekä kehittämistarpeita ja -esteitä.

Taloustutkimus Oy teki kevään 2007 Pk-yritysbarometrin internetkyselynä helmikuussa. Vastaajina oli 3782 suomalaista pk-yritystä. Otantakehikö on käytetty toimialaluokitusta TOL 2002 sekä Fonetia Oy:n Blue Book -yritystietokantaa. Tulosten laskentaan aineisto on oikaistu painokertoimin. Näin aineisto pyrkii vastaamaan mahdollisimman hyvin Suomen pk-yritysten todellista rakennetta.

Taulukko 1: Painotetun aineiston rakenne

| | | n(w) = | % |
|---------------------------|---|--------|-----|
| PÄÄTOIMIALA | Teollisuus | 456 | 12 |
| | Rakentaminen | 547 | 14 |
| | Kauppa | 962 | 25 |
| | Palvelut | 1817 | 48 |
| HENKILÖKUNNAN MÄÄRÄ | Alle 5 henkilöä | 2231 | 59 |
| | 5 – 9 henkilöä | 794 | 21 |
| | 10 – 19 henkilöä | 378 | 10 |
| | 20 – 49 henkilöä | 265 | 7 |
| | 50+ henkilöä | 114 | 3 |
| LIKEVAIHTO | Alle 0,20 milj. euroa | 1289 | 34 |
| | 0,20 – 0,49 milj. euroa | 820 | 22 |
| | 0,50 – 1,49 milj. euroa | 865 | 23 |
| | 1,50+ milj. euroa | 785 | 21 |
| ALUE (MAAKUNTA) | Helsinki | 529 | 14 |
| | Pääkaupunkiseutu | 305 | 8 |
| | Uusimaa | 302 | 8 |
| | Varsinais-Suomi | 340 | 9 |
| | Satakunta | 189 | 5 |
| | Kanta-Häme | 113 | 3 |
| | Päijät-Häme | 151 | 4 |
| | Pirkanmaa | 340 | 9 |
| | Kymenlaakso | 113 | 3 |
| | Etelä-Karjala | 76 | 2 |
| | Etelä-Savo | 113 | 3 |
| | Pohjois-Savo | 151 | 4 |
| | Pohjois-Karjala | 113 | 3 |
| | Keski-Suomi | 189 | 5 |
| | Etelä-Pohjanmaa | 151 | 4 |
| | Keski-Pohjanmaa | 38 | 1 |
| | Pohjois-Pohjanmaa | 227 | 6 |
| | Pohjanmaa | 151 | 4 |
| | Kainuu | 38 | 1 |
| | Lappi | 151 | 4 |
| VASTAAJAN ASEMA | Yrittäjä | 3204 | 85 |
| | Palkattu toimitusjohtaja | 398 | 11 |
| | Muut | 180 | 5 |
| YRITYKSEN PERUSTAMISVUOSI | 2001– | 888 | 23 |
| | 1996 – 2000 | 612 | 16 |
| | –1995 | 2282 | 60 |
| YRITYKSEN KASVUHAKUISUUS | Voimakkaasti kasvuhakuinen | 352 | 9 |
| | Kasvaa mahdollisuuksien mukaan | 1488 | 40 |
| | Pyrkii säilyttämään asemansa | 1274 | 34 |
| | Ei kasvutavoitteita | 589 | 16 |
| | Toiminta loppuu seuraavan vuoden aikana | 52 | 2 |
| SUOMEN YRITTÄJIEN JÄSEN | Ei | 1593 | 43 |
| | Kyllä | 2116 | 57 |
| YHTEENSÄ | | 3782 | 100 |

Kuva 1: Pk-yritysbarometrin ennustekyky, suhdannenäkymät ja bkt

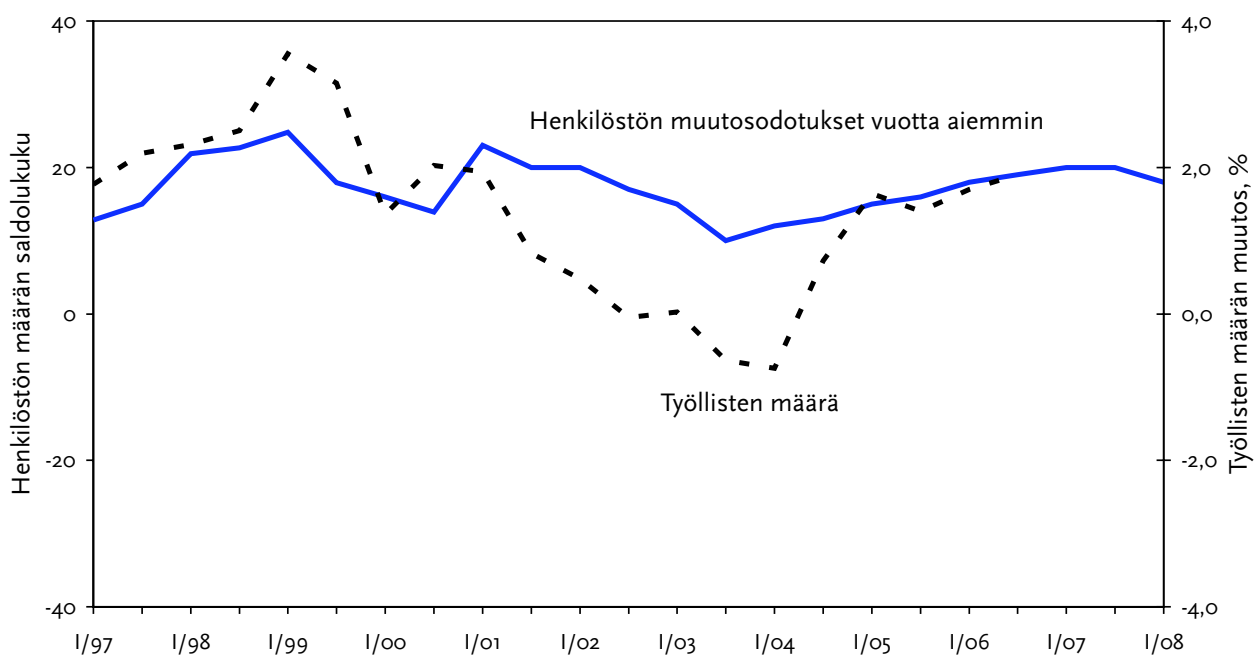


Pk-yritysten odotukset ovat ennakoineet tulevat suhdannekäänteet hyvin. Pk-yritysten suhdannevaihtelut ovat kuitenkin seuranneet vientiteollisuuden kehitystä viiveellä, jonka vuoksi kansainvälisissä suhdannekäänteissä arviot ovat olleet hieman viivästyneitä.

Sama havainto koskee ennustekykyä työllisyydestä. Pk-yritysbarometrin ennuste työllisyyskehityk-

sestä – varsinkin käännteistä – on ollut hyvä lukuun ottamatta vuotta 2003. Tällöin heikentyneet kansainväliset suhdanteet laskivat teollisuuden työpaikkoja eikä kotimainen kulutuskysyntä onnistunut pitämään kokonaistyöllisyyttä kasvu-uralla. Vuoden 2004 aikana työllisten määrä kääntyi kuitenkin odotettuun kasvuun, joka on jatkunut tähän päivään asti.

Kuva 2: Pk-yritysbarometrin ennustekyky, odotukset henkilöstömäärästä ja työllisyys

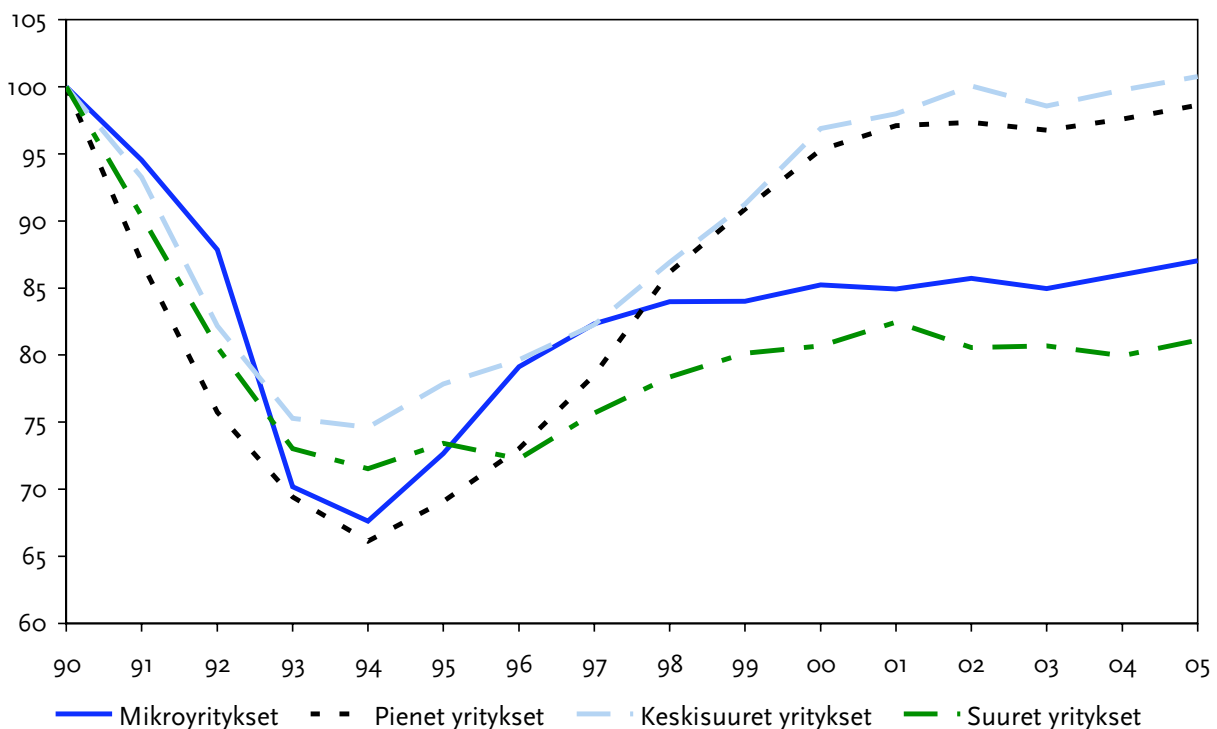


2. PK-YRITYKSET KANSANTALOUDESSA

Vuonna 2005 Suomessa oli 236 435 yritystä Tilastokeskuksen yritys- ja toimipaikkarekisterin mukaan. Vuoden 2003 jälkeen yritysten määrän nettokasvu on ollut keskimäärin noin 4 000 vuodessa. Alle 10 henkilöä työllistävien mikroyritysten osuus koko yrityskannasta oli 93,1 prosenttia. Alle 250 henkilöä työllistävien pk-yritysten osuus oli puolestaan 99,8 prosenttia.

Suomalaisten yritysten liikevaihto nousi 318 miljardiin euroon vuonna 2005. Mikroyritysten osuus tästä oli vajaat 18 prosenttia. Koko pk-sektorin liikevaihto-osuus oli 52 prosenttia. Suomalaiset voittoa tavoittelevat yritykset (pl. maatalous) työllistivät vuonna 2004 yli 1 328 000 henkilöä kokopäiväisesti. Mikroyritysten osuus tästä työllisten määrästä oli 24 prosenttia ja koko pk-sektorin 62 prosenttia.

Kuva 3: Työllisten määrä erikokoisissa yrityksissä, indeksi 1990=100



Pk-sektori on vastannut 80 prosentista yrityksissä vuoden 1994 jälkeen syntyneistä uusista työpaikoista – kahdesta kolmasosasta kaikista uusista työpaikoista. Kaikkein voimakkaimmin henkilöstö on lisääntynyt vuoden 1994 jälkeen pienissä, 10–49 henkilöä työllistävissä, yrityksissä – yhteensä 49 prosenttia. Keskisuuret yritykset ovat kasvattaneet henkilöstöään 35 prosentilla ja mikroyrityksetkin 29 prosentilla. Keskisuurten yritysten henkilöstö ylittää nykyään vuoden 1990 tason.

Suurissa, yli 250 henkilöä työllistävissä, yrityksissä kumulatiivinen henkilöstön lisäys on jäänyt 13 prosenttiin. Suurten yritysten työllisten määrän hidasta kasvua selittää osaltaan kuitenkin toimintojen yhtiöittäminen ja ulkoistaminen. Vertailtaessa erikokoisten yritysten työllistävyyttä on myös muistettava, että yritykset siirtyvät kokoluokasta toiseen kasvun myötä.

3. SUHDANTEET

Tässä osiossa tarkastellaan pk-yritysten odotuksia erityisesti kokonaistaloudellisesta näkökulmasta, kuten yleiset suhdannenäkymät, investoinnit ja henki-

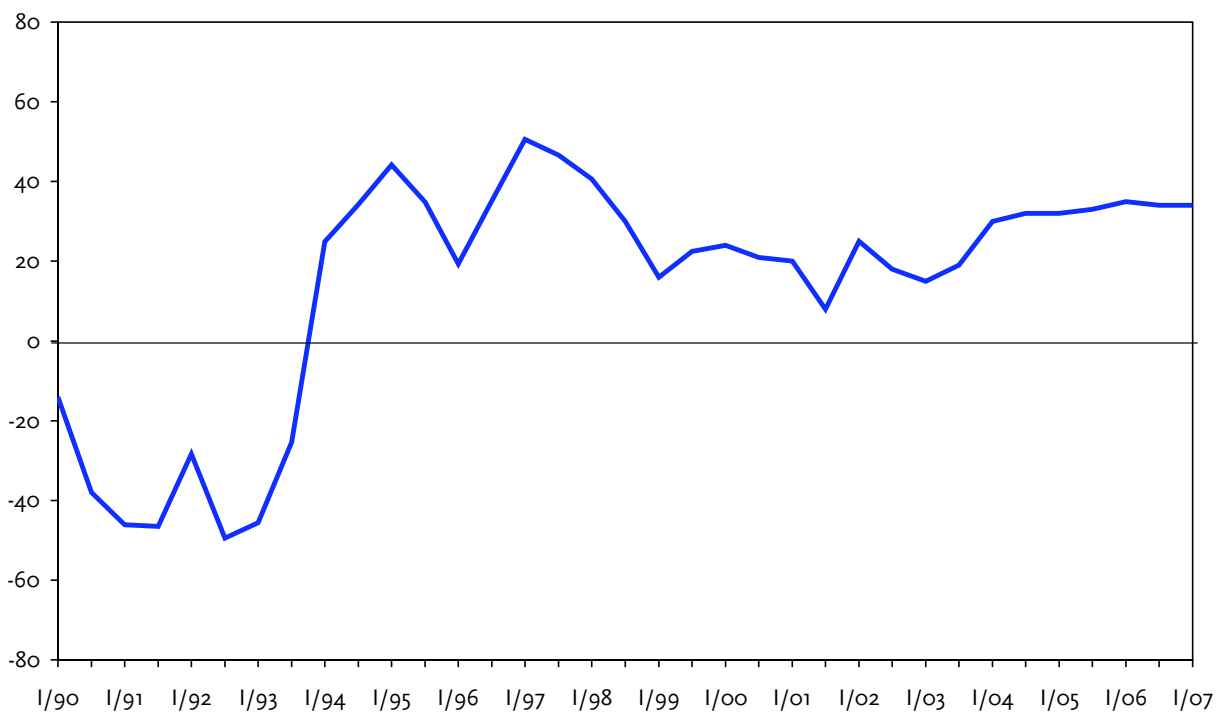
lökunnan määrä. Näkymiä käsitellään myös yritystalouden, esimerkiksi liikevaihdon ja kannattavuuden, näkökulmasta.

3.1 YLEISET SUHDANNENÄKYMÄT

Pk-yritysten suhdannenäkymät ovat edelleen vahvat. Saldoluku on nyt +34 – siis sama kuin syksyllä 2006. Suhdanneodotukset ovat olleet käytännössä yhtä vahvat kevästä 2005 lähtien. Saldoluku on ollut keskimäärin +16 viimeisen 20 vuoden aikana. Yli puolet pk-yrityksistä odottaa suhdanteiden pysyvän ennallaan ja runsaat 40 prosenttia suhdanteiden vahvistuvan edelleen.

Rakentamisessa suhdanteen paranemista odottavien osuus on laskenut hieman, mutta toisaalta heikkenemistä odottavien osuus ei ole noussut vastaavasti. Palveluissa odotukset ovat muita aloja korkeammat. Odotukset ovat sitä positiivisempia mitä nuoremasta, kasvuhakuisemmasta tai laajemmilla markkinoilla toimivammasta yrityksestä on kyse.

Kuva 4: Suhdannenäkymät, saldoluku



Taulukko 2: Suhdannenäkymät seuraavan 12 kuukauden aikana

| | Paranevat % | Pysyvät ennallaan % | Heikkenevät % | Saldoluku ^{x/} |
|--------------------------------|----------------|------------------------|------------------|-------------------------|
| Toimialoittain | | | | |
| Kaikki yritykset | 41 | 52 | 7 | 34 |
| Teollisuus | 39 | 53 | 8 | 31 |
| Rakentaminen | 35 | 60 | 5 | 30 |
| Kauppa | 40 | 50 | 10 | 30 |
| Palvelut | 44 | 50 | 6 | 38 |
| Kasvuhakuisuuden mukaan | | | | |
| Voimakkaasti kasvuhakuiset | 82 | 17 | 1 | 81 |
| Kasvuhakuiset | 54 | 42 | 4 | 50 |
| Asemansa säilyttäjät | 29 | 63 | 8 | 21 |
| Ei kasvutavoitetta | 14 | 73 | 13 | 1 |
| Toimintansa lopettavat | 7 | 57 | 36 | -29 |

^{x/} Saldoluku on laskettu "paranevat" ja "heikkenevät" -vastausten osuuksien erotuksena.

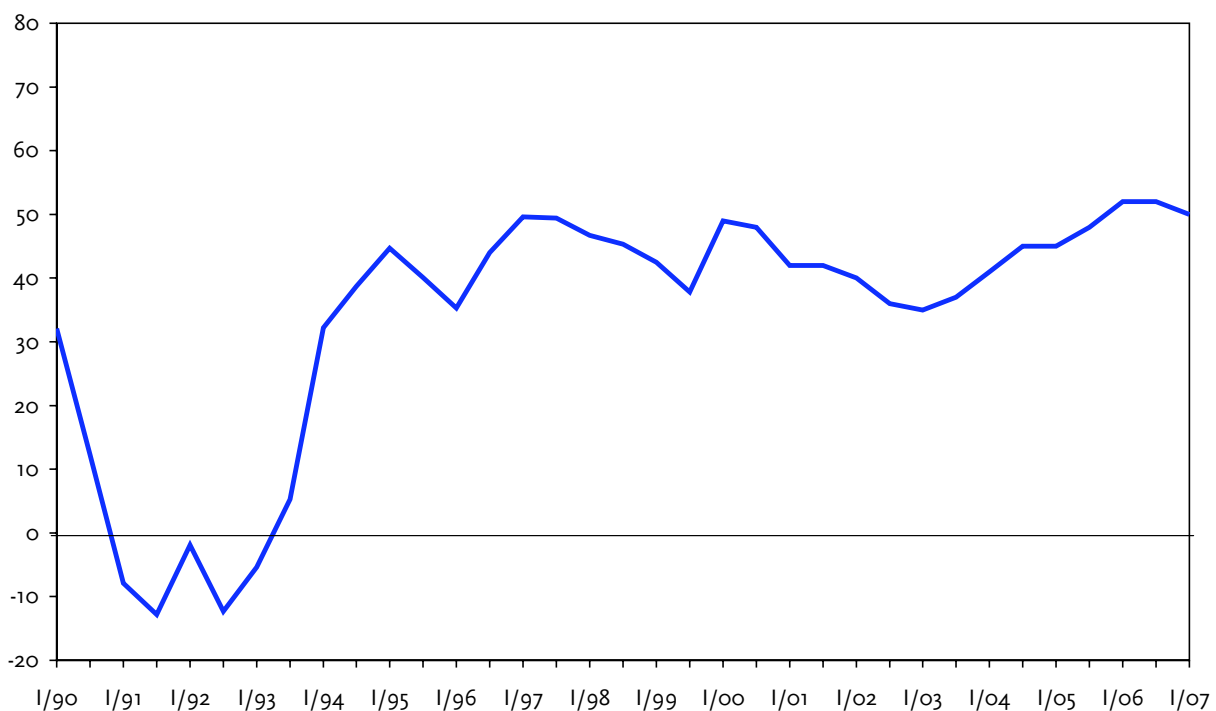
3.2 LIIKEVAIHTO

Pk-yritysten liikevaihto-odotukset ovat säilyneet vahvalla tasolla. Saldoluku +50 on selvästi keskimääräistä, +36, korkeampi. Vastanneista 58 prosenttia odottaa yrityksensä liikevaihdon olevan korkeampi vuoden päästä ja ainoastaan 8 prosenttia uskoo liikevaihtonsa olevan matalampi.

Teollisuuden ja palveluiden liikevaihto-odotukset ovat hieman muita toimialoja vahvemmat. Rakentamisen liikevaihdon kasvuodotukset ovat puolestaan

muita toimialoja matalammat. Rakentamisessa liikevaihdon odotetaan kuitenkin säilyvän nykyisellä tasolla muita aloja useammin. Tämä muutos kertonee osaltaan markkinatilanteen muuttumisesta ja työvoimapulasta. Odotukset liikevaihdon kasvusta ovat yleisempiä nuoremmissa, kasvuhakuisemmissa, laajemmilla markkinoilla toimivissa ja suuremmissa pk-yrityksissä.

Kuva 5: Liikevaihdon muutosodotukset, saldoluku



Taulukko 3: Odotukset liikevaihdon muutoksesta seuraavan 12 kuukauden aikana

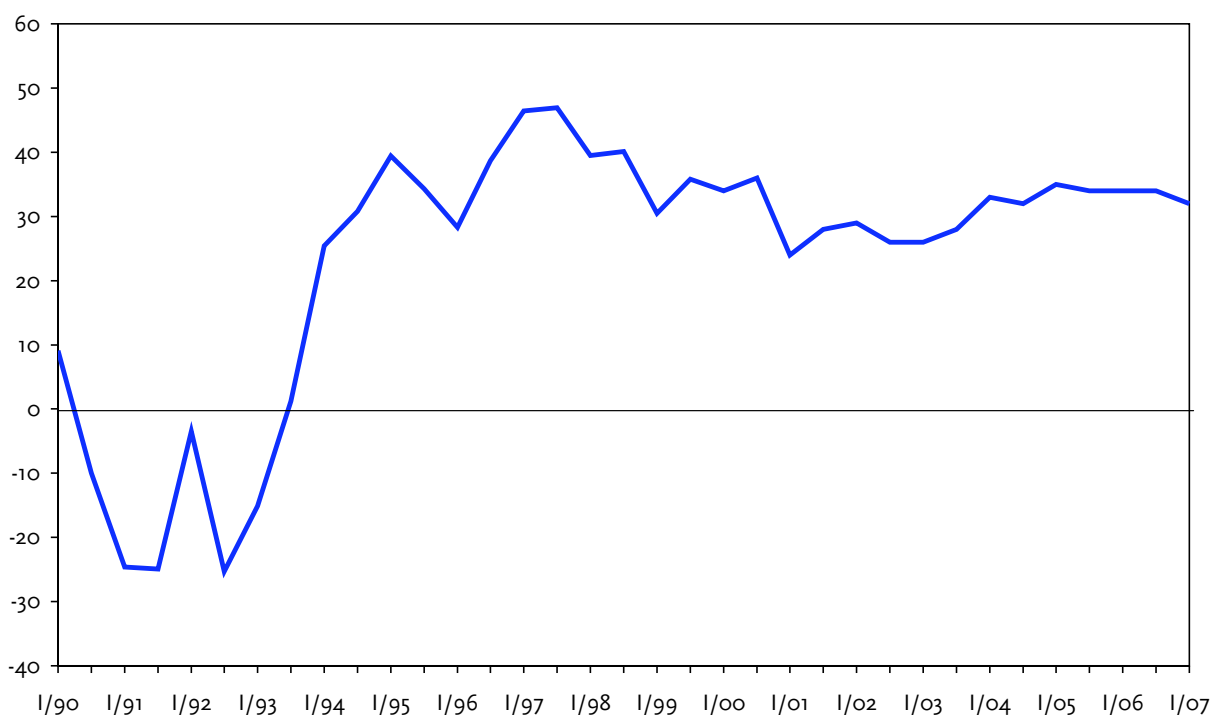
| | Kasvaa % | Pysyy ennallaan % | Pienenee % | Saldoluku |
|------------------|-------------|----------------------|---------------|-----------|
| Kaikki yritykset | 58 | 34 | 8 | 50 |
| Teollisuus | 63 | 30 | 7 | 56 |
| Rakentaminen | 46 | 46 | 8 | 38 |
| Kauppa | 55 | 37 | 8 | 47 |
| Palvelut | 61 | 32 | 7 | 54 |

3.3 KANNATTAVUUS

Pk-yritysten kannattavuusodotukset ovat myös edelleen korkealla tasolla. Vastaajista 44 prosenttia odottaa kannattavuutensa paranevan ja ainoastaan 12 prosenttia heikkenevän. Saldoluku +32 on hiukan matalampi kuin kahden edellisen vuoden aikana, mutta se on keskimääräisen saldoluvun, +24, yläpuolella.

Kaupassa kannattavuusodotukset ovat muita toimialoja matalammat. Rakentamisessa odotetaan muuta useammin kannattavuuden säilyvän nykyisellä tasolla. Kannattavuuden suhteen korkeimmat odotukset ovat palveluissa.

Kuva 6: Kannattavuuden muutosodotukset, saldoluku



Taulukko 4: Odotukset kannattavuuden muutoksesta seuraavan 12 kuukauden aikana

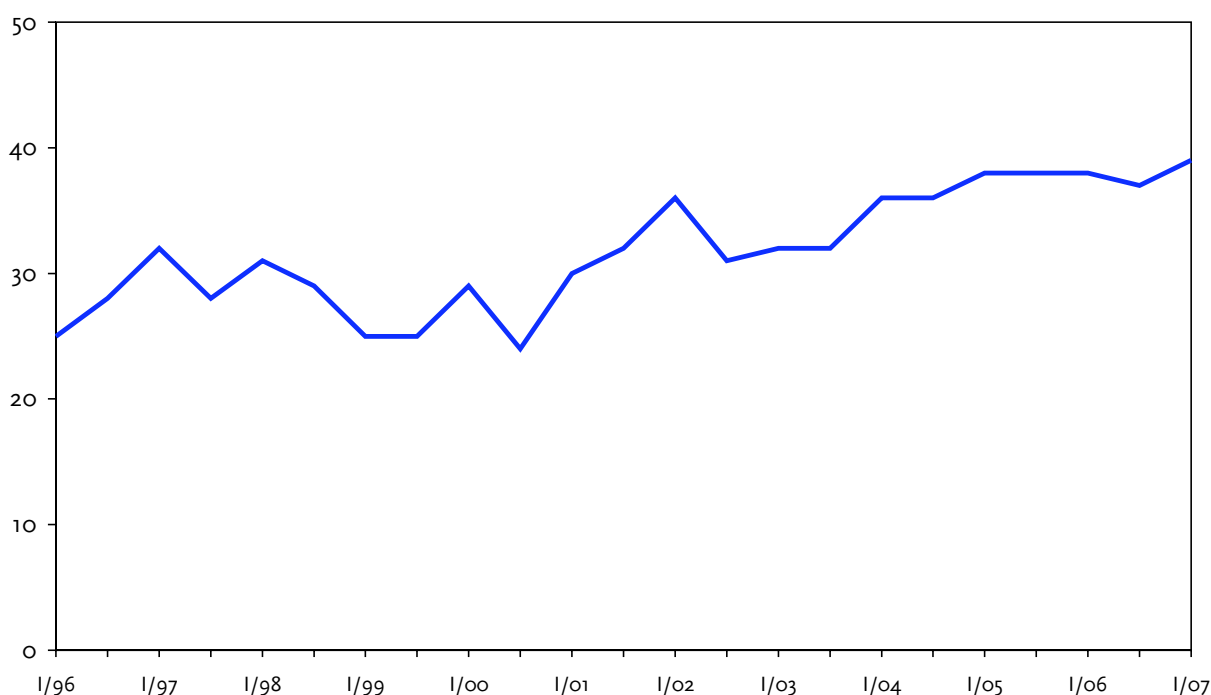
| | Kasvaa % | Pysyy ennallaan % | Pienenee % | Saldoluku |
|------------------|----------|-------------------|------------|-----------|
| Kaikki yritykset | 44 | 44 | 12 | 32 |
| Teollisuus | 46 | 41 | 13 | 33 |
| Rakentaminen | 38 | 54 | 8 | 30 |
| Kauppa | 41 | 44 | 15 | 26 |
| Palvelut | 47 | 42 | 11 | 36 |

3.4 VAKAVARAISUUS

Vahvat odotukset liikevaihdosta ja kannattavuudesta sekä osaltaan myös matalat odotukset investoinneista ovat pitäneet vakavaraisuusodotukset korkealla tasolla, +39 (km. saldoluku +32). Saldoluku on jopa kaikkien aikojen korkein. Pk-yrityksistä 45 prosenttia odottaa vakavaraisuutensa olevan parempi vuoden kuluttua ja ainoastaan 6 prosenttia vastaa jista ennakoivan sen olevan heikempi.

Vakavaraisuuden suhteen toimialojen välillä ei ole kovinkaan merkittäviä eroja – kaupassa odotukset ovat hiukan heikommät ja rakentamisessa muita useammin ennallaan. Odotukset kannattavuuden ja vakavaraisuuden suhteen ovat vahvemmat, kun on kyse nuoremmasta, kasvuhakuisemmasta tai laajemmilla markkinoilla toimivasta yrityksestä.

Kuva 7: Vakavaraisuuden muutosodotukset, saldoluku



Taulukko 5: Odotukset vakavaraisuuden muutoksesta seuraavan 12 kuukauden aikana

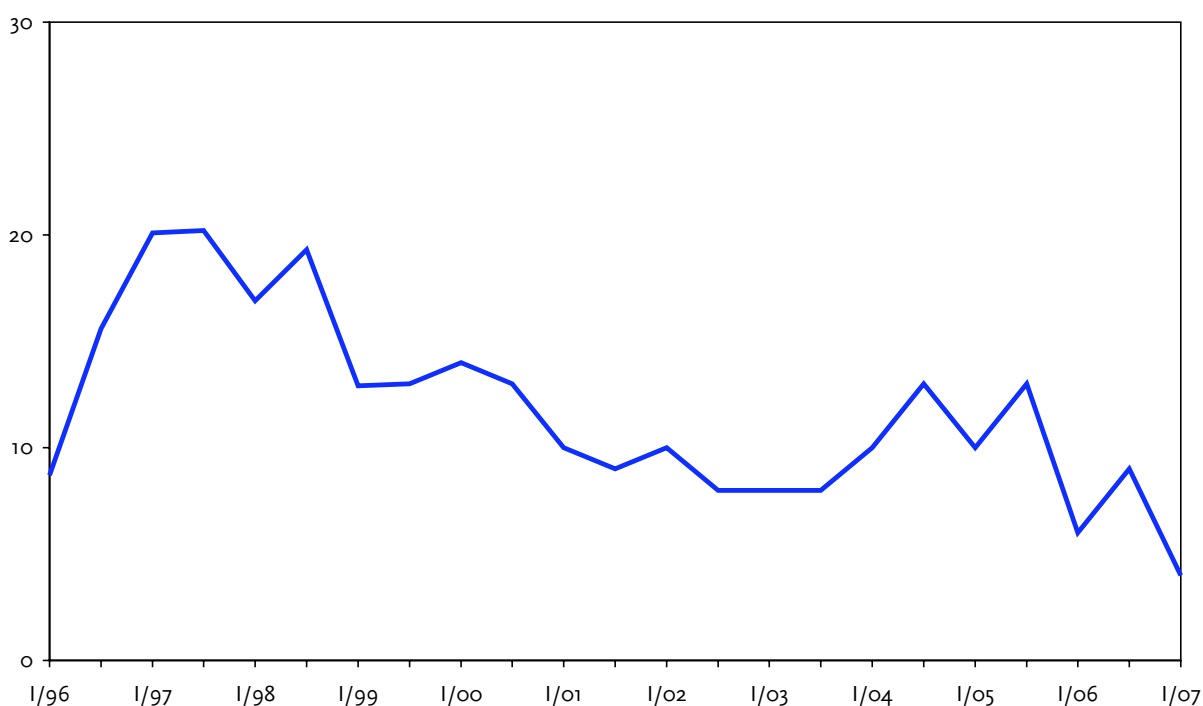
| | Kasvaa % | Pysyy ennallaan % | Pienenee % | Saldoluku |
|------------------|----------|-------------------|------------|-----------|
| Kaikki yritykset | 45 | 49 | 6 | 39 |
| Teollisuus | 46 | 47 | 7 | 39 |
| Rakentaminen | 41 | 55 | 4 | 37 |
| Kauppa | 42 | 51 | 7 | 35 |
| Palvelut | 46 | 49 | 5 | 41 |

3.5 INVESTOINNIT

Pk-yritysten investointiodotukset ovat laskeneet taas voimakkaammin syksyn hienoisen nousun jälkeen. Odotukset investointien kasvusta ovat laskeneet erityisesti rakentamisessa, mutta myös palveluissa ja kaupassa. Saldoluku +4 on alle keskimääräisen ta-

son, +12. Teollisuudessa investointien odotetaan kasvavan huomattavasti useammin kuin muilla toimialoilla. Kasvuhakuisemmat, nuoremmat ja laajemmilla markkinoilla toimivat yritykset odottavat muita useammin investointien kasvua.

Kuva 8: Investointien arvon muutosodotukset, saldoluku



Taulukko 6: Odotukset investointien arvon muutoksesta seuraavan 12 kuukauden aikana

| | Kasvaa % | Pysyy ennallaan % | Pienenee % | Saldoluku |
|------------------|-------------|----------------------|---------------|-----------|
| Kaikki yritykset | 21 | 62 | 17 | 4 |
| Teollisuus | 32 | 48 | 20 | 12 |
| Rakentaminen | 19 | 63 | 18 | 1 |
| Kauppa | 21 | 61 | 18 | 3 |
| Palvelut | 20 | 64 | 16 | 4 |

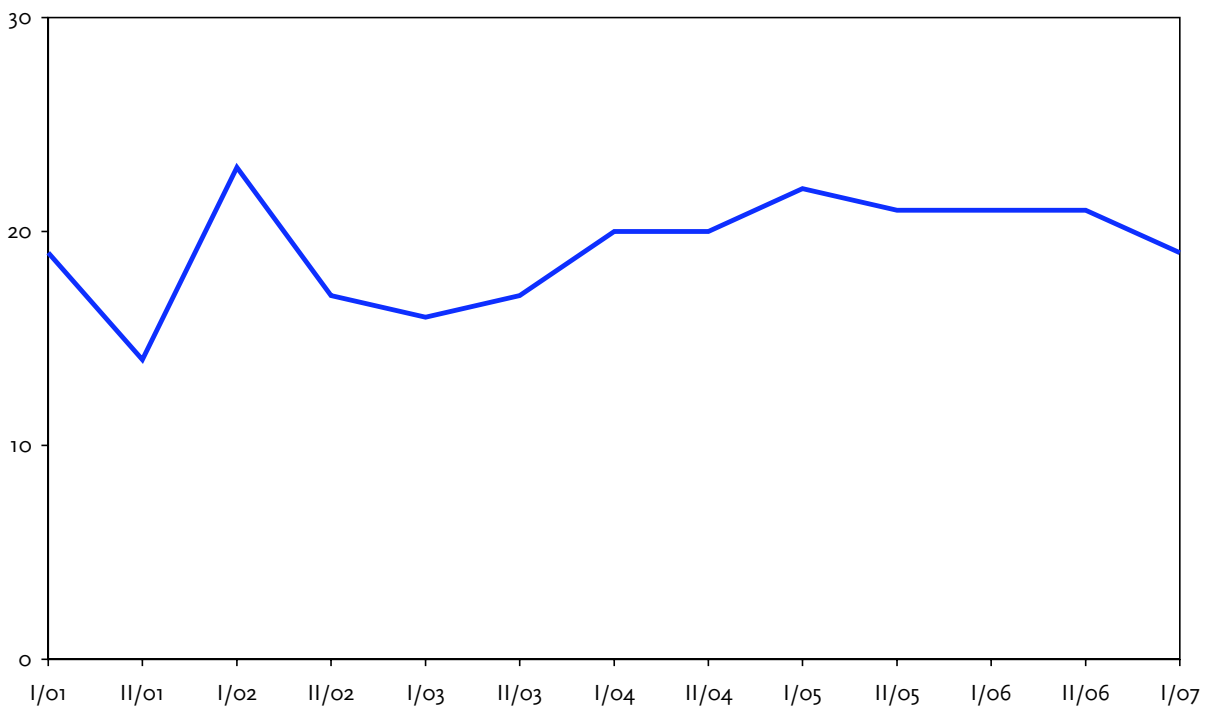
3.6 TUOTEKEHITYS

Pk-yritysten tuotekehityspanosten kasvuvauhdin odotetaan pysyvän seuraavan vuoden aikana ennallaan ja lähes keskimääräisellä tasollaan, +19. Pk-yrityksistä 28 prosenttia aikoo kasvattaa panostuksia ja 9 prosenttia vähentää niitä. Teollisuudessa tuotekehityspanostusten kasvua odotetaan muita toimialoja useammin. Rakentamisessa odotukset panostus-

ten kasvusta ovat puolestaan muita aloja matalammalla tasolla.

Eryteisesti kasvuhakuiset yritykset suunnittelevat kasvattavansa kehityspanostuksia. Nuoremmat ja laajemmilla markkinoilla toimivat yritykset suunnittelevat lisäävänsä tuotekehitystään selvästi useammin kuin muut yritykset.

Kuva 9: Tuotekehityspanostusten muutosodotukset, saldoluku



Taulukko 7: Odotukset tuotekehityksen muutoksesta seuraavan 12 kuukauden aikana

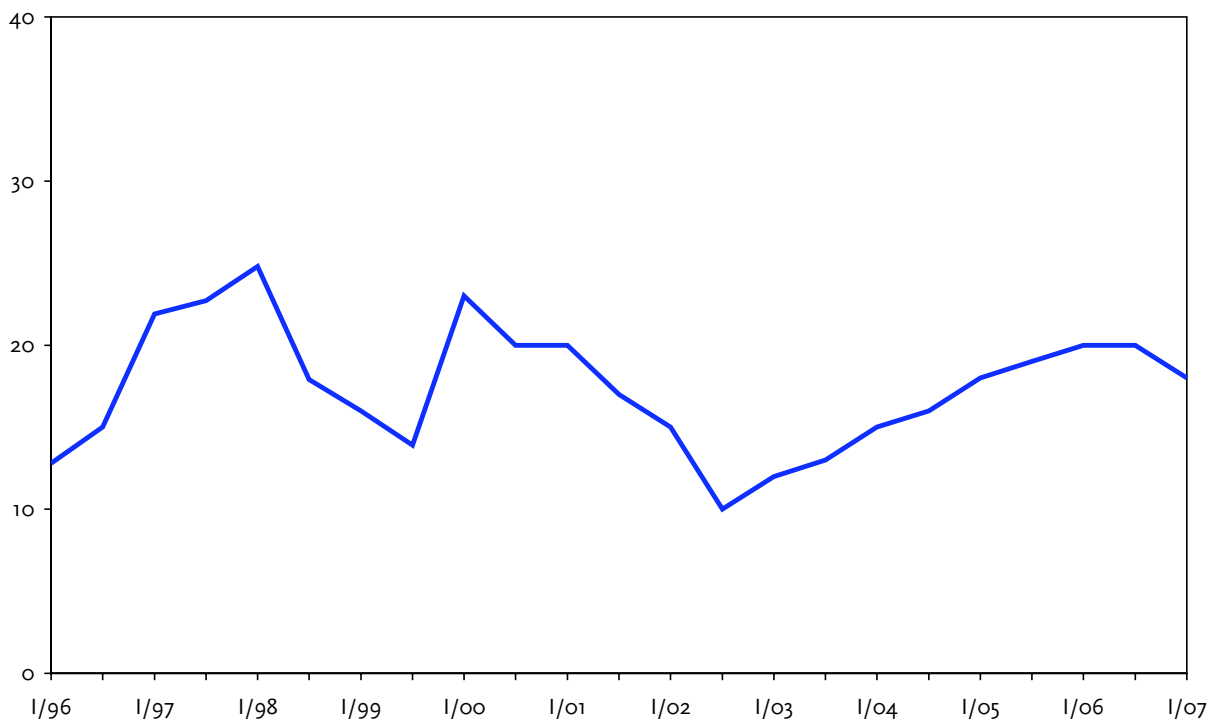
| | Kasvaa % | Pysyy ennallaan % | Pienenee % | Saldoluku |
|------------------|----------|-------------------|------------|-----------|
| Kaikki yritykset | 28 | 63 | 9 | 19 |
| Teollisuus | 36 | 57 | 7 | 29 |
| Rakentaminen | 18 | 72 | 10 | 8 |
| Kauppa | 24 | 68 | 8 | 16 |
| Palvelut | 30 | 61 | 9 | 21 |

3.7 HENKILÖKUNNAN MÄÄRÄ

Pk-yritykset ennakoivat henkilökuntansa määrän olevan korkeampi vuoden kuluttua. Lähes neljännes yrityksistä uskoo lisäävänsä henkilöstöään, mikä ennakoii edelleen suotuisaa työllisyyskehitystä pk-sektorille. Ainoastaan 6 prosenttia vastanneista ennakoii henkilöstön vähenemistä. Saldoluku on siten säilynyt lähes syksyn tasolla, +18. Saldoluku on ollut keskimäärin +17. Odotukset ovat varsin vahvat, vaikka työvoiman saatavuus koetaankin yhä merkittävämmäksi esteeksi.

Työllisyysnäkymät ovat erityisen positiiviset teollisuudessa, jossa odotukset henkilöstön kasvusta ovat yleistyneet selvästi syksystä. Kaupassa ja palveluissa odotukset henkilökunnan määrän kasvusta ovat puolestaan laskeneet. Näillä aloilla ennakoidaan henkilöstön määrän säilyvän kuitenkin nykyisellään muita aloja useammin. Rekrytointiaikeet ovat korkeimmat kasvuhakuisissa, nuorissa ja laajemmilla markkinoilla toimivissa yrityksissä.

Kuva 10: Henkilöstön määrän muutosodotukset, saldoluku



Taulukko 8: Odotukset henkilöstön määrän muutoksesta seuraavan 12 kuukauden aikana

| | Kasvaa % | Pysyy ennallaan % | Pienenee % | Saldoluku |
|------------------|----------|-------------------|------------|-----------|
| Kaikki yritykset | 24 | 70 | 6 | 18 |
| Teollisuus | 29 | 63 | 8 | 21 |
| Rakentaminen | 24 | 69 | 7 | 17 |
| Kauppa | 21 | 74 | 5 | 16 |
| Palvelut | 24 | 71 | 5 | 19 |

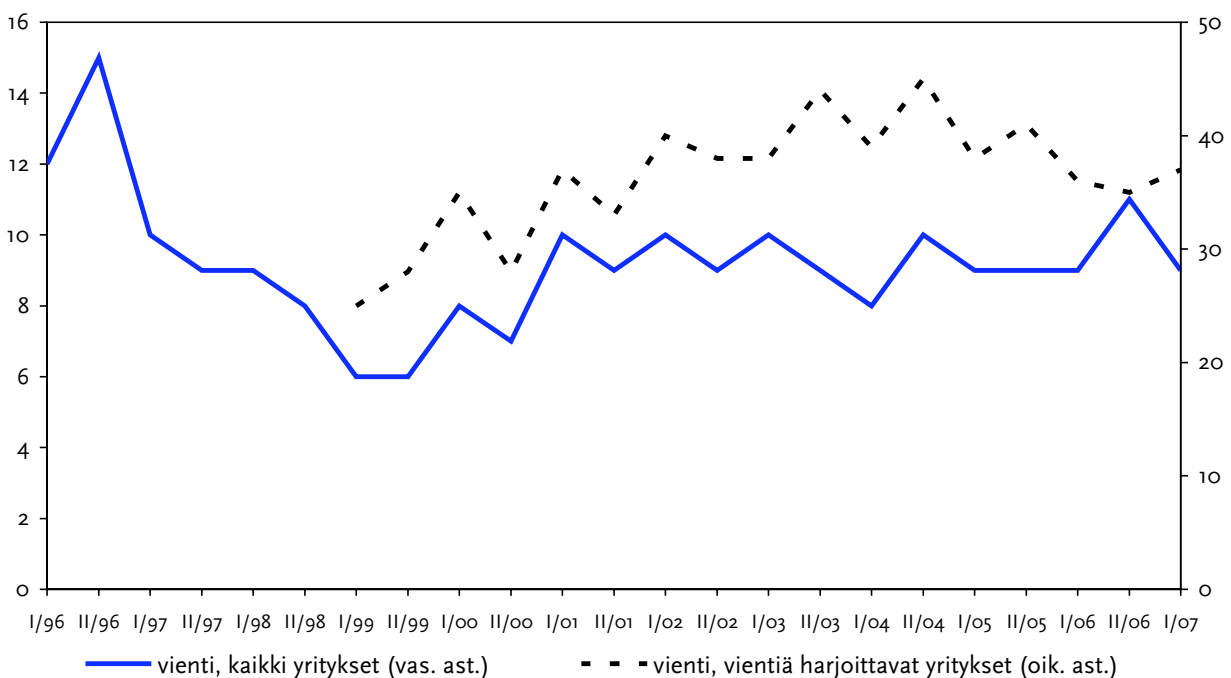
3.8 VIENTI

Pk-yritysten vientiodotukset ovat pysyneet lähes ennallaan. Saldoluku on +9 kaikkien yritysten osalta. Tämä on hiukan matalampi kuin keskimääräinen saldoluku, +11. Pk-yrityksistä noin neljänneksen tuotteita tai palveluita viedään ulkomaille. Osuus on suurin teollisuudessa ja matalin rakentamisessa. Palveluissa ja kaupassa osuus on lähellä kaikkien toimialojen keskiarvoa.

Vientiä harjoittavien pk-yritysten odotukset ovat lähes syksyisellä ja samalla keskimääräisellä tasol-

la, +37. Kaupassa odotukset ovat erityisen vahvat ja rakentamisessa ennakoidaan nykyisen tason säilymistä. Toimialojen välisessä kehityksessä on myös eroja: kaupassa vientiodotukset ovat nousseet mutta sen sijaan rakentamisessa odotukset viennin kasvusta ovat laskeneet huomattavasti. Positiivisemmat vientiodotukset näyttäisivät yhdistyvän – luonnollisestikin – suurempiin, vanhempiin ja kasvuhakuisempiin yrityksiin.

Kuva 11: Viennin arvon muutosodotukset, saldoluku



Taulukko 9: Vientiyrietysten osuus, % pk-yrityksistä

| | Kaikki yritykset % | Teollisuus % | Rakentaminen % | Kauppa % | Palvelut % |
|--------------------------------|--------------------|--------------|----------------|----------|------------|
| Suoraa vientiä harjoittavat | 16 | 38 | 4 | 16 | 15 |
| Osana toisen yrityksen vientiä | 14 | 35 | 9 | 11 | 11 |

Taulukko 10: Vientiyrietysten odotukset viennin arvon muutoksesta seuraavan 12 kuukauden aikana

| | Kasvaa % | Pysyy ennallaan % | Pienenee % | Saldoluku |
|------------------|----------|-------------------|------------|-----------|
| Kaikki yritykset | 42 | 53 | 5 | 37 |
| Teollisuus | 44 | 50 | 6 | 38 |
| Rakentaminen | 23 | 72 | 5 | 18 |
| Kauppa | 44 | 52 | 4 | 40 |
| Palvelut | 44 | 50 | 6 | 38 |

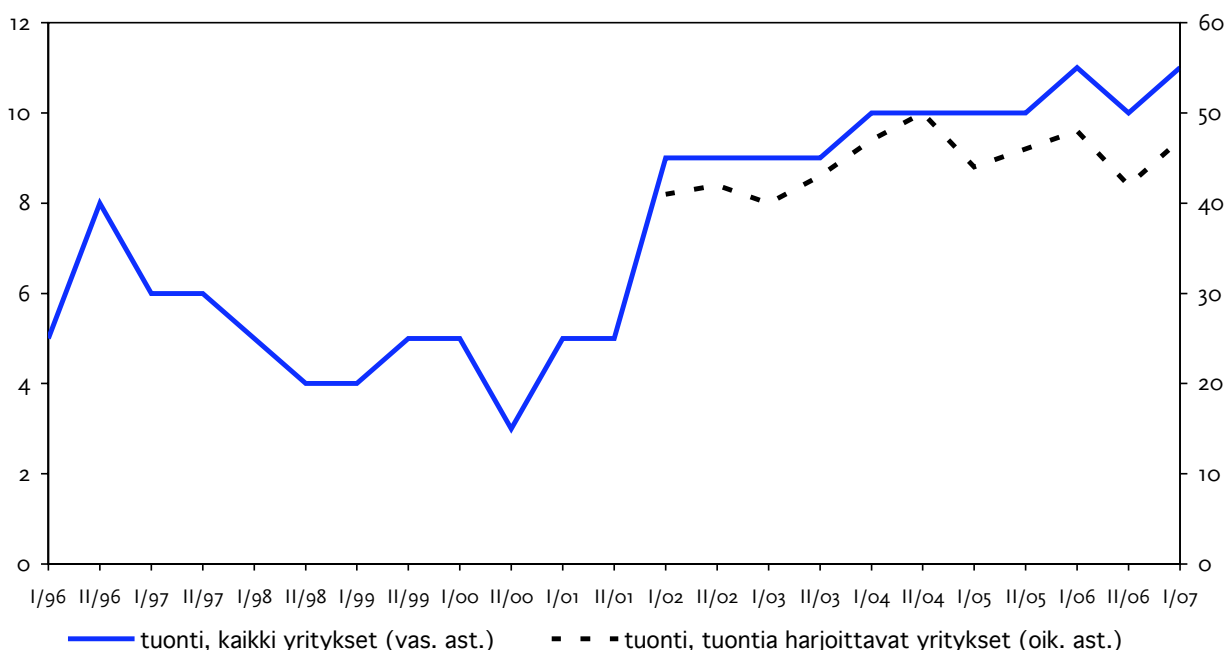
3.9 TUONTI

Pk-yritysten tuontiodotukset ovat hieman keskimääräistä korkeammat. Saldoluku on +11. Suoraa tuontitoimintaa harjoittavia yrityksiä on vajaa neljännes kaikista pk-yrityksistä. Osuus on matalampi rakentamisessa ja palveluissa – reilu 10 prosenttia. Kaupassa ja teollisuudessa osuus on yli 40 prosenttia.

Tuontitoimintaa harjoittavista yrityksistä 51 prosenttia odottaa tuonnin arvon kasvavan. Yrityksistä 4 prosenttia ennakoii tuonnin supistuvan. Tuonnin kasvua odottavien yritysten osuus on hiukan noussut

syksystä – näin on käynyt kaikilla toimialoilla palveluita lukuun ottamatta. Kaupassa odotukset tuonnin kasvun suhteen ovat yleisimmät. Palveluissa tuontiodotukset ovat hieman laskeneet. Rakentamisessa erityisesti tuonnin laskua odottavien osuus on laskenut. Alalla tuonnin odotetaan säilyvän nykyisellä tasolla muita toimialoja useammin. Odotukset ovat korkeammat voimakkaasti kasvuhakuisissa tuontiyrityksissä.

Kuva 12: Tuonnin arvon muutosodotukset, saldoluku



Taulukko 11: Tuontiyritysten osuus, % pk-yrityksistä

| | Kaikki yritykset % | Teollisuus % | Rakentaminen % | Kauppa % | Palvelut % |
|-----------------------------|--------------------|--------------|----------------|----------|------------|
| Suoraa tuontia harjoittavat | 23 | 42 | 13 | 41 | 11 |

Taulukko 12: Tuontiyritysten odotukset tuonnin arvon muutoksesta seuraavan 12 kuukauden aikana

| | Kasvaa % | Pysyy ennallaan % | Pienenee % | Saldoluku |
|------------------|----------|-------------------|------------|-----------|
| Kaikki yritykset | 51 | 45 | 4 | 47 |
| Teollisuus | 40 | 56 | 4 | 36 |
| Rakentaminen | 35 | 63 | 2 | 33 |
| Kauppa | 62 | 35 | 3 | 59 |
| Palvelut | 43 | 51 | 6 | 37 |

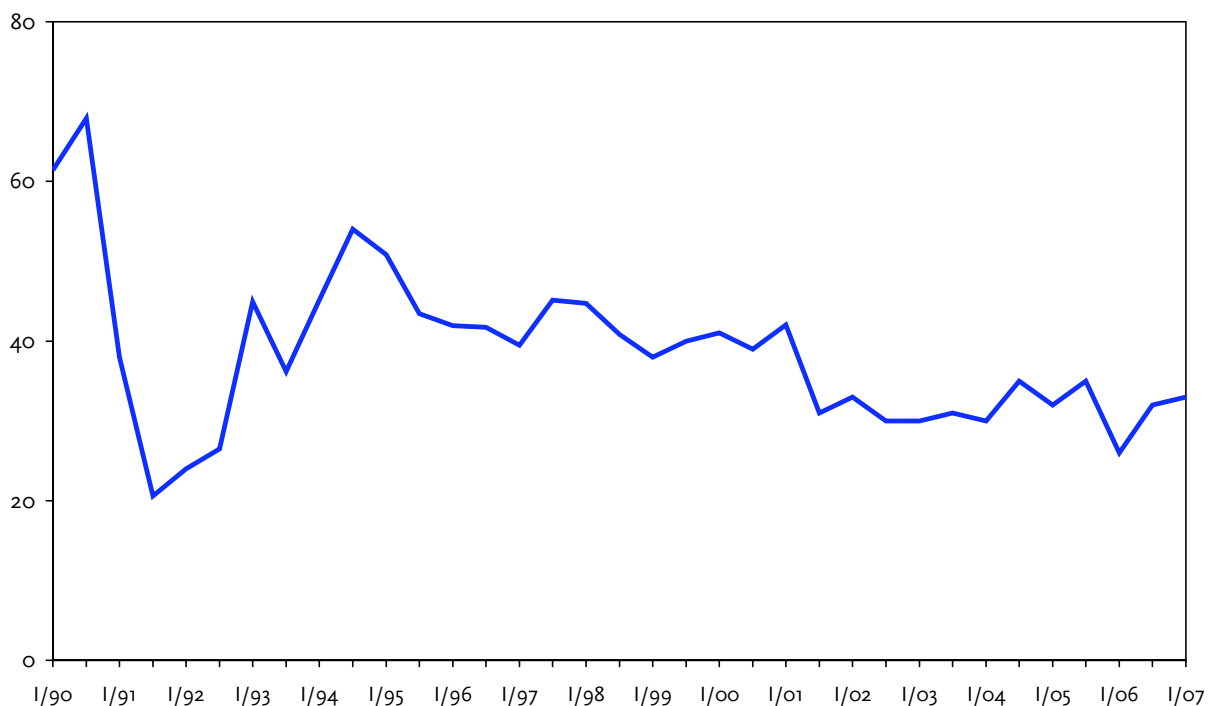
3.10 TUOTANTOKUSTANNUKSET

Odotukset kustannusten noususta ovat vuodesta 2002 asti pysyneet pitkän aikavälin keskiarvoaan (+41) matalampina. Kustannusodotukset ovat säilyneet syksyisellä tasollaan. Vastaajista 41 prosenttia odottaa kustannusten nousevan ja 8 prosenttia odottaa kustannusten laskevan.

Saldoluku on muita aloja korkeampi rakentamisessa ja matalampi kaupassa. Odotukset tuotan-

tokustannusten noususta ovat lisääntyneet rakentamisessa ja teollisuudessa. Kaupassa ja palveluissa odotukset ovat puolestaan laskeneet. Teollisuudessa myös kustannusten laskua ennakoivien osuus on noussut. Kasvuhakuisemmissa, vanhemmissa ja suuremmissa pk-yrityksissä odotetaan keskimääräistä useammin tuotantokustannusten nousua.

Kuva 13: Tuotantokustannusten muutosodotukset, saldoluku



Taulukko 13: Odotukset tuotantokustannusten muutoksesta seuraavan 12 kuukauden aikana

| | Kasvatavat % | Pysyvät ennallaan % | Alenevat % | Saldoluku |
|------------------|-----------------|------------------------|---------------|-----------|
| Kaikki yritykset | 41 | 51 | 8 | 33 |
| Teollisuus | 46 | 42 | 12 | 34 |
| Rakentaminen | 45 | 48 | 7 | 38 |
| Kauppa | 36 | 57 | 7 | 29 |
| Palvelut | 42 | 50 | 8 | 34 |

3.11 INFLAATIO-ODOTUKSET

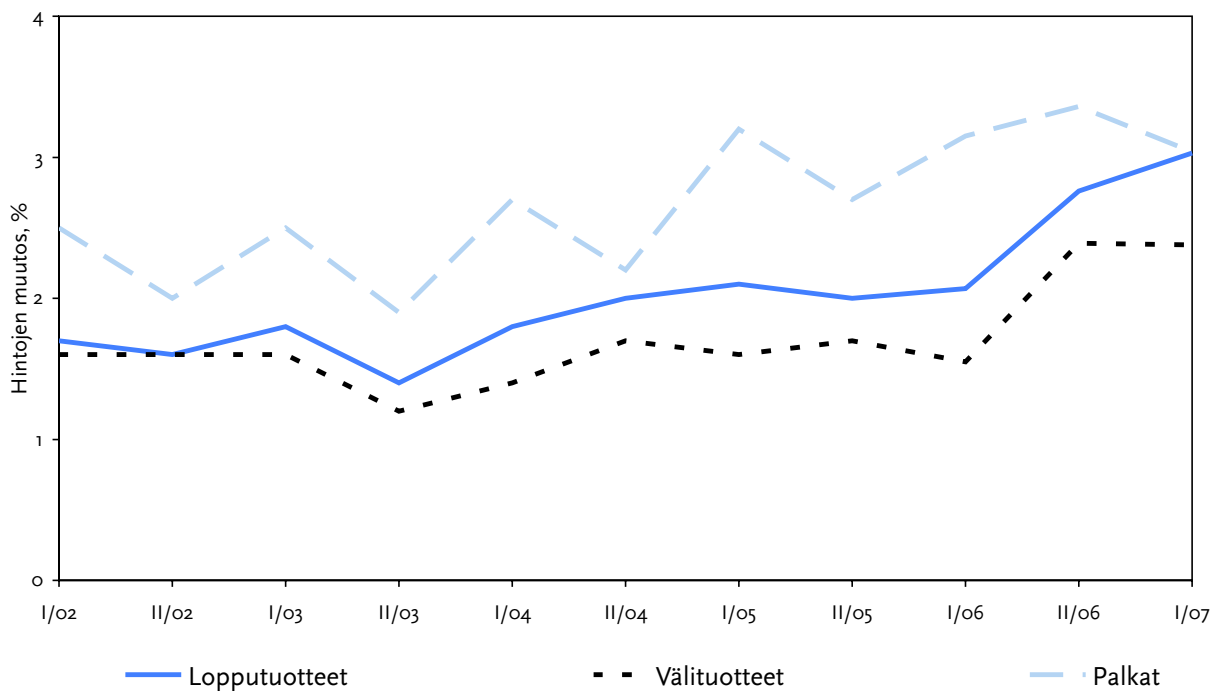
Syksyä useampi yritys uskoo lopputuotteiden hintojen nousuun. Palkkainflaatio-odotukset ovat yleisimpiä ja ne ovat yhtä yleisiä kuin syksyllä. Rakentamisessa keskimääräistä useammat uskovat merkittävään loppu- ja välituoteinflaatioon. Teollisuudessa puolestaan keskimääräistä useammat uskovat välituote- ja palkkainflaatioon. Kaupassa keskimääräistä harvemmin odotetaan lopputuote- ja välituoteinflaatiota.

Pk-yrityksissä lopputuotehintojen nousun odotetaan hiukan kiihtyvän. Yritykset odottavat lopputuotteidensa hintojen nousevan 3 prosenttia seuraavan vuoden aikana. Alhaisimmat inflaatio-odotukset ovat

kaupassa, 1,8 prosenttia. Korkeimmat inflaatio-odotukset ovat puolestaan rakentamisessa, jossa lopputuotteiden hintojen odotetaan nousevan 4,2 prosenttia.

Välituotteiden inflaatio-odotukset ovat sama 2,4 prosenttia kuin syksyllä. Lopputuotteiden tapaan nousuodotukset ovat alhaisimmat kaupassa ja korkeimmat rakentamisessa. Pk-yritykset odottavat palkkojen nousevan hiukan hitaammin kuin syksyllä sekä välituotteiden hintoja nopeammin – 3 prosenttia. Toimialoista teollisuudessa palkkainflaatio-odotukset ovat kuitenkin nousseet muiden alojen odotusten laskiessa.

Kuva 14: Inflaatio-odotukset, hintojen muutos-%



Taulukko 14: Odotukset hintojen muutoksesta seuraavan 12 kuukauden aikana

| | Nousevat % | Pysyvät ennallaan % | Laskevat % | Saldoluku |
|----------------------|---------------|------------------------|---------------|-----------|
| Lopputuotteet | | | | |
| Kaikki yritykset | 48 | 48 | 4 | 43 |
| Teollisuus | 50 | 45 | 5 | 46 |
| Rakentaminen | 60 | 38 | 2 | 58 |
| Kauppa | 39 | 52 | 9 | 30 |
| Palvelut | 48 | 50 | 2 | 46 |
| Välituotteet | | | | |
| Kaikki yritykset | 48 | 49 | 3 | 45 |
| Teollisuus | 60 | 38 | 2 | 57 |
| Rakentaminen | 65 | 33 | 1 | 64 |
| Kauppa | 40 | 55 | 5 | 35 |
| Palvelut | 45 | 53 | 3 | 42 |
| Palkat | | | | |
| Kaikki yritykset | 59 | 39 | 2 | 56 |
| Teollisuus | 69 | 30 | 1 | 69 |
| Rakentaminen | 60 | 39 | 2 | 58 |
| Kauppa | 57 | 41 | 2 | 54 |
| Palvelut | 56 | 41 | 2 | 54 |

Taulukko 15: Odotukset inflaation tasosta seuraavan 12 kuukauden aikana

| | Lopputuotteet % | Välituotteet % | Palkat % |
|------------------|--------------------|-------------------|-------------|
| Kaikki yritykset | 3 | 2,4 | 3 |
| Teollisuus | 3 | 3,1 | 3,3 |
| Rakentaminen | 4,2 | 3,8 | 2,5 |
| Kauppa | 1,8 | 1,8 | 2,7 |
| Palvelut | 3,3 | 2,1 | 3,3 |

4. TOIMINTAYMPÄRISTÖ, KASVUHAKUISUUS JA KEHITTÄMINEN

Tämä osio käsittelee pk-yritysten toimintaympäristöä, kasvuhakuisuutta sekä kehitystarpeita ja -esteitä. Erityisesti huomio kohdistuu yritysten kasvustrategioihin, kasvun esteisiin ja kasvuhaluttomuuden

syihin. Osiossa tarkastellaan myös työllistämistarpeita ja -esteitä, sukupolven- ja omistajavaihdoksia sekä pk-yritysten rahoitusta.

4.1 PK-YRITYSTEN TOIMINTAYMPÄRISTÖ

Yrittäjyysilmapiiriä selvitetään neljällä kysymyksellä. Pk-yritysten aseman koetaan säilyneen vuodesta 2003 käytännössä samana arvioiden hiukan negatiiviseen kallistuen: saldoluku on -6. Teollisuudessa tunnelmat ovat hiukan positiivisemmat kuin muilla aloilla.

Yrittäjyysilmapiiri-indeksin osatekijöistä omakemus ja kansalaisten suhtautuminen saavat hiukan positiivisen arvion. Sen sijaan julkisen vallan toimet arvioidaan selkeästi negatiiviseen sävyyn niin paikallis- ja aluetasolla kuin valtakunnan tasolla. Teollisuudessa annetaan keskimääräistä parempi arvio paikallis- ja aluetason politiikasta. Teollisuudessa myös oma kokemus yrittäjyydestä on muita aloja positiivisempi.

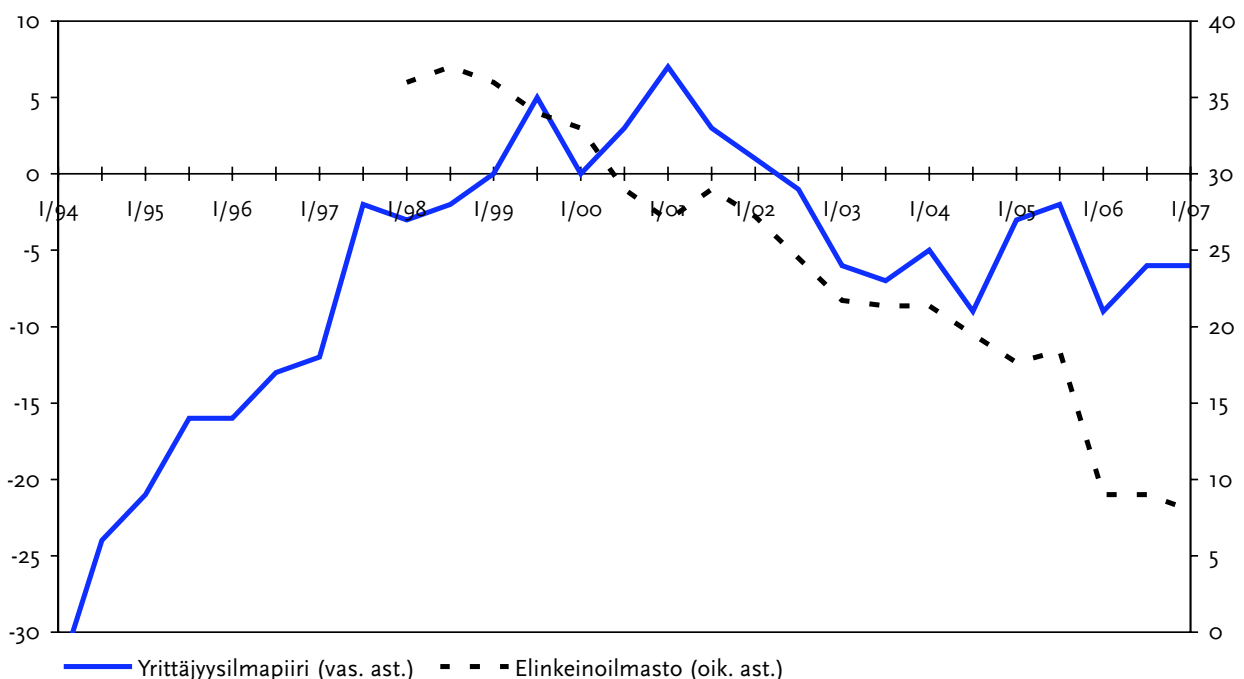
Voimakkaasti kasvuhakuisten yritysten kokemus on muita positiivisempi. Keskiisuuret, 50–249 henkilön, yritykset antavat pienempiä yrityksiä selkeästi paremman arvion kaikista kriteereistä. Kansainvälisillä markkinoilla toimivat yritykset kokevat julkisen

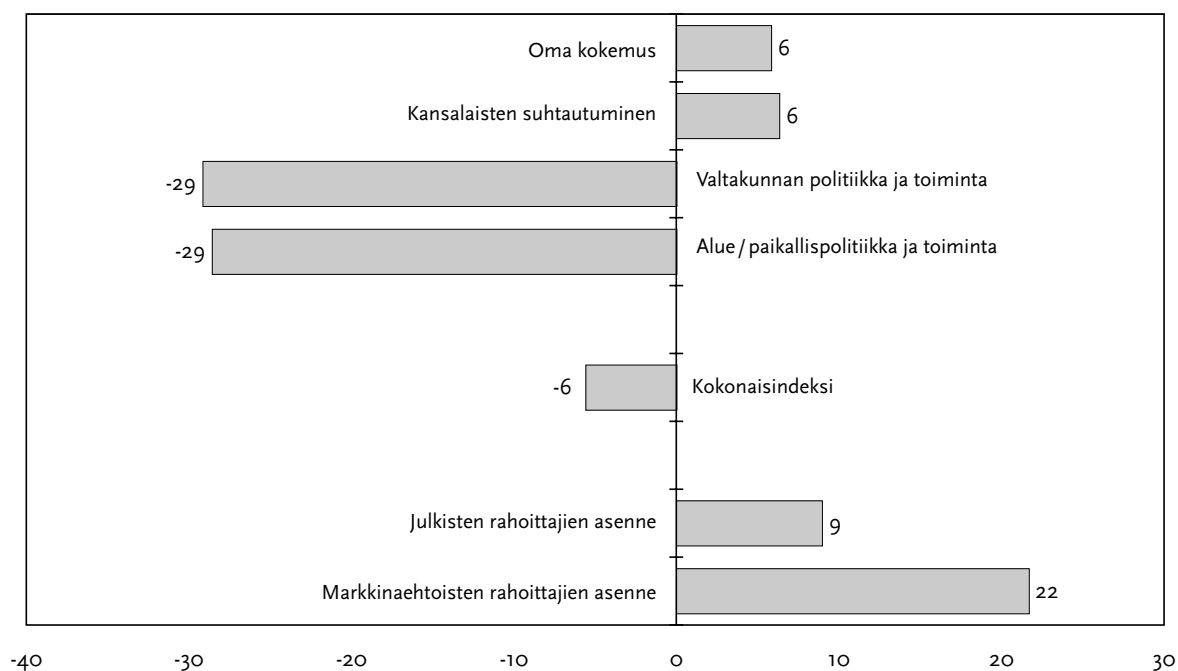
vallan toiminnan kaikilla tasoilla vähemmän negatiivisesti kuin muut yritykset.

Yritykset arvioivat myös julkisia ja markkinaehtoisia rahoittajia. Julkisten rahoittajien indeksi on +9, kun markkinaehtoiset rahoittajat saavat arvion +22. Julkiset rahoittajat saavat suhteessa paremman arvion suuremmilta, kansainvälisillä markkinoilla toimivilta ja kaikkein kasvuhakuisimmilta pk-yrityksiltä.

Yrittäjyyteen vaikuttavia paikallisen tason tekijöitä mittaava elinkeinoilmastoindeksi on säilynyt viimevuotisella tasollaan. Kolmestatoista kriteeristä laskettu kokonaisindeksi on +8. Laskua on tapahtunut sopivan työvoiman ja alihankkijoiden/osatoimittajien saatavuuden kohdalla. Arviot liikenneyhteyksistä ja koulutustarjonnasta ovat hieman nousseet. Parhaan arvion vastaajat antavat sijaintipaikkakunnalleen asuin ympäristöstä ja liikenneyhteyksistä. Heikoimman arvion saa sijaintikunnan ja yritysten välinen yhteistyö. Yrittäjien arvioista on tarkemmin alue-raporteissa.

Kuva 15: Yrittäjyysilmapiiri ja elinkeinoilmasto, kokonaisindeksi



Kuva 16: Yrittäjyysilmapiiri, indeksi**Taulukko 16:** Kokemukset yrittäjyysilmapiiristä ^{x/}

| | Oma kokemus | Kansalaisten suhtautuminen | Julkinen valta valtakunnan tasolla | Julkinen valta paikallis/ aluetasolla | Kokonaisindeksi |
|--------------------------------|-------------|----------------------------|------------------------------------|---------------------------------------|-----------------|
| Toimialoittain | | | | | |
| Kaikki yritykset | 6 | 6 | -29 | -29 | -6 |
| Teollisuus | 9 | 5 | -27 | -23 | -4 |
| Rakentaminen | 4 | 6 | -29 | -31 | -7 |
| Kauppa | 7 | 6 | -32 | -31 | -6 |
| Palvelut | 5 | 7 | -28 | -28 | -5 |
| Kasvuhakuisuuden mukaan | | | | | |
| Voimakkaasti kasvuhakuiset | 15 | 12 | -27 | -25 | 0 |
| Kasvuhakuiset | 9 | 7 | -28 | -27 | -4 |
| Asemansa säilyttäjät | 3 | 6 | -28 | -30 | -7 |
| Ei kasvutavoitetta | 0 | 4 | -34 | -33 | -10 |
| Toimintansa lopettavat | -20 | -17 | -46 | -39 | -27 |

^{x/} Indeksit on laskettu antamalla seuraavat arvot vastausvaihtoehdoille: erittäin huono (-100), melko huono (-50), neutraali (0), melko hyvä (+50) ja erittäin hyvä (+100).

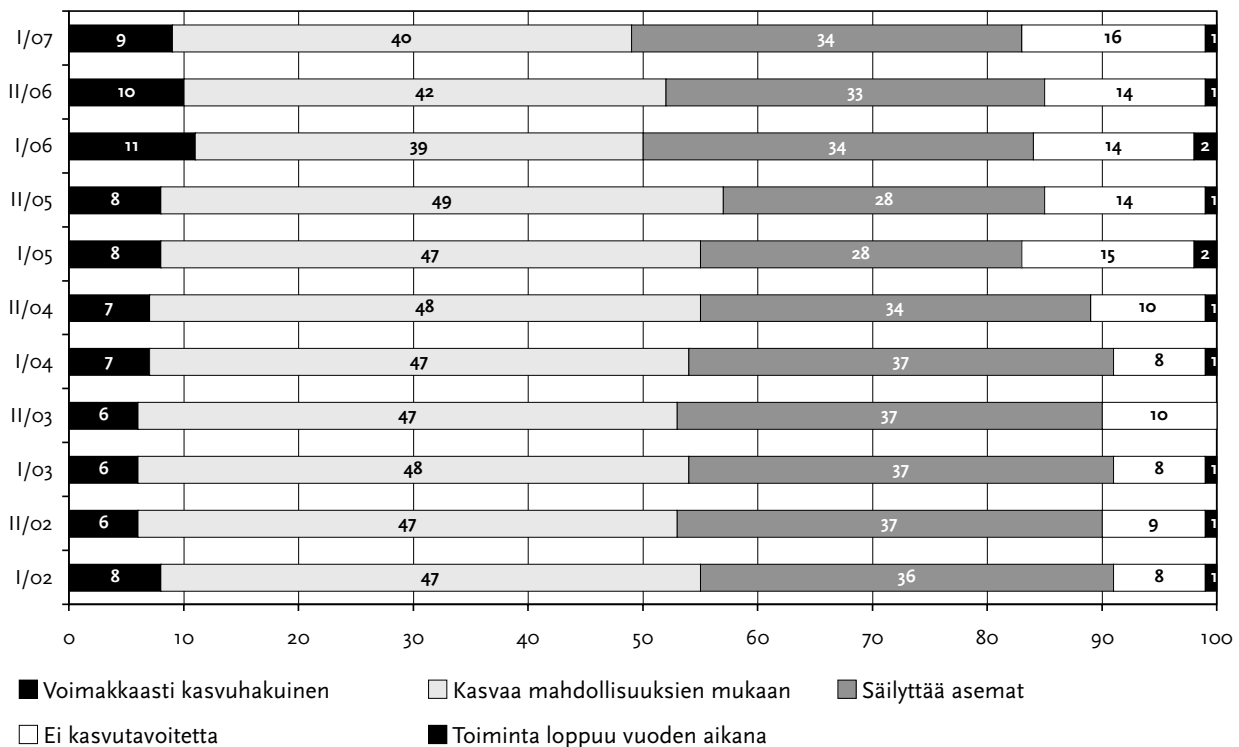
Kokonaisindeksi on laskettu antamalla seuraavat painot kriteereille: oma kokemus (1/3), kansalaisten suhtautuminen (1/3), julkinen valta valtakunnalla tasolla (1/6) ja paikallistasolla (1/6).

4.2 PK-YRITYSTEN KASVUSTRATEGIAT

Pk-yrityksistä 9 prosenttia ilmoittaa olevansa voimakkaasti kasvuhakuisia ja 40 prosenttia kasvavansa mahdollisuuksiensa mukaan. Vastaajista 16 prosentilla ei ole lainkaan kasvutavoitteita. Asemansa säilyttämiseen pyrkiviä on 34 prosenttia. Kasvuhakuisuus on säilynyt käytännössä entisellä tasolla.

Keskimääräistä harvemmin kasvuhakuinen yritys löytyy rakentamisen alalta. Kaupassa ja teollisuudessa on muita aloja vähemmän yrityksiä, joilla ei olisi lainkaan kasvutavoitteita. Kasvuhakuisuus on yleisempää nuoremmissa ja suuremmissa pk-yrityksissä. Merkittäviä muutoksia kasvuhakuisuudessa ei ole tapahtunut näiltäkään osin syksyyn verrattuna.

Kuva 17: Kasvuhakuisuuden kehitys, % pk-yrityksistä



Kasvuhakuisista yrityksistä 65 prosentilla tärkeimpiin kasvukeinoihin kuuluu uusien tuotteiden kehittäminen. Lisäksi myyntiin ja markkinointiin satsaamisen nimeä 57 prosenttia sekä verkostoitumisen ja yhteistyön puolet kasvuhakuisista yrityksistä. Muita tärkeitä, joskaan ei aivan yhtä merkittäviä, keinoja kasvun saavuttamiseksi ovat uusien markkina-alueiden avaaminen, viennin lisääminen ja yrityskaupat. Verrattuna syksyyn kasvukeinoista viennin lisääminen on laskenut hiukan – erityisesti palveluissa.

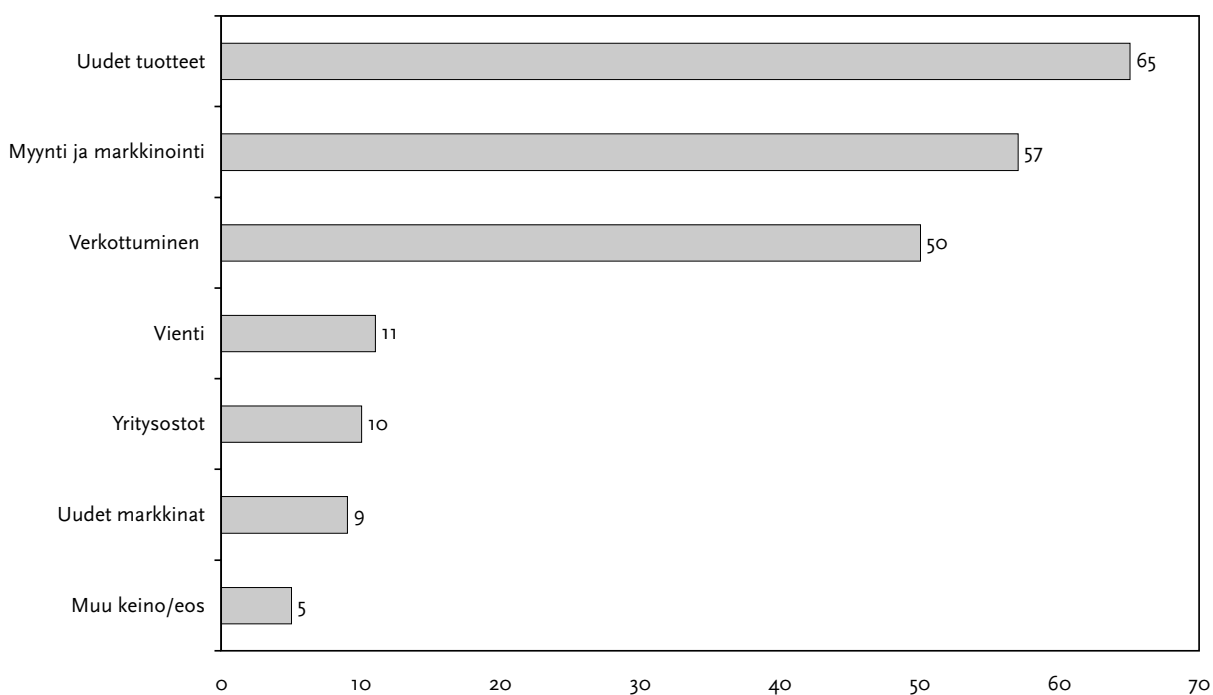
Rakentamisen verkostoituminen ja yhteistyö ovat muita aloja merkittävämmässä roolissa kasvua haettaessa. Kaupassa verkostoituminen ja muu yhteistyön lisääminen toisten yritysten kanssa nostetaan sen sijaan esille muita aloja harvemmin. Sen sijaan kasvukeinona pidetään erityisesti myynnin ja markkinoinnin lisäämistä. Teollisuudessa nähdään uusien

markkinoiden avaaminen ja viennin lisääminen muita aloja useammin kasvukeinoina. Palveluissa yhteistyön lisääminen ja verkottuminen nähdään hieman muita useammin tärkeänä kasvukeinona. Verkostoituminen ja yhteistyön lisääminen ovat myös kaikkein pienimpien yritysten tärkeimpiä kasvukeinoja.

Niistä pk-yrityksistä, joilla ei ole kasvutavoitteita, 78 prosenttia ilmoittaa yrityksen nykyisen koon olevan sopiva. Yrityksistä 34 prosenttia nimeää haluttomuuden ottaa riskiä ja 28 prosenttia työvoiman korkeat kustannukset yhdeksi tärkeimmistä syistä kasvutavoitteiden puuttumiselle. Vastanneista 21 prosenttia nimeää kireän kilpailutilanteen, 21 prosenttia työvoiman saatavuuden ja 13 prosenttia kysynnän riittämättömyyden. Työvoiman saatavuus on edelleenkin entistä useammin kasvun este. Samoin työvoiman korkeat kustannukset nimetään syksy-

Taulukko 17: Yritysten kasvuhakuisuus

| | Voimakkaasti kasvuhakuiset % | Kasvuhakuiset % | Asemansa säilyttäjät % | Ei kasvutavoitetta % | Toimintansa lopettavat % |
|--------------------------------|------------------------------|-----------------|------------------------|----------------------|--------------------------|
| Toimialoittain | | | | | |
| Kaikki yritykset | 9 | 40 | 34 | 16 | 2 |
| Teollisuus | 12 | 43 | 32 | 12 | 1 |
| Rakentaminen | 4 | 33 | 39 | 21 | 3 |
| Kauppa | 8 | 43 | 38 | 11 | 1 |
| Palvelut | 11 | 39 | 31 | 18 | 2 |
| Kokoluokittain | | | | | |
| Alle 5 henkilöä | 7 | 37 | 33 | 21 | 2 |
| 5-9 henkilöä | 11 | 42 | 38 | 9 | 1 |
| 10-19 henkilöä | 13 | 43 | 37 | 7 | 1 |
| 20-49 henkilöä | 15 | 49 | 27 | 10 | 0 |
| Yli 50 henkilöä | 27 | 47 | 21 | 5 | 0 |
| Perustamisvuoden mukaan | | | | | |
| Ennen 1996 | 7 | 37 | 37 | 17 | 2 |
| 1996 – 2000 | 9 | 43 | 31 | 15 | 2 |
| 2001 – 2006 | 15 | 43 | 28 | 13 | 2 |

Kuva 18: Kasvukeinot, % kasvuhakuisista yrityksistä */

*/ Vastaajat ovat voineet valita useamman kuin yhden vaihtoehdon.

Taulukko 18: Kasvuhakuisten yritysten kasvukeinot */

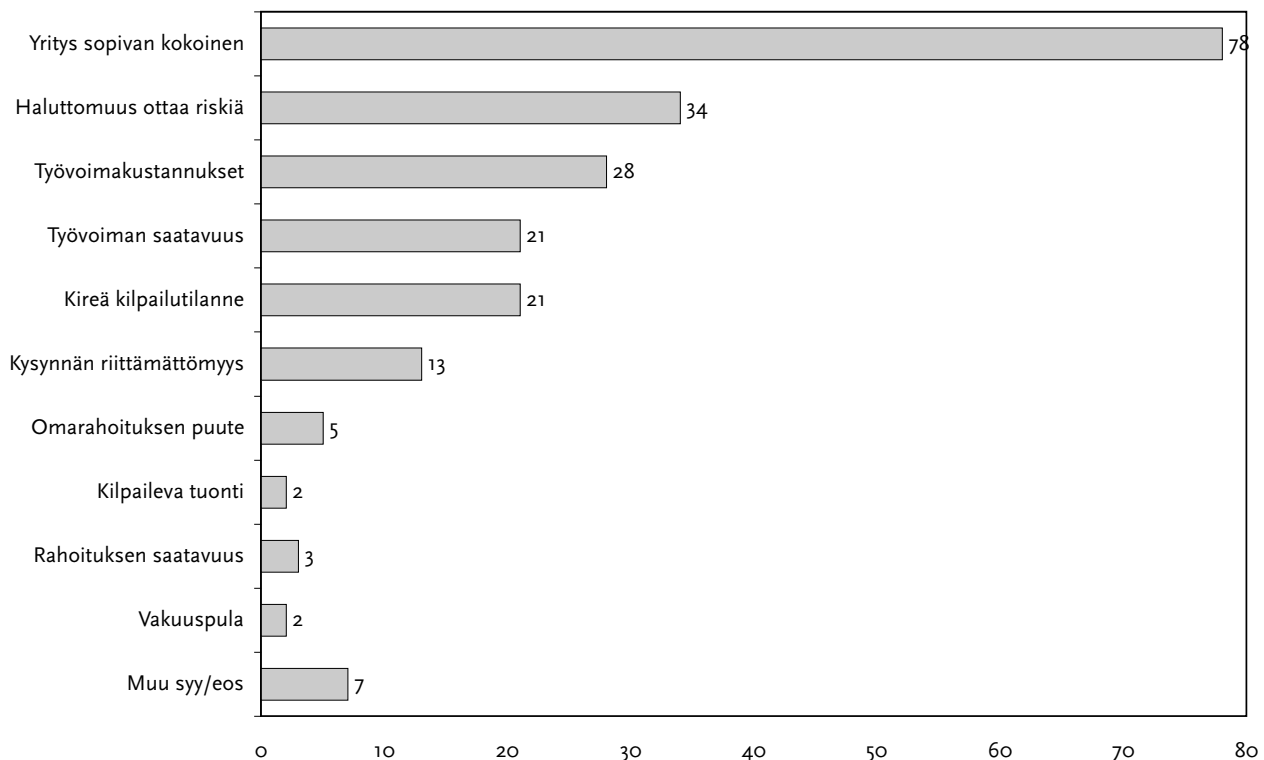
| | Kaikki yritykset % | Teollisuus % | Rakentaminen % | Kauppa % | Palvelut % |
|--|-----------------------|-----------------|-------------------|-------------|---------------|
| Uusien tuotteiden kehittäminen | 65 | 64 | 57 | 67 | 66 |
| Yhteistyö, verkottuminen | 50 | 51 | 59 | 36 | 56 |
| Uudet markkina-alueet (esim. uudet vientimaat) | 9 | 21 | 5 | 6 | 9 |
| Viennin lisääminen | 11 | 28 | 4 | 10 | 8 |
| Myynti- ja markkinoinnin lisääminen | 57 | 53 | 46 | 64 | 56 |
| Omistusjärjestelyt, yritysostot | 10 | 12 | 7 | 10 | 11 |
| Muut kasvukeinot | 4 | 1 | 4 | 4 | 4 |

*/ Vastaajat ovat voineet valita useamman kuin yhden vaihtoehdon.

syä useammin kasvun esteeksi. Kilpaileva tuonti sekä rahoituksen ja vakuuksien puute ovat vain harvoin yrityksen kasvuhaltomuuden taustalla.

Rakennusallalla keskimääräistä useammin syyksi mainitaan työvoiman saatavuus, korkeat työvoimakustannukset ja yrityksen sopiva koko, kun taas keskimääräistä harvemmin kysynnän riittämättömyys ja kireä kilpailutilanne. Kaupan alalla työvoiman saatavuutta ja kustannuksia ei nähdä samassa määrin

esteeksi. Kaupassa pidetään keskimääräistä useammin kysynnän riittämättömyyttä esteenä. Palveluissa kilpailevaa tuontia ei pidetä kasvun esteenä. Teollisuudessa nimetään keskimääräistä useammin syyksi kysynnän riittämättömyys, kilpaileva tuonti, kireä kilpailu ja haluttomuus lisätä riskiä. Sen sijaan alalla yrityksen sopivaa kokoa ei pidetä niinkään kasvuhaltomuuden syynä.

Kuva 19: Kasvuhaltomuuden syyt, % kasvuhaltomista yrityksistä */

*/ Vastaajat ovat voineet valita useamman kuin yhden vaihtoehdon.

Taulukko 19: Yritysten kasvuhaluttomuuden syyt */

| | Kaikki yritykset % | Teollisuus % | Rakentaminen % | Kauppa % | Palvelut % |
|---------------------------|-----------------------|-----------------|-------------------|-------------|---------------|
| Yritys sopivan kokoinen | 78 | 64 | 88 | 77 | 77 |
| Kysynnän riittämättömyys | 13 | 20 | 6 | 18 | 13 |
| Kireä kilpailutilanne | 21 | 27 | 15 | 20 | 22 |
| Kilpaileva tuonti | 2 | 11 | 1 | 5 | 0 |
| Rahoituksen saatavuus | 3 | 3 | 1 | 3 | 3 |
| Omarahoituksen puute | 5 | 0 | 3 | 4 | 7 |
| Vakuuspula | 2 | 2 | 1 | 1 | 3 |
| Työvoimakustannukset | 28 | 30 | 38 | 16 | 27 |
| Työvoiman saatavuus | 21 | 15 | 33 | 12 | 21 |
| Haluttomuus lisätä riskiä | 34 | 45 | 34 | 22 | 35 |
| Jokin muu | 7 | 8 | 5 | 6 | 9 |

*/ Vastaajat ovat voineet valita useamman kuin yhden vaihtoehdon.

4.3 PK-YRITYSTEN KEHITTÄMISTARPEET JA -ESTEET

Pk-yritykset kokevat, että niiden suurin kehittämistarve on myynnin ja markkinoinnin alueella. Seuraavaksi eniten kehittämistarpeita yrityksillä on henkilöstön kehittämisessä ja koulutuksessa. Henkilöstön osaamisen turvaamista ei koeta samassa määrin tärkeimmäksi kohteeksi teollisuudessa. Myynnin ja markkinoinnin kehittämistä pidetään tärkeänä erityisesti kaupassa, kun taas rakentamisessa sen merkitys nähdään keskimääräistä pienemmäksi. Muutos syksystä on ollut samansuuntainen.

Myös tuotannon, tuotekehityksen ja laadun parantaminen sekä verkostoituminen ja alihankinta koetaan asioiksi, joiden alueella yrityksillä on kehitystarpeita. Rakentamisessa verkostoitumisen ja teollisuudessa tuotekehityksen merkitys kehittämistarpeena nähdään muita aloja tärkeämmäksi. Teollisuudessa kehitystoimenpiteiden merkitys tärkeimpänä kehittämiskohteena on noussut henkilöstön kehittämisen laskiessa. Kaupassa näiden tekijöiden merkitys on laskenut ollen samalla keskimääräistä pienempi.

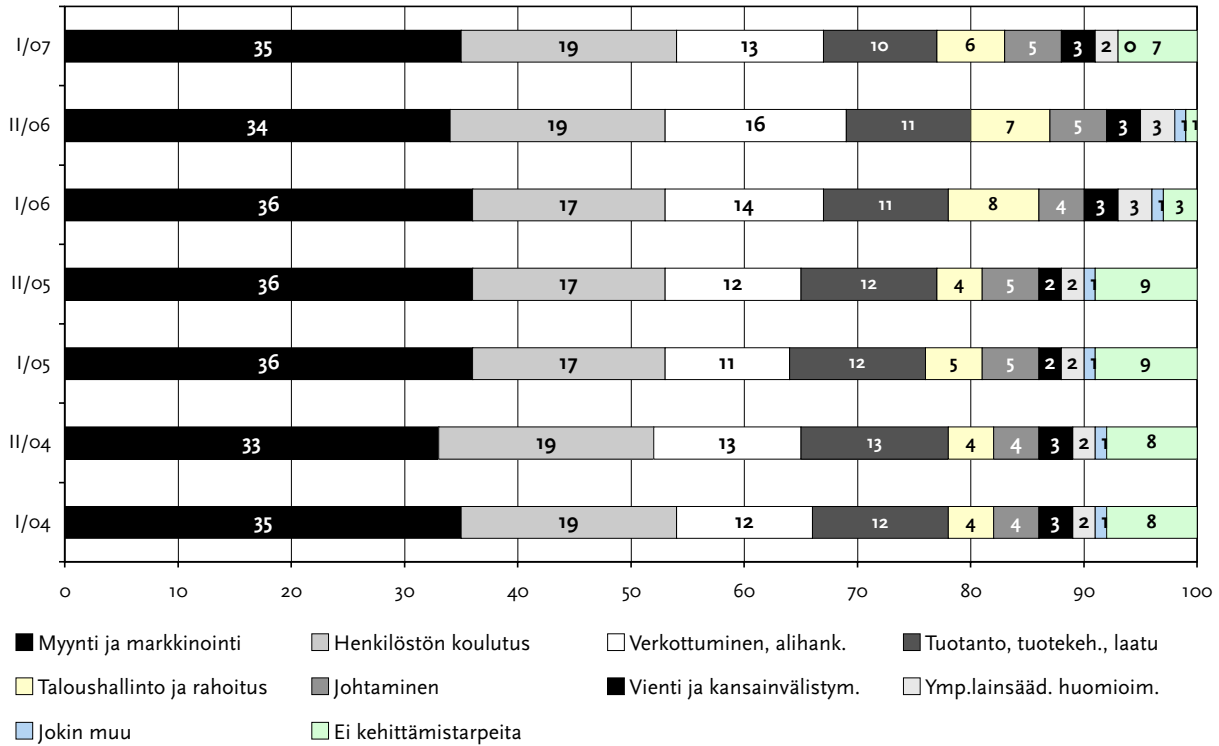
Pk-yrityssektorilla kokonaisuudessaan ei ole tapahtunut merkittäviä muutoksia kehittämistarpeissa. Kansainvälistymistä ja vientiä pidetään vain harvoin tärkeimpänä kehittämiskohteena – teollisuudessa kuitenkin muita aloja useammin merkityksen nou-

sun myötä. Nuorissa ja kasvuhakuisissa yrityksissä nähdään muita yrityksiä useammin kehittämisen tarvetta taloushallinnossa ja rahoituksessa. Kasvuhakuisimmista yrityksistä myös vientiä ja kansainvälistymistä pidetään keskimääräistä useammin tärkeimpänä kehittämisen kohteena.

Pk-yritysten kehittämisen suurimmaksi esteeksi nähdään kireän kilpailutilanteen lisäksi erityisesti ammattitaitoisen työvoiman puute. Sen osuus on noussut hiukan rakentamisessa ja laskenut teollisuudessa. Teollisuudessa kireän kilpailun merkitys on noussut. Suhdannelilanteen merkitys kehittämisen esteenä on edelleen laskussa. Myös korkeat työvoimakustannukset ja muut resurssitekijät kuin työvoima arvioidaan pk-yritystoiminnan kehittämisen tärkeiksi esteiksi.

Kova kilpailu koetaan kehittämisen jarruksi erityisesti kaupassa. Ammattitaitoisen työvoiman puutetta ei nähdä niinkään esteenä kaupan alalla. Sen sijaan muiden resurssitekijöiden merkitys on lisääntynyt viime syksystä. Ammattitaitoisen työvoiman puute on erityisen suuri ongelma rakentamisessa. Alalla myös verotus nimetään muita aloja useammin. Nuorissa (11 %) ja kasvuhakuisimmista (16 %) yrityksissä rahoitus koetaan muita yrityksiä useammin kehittämisen pahimmaksi esteeksi.

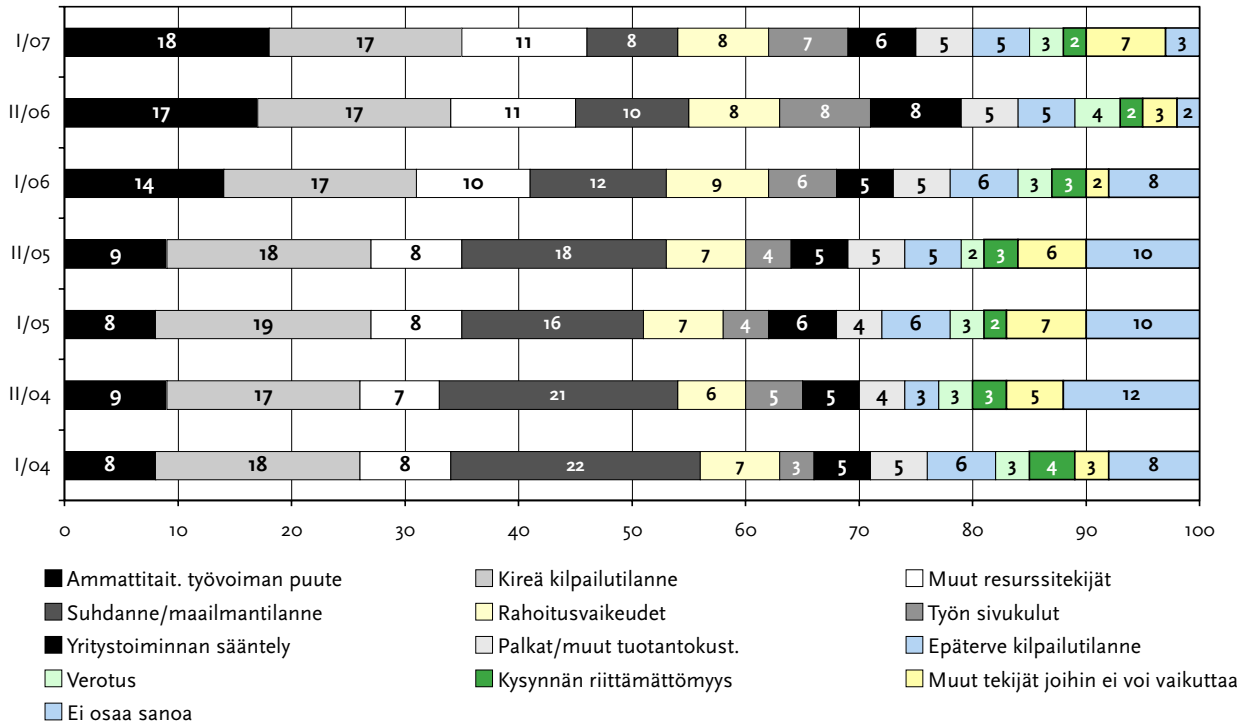
Kuva 20: Tärkein kehittämistarve, % pk-yrityksistä



Taulukko 20: Yrityksen tärkein kehittämistarve

| | Kaikki yritykset % | Teollisuus % | Rakentaminen % | Kauppa % | Palvelut % |
|--|--------------------|--------------|----------------|----------|------------|
| Johtaminen | 5 | 4 | 6 | 4 | 5 |
| Henkilöstön kehittäminen ja koulutus | 19 | 11 | 21 | 20 | 20 |
| Markkinointi ja myynti | 35 | 33 | 20 | 45 | 35 |
| Vienti ja kansainvälistyminen | 3 | 6 | 1 | 2 | 3 |
| Rahoitus, talous ja laskentatoimi | 6 | 4 | 9 | 5 | 6 |
| Tuotanto ja materiaalitoiminnot, tietotekniikka, tuotekehitys ja laatu | 10 | 22 | 12 | 7 | 7 |
| Yhteistyö/verkottuminen, alihankinta | 13 | 14 | 16 | 8 | 14 |
| Ympäristö- ja muiden säädosvaatimusten huomioiminen | 2 | 2 | 4 | 1 | 2 |
| Ei kehittämistarpeita/ei osaa sanoa | 8 | 3 | 11 | 7 | 8 |

Kuva 21: Kehittämisen pahin este, % pk-yrityksistä



Taulukko 21: Yrityksen kehittämisen pahin este

| | Kaikki yritykset % | Teollisuus % | Rakentaminen % | Kauppa % | Palvelut % |
|--|--------------------|--------------|----------------|----------|------------|
| Yritystoiminnan sääntely | 6 | 5 | 6 | 7 | 6 |
| - Byrokratia | 2 | 1 | 3 | 2 | 2 |
| - Työlainsäädäntö/työehtosopimukset | 2 | 4 | 2 | 2 | 2 |
| - Muu sääntely | 2 | 0 | 1 | 3 | 2 |
| Kustannustaso | 15 | 17 | 17 | 14 | 14 |
| - Työn sivukulut | 7 | 8 | 9 | 6 | 7 |
| - Palkkataso/muut tuotantokustannukset | 5 | 7 | 3 | 5 | 4 |
| - Verotus | 3 | 2 | 5 | 3 | 3 |
| Kilpailutilanne | 24 | 21 | 24 | 28 | 23 |
| - Kireä kilpailu | 16 | 15 | 16 | 21 | 14 |
| - Epäterve kilpailu | 6 | 5 | 7 | 5 | 7 |
| - Kysynnän riittämättömyys/epävakaas | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 |
| Rahoitus | 8 | 9 | 7 | 7 | 8 |
| - Saatavuus | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 |
| - Hinta | 2 | 3 | 1 | 2 | 2 |
| - Vakuuksien puute | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 |
| Resurssitekijät | 29 | 30 | 30 | 25 | 30 |
| - Ammattitaitoisen työvoiman saatavuus | 16 | 15 | 22 | 12 | 17 |
| - Muut resurssitekijät | 13 | 15 | 8 | 13 | 13 |
| Suhdanne/maailmantilanne | 8 | 9 | 7 | 8 | 9 |
| Muut tekijät, joihin ei voi vaikuttaa | 7 | 7 | 6 | 9 | 7 |
| Ei osaa sanoa | 3 | 2 | 3 | 3 | 2 |

4.4 TYÖLLISTÄMISEN ESTEET

Niiden pk-yritysten, joilla ei ole tarvetta työllistää, osuus on matala, 27 prosenttia. Työllistämistarpeita on erityisesti teollisuudessa ja rakentamisessa. Työllistämistarvetta arvioidaan olevan muita useammin kasvuhakuisimmissa ja pienissä yrityksissä.

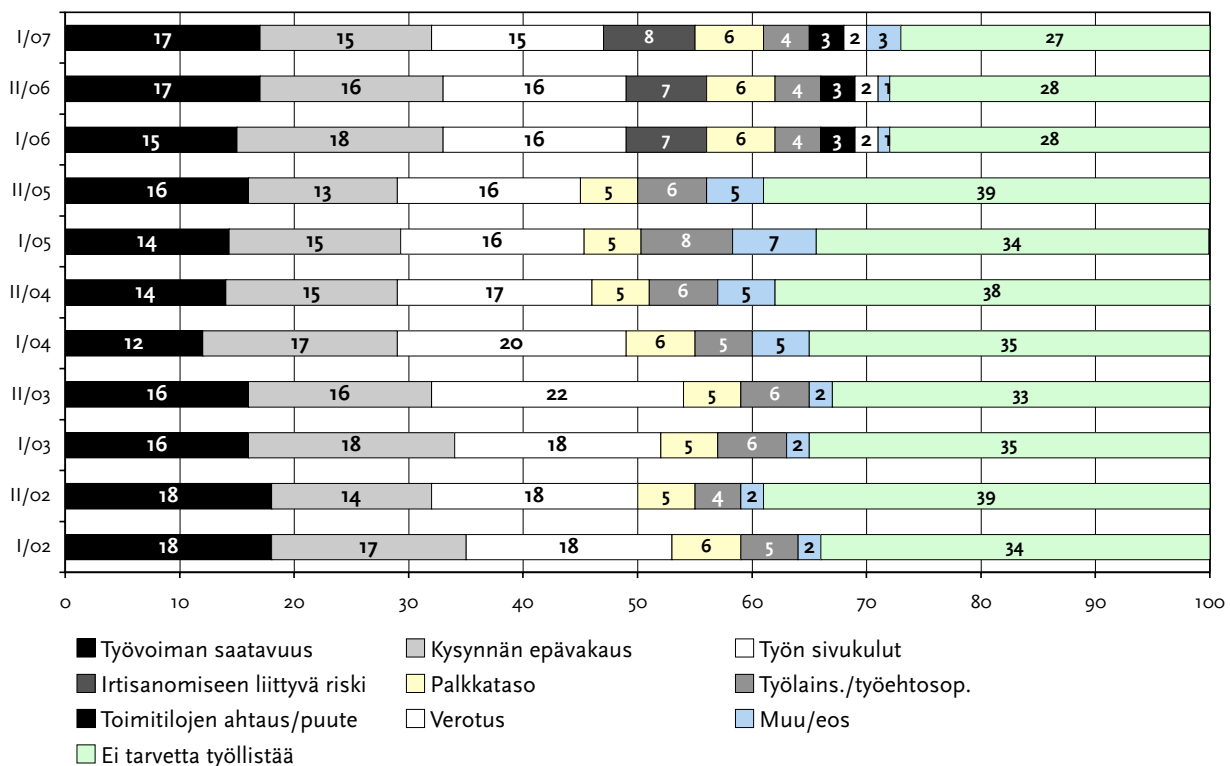
Työvoiman saatavuus, työn sivukulut ja epävakaa kysyntä ovat yleisimpiä työllistämisen esteitä yrityksissä, joilla on tarvetta työllistää. Työvoiman saatavuus on lisännyt hiukan merkitystään tärkeimpänä työllistämisen esteenä – erityisesti teollisuudessa.

Teollisuudessa työllistämisen esteeksi koetaan erityisesti irtisanomiseen liittyvä riski. Rakentamisessa keskimääräistä useammin työvoiman saatavuutta pidetään työllistämisen pahimpana esteenä,

kun taas kaupassa tämän osuus on keskimääräistä matalampi. Kaupassa muita toimialoja useammin työllistämisen suurimmaksi esteeksi nimetään työn sivukulut.

Alle 10 henkeä työllistäväissä mikroyrityksissä työllistämisen esteeksi nähdään muita useammin työn sivukulut – samoin kuin nuoremmissa yrityksissä. Pienissä yrityksissä irtisanomiseen liittyvä riski nousee keskimääräistä useammin esille. Suuremmissa pk-yrityksissä esteeksi koetaan erityisesti työvoiman saatavuus. Kansainvälisillä markkinoilla toimivissa yrityksissä pidetään työllistämisen erityisenä esteenä kysynnän epävakautta muita yrityksiä useammin.

Kuva 22: Työllistämisen pahin este, % pk-yrityksistä



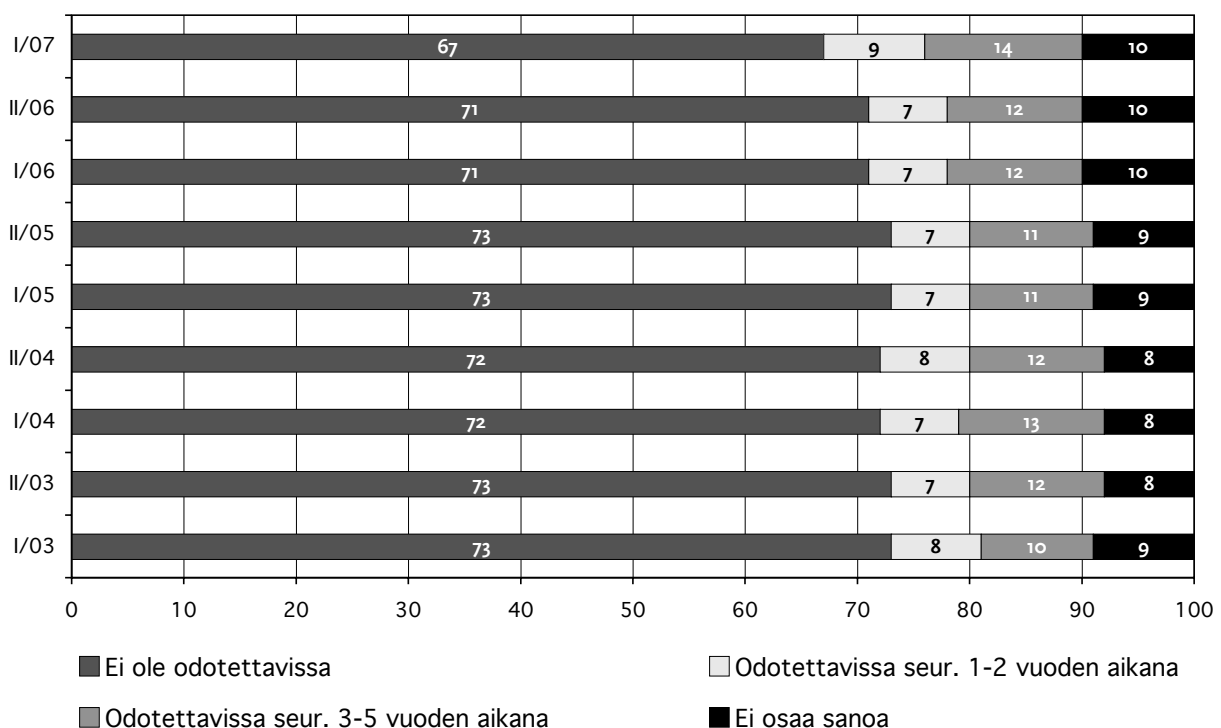
Taulukko 22: Yrityksen työllistämisen pahin este

| | Kaikki yritykset % | Teollisuus % | Rakentaminen % | Kauppa % | Palvelut % |
|--|--------------------|--------------|----------------|----------|------------|
| Ei tarvetta työllistää | 27 | 22 | 19 | 30 | 28 |
| Pahimmat esteet niissä yrityksissä, joissa tarvetta työllistää | | | | | |
| Kysynnän epävakaus | 20 | 19 | 16 | 20 | 22 |
| Palkkataso | 8 | 6 | 6 | 9 | 8 |
| Työn sivukulut | 21 | 16 | 19 | 24 | 20 |
| Irtisanomiseen liittyvä riski | 10 | 13 | 6 | 12 | 10 |
| Muu lainsäädäntö/työehtosopimukset | 6 | 7 | 5 | 6 | 6 |
| Työvoiman saatavuus | 24 | 27 | 35 | 17 | 22 |
| Yhtiön toimitilojen ahtaus/puute | 4 | 6 | 3 | 4 | 4 |
| Muu, ml. verotus | 7 | 6 | 9 | 8 | 7 |

4.5 SUKUPOLVEN- TAI OMISTAJANVAIHDOKSET

Yrityksistä 23 prosentissa odotetaan sukupolven- tai omistajanvaihdosta seuraavan 5 vuoden kuluessa. Tässä osuudessa näyttäisi tapahtuneen nyt nousua osuuden oltua vajaat 20 prosenttia usean vuoden ajan. Vastaaajista 67 prosenttia ei usko sukupolven- tai omistajanvaihdoksen tapahtuvan seuraavan 5 vuoden aikana.

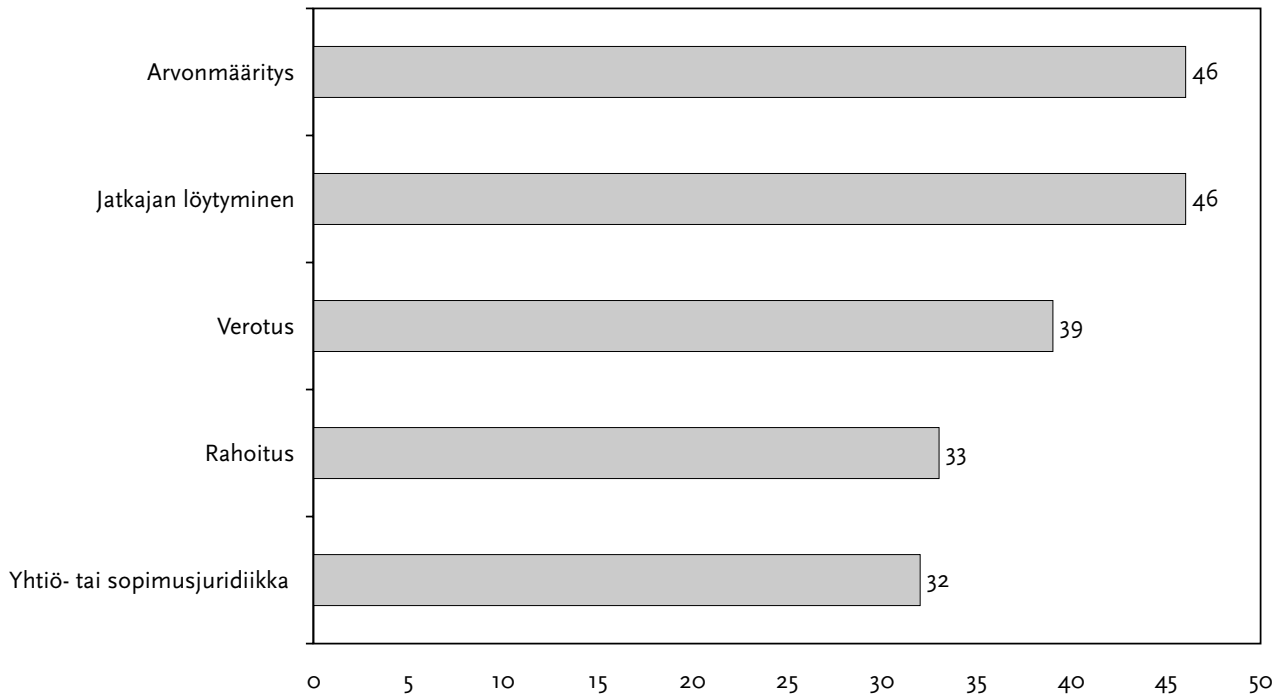
Yrittäjien ikärakenne on selvästi palkansaajiakin vinoutuneempi. Väestön ikääntymisen seurauksena sukupolven- tai omistajanvaihdoksia onkin tulevana vuosina odotettavissa runsaasti. Mikäli kaikki odotetut vaihdokset tapahtuisivat ennakoidussa aikataulus- sa, merkitsisi se noin 40 000 sukupolven- tai omistajanvaihdosta seuraavan viiden vuoden aikana.

Kuva 23: Sukupolven- tai omistajanvaihdoksen odotettavuus seuraavan 5 vuoden aikana, % pk-yrityksistä

Jatkajan löytäminen on haaste sukupolven- tai omistajanvaihdosta aikoville yrittäjille. Vaihdoista suunnittelevista pk-yrityksistä 46 prosenttia kokee tämän ongelmaksi. Jatkajan löytämisen ohella suu-

rimpana ongelmana pidetään arvonmäärittämiseen liittyviä kysymyksiä. Osaltaan myös verotus, rahoitus sekä yhtiö- tai sopimusjuridiikka koetaan ongelmallisiksi.

Kuva 24: Odotettavissa olevat ongelmat, % yrityksistä, joilla vaihdos odotettavissa */



*/ Vastaajat ovat voineet valita useamman kuin yhden vaihtoehdon.

4.6 ULKOINEN RAHOITUS JA SEN KÄYTTÖ

Seuraavan vuoden aikana ulkoista rahoitusta aikoo hankkia 25 prosenttia pk-yrityksistä. Ulkoisen rahoituksen hankkimista suunnitellaan erityisesti teollisuudessa. Voimakkaasti kasvuhakuisissa, kansainvälisillä markkinoilla toimivissa, sukupolvenvaihdosta suunnittelemissa ja suuremmissa pk-yrityksissä aiotaan turvautua ulkoiseen rahoitukseen muita useammin.

Useimmiten uutta ulkoista rahoitusta aiotaan hakea kasvun vaatimaksi käyttöpääomaksi sekä koneiden ja laitteiden laajennusinvestointeihin. Erityisesti käyttöpääomaksi rahoitusta aiotaan ottaa kaupan alalla. Rakennusinvestointeihin sekä koneiden ja laitteiden korvaus investointeihin ulkoista rahoitusta aiotaan ottaa melko yleisesti. Rakentamisessa kehityshankkeiden ja omistusjärjestelyjen osuus on muita toimialoja matalampi. Rakentamisessa ulkoista rahoitusta aiotaan sen sijaan käyttää muita useammin toimitusaikaisiin vakuuksiin ja raken-

nusinvestointeihin. Erityisesti teollisuudessa ja rakentamisessa rahoitusta aiotaan hakea kone- ja laiteinvestointeihin.

Kasvuhakuiset yritykset ennakoivat hakevansa ulkoista rahoitusta muita useammin käyttöpääomaksi, yrityksen kehittämishankkeisiin ja yritysjärjestelyihin. Voimakkaasti kasvuhakuiset pk-yritykset aikovat turvautua muita useammin ulkoiseen rahoitukseen myös vientiin ja kansainvälistymiseen liittyvien hankkeiden vuoksi. Erityisesti kasvun vaatimaksi käyttöpääomaksi ja yrityksen kehityshankkeisiin rahoitusta aiotaan hakea syksyä harvemmin.

Uutta ulkoista rahoitusta suunnittelevista yrityksistä 86 prosenttia aikoo hankkia sitä pankeista. Finnveralta uutta rahoitusta aikoo hakea 26 prosenttia. Erityisesti teollisuusyritykset aikovat kääntyä Finnveran puoleen. Sen sijaan rakennusalalla suunnitellaan muita harvemmin Finnveraan turvautumista. Palveluilla harkitaan muita hieman useammin pääoma-

sijoittajien puoleen kääntymistä. Voimakkaasti kasvuhakuiset yritykset aikovat hakea rahoitusta muita useammin Finnveralta (41 %) ja pääomasijoittajilta (29 %).

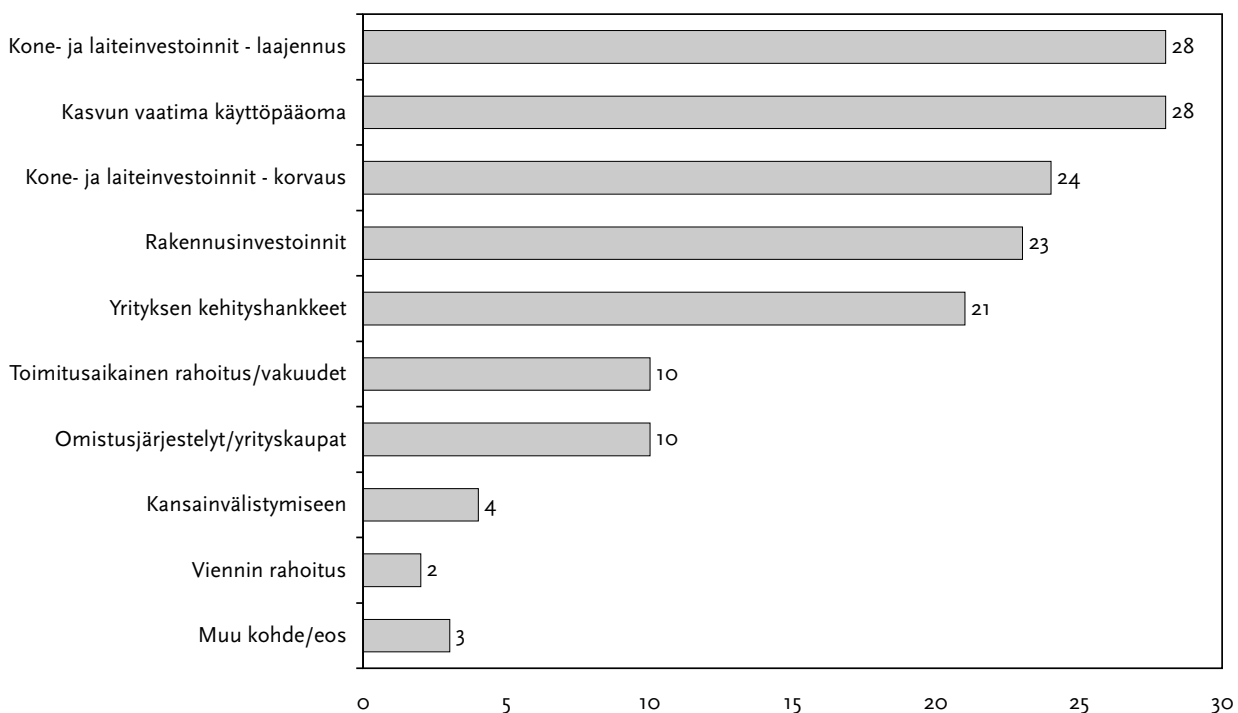
Pk-yrityksistä 32 prosenttia on ottanut ulkoista rahoitusta viimeisen vuoden aikana. Teollisuudessa

rahoitusta on otettu 38 prosentissa yrityksistä. Ulkoiseen rahoitukseen on turvauduttu muita useammin keskiuurissa, nuorissa ja kasvuhakuisissa yrityksissä. Ulkoista rahoitusta ottaneista 20 prosenttia on havainnut ehtojen kiristymistä – erityisesti vakuusvaatimusten osalta.

Taulukko 23: Ulkoisen rahoituksen käyttö seuraavan 12 kuukauden aikana

| Toimialoittain | | | | | |
|---------------------------------------|------------------------------|---|---|----------------------|--------------------------|
| | Kaikki yritykset % | Teollisuus % | Rakentaminen % | Kauppa % | Palvelut % |
| Aikoo ottaa rahoitusta | 25 | 34 | 28 | 23 | 23 |
| Kasvuhakuisuuden mukaan | | | | | |
| | Voimakkaasti kasvuhakuiset % | Kasvuhakuiset % | Asemansa säilyttäjät % | Ei kasvutavoitetta % | Toimintansa lopettavat % |
| Aikoo ottaa rahoitusta | 42 | 28 | 23 | 13 | 1 |
| Sukupolven/omistajanvaihdoksen mukaan | | | | | |
| | Ei odotettavissa % | Odotettavissa seuraavan 1–2 vuoden aikana % | Odotettavissa seuraavan 3–5 vuoden aikana % | | |
| Aikoo ottaa rahoitusta | 23 | 30 | 30 | | |

Kuva 25: Ulkoisen rahoituksen käyttötarkoitus, % yrityksistä, jotka aikovat ottaa rahoitusta seuraavan 12 kuukauden aikana */



*/ Vastaajat ovat voineet valita useamman kuin yhden vaihtoehdon.

Taulukko 24: Ulkoisen rahoituksen käyttötarkoitus toimialoittain */

| | Kaikki yritykset % | Teollisuus % | Rakentaminen % | Kauppa % | Palvelut % |
|--|--------------------|--------------|----------------|----------|------------|
| Koneiden ja laitteiden korvausinvestoinnit | 24 | 25 | 32 | 11 | 29 |
| Koneiden ja laitteiden laajennusinvestoinnit | 28 | 42 | 32 | 23 | 24 |
| Rakennusinvestoinnit | 23 | 24 | 31 | 26 | 18 |
| Kasvun vaatima käyttöpääoma | 28 | 30 | 25 | 38 | 24 |
| Omistusjärjestelyt / yrityskaupat | 10 | 8 | 4 | 14 | 11 |
| Viennin rahoitus ja riskien kattaminen | 2 | 5 | 3 | 1 | 1 |
| Yrityksen kehityshankkeet | 21 | 19 | 13 | 23 | 23 |
| Toimitusaikaiset vakuudet | 10 | 6 | 18 | 10 | 9 |
| Kansainvälistyminen | 4 | 5 | 1 | 1 | 6 |
| Muu tarkoitus | 3 | 2 | 2 | 2 | 3 |

*/ Vastaajat ovat voineet valita useamman kuin yhden vaihtoehdon.

Taulukko 25: Ulkoisen rahoituksen käyttötarkoitus kasvuhakuisuuden mukaan */

| | Voimakkaasti kasvuhakuiset % | Kasvuhakuiset % | Asemansa säilyttäjät % | Ei kasvutavoitetta % |
|--|------------------------------|-----------------|------------------------|----------------------|
| Koneiden ja laitteiden korvausinvestoinnit | 8 | 21 | 32 | 39 |
| Koneiden ja laitteiden laajennusinvestoinnit | 26 | 32 | 27 | 19 |
| Rakennusinvestoinnit | 19 | 22 | 26 | 22 |
| Kasvun vaatima käyttöpääoma | 37 | 30 | 26 | 14 |
| Omistusjärjestelyt / yrityskaupat | 14 | 11 | 7 | 7 |
| Viennin rahoitus ja riskien kattaminen | 6 | 2 | 0 | 2 |
| Yrityksen kehityshankkeet | 37 | 22 | 14 | 8 |
| Toimitusaikaiset vakuudet | 14 | 3 | 0 | 3 |
| Kansainvälistyminen | 2 | 2 | 2 | 9 |
| Muu tarkoitus | 0 | 1 | 0 | 2 |

*/ Vastaajat ovat voineet valita useamman kuin yhden vaihtoehdon.

Taulukko 26: Ulkoisen rahoituksen lähteet */

| | Pankki % | Finnvera % | Vakuutus yhtiö % | Pääoma- sijoittaja % | Muu % |
|----------------------------|-------------|---------------|------------------------|----------------------------|----------|
| Toimialoittain | | | | | |
| Kaikki yritykset | 86 | 26 | 4 | 9 | 14 |
| Teollisuus | 88 | 43 | 5 | 10 | 11 |
| Rakentaminen | 87 | 17 | 8 | 4 | 16 |
| Kauppa | 94 | 24 | 4 | 4 | 10 |
| Palvelut | 81 | 25 | 3 | 13 | 16 |
| Kasvuhakuisuuden mukaan | | | | | |
| Voimakkaasti kasvuhakuiset | 72 | 41 | 2 | 29 | 15 |
| Kasvuhakuiset | 90 | 32 | 3 | 9 | 11 |
| Asemansa säilyttäjät | 90 | 18 | 7 | 2 | 14 |
| Ei kasvutavoitetta | 84 | 5 | 3 | 1 | 16 |
| Perustamisvuoden mukaan | | | | | |
| Ennen 1996 | 89 | 25 | 5 | 6 | 11 |
| 1996–2000 | 83 | 24 | 3 | 9 | 18 |
| 2001–2007 | 82 | 31 | 3 | 17 | 17 |

*/ Vastaajat ovat voineet valita useamman kuin yhden vaihtoehdon.

Taulukko 27: Ulkoisen rahoituksen käyttö kuluneen 12 kuukauden aikana

| Toimialoittain | | | | | |
|-------------------------|------------------------------------|-------------------------|------------------------------|------------------------------|--------------------------------|
| | Kaikki yritykset % | Teollisuus % | Rakenta- minen % | Kauppa % | Palvelut % |
| Ottanut rahoitusta | 32 | 38 | 33 | 31 | 31 |
| Kasvuhakuisuuden mukaan | | | | | |
| | Voimakkaasti kasvuhakuiset % | Kasvu- hakuiset % | Asemansa säilyttäjät % | Ei kasvu- tavoitetta % | Toimintansa lopettavat % |
| Ottanut rahoitusta | 46 | 35 | 31 | 24 | 13 |

5. KASVU JA KANSAINVÄLISTYMINEN

Kevään 2007 Pk-yritysbarometrin erityisteenä on yritysten kasvuun ja kansainvälistymiseen liittyvät teemat. Tältä osin barometrin tarjoamaa perustietoa, joka on esitetty kappaleessa 4.2, syvennetään alla.

Käsiteltäviä aiheita ovat yritysostot, tytäryhtiön perustaminen, kansainvälistymisen kohdemaat ja ongelmat, immateriaalioikeudet, innovaatiotoiminnan esteet sekä kasvun tekijät.

5.1 YRITYSOSTOT

Pk-yrityksistä 7 prosenttia aikoo laajentaa toimintaa yritysostoin kotimaasta ja 1 prosentti yritysostoin ulkomailta. Vastaajista 72 prosenttia ei suunnittele lähitulevaisuudessa yritysostoja. Rakentamisessa yritysostoja harkitaan muita toimialoja harvemmin. Kaupan pk-yrityksissä yritysostoja ulkomailta ei harkita.

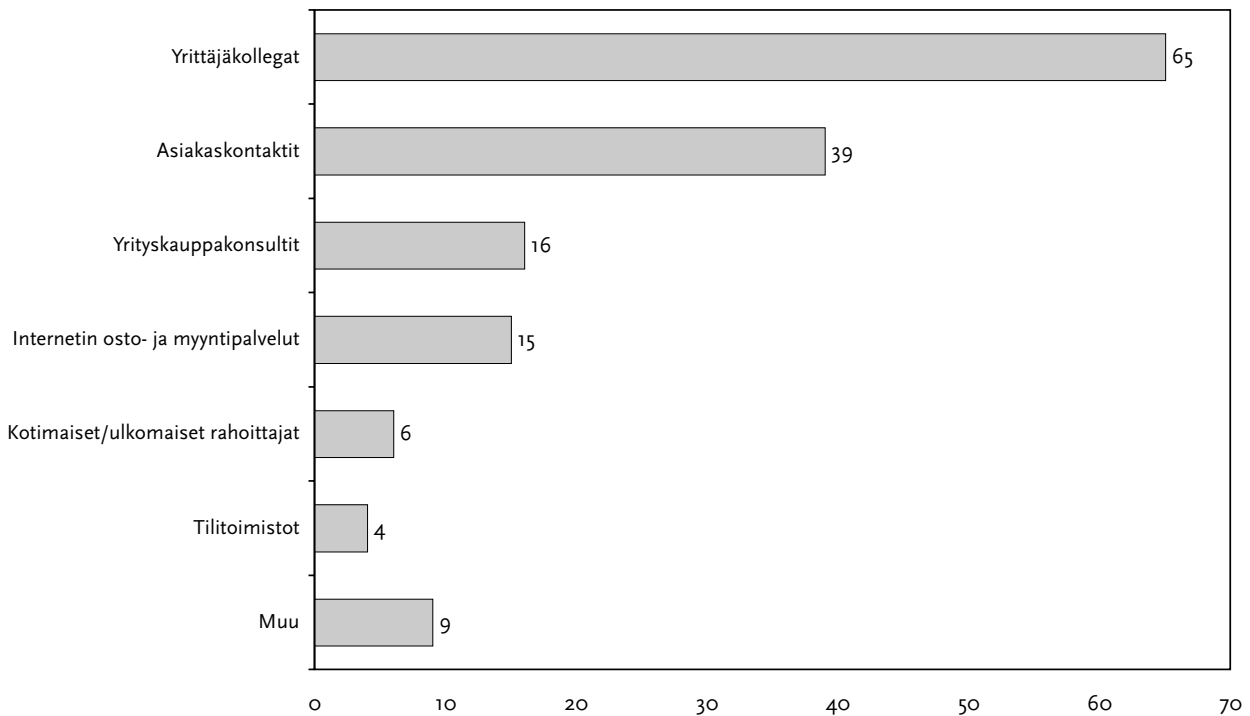
Voimakkaasti kasvuhakuisissa ja kasvuhakuisissa yrityksissä yritysostoja harkitaan ja mahdollisuus pidetään avoimena selvästi useammin kuin muissa

yrityksissä. Voimakkaasti kasvuhakuisista yrityksistä 21 prosenttia harkitsee kotimaisten yritysten ostoa ja 6 prosenttia ulkomaistenkin yritysten ostoa.

Sopivia ostokohteita aiotaan selvittää erityisesti yrittäjäkollegoiden kautta – 65 prosenttia ostoa harkitsevista. Myös asiakkaita aiotaan hyödyntää kohteiden etsinnässä selvästi muita vaihtoehtoja useammin (39 prosenttia). Noin 15 prosenttia aikoo käyttää apuna yrityskauppakonsultteja sekä internetin ostoa ja myyntipalveluita.

Taulukko 28: Toiminnan laajentaminen yritysostoin seuraavan kolmen vuoden aikana

| | Kaikki yritykset % | Teollisuus % | Rakentaminen % | Kauppa % | Palvelut % |
|--------------------------------|---------------------------------|--------------------|---------------------------|-------------------------|-----------------------------|
| Toimialoittain | | | | | |
| Yritysostoja kotimaassa | 7 | 8 | 4 | 7 | 8 |
| Yritysostoja ulkomailla | 1 | 2 | 1 | 0 | 2 |
| Ei harkinnassa | 72 | 67 | 76 | 74 | 71 |
| Ei osaa sanoa | 20 | 23 | 19 | 19 | 19 |
| Kasvuhakuisuuden mukaan | | | | | |
| | Voimakkaasti kasvuhakuiset % | Kasvuhakuiset % | Asemansa säilyttäjät % | Ei kasvutavoitetta % | Toimintansa lopettavat % |
| Yritysostoja kotimaassa | 21 | 10 | 4 | 1 | 2 |
| Yritysostoja ulkomailla | 6 | 1 | 1 | 0 | 0 |
| Ei harkinnassa | 42 | 66 | 78 | 90 | 96 |
| Ei osaa sanoa | 31 | 24 | 17 | 9 | 2 |

Kuva 26: Mistä aikoo löytää ostokohteen?, % yritysostoja harkitsevista */

*/ Vastaajat ovat voineet valita useamman kuin yhden vaihtoehdon.

5.2 TYTÄRYHTIÖN PERUSTAMINEN

Tytäryhtiön perustamista kotimaahan harkitsee 6 prosenttia ja ulkomaille 4 prosenttia pk-yrityksistä seuraavan kolmen vuoden aikana. Perustamisaikomuksissa kotimaahan ei ole toimialojen välillä eroja. Sen sijaan ulkomaille perustamista harkitaan teollisuudessa keskimääräistä useammin (7 prosenttia)

ja rakentamisessa keskimääräistä harvemmin (2 prosenttia). Teollisuudessa ulkomaille suuntaaminen on jopa kotimaata suositumpaa. Myös voimakkaasti kasvuhakuisissa yrityksissä ulkomaille perustaminen (22 prosenttia) on kotimaahan perustamista (19 prosenttia) yleisempää.

Taulukko 29: Tytäryhtiön perustamisaikomukset seuraavan kolmen vuoden aikana

| | Kaikki yritykset % | Teollisuus % | Rakentaminen % | Kauppa % | Palvelut % |
|---------------------------|---------------------------------|--------------------|---------------------------|-------------------------|-----------------------------|
| Toimialoittain | | | | | |
| Tytäryhtiö ulkomaille | 4 | 7 | 2 | 4 | 5 |
| Tytäryhtiö kotimaahan | 6 | 6 | 5 | 6 | 6 |
| Tytäryhtiö ei harkinnassa | 90 | 88 | 93 | 90 | 89 |
| Kasvuhakuisuuden mukaan | | | | | |
| | Voimakkaasti kasvuhakuiset % | Kasvuhakuiset % | Asemansa säilyttäjät % | Ei kasvutavoitetta % | Toimintansa lopettavat % |
| Tytäryhtiö ulkomaille | 22 | 4 | 2 | 1 | 2 |
| Tytäryhtiö kotimaahan | 19 | 7 | 3 | 1 | 2 |
| Tytäryhtiö ei harkinnassa | 63 | 89 | 95 | 98 | 96 |

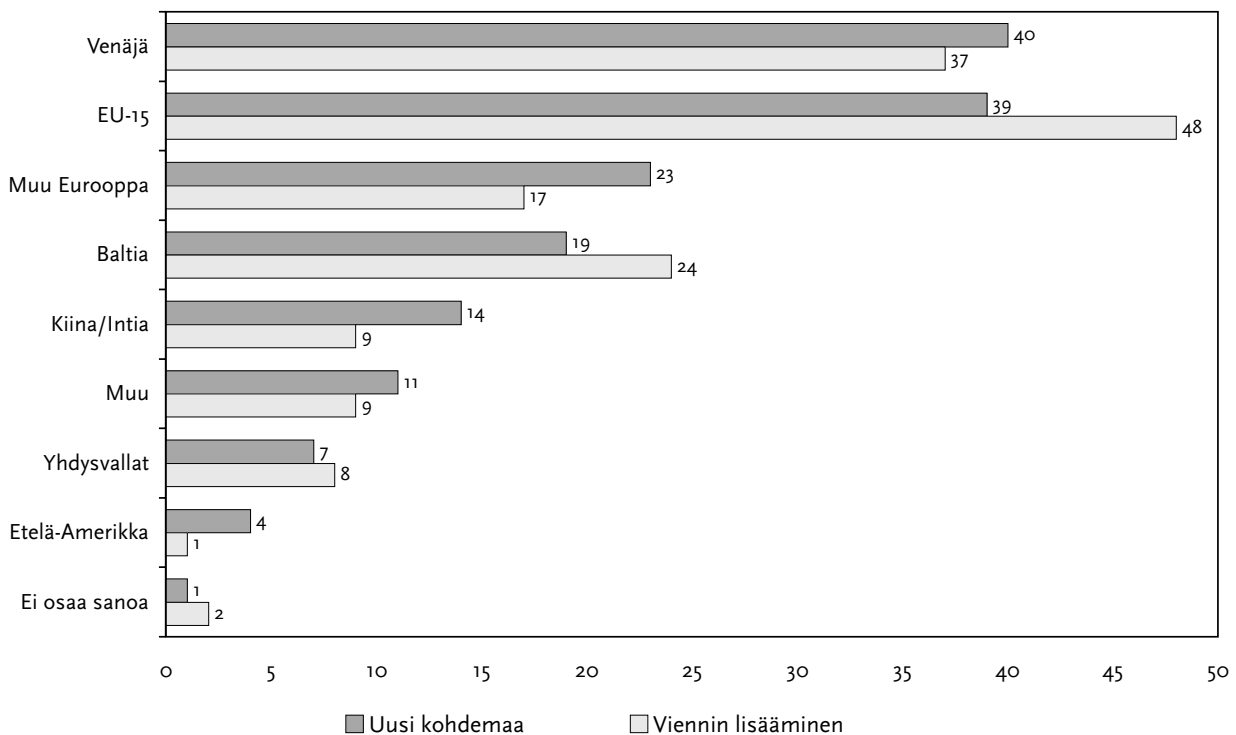
5.3 KANSAINVÄLISTYMISEN KOHDEMAAT

Kasvuhakuisista ja asemansa säilyttämiseen pyrkivistä pk-yrityksistä 8 prosentilla tärkeimpiin keinoihin kuuluu viennin lisääminen ulkomaille ja 7 prosentilla viennin aloittaminen tai sijoittuminen uusiin kohtemaihin.

Pk-yritykset suuntaavat katseensa erityisesti lähialueille. Uusina kohtemaina erottuvat Venäjä ja

vanhat EU-maat – noin 40 prosenttia kansainvälistymiseen pyrkivistä yrityksistä. Samoihin maihin aiotaan lisätä useimmiten vientiä. Vanhoihin EU-maihin lähes puolet pyrkii lisäämään vientiä ja Venäjälle 37 prosenttia. Seuraavina tulevat Baltia ja muu Eurooppa. Kiina ja Intia ovat hiukan suosituimpia kuin Yhdysvallat.

Kuva 27: Kansainvälistymisen kohtemaat, % kansainvälistymiseen pyrkivistä **/



**/ Vastaajat ovat voineet valita korkeintaan kaksi tärkeintä kohtetta.

5.4 KANSAINVÄLISTYMISEN ONGELMAT

Pk-yrityksistä 18 prosenttia on pyrkinyt kasvamaan kansainvälistymällä. Teollisuusyrityksistä 34 prosenttia on jossakin vaiheessa ainakin yrittänyt kansainvälistyä. Rakennusalailla vain 7 prosenttia yrityksistä on katsellut rajan yli. Kaupassa ja palveluissa kansainvälistymään pyrkineiden yritysten osuus on lähellä kaikkien yritysten keskiarvoa. Voimakkaasti kasvuhakuisista yrityksistä 45 prosenttia ja kasvuhakuisista 23 prosenttia on vähintäänkin yrittänyt kansainvälistyä.

Kolmasosa yrityksistä riippumatta kasvuhakuisuudesta ei ole kohdannut ongelmia kansainvälistymisessä. Kaupassa ja palveluissa ongelmia on ol-

lut hiukan harvemmin kuin teollisuudessa ja rakentamisessa.

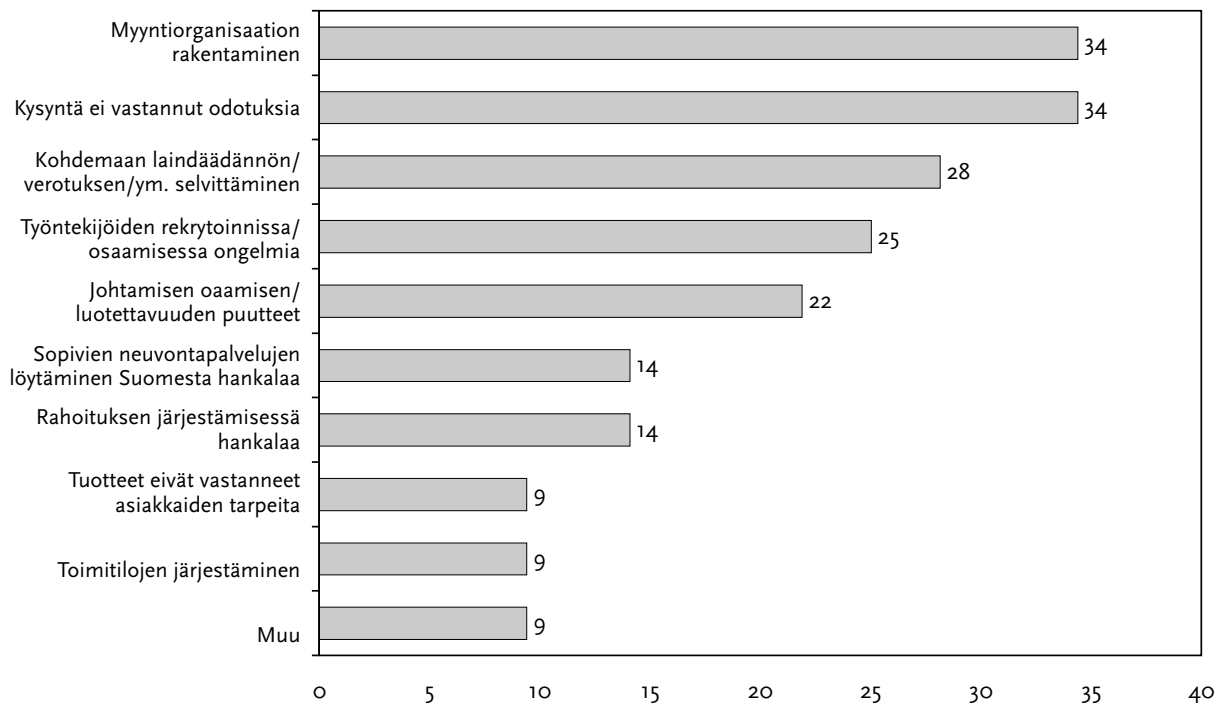
Yleisimmin kansainvälistymään pyrkivät yritykset kohtaavat odottamattomia ongelmia myyntiorganisaation rakentamisessa tai myyntiagentuurin valitsemisessa. Samoin 34 prosenttia ongelmia kohtaneista on kärsinyt kysyntäongelmista. Usein myös kohtemaan lainsäädännön, verotuksen ja muun vastaavan selvittäminen onkin odottamattoman hankalaa, paikallisten työntekijöiden rekrytoinnissa ja osaamisessa on ongelmia sekä paikallisessa johtamisen osaamisessa ja luotettavuudessa tulee pettymyksiä.

Osaltaan myös rahoituksen järjestäminen ja sopivien neuvontapalveluiden löytäminen Suomesta osoittautuu oletettua hankalammaksi. Pienemmässä määrin ongelmia ilmenee tuotteiden sopivuudessa paikallisille markkinoille ja toimitilojen järjestämisessä.

Teollisuudessa muita useammin tulee pettymyksiä kysynnän ja myyntiorganisaation rakentamisen

suhteen. Rakentamisessa ongelmia aiheuttavat erityisesti paikallinen lainsäädäntö ja verotus sekä paikallinen johtaminen. Palveluissa sopivien neuvontaorganisaatioiden löytäminen Suomesta koetaan keskimääräistä useammin ongelmaksi. Voimakkaasti kasvuhakuiset yritykset eivät ole törmänneet niinkään kysyntäongelmiin, vaan ongelmaksi on osoittautunut rahoituksen järjestäminen.

Kuva 28: Oletettua suuremmat ongelmat kansainvälistymisessä, % kansainvälistymään pyrkineistä ja ongelmia kohdanneista ***/



***/ Vastaajat ovat voineet valita korkeintaan kolme suurinta ongelma-alueita.

5.5 IMMATERIAALIOIKEUDET

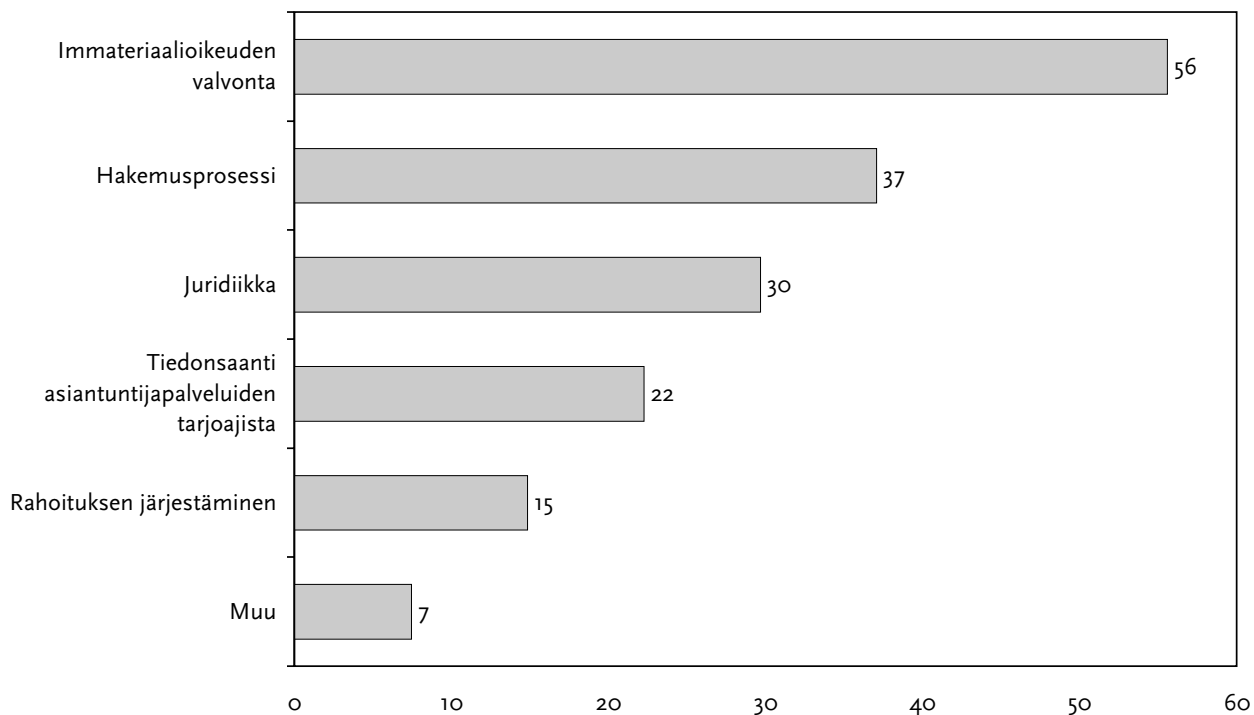
Pk-yrityksistä 13 prosentilla on immateriaalioikeuksia. Yrittäjistä 4 prosenttia omistaa itse immateriaalioikeuksia. Rakentamisessa immateriaalioikeudet ovat harvinaisempia. Teollisuudessa 25 prosenttia yrityksistä ja 6 prosenttia yrittäjistä omistaa immateriaalioikeuksia. Voimakkaasti kasvuhakuisista yrityksistä 28 prosenttia ja yrittäjistä 6 prosenttia omistaa oikeuksia. Immateriaalioikeuksia omistavista 27 prosenttia on kokenut ongelmia immateriaalioikeuksien hankinnassa.

Kaikkein ongelmallisimmaksi koetaan immateriaalioikeuksien valvonta – 56 prosenttia oikeuksia omistavista ja ongelmia kokeista. Hakemisprosessin kokee ongelmalliseksi 37 prosenttia ja juridiikan 30 prosenttia. Tiedonsaannin asiantuntijapalveluista nimeää 22 prosenttia ja rahoituksen järjestämisen 15 prosenttia. Palveluissa muita aloja useammin immateriaalioikeuksien valvonta aiheuttaa ongelmia. Pienet ja nuoret yritykset kokevat erityisesti hakemusprosessin ongelmalliseksi.

Taulukko 30: Immateriaalioikeuksien omistaminen

| | Kaikki yritykset % | Teollisuus % | Rakentaminen % | Kauppa % | Palvelut % |
|--------------------------------|------------------------------|-----------------|------------------------|----------------------|--------------------------|
| Toimialoittain | | | | | |
| Omistaa itse | 4 | 6 | 2 | 1 | 6 |
| Yritys omistaa | 13 | 25 | 3 | 11 | 13 |
| Ei omista | 82 | 68 | 93 | 86 | 79 |
| Ei osaa sanoa | 1 | 2 | 2 | 1 | 1 |
| Kasvuhakuisuuden mukaan | | | | | |
| | Voimakkaasti kasvuhakuiset % | Kasvuhakuiset % | Asemansa säilyttäjät % | Ei kasvutavoitetta % | Toimintansa lopettavat % |
| Omistaa itse | 6 | 5 | 3 | 5 | 8 |
| Yritys omistaa | 28 | 15 | 7 | 10 | 1 |
| Ei omista | 63 | 79 | 88 | 84 | 89 |
| Ei osaa sanoa | 3 | 1 | 2 | 1 | 2 |

Kuva 29: Ongelmat immateriaalioikeuksissa, % immateriaalioikeuksia omistavista ja ongelmia kokeneista */



*/ Vastaajat ovat voineet valita useamman kuin yhden vaihtoehdon.

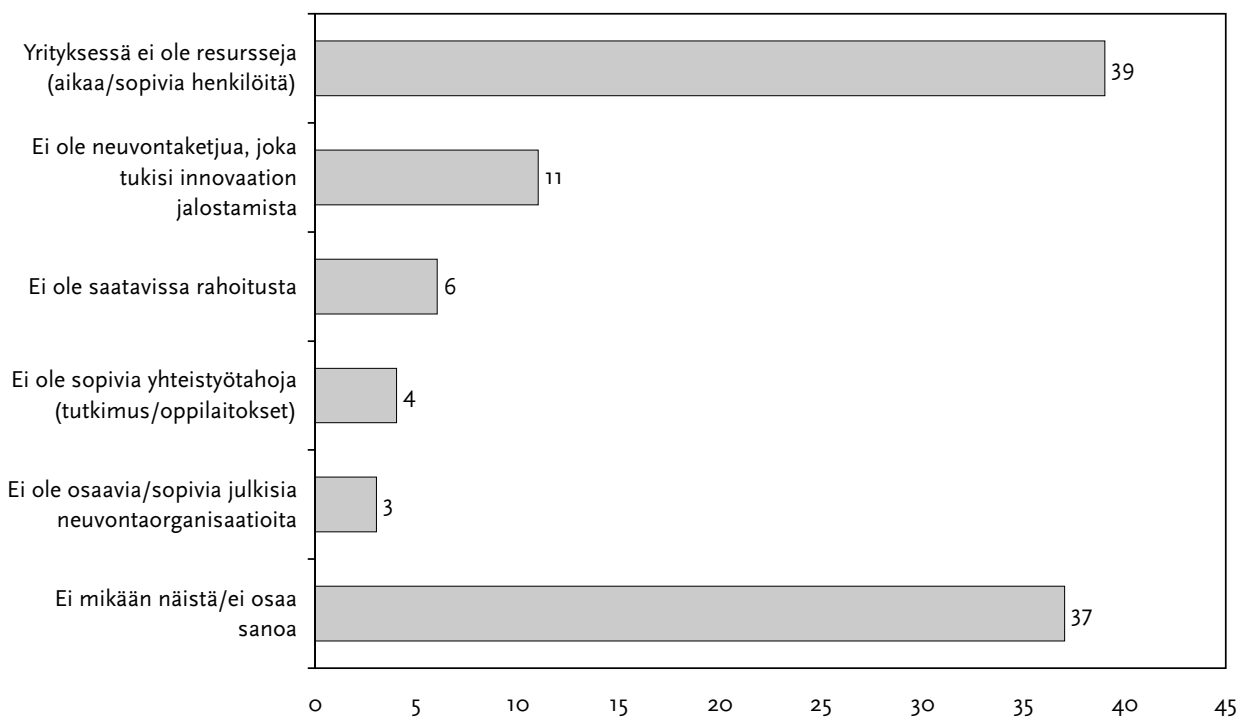
5.6 INNOVAATIO-ONGELMAT

Pk-yritysten tärkein innovaatiotoiminnan este on resurssien puute. Yrityksissä ei työskentele sopivia henkilöitä tai sitten yrityksen perustoimintojen pyörittämisen lisäksi aika ei riitä innovaatioiden kehittämiseen. Myös tukea ja neuvoja antavia toimintoja yrittäjät kaipaavat – erityisesti yhtä selkeää neuvontaketjua, joka auttaisi aina alusta patenttiin ja kaupallistamiseen asti. Jossakin määrin ongelmaksi koetaan myös innovaatiotoiminnan rahoitus. Monet yrit-

täjät eivät osaa sanoa tärkeintä tekijää ja jotkut pitävät joitakin muita tekijöitä ongelmina.

Pienissä yrityksistä muita useammin ongelmaksi nähdään henkilöstö- ja aikaresurssien puute. Keski-suurissa yrityksissä ongelmaksi koetaan puolestaan keskimääräistä useammin sopivien yhteistyötahojen puute. Voimakkaasti kasvuhakuisissa yrityksissä tärkeimpänä ongelmana pidetään muita useammin rahoituksen puutetta.

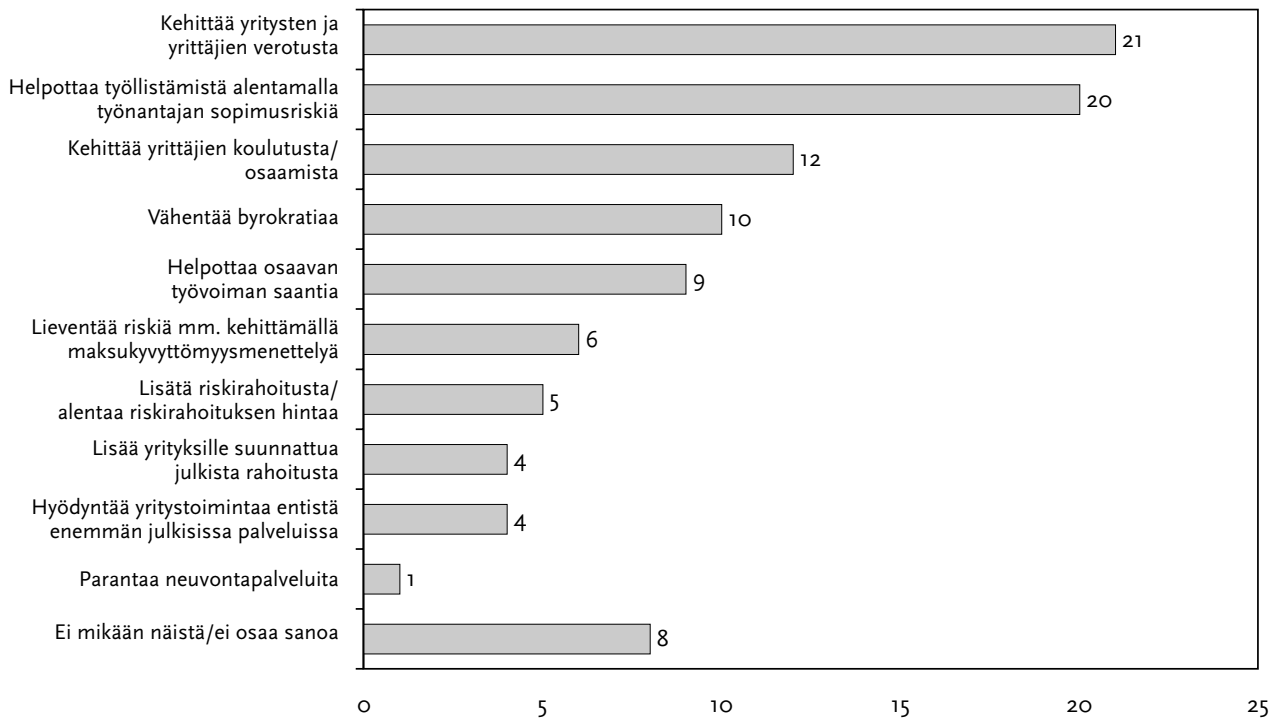
Kuva 30: Ongelmallisin tekijä innovaatiotoiminnan kannalta, % pk-yrityksistä



5.7 KASVUTEKIJÄT

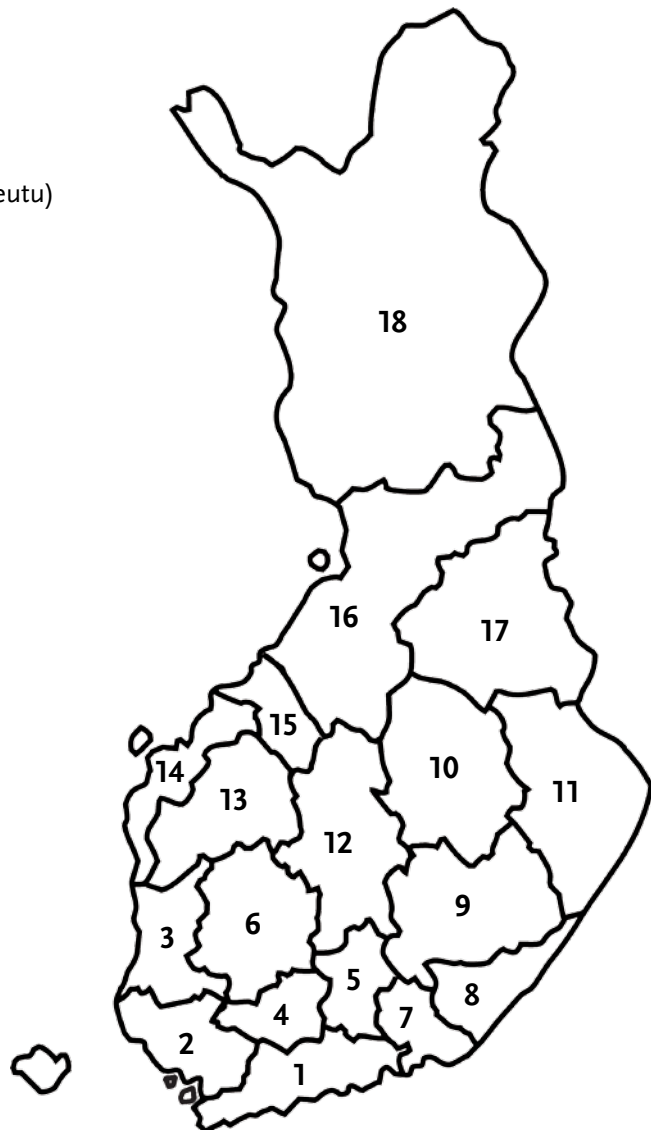
Pk-yritysten näkemyksen mukaan yritysten kasvun edistämiseksi tärkeintä olisi keventää verotusta. Lähes yhtä usein tärkeimpänä tekijänä pidetään työllistämisen helpottamista alentamalla työnantajan sopimusriskiä. Seuraavina tulevat yrittäjien koulutuksen kehittäminen ja osaamisen parantaminen, byrokratian vähentäminen ja osaavan työvoiman saatavuuden helpottaminen. Annetuista tekijöistä vähiten kannatusta tärkeimpänä tekijänä saa neuvontapalveluiden parantaminen. Tätä merkittävämpiä tekijöitä ovat rahoitustekijät, yrittäjäriskin keventäminen ja yksityisen palvelutuotannon lisääminen julkisissa palveluissa.

Pienet ja varsinkin keskisuuret yritykset kokevat kasvun kannalta tärkeimmiksi tekijöiksi erityisesti osaavan työvoiman saatavuuden ja työllistämisen helpottamisen sopimusriskiä alentamalla. Kaupassa muita useammin tärkeimpänä tekijänä pidetään verotuksen alentamista ja rakentamisessa puolestaan osaavan työvoiman saatavuutta. Teollisuudessa korostuu työllistämisen helpottaminen sekä riskirahoituksen hinta ja saatavuus. Tältäkin osin kasvuhakuisimmat yritykset nimeävät muita useammin riskirahoituksen saatavuuden tärkeimmäksi tekijäksi.

Kuva 31: Tärkein tekijä yrityskasvun kannalta, % pk-yrityksistä

PK-YRITYSBAROMETRIN ALUEJAKO

1. Uusimaa, erilliset raportit:
 - Helsinki
 - Pääkaupunkiseutu (pl. Helsinki)
 - Uusimaa (pl. Helsinki ja Pääkaupunkiseutu)
2. Varsinais-Suomi
3. Satakunta
4. Kanta-Häme
5. Päijät-Häme
6. Pirkanmaa
7. Kymenlaakso
8. Etelä-Karjala
9. Etelä-Savo
10. Pohjois-Savo
11. Pohjois-Karjala
12. Keski-Suomi
13. Etelä-Pohjanmaa
14. Pohjanmaa
15. Keski-Pohjanmaa
16. Pohjois-Pohjanmaa
17. Kainuu
18. Lappi





Mannerheimintie 76 A
PL 999, 00101 Helsinki
Puhelin (09) 229 221, faksi (09) 2292 2980
www.yrittajat.fi

ETELÄ-KARJALAN YRITTÄJÄT RY
Snellmaninkatu 10, 53100 Lappeenranta
p. (05) 610 0200, f. (05) 610 0220
www.yrittajat.fi/etelakarjala

ETELÄ-POHJANMAAN YRITTÄJÄT RY
Alvar Aallon katu 3, 60100 Seinäjoki
p. (06) 420 5000, f. (06) 420 5001
www.yrittajat.fi/etelapohjanmaa

ETELÄ-SAVON YRITTÄJÄT RY
Linnankatu 5 • PL 204, 50101 Mikkeli
p. (015) 151 684, f. (015) 760 0950
www.yrittajat.fi/etelasavo

HELSINGIN YRITTÄJÄT
Kellosilta 2 D, 2. krs. 00520 Helsinki
p. (09) 612 6230, f. (09) 622 3385
www.yrittajat.fi/helsinki

HÄMEEN YRITTÄJÄT RY
Sibeliuksenkatu 11 A, 13100 Hämeenlinna
p. (03) 682 1153, f. (03) 682 1561
www.yrittajat.fi/hame

KAINUUN YRITTÄJÄT RY
Kauppakatu 26 A, 87100 Kajaani
p. (08) 613 0931, f. (08) 613 0934
www.yrittajat.fi/kainuu

KESKI-POHJANMAAN YRITTÄJÄT RY
Ristirannankatu 1, 67100 Kokkola
p. (06) 831 5292, f. (06) 822 3760
www.yrittajat.fi/keskipohjanmaa

KESKI-SUOMEN YRITTÄJÄT RY
Sepänkatu 4, 40100 Jyväskylä
p. 010 425 9203, f. 010 425 9210
www.yrittajat.fi/keskisuomi

KYMEN YRITTÄJÄT RY
Käsityöläiskatu 4, 45100 Kouvola
p. (05) 535 4313, f. (05) 535 4315
www.yrittajat.fi/kymi

LAPIN YRITTÄJÄT RY
Maakuntakatu 16, 96200 Rovaniemi
p. (016) 420 0600, f. (016) 420 0630
www.yrittajat.fi/lappi

LÄNSIPOHJAN YRITTÄJÄT RY
Valtakatu 5, 94100 Kemi
p. (016) 221 701, f. (016) 221 713
www.yrittajat.fi/lansipohja

PIRKANMAAN YRITTÄJÄT RY
Kehräsaari B-rappu • PL 7, 33201 Tampere
p. (03) 251 6500, f. (03) 251 6516
www.yrittajat.fi/pirkanmaa

POHJOIS-KARJALAN YRITTÄJÄT RY
Kauppakatu 17 B, 80100 Joensuu
p. (013) 221 311, f. (013) 127 678
www.yrittajat.fi/pohjoiskarjala

POHJOIS-POHJANMAAN YRITTÄJÄT RY
Uusikatu 64 A 2. krs., 90100 Oulu
p. (08) 311 4677, f. (08) 371 227
www.ppy.net

PÄIJÄT-HÄMEEN YRITTÄJÄT RY
Rautatienkatu 20 B 4, 15110 Lahti
p. (03) 782 9866, f. (03) 782 1718
www.yrittajat.fi/paijathame

PÄÄKAUPUNKISEUDUN YRITTÄJÄT RY
Tapiolan keskustorni 8. krs, 02100 Espoo
p. (09) 455 4525, f. (09) 467 655
www.espoonyrittajat.fi, www.yrittajat.fi/vantaa
www.kauniaistenyrittajat.fi

RANNIKKO-POHJANMAAN YRITTÄJÄT RY -
KUST-ÖSTERBOTTENS FÖRETAGARE RF
Hietasaarenkatu 6, 65100 Vaasa
p. (06) 356 0800, f. (06) 356 0815
www.yrittajat.fi/rannikkopohjanmaa

SATAKUNNAN YRITTÄJÄT RY
Isolinnankatu 24 • PL 45, 28101 Pori
p. (02) 634 9900, f. (02) 634 9901
www.yrittajat.fi/satakunta

SAVON YRITTÄJÄT RY
Haapaniemenkatu 40, 70110 Kuopio
p. (017) 368 0500, f. (017) 368 0506
www.yrittajat.fi/savo

UUDENMAAN YRITTÄJÄT - NYLANDS FÖRETAGARE RY
Rantakatu 1, 2. krs, 04400 Järvenpää
p. (09) 274 5420, f. (09) 622 3381
www.yrittajat.fi/uusimaa

VARSINAIS-SUOMEN YRITTÄJÄT RY
Brahenskatu 20, 20100 Turku
p. (02) 275 7100, f. (02) 232 8272
www.yrittajat.fi/varsinaissuomi

**PÄÄKONTTORIT****HELSINKI**

Eteläesplanadi 8 • PL 1010, 00101 Helsinki

Faksi 020 460 7220

KUOPIO

Haapaniemenkatu 40 • PL 1127, 70111 Kuopio

Faksi 020 460 3240

Finnvera Oyj • valtakunnallinen vaihde 0204 6011

Internet: www.finnvera.fi**ALUEKONTTORIT****HELSINKI (PÄÄKAUPUNKISEUTU)**

Eteläesplanadi 8 • PL 249, 00101 Helsinki

Faksi 020 460 3401

UUSIMAA

Eteläesplanadi 8 • PL 1010, 00101 Helsinki

Faksi 020 460 7110

JOENSUU

Torikatu 9 A, 80100 Joensuu

Faksi 020 460 2163

JYVÄSKYLÄ

Sepänkatu 4, 40100 Jyväskylä

Faksi 020 460 2299

KAJAANI

Kauppakatu 1, 87100 Kajaani

Faksi 020 460 3899

KUOPIO

Haapaniemenkatu 40 • PL 1127, 70111 Kuopio

Faksi 020 460 3330

LAHTI

Laiturikatu 2, 5. kerros, 15140 Lahti

Faksi 020 460 2249

LAPPEENRANTA

Snellmaninkatu 10, 53100 Lappeenranta

Faksi 020 460 2149

MIKKELI

Linnankatu 5, 50100 Mikkeli

Faksi 020 460 3690

OULU

Asemakatu 37, 90100 Oulu

Faksi 020 460 3944

PORI

Valtakatu 6, 28100 Pori

Faksi 020 460 2349

ROVANIEMI

Maakuntakatu 10 • PL 8151, 96101 Rovaniemi

Faksi 020 460 2099

SEINÄJOKI

Kauppatori 1 - 3, 60100 Seinäjoki

Faksi 020 460 2399

TAMPERE

Hämeenkatu 9 • PL 559, 33101 Tampere

Faksi 020 460 3711

TURKU

Eerikinkatu 2, 20100 Turku

Faksi 020 460 3649

VAASA

Pitkätatu 55, 65100 Vaasa

Faksi 020 460 3849

PIETARIN-EDUSTUSTO**FINNVERAN PIETARIN-EDUSTUSTO**

c/o Finpro

29, Bolshaya

Konyushennaya

Saint-Petersburg

Russia

Puhelin +7 812 315 8991

Faksi +7 812 325 4482

