

TEM oppaat ja muut julkaisut • 12/2016

Kansainväliset pk-yritykset

Syksy 2016



Työ- ja elinkeinoministeriö
Arbets- och näringsministeriet

Työ- ja elinkeinoministeriö
Konserniohjausyksikkö
Samuli Rikama
PL 32, 00023 Valtioneuvosto
Puh. 029 516 001
www.tem.fi

TEM oppaat ja muut julkaisut 12/2016
ISSN 2342-7922 (verkkojulkaisu)
ISBN 978-952-327-153-1

Taitto: TEM, syyskuu 2016

Sisältö

Johdanto	5
Tutkimusaineisto	6
Keskeiset viestit pk-yritysten kansainvälistymisen näkökulmasta	8
1 Kansainvälisten pk-yritysten profilointia	10
2 Suhdannenäkymät kohenemassa	13
3 Kansainvälistymisen mallit ja kohdemaat	15
4 Kansainvälistymispalvelujen käyttö ja rahoitus	18
5 Kehittämisen esteet	21
Liite 1	23

Johdanto

Suomen Yrittäjät, Finnvera Oyj sekä työ- ja elinkeinoministeriö tekevät yhteistyössä pienten ja keskisuurten yritysten toimintaa ja taloudellista toimintaympäristöä kuvaavan Pk-yritysbarometrin kaksi kertaa vuodessa. Barometri julkistetaan sekä valtakunnallisena että alueellisina raporteina. Tiedonkeruusta vastaa Taloustutkimus Oy.

Valtakunnallisessa raportissa tuloksia käsitellään koko pk-sektorin näkökulmasta ja myös päätoimialoittain teollisuuteen, rakentamiseen, kauppaan ja palveluihin jaoteltuna. Alueraporteissa kehitystä verrataan erityisesti kyseisen alueen yritysten ja koko maan välillä.

Syksyn 2016 pk-yritysbarometri perustuu lähes 6 000 pk-yrityksen edustajan vastauksiin ja kuvaa kattavasti suomalaisten pk-yritysten käsityksiä taloudellisen toimintaympäristön muutoksista sekä yritysten liiketoimintaan ja kehitysnäkymiin vaikuttavista tekijöistä.

Tutkimusaineisto

Tämän tutkimuksen otantalähteenä on käytetty Tilastokeskuksen toimialaluokitusta TOL 2008, Fonecta Kohdistamiskone –yritysrekisteriä sekä Suomen Yrittäjien jäsenrekisteriä, joista otanta on tehty kiintiöidyllä satunnaisotannalla. Otoksessa on kiintiöity yritysten toimiala, kokoluokka ja sijainti.

Vastaajajoukon muodostaa noin 6 000 kohderyhmän vaatimukset täyttävää pk-yrityksen edustajaa. Tiedonkeruumenetelmänä on käytetty internetkyselyä. Vastaajat kutsuttiin kyselyyn sähköpostitse tai puhelimitse heinä-elokuun 2016 välisenä aikana.

Tutkimustuloksissa aineisto on painotettu vastaamaan yritysten todellista toimiala- ja aluejakaamaa. Painotettua otoskokoä käytetään laskentaperusteena, koska tällöin otoksen perusteella lasketut tulokset voidaan yleistää koskemaan koko tutkimuskohteena olevaa pk-sektoria.

Tässä raportissa käsitellään pk-yrityksiä **kansainvälistymisen näkökulmasta**, jossa kiinnostuksen kohteena on Suomesta ulkomaille tapahtuva kansainvälistyminen. Lisäksi erikseen verrokkityhmänä tarkastellaan **voimakkaasti kasvuhakuisia** yrityksiä. Nämä luokat on määritelty alla.

Kansainvälisillä yrityksillä tarkoitetaan yrityksiä jotka ilmoittivat harjoittavansa ainakin yhtä seuraavista toimista:

1. Suora vienti (oman myyntikonttorin tai ulkomaisen edustajan kautta)
2. Lisensiointi tai franchising
3. Palkka- tai sopimusvalmistus (tuotteiden teettäminen ulkomailta yrityksenne omalla merkillä)
4. Ulkomainen yhteisyritys (joint venture) tai tytäryritys

Kansainvälisiä yrityksiä aineistossa oli 948.

Tässä raportissa **kasvuhakuisilla yrityksillä** tarkoitetaan sellaisia yrityksiä, joiden edustaja on kyselyssä valinnut vaihtoehdon ”olemme voimakkaasti kasvuhakuinen” vaihtoehdoista

- Olemme voimakkaasti kasvuhakuinen
- Pyrimme kasvamaan mahdollisuuksien mukaan
- Pyrimme säilyttämään asemamme (ja tämä edellyttää kasvua)
- Yrityksellämme ei ole kasvutavoitteita
- Yrityksemme toiminta loppuu seuraavan vuoden aikana

Määritelmän mukaisissa kasvuhakuisissa pk-yrityksissä toimivia vastaajia on tässä tutkimuksessa 643.

Näillä vastaajamäärillä tulosten virhemarginaali on noin 5 prosenttia suuntaansa.

Raportti sisältää joitain laskelmia, joissa edellä mainitut vastaajat on jaettu toimialoittain pienempiin joukkoihin. Kyseisten tulosten osalta on huomioitava, että vastaajamäärä ei aina riitä antamaan luotettavaa, vaan pelkästään suuntaa antavaa kuvaa todellisesta tilanteesta.

Raportissa käytetty toimialajaottelu on seuraava (suluissa kaksinumeroiset TOL luokat): Teollisuus (01–39), Rakentaminen (41–43), Kauppa (45–47), Osaamisintensiiviset palvelut KIBS (61–66, 69–74, 82, 85), Muut palvelut (49–60, 68, 75–81, 84, 86–96). Jos jokin toimialaluokka puuttuu edellisestä listauksesta, se tarkoittaa, että ko. toimialalta ei ole vastaajia tässä tutkimuksessa.

Kaikkien kuvien lähteenä on pk-yritysbarometri. Kuvissa termi 'kasvuhakuiset' tarkoittaa voimakkaasti kasvuhakuisia yrityksiä, sekä 'kansainväliset' kansainvälisiä pk-yrityksiä.

Tämä katsaus löytyy TEM:n julkaisuista: <http://tem.fi/julkaisut>

Helsingissä 15.9.2016

Samuli Rikama

Ekonomisti

Työ- ja elinkeinoministeriö

samuli.rikama(at)tem.fi

Keskeiset viestit pk-yritysten kansainvälistymisen näkökulmasta

Kansainvälisten pk-yritysten profilointia

- Pk-yritysten osuus viennistä on Suomessa selvästi vähäisempää kuin Tanskassa tai Ruotsissa.
- Kansainväliset pk-yritykset harjoittavat vientiä, sopimusvalmistusta, kansainvälistä lisensiointia tai franchising – toimintaa. Yrityksellä voi myös olla tytäryhtiö tai yhteisyritys ulkomailla.
- Kansainväliset yritykset nimensä mukaisesti keskittyvät kansainvälisille markkinoille, joilla lähes puolet näistä yrityksistä ensisijaisesti toimii.
- Yritysten kansainvälistyminen ja kasvuhakuisuus ovat tiiviisti yhteydessä toisiinsa. Kansainvälisistä pk-yrityksistä lähes 30 prosenttia ilmoitti olevansa voimakkaasti kasvuhakuinen, kun vastaava osuus kaikista yrityksistä oli noin 10 prosenttia.
- Kansainväliset yritykset lanseeraavat uusia tuotteita tai palveluja sekä laajentuvat uusille markkinoille lähes kaksi kertaa yleisemmin kuin muut pk-yritykset.

Suhdannenäkymät kohenemassa

- Tuoreessa kyselyssä kaksi yritystä viidestä pk-yrityksestä odotti suhdanteen paranevan seuraavan vuoden aikana, kansainvälistä pk-yrityksistä selvästi useampi eli lähes 60 prosenttia odotti suhdanteiden paranevan.
- Kaikista pk-yrityksistä liikevaihdon kasvuun seuraavan vuoden aikana uskoi jo puolet, kun kansainvälisistä yrityksistä kaksi kolmesta arvioi liikevaihdon kasvavan seuraavan vuoden aikana.
- Sekä kansainvälisistä että voimakkaasti kasvuhakuisista yrityksistä noin puolet odotti viennin kasvavan kun viennin heikkenemistä odotti vain hyvin harva yritys.

Kansainvälistymisen mallit ja kohdemaat

- Kaikista pk-yrityksistä vain noin 13 prosenttia harjoitti vientiä, voimakkaasti kasvuhakuisista noin kolmannes.
- Kansainvälisistä yrityksistä 80 prosenttia vei tuotteita ulkomaille. Ulkomainen yhteisyritys tai tytäryhtiö ulkomailla oli reilulla viidenneksellä kansainvälisistä yrityksistä.

- Noin kolmannes teollisuuden pk-yrityksistä vei tuotteita ulkomaille. Ulkomainen yhteisyritys tai tytäryritys oli vajaalla 10 prosentilla teollisuusyrityksistä.
- EU-maat ovat ylivoimaisesti tärkein kohdealue kansainvälistyville pk-yrityksille kaikilla toimialoilla. Noin 90 prosenttia kansainvälistyneistä yrityksistä ilmoitti EU-maat toimintansa kohteena.
- Venäjä oli EU:n ulkopuolisista maista tärkein kohdeama pk-yrityksille.

Kansainvälistymispalvelujen käyttö ja rahoitus

- Yleisimmin pk-yritykset käyttävät Finnveran ja Tekesin kansainvälistymispalveluja.
- Sekä kansainväliset että voimakkaasti kasvuhakuiset yritykset käyttävät kansainvälistymispalveluja moninkertaisesti keskiverta pk-yrityksiin verrattuna.
- Noin puolet sekä kansainvälisistä että voimakkaasti kasvuhakuisista aikoi käyttää julkisia kansainvälistymispalveluja seuraavan vuoden aikana.
- Mikäli kansainvälistymispalveluja aiottiin hyödyntää, tarvittiin niitä erityisesti rahoitukseen ja neuvontaan, mutta myös markkinatiedon hankintaan.
- Perinteisten kiinteiden investointien sijaan kansainväliset ja voimakkaasti kasvuhakuiset pk-yritykset hakevat rahoitusta muita pk-yrityksiä yleisemmin pehmeisiin investointeihin, kuten kehittämishankkeisiin, ja henkilöstön koulutukseen ja osaamiseen.
- Nimensä mukaisesti rahoitusta hakeneista kansainvälisistä pk-yrityksistä noin joka neljäs haki rahoitusta liiketoiminnan kansainvälistymiseen, voimakkaasti kasvuhakuisista noin viidennes.

Kehittämisen esteet

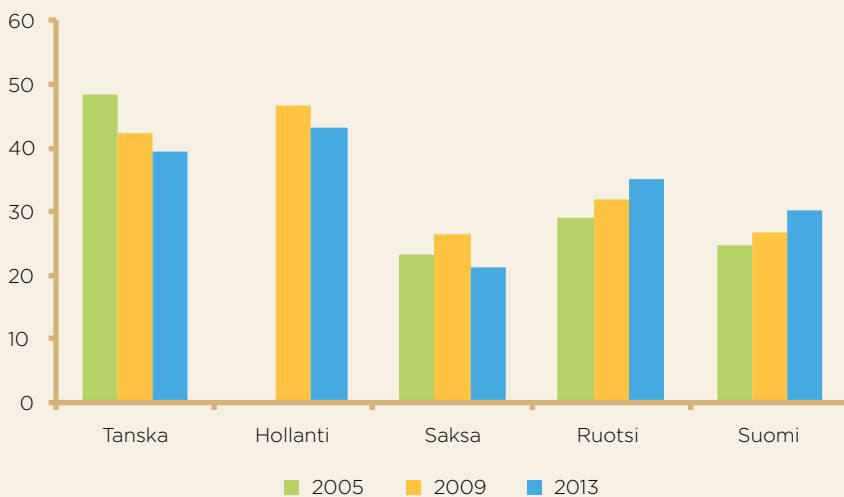
- Ulkopuolisista kehittämisen esteistä yritykset kokivat pahimmiksi yleisen taloustilanteen ja resurssitekijät. Yleinen taloustilanne huoletti selvästi muita pk-yrityksiä harvemmin voimakkaasti kasvuhakuisia ja kansainvälisiä yrityksiä
- Etenkin kansainväliset ja voimakkaasti kasvuhakuiset yritykset kokivat rahoituksen saatavuuden selvästi useammin ongelmaksi kuin muut pk-yritykset.
- Kustannustasossa kansainvälisiä pk-yrityksiä haittasi palkat yleisemmin kuin muita pk-yrityksiä.
- Yritysten sisäisistä tekijöistä selvästi eniten kehittämistarpeita on myynnissä ja markkinoinnissa ja kansainvälisissä pk-yrityksissä vielä keskivertoa yleisemmin.

1 Kansainvälisten pk-yritysten profiointia

Kansainväliset pk-yritykset harjoittavat vientiä, sopimusvalmistusta, kansainvälistä lisensiointia tai franchising – toimintaa. Yrityksellä voi myös olla tytäryhtiö tai yhteisyritys ulkomailla. Suomessa vienti painottuu suuriin yrityksiin. Pk-yritysten osuus Suomen tavaraviennistä on alhainen myös kansainvälisessä vertailussa. Pk-yritykset ovat yritystoiminnan kansainvälistymisen näkökulmasta kuitenkin keskeinen ja huomattavan kasvupotentiaalin yritysjoukko.

Viennistä on yrityskoon mukaan saatavissa karkeasti tulkittavaa vertailutietoa Suomesta suhteessa keskeisiin verrokkimaihin. Pk-yritysten osuus viennistä on Suomessa selvästi vähäisempää kuin Tanskassa tai Ruotsissa. Vuonna 2013 Tanskassa pk-yritysten osuus viennistä oli 40 prosenttia, Ruotsissa 35 ja Suomessa 30 prosenttia. Suomessa ja Ruotsissa pk-yritysten merkitys on kuitenkin kasvanut vuodesta 2005 lähtien kun taas Tanskassa se on laskenut selvästi.

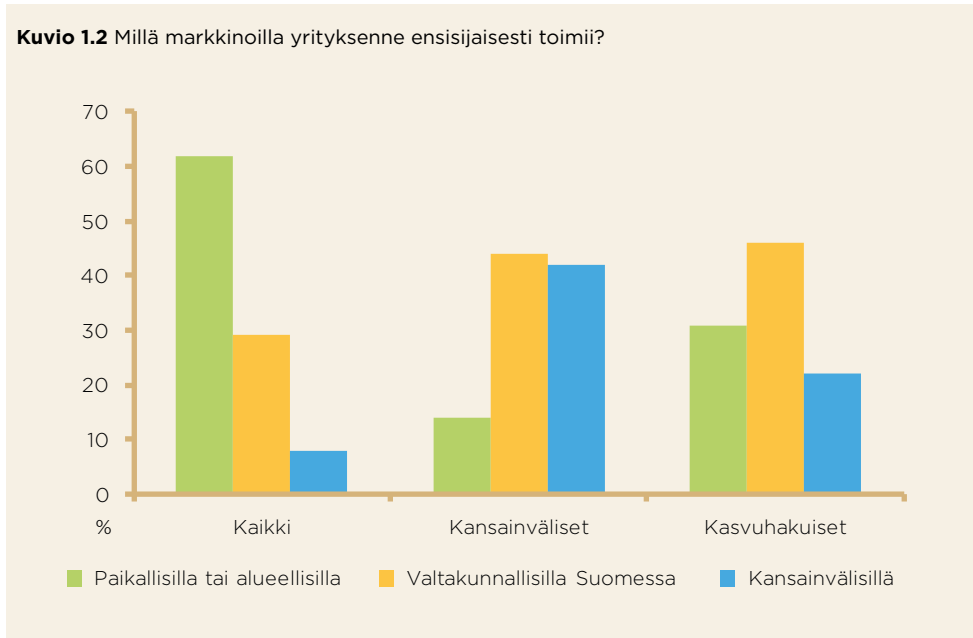
Kuvio 1.1 Pk-yritysten viennin kehitys eri maissa, osuus tavaraviennistä



Lähde: Comext tietokanta

Kansainväliset yritykset nimensä mukaisesti keskittyvät kansainvälisille markkinoille, joilla reilut 40 prosenttia näistä yrityksistä ensisijaisesti toimii. Kaikista pk-yrityksistä vain alle 10 prosenttia ilmoitti toimivansa kansainvälisillä markkinoilla.

Yli 60 prosenttia Suomen pk-yrityksistä toimii ensisijaisesti paikallisilla tai alueellisilla markkinoilla, mutta kansainvälisistä yrityksistä noin 15 prosenttia ilmoitti toimivansa ensisijaisesti paikallisilla tai alueellisilla markkinoilla.



Teollisuusyrityksistä viidennes toimi ensisijaisesti kansainvälisillä markkinoilla.

Osaamisintensiivisillä palvelualoilla osuus oli 13 prosenttia kun muilla toimialoilla kansainvälisillä markkinoilla toimivien yritysten osuus jäi selvästi alle 10 prosenttiin.

Yritysten kansainvälistyminen ja kasvuhakuisuus ovat tiiviisti yhteydessä toisiinsa.

Kansainvälisistä pk-yrityksistä lähes 30 prosenttia ilmoitti olevansa voimakkaasti kasvuhaakuinen, kun vastaava osuus kaikista yrityksistä oli noin 10 prosenttia. Kansainväliset yritykset myös pyrkivät kasvamaan mahdollisuuksien mukaan selvästi muita pk-yrityksiä yleisemmin.

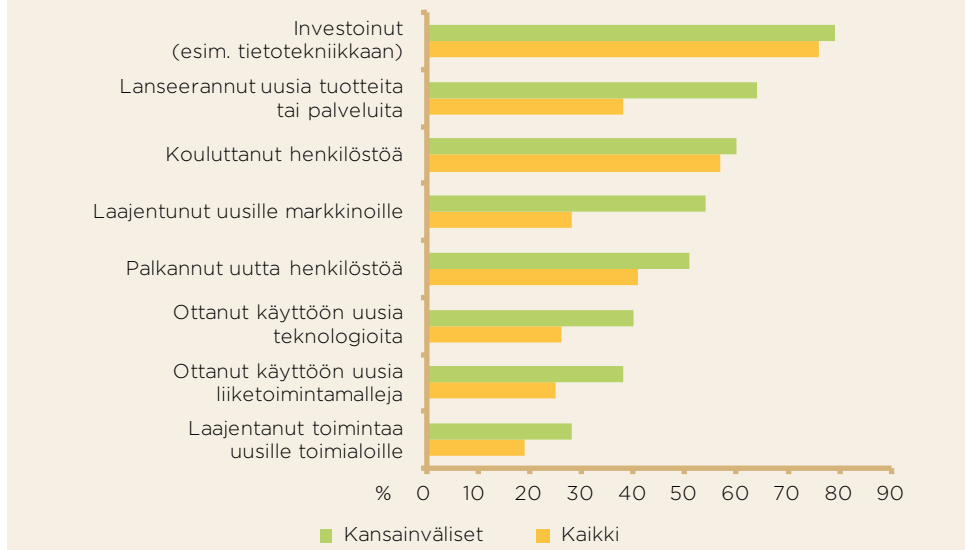
Kuvio 1.3 Kansainvälistyminen ja kasvuhakuisuus



Yritystoimintaan liittyvä uusiutuminen ja kyky soveltaa uusia toimintatapoja ja teknologiaa erotelee yhä selkeämmin yrityksiä ja niiden menestystä tulevaisuudessa. Kansainväliset yritykset profiloituvat uusiutumista kuvaavissa kysymyksissä selvästi muuta pk-yrityskenttää vahvemmin.

Kansainväliset yritykset lanseeraavat uusia tuotteita tai palveluja sekä laajentuvat uusille markkinoille lähes kaksi kertaa yleisemmin kuin muut pk-yritykset. Myös uusia liiketoimintamalleja ja teknologiaa otetaan kansainvälisissä yrityksissä selvästi muita pk-yrityksiä yleisemmin käyttöön.

Kuvio 1.4 Kansainvälistyminen ja uusiutuminen

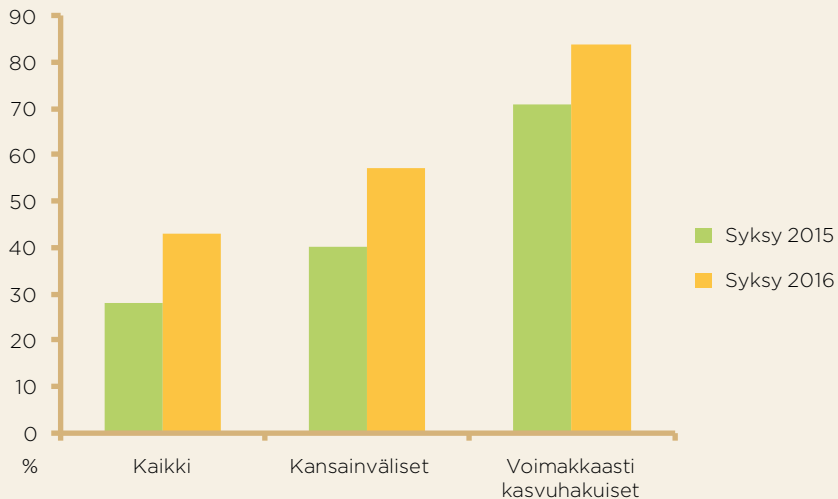


2 Suhdannenäkymät kohenemassa

Kansainvälisten pk-yritysten suhdannekuva seuraavalle vuodelle on selvästi koko pk-yrityksien arviota parempi, mutta ei kuitenkaan yllä lähellekään voimakkaasti kasvuhakuisten yritysten optimismia. Suhdannenäkymät ovat myös kohentuneet selvästi edellisvuoden 2015 syksystä, etenkin kansainvälisillä pk-yrityksillä.

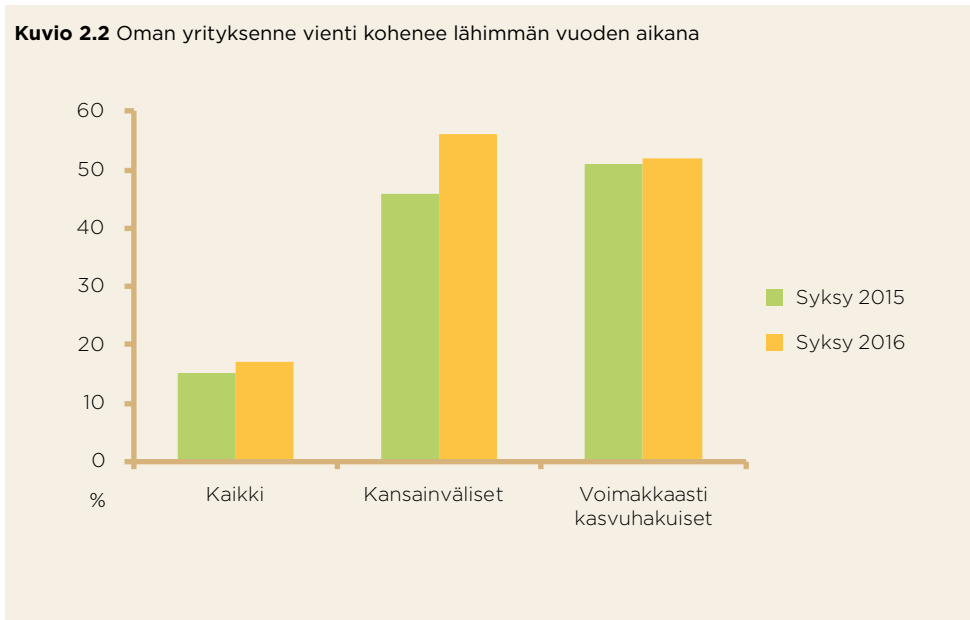
Kaikkien pk-yritysten suhdannenäkymät kohenivat selvästi vuodentakaisesta. Tuoreessa kyselyssä noin kaksi yritystä viidestä pk-yrityksestä odotti suhdanteen paranevan seuraavan vuoden aikana, kansainvälistä pk-yrityksistä selvästi useampi eli lähes 60 prosenttia odotti suhdanteiden paranevan. Suhdanteiden heikkenemiseen uskoi 11 prosenttia pk-yrityksistä, mutta vain 8 prosenttia kansainvälisistä yrityksistä. Suhdanteen heikkenemiseen uskottiin nyt harvemmin kuin vuosi sitten.

Kuvio 2.1 Suhdannenäkymät kohenevat oman yrityksen kannalta lähimmän vuoden aikana



Liikevaihdon kasvuun seuraavan vuoden aikana uskoi jo puolet pk-yrityksistä, kun 14 prosenttia ennakoii liikevaihdon laskua. Kansainvälisistä yrityksistä kaksi kolmesta arvioi liikevaihdon kasvavan seuraavan vuoden aikana ja vain 9 prosenttia yrityksistä ennakoii sen laskevan. Henkilöstön määrää ei kuitenkaan aiota lisätä yrityksissä samaa tahtia kuin liikevaihto kasvaa. Kansainvälisistä yrityksistä lähes 40 prosenttia aikoo lisätä henkilöstöä seuraavan vuoden aikana.

Kuvio 2.2 Oman yrityksenne vieni kohenee lähimmän vuoden aikana



Viennin kehityksestä pk-yrityksillä oli varsin myönteinen käsitys. Sekä kansainvälisistä että voimakkaasti kasvuhakuisista yrityksistä noin puolet odotti viennin kasvavan kun viennin heikkenemistä odotti vain hyvin harva yritys. Odotukset viennin kasvusta ovat kohentuneet etenkin kansainvälisissä pk-yrityksissä vuodentakaisesta selvästi.

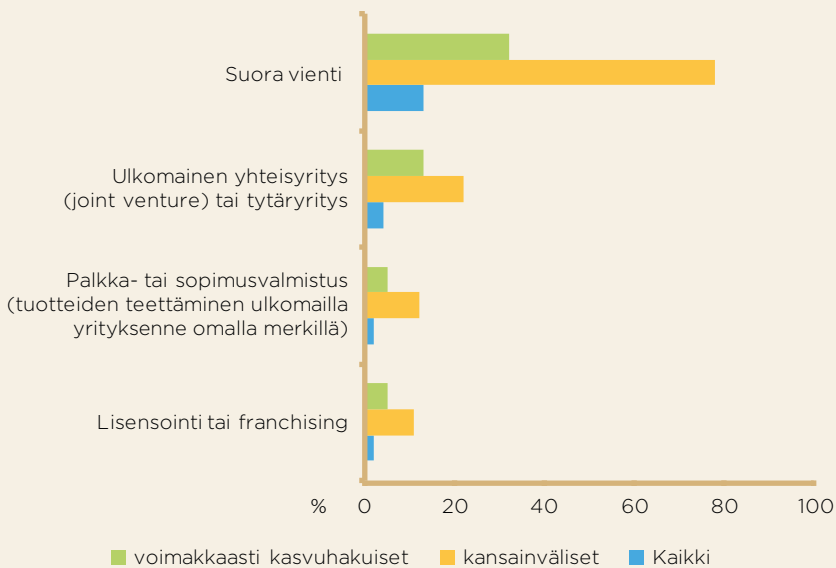
3 Kansainvälistymisen mallit ja kohdemaat

Pk-yritykset kansainvälistyvät tyypillisesti harjoittamalla vientitoimintaa. Kansainvälisistä yrityksistä 80 prosenttia vei tuotteita ulkomaille. Ulkomainen yhteisyritys tai tytäryhtiö ulkomaille oli reilulla viidenneksellä kansainvälisistä yrityksistä.

Kaikista pk-yrityksistä vain noin 13 prosenttia harjoitti vientiä, voimakkaasti kasvuhakuisista noin kolmannes. Tuontia Suomeen harjoitti 18 prosenttia pk-yrityksistä eli se oli huomattavasti vientitoimintaa yleisempää pk-yrityksissä. Tässä julkaisussa kiinnostuksen kohde on kuitenkin Suomesta ulkomaille tapahtuva kansainvälistyminen, johon myös käytetty aineisto viittaa.

Vientiä harjoittavista yrityksistä neljännes ilmoitti saavansa yli puolet liikevaihdostaan viennistä. Vientiä harjoittavista teollisuusyrityksistä noin kolmannes sai yli puolet liikevaihdostaan viennistä. Rakentamisen alalla näiden yritysten osuus oli pienin.

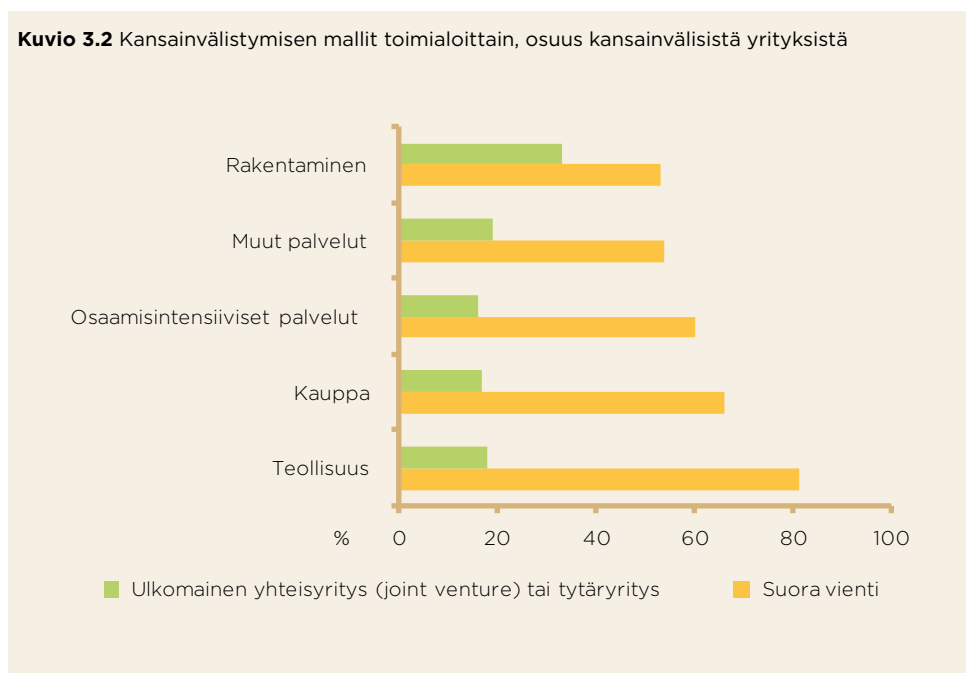
Kuvio 3.1 Kansainvälistymisen mallit



Noin kolmannes teollisuuden pk-yrityksistä vei tuotteita ulkomaille. Ulkomainen yhteisyritys tai tytäryritys oli vajaalla 10 prosentilla teollisuusyrityksistä. Osaamisintensiivisillä palveluilla sekä kaupassa oli ulkomaisia tytäryrityksiä tai yhteisyrityksiä noin neljällä prosentilla yrityksistä.

Kaupan alan ja osaamisintensiivisten palveluiden yrityksistä noin 15 prosenttia vei tuotteitaan ulkomaille. Sopimusvalmistus oli yleisintä kaupan alalla ja teollisuudessa. Tosin se ei ollut kovinkaan yleistä, sillä sitä harjoitti vain 3–5 prosenttia näiden alojen kansainvälisistä yrityksistä.

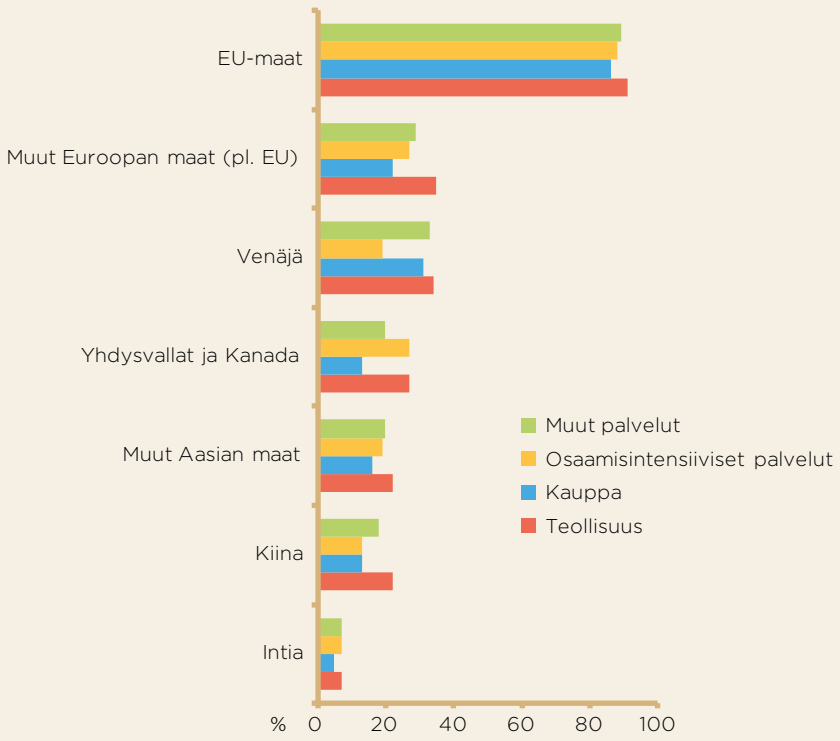
Rakentamisen alalla kansainvälistymisen profiili poikkeaa muista toimialoista. Kansainvälistyessään rakennusyritykset perustavat selvästi muita toimialoja yleisemmin tytäryhtiöitä tai yhteisyrityksiä ulkomaille.



EU-maat ovat ylivoimaisesti tärkein kohdealue kansainvälistyville pk-yrityksille kaikilla toimialoilla. Noin 90 prosenttia kansainvälistyneistä yrityksistä ilmoitti EU-maat toimintansa kohteena. Erityisen tärkeä EU-alue ja muut Euroopan maat olivat teollisuudelle.

Venäjä oli EU:n ulkopuolisista maista selvästi tärkein kohdemaak pk-yrityksille, näin huolimatta kaupan liittyvistä pakotteista ja Venäjän talouden heikosta tilasta. Osaamisintensiivisille palveluille Venäjän merkitys oli suhteellisen pieni, mutta etenkin kaupan alalle ja teollisuudelle Venäjä oli suhteellisesti tärkeämpi. Osaamisintensiiviset yritykset olivat puolestaan suhteellisen vahvoja Yhdysvaltojen ja Kanadan markkinoilla.

Kuvio 3.3 Kansainvälistymisen kohdemaat

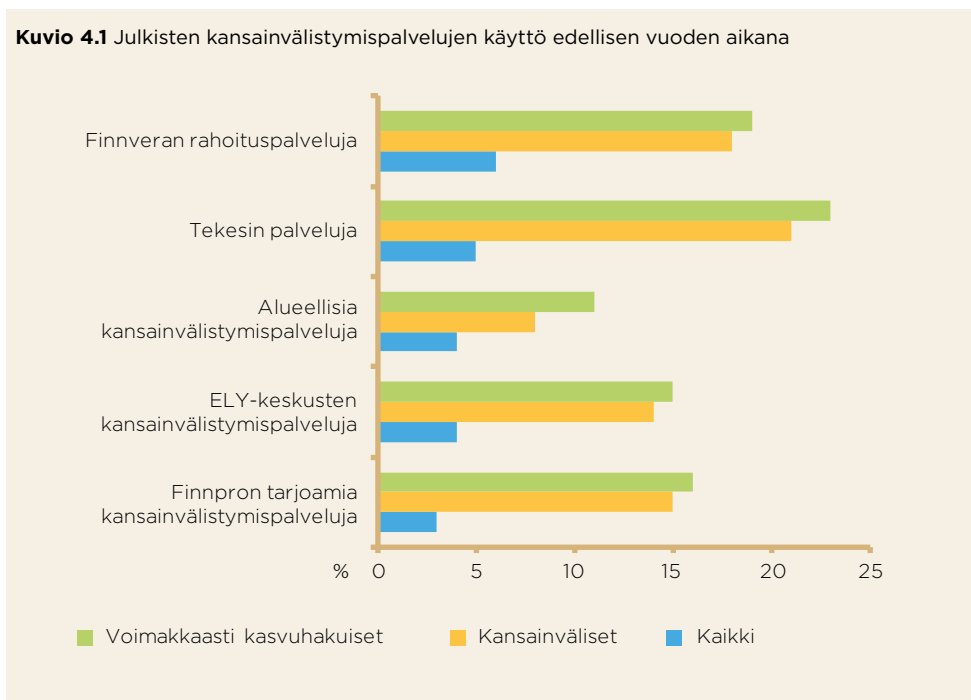


4 Kansainvälistymispalvelujen käyttö ja rahoitus

Julkisilla palveluilla helpotetaan yritysten ponnisteluja kansainvälistymiseen. Käytetyt palvelut liittyvät yleensä rahoitukseen, neuvontaan sekä markkinatiedon hankintaan. Tällöin palveluja hyödynnetään muun muassa kansainvälisen myynnin ja markkinoinnin kehittämiseen, markkinatilanteen analyysiin, kumppaneiden ja asiakkaiden tunnistamiseen. Rahoitus on luonnollisesti keskeinen kansainvälistymisen mahdollistava tekijä.

Yleisimmin pk-yritykset käyttävät Finnveran ja Tekesin kansainvälistymispalveluja. Sekä kansainväliset että voimakkaasti kasvuhakuiset yritykset käyttävät kansainvälistymispalveluja moninkertaisesti keskiverta pk-yrityksiin verrattuna. Toimialoista teollisuus käytti ahkerimmin eri organisaatioiden tuottamia kansainvälistymispalveluja.

Kuvio 4.1 Julkisten kansainvälistymispalvelujen käyttö edellisen vuoden aikana

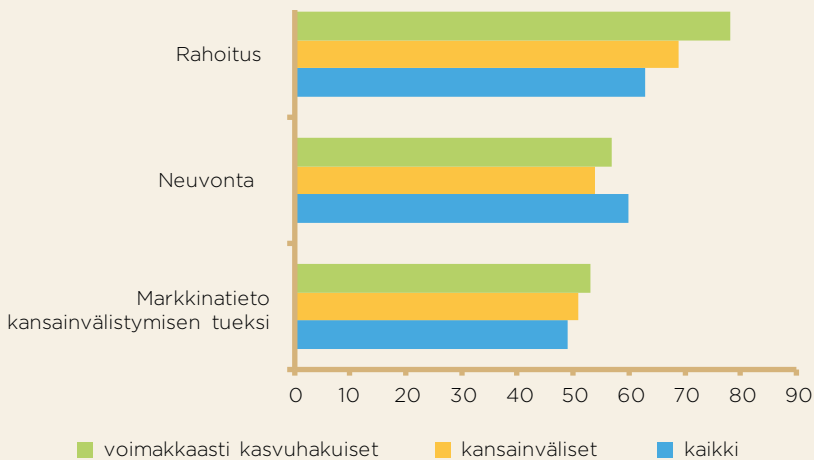


Yrityksiltä kysyttiin myös aikomuksia hyödyntää julkisia kansainvälistymispalveluja seuraavan vuoden aikana. Noin puolet sekä kansainvälisistä että voimakkaasti kasvuhakuisista aikoi käyttää julkisia kansainvälistymispalveluja seuraavan vuoden aikana. Teollisuuden yrityksistä noin kolmannes ja osaamisintensiivisistä palveluyrityksistä viidennes aikoi käyttää näitä palveluja seuraavan vuoden aikana, kun muilla toimialoilla aiheet olivat merkittävästi vähäisempiä.

Mikäli kansainvälistymispalveluja aiottiin hyödyntää, tarvittiin niitä erityisesti rahoitukseen ja neuvontaan, mutta myös markkinatiedon hankintaan. Julkisia kansainvälistymispalveluja tuottavat organisaatiot tarjoavat pk-yrityksille ratkaisuja kaikkiin näihin haasteisiin.

Kansainvälistymiseen liittyvä rahoitustarve sekä markkinatieto olivat sekä kansainvälisille että voimakkaasti kasvuhakuisille yrityksille keskeisiä palveluita. Toimialoista kansainvälistymisen rahoitus korostuu teollisuudessa sekä osaamisintensiivisissä palveluissa, noin 70 prosenttia kansainvälistymispalvelujen käyttäjistä tarvitsi rahoituspalveluita.

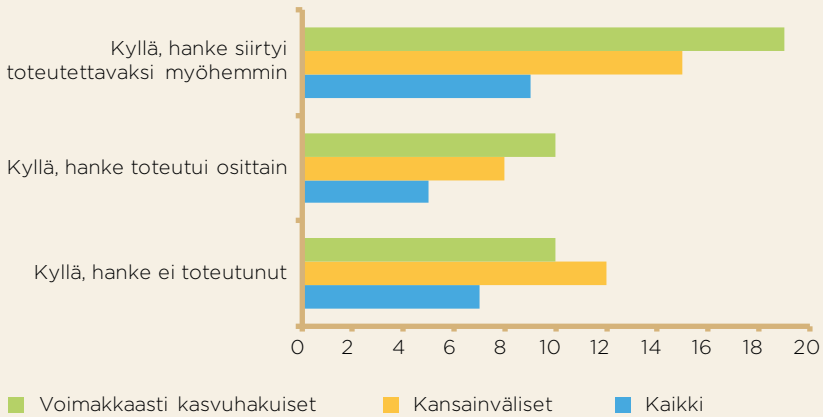
Kuvio 4.2 Tarve hyödyntää palveluja seuraavan vuoden aikana



Rahoituksen saatavuus

Pk-yritysbarometri sisältää useita rahoituksen saatavuuteen liittyviä kysymyksiä. Rahoituksen saatavuus on kriittinen tekijä erityisesti kansainvälisille ja kasvuhakuisille pk-yrityksille. Heikko rahoituksen saatavuus tai siihen liittyvät liian tiukat ehdot vaikeuttivat näiden yritysten toimintaa. Kansainvälisistä yrityksistä 12 prosenttia ilmoitti, ettei suunniteltu hanke toteutunut rahoituksen saatavuudesta tai liian tiukoista ehdoista johtuen. Keskiarvo pk-yrityksillä vastaava osuus oli 7 prosenttia.

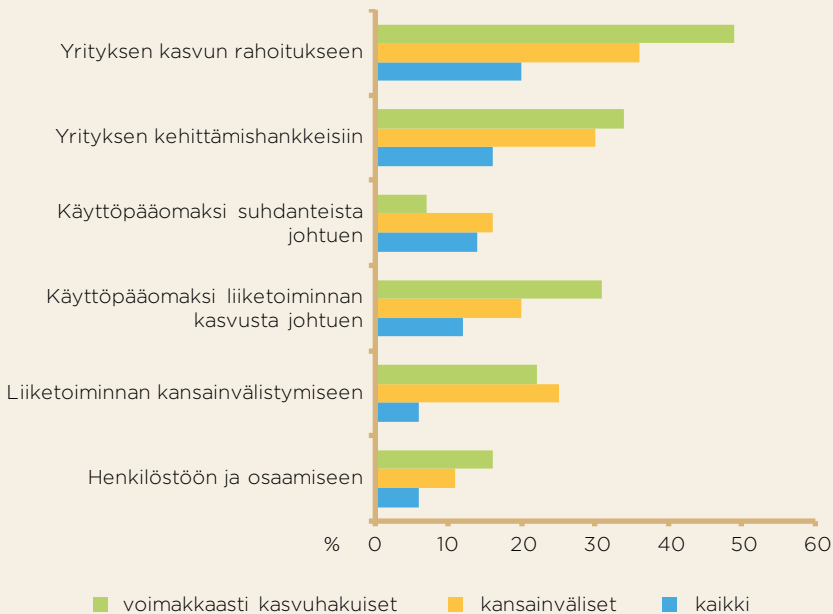
Kuvio 4.3 Rahoituksen saatavuus tai ehdot vaikeuttaneet jonkin hankkeen toteuttamista



Perinteisten kiinteiden investointien sijaan kansainväliset ja voimakkaasti kasvuhakuiset pk-yritykset hakevat rahoitusta muita pk-yrityksiä yleisemmin pehmeisiin investointeihin, kuten kehittämishankkeisiin, ja henkilöstön koulutukseen ja osaamiseen. Rahoituksen käyttö-tarkoitus poikkeaa siis merkittävästi keskiarvosta pk-yrityksestä.

Nimensä mukaisesti rahoitusta hakeneista kansainvälisistä pk-yrityksistä noin joka neljäs haki rahoitusta liiketoiminnan kansainvälistymiseen, voimakkaasti kasvuhakuisista noin viidennes. Kun kansainväliset ja voimakkaasti kasvuhakuiset yritykset hakevat rahoitusta käyttöpääomaksi, johtuu tämä yleensä liiketoiminnan kasvusta ja harvemmin heikosta suhdannetilanteesta.

Kuvio 4.4 Mihin tarkoitukseen rahoitusta otettiin



5 Kehittämisen esteet

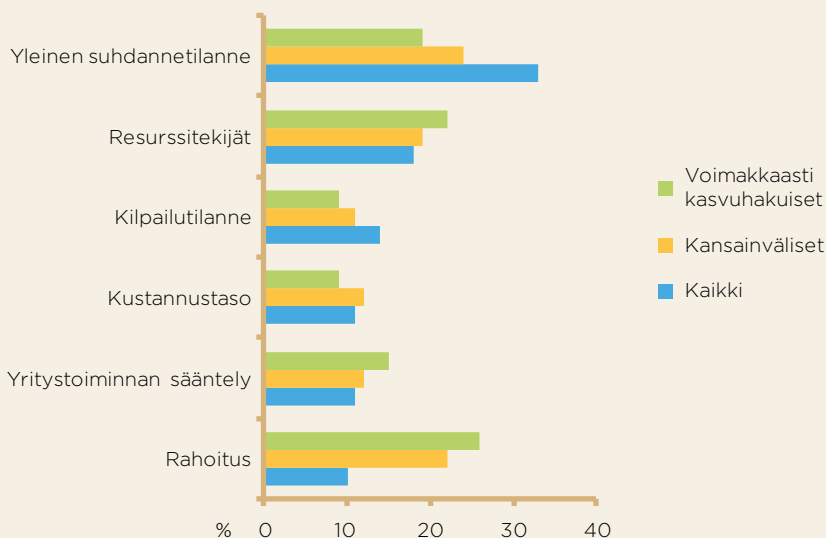
Ulkopuolisista kehittämisen esteistä yritykset kokivat pahimmiksi yleisen taloustilanteen ja resurssitekijät. Resurssitekijöistä selvästi merkittävin oli ammattitaitoisen työvoiman saatavuus, joka haittasi kahta kolmesta resurssitekijöistä kärsivää yritystä.

Yleinen taloustilanne huoletti selvästi muita pk-yrityksiä harvemmin voimakkaasti kasvuhakuisia ja kansainvälisiä yrityksiä. Resurssitekijät, kustannustaso yritystoiminnan sääntely puolestaan haittasivat melko tasaisesti kaikkia pk-yrityksiä. Yleisin sääntelyyn liittyvä ongelma oli raportointi viranomaisille ja toimintaa rajoittavat määräykset, joista kansainväliset pk-yritykset kärsivät jonkin verran yleisemmin kuin pk-yritykset yleensä.

Etenkin voimakkaasti kasvuhakuiset ja kansainväliset yritykset kokivat rahoituksen selvästi useammin ongelmaksi kuin muut pk-yritykset. Rahoituksessa kansainvälisiä pk-yrityksiä rassasi erityisesti rahoituksen saatavuus, ei niinkään sen hinta.

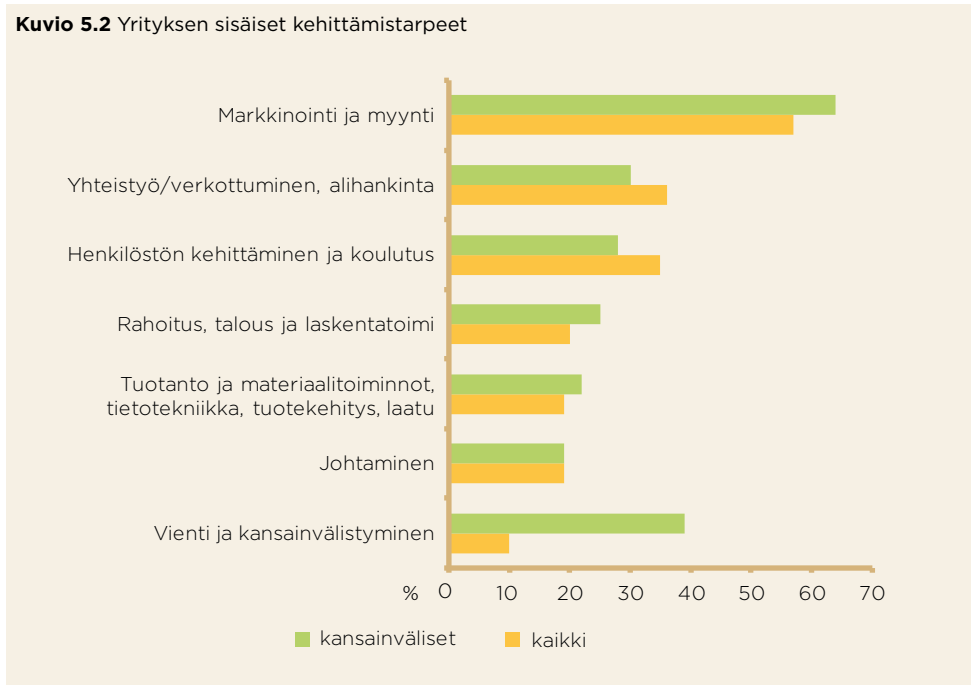
Kustannustasossa kansainvälisiä pk-yrityksiä haittasi palkat yleisemmin kuin muita pk-yrityksiä. Sen sijaan verotus mainittiin ongelmaksi selvästi harvemmin kuin muissa yrityksissä. Työn sivukulut olivat kuitenkin selvästi yleisimmin pk-yrityksissä todettu kehittämisen este.

Kuvio 5.1 Yrityksenne kehittämisen pahimmat esteet



Yritysten sisäisistä tekijöistä selvästi eniten kehittämistarpeita on myynnissä ja markkinoinnissa ja kansainvälisissä pk-yrityksissä vielä keskivertoa yleisemmin. Kansainvälisissä pk-yrityksissä on luonnollisesti suuret tarpeet kehittää vientiin ja kansainvälistymiseen liittyvää toimintaa.

Kuvio 5.2 Yrityksen sisäiset kehittämistarpeet



Liite I:

Pk-yritysbarometrin kansainvälistymiseen liittyviä kysymyksiä

E: KANSAINVÄLISTYMINEN

E1. Mitkä seuraavista kuvaavat yrityksenne tuotteiden tai palveluiden vientiä, myyntiä, markkinointia tai valmistusta ulkomailla? (valitkaa kaikki sopivat kohdat)

1. Yrityksellä ei ole vientiä tai liiketoimintaa ulkomailla
2. Suora vienti (oman myyntikonttorin tai ulkomaisen edustajan kautta)
3. Lisensointi tai franchising
4. Palkka- tai sopimusvalmistus (tuotteiden teettäminen ulkomailla yrityksenne omalla merkillä)
5. Ulkomainen yhteisyritys (joint venture) tai tytäryritys
6. Muu, mikä? _____

JOS E1 = 2

E2. Arvioi osuutta viennin osuus kokonaisliikevaihdostanne vuonna 2015 (valitkaa vain yksi kohta)

1. <9%
2. 10-49%
3. = > 50%
4. Ei osaa sanoa

JOS E1 > 1

E3. Yrityksenne markkina-alueet ulkomailla (valitkaa kaikki sopivat kohdat)

1. EU-maat
2. Muut Euroopan maat (pl. EU)
3. Venäjä
4. Kiina
5. Intia
6. Muut Aasian maat
7. Yhdysvallat ja Kanada
8. Muut Amerikan maat
9. Muu maailma (esim. Australia)

E4. Onko yrityksellänne suoraa tuontitoimintaa? (vain yksi valittavissa)

1. Ei
2. Kyllä

E5. Oletteko käyttäneet seuraavia kansainvälistymiseen liittyviä julkisia palveluita viimeisen vuoden aikana (valitkaa kaikki sopivat kohdat)

1. ELY- keskusten kansainvälistymispalveluja
2. Finnpron tarjoamia kansainvälistymispalveluja (neuvonta, verkottuminen, markkinamahdollisuudet, kasvuohjelma)
3. Tekesin palveluja
4. Finnveran rahoituspalveluja
5. Alueellisia kansainvälistymispalveluja (esim. Suomen Yrittäjät, Kauppakamarit, seudulliset kehitysyhtiöt)
6. Suurlähetystöverkoston palveluja maailmalla (esim. arvovaltapalvelut, viranomaiskontaktit, kaupanesteiden ratkaiseminen)
7. Muita julkisia kansainvälistymispalveluita (Finnfund, Finnpartnership, Suomen kulttuuri- ja tiedeinstituutit, Patentti- ja rekisterihallitus, Suomalais-ruotsalainen kauppakamari, Suomalais-venäläinen kauppakamari, Teollisuussijoitus, Teknologian tutkimuskeskus VTT)

E6. Onko yrityksellänne tarvetta hyödyntää julkisia kansainvälistymispalveluita seuraavan 12 kk aikana?

1. Ei
2. Kyllä

E7. Jos E6=2 Valitkaa tarpeet, joissa haluatte hyödyntää julkisia kansainvälistymispalveluita seuraavan 12 kk aikana?

1. Rahoitus (kansainvälistyminen, osaamisen kehittäminen, tuote- tai palvelukehitys)
2. Markkinatieto kansainvälistymisen tueksi (markkinamahdollisuudet, toimintaympäristön muutokset, kehitystrendit)
3. Neuvonta (kansainvälisen myynnin ja markkinoinnin kehittäminen, markkinatilanteen analysointi ja ymmärrys, kumppaneiden ja asiakkaiden tunnistaminen)
4. Muu tarve

Lyhyesti

Kansainväliset pk-yritykset harjoittavat vientiä, sopimusvalmistusta, kansainvälistä lisensiointia tai franchising-toimintaa.

Yrityksellä voi myös olla tytäryhtiö tai yhteisyritys ulkomailla. Pk-yritykset ovat yritystoiminnan kansainvälistymisen näkökulmasta keskeinen ja huomattavan kasvupotentiaalin yritysjoukko.

