



# YKSINYRITTÄJÄBAROMETRI

SYKSY 2019



## Sisällysluettelo

---

Esipuhe .....	2
Tiivistelmä .....	3
1. Aineisto .....	4
2. Suhdanteet.....	5
2.1 Yleiset suhdannenäkymät.....	5
2.2 Liikevaihto .....	6
2.3 Kannattavuus .....	7
2.4 Vakavaraisuus .....	8
2.5 Investoinnit.....	9
2.6 Innovaatiot sekä tuotannon ja tuotteiden kehitys .....	10
2.7 Henkilökunnan määrä .....	11
3. Kasvu ja kansainvälistyminen .....	12
3.1 Kasvu.....	12
3.2 Kansainvälistyminen .....	14
3.3 Kansainvälistymispalvelujen käyttäminen yksinyrittäjissä .....	16
3.4 Yksinyrittäjien kehittämistarpeet ja -esteet.....	17
4. Toimintaympäristö.....	18
4.1 Yksinyrittäjien rahoitus .....	18
4.2 Digitaalisuus liiketoiminnassa .....	21
4.3 Työmarkkinoiden toimivuus ja kehittäminen.....	22
5. Yksinyrittäjien suhdannenäkymät alueittain .....	24

---

### Suomen Yrittäjät: Yksinyrittäjäbarometri

- Tekijät**
- pääekonomisti Mika Kuismanen
  - ekonomisti Petri malinen
  - ekonomisti Sampo Seppänen

---

**Julkaisija** **Suomen Yrittäjät**  
 PL 999, 00100 HELSINKI  
 puhelin 09 229 221  
 toimisto@yrittajat.fi  
 www.yrittajat.fi

## Esipuhe

---

Yksinyrittäjyys on kasvanut voimakkaasti. Suomessa noin kaksi kolmasosaa yrittäjistä on yksinyrittäjiä. Vuonna 2018 yksinyrittäjiä oli 182 000. Yksinyrittäjät ovat keskeisiä talouden toimijoita, joten tässä raportissa tarkastellaan yksinyrittäjien suhdanneodotuksia, kasvua ja uusiutumista, investointeja ja kansainvälistymistä sekä rahoitustilannetta.

Suomen Yrittäjät, Finnvera ja työ- ja elinkeinoministeriö tekevät kaksi kertaa vuodessa Pk-yritysbarometrin, joka kuvaa pienten ja keskisuurten yritysten toimintaa ja taloudellista toimintaympäristöä. Syksyn 2019 Pk-yritysbarometri perustuu 6 100 pk-yrityksen vastauksiin. Yksinyrittäjiä näistä vastaajista on 2 212. Tämä Yksinyrittäjäbarometri kertoo siis näiden yksinyrittäjävastaajien odotuksista.

Yksinyrittäjäbarometri kuvaa siten kattavasti suomalaisten yksinyrittäjien käsityksiä taloudellisen toimintaympäristön muutoksista sekä yritysten liiketoimintaan ja kehitysnäkymiin vaikuttavista tekijöistä.

Yksinyrittäjäbarometri julkistetaan valtakunnallisena raporttina. Raportissa tuloksia käsitellään koko yksinyrittäjäsektorin näkökulmasta ja myös päätoimialoittain teollisuuteen, rakentamiseen, kauppaan ja palveluihin jaoteltuna. Raporteissa kehitystä verrataan yksinyrittäjien ja muiden pk-yritysten välillä.

Helsingissä 18.10.2019

## Tiivistelmä

---

Yksinyrittäjien suhdanneodotukset ovat laskeneet keväästä neljällä yksiköllä. Odotusten heikkeneminen vastaa pitkälle yleistä käsitystä talouden kehityksestä. Muihin pk-yrityksiin verrattuna yksinyrittäjien odotukset ovat hieman alhaisemmat ja yksinyrittäjien saldo-luku saa arvon yhdeksän.

Yritysten ikä ja kasvuhakuisuus vaikuttavat selvästi odotuksiin. Nuorimmilla yrityksillä on selvästi korkeammat suhdanneodotukset kuin aiemmin yrityksensä perustaneilla. Samoin kasvuhakuisemmilla yksinyrittäjillä on korkeammat odotukset kuin niillä, joilla ei kasvuhaluja samassa mitassa ole. On mielenkiintoista, että kasvuhakuisten yksinyrittäjien suhdanneodotukset ovat korkeammat kuin muiden kasvuhakuisten pk-yritysten.

### Yksinyrittäjillä on halua työllistää ja kasvaa kansainvälistymällä

Yksinyrittäjien odotukset henkilökunnan määrästä ovat positiiviset ja saldoluku saa arvon viisi. Erityisesti nuoremmat kasvuhakuiset yksinyrittäjät odottavat henkilöstön määrän kasvavan selvästi. Tämä on hyvä asia, sillä aktiivisesti kasvua hakevat yritykset luovat työpaikkoja muita yrityksiä enemmän.

Yksinyrittäjät odottavat kasvattavansa henkilöstöä kaikilla päätoimialoilla. Erityisen hienoa on se, että yksinyrittäjien odotukset ovat positiivisia myös kaupassa. Kauppa on sektori, jossa muiden pk-yritysten odotukset ovat negatiiviset.

Voimakkaasti kasvuhakuiset yksinyrittäjät hakevat kasvua kansainvälistymisestä ja 40 prosentilla näistä yrityksistä on kansainvälistä liiketoimintaa. Voimakkaasti kasvuhaluisten yritysten joukosta kuudenneksella on myös suoraa vientiä.

### Työmarkkinajärjestelmä muodostaa pullonkaulan työllistämiseksi

Yksinyrittäjistä neljä prosenttia on velvollisia noudattamaan tes-sopimuksia, koska ne kuuluvat työnantajaliittoon ja 26 prosenttia joutuu noudattamaan sopimuksia yleissitovuu-den perusteella ja 70 prosentilla ei ole tätä velvollisuutta.

Yksinyrittäjistä 20 prosenttia on sitä mieltä, että nykyinen sopimusjärjestelmä toimii täysin ja 46 prosenttia pitää järjestelmää riittävän toimivana. Vastaaajista 27 prosentin mukaan järjestelmä ei toimi hyvin ja seitsemän prosenttia yksinyrittäjistä vastaa, että nykyinen sopimusjärjestelmä ei toimi lainkaan.

Tärkeä havainto on voimakkaasti kasvuhakuisten yksinyrittäjien tyytymättömyys nykyiseen sopimusjärjestelmään: 14 prosenttia niistä on sitä mieltä, että järjestelmä ei toimi lainkaan. Muiden pk-yritysten osuus jää alhaisemmaksi, eli 11 prosenttiin. Tämän perusteella voidaan sanoa, että yksinyrittäjän kasvuun toimimaton työehtosopimusjärjestelmä voi olla suurempi haaste kuin muille pk-yrityksille.

# 1. Aineisto

Yksinyrittäjäbarometri mittaa yksinyrittäjien näkemyksiä niiden toimintaan vaikuttavien taloudellisten tekijöiden muutoksista. Suhdannekysymysten lisäksi barometri luotaa yritysten toimintaympäristöön vaikuttavia rakenteellisia tekijöitä, kuten yritysten kasvustrategiaa, rahoitusta ja uusiutumista.

Yksinyrittäjäbarometri perustuu Taloustutkimus Oy toteuttamaan syksyn 2019 Pk-yritysbarometriin. Pk-yritysbarometri toteutettiin internet- ja puhelinkyselynä kesä- ja heinäkuussa 2019. Kyselyyn vastasi 2 212 suomessa toimivaa yksinyrittäjää. Tulosten laskentaan aineistoa on oikaistu. Näin aineisto pyrkii vastaamaan mahdollisimman hyvin yksinyrittäjien todellista rakennetta.

Laajalla odotuksia kuvaavalla aineistolla pyritään ennakoimaan talouden suhdannekään- teitä sekä kiinnittämään huomiota niihin talouspolitiikan toimiin, joilla yksinyrittäjien toimintaedellytyksiin voidaan vaikuttaa. Barometrin kotimarkkinayrityksiin painottuvassa otoksessa yksinyrittäjien ja muiden pk-yritysten suhdannevaihtelut ovat yleensä seuranneet suurten vientiteollisuusyritysten suhdannerytmiä viiveellä.

Taulukko 1: Yksinyrittäjäbarometrin aineiston rakenne

		n=	%
<b>PÄÄTOIMIALA</b>	Teollisuus	106	5
	Rakentaminen	279	13
	Kauppa	301	14
	Palvelut	1526	68
<b>ALUE</b>	Helsinki	365	17
	Pääkaupunkiseutu	189	9
	Uusimaa	231	10
	Varsinais-Suomi	222	10
	Satakunta	103	5
	Kanta-Häme	72	3
	Päijät-Häme	82	4
	Pirkanmaa	218	9
	Kymenlaakso	51	2
	Etelä-Karjala	48	2
	Etelä-Savo	47	2
	Pohjois-Savo	82	4
	Pohjois-Karjala	51	2
	Keski-Suomi	103	5
	Etelä-Pohjanmaa	85	4
	Pohjanmaa	64	3
	Keski-Pohjanmaa	23	1
	Pohjois-Pohjanmaa	96	4
	Kainuu	23	1
	Lappi	57	3
<b>YRITYKSEN KASVUHAKUISUUS</b>	Voimakkaasti kasvuhakuinen	91	4
	Kasvaa mahdollisuuksien mukaan	561	25
	Pyrkii säilyttämään asemansa	497	22
	Ei kasvutavoitteita	921	43
	Toiminta loppuu seuraavan vuoden aikana	142	6
<b>YHTEENSÄ</b>		<b>2212</b>	<b>100</b>

## 2. Suhdanteet

### 2.1 Yleiset suhdannenäkymät

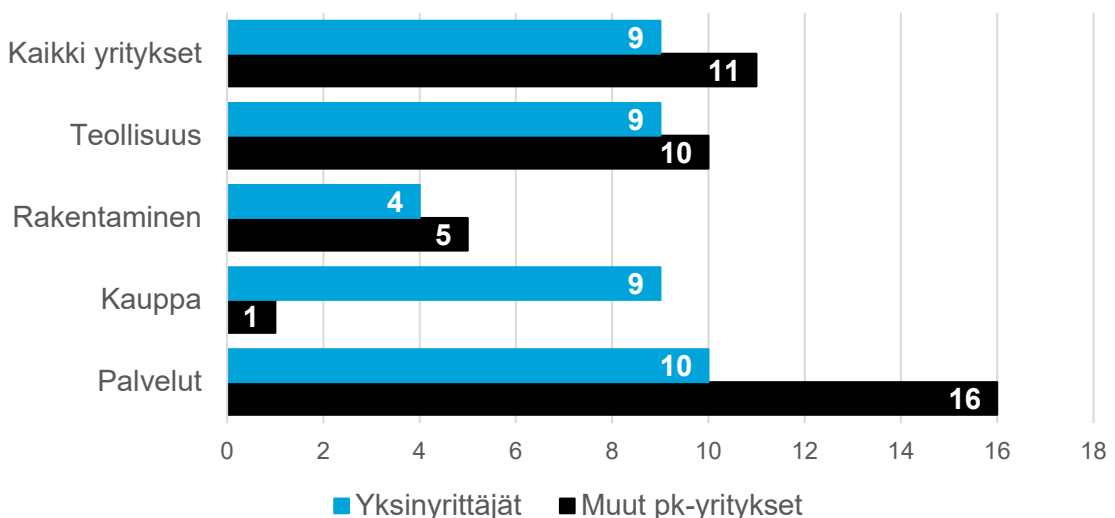
Yksinyrittäjien suhdanneodotukset ovat laskeneet hieman. Suhdannenäkymien saldoluku laski keväästä neljällä yksiköllä. Odotusten heikkeneminen vastaa pitkälle yleistä käsitystä talouden kehityksestä. Muihin pk-yrityksiin verrattuna yksinyrittäjien odotukset ovat hieman alhaisemmat. Yksinyrittäjien saldoluku yhdeksän jää hieman jälkeen muiden pk-yritysten saldoluusta 11.

Yksinyrittäjistä 23 prosenttia arvioi suhdanteiden paranevan seuraavien 12 kuukauden aikana ja 14 prosenttia pelkää niiden heikkenevän. Vastaavasti muiden pk-yrityksistä 29 prosenttia arvioi suhdanteiden paranevan seuraavien 12 kuukauden aikana ja 18 prosenttia pelkää niiden heikkenevän.

Toimialoittain tarkasteltuna suurin ero yksinyrittäjien ja muiden pk-yritysten odotusten välillä on kaupassa. Samaan aikaan kun yksinyrittäjien odotuksia kuvaava saldoluku on yhdeksän, muiden kaupanalan pk-yritysten odotuksia kuvaava saldoluku on vain yksi. Myös palveluissa on merkittävä ero yksinyrittäjien ja muiden pk-yritysten odotusten välillä. Palveluissa ero on kuitenkin niin päin, että yksinyrittäjien odotukset ovat selvästi alhaisemmat kuin muiden pk-yritysten. Teollisuudessa ja rakentamisessa yksinyrittäjien odotukset eivät oleellisesti poikkea muiden pk-yritysten odotuksista.

Yritysten ikä näyttäisi selvästi vaikuttavat yksinyrittäjien odotuksiin. Nuorimmilla, tällä vuosikymmenellä perustettujen yritysten yrittäjillä on selvästi korkeammat suhdanneodotukset kuin aiemmin yrityksensä perustaneilla. Samoin ymmärrettävästi kasvuhakuisemilla yrittäjillä on korkeammat odotukset kuin niillä, joilla ei kasvuhaluja samassa mitassa ole. On mielenkiintoista, että kasvuhakuisten yksinyrittäjien suhdanneodotukset ovat korkeammat kuin muiden kasvuhakuisten pk-yritysten.

Kuva 1: Suhdannenäkymät seuraavan 12 kuukauden aikana



\*/ Saldoluku on laskettu ”paranevat” ja ”heikkenevät” -vastausten osuuksien erotuksena.

## 2.2 Liikevaihto

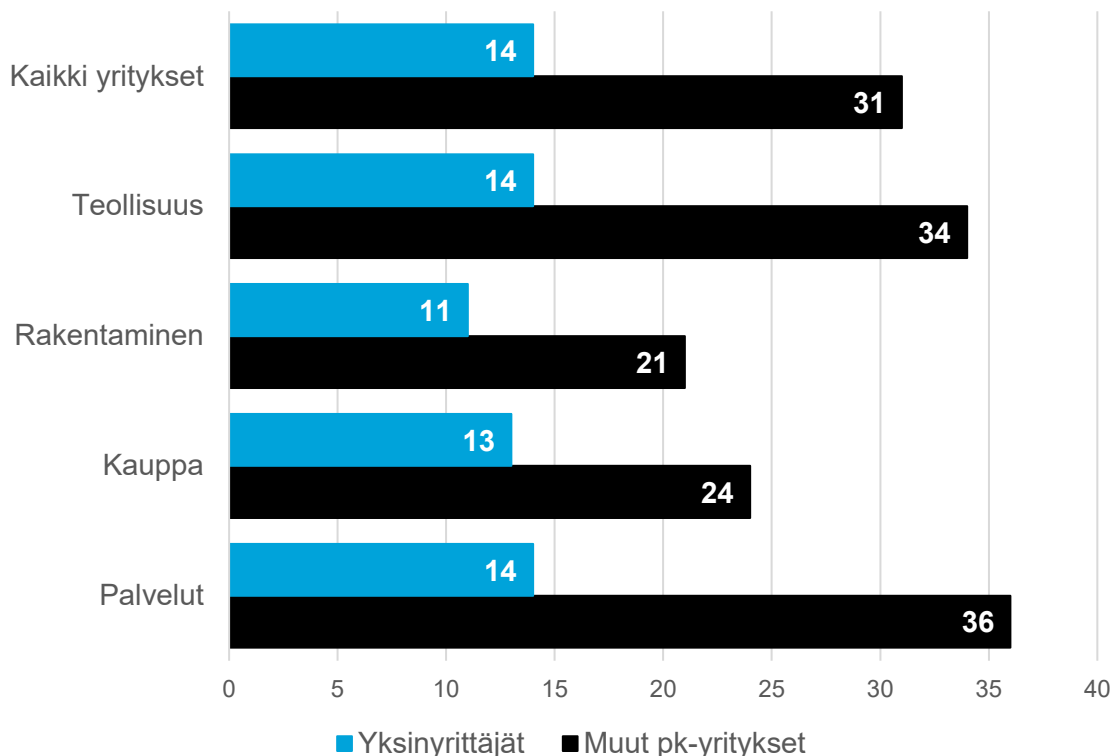
Yksinyrittäjien odotukset liikevaihdon kehityksestä ovat lievästi laskeneet samaan aikaan kun yleiset suhdanneodotukset ovat heikentyneet. Saldoluku laski yhdellä yksiköllä kevään barometrista ja saa arvon 14.

Yksinyrittäjien odotukset liikevaihdon suhteen eivät vaihtele juurikaan eri toimialoilla. Ainoastaan rakentamisessa on hieman muita päätoimialoja alhaisemmat odotukset liikevaihdon kehityksestä. Sen sijaan yksinyrittäjien odotukset liikevaihdon kehityksestä ovat selvästi alhaisemmat kuin muilla pk-yrityksillä. Palveluissa ja teollisuudessa odotukset ovat alle puolet muiden pk-yritysten odotuksista.

Kokonaisuudessaan yksinyrittäjien arviot liikevaihdon kehityksestä vaikuttavat olevan lähellä talousennusteita. Seuraavalle vuodelle tehtyjen talousennusteiden mukaan Suomen bruttokansantuotteen kasvun ennustetaan olevan oleellisesti paria viime vuotta hitaampaa ja edelleen hidastuvan lievästi.

Yrityksen ikä näyttäisi vaikuttavan selvästi yksinyrittäjien odotuksiin liikevaihdon kehityksestä. Nuorimmilla, tällä vuosikymmenellä perustettujen yritysten yrittäjillä on selvästi korkeammat suhdanneodotukset kuin aiemmin yrityksensä perustaneilla. Samoin ymmärrettävästi kasvuhakuisemmilla yrittäjillä on korkeammat odotukset kuin niillä, joilla ei ole yhtä voimakkaita kasvuhaluja.

Kuva 2: Odotukset liikevaihdon muutoksesta seuraavan 12 kuukauden aikana



## 2.3 Kannattavuus

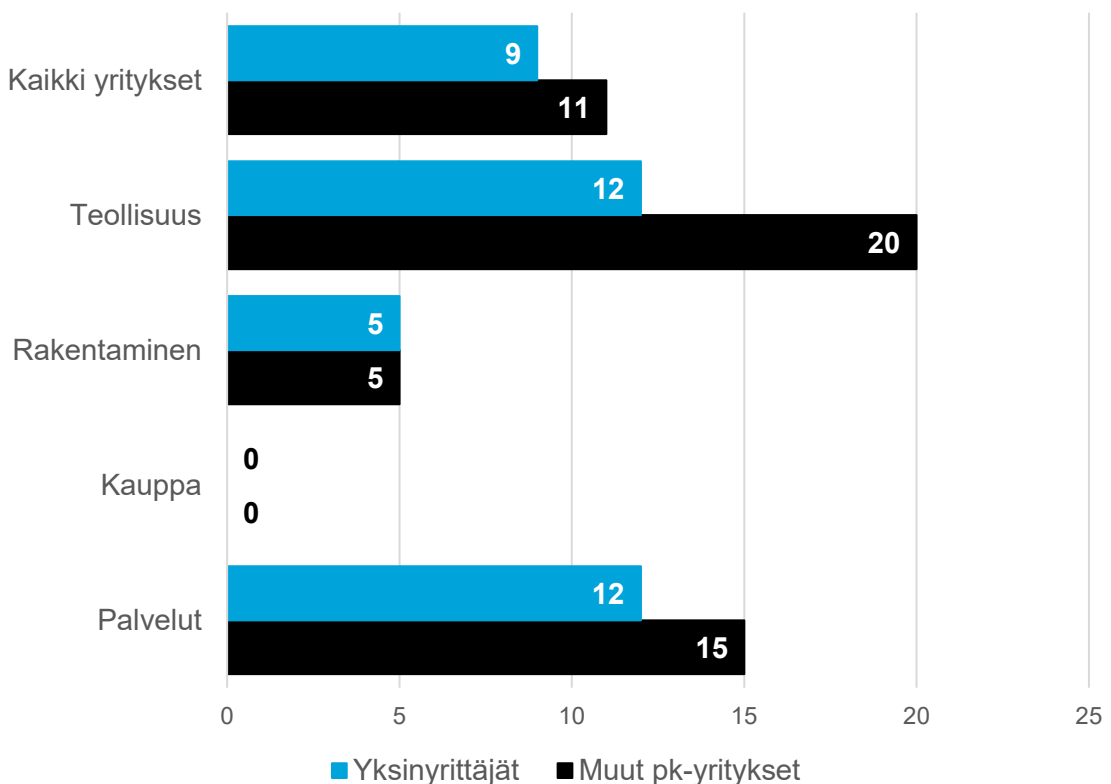
Yksinyrittäjien kannattavuusodotukset ovat kehittyneet samaan suuntaan kuin kun yleinen luottamus. Odotukset kannattavuudesta ovat vain kolmasosa siitä, mitä ne ovat hyvien taloudellisten olojen aikana. Vaikka talous kasvaa, yksinyrittäjien saldoluku jäi alle muiden pk-yritysten saldoluvin ja sai arvoin yhdeksän.

Yksinyrittäjien odotukset kannattavuuden kehityksestä vastaavat pitkälti muiden pk-yritysten odotuksia, mutta ovat hieman maltillisempia. Ainoa selvä ero on teollisuuden kannattavuusodotuksissa. Teollisuudessa yksinyrittäjien odotukset ovat reilun kolmanneksen alhaisemmat kuin muiden pk-yritysten.

Kaupassa yksinyrittäjien kannattavuusodotukset ovat alhaisimmat saldoluvin saadessa arvon nolla. Alan haasteista kertoo se, että myös muiden pk-yritysten odotukset kannattavuudesta laskivat kaupassa nolnaan.

Haastavasta tilanteesta huolimatta kasvuhakuisten yritysten odotukset kaupan alan kannattavuuden kehityksestä ovat edelleen positiiviset. Samoin kuin suhdanneodotuksissa, myös kannattavuudessa kasvuhakuisten yksinyrittäjien odotukset ovat kaikilla päätoimialoilla korkeammat kuin muiden kasvuhakuisten pk-yritysten.

Kuva 3: Odotukset kannattavuuden muutoksesta seuraavan 12 kuukauden aikana





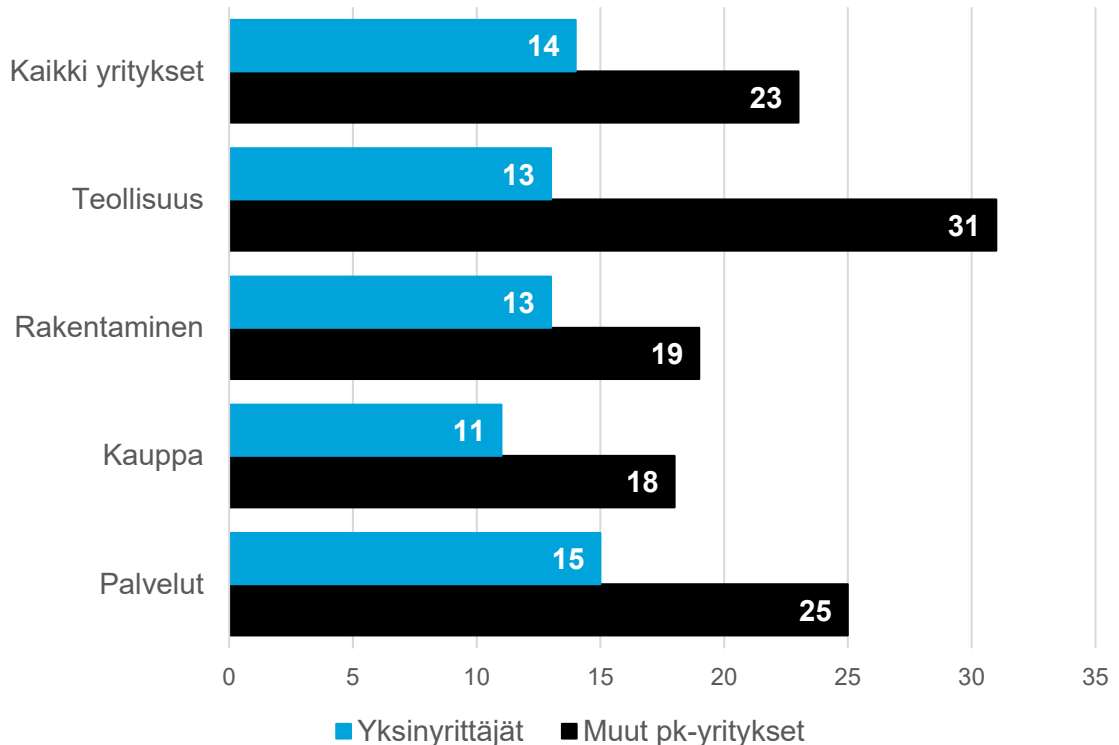
## 2.4 Vakavaraisuus

Talouden kasvun hidastuminen on lopettanut jo hieman kasvussa olleen vakavaraisuuden paranemisen. Yksinyrittäjien odotukset vakavaraisuuden paranemisesta ovat noin kolmanneksen alhaisemmat kuin muiden pk-yritysten odotukset. Tällä kertaa yksinyrittäjien saldoluku saa arvon 14 kun muiden pk-yritysten saldoluku on 23. Vaikka taso on positiivinen, on se yhä selvemmin pitkäaikaisen tason alapuolella.

Toimialoittain tarkasteltuna suurimmat erot yksinyrittäjien ja muiden pk-yritysten välillä on teollisuuden vakavaraisuusodotuksissa. Muiden pk-yritysten odotusten saldoluku 31 on yli puolet suurempi kuin pk-yritysten saldoluku 13. Rakentamisessa yksinyrittäjien ja muiden pk-yritysten odotukset vakavaraisuuden kehityksestä ovat lähimpänä toisiaan, mutta sielläkin eroa on kuusi yksikköä.

Vakavaraisuusodotuksiin vaikuttaa selvästi yritysten ikä. Nuorimmilla, tällä vuosikymmenellä perustettujen yritysten yrittäjillä on tässäkin selvästi korkeammat odotukset kuin aiemmin yrityksensä perustaneilla. Samoin ymmärrettävästi kasvuhakuisemmilla yrittäjillä on korkeammat odotukset kuin niillä, joilla ei kasvuhaluja samassa mitassa ole. Vakavaraisuudessa havaitaan myös, että kasvuhakuisten yksinyrittäjien odotukset vakavaraisuuden kehityksestä ovat korkeammat kuin muiden kasvuhakuisten pk-yritysten.

Kuva 4: Odotukset vakavaraisuuden muutoksesta seuraavan 12 kuukauden aikana



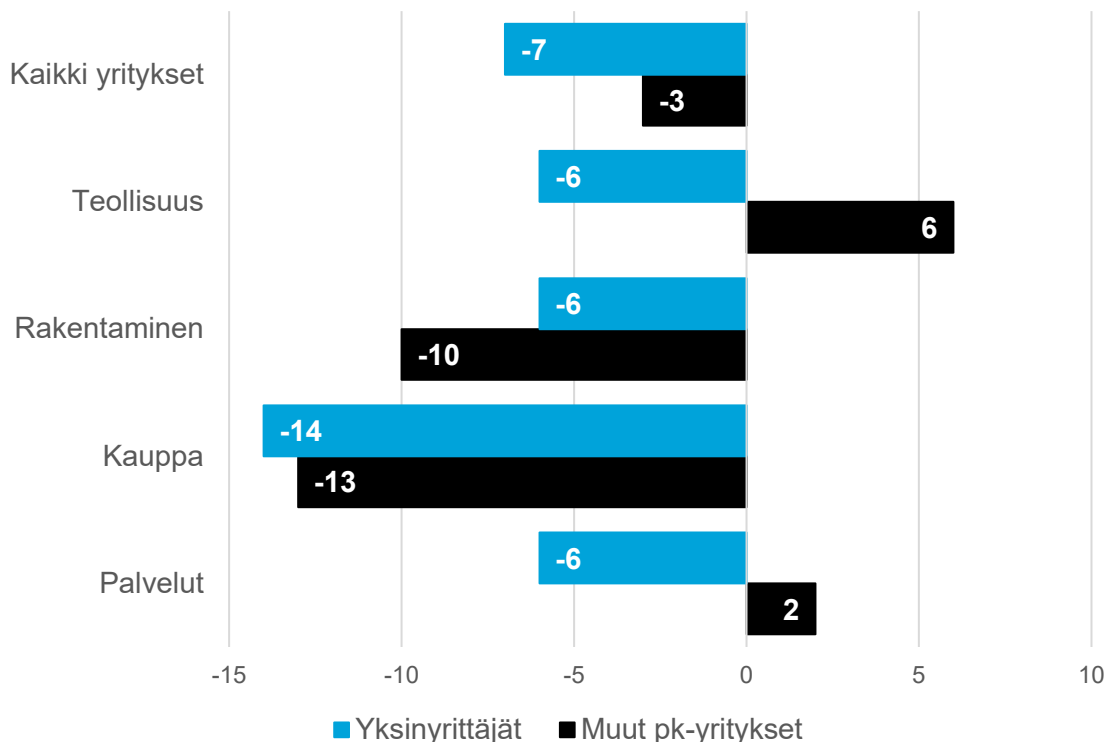
## 2.5 Investoinnit

Yksinyrittäjät arvioivat vähentävänsä investointejaan lähiaikoina vielä voimakkaammin kuin muut pk-yritykset. Talouskehityksen hidastumisen seurauksena kaikilla päätoimialoilla on enemmän investointejaan vähentäviä yksinyrittäjiä kuin niitä, joissa investoinnit lisääntyvät.

Kaupassa odotukset investointien lähiajan kehityksestä ovat heikoimmat, ja saldoluku saa arvon -14. Teollisuudessa ja palveluissa yksinyrittäjien investointiaikomukset eroavat voimakkaimmin muista pk-yrityksistä. Teollisuudessa yksinyrittäjien investointiaikomusten saldoluku on miinus kuusi samaan aikaan kun muiden pk-yritysten saldoluku saa arvon kuusi. Palveluissa ero on pienempi, mutta samaan aikaan kun muiden pk-yritysten saldoluku on niukasti positiivinen, on yksinyrittäjien saldoluku selvästi negatiivinen.

Myönteinen yllätys investointiodotuksissa on se, että voimakkaasti kasvuhakuisten yksinyrittäjien investointien kehitystä peilaava saldoluku on korkeampi kuin muiden kasvuhakuisten pk-yritysten saldoluku. Tämä saattaa kertoa siitä, että kasvuodotukset eivät laske koko taloudessa.

Kuva 5: Odotukset investointien arvon muutoksesta seuraavan 12 kuukauden aikana



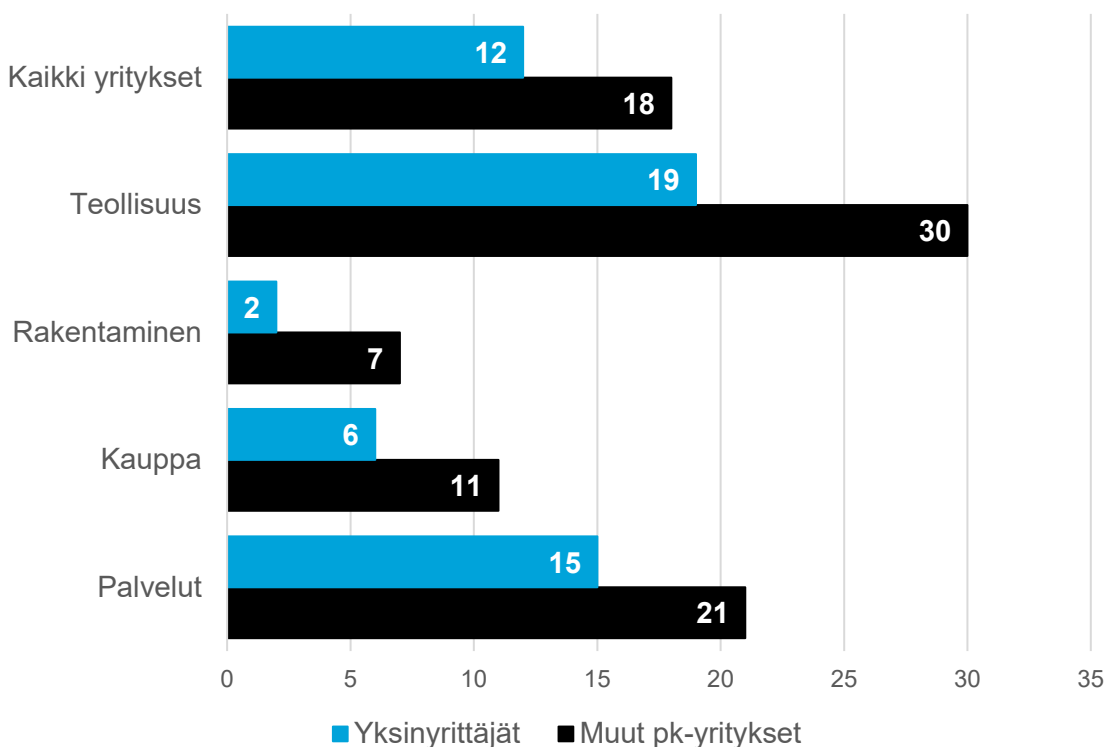
## 2.6 Innovaatiot sekä tuotannon ja tuotteiden kehitys

Innovaatiot sekä tuotannon ja tuotteiden kehitys on välttämätön osa yritysten uudistumisesta ja kasvua. Yritysten tiukka talous on aiempina vuosina vähentänyt mahdollisuuksia aktiiviseen innovointiin ja tuotekehitykseen. Tämän seurauksena yrityksiin on muodostunut painetta toiminnan kehittämiseen.

Kohtuullisesta taloustilanteesta huolimatta näyttäisi siltä, että yritysten tulevaisuuden näkymät ovat muuttuneet epäselviksi. Tämä näkyy barometrin tuloksessa, jonka mukaan aiempaa harvempi yksinyrittäjä aikoo lisätä panostuksia innovaatioihin sekä tuotannon ja tuotteiden kehitykseen. Edelleen toki enemmistö yksinyrittäjistä ilmoittaa pitävänsä tuotekehityksensä nykyisellään ja ainoastaan joka kymmenes aikoo vähentää sitä.

Odotuksiin innovaatioista sekä tuotannon ja tuotteiden kehityksestä näyttäisi yksinyrittäjillä vaikuttavan selvästi yritysten ikä. Nuorimmilla, tällä vuosikymmenellä perustettujen yritysten yrittäjillä on selvästi korkeammat suhdanneodotukset kuin aiemmin yrityksensä perustaneilla. Samoin kasvuhakuisemmilla yrittäjillä on korkeammat odotukset kuin niillä, joilla ei ole kasvuhaluja.

Kuva 6: Odotukset innovaatioiden, tuotannon ja tuotteiden kehityksen muutoksesta seuraavan 12 kuukauden aikana



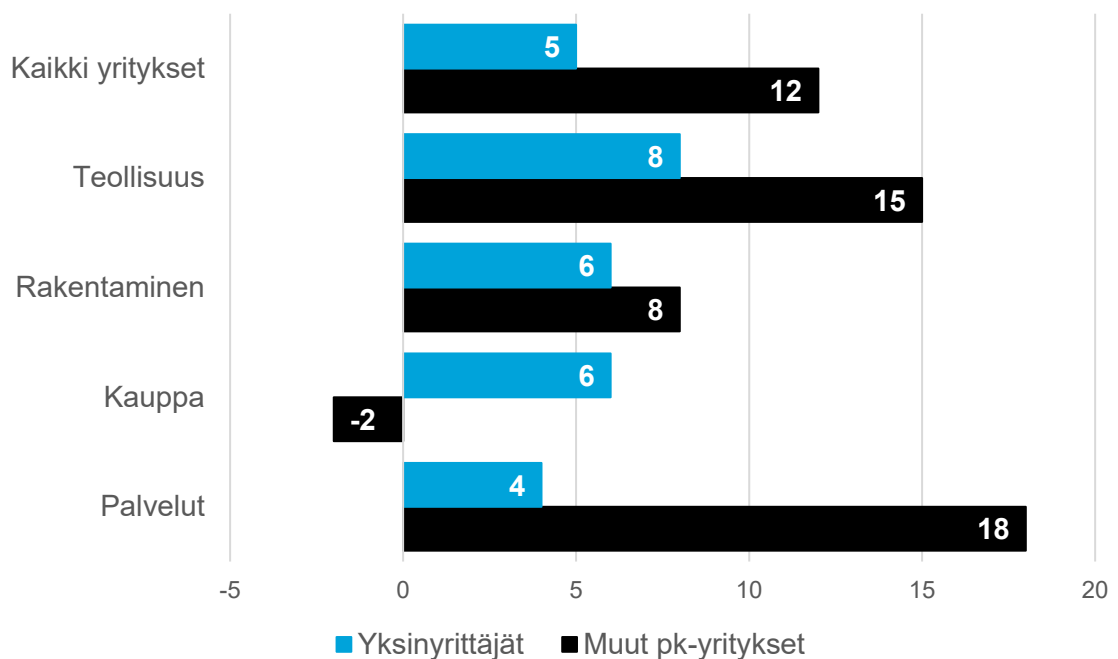
## 2.7 Henkilökunnan määrä

Kasvatvat yritykset ovat tärkeitä. Niiden toiminnasta seuraa positiivisia ulkoisvaikutuksia. Yksinyrittäjät voivat kasvaa monella tapaa. Yksi tapa kasvaa on lisätä yrityksen henkilöstön määrää. Ensimmäisen työntekijän palkkaaminen on suuri muutos, mutta tähän muutokseen moni yksinyrittäjä on valmis.

Yksinyrittäjien odotukset henkilökunnan määrästä ovat positiiviset ja saldoluku saa arvon viisi. Vaikka luku on alhaisempi kuin muilla pk-yrityksillä, erityisesti nuoremmat kasvuhakuiset yksinyrittäjät odottavat henkilöstön määrän kasvavan selvästi. Tämä on hyvä asia, sillä aktiivisesti kasvua hakevat yritykset luovat työpaikkoja muita yrityksiä enemmän.

Yksinyrittäjät odottavat kasvattavansa henkilöstöä kaikilla päätoimialoilla. Erityisen hienoa on se, että yksinyrittäjien odotukset ovat positiivisia myös kaupassa. Kauppa on sektori, jossa muiden pk-yritysten odotukset ovat negatiiviset.

Kuva 7: Odotukset henkilöstön määrän muutoksesta seuraavan 12 kuukauden aikana



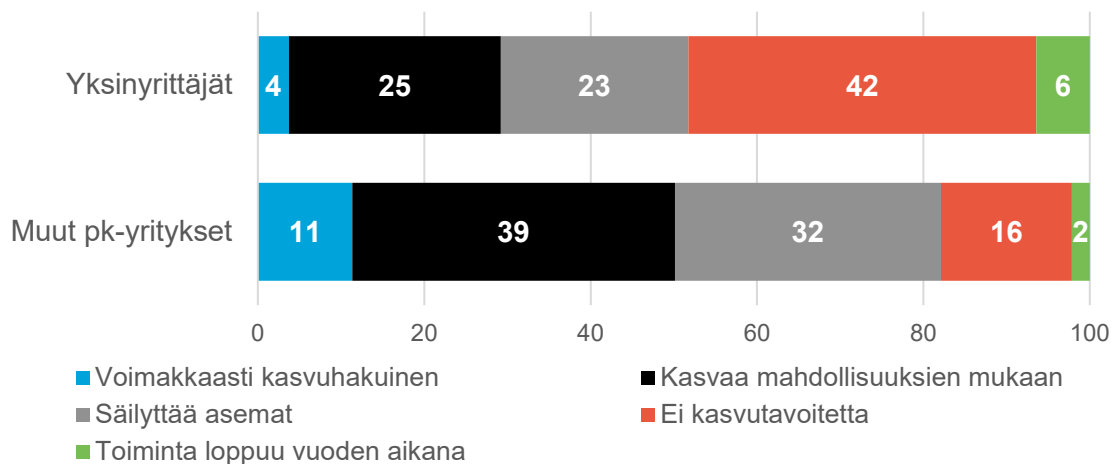
## 3. Kasvu ja kansainvälistyminen

### 3.1 Kasvu

Innovatiiviset kasvuyritykset ovat kansantaloudelle elintärkeitä. Ne kehittävät ja hyödynnevät olemassa olevaa teknologiaa ja siten toimivat kasvun moottoreina. Kasvavat innovatiiviset yritykset luovat työpaikkoja muita yrityksiä enemmän, joten Suomi tarvitsee lisää kasvuyrittäjyyttä ja erityisesti kasvavia työnantajayrityksiä. Kasvu on tärkeää paremman kannattavuuden, kilpailuaseman paranemisen ja sitä kautta yhteiskunnan rahoitus-pohjan vahvistumisen kannalta.

Positiivista on se, että vaikka kasvunäkymät taloudessa ovat heikentyneet voimakkaasti, kasvuhakuisia yrityksiä löytyy sekä yksinyrittäjissä että muissa pk-yrityksissä. Voimakkaasti kasvuhakuisten yksinyrittäjien osuus on kuitenkin vain reilu kolmasosa siitä, mitä voimakkaasti kasvuhakuisia on muissa pk-yrityksissä. Vastaavasti kasvuhakuisia tai kasvamalla asemansa säilyttäviä on yksinyrittäjissä noin kaksi kolmasosaa siitä, mitä muissa pk-yrityksissä.

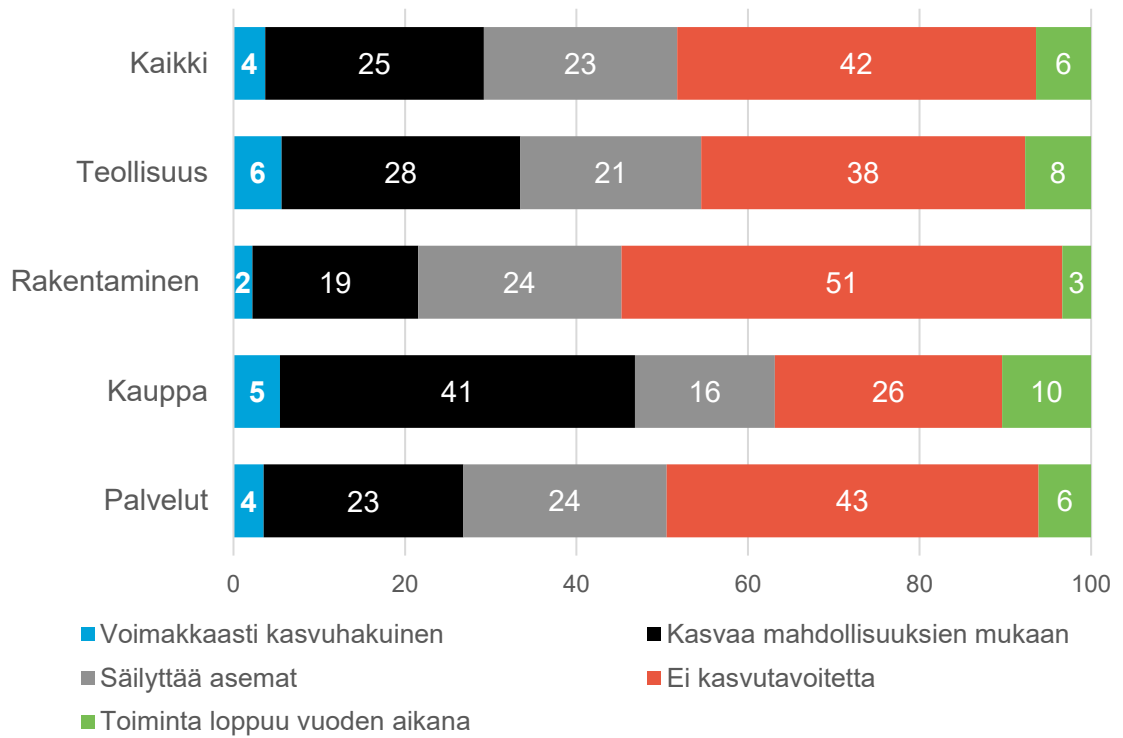
Kuva 8: Kasvuhakuisuus yksinyrittäjillä ja muilla pk-yrityksillä, %



Katsottaessa kasvutavoitejakauman toista päätä havaitaan, että toimintansa lopettavien yksinyrittäjien lukumäärä on kolme kertaa suurempi kuin muiden pk-yritysten kohdalla. Tässä näkyy ainakin osittain se, että väestömme vanhenee nopeasti. Ensiarvoisen tärkeää on kaikin mahdollisin keinoin yrittää vauhdittaa omistajanvaihdoksia ja yrityskauppoja, jotta elinvoimaisten yritysten jatko saadaan varmistettua.

Huolestuttavinta on se, että niiden yksinyrittäjien määrä, joilla ei ole kasvutavoitetta, on yli kaksi ja puoli kertaa suurempi kuin kasvutavoitteettomien muiden pk-yritysten. Kun samaan aikaan barometri osoittaa, että kasvuhakuisten yksinyrittäjien näkymät ovat jopa paremmat kuin muiden pk-yritysten, olisi ensiarvoisen tärkeää löytää kannustimet, joilla yksinyrittäjien kasvuhakuisuus saataisiin nousuun.

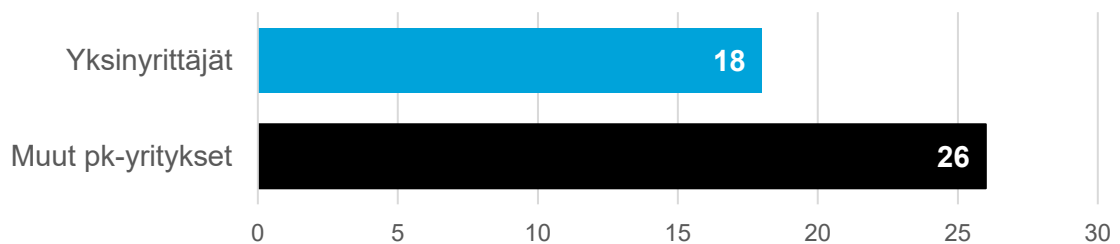
Kuva 9: Kasvuhakuisuus yksinyrittäjillä toimialoittain, %



### 3.2 Kansainvälistyminen

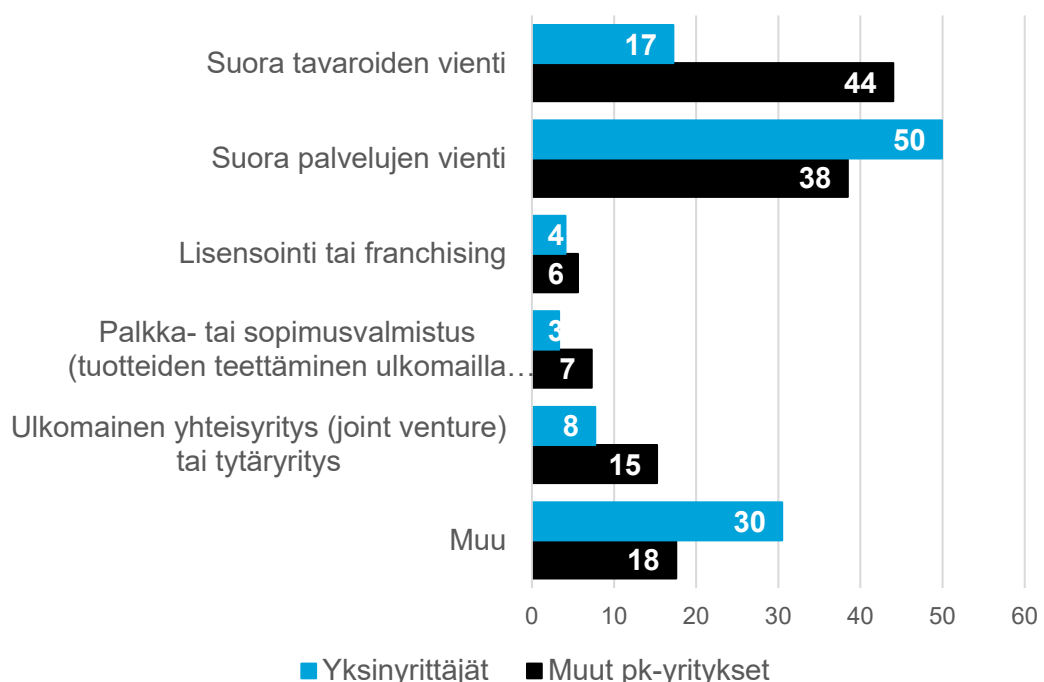
Kansainvälisyys on usealle pk-yritykselle avain menestykseen. Monella toimialalla Suomen kotimarkkinat ovat suhteellisen rajalliset, joten kasvua on haettava ulkomailta. Kansainvälisille markkinoille lähteminen ja siellä menestyminen on suuri ponnistus yksinyrittäjälle tai muulle pk-yritykselle. Kansainvälisessä kilpailussa pärjäävät yritykset ovat keskimääräistä tuottavampia ja sitä kautta kasvavat nopeammin.

Kuva 10: Yritysten liiketoiminta ulkomailla, %



Yhteensä 18 prosentilla yksinyrittäjistä on liiketoimintaa ulkomailla. Osuus ei vaihtelee suuresti toimialojen välillä, mutta kaupassa ja palveluissa yksinyrittäjät toimivat hieman useammin kansainvälisen kaupan piirissä kuin teollisuudessa ja rakentamisessa. Tämä on selvä ero suhteessa muihin pk-yrityksiin, joissa erot toimialojen välillä on kohtuullisen suuret. Selvin ero yksinyrittäjien ja muiden pk-yritysten kansainvälistymisasteessa on teollisuudessa. Teollisuuden yksinyrittäjistä 15 prosentilla on kansainvälistä toimintaa, kun muissa pk-yrityksissä osuus on lähes puolet.

Kuva 11: Viennin tai liiketoiminnan muodot yksinyrittäjillä, % \*/

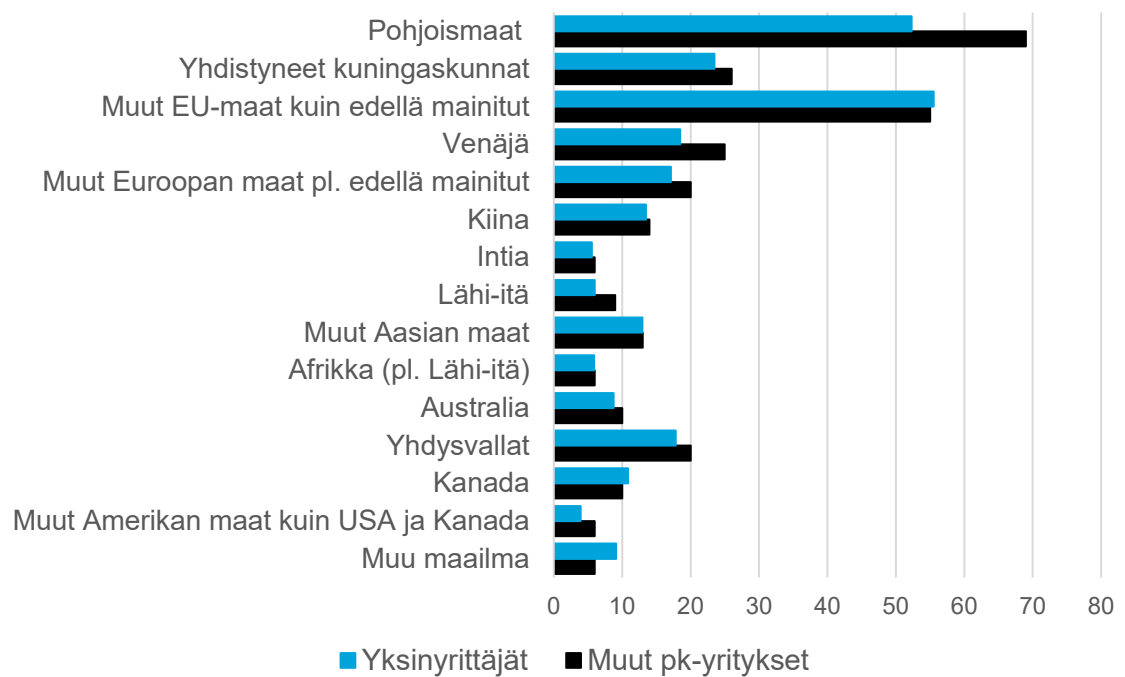


\*/ Vastaajat ovat voineet valita useamman kuin yhden vaihtoehdon.

Voimakkaasti kasvuhakuiset yksinyrittäjät erottuvat selvästi joukosta kansainvälistymisessä: niistä 40 prosentilla on kansainvälistä liiketoimintaa. Kasvuhakuisten yritysten joukossa vastaava osuus on jo selvästi alhaisempi. Voimakkaasti kasvuhaluisten yritysten joukosta kuudenneksella on myös suoraa vientiä. Tulokset tukevat sitä, että viennin edistäminen tukee kasvua. Vastaavasti niiden yksinyrittäjien joukossa, joilla kasvutavoitteita ei ole, vain noin 10 prosenttia yksinyrittäjistä on kansainvälistynyt.

Ulkomaankauppaa harjoittavista yksinyrittäjistä 52 prosentilla liikekumppani toimii muissa Pohjoismaissa. Vaikka luku on alhaisempi kuin muilla pk-yrityksillä, Pohjoismaat ovat tärkeä markkina-alue suomalaisille yksinyrittäjille. Euroopan unioni on luonnollisesti myös merkittävä markkina-alue. Maantieteellisesti etäämmällä siirryttäessä maiden rooli markkina-alueina pienenee.

Kuva 12: Yksinyrittäjien ja muiden pk-yritysten markkina-alueet ulkomailla, % \*/



\*/Vastajat ovat voineet valita useamman kuin yhden vaihtoehdon.



### 3.3 Kansainvälistymispalvelujen käyttäminen yksinyrittäjissä

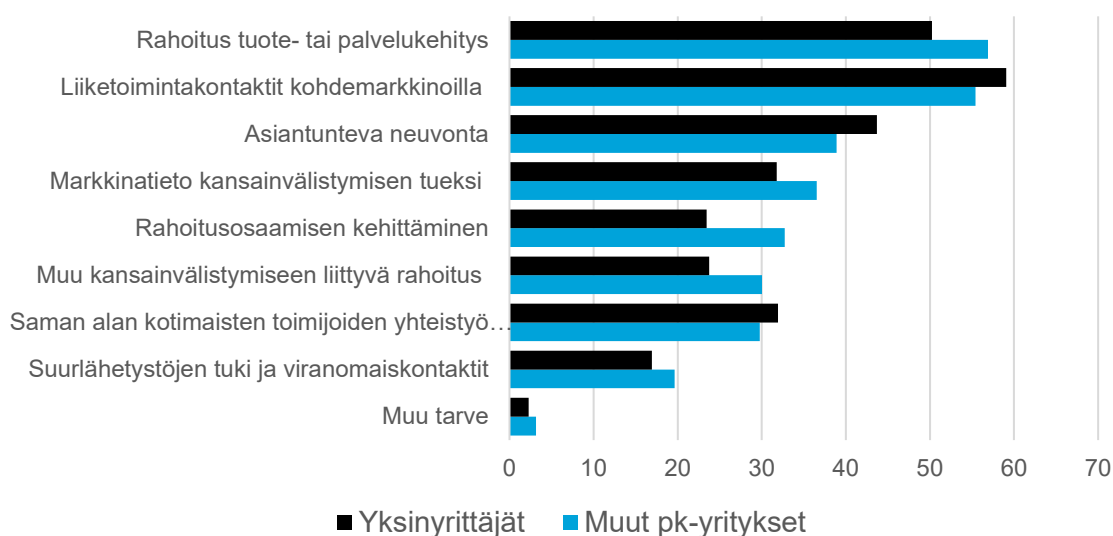
Yksinyrittäjille on tarjolla kansainvälistymispalveluita useassa lähteessä. Järjestelyllä on omat etunsa, sillä usein yritysten tarpeet kansainvälistymisasi- oissa poikkeavat paljon toisistaan. Joissain tapauksissa tarvitaan maastietoa kohdemaista, kun toisinaan taas tarvitaan hyvinkin yksityiskohtaista rahoitukseen liittyvää tietoa. On tärkeä huolehtia siitä, että julkisin varoin ylläpidettävät palvelut ovat tehokkaita ja päällekkäisyyksiä vältetään.

Koska kotimarkkinoille keskittyvät yritykset eivät tarvitse kansainvälistymispalveluja, niistä kysyttiin vain kansainvälisesti toimivilta yksinyrittäjiltä. Rahoitukseen liittyvissä asi- oissa Business Finlandin ja Finnveran palvelut ovat käytetyimpiä. Toimialoista teollisuu- dessa on suhteellisesti eniten tarvetta kansainvälistymispalveluille. Voimakkaasti kasvu- hakuiset yksinyrittäjät käyttävät kaikkia kansainvälistymispalveluita selvästi muita enem- män. Tulokset kokonaisuudessaan osoittavat kyseisten palveluiden tarpeellisuuden. On ensiarvoisen tärkeää kertoa niistä yksinyrittäjille entistä tehokkaammin.

Yksinyrittäjät ovat varsin tyytyväisiä saamiinsa kansainvälistymispalveluihin. Esimerkiksi 79 prosenttia yksinyrittäjistä kertoo saaneensa Business Finlandin rahoituspalveluista kaikki tarvittavat palvelut ja 49 prosenttia yksinyrittäjistä kertoo saaneensa Finnveran ra- hoituspalveluista kaikki tarvittavat palvelut. Tämän lisäksi 19 prosenttia koki palvelut hyö- dyllisiksi, vaikka he olisivatkin tarvinneet myös muita palveluja. Suurlähetystöistä saatui- hin palveluihin on myös oltu tyytyväisiä, vaikka kysymysten kirjo on varmasti laaja.

Seuraavan vuoden kuluessa noin 10 prosenttia yksinyrittäjistä ilmoittaa tarvitsevansa kansainvälistymispalveluja. Voimakkaasti kasvuhakuisilla yksinyrittäjillä tarve on nelinker- tainen. Toimialoista teollisuudessa ja kaupassa tarve on suurinta. Palveluittain tarkastel- tuna suurin tarve on rahoituksesta ja tuote- tai palvelukehitykseen liittyvistä palveluista. Yhtä merkittävä tarve on liiketoimintakontaktien luominen kohdemarkkinoilla. Yksinyrittä- jien kannalta on olennaista, että apua ja mahdollisuuksia tarjotaan esimerkiksi messupal- veluiden hyödyntämisessä. Myös asiantuntevalle neuvonnalle on suuri tarve.

Kuva 13: Kansainvälistymispalveluiden tarve seuraavan 12 kuukauden aikana, %



### 3.4 Yksinyrittäjien kehittämistarpeet ja -esteet

Kansainvälistyneessä liiketoimintaympäristössä yritysten toimintaedellytykset muuttuvat nopeasti. Tämän seurauksena yritysten on kehityttävä jatkuvasti, jotta ne voivat menestyä ja pärjätä kilpailussa.

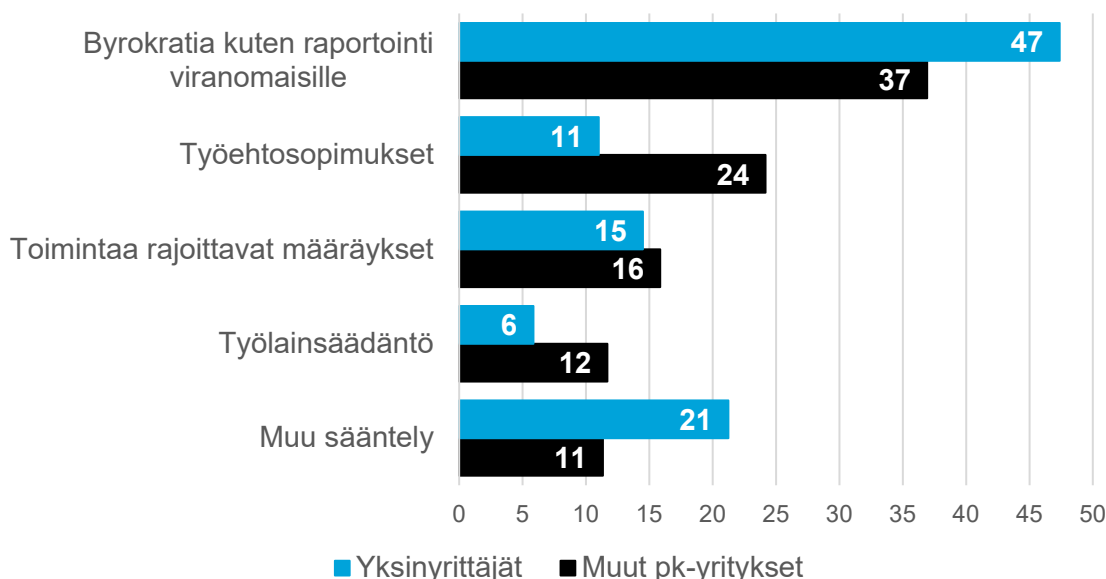
Kehittämistarpeista kertoneet yksinyrittäjät kokevat, että eniten kehittämistä on myynnissä ja markkinoinnissa. Kaikista yrityksistä 45 prosenttia kokee, että ne voisivat kehittää myynnin ja markkinoinnin osaamista. Erityisesti kasvuhakuiset yksinyrittäjät haluaisivat kehittää markkinointiosaamistaan. Toimialoista erityisesti kaupan alan yritykset kokevat kyseisen osaamisen puutteen pullonkaulaksi.

Seuraavaksi eniten tarpeita yksinyrittäjillä on yhteistyön ja verkostojen kehittämisessä. Tämän osa-alueen kehittäminen on yksinyrittäjille selvästi tärkeämpää kuin muille pk-yrityksille. Rahoitusmarkkinoiden sääntelyn lisääntyminen ja kireys ovat saaneet aikaan sen, että entistä useampi yritys kokee keskeisenä tarpeena kehittää rahoitus- ja talousosaamistaan.

Kasvuhakuisimmista yksinyrittäjistä suurin osa tunnistaa kehittämistarpeita. Tällaisissa yrityksissä erityisesti kansainvälistymistä ja rahoitusta pidetään keskimääräistä useammin tärkeimpinä kehittämisen kohteina. Lisäksi johtaminen ja yrityksen hallitustyöskentely ovat kasvuhakuisimmissa yrityksissä hieman keskimääräistä useammin kehittämisen kohteena.

Yritystoiminnan sääntely on yksinyrittäjille selvästi suurempi kehittämisen este kuin muille pk-yrityksille. Lisäksi talouden epävarmuuden kasvaessa merkittäväksi yritysten kehittämisesteiksi ovat nousseet sekä yleinen suhdannetilanne että kustannustason nousu. Myös kilpailutilanne on nousseet entistä suuremmiksi esteiksi yrityksen kehittämiseksi.

Kuva 14: Yritystoiminnan sääntelystä johtuvat kehittämisen esteet, %



## 4. Toimintaympäristö

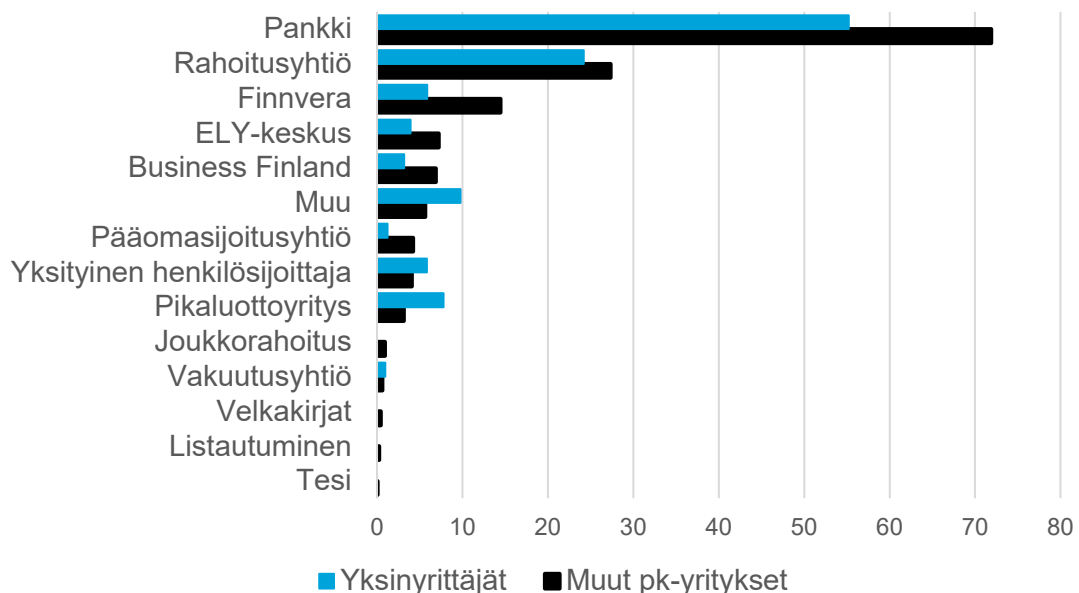
### 4.1 Yksinyrittäjien rahoitus

Tiukentunut pankkitoiminnan sääntely, normaalia vähäisempi luottojen kysyntä sekä yritysten heikentynyt luottokelpoisuus näkyvät yksinyrittäjien ulkoisen rahoituksen käytössä. Barometrin mukaan harvemmallakin kuin joka neljännellä yksinyrittäjällä on lainaa pankista tai muusta rahoituslaitoksesta.

Lähes joka kymmenes yksinyrittäjä kertoi, että ei ole hakenut rahoitusta viimeisen 12 kuukauden aikana, vaikka sille olisi ollut tarvetta. Luku on suuri verrattuna siihen, että rahoitusta hakeneista yrityksistä ainoastaan kaksi prosenttia kertoi saaneensa kielteisen rahoituspäätöksen. Vaikuttaa siltä, että osa rahoitusta tarvitsevista yksinyrittäjistä jättävät hakematta sitä. Syynä ovat ensisijaisesti kireät vakuusvaatimukset, korkea oman pääoman vaatimus ja yllättäen myös näkemys rahoituksen korkeasta hinnasta.

Yritysrahoituksen rakenne muuttuu hyvin hitaasti. Pankkikeskeisyys on yksinyrittäjien rahoituksessa edelleen yleisintä. Finnveran rooli pankkilainojen tärkeimpänä vaihtoehtona ja täydentäjänä on säilynyt ennallaan: viidennes rahoituksen hakua suunnittelevista kertoo kääntyvänsä Finnveran puoleen.

Taulukko 15: Ulkoisen rahoituksen lähteet, % \*/

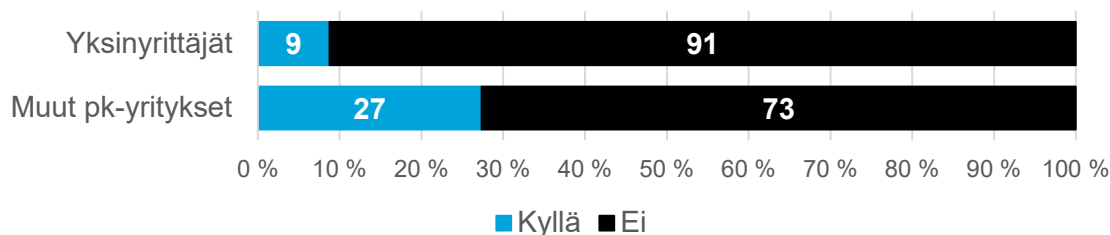


\*/ Vastaajat ovat voineet valita useamman kuin yhden vaihtoehdon.

Barometrin tulokset osoittavat, että yritysrahoitus on vähitellen monipuolistumassa. Tämä on tärkeää, sillä perinteisen pankkirahoituksen saatavuus yrityksille voi hankaloitua. Siksi on hyvä saada uudenlaisia rahoitusmuotoja pk-yrityksille.

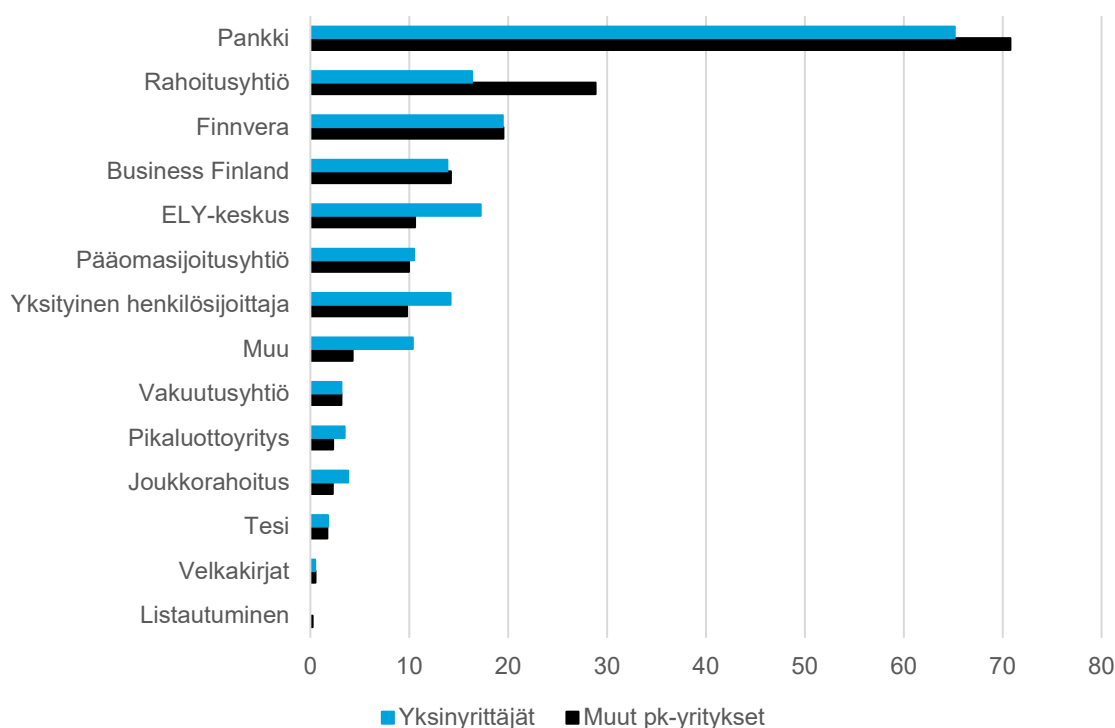
Haastavaksi tilanteen tekee se, että uusista rahoituslähteistä suositaan ovat eniten lisänneet pikaluottoyritykset, joita on käyttänyt kahdeksan prosenttia yksinyrittäjistä. Ne tarjoavat rahoitusta hyvin vaihtelevin ehdoin, ja osalla korot ovat erittäin korkeat. Pikaluottoyritysten yritysloainoissa korkotasoa ei ole samalla tavalla rajoitettu kuin kuluttajille annettavassa rahoituksessa.

Kuva 16: Ulkoisen rahoituksen ottamisaikomukset, %



Yksinyrittäjistä ainoastaan joka kymmenes aikoo hakea rahoitusta seuraavien 12 kuukauden aikana. Toimialojen väliset erot eivät ole suuria, mutta kaupassa ja teollisuudessa rahoituksen hakuaikomukset ovat hieman korkeammat kuin rakentamisessa ja palveluissa. Rahoituksenhakuaikomusten taustalla näkyy talouskasvun hiipuminen ja siitä seuraava investointiaktiiviteetin vaimeneminen. Positiivista kuitenkin on se, että rahoitusta käyttöpääomaksi hakevien osuus on säilynyt alhaisella tasolla. Niistä yksinyrittäjistä, jotka aikovat hakea rahoitusta, yhdeksän prosenttia hakee sitä yrityksen heikosta tilanteesta johtuvaksi käyttöpääomaksi.

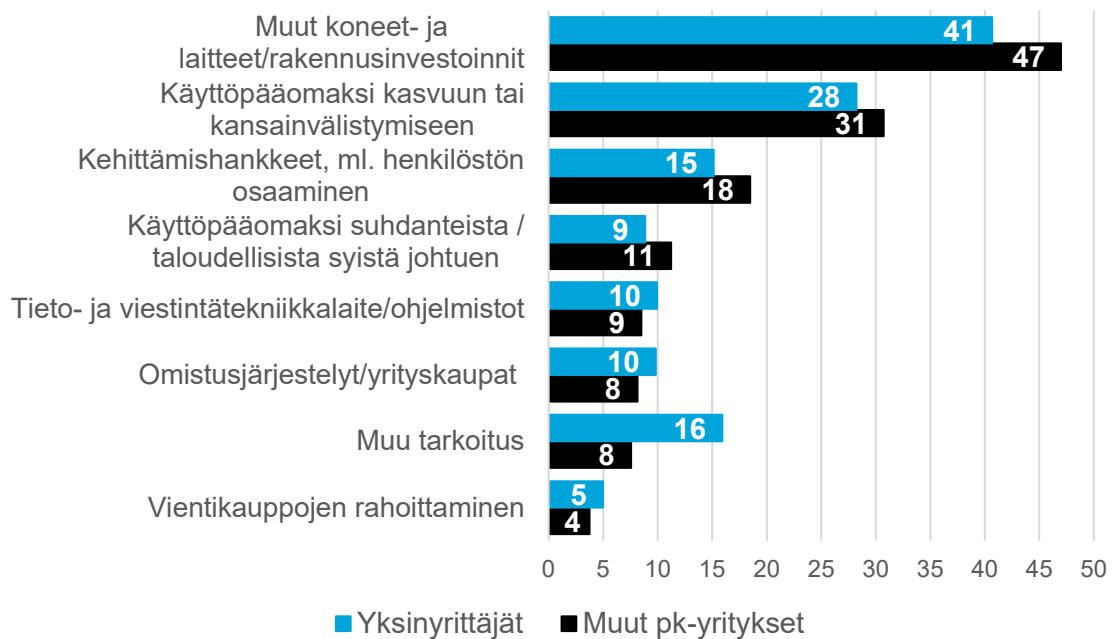
Kuva 17: Ulkoisen rahoituksen aiotut lähteet, % \*/



\*/ Vastaajat ovat voineet valita useamman kuin yhden vaihtoehdon.

Kone- ja laiteinvestointeihin rahoitusta aikoo hakea 41 prosenttia ulkoisen rahoituksen lisäystä suunnittelevista. Positiivista on havaita, että yksinyrittäjien kasvu ja kansainvälistymishankkeet ovat edelleen merkittäviä syitä hakea rahoitusta.

Kuva 18: Ulkoisen rahoituksen käyttötarkoitus, % yrityksistä, jotka aikovat ottaa rahoitusta seuraavan 12 kuukauden aikana \*/



\*/ Vastaajat ovat voineet valita useamman kuin yhden vaihtoehdon.

Pankkien riskiottokyvyn leikkaaminen sääntelyllä on pakottanut julkisen sektorin kantamaan enemmän riskiä. Osa tätä uutta järjestelmää ovat EU:n tarjoamat laina- takaus- ja sijoitusvälineet, kuten vuonna 2015 käynnistyneen Euroopan investointiohjelman myötä perustetun Euroopan strategisten investointien rahaston pk-yrityslainojen takausohjelmat.

Barometrin tulosten mukaan nämä EU:n tarjoamat laina-, takaus- ja sijoitusvälineet ovat toistaiseksi hyvin tuntemattomia suomalaiselle yksinyrittäjille. Ainoastaan 0,2 prosentti yksinyrittäjistä ilmoitti hyödyntäneensä näitä rahoitusvälineitä viimeisen 12 kuukauden aikana.

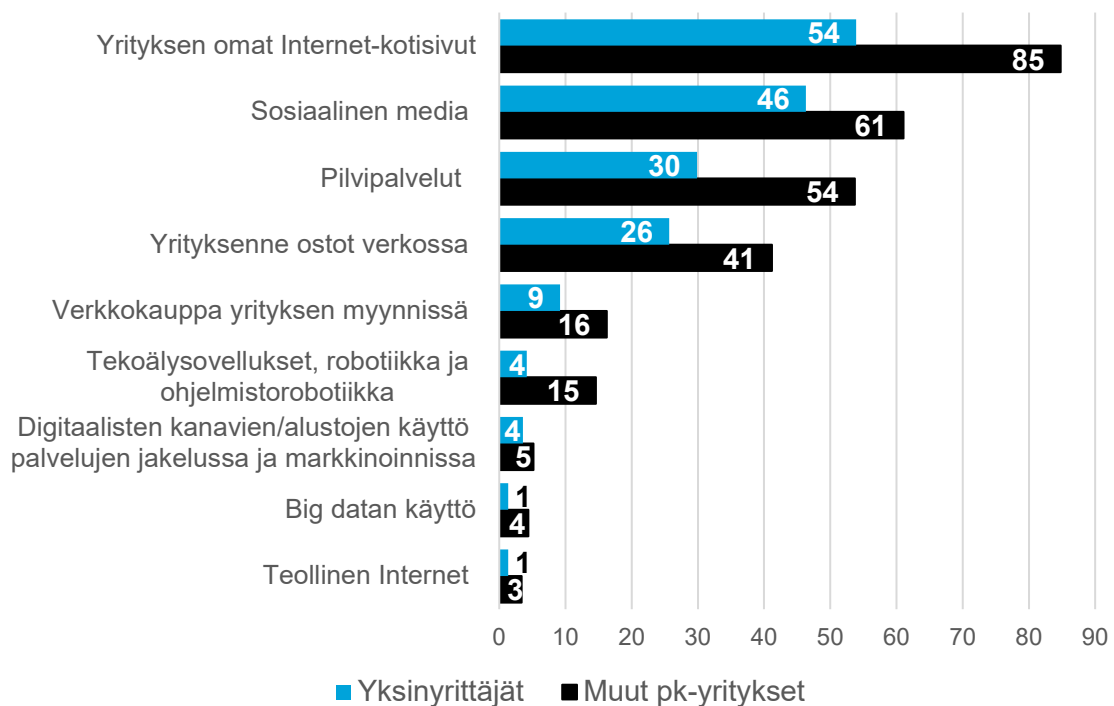
Yksi suuri ongelma on rahoitusvälineiden heikko tunnettuus. Neljä viidestä yksinyrittäjästä ei tunne näitä välineitä ollenkaan ja vain kolme prosenttia ilmoittaa tuntevansa ne vähintäänkin melko hyvin. Haastavaksi tilanteen tekee se, että jopa kasvuhakuisimpien ja siten potentiaalisimmin EU:n tarjoamia laina-, takaus- ja sijoitusvälineet hyödyntävien yksinyrittäjien keskuudessa näiden välineiden kohtuullinen tunnettuus jää viiteen prosenttiin.

## 4.2 Digitaalisuus liiketoiminnassa

Yritysten toimintaedellytykset muuttuvat yhteiskunnallisten muutosten seurauksena. Yksinyrittäjien on kehityttävä, jotta ne menestyisivät ja pärjäisivät kilpailussa. Uudet teknologiat, digitaaliset työkalut ja toimintatavat ovat tuoneet uuden ulottuvuuden yritysten näkyvyyden parantamiseen sekä liiketoimintatapojen ja -prosessien kehittämiseen.

Yksinyrittäjistä 54 prosentilla on käytössään verkkosivut. Kaupan alalla niiden hyödyntäminen on yleisintä. Etenkin kasvuhakuisilla yrityksillä omat kotisivut ovat keskeinen osa näkyvyyttä. Niistä 81 prosentilla on yritysprofiili internetissä. Yksinyrittäjillä kotisivujen osuus on selvästi alhaisempi kuin muilla pk-yrityksillä. Sosiaalisessa mediassa toimii yksinyrittäjistä 46 prosenttia ja pilvipalvelut ovat käytössä 30 prosentilla. Sosiaalisen median käyttö on yleisintä teollisuudessa ja pilvipalveluita käyttävät palveluyritykset.

Kuva 19: Digitaalisten työkalujen ja palvelujen käyttö, %



Yksinyrittäjät käyttävät yhä enemmän internetiä ostojen tekemiseen. Barometrin mukaan 26 prosenttia tekee ostoja verkon kautta. Verkkokauppa on osana liiketoimintaa kuitenkin vain yhdeksällä prosentilla yrityksistä. Palveluissa ja kaupassa tämä on yleisintä. Verrattaessa yksinyrittäjiä ja muita pk-yrityksiä havaitaan se, että yksinyrittäjien digitalisoituminen on selvästi vähäisempää.

Digitaalisuuden tuomat hyödyt ovat yksinyrittäjille selvät. Yritykset pitävät digitaalisuuden tuomia mahdollisuuksia useimmilla liiketoiminnan osa-aleille merkittävänä tai kohtalaisen merkittävänä. Yrityskuvan vahvistaminen ja uusien asiakkaiden tavoittaminen ovat näistä keskeisempiä. Asiakaspalvelun ja kannattavuuden parantumista sekä liiketoiminta prosessien tehostumista pidetään myös tärkeinä.

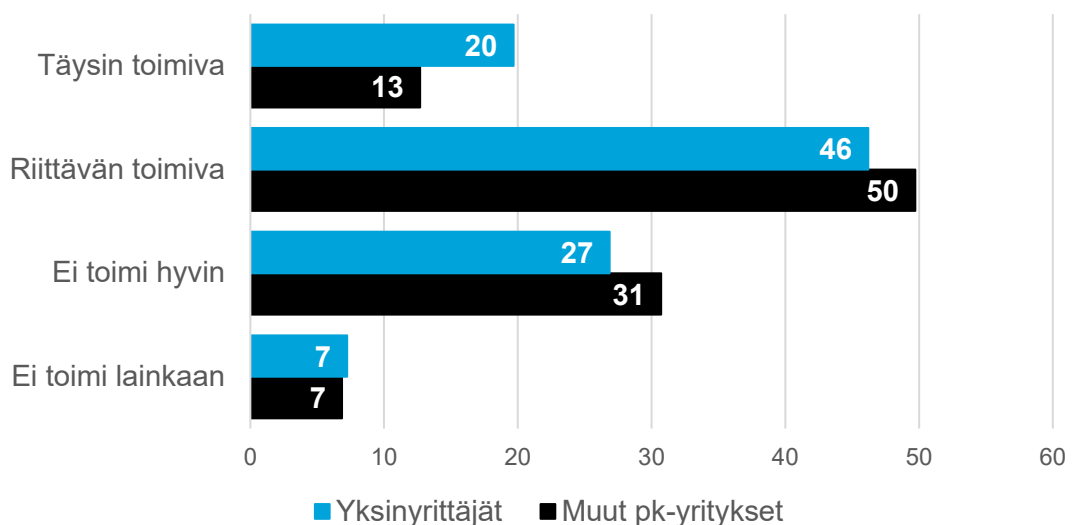
### 4.3 Työmarkkinoiden toimivuus ja kehittäminen

Yksinyrittäjiltä kysyttiin, ovatko ne velvollisia noudattamaan työehtosopimusta. Kaikista vastaajista neljä prosenttia on velvollisia noudattamaan tes-sopimuksia, koska ne kuuluvat työnantajaliittoon. Yrityksistä 26 prosenttia joutuu noudattamaan sopimuksia yleissitovuuden perusteella ja 70 prosentilla ei ole tätä velvollisuutta.

Yksinyrittäjiltä kysyttäessä 20 prosenttia on sitä mieltä, että nykyinen sopimusjärjestelmä toimii täysin ja 46 prosenttia pitää järjestelmää riittävän toimivana. Yksinyrittäjistä 27 prosentin mukaan järjestelmä ei toimi hyvin ja seitsemän prosenttia heistä vastaa, että nykyinen sopimusjärjestelmä ei toimi lainkaan.

Mielenkiintoista on, että erittäin tyytymättömien kohdalla osuudet ovat likimain yhtä suuret riippumatta yrityksen koosta. Tärkeä havainto on voimakkaasti kasvuhakuisten yksinyrittäjien tyytymättömyys nykyiseen sopimusjärjestelmään: 14 prosenttia niistä on sitä mieltä, että järjestelmä ei toimi lainkaan. Muiden pk-yritysten osuus jää alhaisemmaksi, eli 11 prosenttiin. Tämän perusteella voidaan sanoa, että yksinyrittäjän kasvulle toimintonsa työehtosopimusjärjestelmä voi olla suurempi haaste kuin muille pk-yrityksille.

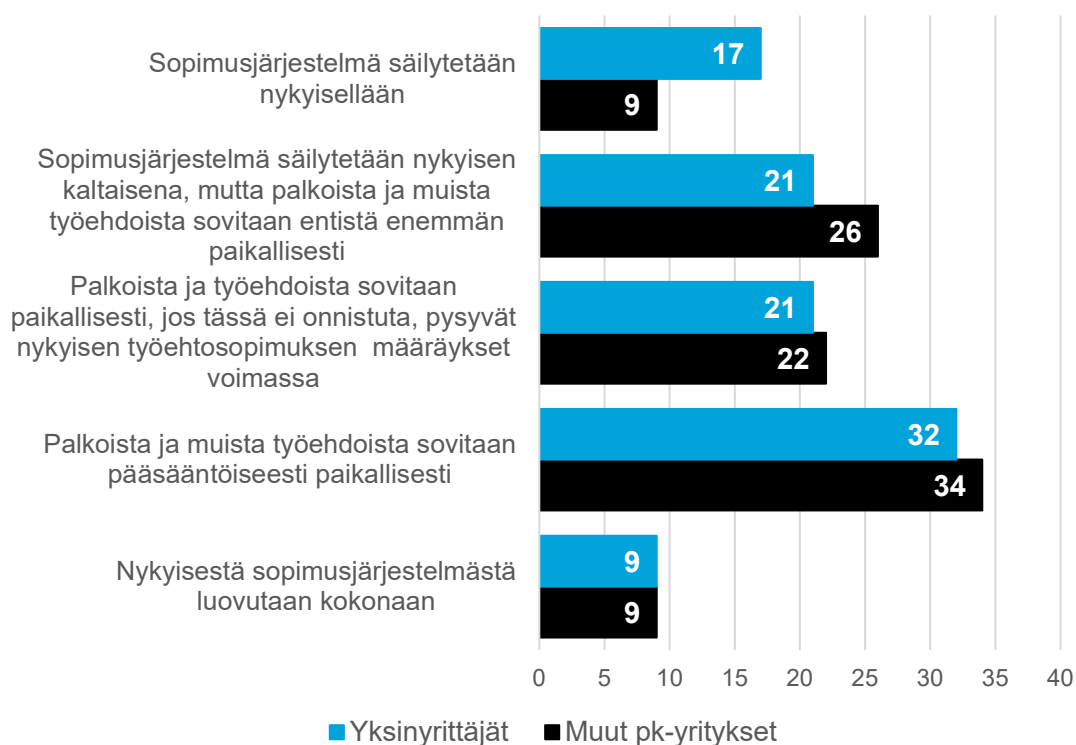
Kuva 20: Työehtosopimusten toimivuus, %



Miten työehtojen sopimisjärjestelmää pitäisi yksinyrittäjien näkökulmasta kehittää? Yhdeksän prosenttia yrityksistä haluaisi luopua nykyisestä sopimusjärjestelmästä kokonaan. Kolmannes haluaisi sopia työehdoista ja palkoista pääsääntöisesti paikallisesti. Viidennes yksinyrittäjistä haluaisi sopia palkoista ja työehdoista paikallisesti ja jos tässä ei onnistuta, niin nykyiset työehtosopimuksen määräykset muodostaisivat tien eteenpäin. Samoin viidennes yksinyrittäjissä haluaisi sopia palkoista ja työehdoista entistä enemmän paikallisesti ja 17 prosenttia haluaisi säilyttää järjestelmän nykyisellään.

Voimakkaasti kasvuhakuisten yksinyrittäjien joukossa 34 prosenttia haluaa paikallisen sopimisen normiksi ja 18 prosenttia haluaisi luopuvan sopimusjärjestelmästä kokonaan. Näyttää siis siltä, että nykyisen järjestelmän joustamattomuus korostuu yrityksen kasvuvaiheessa.

Kuva 21: Työehtosopimusten kehittämistarpeet, %





## 5. Yksinyrittäjien suhdannenäkymät alueittain

