

Kasvuyrityksiä koskeva kysely

Raportti

Kempele 2.3.2015
Liisa Kytölä
Ilpo Kämäräinen

Sisälllys

Kyselyn taustaa.....	1
Kyselyn yritysaineisto.....	1
Kyselyn toteutus	1
Yrityshaastattelujen purku	4
Työntekijämäärä ja asiakkaat (kysymykset 1 – 3).....	4
Asiakkaat ja markkinat (kysymys 4)	5
Tulevat markkinat ja kasvualueet (kysymys 5)	6
Kv-myynti ja markkinointi (kysymys 6)	6
Ulkomaiset omistajat (kysymys 7)	6
Tuotantotoiminta (kysymys 8).....	6
Tuotekehitys (kysymykset 9 - 12)	6
Aineettomat oikeudet (kysymys 13 ja 14).....	7
Kasvurahoituksen jakauma (kysymykset 15 ja 16)	7
Rahoitusehdot (kysymys 17)	8
Luottohakemukset (kysymys 18)	10
Rahoitusrajoitteet (kysymys 19)	10
Kumppanit ja kilpailijat (kysymys 20).....	11
Yrityksen tulevat kasvutarpeet (kysymys 21)	11
Riskirahapula (kysymykset 22 ja 23)	13
Riskirahoittajat (kysymys 24).....	14
Vaihtoehtoiset rahoitustavat (kysymys 26).....	15
Omistus ja omistusjärjestelyt (kysymykset 27 ja 28)	15
Perintövero (kysymys 29).....	17
Sijoittaminen takaisin (kysymys 30).....	18
Kasvuhaluus (kysymykset 31 ja 32)	18
Rahoituskilpailu (kysymys 33).....	19
Julkinen rahoitus (kysymys 34)	20
Yhteenveto	21

Kyselyn taustaa

Hanke on TEM:n ja VM:n yhteisesti tilaamana nopeasti kasvavien yritysten kasvuedellytyksiin ja -näkyymiin sekä niiden rahoitukseen liittyvä kysely, jonka toteuttaa puhelinkyselynä Suomen Aluetieto Oy. Tavoitteena oli tuottaa todellisten kasvuyritysten tilanteesta täsmällistä tietoa, jonka avulla voidaan täydentää ja arvioida muista lähteistä ja selvityksistä saatavaa informaatiota. Hankkeesta saadut tiedot ja sen pohjalta tehtävät analyysit tulevat molempien ministeriöiden käyttöön ja politiikkatoimenpiteiden taustamateriaaliksi.

Kyselyn yritysaineisto

Kauppalehden tytäryhtiö Balance Consulting, jolla on laaja yritystietokanta, toimi haastateltavien yritysten valitsijana seuraavilla kriteereillä:

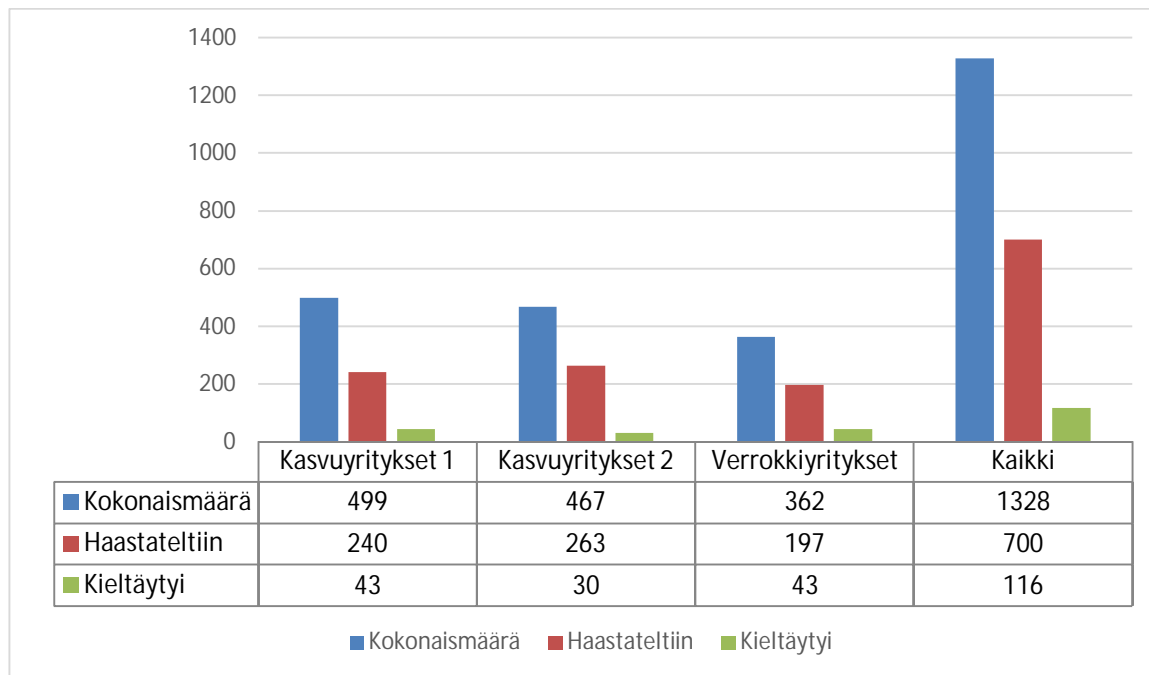
1. Kasvuyritykset 1 (499 yritystä)
 - alkuehtona liikevaihdon kasvu vähintään 5 % vuosina 2011, 2012 ja 2013. Henkilöstömäärä 2010 yli 10 (jos tieto on annettu).
 - henkilöstömäärän keskimääräinen vuosikasvu 2011 - 2013 vähintään 10 % ja lisäksi niistä, joiden vuoden 2010 henkilöstömäärä puuttuu, Henkilöstömäärän keskimääräinen vuosikasvu 2012 - 2013 vähintään 10 %
2. Kasvuyritykset 2 (467 yritystä)
 - yritykset, joista ei ole henkilöstömäärän aikasarjaa mukaan otettiin yritykset, joiden liikevaihdon keskimääräinen vuosikasvu 2011 - 2013 vähintään 10 %.
 - Näistä ne yritykset mukaan, joiden henkilöstömäärä on Tilastokeskuksen mukaan yli 10
3. Ei-kasvaneiden joukko (362 yritystä)
 - Liikevaihto 10 - 50 miljoonaa euroa vuosina 2011 - 2013 ja liikevaihdon kasvu-% enintään 5 % 2011 - 2013. Joukkoon kuuluu 82 yritystä, joiden kannattavuus on ollut yli 5 % joka vuosi 2011 - 2013.

Kyselyn toteutus

Kysyttävät asiat määrittä tilaaja ja Suomen Aluetieto rakensi sen pohjalta puolistrukturoidun kyselylomakkeen. Haastattelu tehtiin puhelinhaastatteluna ilman ennakoilmoitusta. Haastateltavat olivat useimmiten yritysten toimitusjohtajia tai vastaavassa asemassa olevia. Muutamille yrityksille lähetettiin sähköpostilla pyynnöstä kysymykset ennen puhelinhaastattelua. Haastattelihoita oli kolme, joilla kaikilla oli pitkä kokemus Yritysharava -haastatteluista. Haastattelijat saivat yhtenäisen ohjeistuksen ja koulutuksen ennen työn aloittamista.

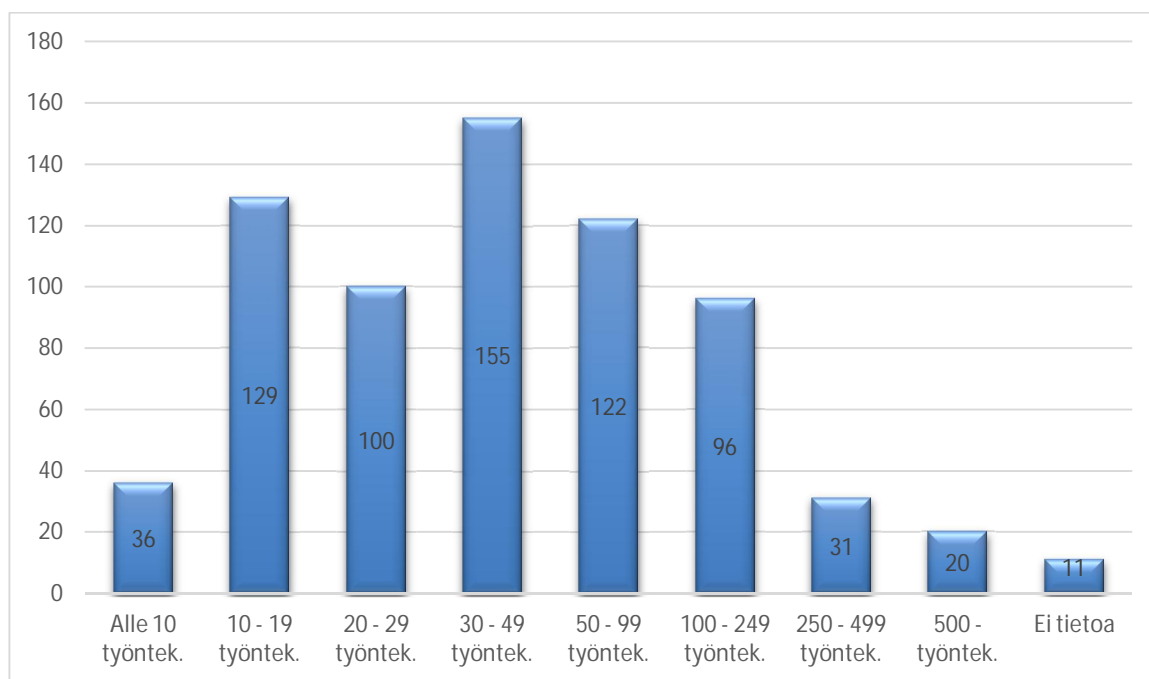
Kyselyn etenemisjärjestyksessä painotettiin ryhmää 1 ja ryhmää 2 haastateltiin vasta sen jälkeen, kun kaikkiin ryhmä 1:n yrityksiin oli otettu kontakti. Yhteydenottoyrityksiä jatkettiin molempien ryhmien osalta, kunnes tavoitemäärä toteutui. Ryhmästä 1 toteutui 48 % ja ryhmästä 2 vähän enemmän eli 56 %. Verrokkiyrityksistä otanta oli 54 %. Sellaisia yrityksiä, joista haastateltava kieltäytyi antamasta tietoja, oli 1. ryhmässä 8,6 % ja 2. ryhmässä 6,4 %. Verrokkiryhmästä kieltäytyneitä oli 11,9 %. Puolet kieltäytyneistä ilmoitti, etteivät halua käyttää aikaansa kyselyjen vastaamiseen ja kolmannes vetosi kiireeseen. Liian sensitiiviseksi liikesalaisuuden kannalta kyselyn koki n. 10 % kieltäytyneistä.

Kohderyhmään kuuluvia yrityksiä haastateltiin 503 ja verrokkiryhmän yrityksiä 197 marras-joulukuun 2014 vaihteessa vajaan neljän viikon aikana.



Kuva 1 Haastattelumäärät (lkm)

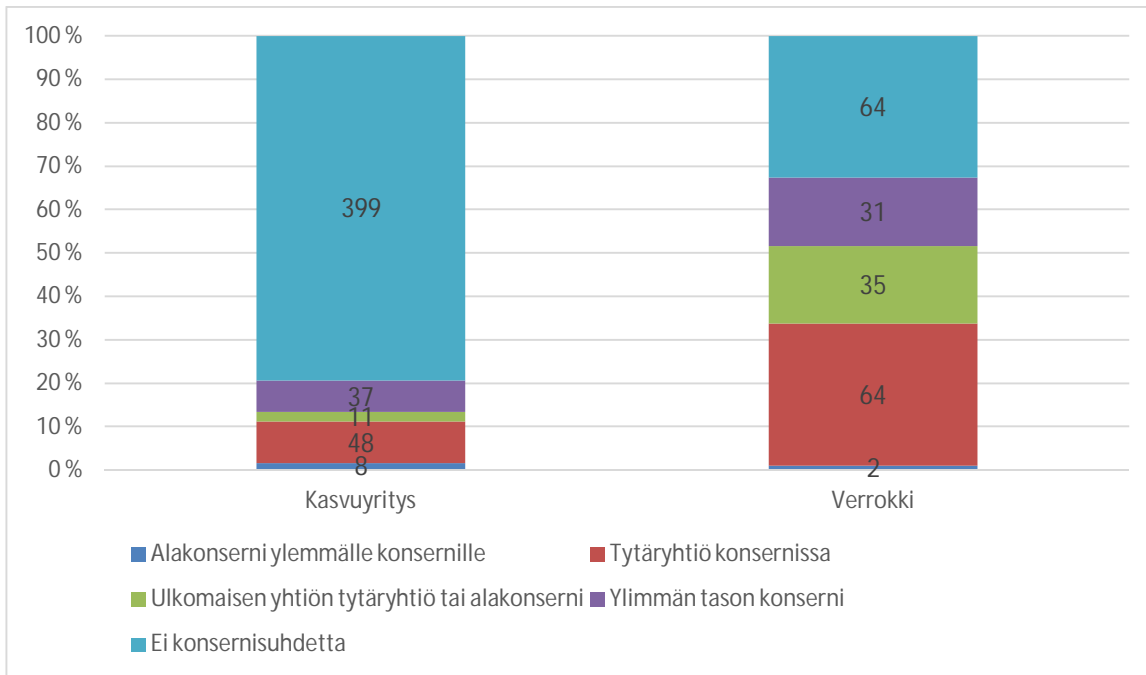
Tutkimustuloksia tarkastellessa on syytä ottaa huomioon, että kohderyhmä edustaa pääosin vähän mikroyrityksiä suurempia pääosin 10 – 50 henkilöä työllistäviä yrityksiä. Yli 250 henkeä työllistäviä yrityksiä on kyselyssä 51. Yhteensä yritykset työllistävät oman ilmoituksensa mukaan 71 848 henkilöä eli keskimäärin 104 henkilöä. Haastatteluista 67 % kohdistui yrityksiin, joiden henkilöstömäärä on enintään 50 työntekijää, joten vastaukset kuvaavat pääosin pienten yritysten tarpeita ja toiveita.



Kuva 2 Haastateltujen yritysten määrä henkilöstöluokittain

Suomalaisesta yrityskannasta haastateltujen yritysten kokoluokkaan kuuluvia yrityksiä on vajaa kymmenen prosenttia ja yli 90 prosenttia on tätä pienempiä. Kasvuyritysten osalta tässä kokoluokassa haastattelu on hyvin edustava, koska siihen saatiin lähes puolet koko valitusta yrityskannasta.

Yrityksillä oli sidoksia konserneihin. Verrokkiyrityksillä konserniyritysten osuus oli suuri 67,5 %. Haastatelluista kasvuyrityksistä vain 21 % oli konserniyrityksiä.



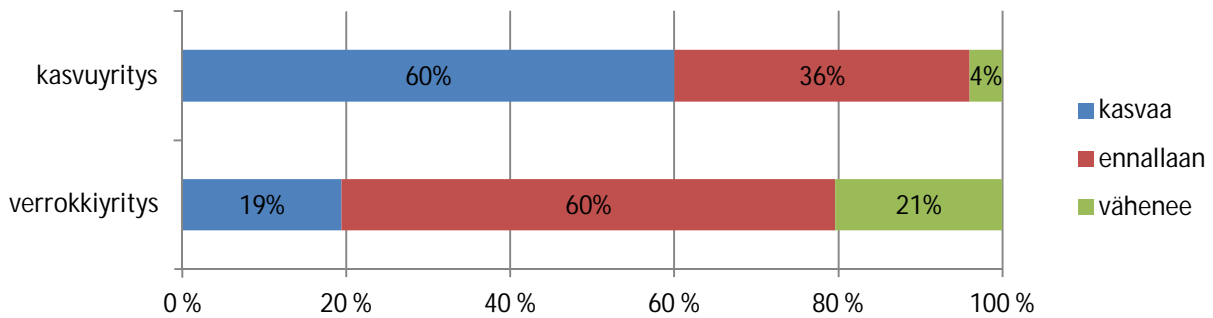
Kuva 3 Haastateltujen yritysten konsernisuhte (Ikm)

Yrityshaastattelujen purku

Vastanneita kasvuyrityksiä 503 ja verrokkiryityksiä 197.

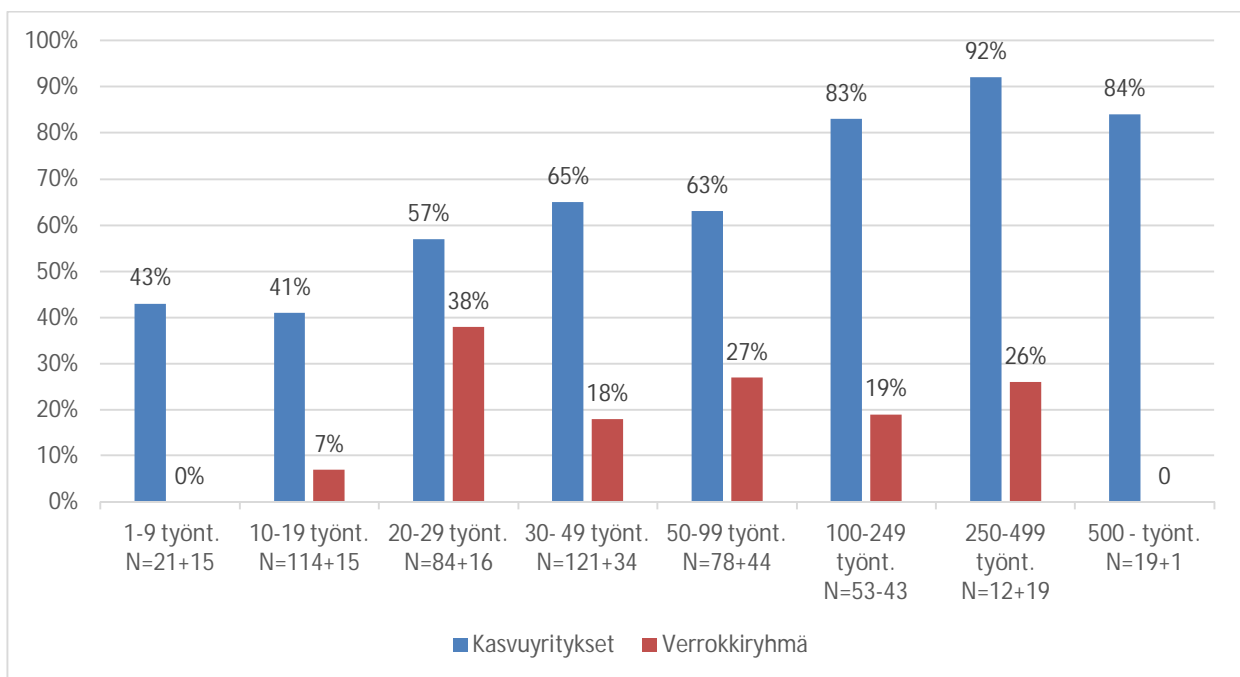
Työntekijämäärä ja asiakkaat (kysymykset 1 – 3)

Työntekijämäärän ennakoita kehittyvän erilailla kasvuyrityksissä kuin verrokkiryityksissä seuraavan kolmen vuoden aikana. Kasvuyrityksissä kasvu ennakoita useammin.



Kuva 4 Työntekijämäärän muutos (Ikm) (kysymys 2)

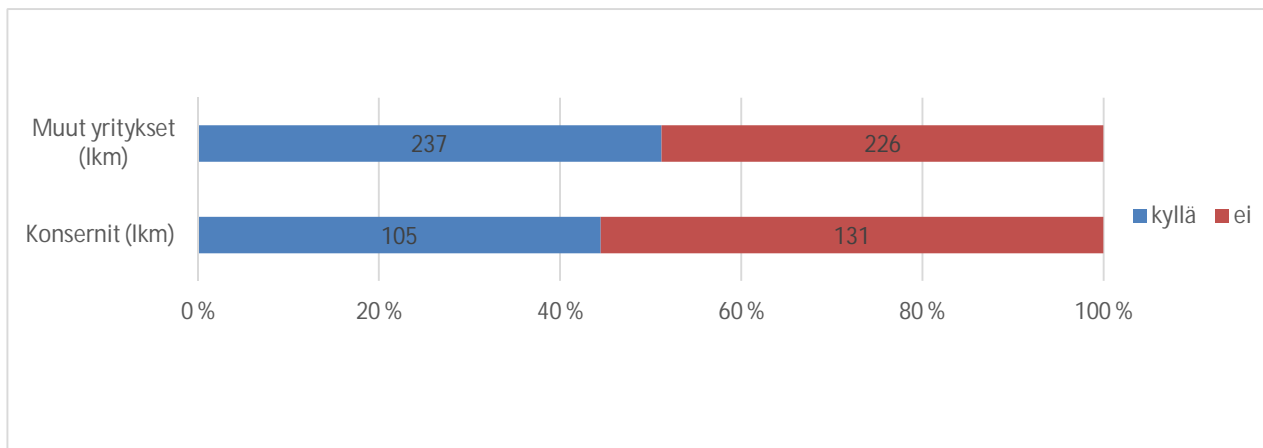
Kokoluokittain tarkasteltuna työntekijämäärät ovat kyselyn mukaan kehittymässä kasvuyritysten kaikissa koko kokoluokissa kolmen seuraavan vuoden aikana.



Kuva 5 Työntekijämäärä kasvaa %-osuus yrityksistä kokoluokittain tarkasteltuna (kysymys2)

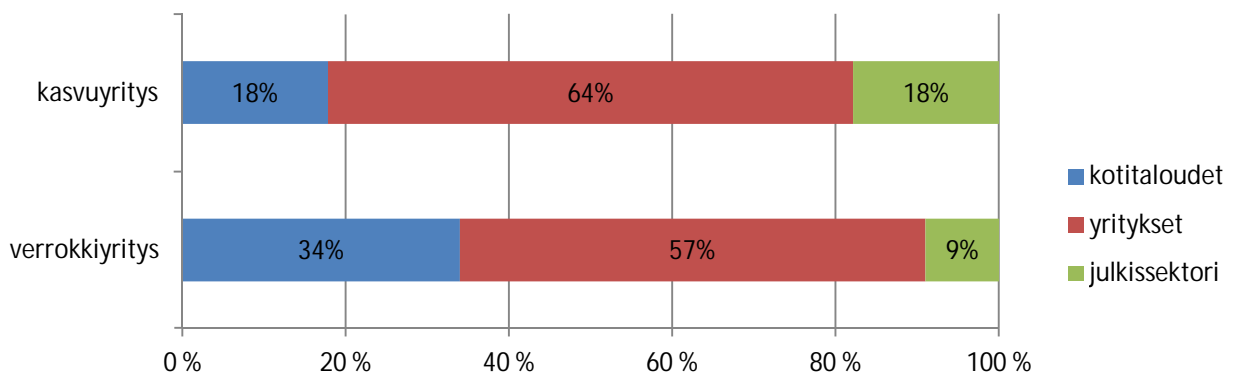
Verrokkiryhmän yrityksillä työntekijämäärän kasvu on hyvin vähäistä verrattuna kasvuyrityksiin. Poikkeuksena on kokoluokka 20 – 29 työntekijää, jossa kasvu on selvästi enemmän kuin muissa kokoluokissa. Pienten alle 20 henkeä työllistävien yritysten työntekijämäärän kasvu on selvästi vähäisempää myös kasvuyritysten ryhmässä kuin tätä suuremmilla yrityksillä.

Konserniin kuuluvilla yrityksillä on aikomus lisätä työntekijämäärää on harvemmin kuin muilla yrityksillä.

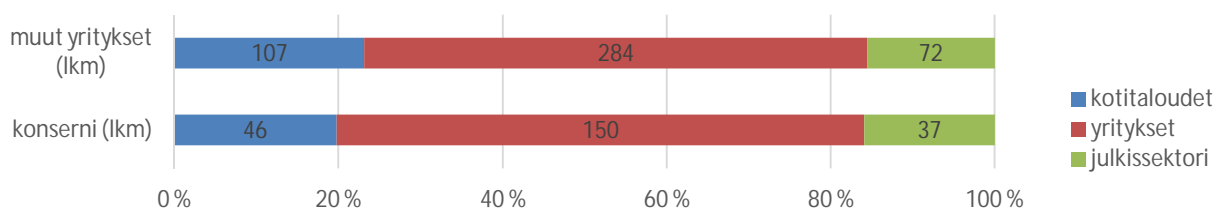


Kuva 6 Työntekijämäärä kasvaa (kysymys 2 konsernisuhteen mukaan)

Suurimmalla osalla sekä kasvuyrityksistä (64 %) että verrokkiryhmästä (57 %) asiakkaana on pääosin yritys-asiakkaat. Kasvuyritysten joukossa kuluttajat ja julkinen sektori on yhtä usein (18 %) pääasiallinen asiakas, kun taas verrokkiryhmässä korostuu kuluttajien osuus (34 %).



Kuva 7 Yrityksen asiakasjakautuma (kysymys 3)



Kuva 8 Yrityksen asiakkaat konsernisuhteen mukaan (kysymys 3)

Asiakkaat ja markkinat (kysymys 4)

Yleisimmin sekä kasvuyritysten (85 %) että verrokkiryhmän (78 %) asiakkaat sijaitsivat pääosin Suomessa. Kasvuyrityksistä 5 % kertoi asiakkaidensa sijaitsevan pääosin globaalisti, kun verrokkiryhmässä osuus oli 2,6 %.

Tulevat markkinat ja kasvualueet (kysymys 5)

Vastanneiden yritysten markkinoiden kannalta tärkein alue seuraavan kolmen vuoden aikana on lähes poikkeuksetta (97 %) kotimaa sekä kasvuyrityksillä että verrokkiryhmällä. Toiseksi useimmin tärkeimmäksi alueeksi mainittiin muu Eurooppa pl. Pohjoismaat.

Kv-myynti ja markkinointi (kysymys 6)

Noin joka toinen yritys (kasvuyrityksistä 59 % ja verrokkiryhmästä 51 %) kertoi, ettei tarvitse kv-myyntin ja markkinoinnin osaamista. Lisäksi kasvuyrityksistä 22 % ja verrokeista 38 % kertoi, että heillä on tarvittava osaaminen.

Ulkomaiset omistajat (kysymys 7)

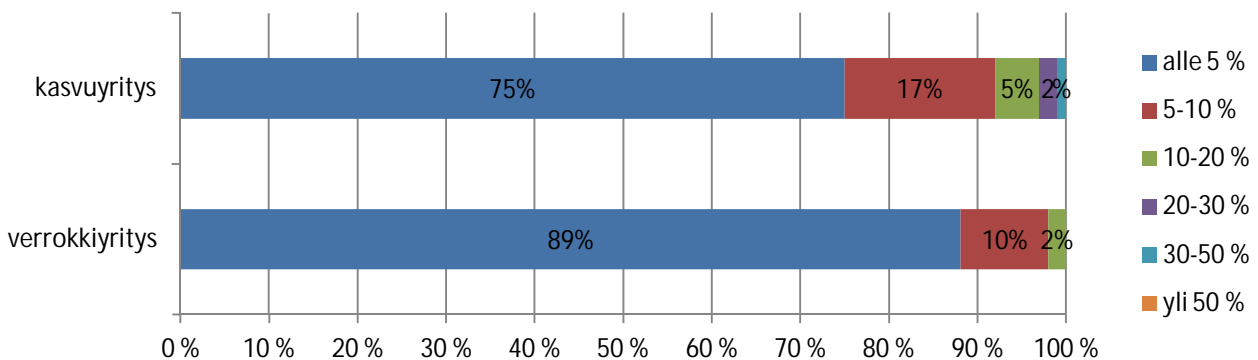
Yritykset eivät useinkaan olleet kiinnostuneita luovuttamaan yhtiön omistusta tärkeiden kohdemaiden mahdollisille sijoittajille päästäkseen paremmin kasvumarkkinoille. Kasvuyrityksistä 86 % ja muista 81 % kielsi tämän vaihtoehdon.

Tuotantotoiminta (kysymys 8)

Vastanneiden yritysten tuotannon kannalta tärkein alue seuraavan kolmen vuoden aikana on lähes poikkeuksetta kotimaa sekä kasvuyrityksillä (99 %) että verrokkiryhmällä (97 %).

Tuotekehitys (kysymykset 9 - 12)

Yritykset panostavat tuotekehitykseen kuluvana vuonna /tilikautena useimmin alle 5 % liikevaihdosta.



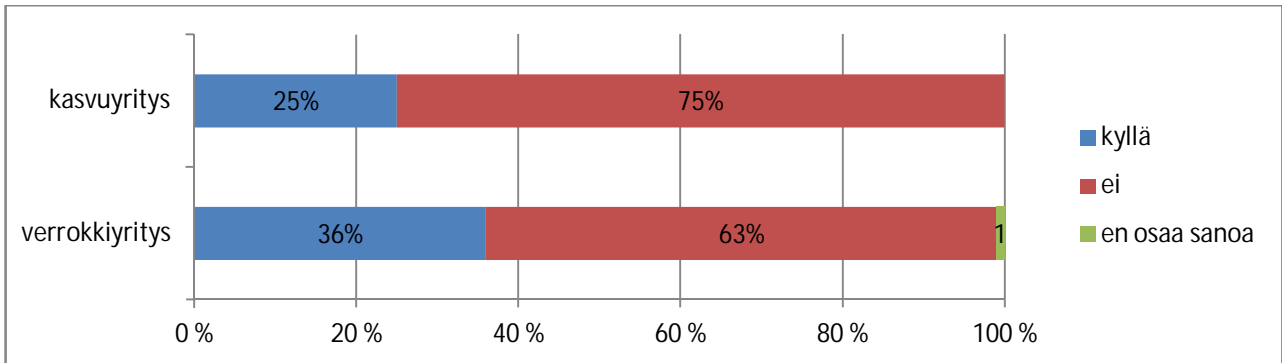
Kuva 9 Panostus tuotekehitykseen % (kysymys 9)

Vain 191 /503 kasvuyritystä ja 69 /197 verrokkiryitystä vastasi kysymykseen siitä, onko yritys tehnyt yhteistyötä pienten innovatiivisten kasvuyritysten kanssa uusien tuotteiden kehittämiseksi. Vastanneista kasvuyrityksistä 86 % kertoi yhteistyötä tehdyn kotimaassa ja 15 % ulkomailla, oppi- tai tutkimuslaitoksen kanssa yhteistyötä oli tehnyt reilu kolmannes. Verrokeista kertoi yhteistyötä tehdyn kotimaassa 84 % ja 29 % ulkomailla, oppi- tai tutkimuslaitoksen kanssa yhteistyötä oli tehnyt joka toinen.

Kasvuyrityksistä 57 % ja verrokeista 52 % kertoi, ettei tulevalle tilikaudella ole tuotekehitykseen liittyviä yhteistyötarpeita. Kasvuyrityksistä 9 % kertoi hankkivansa tuotekehityksen asiantuntijoita yritykseen, kun verrokeista näin kertoi 23 %.

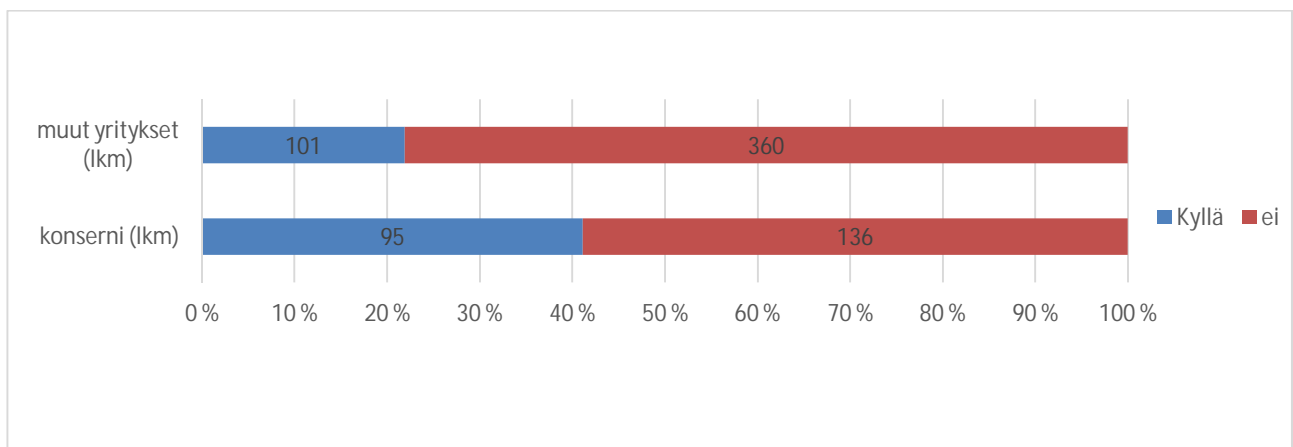
Aineettomat oikeudet (kysymys 13 ja 14)

Osa yrityksistä kertoi hallussaan olevan aineettomia oikeuksia. Kasvuyrityksistä näin ilmoitti 25 % ja verrokkeista 36 %.



Kuva 10 Aineettomat oikeudet (kysymys 13)

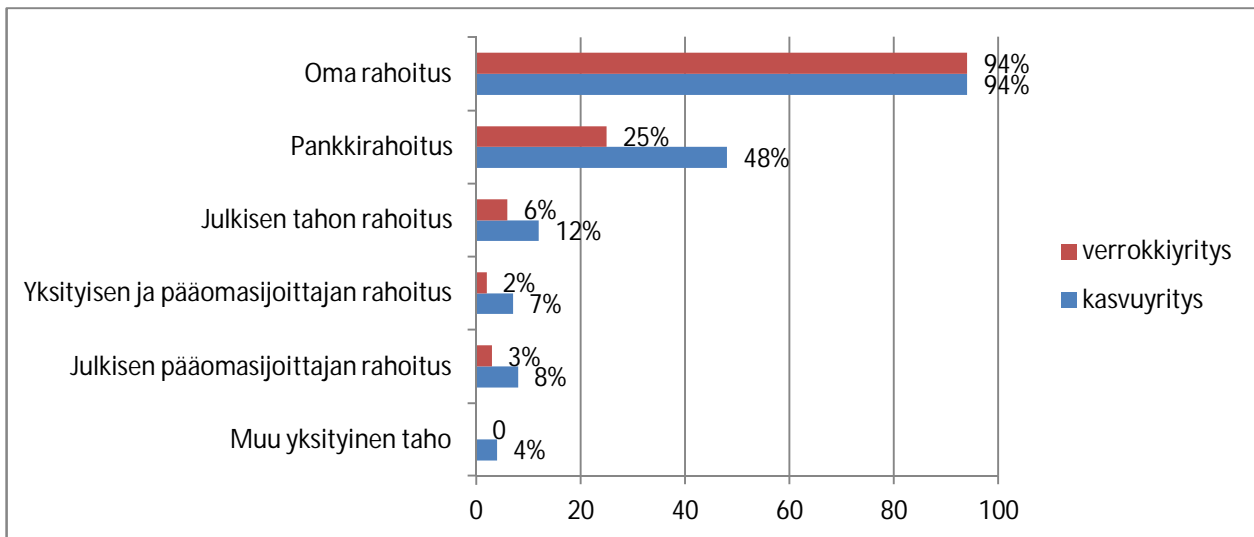
Useimmiten oikeudet ovat syntyneet yrityksen oman tuotekehityksen kautta. Kasvuyrityksistä (131 /503 vastannutta) näin kertoi 76 % ja verrokkierityhmästä (74 /197 vastannutta) 68 % vastanneista. Konserniyrityksillä on merkittävästi enemmän aineettomia oikeuksia kuin muilla yrityksillä.



Kuva 11 Aineettomat oikeudet konsernisuhteen mukaan(kysymys 13)

Kasvurahoituksen jakauma (kysymykset 15 ja 16)

Yrityksen kasvun rahoittamisessa viimeisen kolmen vuoden aikana käytetyistä rahoituslähteistä selvästi tärkein on yrityksen oma rahoitus, mikä oli ollut käytössä 94 % niin kasvuyrityksistä kuin verrokkierityksistä. Seuraavaksi yleisin rahoituslähde on ollut pankkirahoitus, joka on ollut selvästi useammin käytössä kasvuyrityksillä kuten muutkin, harvemmin käytetyt rahoituslähteet.



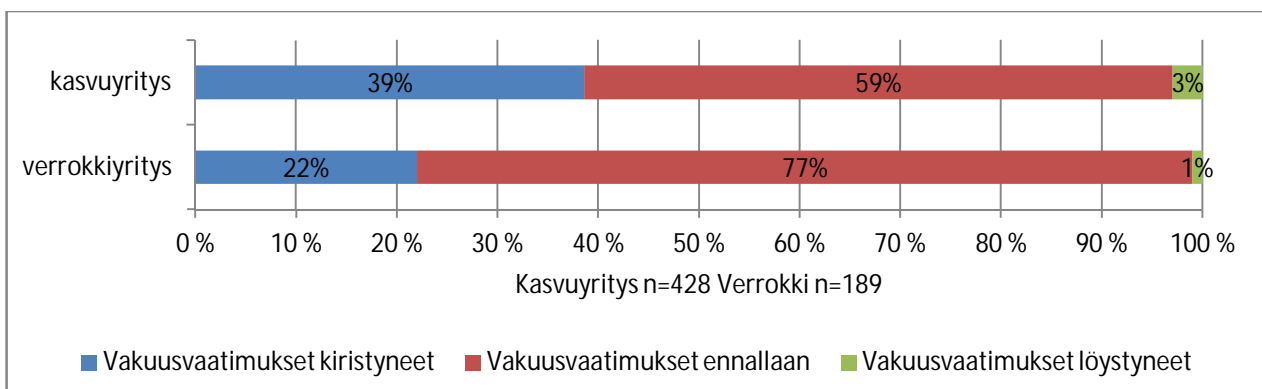
Kuva 12 Rahoitusmuodot % (kysymys 15)

Kummassakin ryhmässä oman rahoituksen osuus kasvun rahoittamisesta on ollut yleisimmin 71 - 100 % ja pankkirahoituksen osuus 31 - 50 %.

Kasvurahoituksen osuus suhteessa koko yrityksen rahoitustarpeeseen on ollut kasvuyritysten (n=483) osalta keskimäärin 30 % ja verrokkiyritysten osalta (n=135) 13 %.

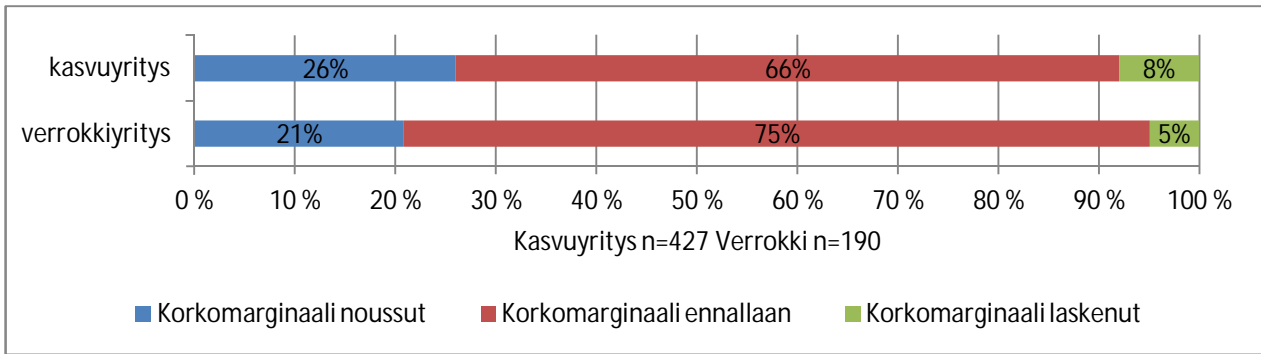
Rahoitusehdot (kysymys 17)

Yrityksen saaman pankkirahoituksen eri ehtojen nähtiin usein säilyneen ennallaan vuoden 2013 jälkeen. Kuitenkin merkittävä osa (39 %) kasvuyrityksistä koki vakuusvaatimusten kiristyneen. Kasvuyritykset kertoivat ehtojen kiristymisestä hieman useammin kuin verrokkiyritykset. Rahoitusvaihtoehtojen määrässä ei useinkaan arvioitu tapahtuneen muutoksia vuoden 2013 jälkeen.



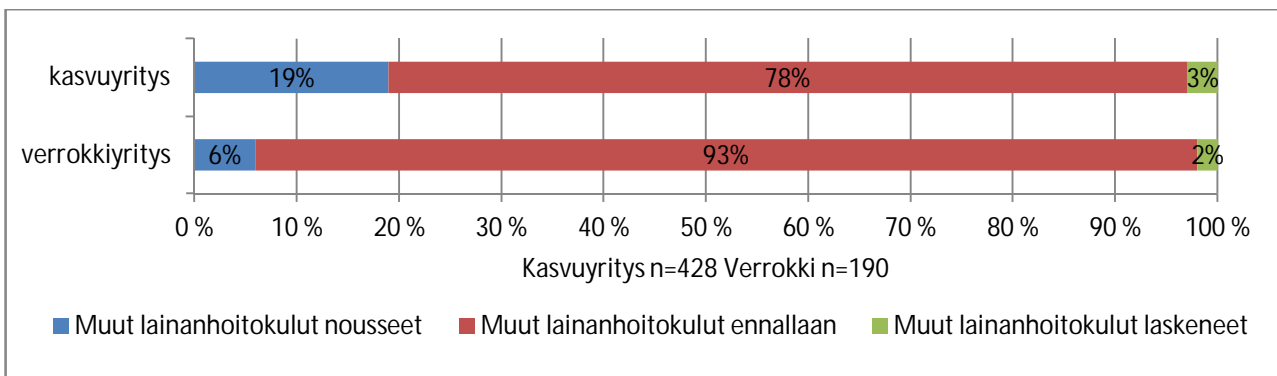
Kuva 13 Muutokset vakuuksissa (kysymys 17)

Myös rahoituksen kustannuksien osalta monet vastaajat ovat todenneet muutoksia tapahtuneen. Kasvuyrityksistä 26 % ja verrokeista 21 % vastasi korkomarginaalin nousseen.

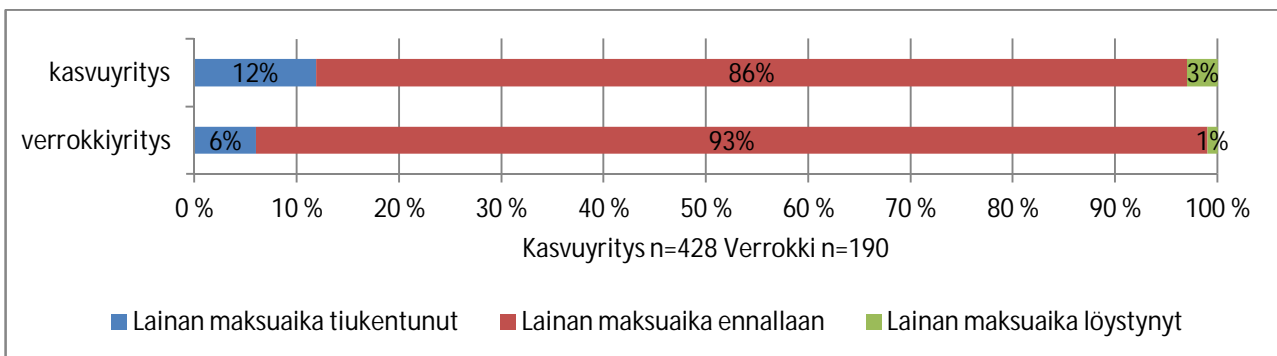


Kuva 14 Korkomarginaali (kysymys 17)

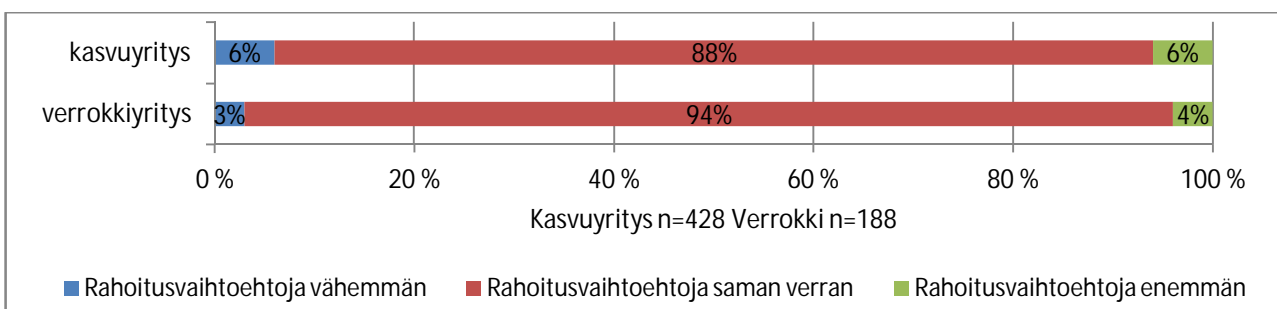
Muut lainanhoitokulut ovat osalle yrityksistä nousseet. Kasvuyrityksistä lähes joka viidennes ilmoittaa kulu- jen nousseen. Sen sijaan maksuajoissa ei koeta muutosta tapahtuneen.



Kuva 15 Muut lainanhoitokulut (kysymys 17)



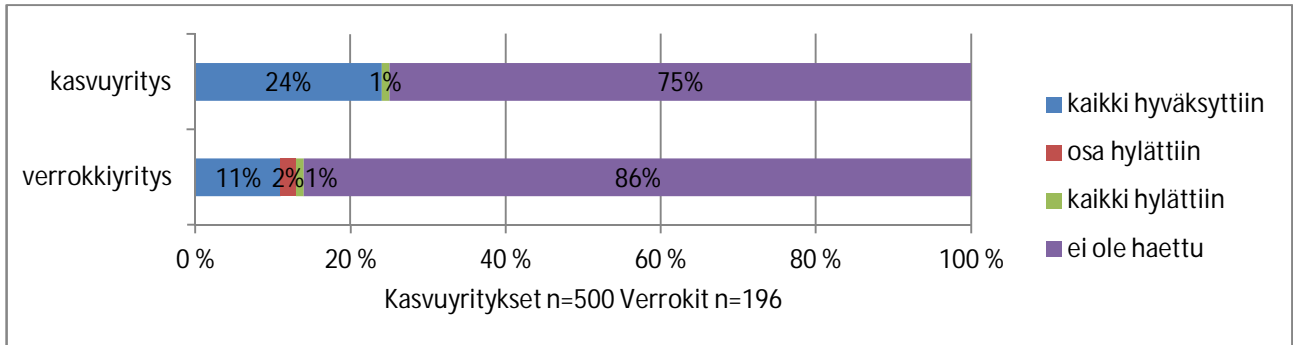
Kuva 16 Maksuajat (kysymys 17)



Kuva 17 Rahoitusvaihtoehdot (kysymys 17)

Luottohakemukset (kysymys 18)

Suurin osa kasvuyrityksistä ja verrokkiryhmän yrityksistä ei ole hakenut luottoa yksityiseltä sektorilta viimeisen 12 kuukauden aikana, kasvuyrityksistä hieman suurempi osa on hakenut luottoa kuin verrokkiryityksistä. Mikäli luottoa on haettu, hakemukset on yleensä hyväksytty kummassakin ryhmässä. Lähes poikkeuksetta yritykset ovat saaneet haluamansa summan luottoa, mikäli hakemus on hyväksytty.



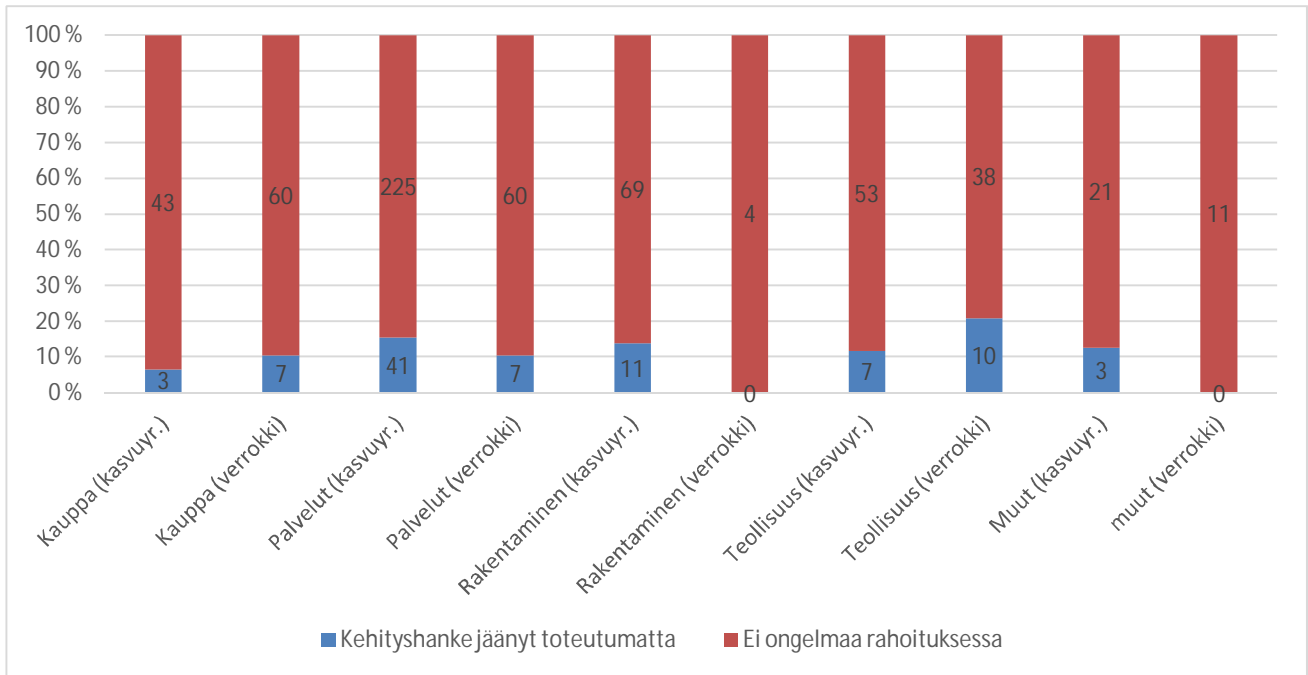
Kuva 18 Luottohakemukset (kysymys 18)

Rahoitusrajoitteet (kysymys 19)

Rahoitusrajoitteiden takia on viimeisen 12 kuukauden aikana jäänyt toteuttamatta 94 yrityksen toiminnan kannalta keskeistä investointi-, tutkimus-, tuotekehitys-, markkinointi-, rekrytointi- tai muuta vastaavaa hanketta. Kasvuyrityksistä 86 % ja verrokkiryityksistä 88 % kertoi, ettei ko. hankkeita ole jäänyt toteuttamatta.

Niiltä, jotka kertoivat, ettei keskeinen hanke ole jäänyt toteuttamatta, kysyttiin onko hanke voitu toteuttaa sen ansiosta, että yrityksen toiminnassa aktiivisesti mukana olevat henkilöt ovat sijoittaneet yrityksen toimintaan lisää varoja. Tähän vastasi myöntävästi verrokkiryhmän yrityksistä vain 6 % ja kasvuyrityksistä 16 %.

Päätösmialoittain tarkasteluna eniten kehittämisrahoituksen ongelmia on teollisuudessa verrokkiryityksillä sekä palvelualalla kasvuyrityksillä.



Kuva 19 Rahoitusrajoitteet kehittämishankeissa toimialoittain (lkm) (kysymys 19)

Tietointensiivisillä aloilla (KIBS -luokitus) kehityshankkeita jäi toteutumatta 16 kpl (15 %) eli suunnilleen saman verran kuin muilla aloilla. KIBS -luokituksen mukaiselle toimialalle kuuluvat yritykset kasvavat selkeästi nopeammin kuin perinteisten alojen yritykset.

Kumppanit ja kilpailijat (kysymys 20)

Enemmistö niin kasvuyrityksistä (57 %) kuin verrokkiyrityksistä (60 %) uskoi, ettei myöskään muilla samalla toimialalla toimivilla yrityksillä ole jäänyt keskeisiä hankkeita toteuttamatta rahoitusrajoitteiden takia. Edelleen enemmistö niin kasvuyrityksistä (57 %) kuin verrokkiyrityksistä (52 %) uskoi, ettei muilla samalla maantieteellisellä alueella toimivilla yrityksillä ole jäänyt keskeisiä hankkeita toteuttamatta rahoitusrajoitteiden takia. Samanikäisten yritysten osalta näkemys on vielä selvempi, kasvuyrityksistä 68 % ja verrokkiyrityksistä 61 % uskoi, etteivät rahoitusrajoitteet ole estäneet keskeisiä hankkeita muillakaan.

Yrityksen tulevat kasvutarpeet (kysymys 21)

Kasvuyritykset ennakoivat hieman suurempaa liikevaihdon kasvua tuleville vuosille kuin verrokkiyritykset.

Taulukko 1 Kasvunäkymät (kysymys 21)

	toiminnan loppumisen uhkana	supistuu merkittävästi	supistuu vähän	lähes nykyisellään	1-5 %	6-10 %	11-20 %	21-30 %	31-50 %	yli 50 %
verrokkiyritys	0	5	16	32	33	10	3	1	1	1
kasvuyritys	0	0	4	17	18	22	21	10	4	5

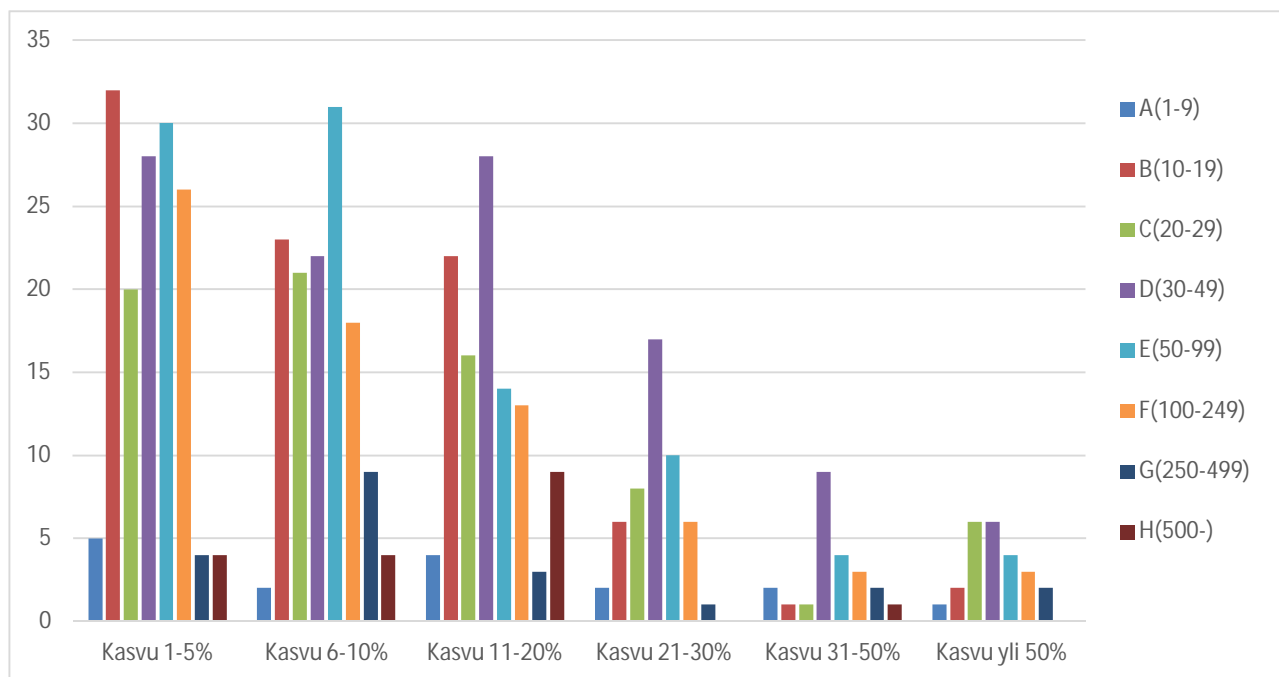
Mikäli liikevaihdon ennakoidaan pysyvän ennallaan tai supistuvan, kysyttiin syytä tähän. Rahoituksen tai työvoiman saatavuus tai työvoimakustannukset eivät juurikaan olleet syynä liikevaihdon heikkoon kehitykseen. Valmiista vastausvaihtoehdoista kireän kilpailutilanteen sen sijaan mainitsi syyksi kasvuyrityksistä 22

% ja verrokkiyrityksistä 32 %. Kaikkein useimmin syyksi nähtiin kuitenkin niin kasvuyritysten (75 %) kuin verrokkiyritysten (62 %) joukossa *Muu syy*.

Muut syyt kohtaan tuli kaikkiaan 141 kommenttia. Vastaajista 40 % ilmoitti sen liittyvän oman alansa ongelmiin, tyypillisesti markkinoiden supistumiseen, rakennemuutokseen tai toimintatapojen muuttumiseen. Yhteiskunnan nykytilan ja epävarmuuden kertoi syyksi kasvuhaluttomuuteen 28 %. Tyypillinen kommentti oli yleinen tilanne tai yleinen yhteiskunnallinen tilanne. Oman tilanteen ilmoitti syyksi 23 % vastanneista. Vastaukset hajaantuivat ja liittyivät esim. sopivan yrityskoon saavuttamiseen, toimitilojen täyttymiseen tai voimakkaan kasvun jälkeiseen selkeyttämiseen. Myös ison asiakkaan tai sopimuksen menettäminen oli muutamalla kasvun taittumisen taustalla. Muutamissa vastauksissa tuli esiin Venäjän pakotteet, öljyn hinta tai jokin muu kansainvälisen kaupan syyt. Näitä vastauksia oli yhteensä 8 kpl.

Liikevaihdon kasvunäkymissä eniten kasvupotentiaalia oli 30 – 49 henkeä työllistävissä yrityksissä, joista 110 kpl ennakoivat kasvua. Lähes sama määrä kasvavia yrityksiä löytyi myös luokista 50 – 99 ja 20 – 29. Kaikista yrityksistä liikevaihdon kasvua ennakoivat 492 eli 70 %. Voimakkainta liikevaihdon kasvua ilmoitti 30 – 49 henkeä työllistävät yritykset, joista yli puolet sijoittivat kasvunsa luokkiin 11 - 20 % tai enemmän.

Lähes kaikki voimakkaan kasvun yritykset ilmoittivat myös henkilöstömääränsä kasvavan. Alle 10 % kasvavista yrityksistä vain puolet ilmoitti myös henkilöstömäärän kasvavan.



Kuva 20 Yritysten sijoittuminen eri kasvuryhmiin työntekijämäärän mukaan luokiteltuna (lkm) (kysymys 21)

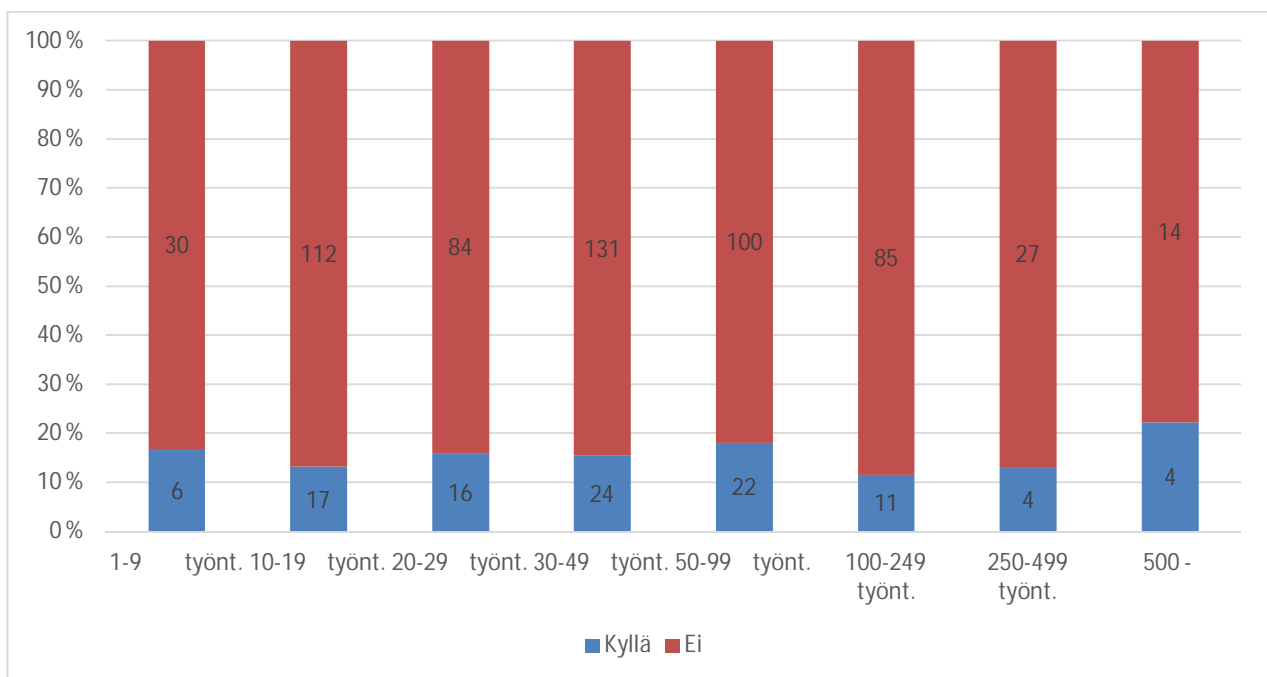
Tietointensiivisillä toimialoilla (KIBS) toimivat yritykset näkevät liikevaihtonsa kasvavan voimakkaasti. Yrityksistä 60 % katsoo kasvun olevan vähintään 11 %. Raportin liitteenä on kysymyksestä 21 ristiintaulukointi, joka avaa kasvunäkymiä monipuolisemmin.

Riskirahapula (kysymykset 22 ja 23)

Suurimmalla osalla kasvuyrityksillä (82 %) ei ole pulaa oman tai vieraan pääoman ehtoista riskirahasta. Verrokkiyritysten joukossa pula ko. rahoituksesta oli vielä hieman harvinaisempaa, verrokkiyrityksistä 92 % kertoi, ettei ko. rahoituksesta ole pulaa.

Vain pieni osa vastasi kysymykseen siitä, millä tavalla toivoisi riskirahoitusta saatavan. Vastaaja voi valita useamman vaihtoehdon. Kasvuyrityksistä kysymykseen vastasi 107 /503 yritystä. Niistä puolet toivoi saavansa riskirahoitusta oman pääoman ehtoisena lainana ja saman verran vastanneista toivoi riskirahoitusta oman pääoman ehtoisena sijoituksena. Vajaa kolmannes toivoi rahoitusta vieraan pääoman ehtoisena lainana ja pari vastaajaa vaihtovelkakirjalainana. Verrokkiyrityksistä kysymykseen vastasi vain 12 /197 yritystä. Nämä pitivät parhaimpana vaihtoehtona useimmin (42 %) vieraan pääoman ehtoista lainaa.

Riskirahoituksen tarpeeseen ei yrityksen koolla näyttäisi olevan suurta merkitystä. Vain suurimmissa yli 500 työntekijän yrityksissä yli 20 % tarvitsisi lisää riskirahoitusta. Muissa kokoluokissa tarve on 10 – 20 prosentin välillä.



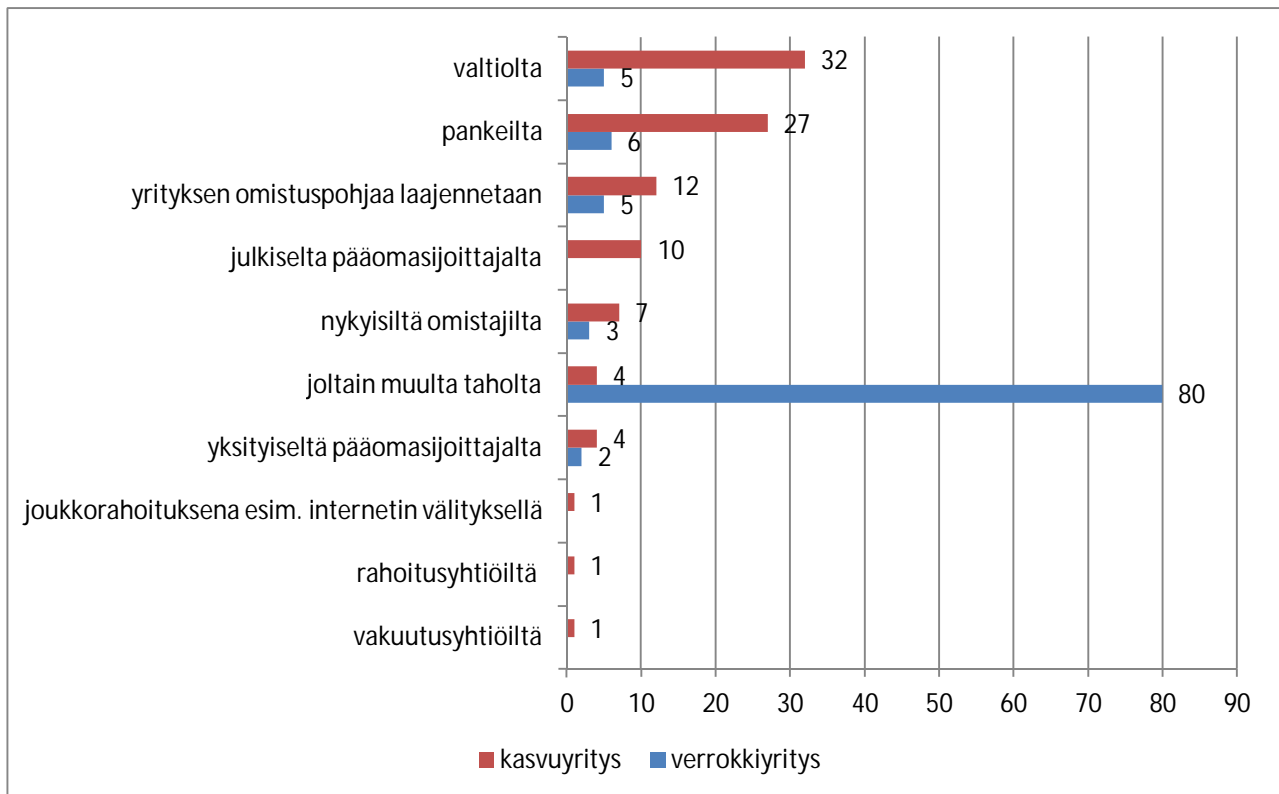
Kuva 21 Riskirahoitustarve kokoluokittain (lkm) (kysymys 22)

Ristiintaulukoinnista voi havaita, että jonkin verran on alueellisia eroja riskirahoituksen saatavuudessa. Oulun alueen kasvuyrityksillä oli vähiten pulaa riskirahoituksesta (13,3%) ja heikointa oli saatavuus Itä-Suomen alueen yrityksillä, jossa 21,3 % kasvuyrityksistä kaipasi enemmän oma tai vieraan pääoman ehtoista riskirahoitusta.

Toimialoittain eniten oli puutetta kasvuyritysten riskirahoituksesta, jos toimiala oli muut (33,3 %) tai rakentaminen (25,9 %). Vähiten riskirahan puutetta oli kaupan alan kasvuyrityksillä, joista tarvetta ilmoitti 10,9 %. Tietointensiivisten toimialojen (KIBS) kasvuyrityksistä 18,9 % ilmoitti, että riskirahalle olisi tarvetta nykyistä enemmän.

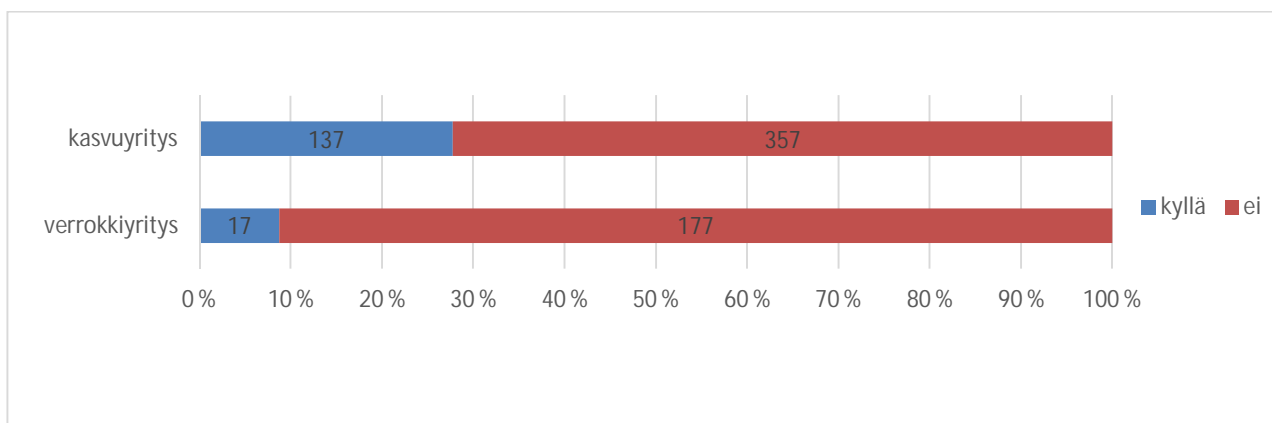
Riskirahoittajat (kysymys 24)

Vain osa vastasi kysymykseen siitä, millaiselta taholta toivoisi saavansa riskirahoitusta, kasvuyrityksistä vastasi 73 /503 ja verrokkiryhmästä 89 /197 yritystä. Kasvuyritysten näkemykset erosivat selvästi verrokeista. Kasvuyritykset pitivät mieluisimpana rahoittajana valtiota ja pankkeja, kun taas verrokkiryhtysten joukossa selvästi suosituin vaihtoehto on *Jokin muu taho*, tämän vaihtoehdon valinneista suurin osa ei tosin osannut nimetä (vain yhtä) tahoja tai kertoi ettei riskirahoitukselle ole tarvetta.



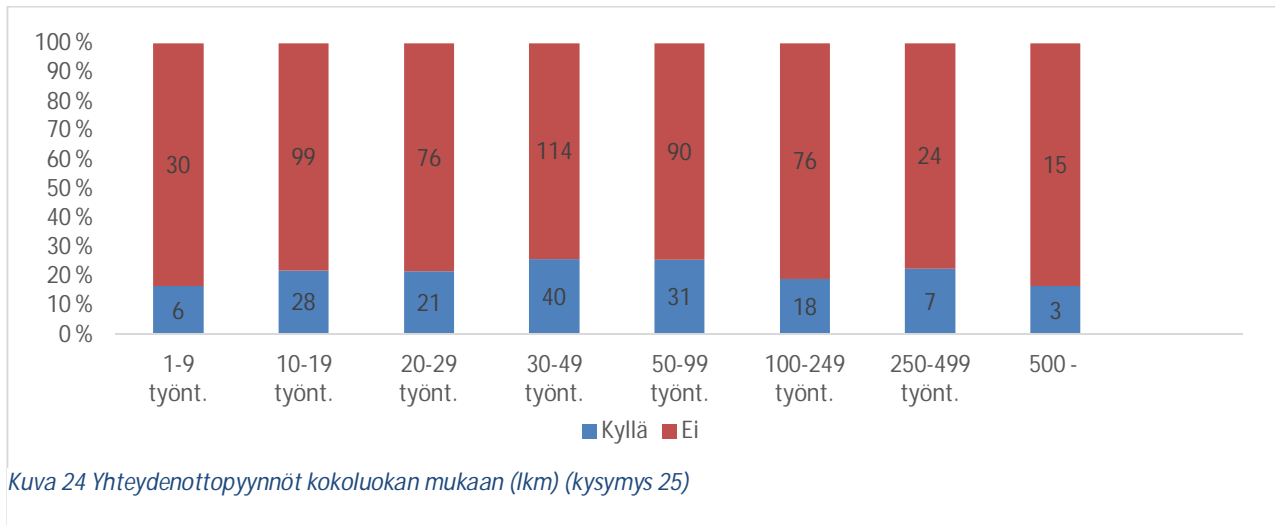
Kuva 22 Miltä taholta riskirahoitusta halutaan (lkm) (kysymys 24)

Rahoitustarvetta konkretisoitiin suoralla yhteydenottopyynnöllä ja kysyttiin, haluaako yrittäjä yhteydenottoa joltakin julkiselta rahoittajalta. Suunnilleen sama määrä yrityksistä oli kiinnostunut yhteydenotosta kuin riskirahoituskysymyksessä, mutta vain puolet oli samoja. Pääosa yhteydenottopyynnöistä tuli yrityksiltä, joilla oli jokin suunnitelma tulevista omistusjärjestelyistä (kysymys 28). Verrokkiryhmällä oli vähäisempi kiinnostus yhteydenottopyynnön jättämiseen kuin kasvuyrityksillä.



Kuva 23 Yhteydenottopyynnot julkiselle rahoittajalle (kysymys 25)

Kokoluokittain tarkasteltuna kiinnostus julkisen rahoittajan yhteydenottoon oli suunnilleen sama kaikissa kokoluokissa, mutta painottuu jonkin verran kokoluokkiin 30-49 ja 50-99 työntekijää.

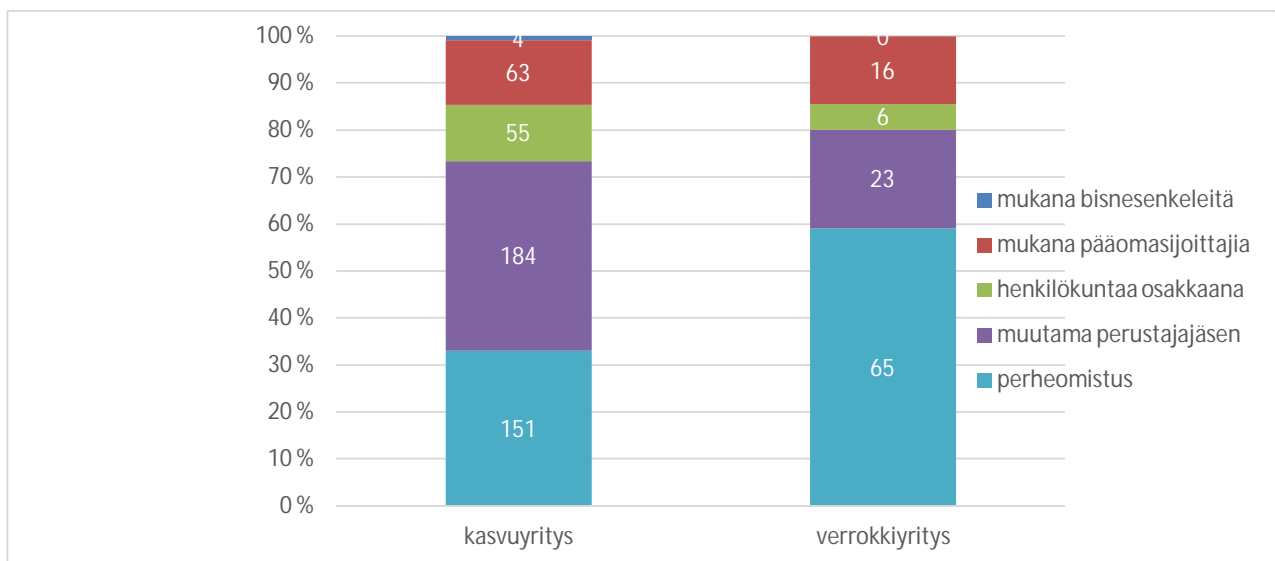


Vaihtoehtoiset rahoitustavat (kysymys 26)

Selvä enemmistö yrityksistä ei ollut harkinnut rahoituksen hakemista joukkovelkakirjamarkkinoilta. Kasvu-yrityksistä 96 % ja verrokkiyrityksistä 97 % ei ollut harkinnut vaihtoehtoa.

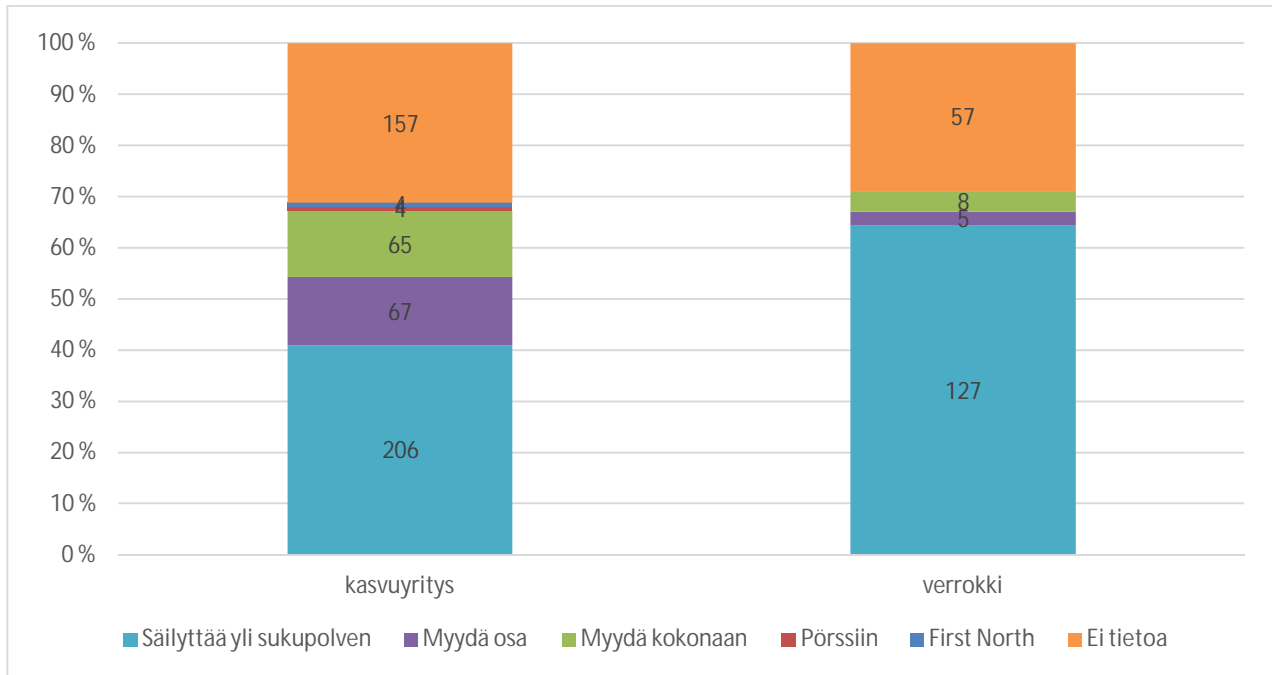
Omistus ja omistusjärjestelyt (kysymykset 27 ja 28)

Yrityksen omistuksen osalta vastaajat saivat valita kaikki yrityksen omistussuhteita kuvaavat vaihtoehdot. Kasvuyritysten (467 /503 vastaajaa) osalta omistuksessa on joka toisen kohdalla mukana muutama perustajajäsen ja usein kyse on myös perheyrityksestä. Verrokkiyritysten (111 /197 vastaajaa) osalta korostuu perheomistus.



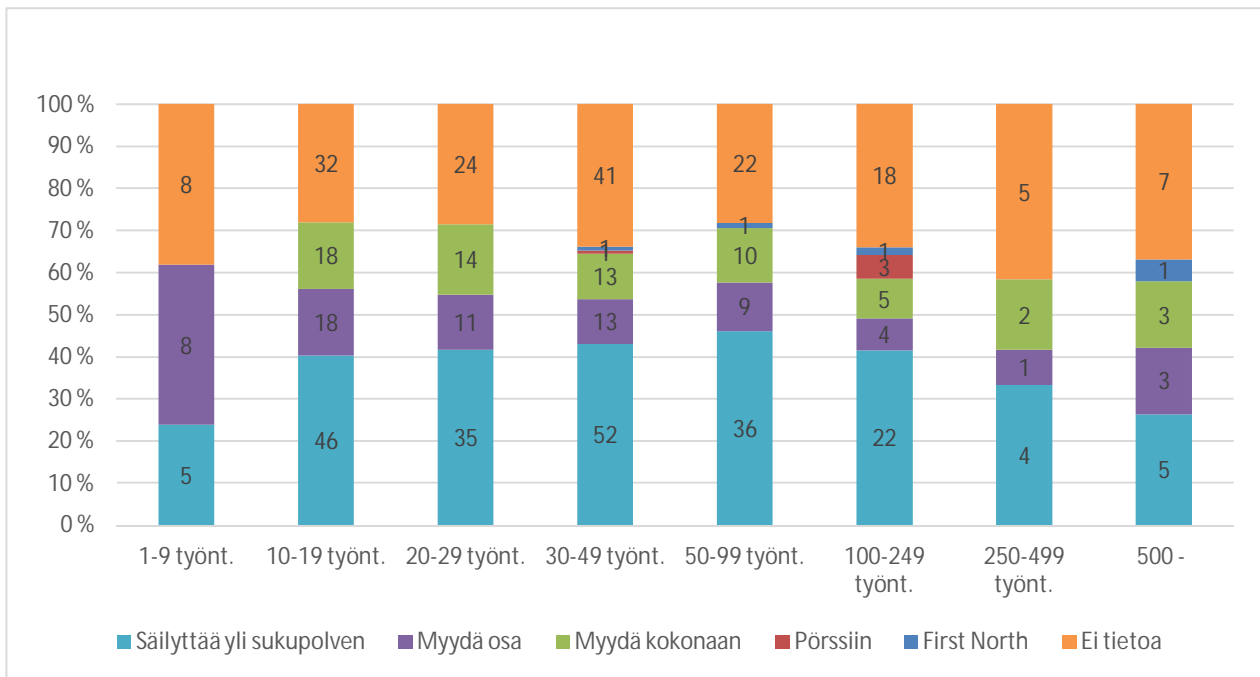
Sukupolvenvaihdos ei useinkaan ollut ajankohtainen asia vastanneiden yritysten joukossa. Kasvuyrityksistä vain noin kymmenen ja verrokeista neljä prosenttia kertoi asian olevan ajankohtainen viiden vuoden sisällä.

Kasvuyrityksistä ja verrokeista noin 70 % kertoi tulevaisuuden aikeista omistuksen suhteen. Suurimalla osalla yrityksistä on tarkoitus pitää yritys yli sukupolvien, tämä tavoite korostuu etenkin verrokkiyritysten joukossa. Kasvuyrityksistä reilu kolmannes harkitsee myös yrityksen myymistä joko osittain tai kokonaan. Pörssiin listautuminen ei yrityksistä juurikaan kiinnostanut. Verrokkiyritysten osalta yrityksen myynti ei ollut todennäköinen vaihtoehto.



Kuva 26 Yrityksen omistajuus tulevaisuudessa (lkm) (kysymys 28)

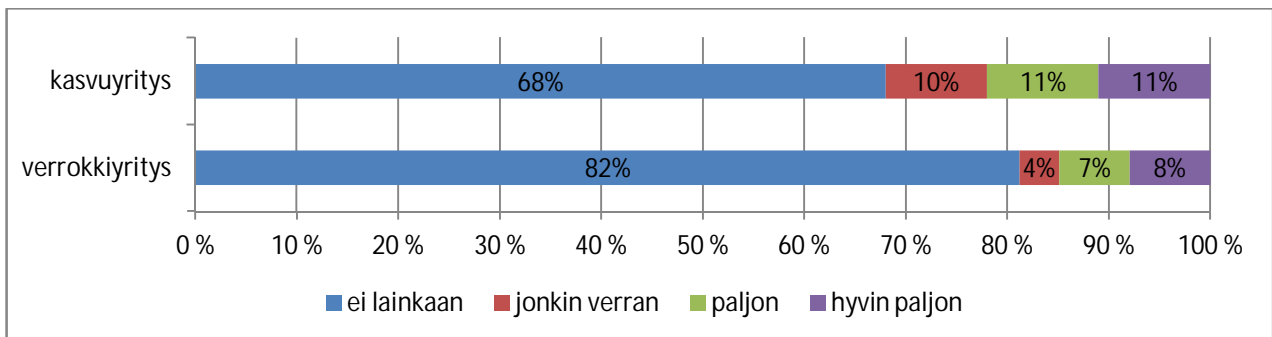
Kyselyn perusteella on nähtävissä, että kasvuyrityksissä on kiinnostusta omistajan vaihdoksiin. Erityisesti kokoluokissa 10 - 19 työntekijää ja 20 - 29 työntekijää 40 % kantansa ilmaiseista kertoo olevansa kiinnostunut myymään yrityksen tai osan siitä. Yhtä vahvaa kiinnostusta yrityskauppoihin ei ole nähtävissä seuraavissa kokoluokissa. Vähiten kiinnostusta myydä yritys tai osa siitä on kokoluokassa 100 - 249 työntekijää, jossa osuus on 26 % kantansa kertoneista. Yli 500 työntekijän yrityksistä on mukana 19 vastausta, joista 7 on ilmoittanut kiinnostuksensa omistajuuden muutoksiin ja 5 ilmoittanut, että yritys säilyy nykyisillä omistajilla yli sukupolven.



Kuva 27 Kasvuyritysten omistajuus tulevaisuudessa kokoluokittain (lkm) (kysymys 28)

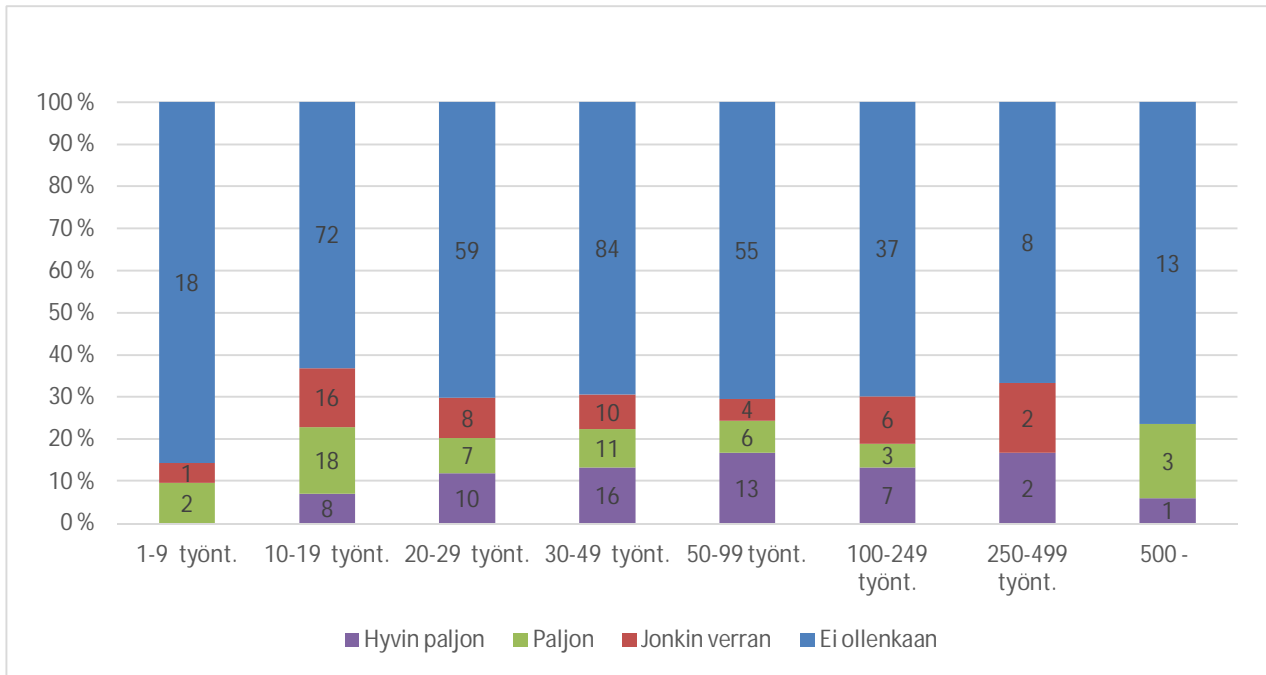
Perintövero (kysymys 29)

Perintöverolla ei useimmiten ole merkitystä yrityksen jatkamisen kannalta kummassakaan vastaajaryhmässä, kasvuyritykset arvioivat merkityksen hieman useammin suuremmaksi kuin verrokkirytykset.



Kuva 28 Perintöveron vaikutus yrityksen jatkamisen kannalta (kysymys 29)

Perintöveron merkitys yrityksen jatkamisen kannalta on vähäisin aivan pienissä yrityksissä. Tosin niiden ja myös suurimpien osalta aineisto on hyvin pieni. Keskikokoisista yrityksistä n. 30 % ilmoittaa sillä olevan merkitystä ja useimmiten hyvin paljon merkitystä. Erityisesti kokoluokka 10 - 19 työntekijää erottuu omaksi ryhmäkseen, jossa perintöverolla kerrotaan olevan vaikutusta yrityksen jatkamisen kannalta. Tämän kokoluokan yrityksistä 37 % kertoi perintöveron olevan merkityksellinen asia yrityksen jatkamisen näkökulmasta.



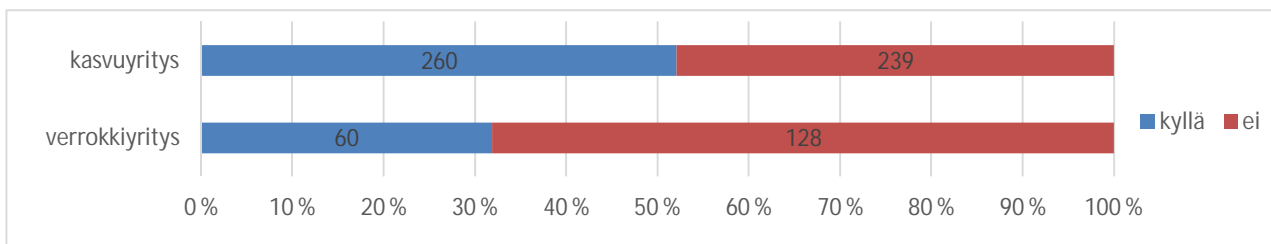
Kuva 29 Kasvuyritysten perintöveron merkitys (lkm) (kysymys 29)

Sijoittaminen takaisin (kysymys 30)

Enemmistö ei sijoittaisi uuteen yritystoimintaan ainakaan pääasiallisesti, mikäli saisi merkittävästi tuloja yrityksen tai sen osan myynnistä, listauksesta pörssiin tai uudelleen rahoituksesta. Kasvuyrittäjistä 66 % ja verrokkiryhmän yrittäjistä 75 % ei sijoittaisi varoja uuteen yritystoimintaan.

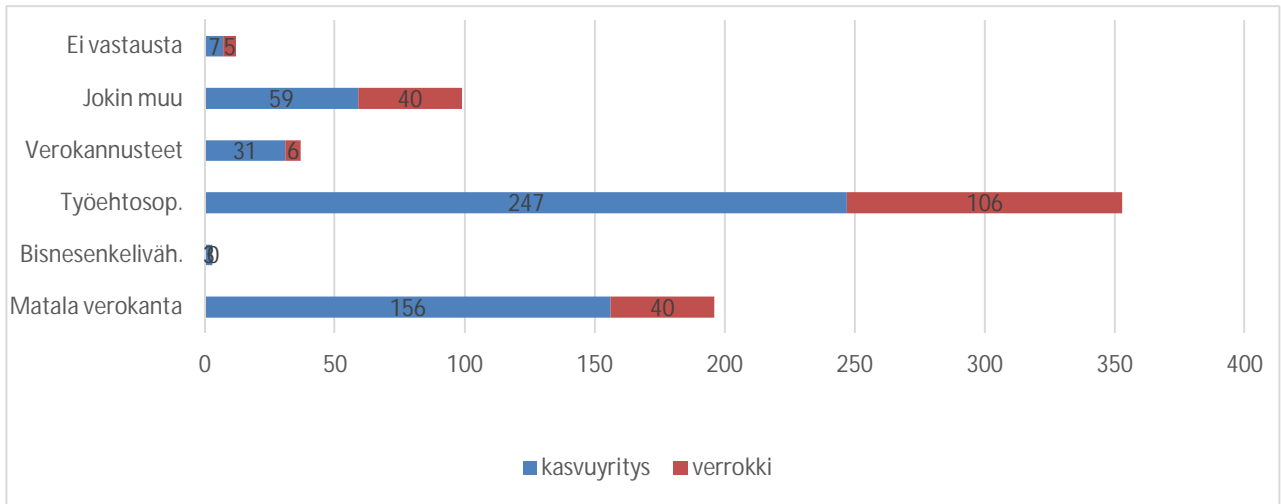
Kasvuhaluukkuus (kysymykset 31 ja 32)

Kasvuyrittäjien ja verrokkiryhmän yrittäjien näkemykset eroavat siinä, onko osinkotulojen verokannalla merkitystä oman yrityksen kasvutavoitteiden kannalta. Kasvuyrittäjistä hienoinen enemmistö arvioi asialla olevan merkitystä, kun verrokkiryhmästä näin arvioi vain kolmannes.



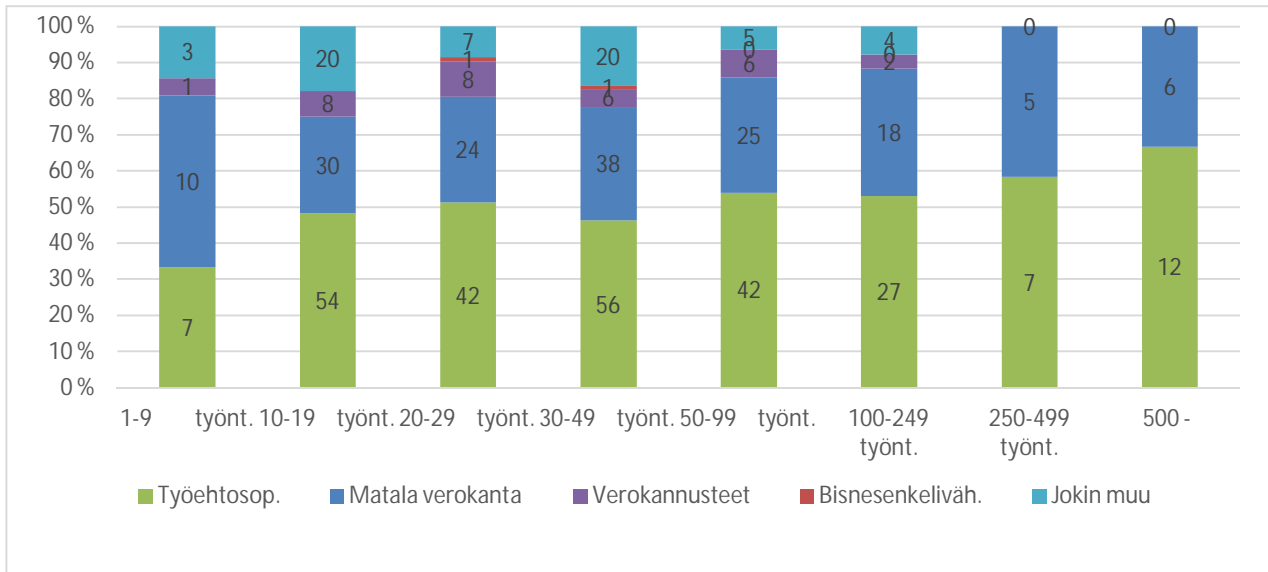
Kuva 30 Osinkotulojen verokanta kannustimena (lkm) (kysymys 31)

Yrityksen kasvutavoitteiden kannalta tehokkaimmaksi annetuista vaihtoehdoista arvioitiin kasvuhakuisuudesta riippumatta nykyistä joustavammat työehtosopimukset. Kasvuyritykset painottivat verrokkiryhtyksiä useammin myös yritysten tuloverokannan merkitystä.



Kuva 31 Tehokkain kannuste kasvutavoitteiden kannalta (lkm) (kysymys 32)

Pienintä kokoluokkaa lukuun ottamatta joustavat työehtosopimukset nousevat merkitykselliseksi kasvukannusteeksi. Kokoluokasta 10 - 19 työntekijää alkaen työehtosopimusten joustoja kaipaavia yrityksiä on n. 50%. Myös matalalla verokannalla näyttäisi olevan merkitystä kaikille yrityksille. Muut kysytyt kannusteet saavat niin pienen osuuden, ettei niitä voi kokoluokittain tarkastella.



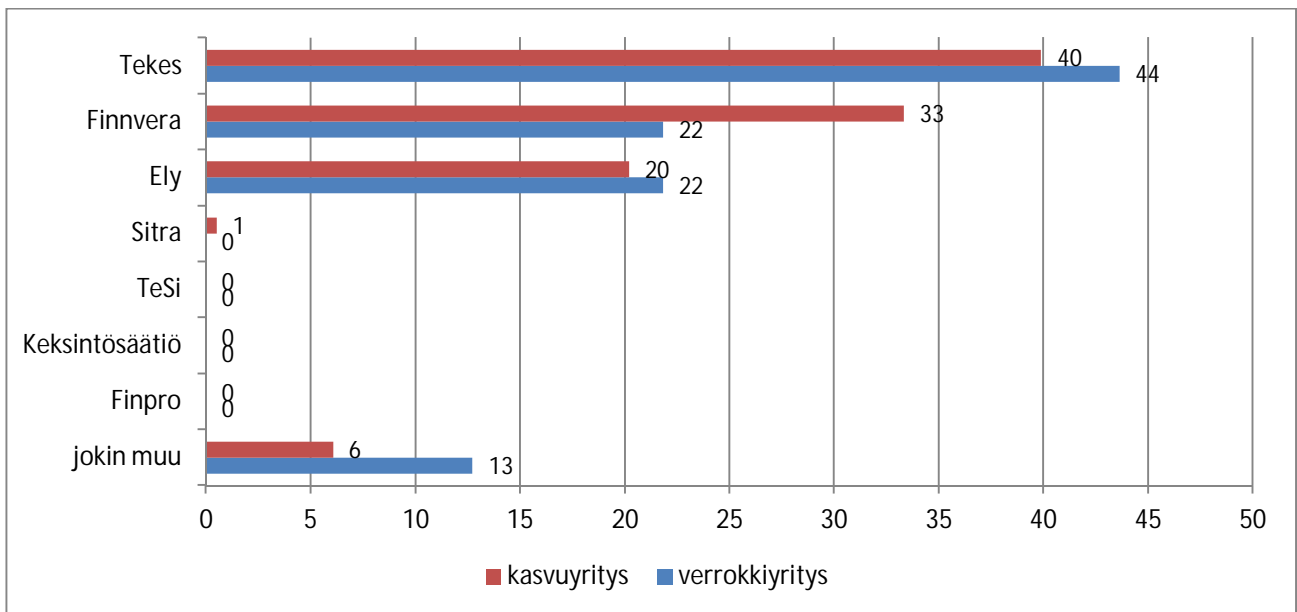
Kuva 32 Tehokkain kannustevaihtoehto kokoluokittain (kasvuyritykset lkm) (kysymys 32)

Rahoituskilpailu (kysymys 33)

Kasvuyrityksistä 82 % ja verrokkiyrityksistä 81 % koki, ettei julkisten organisaatioiden ja yksityisen sektorin välillä ole kilpailua niiden tarjotessa yrityksille rahoitusta ja /tai liiketoiminnan tukipalveluja.

Julkinen rahoitus (kysymys 34)

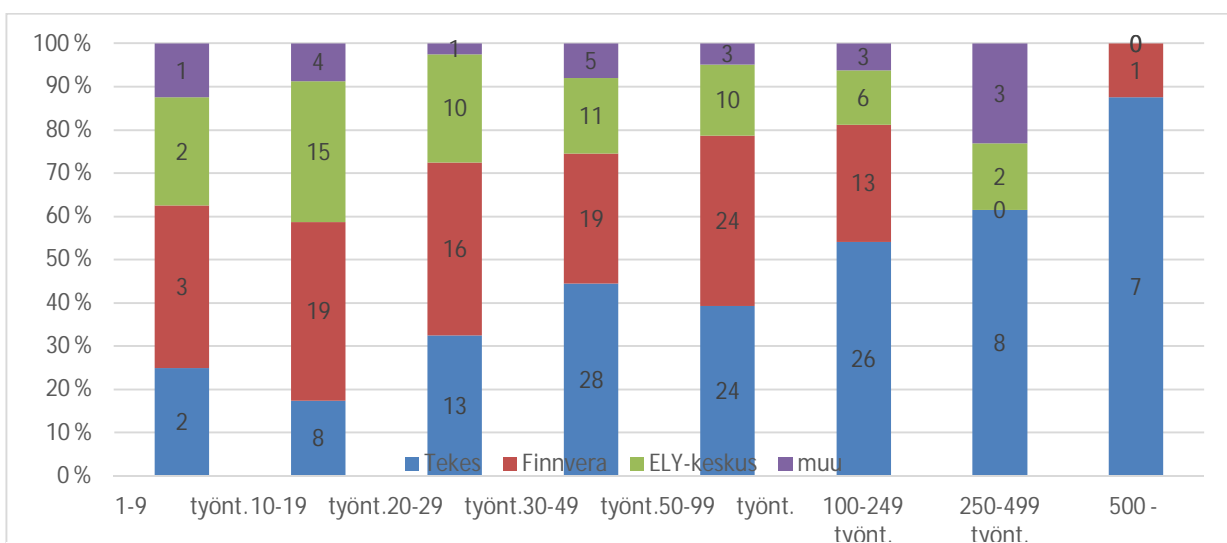
Osa (kasvuyrityksistä 39 % ja verrokkiyrityksistä 28 %) vastasi kysymykseen siitä, mitkä julkisen tahon rahoitusvaihtoehdot ovat olleet yritykselle tärkeimpiä. Alla on esitetty vastausjakauma rahoitusvaihtoehdoittain (kuinka suuri osuus valitsi rahoituksen tärkeimmäksi). Tärkeimmäksi valittiin useimmin Tekesin rahoitus, niin kasvuyritysten kuin verrokkiyritysten joukossa. Seuraavana tulevat Finnveran (etenkin kasvuyritysten joukossa) ja ELY-keskuksen rahoitukset.



Kuva 33 Tärkein julkisen tahon rahoittaja (lkm) (kysymys 34)

Kysymykseen 34 kohtaan muu tuli lisätietoja 25 vastaajalta. 10 yritystä oli saanut valtion tai jonkin ministeriön alaisen yksikön kautta investointeihin, ympäristöasioihin, kansainväistymiseen tai työllistämiseen tukea. EU-rahoitukseen viittaavia vastauksia tuli 7 sekä kuntarahoitukseen 3 kpl.

Finnveran ja ELY-keskuksen osuus pienemmissä yrityksissä on merkittävä. Tekesin merkitys korreloi selkeästi yrityskoon kasvun kanssa.



Kuva 34 Tärkein julkisen tahon rahoittaja (lkm) yritykset kokoluokittain (kysymys 33)

Yhteenveto

Kyselyyn valittu kasvuyritysten joukko edustaa suomalaisen yrityskannan eräänlaista ydinryhmää. Valituilta yrityksiltä edellytettiin näyttöä usean perättäisen vuoden kasvusta. Myös alle kymmenen työntekijän yritykset karsittiin haastattelulistalta, vaikka yli 90 % suomalaisista yrityksistä kuuluu tähän mikroyritysten ryhmään. Valintakriteerien vaikutuksesta muodostui kyselyyn hyvin edustava otos menestyvistä ja kasvusta yrityksistä ja niiden tarpeista.

Pääosa (85 %) yrityksistä toimii kotimarkkinoilla nyt ja myös tulevaisuudessa. Verrokkiyrityksistä 78 % on pääosin kotimarkkinayrityksiä, joten suurta eroa verrokkiryhmän ja kasvuyritysten välillä ei ollut. Yrityksiä, joilla päämarkkina on globaali, on alle 5 % kaikista haastatelluista yrityksistä. Koska pääosalla (65 %) kasvuyrityksistä tärkeimpänä asiakkaana ovat toiset yritykset, kanavoituu globaali toiminta epäsuorasti asiakasyritysten kautta.

Toiminnan painopisteen siirtäminen ulkomaille ei näyttänyt ainakaan tässä suhdannetilanteessa olevan yrityspäättäjien suunnitelmissa. Haastatelluista 503 kasvuyrityksestä 455 piti kotimaata tärkeimpänä markkina-alueena myös seuraavan kolmen vuoden aikana. Siirtyminen ulkomaille ei kuulunut yritysten tulevaisuuden strategiaan myös tuotantotoiminnan tai omistajuuden osalta. Sama näkökulma heijastui tutkimusyhteistyön osalta.

Tuotekehitys oli maltillista ja sen osuus liikevaihdosta oli tyypillisesti alle 5 %. Aineettomilla oikeuksilla näytti olevan merkitystä neljännekselle kasvuyrityksistä ja yli kolmannekselle verrokkiyrityksistä. Konserniyrityksillä oli selvästi enemmän hallussaan aineettomia oikeuksia kuin muilla yrityksillä. Aineettomat oikeudet olivat useimmiten syntyneet oman tuotekehityksen tuloksena. Verrokkiyritykset ilmoittivat tarvitsevansa tuotekehitykseen ulkopuolisia asiantuntijoita selvästi enemmän kuin kasvuyritykset.

Kasvun rahoittamisessa oma rahoitus on keskeistä. Ulkopuolinen, tyypillisesti pankkirahoitus on käytössä, mutta sen osuus on selvästi alle puolet. Kasvuyrityksillä on käytössään monipuolisemmat rahoitusinstrumentit kuin verrokeilla. Kasvuyrityksillä on kasvurahoituksen osuus koko rahoitustarpeesta keskimäärin 30 %, kun se verrokeilla on vain 13 %. Osalle yrityksistä ulkopuolisen rahoituksen ehdot eivät ole merkittävästi muuttuneet vuoden 2013 jälkeen. Kuitenkin merkittävä osa, lähes 40 % ilmoittaa vakuusvaatimusten kiristyneen. On todennäköistä, että käsitykset vakuusvaatimusten lisääntymisestä vaikuttavat investointihalukkuuteen. Vain harvat yritykset ovat hakeneet luottoa ja niiden osalta luottopäätökset ovat olleet pääosin myönteisiä.

Vaihtoehtoihin rahoitusmalleihin, kuten joukkovelkakirjaan tai joukkorahoitukseen ei ollut juurikaan kiinnostusta. Muutenkaan kyselyyn valitut yritykset eivät olleet kovin avoimia uudelle rahoitukselle, mikä voi viitata siihen, että yrityksillä ei ole tietoa vaihtoehtoisista rahoitusmalleista. Kysymykseen, haluaako yritys julkisen rahoittajan yhteydenottoa, vastasi 137 kasvuyritystä ja 17 verrokkiyritystä myönteisesti, mikä viittaisi johonkin rahoituksen tai riskisijoituksen tarpeeseen. Julkinen rahoitus koettiin pääosin muuna kuin kilpailevana toimintana ja Tekes, Finnvera ja ELY-keskus olivat yrityksille tärkeimpiä julkisrahoittajia.

Kyselyn perusteella näyttäisi ilmeiseltä, että useimmille yrityksille rahoitus tai edes riskirahoitus ei muodostaisi estettä kasvulle. Kuitenkin rahoituksen suhteen erityisesti vakuusvaatimukset ovat monella kasvuyrityksellä kiristyneet. Yli 10 % haastatelluista ilmoitti, että kehityshankkeita on jäänyt toteutumatta rahoituksen puuttumisen vuoksi. On mahdollista, että kehittämishankkeita olisi enemmän, jos riskirahaa olisi hyvin saatavilla.

Sekä kasvuyrityksissä että verrokkiyrityksissä nähtiin kasvua tuleville vuosille. Verrokkiyritykset arvioivat tyypillisesti kasvun olevan alle 5 % ja kasvuyritykset näkivät kasvun olevan yli 10 %. Muutama yritys arvioi kasvuksi yli 50 %. Yritykset, joiden työntekijämäärä oli 30 - 49 henkeä, nousivat määrältään ja kasvuodotuksiltaan vahvaksi. Kasvuhaluukkuuden perusteella näytti ilmeiseltä, että tämän kokoluokan saavuttaminen avaa toiminnalle uusia näkymiä ja mahdollisuuksia. Aineiston pohjalta on useissa kohdin mm. yrityksen itsensä antamissa liikevaihdon ja henkilökuntamäärän kasvuennusteissa nähtävissä, että kokoluokassa 10 - 19 työntekijää kasvu on hidasta. Myös halu myydä yritys on muita kokoluokkia korkeampi, mikä antaa viitteitä jostakin tulevaisuuden epävarmuudesta. Eräänlainen määrittämätön kasvukynnys on tässä kokoluokassa havaittavissa. Kyselyn perusteella ei pysty selkeästi arvioimaan liittyykö se rahoitukseen, riskeihin, kasvuhaluun, osaamiseen tai näiden yhdistelmään.

Yhteiskunnan toimenpiteillä ja yrityksen kasvuhaluukkuudella nähtiin olevan sidoksia. Erityisesti kasvuyrityksissä osinkoverokannalla puolessa tapauksista arvioitiin olevan merkitystä. Keskeisimmäksi kasvuhaluukkuuteen vaikuttavaksi tekijäksi kuitenkin nousivat joustavammat työehtosopimukset, joita yli puolet piti merkittävänä asiana. Myös verokannusteet koettiin kaikissa yritysten kokoluokissa kasvuhaluukkuuteen vaikuttavaksi seikaksi.

Yritysten omistajuus näyttäisi olevan kasvuyrityksissä useimmiten perustajaosakkailla ja verrokkiyrityksillä perheomistuksessa. Pääomasijoittajia on 13 prosentilla yrityksistä ja henkilökuntaosakkuuksia vähän harvemmin. Sukupolvenvaihdokseen tulevia yrityksiä oli 10 prosenttia ja verrokeista 4 %. Pörssiin listautuminen ei kiinnosta, mutta noin kolmannes harkitsee yrityksen tai sen osan myymistä lähivuosina. Kuitenkin henkilökohtainen omistajuus ja sitä kautta yrittäjäjyys oli keskeinen osa toimintaa ja yli puolet kysymykseen vastanneista halusi säilyttää sen yli sukupolvien.

Yhteenvedona voidaan yrityskyselyn pohjalta todeta, että pääosalla kohderyhmäksi valituista kasvuyrityksistä ei ole suuria ongelmia kasvun tai tuotekehityksen rahoittamisessa. Valitut yritykset edustavat yrityskentässämme kyselyn perusteella sellaista vakautta, että rahoittajatahot huolehtivat tarvittavasta rahoituksessa yritysten toivomalla tavalla. Yhteiskunnalta toivottavat asiat liittyvät enemmän toimintaympäristöön, vakauteen ja työelämän joustoihin. Toisaalta yhteydenottoja julkisrahoittajilta kaivataan, joten piilossa saattaa olla sellaisia yrityskohtaisia tarpeita, jotka puhelinhaastattelussa eivät tulleet esiin. Jos haastateltavaksi olisi valittu pienempiä yrityksiä tai lyhyemmän historia omaavia yrityksiä, olisi rahoitusongelmia saatanut tulla esiin eri tavalla. Tuloksia tulkittaessa on syytä ottaa huomioon, että nykyisessä taloudellisessa suhdanteessa yritysten kiinnostus kasvuun saattaa olla vähäinen. Sen myötä ei myöskään rahoitustarvetta synny samalla tavalla kuin noususuhdanteessa.

LIITTEET

Liite 1 Kysymyslomake

Liite 2 Ristiintaulukointi

Liite 1 Kysymyslomake

Jos yritys ei halua vastata, niin mitkä ovat syynä tähän?

- kiire
- ei halua käyttää aikaansa kyselyjen vastaamiseen
- ei löydy henkilöä, joka tietäisi / jolla olisi valtuudet vastata
- Kysyttävät asiat koetaan liian sensitivisiksi esim. liikesalaisuuksien kannalta
- Yrityksen asema konsernissa/ketjussa on sellainen, että kysyttävät asiat eivät kuulu sille
- Kieltäytyi syytä ilmoittamatta

1. Paljonko yrityksessä on työntekijöitä tällä hetkellä?

2. Uskotteko yrityksenne työntekijämäärän seuraavan kolmen vuoden aikana

- Kasvavan Minkä verran?
- Pysyvän ennallaan
- Vähenevän Minkä verran?

3. Yrityksen asiakkaana on pääosin (valitse tärkein)

- Kotitaloudet/kuluttaja-asiakkaat (B to C)
- Yritysassiakkaat (B to B)
- Julkissektori (B to P)

4. Yrityksen asiakkaat ovat pääosin tällä hetkellä:

- Suomessa
- Euroopassa
- Globaalisti

Missä maassa pääosin:

Tulevat markkinat- ja kasvualueet

5. Mitkä ovat tämän hetkisen näkemyksen valossa yrityksesi markkinoiden kannalta tärkeimmät maantieteelliset alueet seuraavien kolmen vuoden aikana? (Numeroi tärkeysjärjestykseen)

<input type="checkbox"/>	Kotimaa	
<input type="checkbox"/>	Pohjoismaat	
<input type="checkbox"/>	Eurooppa	<input type="text"/>
<input type="checkbox"/>	Pohjois-Amerikka	
<input type="checkbox"/>	Etelä-Amerikka	<input type="text"/>
<input type="checkbox"/>	Lähi-Itä	<input type="text"/>
<input type="checkbox"/>	Kiina	
<input type="checkbox"/>	Japani	
<input type="checkbox"/>	Muu alue Aasiassa	<input type="text"/>
<input type="checkbox"/>	Venäjä	
<input type="checkbox"/>	Afrikka	<input type="text"/>

Kansainvälisen myynnin ja markkinoinnin osaaminen

6. Onko yritykselläsi riittävä osaaminen kansainvälisestä myynnistä ja markkinoinnista tällä hetkellä?(Useita valintoja)

<input type="checkbox"/>	meillä on tarvittava osaaminen,
<input type="checkbox"/>	emme tarvitse kansainvälisen myynnin ja markkinoinnin osaamista
<input type="checkbox"/>	tarvitsemme kansainvälisen myynnin ja markkinoinnin osaamisen kehittämistä
<input type="checkbox"/>	tarvitsemme lisää henkilöstöä kansainvälisen myynnin ja markkinoinnin tehtäviin

Ulkomaisia omistajia?

7. Onko yritys/omistajat kiinnostuneet luovuttamaan yhtiön omistusta tärkeiden kohdemaiden mahdollisille sijoittajille päästäkseen paremmin kasvumarkkinoille?

- Kyllä
- Ei
- Asiasta ei ole keskusteltu
- Ei kysytty

Yrityksen tuotantotoiminta

8. Mikä ovat tämän hetken näkemyksen valossa yrityksesi tuotantotoiminnan kannalta tärkeimmät maantieteelliset alueet seuraavien kolmen vuoden aikana? (Valitse näistä tärkeimmät)

<input type="checkbox"/>	Kotimaa	
<input type="checkbox"/>	Pohjoismaat	
<input type="checkbox"/>	Eurooppa	<input type="text"/>
<input type="checkbox"/>	Pohjois-Amerikka	
<input type="checkbox"/>	Etelä-Amerikka	<input type="text"/>
<input type="checkbox"/>	Lähi-itä	<input type="text"/>
<input type="checkbox"/>	Kiina	
<input type="checkbox"/>	Japani	
<input type="checkbox"/>	Muu alue Aasiassa	<input type="text"/>
<input type="checkbox"/>	Venäjä	
<input type="checkbox"/>	Afrikka	<input type="text"/>

Tuotekehitys

9. Minkä verran yrityksesi panostaa tuotekehitykseen tänä vuonna tai kuluvalle tilikaudella liikevaihdosta

- alle 5%
- 5 - 10 %
- 10- 20 %
- 20 - 30 %
- 30 - 50 %
- Yli 50%

10. Minkä verran tuotekehitykseen panostetaan seuraavalla tilikaudella liikevaihdosta

- alle 5%
- 5 - 10 %
- 10- 20 %
- 20 - 30 %
- 30 - 50 %
- Yli 50%

11. Onko yrityksenne tehnyt yhteistyötä pienten innovatiivisten kasvuyritysten kanssa uusien tuotteiden kehittämiseksi

- Kotimaassa
- Ulkomailla
- Yliopiston / korkeakoulun tai muun oppi- tai tutkimuslaitoksen kanssa

12. Onko tulevalle tilikaudella tarvetta kehittää uusia tuotteita/palveluita

- yhteistyössä yliopiston / korkeakoulun tai muun oppi- tai tutkimuslaitoksen kanssa

-
- yhteistyössä pienten innovatiivisten kasvuyritysten kanssa kotimaassa
 - yhteistyössä pienten innovatiivisten kasvuyritysten kanssa ulkomailla
 - hankkimalla tuotekehityksen asiantuntijoita yritykseen
 - ei tuotekehitykseen liittyviä yhteistyötarpeita

Aineettomat oikeudet

13. Aineettomilla oikeuksilla tarkoitetaan patentoja, tekijänoikeuksia, tuotemerkkejä tai muita vastaavia, jotka ovat kaupallisesti hyödynnettävissä. Mukaan lasketaan myös oikeudet, joiden hakemista vasta suunnitteillaan. Onko yrityksellänne suoraan tai perustajienne kautta hallussaan **laisia** aineettomia oikeuksia?

- Kyllä
- Ei
- Ei osaa sanoa

14. Millä tavoin aineettomat oikeudet on yritykselle syntyneet

- Yrityksen perustajien/osakkaiden kautta
- Liittyvät perustajien/osakkaiden koulutus- tai tutkimustaitosten piirissä tekemään tutkimustyöhön
- Liittyvät perustajien/osakkaiden muiden yritysten palveluksessa tekemään tutkimustyöhön
- Syntyneet yrityksen oman tuotekehityksen kautta
- Hankittu ostamalla oikeudet toiselta yritykseltä/henkilöltä
- Ei tietoa

Kasvurahoituksen jakautuma

15. Miten yrityksen kasvu on rahoitettu viimeisen kolmen vuoden aikana? Nimeä rahoituslähde ja sen osuus.

Oman rahoituksen osuus (tulorahoitus ja nykyisten omistajien pääomasijoitus)

- alle 10 % 10 – 30 % 31 – 50 % 51 – 70 % 71 – 100 % Ei kasvurahoitusta

Pankkirahoitus

- alle 10 % 10 – 30 % 31 – 50 % 51 – 70 % 71 – 100 % Ei kasvurahoitusta

Julkisen tahon antama rahoitus (muun muassa lainat ja avustukset)

- alle 10 % 10 – 30 % 31 – 50 % 51 – 70 % 71 – 100 % Ei kasvurahoitusta

Yksityisen ja pääomasijoittajan rahoitus

- alle 10 % 10 – 30 % 31 – 50 % 51 – 70 % 71 – 100 % Ei kasvurahoitusta

Julkisen pääomasijoittajan rahoitus (Suomen Teollisuussijoitus, Sitra ja Tekes; mainitse mikä)

- alle 10 % 10 – 30 % 31 – 50 % 51 – 70 % 71 – 100 % Ei kasvurahoitusta

Muu yksityisen tahon antama rahoitus (esim. vakuutusyhtiö)

- alle 10 % 10 – 30 % 31 – 50 % 51 – 70 % 71 – 100 % Ei kasvurahoitusta

16. Paljonko kasvurahoituksen osuus on ollut suhteessa koko yrityksen rahoitustarpeesta? %

Rahoitusehdot

17. Ovatko yrityksesi saaman pankkirahoituksen ehdot muuttuneet vuoden 2013 jälkeen? Miten?

a) Vakuusvaatimukset ovat:

<input type="radio"/> Kiristyneet	<input type="radio"/> Pysyneet ennallaan	<input type="radio"/> Löystyneet
-----------------------------------	--	----------------------------------

b) Korkomarginaali on:

<input type="radio"/> Noussut	<input type="radio"/> Pysynyt ennallaan	<input type="radio"/> Laskenut
-------------------------------	---	--------------------------------

c) Muut lainanhoitokustannukset ovat:

<input type="radio"/> Nousseet	<input type="radio"/> Pysyneet ennallaan	<input type="radio"/> Laskeneet
--------------------------------	--	---------------------------------

d) Lainan takaisinmaksuajat ovat:

<input type="radio"/> Tiukentuneet	<input type="radio"/> Pysyneet ennallaan	<input type="radio"/> Löystyneet
------------------------------------	--	----------------------------------

e) Yrityksesi käyttämän pankin tarjoamat rahoitusvaihtoehdot ovat muuttuneet seuraavasti:

<input type="radio"/> Rahoitusvaihtoehtoja enemmän	<input type="radio"/> Rahoitusvaihtoehtoja saman verran	<input type="radio"/> Rahoitusvaihtoehtoja vähemmän
--	---	---

Luottihakemukset

18. Onko yksityiseltä sektorilta hakemianne luottoja hylätty viimeisten 12 kk:n aikana

Kaikki hakemukset hylättiin

Syy:

<input type="radio"/> Riittämättömät vakuudet	<input type="radio"/> Jokin muu syy
---	-------------------------------------

Osa hakemuksista hylättiin, osa hyväksyttiin

<input type="radio"/> Sain haluamani summan luottoa	<input type="radio"/> En saanut haluaamaani summaa luottoa
---	--

Kaikki hakemukset hyväksyttiin

<input type="radio"/> Sain haluamani summan luottoa	<input type="radio"/> En saanut haluaamaani summaa luottoa
---	--

Ei ole haettu luottoja

Rahoitusrajoitteet

19. Onko jokin yrityksenne toiminnan kannalta keskeinen investointi-, tutkimus ja tuotekehitys-, markkinointi-, rekrytointi- tai muu vastaava hanke jäänyt toteuttamatta rahoitusrajoitteiden takia viimeisten 12 kuukauden aikana?

- Kyllä
 Ei

Jos vastaa "ei", kysytään tarkennus: Ovatko hankkeet voitu toteuttaa sen ansiosta, että yrityksen toiminnassa aktiivisesti mukana olevat henkilöt ovat sijoittaneet yrityksen toimintaan lisää varoja?

- Kyllä
 Ei

Kumppanit ja kilpailijat

20. Uskotteko, että rahoitusrajoitteiden takia toiminnan kannalta keskeisiä hankkeita on jäänyt toteuttamatta viimeisten 12 kuukauden aikana, yrityksillä jotka

a) toimivat yrityksenne kanssa samalla toimialalla

- Kyllä Ei

b) toimivat yrityksenne kanssa samalla maantieteellisellä alueella

- Kyllä Ei

c) ovat yrityksenne kanssa samanikäisiä

- Kyllä Ei

Yrityksen tulevat kasvutarpeet

21. Millaista liikevaihdon kasvua arvioitte tuleville vuosille

- 1 - 5 %
- 6 - 10%
- 11 - 20 %
- 21 - 30%
- yli 31 - 50 %
- yli 50 %
- liikevaihto säilyy suunnilleen nykyisenä
- liikevaihto supistuu jonkin verran
- liikevaihto supistuu merkittävästi
- uhkana toiminnan loppuminen

Jos liikevaihto pysyy ennallaan tai supistuu, onko syy

- kireä kilpailutilanne
- työvoiman saatavuus
- työvoimakustannukset
- rahoituksen saatavuus
- muu syy, mikä

Riskirahapula

22. Onko yritykselläsi pulaa oman tai vieraan pääoman ehtoisesta riskirahasta?

- Kyllä
- Ei

23. Millä tavalla toivoisit saavasi riskirahoitusta?

- oman pääoman ehtoisena sijoituksena / osakepääomana

- oman pääoman ehtoisena lainana (pääomalaina; eli välirahoitus)
- vaihtovelkakirjalainana
- vieraan pääoman ehtoisena lainana

Riskirahoittajat

24. Minkälaiselta taholta toivoisit saavasi riskirahoitusta? Valitse itsellesi sopiva vaihtoehto.

- nykyiset omistajat sijoittavat lisää
- yrityksen omistuspohjaa laajennetaan
- yhteistyökumppanin kautta (asiakkaat tai jokin läheinen yhtiö rahoittaa)
- pankilta/pankeilla
- vakuutusyhtiöltä
- rahoitusyhtiöltä
- valtiolta (Finnvera, ELY-keskus, EU-rahoitus)
- yksityiseltä pääomasijoittajalta
- julkiselta pääomasijoittajalta (TEKES, Suomen Teollisuussijoitus, Sitra)
- joukkorahoituksena esim. internetin välityksellä
- joltain muulta taholta, milta?

25. Haluatteko, että jokin julkinen rahoittaja ottaa yhteyttä yritykseen.

- Kyllä
- Ei

Vaihtoehtoiset rahoitustavat

26. Onko yrityksesi harkinnut rahoituksen hakemista joukkovelkakirjamarkkinoilta?

- Kyllä
- Ei
- emme tunne joukkovelkakirjamarkkinoita vielä mutta yrityksemme aikoo perehtyä tähän vaihtoehtoon tarkemmin.

Omistus ja omistusjärjestelyt

27. Onko yrityksenne omistus

- perheellä (vanhemmat / puoliso / lapset / lähisuku)
- muutamalla perustajajäsenellä
- onko mukana pääomasijoittaja
- onko mukana bisnesenkeleitä
- onko henkilökuntaa osakkaana
- onko yrityksellänne edessä sukupolvenvaihdos

Lisätieto:

Jos valittuna sukupolvenvaihdos, kysytään sen ajankohtaa:

- aivan lähiaikoina (1 - 2 vuoden sisällä)
- viiden vuoden sisällä
- 5 - 10 vuoden kuluessa
- asia ei ole ajankohtainen 10 - 20 vuoden aikahorisontilla

28. Onko yrityksesi omistajien tarkoitus tulevaisuudessa

- pitää yritys yli sukupolvien?
- myydä koko yritys sen saavutettua taloudelliset tavoitteet?
- myydä osa yhtiöstä
- listata yritys Helsingissä First North -listalle?
- listata yritys jollekin muulle kotimaiselle tai ulkomaiselle markkinapaikalle? Kerro tarkemmin missä ja mille?

Perintövero

29. Onko perintöverolla merkitystä yrityksen jatkamisen kannalta?

- ei ollenkaan
- jonkin verran
- paljon
- hyvin paljon

30. Jos saat merkittävästi tuloja yrityksesi tai sen osan myynnistä, listauksesta pörssiin tai uudelleen rahoituksesta sijoitaiko ne uuteen samalla tai eri toimialalla tapahtuvaan yritystoimintaan pääasiallisesti?

- Kyllä
- Ei

Kasvuhaluukkuus

31. Onko osinkotulojen verokannalla merkitystä oman yrityksesi kasvutavoitteiden kannalta?

- Kyllä Ei

32. Mikä seuraavista vaihtoehdoista on tehokkain yrityksesi kasvutavoitteiden kannalta?

- räätälöidyt verokannusteet, kuten aineettomien oikeuksien tulojen erillainen verokanta
- ns. bisnesenkeli vähennys
- matala yritysten tuloverokanta
- nykyistä joustavammat työehtosopimukset
- jokin muu vaihtoehto, mikä?

Rahoituskilpailu

33. Kilpailevatko mielestänne julkiset organisaatiot ja yksityinen sektori keskenään tarjotessaan yrityksille rahoitusta ja/tai liiketoiminnan tukipalveluja?

- Kyllä Ei

Julkinen rahoitus

34. Mitkä seuraavista julkisen tahon antamista rahoitusvaihtoehdoista ovat olleet yrityksellesi tärkeimpiä rahoitusmuotoja (laita paremmuusjärjestykseen):

- Tekesin myöntämä tuki
- Finnveran laina
- Suomen Teollisuussijoituksen pääomasijoitus
- Sitran antama pääomasijoitus
- Ety-keskuksen antama tuki
- Finpro
- Keksinöösätiö
- jokin muu julkinen tukimuoto (nimeä antaja ja tukimuoto)

Liite 2 Ristiintaulukoinnit

Seuraavilla sivuilla on ristiintaulukoitu muutama kiinnostava kysymys kolmen taustamuuttujan suhteen. Taustamuuttujia ovat lääni, jossa yritys sijaitsee, yrityksen päätoimiala ja se onko yritys KIBS-yritys vai ei. KIBS-yrityksillä tarkoitetaan osaamisintensiivisiä liike-elämän palveluita (Knowledge Intensive Business Services).

Pienet ja keskisuuret yritykset (PK-yritykset) määritellään yrityksiksi, joiden palveluksessa on vähemmän kuin 250 työntekijää ja joiden vuosi-liikevaihto on enintään 50 miljoonaa euroa (40 miljoonaa euroa ennen vuotta 2003) tai taseen loppusumma on enintään 43 miljoonaa (27 miljoonaa euroa ennen vuotta 2003) euroa ja jotka täyttävät alla määritellyn perusteen riippumattomuudesta.

Riippumattomia yrityksiä ovat ne yritykset, joiden pääomasta tai äänivaltaisista osakkeista 25 prosenttia tai enemmän ei ole yhden sellaisen yrityksen omistuksessa tai sellaisten yritysten yhteisomistuksessa, joihin ei voida soveltaa tilanteen mukaan joko p-yrityksen tai pienen yrityksen määritelmää.

Kysymys 16. Kasvurahoituksen osuus suhteessa koko yrityksen rahoitustarpeeseen (%)?

Alla taulukoissa on esitetty osuuden keskiarvo ja vastaajamäärä.

Lääni	Verrokkiyritys	Kasvuyritys
Etelä-Suomi	12 % (70 vastaajaa)	30 % (228 vastaajaa)
Itä-Suomi	10 % (8 vastaajaa)	31 % (46 vastaajaa)
Lappi	8 % (5 vastaajaa)	23 % (21 vastaajaa)
Länsi-Suomi	14 % (41 vastaajaa)	32 % (143 vastaajaa)
Oulu	16 % (11 vastaajaa)	23 % (45 vastaajaa)
<i>Kaikki</i>	<i>13 % (135 vastaajaa)</i>	<i>30 % (483 vastaajaa)</i>

Toimiala	Verrokkiyritys	Kasvuyritys
Rakentaminen	50 % (2 vastaajaa)	27 % (81 vastaajaa)
Teollisuus	17 % (34 vastaajaa)	32 % (60 vastaajaa)
Kauppa	12 % (52 vastaajaa)	25 % (45 vastaajaa)
Palvelut	8 % (39 vastaajaa)	31 % (251 vastaajaa)
Muut	10 % (8 vastaajaa)	20 % (24 vastaajaa)
<i>Kaikki</i>	<i>13 % (135 vastaajaa)</i>	<i>29 % (461 vastaajaa)</i>

KIBS	Verrokkiyritys	Kasvuyritys
ei	13 % (129 vastaajaa)	30 % (394 vastaajaa)
kyllä	2 % (6 vastaajaa)	29 % (89 vastaajaa)
<i>Kaikki</i>	<i>13 % (135 vastaajaa)</i>	<i>30 % (483 vastaajaa)</i>

Kysymys 19. Onko jokin yrityksen toiminnan kannalta keskeinen hanke jäänyt toteuttamatta rahoitusrajoitteiden takia viimeisten 12 kuukauden aikana?

Kasvuyritys				19. Onko yrityksen kannalta keskeinen hanke jäänyt toteuttamatta rahoitusrajoitteiden takia viimeisen 12 kk aikana?		Total
				Ei	Kyllä	
ei	Lääni	Etelä-Suomen lääni	Count	91	10	101
			% within Laani	90,1%	9,9%	100,0%
		Itä-Suomen lääni	Count	12	1	13
			% within Laani	92,3%	7,7%	100,0%
		Lapin lääni	Count	5	1	6
			% within Laani	83,3%	16,7%	100,0%
		Länsi-Suomen lääni	Count	54	10	64
			% within Laani	84,4%	15,6%	100,0%
		Oulun lääni	Count	10	2	12
			% within Laani	83,3%	16,7%	100,0%
	Total		Count	172	24	196
			% within Laani	87,8%	12,2%	100,0%
kyllä	Laani	Etelä-Suomen lääni	Count	198	38	236
			% within Laani	83,9%	16,1%	100,0%
		Itä-Suomen lääni	Count	42	5	47
			% within Laani	89,4%	10,6%	100,0%
		Lapin lääni	Count	18	2	20
			% within Laani	90,0%	10,0%	100,0%
		Länsi-Suomen lääni	Count	127	20	147
			% within Laani	86,4%	13,6%	100,0%
		Oulun lääni	Count	40	5	45
			% within Laani	88,9%	11,1%	100,0%
	Total		Count	425	70	495
			% within Laani	85,9%	14,1%	100,0%

Kasvuyritys				19. Onko yrityksen kannalta keskeinen hanke jäänyt toteuttamatta rahoitusrajoitteiden takia viimeisen 12 kk aikana?		Total
				Ei	Kyllä	
ei	Toimiala	Kauppa	Count	60	7	67
			% within Paatoimiala	89,6%	10,4%	100,0%
		Muut	Count	11	0	11
			% within Paatoimiala	100,0%	0,0%	100,0%
		Palvelut	Count	60	7	67
			% within Paatoimiala	89,6%	10,4%	100,0%
		Rakentaminen	Count	4	0	4
			% within Paatoimiala	100,0%	0,0%	100,0%
		Teollisuus	Count	38	10	48
			% within Paatoimiala	79,2%	20,8%	100,0%
Total		Count	173	24	197	
		% within Paatoimiala	87,8%	12,2%	100,0%	
kyllä	Toimiala	Kauppa	Count	42	3	45
			% within Paatoimiala	93,3%	6,7%	100,0%
		Muut	Count	21	3	24
			% within Paatoimiala	87,5%	12,5%	100,0%
		Palvelut	Count	222	41	263
			% within Paatoimiala	84,4%	15,6%	100,0%
		Rakentaminen	Count	69	11	80
			% within Paatoimiala	86,3%	13,8%	100,0%
		Teollisuus	Count	53	7	60
			% within Paatoimiala	88,3%	11,7%	100,0%
Total		Count	407	65	472	
		% within Paatoimiala	86,2%	13,8%	100,0%	

Kasvuyritys				19. Onko yrityksen kannalta keskeinen hanke jäänyt toteuttamatta rahoitusrajoitteiden takia viimeisen 12 kk aikana?		Total
				Ei	Kyllä	
ei	KIBS	EI-KIBS	Count	163	24	187
			% within KIBS	87,2%	12,8%	100,0%
	KIBS	Count	10	0	10	
		% within KIBS	100,0%	0,0%	100,0%	
	Total	Count	173	24	197	
		% within KIBS	87,8%	12,2%	100,0%	
kyllä	KIBS	EI-KIBS	Count	346	54	400
			% within KIBS	86,5%	13,5%	100,0%
	KIBS	Count	79	16	95	
		% within KIBS	83,2%	16,8%	100,0%	
	Total	Count	425	70	495	
		% within KIBS	85,9%	14,1%	100,0%	

Kysymys 21. Ennakoitu liikevaihdon kasvu tuleville vuosille.

Kasvuyritys				21a. Millaista liikevaihdon kasvua arvioitte tuleville vuosille										
				uhkana toim. loppuminen	supistuu merkit- tävästi	supistuu jonkin verran	säilyy suun. nykyisenä	1 - 5 %	6 – 10 %	11 - 20 %	21 – 30 %	yli 31 %	Total	
ei	Laani	Etelä-Suomen lääni	Count		2	16	35	30	11	4	2	1	101	
			% within Laani		2,0%	15,8%	34,7%	29,7%	10,9%	4,0%	2,0%	1,0%	100%	
	Itä-Suomen lääni	Count		1	3	2	7	0	0	0	0	0	13	
		% within Laani		7,7%	23,1%	15,4%	53,8%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	100%	
	Lapin lääni	Count		0	0	4	2	0	0	0	0	0	6	
		% within Laani		0,0%	0,0%	66,7%	33,3%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	100%	
	Länsi-Suomen lääni	Count		4	10	20	19	7	2	0	2	2	64	
		% within Laani		6,3%	15,6%	31,3%	29,7%	10,9%	3,1%	0,0%	3,2%	100%		
	Oulun lääni	Count		3	1	1	6	1	0	0	0	0	12	
		% within Laani		25,0%	8,3%	8,3%	50,0%	8,3%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	100%	
	Total	Count		10	30	62	64	19	6	2	3	3	196	
		% within Laani		5,1%	15,7%	31,5%	32,5%	9,6%	3,0%	1,0%	1,5%	100%		
	kyllä	Laani	Etelä-Suomen lääni	Count	1	1	8	40	40	52	46	31	19	238
				% within Laani	0,4%	0,4%	3,4%	16,8%	16,8%	21,8%	19,3%	13,0%	8,0%	100%
Itä-Suomen lääni		Count	0	0	0	13	7	15	8	3	1	47		
		% within Laani	0,0%	0,0%	0,0%	27,7%	14,9%	31,9%	17,0%	6,4%	2,1%	100,0%		
Lapin lääni		Count	0	0	0	3	6	5	3	2	2	21		
		% within Laani	0,0%	0,0%	0,0%	14,3%	28,6%	23,8%	14,3%	9,5%	9,6%	100%		
Länsi-Suomen lääni		Count	0	0	10	18	34	28	35	7	15	147		
		% within Laani	0,0%	0,0%	6,8%	12,2%	23,1%	19,0%	23,8%	4,8%	10,2%	100%		
Oulun lääni		Count	0	1	1	8	4	9	10	5	7	45		
		% within Laani	0,0%	2,2%	2,2%	17,8%	8,9%	20,0%	22,2%	11,1%	15,5%	100%		
Total		Count	1	2	19	82	91	109	102	48	44	498		
		% within Laani	0,2%	0,4%	3,8%	16,5%	18,3%	21,9%	20,5%	9,6%	8,8%	100%		

Kasvuyritys				21a. Millaista liikevaihdon kasvua arvioitte tuleville vuosille									
				uhkana toim. loppuminen	supistuu mer- kittävästi	supistuu jon- kin verran	säilyy suun. nykyisenä	1 - 5 %	6 – 10 %	11 - 20 %	21 – 30 %	yli 31 %	Total
ei	Toimiala	Kauppa	Count		2	8	30	20	3	2	2	0	67
			% within Paatoimiala		3,0%	11,9%	44,8%	29,9%	4,5%	3,0%	3,0%	0,0%	100,0%
	Muut	Count		0	2	4	4	1	0	0	0	0	11
		% within Paatoimiala		0,0%	18,2%	36,4%	36,4%	9,1%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	100,0%
	Palvelut	Count		3	18	15	20	8	2	0	1	1	67
		% within Paatoimiala		4,5%	26,9%	22,4%	29,9%	11,9%	3,0%	0,0%	1,5%	100,0%	
	Rakentaminen	Count		0	0	2	0	1	0	0	1	1	4
		% within Paatoimiala		0,0%	0,0%	50,0%	0,0%	25,0%	0,0%	0,0%	25,0%	100,0%	
	Teollisuus	Count		5	3	11	20	6	2	0	1	1	48
		% within Paatoimiala		10,4%	6,3%	22,9%	41,7%	12,5%	4,2%	0,0%	2,1%	100,0%	
Total	Count		10	31	62	64	19	6	2	3	197		
	% within Paatoimiala		5,1%	15,7%	31,5%	32,5%	9,6%	3,0%	1,0%	1,5%	100,0%		
kyllä	Toimiala	Kauppa	Count	0	0	0	8	10	10	12	2	4	46
			% within Paatoimiala	0,0%	0,0%	0,0%	17,4%	21,7%	21,7%	26,1%	4,3%	8,6%	100,0%
	Muut	Count	0	0	2	7	2	9	3	1	0	24	
		% within Paatoimiala	0,0%	0,0%	8,3%	29,2%	8,3%	37,5%	12,5%	4,2%	0,0%	100,0%	
	Palvelut	Count	1	2	7	36	49	50	51	39	29	264	
		% within Paatoimiala	0,4%	0,8%	2,7%	13,6%	18,6%	18,9%	19,3%	14,8%	10,9%	100,0%	
	Rakentaminen	Count	0	0	7	21	13	18	13	3	6	81	
		% within Paatoimiala	0,0%	0,0%	8,6%	25,9%	16,0%	22,2%	16,0%	3,7%	7,4%	100,0%	
	Teollisuus	Count	0	0	3	5	15	18	13	3	3	60	
		% within Paatoimiala	0,0%	0,0%	5,0%	8,3%	25,0%	30,0%	21,7%	5,0%	5,0%	100,0%	
Total	Count	1	2	19	77	89	105	92	48	42	475		
	% within Paatoimiala	0,2%	0,4%	4,0%	16,2%	18,7%	22,1%	19,4%	10,1%	8,8%	100,0%		

Kasvuyritys				21a. Millaista liikevaihdon kasvua arvioitte tuleville vuosille									
				uhkana toiminnan loppuminen	supistuu merkittävästi	supistuu jonkin verran	säilyy suunnilleen nykyisenä	1 - 5 %	6 – 10 %	11 - 20 %	21 – 30 %	yli 31 %	Total
ei	KIBS	EI-KIBS	Count		10	29	59	61	18	5	2	3	187
			% within KIBS		5,3%	15,5%	31,6%	32,6%	9,6%	2,7%	1,1%	1,6%	100%
	KIBS		Count		0	2	3	3	1	1	0	0	10
			% within KIBS		0,0%	20,0%	30,0%	30,0%	10,0%	10,0%	0,0%	0,0%	100%
	Total		Count		10	31	62	64	19	6	2	3	197
			% within KIBS		5,1%	15,7%	31,5%	32,5%	9,6%	3,0%	1,0%	1,5%	100%
kyllä	KIBS	EI-KIBS	Count	1	2	17	73	82	91	82	28	27	403
			% within KIBS	0,2%	0,5%	4,2%	18,1%	20,3%	22,6%	20,3%	6,9%	6,7%	100%
	KIBS		Count	0	0	2	9	9	18	20	20	17	95
			% within KIBS	0,0%	0,0%	2,1%	9,5%	9,5%	18,9%	21,1%	21,1%	17,9%	100%
	Total		Count	1	2	19	82	91	109	102	48	44	498
			% within KIBS	0,2%	0,4%	3,8%	16,5%	18,3%	21,9%	20,5%	9,6%	8,8%	100%

Kysymys 22. Onko yrityksellä pulaa oman tai vieraan pääoman ehtoisesta riskirahasta?

Kasvuyritys				22. Onko yrityksellä pulaa oman tai vieraan pääoman ehtoisesta riskirahasta?		Total
				Ei	Kyllä	
ei	Laani	Etelä-Suomen lääni	Count	97	4	101
			% within Laani	96,0%	4,0%	100,0%
		Itä-Suomen lääni	Count	12	1	13
			% within Laani	92,3%	7,7%	100,0%
		Lapin lääni	Count	6	0	6
			% within Laani	100,0%	0,0%	100,0%
	Länsi-Suomen lääni	Count	54	10	64	
		% within Laani	84,4%	15,6%	100,0%	
	Oulun lääni	Count	12	0	12	
		% within Laani	100,0%	0,0%	100,0%	
	Total	Count	181	15	196	
		% within Laani	92,4%	7,6%	100,0%	
kyllä	Laani	Etelä-Suomen lääni	Count	192	45	237
			% within Laani	81,0%	19,0%	100,0%
		Itä-Suomen lääni	Count	37	10	47
			% within Laani	78,7%	21,3%	100,0%
		Lapin lääni	Count	17	4	21
			% within Laani	81,0%	19,0%	100,0%
	Länsi-Suomen lääni	Count	120	27	147	
		% within Laani	81,6%	18,4%	100,0%	
	Oulun lääni	Count	39	6	45	
		% within Laani	86,7%	13,3%	100,0%	
	Total	Count	405	92	497	
		% within Laani	81,5%	18,5%	100,0%	

Kasvuyritys				22. Onko yritykselläsi pulaa oman tai vieraan pääoman ehtoisesta riskirahasta?		Total
				Ei	Kyllä	
ei	Toimiala	Kauppa	Count	63	4	67
			% within Paatoimiala	94,0%	6,0%	100,0%
	Muut	Count	11	0	11	
		% within Paatoimiala	100,0%	0,0%	100,0%	
	Palvelut	Count	63	4	67	
		% within Paatoimiala	94,0%	6,0%	100,0%	
	Rakentaminen	Count	4	0	4	
% within Paatoimiala		100,0%	0,0%	100,0%		
Teollisuus	Count	41	7	48		
	% within Paatoimiala	85,4%	14,6%	100,0%		
Total			Count	182	15	197
			% within Paatoimiala	92,4%	7,6%	100,0%
kyllä	Toimiala	Kauppa	Count	41	5	46
			% within Paatoimiala	89,1%	10,9%	100,0%
	Muut	Count	16	8	24	
		% within Paatoimiala	66,7%	33,3%	100,0%	
	Palvelut	Count	215	48	263	
		% within Paatoimiala	81,7%	18,3%	100,0%	
	Rakentaminen	Count	60	21	81	
% within Paatoimiala		74,1%	25,9%	100,0%		
Teollisuus	Count	53	7	60		
	% within Paatoimiala	88,3%	11,7%	100,0%		
Total			Count	385	89	474
			% within Paatoimiala	81,2%	18,8%	100,0%

Kasvuyritys				22. Onko yritykselläsi pulaa oman tai vieraan pääoman ehtoisesta riskirahasta?		Total
				Ei	Kyllä	
ei	KIBS	EI-KIBS	Count	172	15	187
			% within KIBS	92,0%	8,0%	100,0%
		KIBS	Count	10	0	10
			% within KIBS	100,0%	0,0%	100,0%
	Total		Count	182	15	197
			% within KIBS	92,4%	7,6%	100,0%
kyllä	KIBS	EI-KIBS	Count	328	74	402
			% within KIBS	81,6%	18,4%	100,0%
		KIBS	Count	77	18	95
			% within KIBS	81,1%	18,9%	100,0%
	Total		Count	405	92	497
			% within KIBS	81,5%	18,5%	100,0%

