

Kasvuyrityskatsaus 2012

Työ- ja elinkeinoministeriön julkaisuja
Innovaatio
20/2012



TYÖ- JA ELINKEINOMINISTERIÖ
ARBETS- OCH NÄRINGSMINISTERIET
MINISTRY OF EMPLOYMENT AND THE ECONOMY

Kasvuyrityskatsaus 2012

Työ- ja elinkeinoministeriön julkaisu
Innovaatio
20/2012

Tekijät Författare Authors Sakari Immonen, johtoryhmän puheenjohtaja	Julkaisuaika Publiceringstid Date Toukokuu 2012 Toimeksiantaja(t) Uppdragsgivare Commissioned by Työ- ja elinkeinoministeriö Arbets- och näringsministeriet Ministry of Employment and the Economy Toimielimen asettamispäivä Organets tillsättningsdatum Date of appointment 27.11.2011	
Julkaisun nimi Titel Title Kasvuyrityskatsaus 2012		
Tiivistelmä Referat Abstract <p>Kasvuyrityskatsaus 2012 kertoo kasvuyritysten määrästä ja merkityksestä Suomessa. Aineistossa on sovellettu OECD:n ja Eurostatin määritelmää, jonka mukaan kasvuyrityksen lähtötyöllisyys on vähintään kymmenen henkeä ja seuraavana kolmena vuonna työllisyyden keskimääräinen vuosikasvu ylittää 20 %. Vähimmillään tämä tarkoittaa sitä, että kymmenen hengen yritys kasvaa kolmessa vuodessa 17,3 hengen yritykseksi. Vastaavasti räjähdysmäinen, vähintään 100 % vuosikasvu nostaisi työntekijöiden määrän vähintään 80:een.</p> <p>Kasvuyrityksille on ominaista, että ne ovat muuta yrityskantaa osaamisintensivisempiä, nuorempia, pienempiä ja niistä 70 % toimii palvelualoilla. Vuosina 2007–2010 Suomessa oli 668 kasvuyritystä. Ne loivat yli 50 000 työpaikkaa, mikä vastasi puolta työllisyyden lisäyksestä yli kymmenen hengen yrityksissä. Kun tarkastellaan liikevaihtoa ja jalostusarvoa, kasvuyrityksillä on vastaavanlainen merkittävä rooli. Jo kasvun tavoittelu, ja erityisesti siinä onnistuminen, vaikuttaa suoraan sen piirissä oleviin. Kasvun tavoittelulla on myös epäsuorempia vaikutuksia, jotka pitkän aikavälin tuottavuuden ja hyvinvoinnin kannalta ovat suoria vaikutuksia merkittävämpiä. Kasvuyritykset ovat keskeisimpiä elementtejä luovassa uudistumisessa, johon tuleva hyvinvointimme pitkälti perustuu.</p> <p>Katsauksen kolumneissa tarkastellaan kasvuyrityksiä eri näkökulmista. Martin Kenney pohtii pääomasijoittajien roolia yritysten kasvussa. Kenney painottaa, että kansainvälisten pääomasijoittajien kohdeyrityksiinsä soveltamat kriteerit ovat erittäin rajoittavia ja sulkevat useimmat kasvuyritykset tämän rahoituksen ulkopuolelle. Nämä kohtuullisen kasvun yritykset ovat kuitenkin yhteiskunnallisesti merkittävämpiä kuin kansainvälisten pääomasijoittajien kohdeyritykset. Henri Grundstén pohtii pääomasijoitustoiminnan ja kasvuyritysten yhteyttä kotimaisen käytännön toimijan näkökulmasta. Hänen mukaansa suomalaiset yksityiset ja julkiset pääomasijoittajat ovat tärkeitä kasvuyritysten rahoittajina ja kehittäjinä. Ari Hyytinen ja Ilkka Ylhäinen osoittavat, että julkinen rahoitus, esimerkkinä Finnvera, on auttanut pk-yrityksiä laajentamaan toimintaansa. Rahoitus ei kuitenkaan vaikuttanut kohdeyritysten työn tuottavuuteen. Patrik Louko ja Will Cardwell valottavat Aalto-yliopiston kasvuyrittäjyyttä edistäviä toimia. Sakari Immonen selvittää TEM-konsernin yhteistä yritysasiakkuusstrategiaa. Kasvuyrityksille on suunnattu kaksi yhteistyömallia, Kasvuväylä ja Vigo, joista jälkimmäinen on yrityskehittämöohjelma. Molemmat sisältyvät ministeriön yritysasiakkuusstrategiaan.</p> <p>Työ- ja elinkeinoministeriön yhdyshenkilö: Elinkeino- ja innovaatio-osasto/Riitta Niinivaara, puh. 010 6064696</p>		
Asiasanat Nyckelord Key words kasvuyritykset, työllisyys, pääomasijoittaminen, taloudellinen hyvinvointi, elinkeinopolitiikka		
ISSN 1797-3562	ISBN 978-952-227-649-0	
Kokonaissivumäärä Sidoantal Pages 128	Kieli Språk Language Suomi, Finska, Finnish	Hinta Pris Price 28 €
Julkaisija Utgivare Published by Työ- ja elinkeinoministeriö Arbets- och näringsministeriet Ministry of Employment and the Economy	Kustantaja Förläggare Sold by Edita Publishing Oy / Ab / Ltd	

Esipuhe

Hallitus hyväksyi maaliskuun 2012 kehysriihessä mittavan rakenteellisten uudistusten ohjelman, jolla tuetaan talouskasvua, vahvistetaan työllisyyttä ja kurotaan umpeen julkisen talouden kestävyysvajetta. Uudistusohjelmalla on useita tavoitteita. Sillä pyritään vakauttamaan julkista taloutta, mikä toteutuu asteittain ja pitkäjännitteisesti. Ohjelmalla vahvistetaan maamme talouden reaalista kilpailukykyä ja ulkoista tasapainoa sekä tuetaan luottokelpoisuuden säilymistä parhaalla mahdollisella tasolla.

Suomen kestävyysvajeen poistamisen avainkysymys on, onnistummeko nostamaan mm. muihin pohjoismaihin nähden alhaista työllisyysastettamme ja parantamaan siitä johtuvaa heikkoa huoltosuhdettamme. Rakennepoliittiseen ohjelmaan sisältyy lukuisia hallitusohjelmaa täydentäviä toimenpiteitä, joilla pyritään pidentämään työuria, lisäämään työvoiman tarjontaa ja osaamista sekä parantamaan työelämän laatua. Työpoliittisilla toimenpiteillä on kiinteä yhteys ohjelmassa sovittuihin työvoiman, erityisesti osaavan työvoiman, kysyntää lisääviin elinkeinopoliittisiin ratkaisuihin.

Yksityisen sektorin kasvua kannustavilla ja tuottavuutta parantavilla toimenpiteillä on merkittävä rooli rakenteellisten uudistusten ohjelmassa. Sovitut toimenpiteet ovat ensisijaisen tärkeitä, koska tuottavuuden kasvun hidastuminen on jatkunut pitkään, ulkomaankaupan vaihtosuhte on heikentynyt ja viennin markkinaosuudet ovat alentuneet. Yritysten kasvua ja tuottavuutta tuetaan veropoliittisilla toimilla, terveen kilpailun edistämishajelmalla sekä tehostamalla yritystukia. Rakennemuutoksessa olevan ICT-sektorin työllisyyttä ja sopeutumista tuetaan yritys- ja paikkakuntakohtaisilla toimenpiteillä.

Kehyspäätöksen yhteydessä sovittiin useiden, erityisesti uusien ja pk-yritysten kasvua ja rahoituksen saantia helpottavien verokannusteiden säätämisestä. Pääomasijoittamisen määräaikaisen kasvukannustimen kautta yksityinen sijoittaja saa tehdä verovähennyksen sijoittaessaan listaamattomaan kasvuyritykseen. Yksityistä riskirahoitusta lisätään myös siten, että listaamattomiin pk-yrityksiin tehtävien sijoitusten hankintameno-olettamaa nostetaan määräajaksi 50:een prosenttiin. Kasvuun tähtäävää tuotekehitystä tuetaan säätämällä t&k-verokannustin. Se oikeuttaa yrityksen tekemään yhteisöverosta veronhyvityksen, joka lasketaan tiettyinä prosentiosuutena yrityksen tutkimus- ja tuotekehityshenkilöstön palkkakustannuksista. Verokannustimet on tarkoitus ottaa käyttöön vuoden 2013 alusta.

Investointeja pyritään lisäämään siten, että teollisuudelle säädetään kaksinkertainen poistomahdollisuus vuoden 2014 loppuun asti. Lisäksi selvitetään eräitä muita veropoliittisia keinoja, kuten esimerkiksi verokannuste immateriaalioikeuksien kaupalliselle hyödyntämiselle.

Pidän hallituksen linjausta ryhtyä aktiivisesti hyödyntämään verotusta elinkeino- ja innovaatiopolitiikan ohjausvälineenä erittäin merkittävänä ja samalla välttämättömänä uutena avauksena. Omien rakenteellisten heikkouksiemme poistaminen ja tasavertaisten kilpailuolosuhteiden luominen suhteessa kilpailijamaihin edellyttävät, että kaikki käytettävissä olevat keinot valjastetaan kasvupolitiikan käyttöön. Linjapäätöksellä hallitus haluaa viestiä, että Suomi on jatkossakin edelläkävijä osamispohjaisen talousstrategian kehittämisessä ja toimeenpanossa.

Tehokas ja vaikuttava elinkeinopolitiikka tarvitsee tuekseen oikeaa ja ajantasaista tietoa yrityksistä ja niiden toimintaympäristöstä. Kasvuyrityskatsaus tuottaa tilastollista ja tutkimuksellista tietoa kasvuyrityksistä sekä esittelee ja arvioi yritysten kasvua tukevia politiikkatoimia. Ensi vuodesta alkaen työ- ja elinkeinoministeriön julkaisemat Kasvuyrityskatsaus ja Yrittäjyyskatsaus korvataan yhdellä yritysten tilannetta ja kehitystä ja yrityspolitiikkaa käsittelevällä raportilla. Mielestäni vähintään kerran vuodessa ilmestyvä laajemmalle lukijakunnalle suunnattu kokoava yrityskatsaus on jatkossakin tarpeen. Reaalitalouden tilannekuvan lisäksi siinä tulisi raportoida myös hallituksen politiikan toimeenpanosta kuten edellä kuvattujen rakenneuudistusten edistymisestä ja toimenpiteiden vaikuttavuudesta.

Helsingissä 16.5.2012

JYRI HÄKÄMIES

Elinkeinoministeri

Työ- ja elinkeinoministeriö

Sisältö

Esipuhe.....	5
Tiivistelmä.....	9
Osa I.....	13
Johdanto.....	13
1 Kasvuyritysten yhteiskunnallinen merkitys.....	14
Osa II.....	25
Tilastot.....	25
2 Kasvuyritykset harvinaisia ja merkittäviä.....	26
3 Kasvuyritysdynamiikka.....	31
4 Kasvuyrityksissä kymmenesosa työllisistä.....	35
5 Kaikenikäisiä ja -kokoisia kasvuyrityksiä.....	39
6 Kasvuyrityksiä erityisesti palveluissa.....	43
7 Kasvuyrityksiä kaikilla alueilla.....	47
8 Kasvuyritykset muita paikallisempia.....	51
9 Kasvuyrityksissä osaamispääomaa.....	55
Osa III.....	59
Kolumnit.....	59
10 Venture Capital Has a Role, but Do Not Forget Nice-Growth Firms.....	60
11 Pääomasijoitustoiminta kasvuyrityskentässä.....	73
12 Julkisen yritysrahoituksen vaikuttavuus: Esimerkkinä erityisrahoitusyhtiö Finnvera.....	81
13 Aalto-yliopisto edistää kasvuyrittäjyyttä.....	86
14 Kasvuyritykset ja kansainvälistyminen haastavat julkiset yrityspalvelut.....	99
Lähteet.....	109
Liite A Kasvuyritysten määrittely.....	111
Liite B Osan II kuvioiden numeroaineisto.....	113
Liite C Osan II kuvioiden numeroaineisto liikevaihtopohjalta laskettuna.....	119
Liite D Kasvuyrityskatsaus 2012.....	125

Tiivistelmä

Vähemmän mutta laadukkaampia

Suomessa oli **668 kasvuyritystä** vuosina 2007–2010, mikä oli **4,4 %** vähintään 10 hengen jatkaneista yrityksistä (määrittelyt oheisessa kuviossa ja laatikossa). Viimevuoteen verrattuna kasvuyritysten määrä laski 23:lla, mikä selittyy edelleen jatkuvalla globaalilla talouskriisillä.

Keskimääräisen kasvuyrityksen työllisyys lisääntyi **116 hengellä** vuosina 2007–2010, mikä on selvästi viimevuotista 74 henkeä enemmän. Tässä mielessä uudempaa vuosikertaa voidaan pitää aiempaa laadukkaampana.

Yhteensä kasvuyritykset loivat **51 542 työpaikkaa** (378 edellistä kolmivuotisjaksoa enemmän), mikä vastasi **puolta** työllisyyden lisäyksestä. Myös liikevaihdon ja jalostusarvon suhteen tarkasteltaessa kasvuyritykset ovat samankaltaisessa keskeisessä roolissa.

Kasvuyritysten lukumäärä ja osuus yrityskannasta vaihtelee suhdanteiden mukaan. Kasvuyritysten osuus oli matalimmillaan alle 2 % vuonna 1993 ja korkeimmillaan yli 8 % vuosituhannen vaihteessa.

Monennäköisiä kasvuyrityksiä

Kasvuyrityksellä ei ole vain yhtä tai edes muutamaa tyypillistä ominaisuutta. Kasvuyritykset voivat olla kaikenkokoisia ja -näköisiä, vaikka joitain yleistyksiä voidaan tehdä. Kasvuyritykset ovat:

- **Nuorempia.** Yli puolet kasvuyrityksistä on alle 10-vuotiaita. Alle 10 % on yli 25-vuotiaita.
- **Pienempiä.** 60 %:ssa kasvuyrityksistä on lähtökohtaisesti alle 20 työntekijää (määritelmä huomioiden lähtökoko siis 10–19 henkeä).
- **Palveluissa.** Noin 70 % kasvuyrityksistä toimii palvelualoilla. Suhteessa kunkin toimialan yrityskantaan, kasvuyritysten osuus on korkein tietointensiivisissä palveluissa ja alhaisin korkeamman teknologian teollisuustoimialoilla.
- **Ympäri Suomea.** 46 % kasvuyrityksistä ja noin kolmasosa yrityskannasta on Uudenmaan ELY-keskuksen alueella. Suhteessa paikalliseen yrityskantaan myös Pirkanmaa, Keski-Suomi ja Etelä-Savo ovat kasvuyrityksintensiivisiä.
- **Vähemmän kansainvälisiä.** Kasvuyrityksistä 14 % ja muista yrityksistä 23 % harjoittaa vientiä. Toisaalta kasvuyritys on muita yrityksiä todennäköisemmin ulkomaalaisomisteinen.
- **Osaamisintensiivisiä.** Kasvuyritysten henkilöstö on pitkälle koulutettua. Kasvuyrityksistä korostuvat ei-tekniset innovaatiot; muodollista t&k-toimintaa ne harjoittavat muita vähemmän.

Tämä työ- ja elinkeinoministeriön *Kasvuyrityskatsaus* kertoo kasvuyritysten määrästä ja roolista Suomessa viimeisimmän tilastotiedon valossa.

Katsauksessa sovellettu *OECD/Eurostat-määritelmä*: kasvuyrityksen lähtötyöllisyys on vähintään kymmenen henkeä ja seuraavana kolmena vuonna työllisyyden keskimääräinen vuosikasvu ylittää 20 %. Vähimmillään tämä tarkoittaa sitä, että kymmenen hengen yritys kasvaa kolmessa vuodessa 17,3 hengen yritykseksi; vastaavasti räjähdysmäinen vähintään 100 % vuosikasvu tarkoittaisi vähintään 80 hengen työllisyyttä (ks. oheinen kuvio).

Suhdelukuja laskettaessa vertailukohta (jatkossa termillä *yrityskanta*) on kautta linjan lähtövuonna vähintään kymmenhenkiset ja samaiset kolme vuotta toimivat yritykset. Tarkasteluikunan aikana yritykset voivat kutistua alle kymmenen henkeä työllistäviksi.

Työllisyyttään vähentäneissä vähintään 10 hengen jatkaneissa yrityksessä menetettiin vuosina 2007–2010 yhteensä 151 729 työpaikkaa ja kaikissa *työllisyyttään* lisänneissä luotiin 106 267 työpaikkaa (= *jakaja* laskettaessa kasvuyritysten osuutta työllisyyden lisäyksestä).

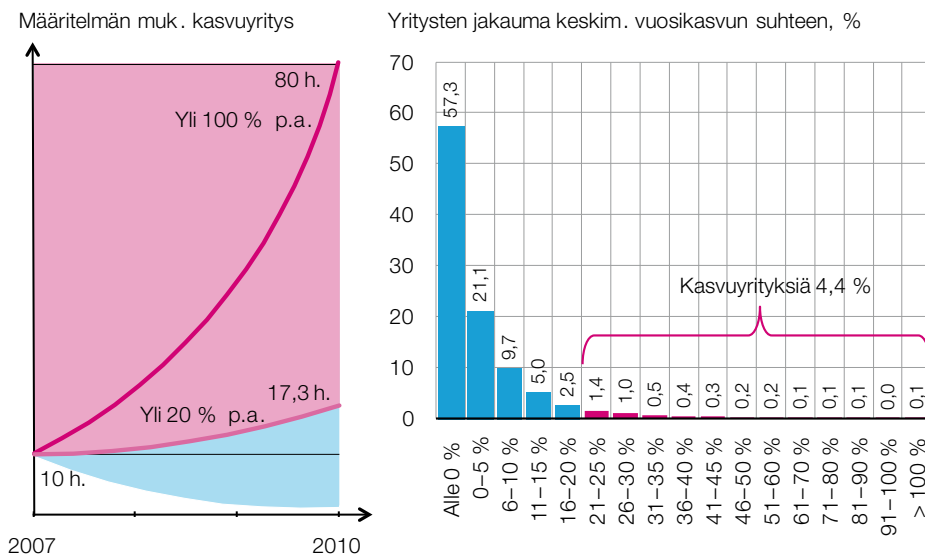
Määritelmä johtaa tarkastelemaan hieman suurempia yrityksiä. Vaikka lähtökohtaisesti vähintään 10 hengen yritykset ovat vain 6 % kaikista vuosina 2007–2010 toimintaansa jatkaneista yrityksistä, ne kattavat 70 % jatkaneiden työllisyydestä.

Pääsääntöisesti tässä katsauksessa katsotaan kasvua ja kasvuyrityksiä kahdesta toisiinsa liittyvästä näkökulmasta esim. seuraavasti:

Mikä osa kasvuyrityksistä harjoittaa vientiä?

Mikä osa vientiä harjoittavista yrityksistä on kasvuyrityksiä?

Kuvio 1. OECD/Eurostat-kasvuyritysmääritelmän visualisointi (vasen) ja yritysten kasvun jakauma (oikea) vuosina 2007–2010



Vähimmillään määritelmä tarkoittaa sitä, että 10 hengen yritys kasvaa kolmessa vuodessa 17,3 hengen yritykseksi; vastaavasti räjähdysmäinen vähintään 100 % vuosikasvu tarkoittaisi vähintään 80 hengen työllisyyttä (vasen).

Lähes 60 % yrityksistä kutistuu; reilu 20 % ei kasva lainkaan tai kasvaa melko vähän; 15 % kasvaa siinä määrin vaatimattomasti, etteivät ne täytä tässä sovellettua määritelmää (oikea).

Kolumneja kasvuyrittäjyydestä

Katsauksen luvussa 10 Kalifornian yliopiston (Davis) professori *Martin Kenney* pohtii pääomasijoittajien roolia yritysten kasvun rahoittamisessa. *Kenney* painottaa, että kansainvälisten pääomasijoittajien kohdeyrityksiinsä soveltamat kriteerit ovat erittäin rajoittavia, jolloin useimmilla kasvuyrityksistä ei ole mitään mahdollisuuksia päästä tämän rahoituksen piiriin. Silti nämä **kohtuullisen kasvun yritykset** (*nice growth firms*) ovat kokonaisuutena yhteiskunnallisesti merkittävämpiä kuin kansainvälisten pääomasijoittajien kohdeyritykset.

Luvussa 11 Suomen Teollisuussijoitus Oy:n johtaja *Henri Grundstén* pohtii pääomasijoitustoiminnan ja kasvuyritysten yhteyttä kotimaisen käytännön toimijan näkökulmasta. *Grundsténin* mukaan suomalaiset yksityiset ja julkiset pääomasijoittajat ovat tärkeässä kansantaloudellisessa roolissa kasvuyritysten rahoittajina ja kehittäjinä.

Luvussa 12 Jyväskylän yliopiston professori *Ari Hyytinen* ja tohtorikoulutettava *Ilkka Ylhäinen* pohtiva julkisen rahoituksen vaikuttavuutta ja käyttävät esimerkkinä *Finnveraa*. *Finnveran* rahoitus on auttanut pk-yrityksiä laajentamaan toimintaansa mutta rahoitus ei ole vaikuttanut kohdeyritysten työn tuottavuuden kehitykseen.

Luvussa 13 Aalto-yliopiston *Patrik Louko*, *Will Cardwell* ja *Pia-Henrietta Kekäläinen* valottavat Aalto-yliopistossa meneillään olevia kasvuyrittäjyyttä edistäviä toimia. Aalto-yliopisto on jo tähänastisilla toimillaan muokannut koko suomalaisen yhteiskunnan kasvuyritysnäkemyksiä merkittävästi myönteisempään suuntaan.

Luvussa 14 työ- ja elinkeinoministeriön teollisuusneuvos *Sakari Immonen* selvittää TEM-konsernin yhteistä yritysasiakkuusstrategiaa. Hän käy erityisesti läpi kahta keskeistä yhteistyömallia, *Kasvuväylää* ja *Vigo*-yrityskiihdyttämöohjelmaa. Molempien ohjelmien alkutaival on ollut menestyksellinen ja niistä on jo tullut keskeinen osa TEM:n strategiaa.

Kasvuyritykset hyvinvoinnin tukena

Jo kasvun tavoittelu, ja erityisesti siinä onnistuminen, vaikuttaa *suoraan* ja välittömästi sen piirissä oleviin.

Kasvun tavoittelulla on myös *epäsuorempia* vaikutuksia, jotka pitkän aikavälin hyvinvoinnin kannalta ovat suoria vaikutuksia merkittävämpiä.

Kasvuyritykset ovat keskeisimpiä elementtejä tuottavuuden nousussa ja *luovassa uudistumisessa*, johon tuleva hyvinvointimme pitkälti perustuu.

Osa I

Johdanto

1 Kasvuyritysten yhteiskunnallinen merkitys

Työ- ja elinkeinoministeriön *Kasvuyrityskatsaus 2012* kertoo kasvuyritysten määrästä ja roolista Suomessa viimeisimmän saatavissa olevan tiedon valossa. Tässä osassa I pohditaan kasvuyrittäjyyttä ja -yrityksiä yleisesti sekä asemoidaan suomalaista kasvuyrittäjyyttä ja yrityksiä kansainväliseen kontekstiin; osassa II käydään läpi kasvuyritysten määriä ja osuuksia sekä niiden keskeisiä ominaisuuksia; osan III kolumneissa vierailevat kirjoittajat valottavat ilmiötä eri näkökulmista.

Hyvinvoinnin lähteillä

Uusien yritysten *perustaminen* ja parhaiden yritysten muita rivakampi kasvu ovat pitkän aikavälin rakennemuutoksen ja tuottavuuskasvun sekä siten *taloudellisen hyvinvointimme* välttämättömiä **syötteitä**. Ilman kasvua tavoittelevia uusia yrityksiä talous käy väistämättä taantumaan.

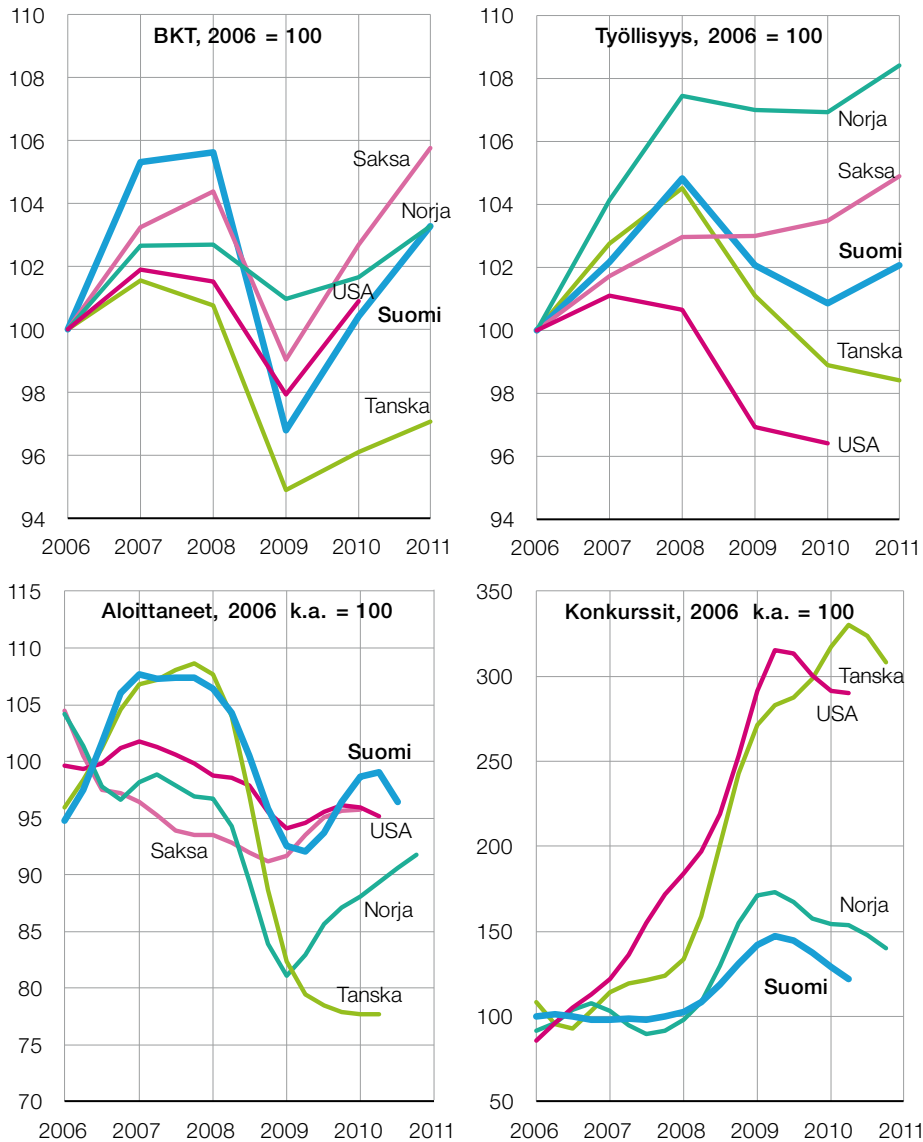
Nopea kasvu on *vaihe* yrityksen kehityksessä. Se ei ole yrityksen pidempiaikainen *tyyppi*: nopea kasvu tapahtuu pyrähdysenä. Kyse **ei** ole tähdenlennosta, nopeasta kasvusta ja myöhemmästä romahduksesta, vaan pyrähdysen tehneet kehittyvät myöhemmin muiden yritysten tapaan.

Kasvupyrähdyksessä onnistuminen edellyttää yritykseltä ja sen toiminnassa mukana olevilta laajaa osaamiskirjoa, merkittäviä voimavaroja ja venymistä. Organisaation ja yksilön kannalta kyse on epäjatkuvuudesta, johon liittyy niin positiivisten kuin negatiivisten tulemien mahdollisuus. Jokainen kasvutarina on ainutlaatuinen ja tilannekohtainen – onnellakin on oma roolinsa. Organisaation tai yksilön kasvun tavoittelua ja siinä onnistumista ei selitä mikään yksittäinen seikka, vaikka joi-tain selittäviä tekijöitä onkin tunnistettavissa.

Kasvuhakuisella *yrittäjällä* on usein aiempaa johtamis- ja yrittäjäkokemusta. Häntä motivoi mahdollisuus *vaurastua* eikä vain oman itsensä pomona oleminen. Hän on valmis ottamaan merkittäviä riskejä. Usein kasvuhakuinen uusi *yritys* on tietointensiivinen ja toimii verkostomaisesti. Se on myös jo lähtökohtaisesti muita uusia yrityksiä suurempi: perustaja-yrittäjiä on useita; myös työntekijöitä ja pää-omaa on jo liikkeelle lähdettäessä enemmän.

Kasvuhakuisessa yrittäjyydessä on kyse uusien mahdollisuuksien näkemisestä ja niihin tarttumisesta. Menestyksekkäässä innovaatiotoiminnassa on kyse samasta asiasta. Kasvuhakuinen yrittäjä (tai palkansaaja toimiessaan samassa hengessä) on tärkeä *linkki* innovaatiotoiminnan panosten ja niistä saatavien yhteiskunnallisten hyötyjen välillä.

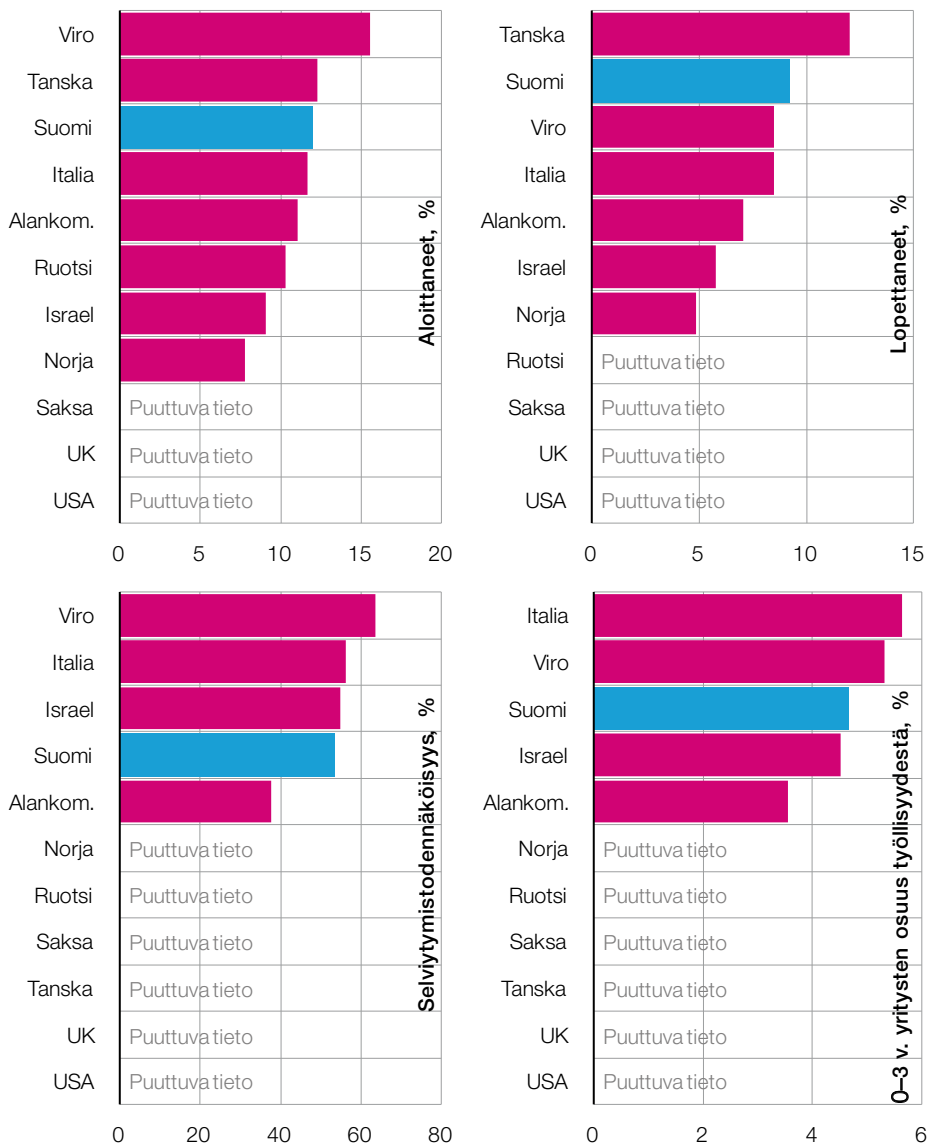
Kuvio 1.1 Bkt:n (ylävasen) ja työllisyyden (yläoikea) sekä yritysten aloittamisten (alavasen) ja konkurssien (alaoikea) kehitys.



Aineistolähde: OECD Annual National Accounts ja OECD Entrepreneurship 2011.

Bruttokansantuotteen volyymi-indeksi siten, että vuosi 2006 = 100 (ylävasen). Koko talouden työllisyyden kehitys kansallisia määritelmiä käyttäen, vuosi 2006 = 100 (yläoikea). Aloittamisten (alavasen) ja konkurssien (alaoikea) indeksit siten, että vuoden 2006 vuosineljänneksien keskiarvo = 100.

Kuvio 1.2 Yritysten aloittamiset (ylävasen) ja lopettamiset (yläoikea) sekä holmen vuoden selviytymistodennäköisyys (alavasen) ja työllisyysosuus (alaoikea).



Aineistolähde: OECD Structural Business Statistics.

Huomaa: Norjan ja Tanskan luvut koskevat vuotta 2006.

Aloittaneet ja lopettaneet suhteessa yrityskantaan vuonna 2007, %. Selviytymistodennäköisyys vuonna 2007 suhteessa kolme vuotta aiemmin aloittaneisiin, %. Kolme vuotta vanhojen yritysten työllisyys suhteessa yrityssektorin työllisyyteen vuonna 2007, %.

Uusien yritysten kasvu on mahdollista olosuhteissa, joissa *loppumarkkinat* ja -asiakkaat reagoivat uuteen tarjontaan. Uusi markkina syntyy, vanha markkina laajenee tai sen vakiintuneet toimijat menettävät asemiaan. Lisäksi *panospuolen* työ-, pääoma- ja tietomarkkinoiden on siirrettävä voimavaroja parhaiden yrittäjien ja heidän yritystensä käyttöön. Loppu- ja panosmarkkinoiden tehokasta toimintaa ruokkii parhaiten rehti ja toimiva kilpailu.

Elinkeinopolitiikan tavoitteena on saada oikeat ihmiset oikeaan paikkaan siten, että saavutetaan korkea ja kasvava hyvinvointi. Tämä edellyttää jatkuvaa ja laaja-alaista uusien mahdollisuuksien haistelua ja niihin tarttumista. Pääosa tästä toiminnasta kanavoituu vakiintuneiden yritysten liiketoiminnaksi, kasvuyritykset ovat kuitenkin keskeinen yrityskentän uudistumista ajava voima.

Suomen kasvuyritys- ja yrittäjisympäristö on parantunut viimeisen kymmenen vuoden aikana. Asia on ollut ja on edelleen korkealla myös poliittisella agendalla. Silti Suomen asema suhteessa kilpailijamaihin ei välttämättä ole olennaisesti parantunut, koska myös muut parantavat juoksuaan.

Kriisi vaikuttanut pelättyä vähemmän

Bruttokansantuotteella mitattuna Suomen talous romahti vuonna 2009 (kuvio 1.1, ylävasen), mihin nähden työllisyys heikkeni melko vähän (yläoikea). Edelleen jatkuva globaali taluskriisi on vähentänyt uusien yritysten aloituksia (alavasen) ja lisännyt vanhojen yritysten konkurssseja (alaoikea), joskin Suomessa monia muita maita vähemmän. Aloittaneiden yritysten määrä oli Suomessa alimmillaan vuonna 2009 siten, että se oli noin 15 % vuoden 2007 korkeaa tasoa alempana. Vuonna 2010 oltiin jo lähellä vuoden 2006 tasoa, siinä missä Tanskassa oltiin neljännes alempana. Konkurssien määrä toki nousi roimasti, mutta selvästi Norjaa ja erityisesti Tanskaa vähemmän.

Puolet lopettaa kolmessa vuodessa

Yritysten aloittamisten ja lopettamisten määrä päällä olevan kriisin edetessä on yhteydessä kunkin maan yrityskannan rakenteellisiin ominaisuuksiin. Kuten kuviosta 1.2 havaitaan, Suomi ja Tanska ovat samankaltaisia yritysten aloittamisen (ylävasen) ja lopettamisten (yläoikea) suhteen. Suomessa perustetuista yrityksistä noin puolet on hengissä kolme vuotta myöhemmin (alavasen), mikä vastaa keskimääräistä eurooppalaista selviytymistodennäköisyyttä. Kaikkien nuorimpien yritysten osuus yrityssektorin työllisyydestä on tyypillisesti alhainen – Suomessa alle viisi prosenttia (kuvio 1.2, alaoikea).

Yrittäjiä arvostetaan

Yrittäjyyden arvostus on Suomessa maailman huippua, ainakin jos Euroopan komission säännöllisiin *Flash Eurobarometer* -kyselyihin on luottamista (kuvio 1.3). Lähes kaikki suomalaiset katsovat yrittäjien olevan innovaattoreita ja siten hyödyttävän

meitä kaikkia (ylävasen). Yrittäjät myös synnyttävät työpaikkoja itselleen ja muille (yläoikea). Kriisin myötä kiinnostus omaa yrittäjyyttä kohtaan näyttää nousseen. Yli 40 prosenttia pitää mahdollisena, että ryhtyy yrittäjäksi seuraavan viiden vuoden aikana (alavasen). Ennen kriisiä vain noin neljännes suomalaisista piti yrittäjyyttä palkkatyötä parempana vaihtoehtona – pienempi osa kuin missään muussa maassa. Tämä osuus on nyt hypähtänyt 41 %:iin, mutta se on edelleen alle EU-keskitason.

Perusedellytykset kunnossa

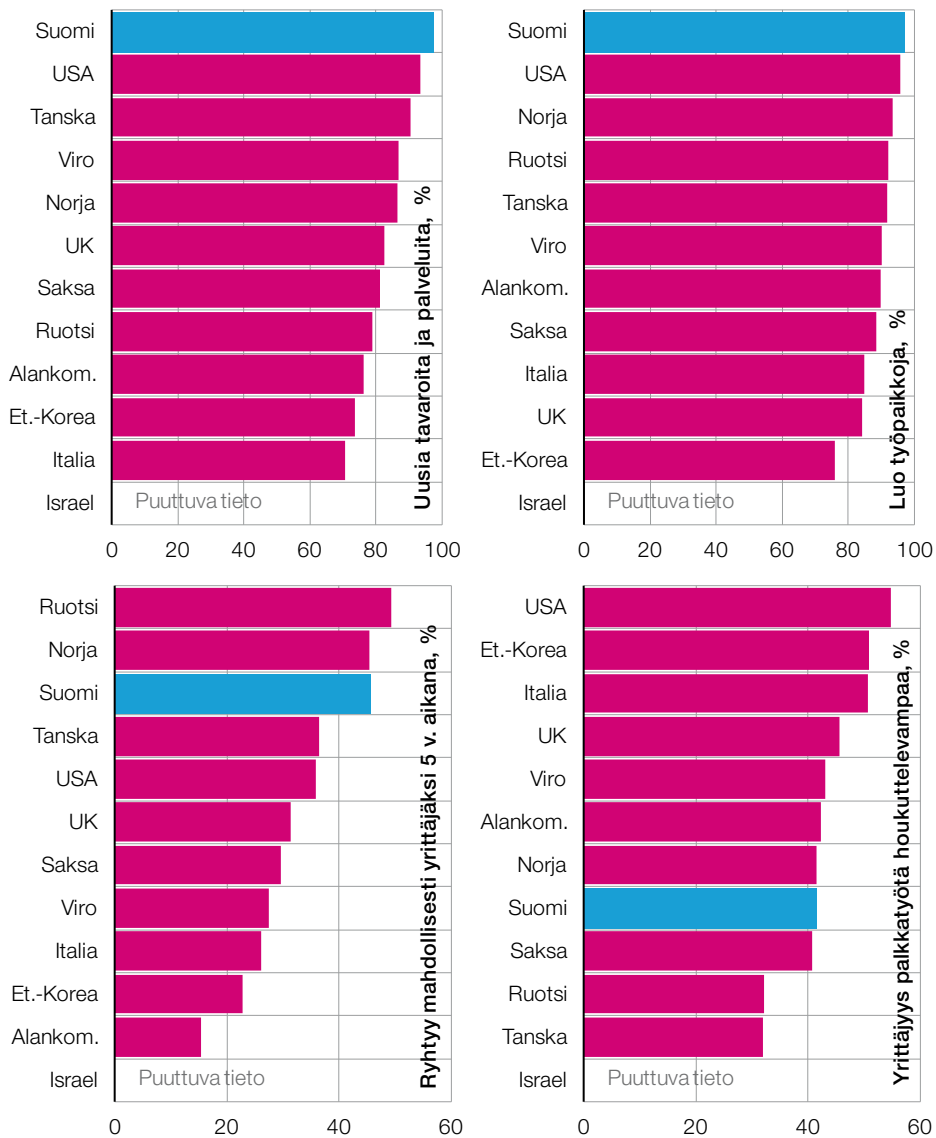
Monia suomalaisen yritys- ja yrittäjyysympäristön piirteitä on kritisoitu, mutta silti maailmanlaajuisessa katsannossa perusedellytykset ovat kunnossa. Maailmanpankin vertailun mukaan Suomi on maailman 11. paras maa liiketoiminnan pyörittämisen ja 39. paras maa sen aloittamisen näkökulmasta. Suomen edeltä löytyy esimerkiksi Tanska (5. ja 31.) ja perästä Ruotsi (14. ja 46.). Kuviossa 1.4 on esitetty muutamia mittareita, joita käytetään mainittuja sijoituksia laskettaessa. Maailmanpankin mukaan yritystoiminnan käynnistämiseen kuluu Suomessa pari viikkoa, siinä missä Israelissa yli kuukausi ja Tanskassa viikko (ylävasen). Keskimääräiseltä yritykseltä verojen maksaminen vaatii noin sata työtuntia vuodessa, mikä on vähemmän kuin useimmissa muissa maissa (yläoikea). Sopimusten riitauttaminen on varsin kustannustehokasta (alavasen) ja sijoittajansuoja on kohtalainen (alaoikea).

Kasvuodotukset vaatimattomia

Yrittäjyys sinänsä – lähinnä ammatin ja elinkeinon harjoittaminen sekä itsensä ja puolison työllistäminen – on Suomessa hyvää eurooppalaista tasoa. Liiketoiminnan aiotun mittakaavan näkökulmasta kunnianhimoisemman yrittäjyyden laita on toisin.

Kansainvälinen *Global Entrepreneurship Monitor* -kysely (GEM) mittaa yrittäjyysaikomuksia ja alkuvaiheen yrittäjyyttä. Lisäksi se selvittää kasvuhakuisuuden astetta. Kuvioista 1.3 ilmenee, mikä osuus kunkin maan kaikista aloittelevista yrittäjistä uskoo viiden vuoden kuluttua työllistävänsä 5–19 henkilöä (vaaleampi väri) ja vähintään 20 henkilöä (tummempi väri). Näin mitatut vuosien 2009–2011 kasvuodotukset ovat Suomessa vertailumaiden alhaisimmat (ylävasen). GEM-kyselyssä aloittelevat suomalaiset yrittäjät eivät näyttäyty erityisen innovatiivisina (yläoikea) tai kansainvälisesti suuntautuneina (alavasen). *Yritteliäisyys* – palkkatyössä tapahtuva yrittäjämäinen toiminta – on Suomessa poikkeuksellisen yleistä: noin kahdeksan prosenttia suomalaisista toimii palkkatyössään yrittäjän tavoin. Osuus on neljänneksi korkein 52:n maan joukossa (tilastollisesti merkitsevästi Suomen edellä on vain Ruotsi).

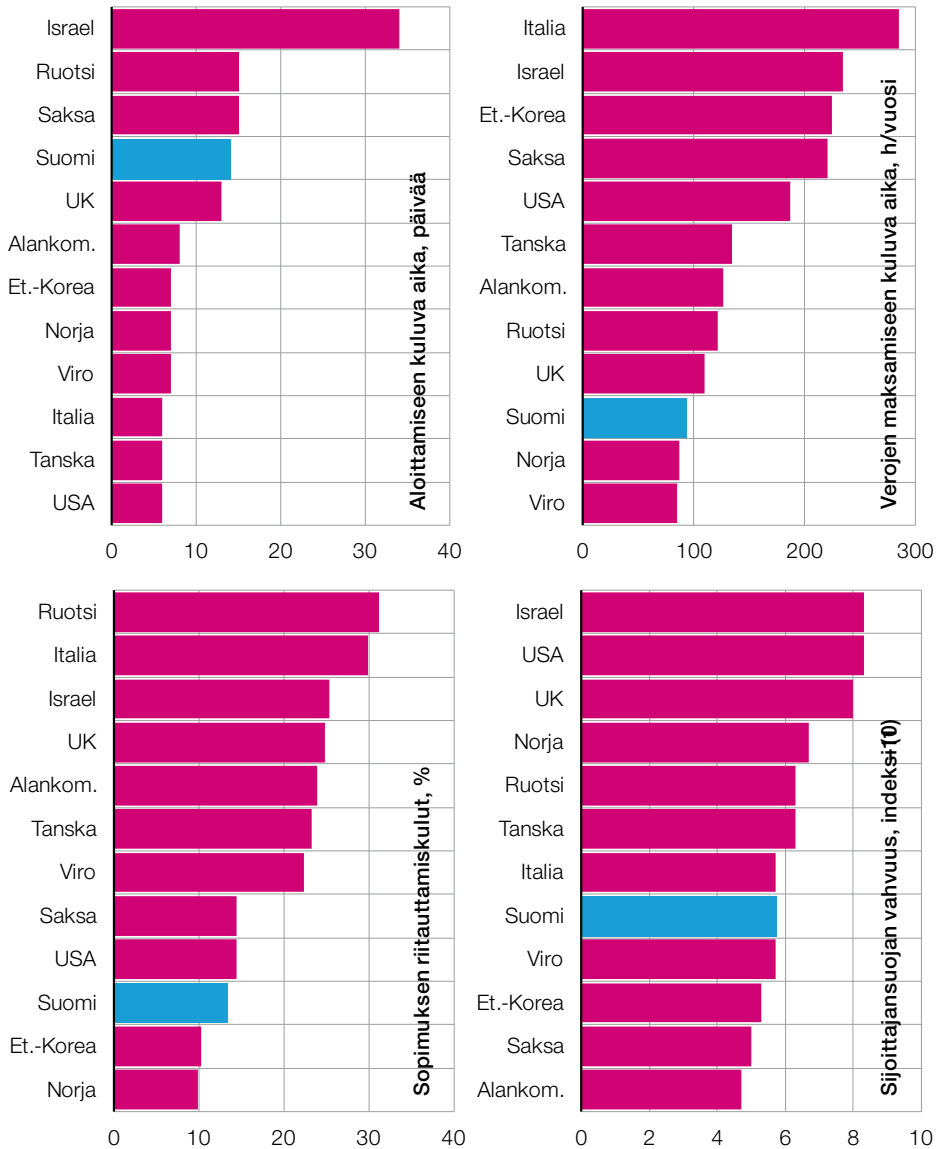
Kuvio 1.3 Yrittäjät nähdään kaikkia hyödyttävinä innovaattoreina (ylävasen) ja työpaikkojen luojina (yläoikea). Yrittäjäksi siirtymistä pidetään varsin mahdollisena (alavasen), vaikka palkkatyö edelleen houkutteleeakin yrittäjyyttä useampia (alaoikea).



Aineistolähde: Joulukuussa 2009 toteutettu ja toukokuussa 2010 raportoitu Flash Eurobarometer #283, jonka on Euroopan Komission toimeksiannosta toteuttanut The Gallup Organization. Kyseessä on ao. sarjan viimeisin yrittäjyyttä käsittelevä kysely.

%-osuus, joka näkee yrittäjät kaikkia hyödyttävien uusien tavaroiden ja palveluiden lähteenä (ylävasen) tai työpaikkojen luojina (yläoikea). %-osuus, joka pitää yrittäjäksi siirtymistä mahdollisena seuraavan viiden vuoden aikana (alavasen). %-osuus, joka katsoo yrittäjyyden palkkatyötä houkuttelevammaksi työllistymismahdollisuudeksi (alaoikea).

Kuvio 1.4 Yritystoiminnan aloittaminen (ylävasen) ja verojen maksaminen (yläoikea) sekä sopimusten täytäntönpäno (alavasen) ja sijoittajansuoja (alaoikea).



Aineistolähde: Doing Business 2012, www.doingbusiness.org.

Yritystoiminnan aloittamiseen (päivää, ylävasen) ja verojen maksamiseen (tuntia/vuosi, yläoikea) kuluva aika. Täytäntönpäno (prosentti, alavasen) suhteessa sopimuksen arvoon (%). Sijoittajansuojan vahvuus (indeksi 0-10).

Hyvä toteutunut kasvu

Kasvuhakuisuus ja toteutunut kasvu ovat eri asioita. OECD on laskenut kasvuyritysten osuuksia maittain tässä katsauksessa sovellettavaa määritelmää käyttäen. Kansainvälisen vertailtavuuden johdosta laskelmista on mm. jätetty pois muutamia osassa II mukana olevia toimialoja.

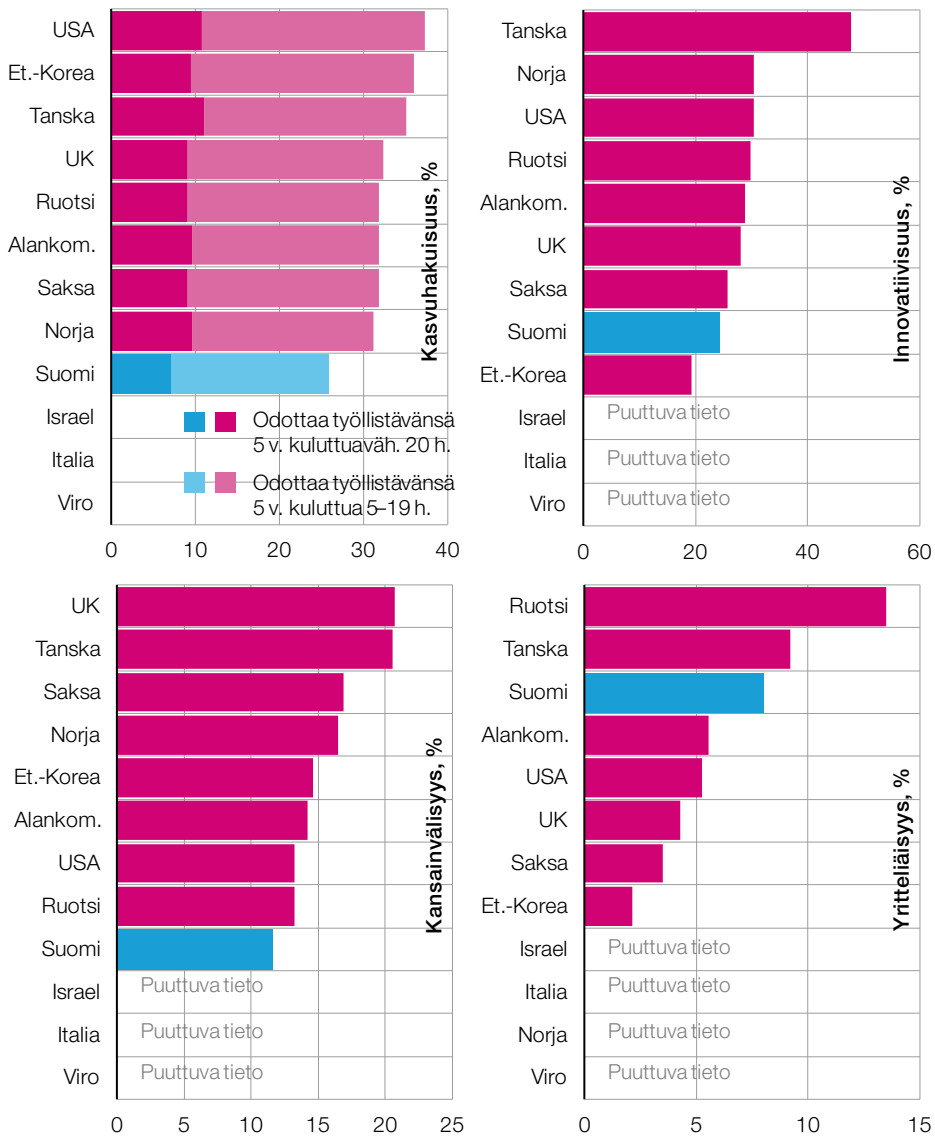
Kuviossa 1.6 tarkastellaan teollisuuden (yllä) ja palveluiden (alla) kasvuyritysoosuuksia vuonna 2007, mikä on viimeinen saatavilla oleva vuosi (ja Suomessa viimeisen kymmenen vuoden huippu). Kokonaisuutena kasvuyritysten osuus oli kaiken kaikkeaan vertailumaiden korkein – teollisuudessa kolmas ja palveluissa ykkönen.

Kasvua tukevaa politiikkaa

Katsauksen luvussa 10 Kalifornian yliopiston (Davis) professori *Martin Kenney* pohtii pääomasijoittajien roolia yritysten kasvun rahoittamisessa. Hän painottaa, että yksityiset kansainväliset pääomasijoittajat ovat kiinnostuneita vain ja ainoastaan omalle pääomalle saatavasta tuotosta. He hakeutuvat niihin paikkoihin maailmassa, joissa tuottojen odotusarvo on suurin. Yrityksen kasvaessa heitä kiinnostaa sen toimintojen maantieteelliset sijainnit vain niissä laajuuksissa, kun ne ovat yhteydessä heidän tehokkaaseen ajankäyttöön ja lopulta heille koituviin tuottoihin. Vaikka yhteisön ja pääomasijoittajien intressit ovat usein samansuuntaiset, on tilanteita, jossa näin ei ole – piilaaksolainen lähestymistapa sijoittamiseen ei aina ole paras mahdollinen tai ainakaan yksinään riittävä. Kenney korostaa, että kansainvälisten pääomasijoittajien kohdeyrityksiinsä soveltamat kriteerit ovat erittäin rajoittavia, jolloin ylivoimaisella enemmistöllä kasvuyrityksistä ei ole mahdollisuuksia päätyä tämän rahoituksen piiriin. Silti nämä kansainvälisten pääomasijoittajien hyljeksimät **kohtuullisen kasvun yritykset** (*nice growth firms*) ovat kokonaisuutena yhteiskunnallisesti merkittävämpiä kuin kansainvälisten pääomasijoittajien kohdeyritykset. Lisäksi Suomen ainutlaatuiset ja merkittävät vahvuudet saattavat tukea paremmin nimenomaan kohtuullisen kasvun yrityksiä.

Luvussa 11 Suomen Teollisuussijoitus Oy:n johtaja *Henri Grundstén* pohtii pääomasijoitustoiminnan ja kasvuyritysten yhteyttä kotimaisen käytännön toimijan näkökulmasta. *Grundsténin* ja *Kenneyn* näkemykset pääomasijoittajien roolista ja orientaatiosta ovat varsin samankaltaiset. Ymmärrettävästi erottavana tekijänä on käsitys mittakaavasta sekä sijoituskoon että tuotto-odotusten suhteen. *Grundsténin* mukaan suomalaiset yksityiset ja julkiset pääomasijoittajat ovat tärkeässä kansantaloudellisessa roolissa kasvuyritysten rahoittajina ja kehittäjinä.

Kuvio 1.5 Kasvuhakuisten (ylävasen), innovatiivisten (yläoikea), kansainvälisesti suuntautuneiden (alavasen) ja palkkatyössään yritteliäiden (alaoikea) osuudet vuosina 2009–2011.



Aineistolähde: Kelley, Singer ja Herrington, The Global Entrepreneurship Monitor, 2011 Global Report.

Kasvuhakuisuusosuudet kaikista yrittäjyysaikeita omaavista (%). Osuus kaikista aloittelevista yrittäjistä, joilla innovatiivisia tuotteita (%). Osuus kaikista aloittelevista yrittäjistä, joilla yli 25 % kansainvälisiä asiakkaita (%). Yrittäjämäisesti toimivien palkansaajien osuus (%-osuus 18-64-vuotiaista).

Luvussa 12 Jyväskylän yliopiston professori *Ari Hyytinen* ja tohtorikoulutettava *Ilkka Ylhäinen* pohtiva julkisen rahoituksen vaikuttavuutta ja käyttävät esimerkkinä *Finnveraa*. *Hyytinen* ja *Ylhäinen* pohtivat kysymystä, millaiseen maailmantilaan olisi päädytty ilman julkista rahoitusta. Analyysi osoittaa, että *Finnveran* rahoitus on auttanut pk-yrityksiä laajentamaan toimintaansa, mutta rahoitus ei ole vaikuttanut kohdeyritysten työn tuottavuuden kehitykseen. He toteavat, että julkisen yritysrahoituksen tehokkaaseen kohdentumiseen on edelleen syytä kiinnittää huomiota.

Luvussa 13 Aalto-yliopiston *Patrik Louko*, *Will Cardwell* ja *Pia-Henrietta Kekäläinen* valottavat Aallossa meneillään olevia kasvuyrittäjyyttä edistäviä toimia, kuten kasvuyrittäjyyskoulutusta ja -opetusta sekä innovaatioiden ja kasvuyritysten rahoituksen ja kaupallistamisen tukemista. Aalto-yliopisto on jo tähänastisilla toimillaan muokannut koko suomalaisen yhteiskunnan kasvuyritysnäkemyksiä merkittävästi myönteisempään suuntaan. Kirjoittajat määrittävät tavoitteeksi 10–20 lupaavan kasvuyrityksen tukemisen vuosittain vieläpä siten, että niistä yksi tai kaksi muuttaa merkittävästi ihmisten elämää Suomessa ja maailmassa.

Luvussa 14 työ- ja elinkeinoministeriön teollisuusneuvos *Sakari Immonen* selvittää TEM-konsernin yhteistä yritysasiakkuusstrategiaa. Hän käy erityisesti läpi kahta keskeistä yhteistyömallia, *Kasvuväylää* ja *Vigo*-yrityskiihdyttämöohjelmaa. *Kasvuväylän* kohteena ovat kansainvälistä liiketoimintaa aloittelevat kasvuhakuiset yritykset. *Vigon* tavoitteena on saattaa paras mahdollinen ulkopuolinen valmennusosaaminen osaamis pohjaisten kasvua tavoittelevien alkuvaiheen yritysten käyttöön. Molempien ohjelmien alkutaival on ollut menestyksellinen ja niistä on jo tullut keskeinen osa TEM:n strategiaa.

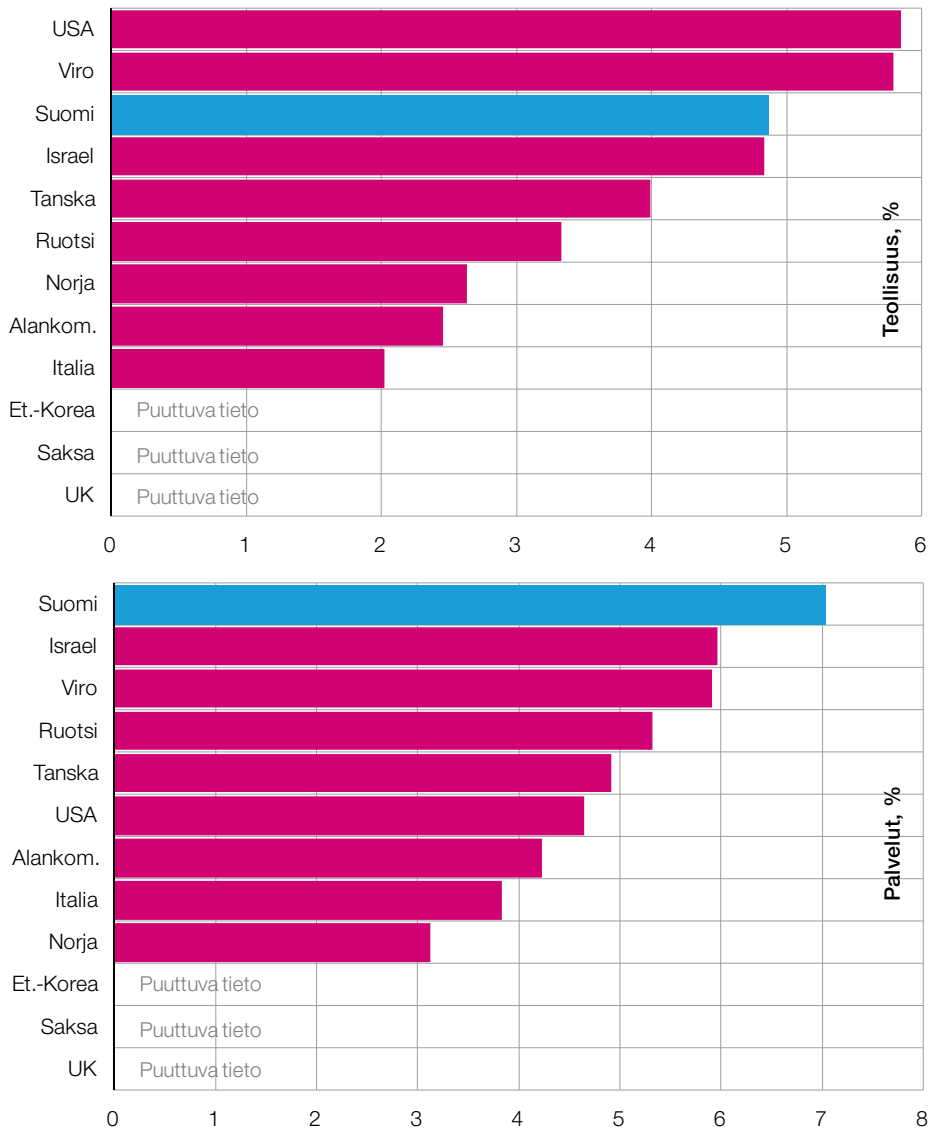
Elinkeinopolitiikan lähtökohdat

Kasvuyritysten suuri määrä ja korkea laatu on elinkeinopolitiikan *väline*. Kaiken yhteiskunnallisen politiikan *tavoitteena* on nykyisten ja tulevien kansalaisten hyvinvointi. Tässä asiansyhteydessä kyse on siis kasvuyritysten *suorista* työllisyys- ja tuottavuusvaikutuksista sekä **erityisesti** niiden *epäsuorista* vaikutuksista talouden ja yhteiskunnan dynamiikkaan.

Yritys parantaa kansantalouden nettotyöllisyyttä, jos sen kasvun myötä ansiotyön piiriin tulee uusia henkilöitä tai jos sen jo ansiotyössä olleisiin kohdistuneet rekrytoinnit käynnistävät ketjun, jolla on sama vaikutus. Koska ihmiset eivät vapaaehtoisesti hyppää ojasta allikkoon, ainakin hieman pidemmässä juoksussa ansiotyön määrän lisääntymisen pitäisi nostaa myös sen laatua.

Jos yritys pystyy kannattavasti laajentamaan liiketoimintaansa kilpailluilla markkinoilla, sillä on todennäköisesti positiivinen suora vaikutus koko kansantalouden tuottavuuteen. Epäsuora tuottavuusvaikutus kanavoituu yritys rakenteiden uudistumisen, kilpailun kiristymisen ja ulkoisvaikutusten kautta. Nämä epäsuorat vaikutukset ovat vaikeammin tunnistettavissa, mutta koko kansantalouden kannalta ne ovat tärkein yksittäinen syy kasvuhakuisen yritystoiminnan suosimiseen.

Kuvio 1.6 Kasvuyritysten osuus yrittiskannasta teollisuudessa (yllä) ja palveluissa (alla).



Aineistolähde: OECD Entrepreneurship 2011; Suomen osalta Tilastokeskus.

OECD/Eurostat-määritelmän mukaiset kasvuyritykset suhteessa vastaavaan yrittiskantaan vuonna 2007, prosenttia.

Osa II

Tilastot

2 Kasvuyritykset harvinaisia ja merkittäviä

Pieniä, samoin kuin aloittavia ja lopettavia yrityksiä on moninkertaisesti enemmän kuin vähintään kymmenen henkilöä työllistäviä, toimintaansa jatkavia yrityksiä. Silti voidaan todeta, että kansallisen hyvinvoinnin näkökulmasta päähuomio hieman suurempiin ja reippaasti kasvaviin jatkaviin yrityksiin on perusteltu.

668 kasvuyritystä

Suomessa oli *668 kasvuyritystä* vuosina 2007–2010. Näistä räjähdysmäisesti kasvoi 17 (vähintään 100 % vuodessa). Edelliseen vuoteen verrattuna kaikkien kasvuyritysten määrä väheni 23:lla ja räjähdysmäisesti kasvaneiden viidellä yrityksellä.

OECD/Eurostat-määritelmän mukaan kasvuyrityksen lähtötyöllisyys on vähintään *kymmenen henkeä* ja seuraavana *kolmena* vuonna työllisyyden keskimääräinen vuosikasvu ylittää 20 %. Suhdelukuja laskettaessa vertailukohtana ovat lähtövuonna vähintään kymmenhenkiset jatkaneet yritykset. Tässä luvussa suhteutetaan kasvuyrityksiä määritelmän *ulkopuolelle* jääviin alle 10 hengen jatkaviin sekä ao. ikkunassa aloittaneisiin ja lopettaneisiin yrityksiin.

Kuviossa 2.1 *alle 10 hengen jatkavien* yritysten määrä on noin 15-kertainen *vähintään 10 hengen jatkavien* yritysten määrään. *Lopettaneita ja aloittaneita* on myöskin monin verroin vähintään 10 henkilöä työllistäviä jatkaneita enemmän. Aloittaneita yrityksiä on noin 10 000 enemmän kuin lopettaneita yrityksiä.

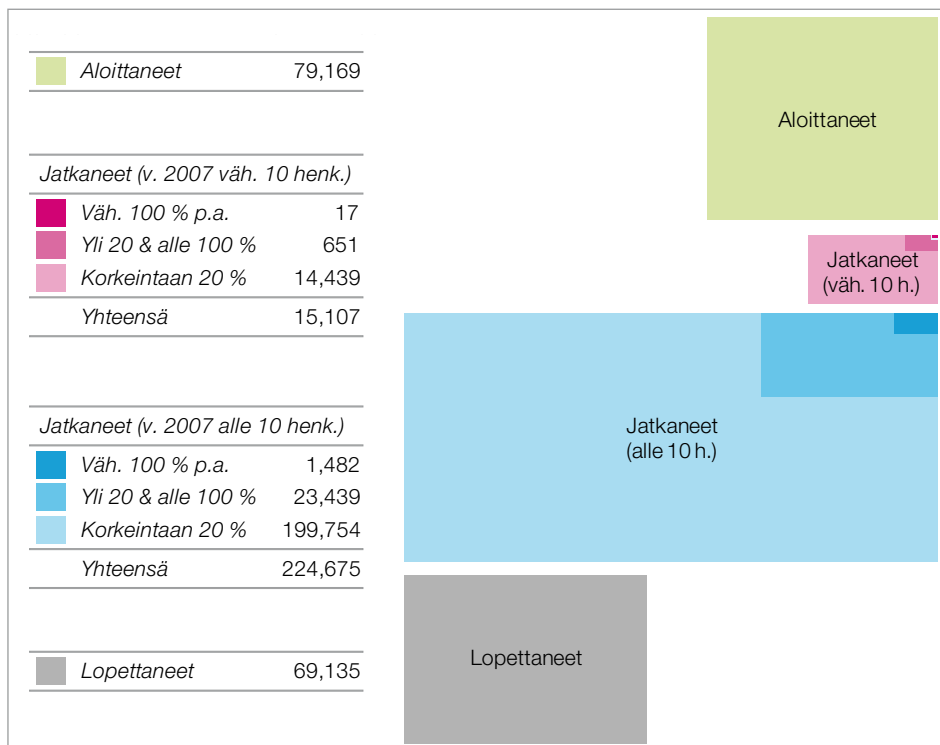
Pienestä lähtökohdasta suhteellinen kasvu muodostuu suureksi: lähtökohtaisesti alle 10 hengen kasvuyritysten lukumäärä on yli 37-kertainen varsinaisiin (väh. 10 h.) kasvuyrityksiin verrattuna.

Kasvuyrityksiin 51 542 työpaikkaa

Vaikka suurempien yritysten osuus on vain 6 % kaikista jatkaneista yrityksistä, ne kattavat 70 % jatkaneiden työllisyydestä (kuvio 2.2). Määritelmän mukaiset *kasvuyritykset loivat 51 542 työpaikkaa* vuosina 2007–2010, siinä missä muut vastaavat yritykset vähensivät työllisyyttään 97 005 hengellä. Kolmen vuoden ikkunassa *keskimääräisen kasvuyrityksen työllisyys kasvoi 116 hengellä* (räjähdysmäisesti kasvaneilla 919 hengellä). Alle 10 hengen kasvuyritykset loivat nekin 49 517 työpaikkaa; keskimäärin niiden työllisyys kasvoi kahdella hengellä.

Liikevaihdolla (kuvio 2.3) tai jalostusarvolla (kuvio 2.4) tarkasteltaessa lähtökohtaisesti vähintään 10 hengen yritysten rooli korostuu. Näihin mittareihin liittyvässä dynamiikassa kasvuyritykset näyttäytyvät hienoisesti pienemmässä roolissa kuin työllisyyden suhteen.

Kuvio 2.1 Vuosien 2007 ja 2010 välillä aloittaneiden, lopettaneiden ja jatkaneiden yritysten lukumäärät



Aineistolähde: Tilastokeskus.

Punaisen sävyillä kuvataan vuonna 2010 vähintään 10 hengen ja vuonna 2007 edelleen toimintaansa jatkanutta 15 107 yritystä. Kasvuyritysten lukumäärää kuvaa tummempi punertava ala; tummimmalla räjähdysmäisesti kasvaneiden lukumäärä, joka pienuutensa johdosta hädin tuskin erottuu.

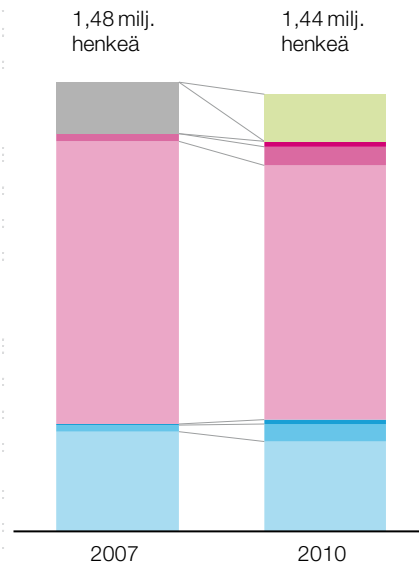
Sinisen sävyillä kuvataan vastaavasti pienempien, lähtökohtaisesti alle 10 hengen, yritysten lukumääriä.

Harmaalla kuvattuja, vuoteen 2010 mennessä lopettaneita, yrityksiä oli yli nelinkertainen lukumäärä väh. 10 h. jatkaneisiin verrattuna.

Vihreällä kuvattujen, vuoden 2007 jälkeen aloittaneiden, yritysten lukumäärä oli yli viisinkertainen (vs. väh. 10 hengen jatkaneet).

Kuvio 2.2 Aloittaneiden, lopettaneiden ja jatkaneiden yritysten työllisyys (1 000 henkeä)

■ Aloittaneet	159		
<hr/>			
<i>Jatkaneet (≥10)</i>	<i>2007</i>	<i>2010</i>	<i>Muutos</i>
■ 100+ %	0.8	16	16
■ 20–99 %	25	61	36
■ Alle 20 %	935	838	-97
<hr/>			
<i>Jatkaneet (<10)</i>	<i>2007</i>	<i>2010</i>	<i>Muutos</i>
■ 100+ %	0.6	14	13
■ 20–99 %	22	59	36
■ Alle 20 %	329	297	-33
<hr/>			
■ Lopettaneet	168		

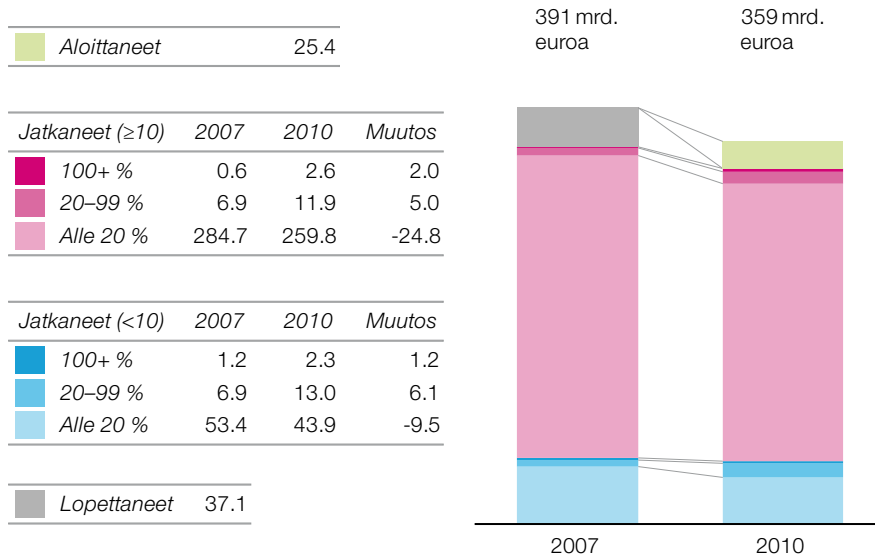


Aineistolähde: Tilastokeskus.

Huomaa: Aineistossa yrityksen henkilöstömäärä on muunnettu kokovuosityöllisiksi siten, että esimerkiksi puolipäiväinen työntekijä vastaa puolta henkilöä ja kaksi puolivuotista työntekijää vastaa yhtä kokovuosityöllistä.

Vaikka lähtövuonna vähintään 10 hengen jatkaneet yritykset ovat vain noin 6 % kaikista jatkaneista, ne muodostavat yli 70 prosenttia jatkaneiden työllisyydestä. Kasvuyritysten osuus kaikkien jatkaneiden yritysten (väh. 10 h.) työllisyydestä nousee kolmesta yhdeksään prosenttiin.

Kuvio 2.3 Aloittaneiden, lopettaneiden ja jatkaneiden yritysten liikevaihto (miljardia euroa)

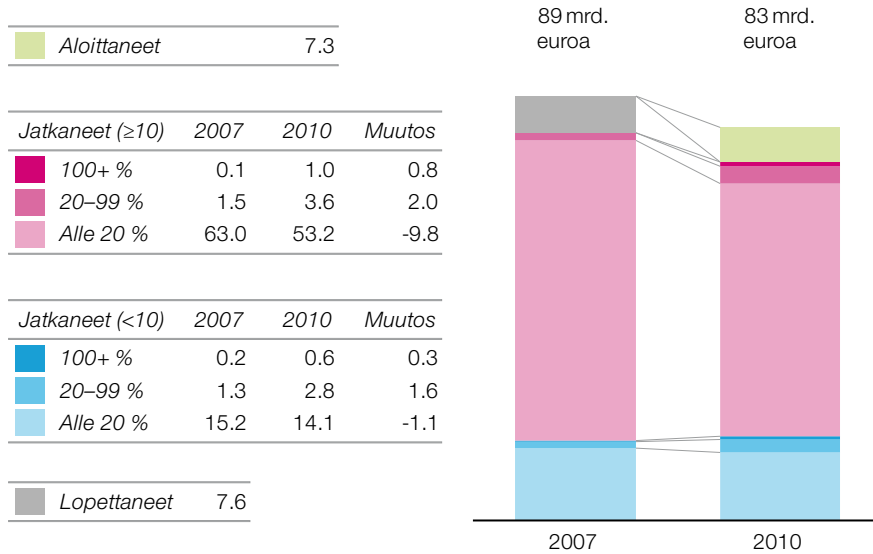


Aineistolähde: Tilastokeskus.

Huomaa: Vuosi 2010 on ennakkotieto.

Vähintään 10 hengen jatkaneet yritykset vastasivat lähtövuonna 83 %:sta ja loppuvuonna 82 %:sta kaikkien jatkaneiden yritysten liikevaihdosta. Kasvuyritysten osuus kaikkien jatkaneiden yritysten (väh. 10 h.) liikevaihdosta nousee kolmesta seitsemään prosenttiin.

Kuvio 2.4 Aloittaneiden, lopettaneiden ja jatkaneiden yritysten jalostusarvo (miljardia euroa)



Aineistolähde: Tilastokeskus.

Huomaa: Vuosi 2010 on ennakkotieto.

Vähintään 10 hengen jatkaneet yritykset vastasivat lähtövuonna 79 %:sta ja loppuvuonna 77 %:sta kaikkien jatkaneiden yritysten jalostusarvosta. Kasvuyritysten osuus kaikkien jatkaneiden yritysten (väh. 10 h.) jalostusarvosta nousee kolmesta kahdeksaan prosenttiin.

3 Kasvuyritysdynamiikka

Yrityksen nopea kasvu on useimmiten sykäyksenomaista, sillä nopeaa kasvuperiodia seuraa tavallisimmin hitaamman kasvun vaihe. Kasvuyrityksistä selvästi alle kymmenes on ollut joko edeltävällä mittaamisjaksolla kasvuyritys tai jatkanut kasvuyrityksenä tarkastelujaksoa seuraavaan mittaamisjakson aikana.

Kasvu tapahtuu hyppäyksinä

Kasvuyrityksiin liittyvä dynamiikka on useimmiten sykäyksenomaista. On verrattain harvinaista, että yritys täyttää kasvuyritysmääritelmän useamman kuin yhden tarkastelujakson aikana.

Kuviossa 3.1 on lähtökohtana vuonna 2004 vähintään kymmenen henkeä työllistäneet yritykset, jotka jatkoivat toimintaansa ainakin vuoteen 2007 saakka. Kuviossa keskellä nämä yritykset on jaoteltu kasvu- ja muihin yrityksiin ajanjaksolla 2004–2007. Kuviossa tarkastellaan, millaisia kasvu- ja toisaalta muut yritykset ovat edellisen kolmen vuoden havaintoikkunassa (2001–2004, kuviossa vasemmalla), ja millaisia ne ovat seuraavan kolmen vuoden havaintoajanjaksolla (2007–2010, kuviossa oikealla).

Vuoden 2004–2007 havaintoikkunassa kasvuyrityksiä on kaikkiaan 842 (6 %). Näistä vain 7 % täyttää kasvuyritysmääritelmän edeltävänä tarkasteluperiodina. Vielä harvempi (5 %) on kasvuyritys seuraavan tarkastelujakson aikana.

Mistä kasvuyritykset tulevat..... ja mihin ne menevät?

Merkittävin osa periodin 2004–2007 kasvuyrityksistä on *edellisellä ja seuraavalla* periodilla hitaasti kasvavia, mutta työllistävät kuitenkin vähintään 10 henkeä. Edeltävällä periodilla tällaisia on lähes joka toinen ja seuraavalla periodilla neljä viidestä. Edellisellä havaintojaksolla kasvuyrityksistä toimintansa *aloittaneita* on viidennes, samoin kuin alle 10 henkeä työllistäneitä mutta yli 20 prosentin keskimääräisellä vuosikasvulla kasvaneita. Alle 10 hengen hitaasti kasvavia yrityksiä on kutakuinkin yhtä monta kuin varsinaisia kasvuyrityksiä.

Havaintoperiodia 2004–2007 seuraavalla tarkastelujaksolla huomio kiinnittyy siihen, että *yksikään* kasvuyrityksistä ei supistu alle 10 hengen yritykseksi. Kasvuyritykset joko jatkavat kasvuyrityksinä, jatkavat hitaasti kasvavina (tai kutistuvina) vähintään 10 hengen yrityksinä, tai lopettavat toimintansa. Lopettaneiden osuus on noin yksi seitsemästä, mikä on samaa suuruusluokkaa kuin ei-kasvuyrityksissä.

Ei-kasvuyrityksistä nelisen prosenttia on edellisellä havaintojaksolla kasvuyritys ja vain pari prosenttia seuraavalla periodilla. Kolme neljästä ei-kasvuyrityksestä on sekä edeltävänä että seuraavana periodilla pysynyt kyseisellä statuksella myös näillä havaintojaksoilla.

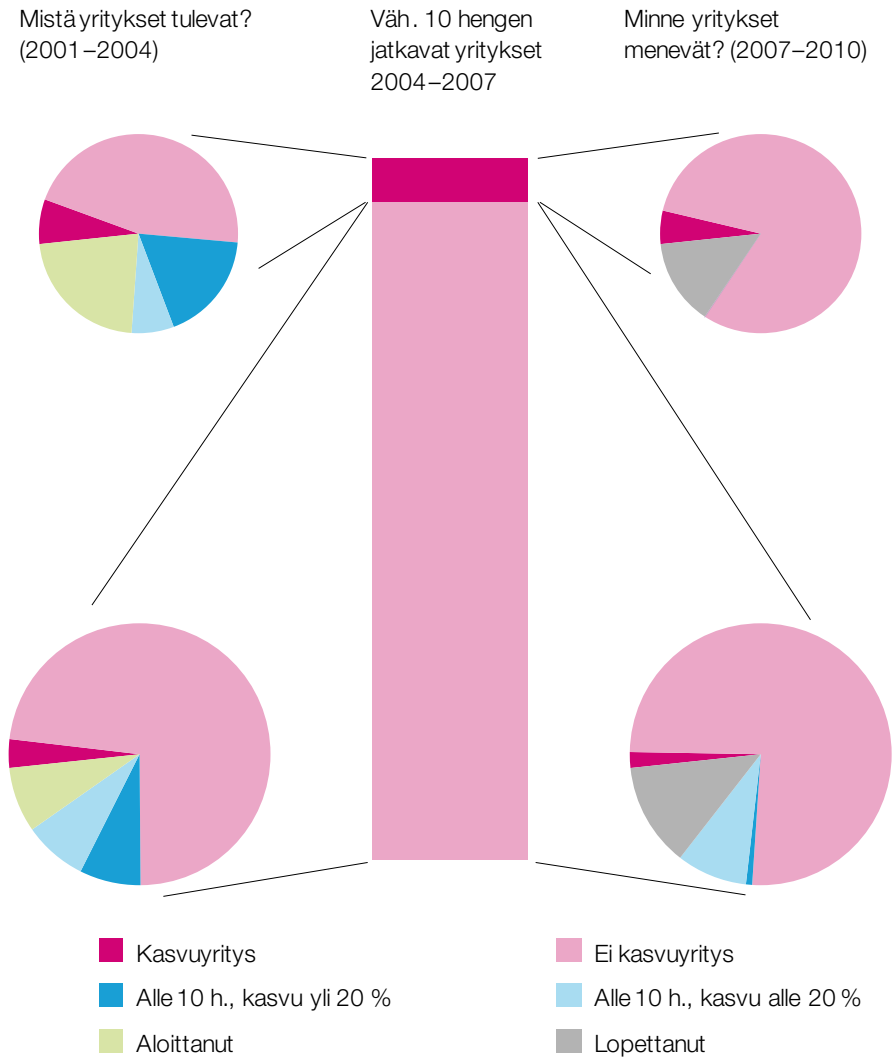
Kasvuyritykset eivät ole tähdenlentoja

Periodin 2004–2007 kasvuyritykset työllistävät havaintojakson alussa runsaat 41 000 henkilöä ja päätösvuonna noin 110 000 henkilöä (kuvio 3.2). Niiden osuus kaikkien vähintään 10 henkeä työllistäneiden ja jatkaneiden yritysten työllisyydestä on vuonna 2004 vajaa 5 % ja vuonna 2007 noin 12 %. Vuonna 2001 kyseiset kasvuyritykset työllistivät 27 000 henkilöä (vajaa 4 % kaikkien jatkaneiden työllisyydestä) ja vuonna 2010 noin 92 000 henkilöä (12 %). Kasvuyritysten työllisyysosuus kasvaa siis yli ajan varsin voimakkaasti. Huomionarvoista on, että niiden työllisyysosuus säilyy varsin hyvällä tasolla vielä kolme vuotta kasvuyrityskriteerin mittaamisjakson jälkeenkin. Suhteellisesti kasvuyritysten työllisyys on vain hieman enemmän kuin eikasvuyritysten. Kyse ei siis näyttäisi olevan siitä, että kasvuyritykset kasvaisivat ja sitten kutistuisivat muita nopeammin, vaan kasvulla saavutetun korkean tason jälkeen kehitys näyttäisi etenevän normaalin yritysdynamiikan mukaisesti.

Politiikan perustuttava kasvuhaluihin ja -mahdollisuuksiin

Puolet - tai toisella tulkinnalla jopa yli 90 % - kasvuyrityksistä tulee puun takaa, sillä noin puolet kasvuyrityksistä *perustetaan* vasta edellisellä periodilla tai ne ovat tuolloin varsin *pieniä* (alle 10 henkeä). Yli 90 % kasvuyrityksistä ei edellisellä periodilla täytä kasvuyrityksen määritelmää. Niinpä kasvuyrityksiä tuettaessa täytyy päästä käsiksi niiden kasvuhaluihin ja -mahdollisuuksiin - jo toteutunut kasvu ei riitä politiikan ohjenuoraksi.

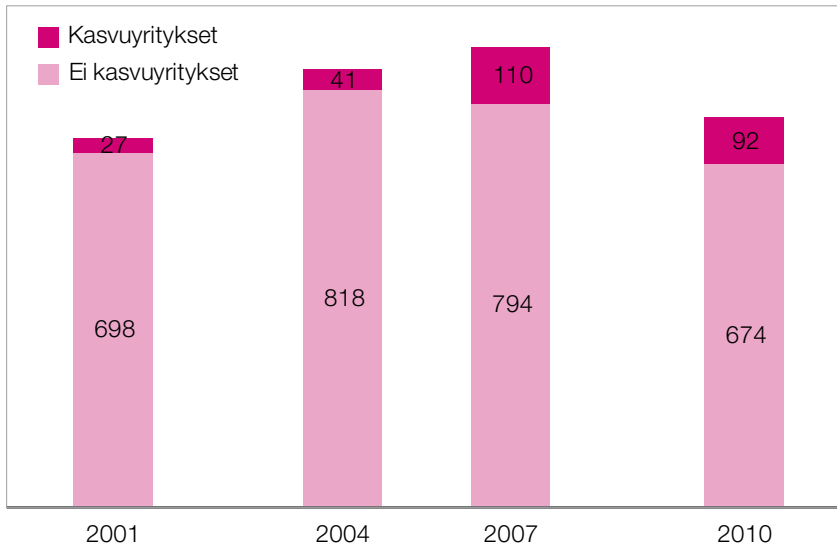
Kuvio 3.1 Kasvuyritysdynamiikka



Aineistolähde: Tilastokeskus.

Kuviossa keskellä määritelmän mukaiset kasvu- ja muut yritykset 2004–2007. Kuviossa vasemmalla tarkastellaan, miten nämä kaksi ryhmää jakautuivat edellisenä kolmena vuotena 2001–2004 sekä seuraavana kolmena vuotena 2007–2010.

Kuvio 3.2 Kasvuyritysdynamiikka (2004–2007 jatkaneet), työllisyys, 1000 henkeä



Aineistolähde: Tilastokeskus.

Kasvuyritykset työllistävät vuonna 2004 runsaat 41 000 henkilöä ja vuonna 2007 noin 110 000 henkilöä. Niiden työllisyyssosuus säilyy varsin hyvällä tasolla vielä kolme vuotta kasvuyrityskriteerin mittaamisjakson jälkeenkin.

4 Kasvuyrityksissä kymmenesosa työllisistä

Tässä luvussa tarkastellaan kasvuyritysten osuutta vähintään kymmenen hengen jatkavien yritysten kannasta. Kasvuyritysten osuus yrityskannasta on viime vuosien aikana vaihdellut 4–6 prosentin välillä. Niissä työskentelee lähes joka kymmenes näiden yritysten työllisistä. Osuudet liikevaihdosta ja jalostusarvosta ovat hie­man pienempiä kuin työllisyysosuus. Kasvuyritysten osuuden kehitys on ollut varsin samankaltaista kuin Suomen yleisen talouskehityksen. Kotimaan talouden noususuhdanteessa kasvuyritysten osuus näyttäisi kasvavan ja vastaavasti talouden las­kusuhdanteessa kasvuyritysten osuus yrityskannasta pienenee.

Kasvuyritysten osuus taloudessa on yhteydessä yleiseen talouskehitykseen

Kasvuyritysten osuus yrityskannasta on viime vuosien aikana vaihdellut 4–6 prosen­tin välillä (kuvio 4.1). Viimeisten 20 vuoden aikavälillä tarkasteltuna kasvuyritysten osuus oli suurin vuosituhanen vaihteen tienoilla. Tällöin niiden osuus oli yli kah­deksan prosenttia. Vastaavasti alhaisimmillaan kasvuyritysten osuus yrityskannasta oli 1990-luvun alun laman aikaan, jolloin se oli kaksi prosenttia vuonna 1993. Kas­vuyritysten osuuden kehitys on ollut varsin samankaltaista kuin yleinen talouske­hitys Suomessa. Kotimaan talouden noususuhdanteessa kasvuyritysten osuus näyt­täisi kasvavan ja vastaavasti talouden laskusuhdanteessa kasvuyritysten osuus yri­tyskannasta pienenee.

Yli 100 prosentin vuosikasvuun yltää promille yrityksistä

Erittäin nopeasti kasvavien, keskimäärin vähintään 100 % vuosikasvuun kolmen vuoden aikana yltävien, yritysten osuus yrityskannasta on viime vuosina ollut 0,1–0,2 prosenttia. Näiden yritysten osuus oli suurimmillaan vuonna 1999, jolloin se oli 0,25 prosenttia. Vastaavasti pienimmillään osuus oli, 0,04 prosenttia, vuonna 1992.

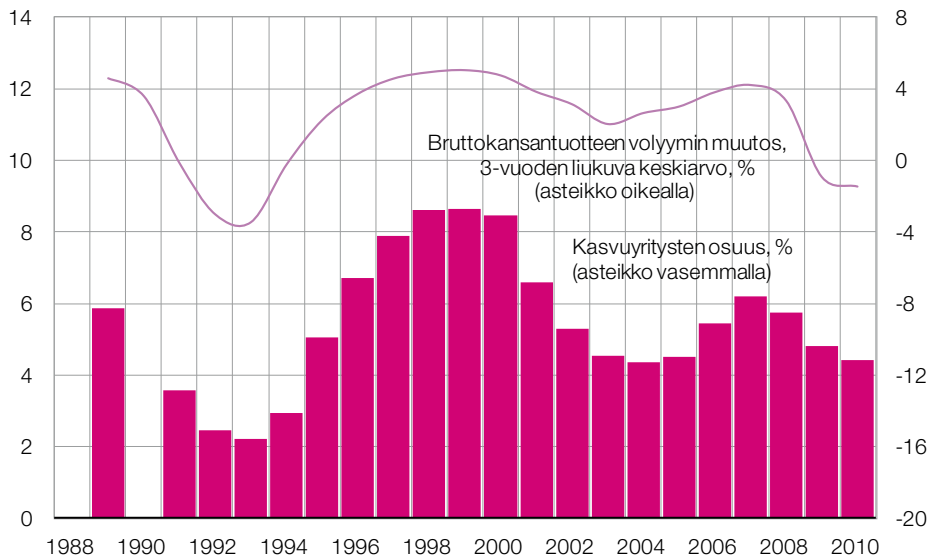
Kasvuyrityksissä kymmenes yritysten työllisistä

Kasvuyritysten osuus työllisistä kasvoi 2000-luvun alkupuolelta aina vuoteen 2007 saakka, jolloin se oli suurimmillaan 12 prosenttia (kuvio 4.2). Viime vuosina osuus on ollut laskusuunnassa. Vuonna 2010 kasvuyrityksissä työskenteli noin 8,5 prosenttia yritysten työllisistä.

Kasvuyritysten liikevaihto- ja jalostusarvo-osuudet alle työllisyysosuuden

Liikevaihdolla (kuvio 4.3) ja jalostusarvolla (kuvio 4.4) tarkasteltuna kasvuyritysten osuus yrityskannasta on hieman pienempi kuin työllisyydellä tarkasteltuna. Osuus yritysten liikevaihdosta on viime vuosina vaihdellut 5–7 prosentin välillä ja osuus jalostusarvosta on ollut noin kahdeksan prosenttia.

Kuvio 4.1 Kasvuyritysten osuus vähintään 10 henkeä työllistäväistä yrityksistä, %

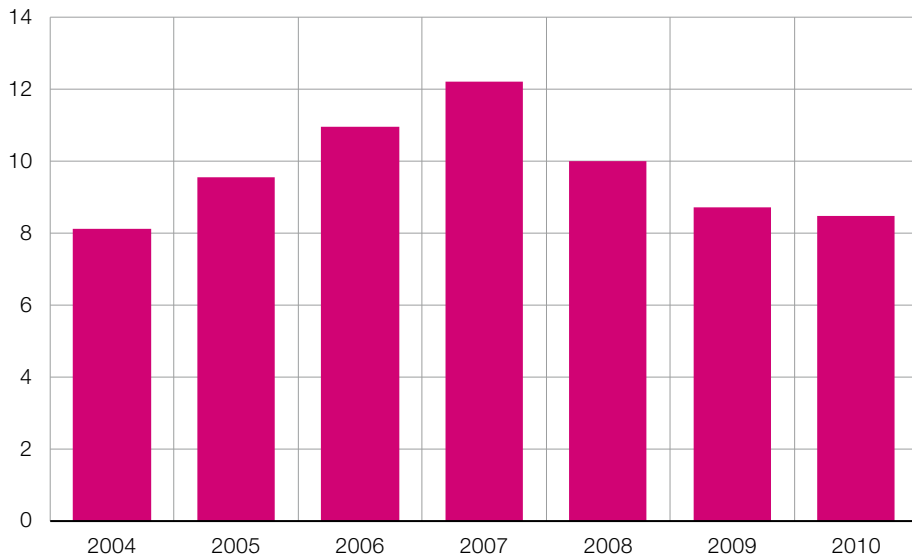


Aineistolähde: Tilastokeskus.

Huomaa: Huomaa: Vuosien 1988 ja 1990 tietoja ei ole laskettavissa.

Kasvuyritysten osuuden kehitys on ollut varsin samankaltaista kuin Suomen yleisen taluskehityksen. Kotimaan talouden noususuhdanteessa kasvuyritysten osuus näyttäisi kasvavan ja vastaavasti talouden laskusuhdanteessa kasvuyritysten osuus yrityskannasta pienenee.

Kuvio 4.2 Kasvuyritysten osuus yritysten työllisyydestä, %

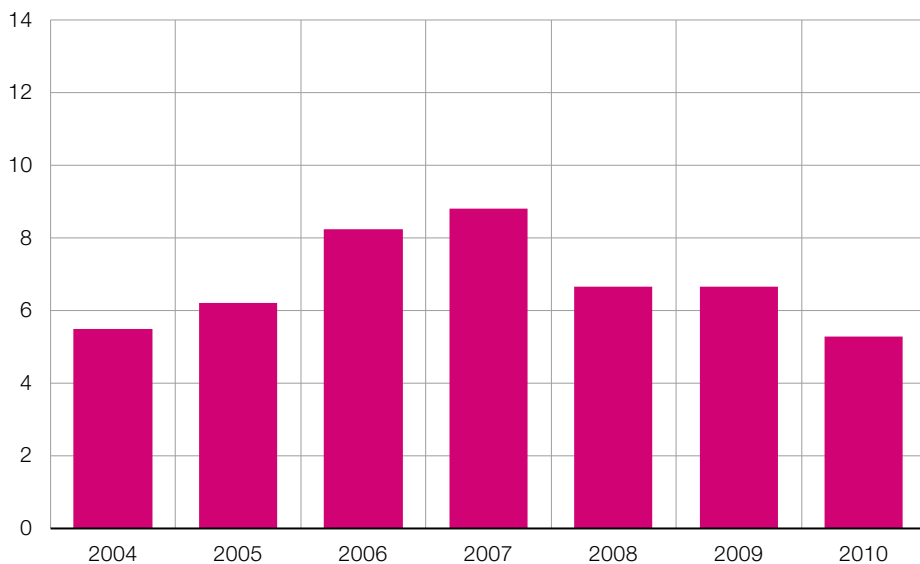


Aineistolähde: Tilastokeskus.

Huomaa: Aineistossa yrityksen henkilöstömäärä on muunnettu kokovuosityölliseksi siten, että esimerkiksi puolipäiväinen työntekijä vastaa puolta henkilöä ja kaksi puolivuotista työntekijää vastaa yhtä kokovuosityöllistä.

Kasvuyritysten osuus työllisistä kasvoi 2000-luvun alkupuolelta vuoteen 2007 asti, jolloin se oli suurimmillaan 12 %. Viime vuosina osuus on ollut laskusuunnassa.

Kuvio 4.3 Kasvuyritysten osuus yritysten liikevaihdosta, %

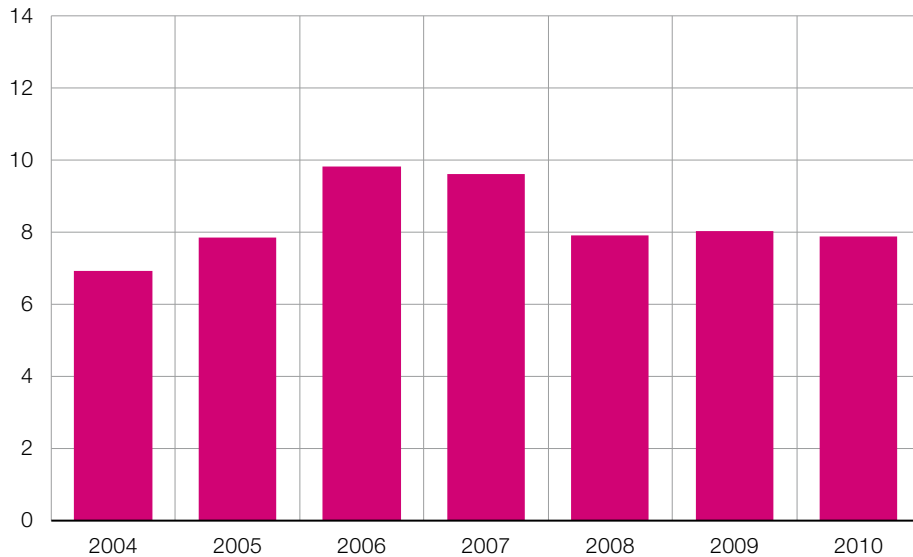


Aineistolähde: Tilastokeskus.

Huomaa: Vuosi 2010 on ennakkotieto.

Kasvuyritysten osuus liikevaihdosta on ollut alhaisempi kuin työllisyysosuus. Osuuden kehitys on kuitenkin ollut samansuuntaista kuin työllisyysosuuden. Osuus yritysten liikevaihdosta on viime vuosina ollut alle 7 %.

Kuvio 4.4 Kasvuyritysten osuus yritysten jalostusarvosta, %



Aineistolähde: Tilastokeskus.

Huomaa: Vuosi 2010 on ennakkotieto.

Kasvuyritysten osuus jalostusarvosta on ollut alhaisempi kuin työllisyysosuus. Osuuden kehitys on kuitenkin ollut samansuuntaista kuin työllisyysosuuden. Osuus yritysten jalostusarvosta on viime vuosina ollut noin 8 %.

5 Kaikenikäisiä ja -kokoisia kasvuyrityksiä

Kasvuyritysten osuus yrityskannasta on alle viisi prosenttia, mutta niiden osuus työllisyyden lisäyksestä vuosina 2007–2010 oli lähes 50 prosenttia. Kasvuyritykset ovat keskimäärin nuorempia kuin muut yritykset. Osuus on suurin alle viisi vuotta vanhoista yrityksistä, noin kymmenes. Kasvuyritykset ovat lähtökooltaan keskimäärin pienempiä kuin muut yritykset. Keskimäärin kasvuyritykset työllistävät lähtövuonna 40 henkilöä.

Puolet työllisyyden lisäyksestä

Vuosina 2007–2010 toiminnassa olleista vähintään 10 hengen yrityksistä 57 % vähensi työllisyyttään. Toimintaansa supistaneista yrityksistä katosi 151 729 työpaikkaa ja 38,8 miljardia euroa liikevaihtoa (kuvio 5.1). Toimintaansa laajentaneisiin yrityksiin syntyi 106 267 työpaikkaa. Vaikka kasvuyrityksiä on alle 5 %, niiden osuus työllisyyden lisäyksestä on 49 % ja liikevaihdon lisäyksestä 33 %. Huippunopeasti, keskimäärin yli 100 % vuodessa kasvaneen, 17 yrityksen osuus työllisyyden kasvusta on 15 %.

Kasvuyritykset nuorempia

Kasvuyrityksistä kolmannes on alle 5 vuotta vanhoja ja 54 % alle 10 vuotta vanhoja (kuvio 5.2, vasen). Yli 25 vuotta vanhoja kasvuyrityksistä on alle 10 %.

Vuosina 2007–2010 toimineista muista kuin kasvuyrityksistä runsas kymmenes on alkuvuonna alle 5 vuotta vanhoja, alle 10-vuotiaita on vajaat 30 % ja yli 25 vuotta vanhoja vajaa viidennes. Kasvuyritykset ovat keskimäärin muita *nuorempia*.

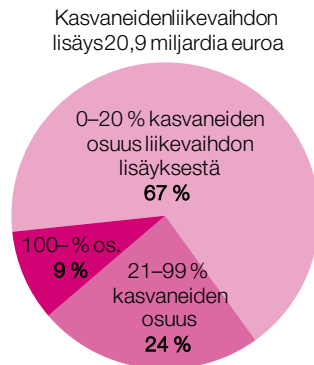
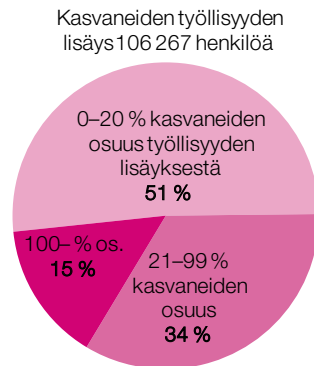
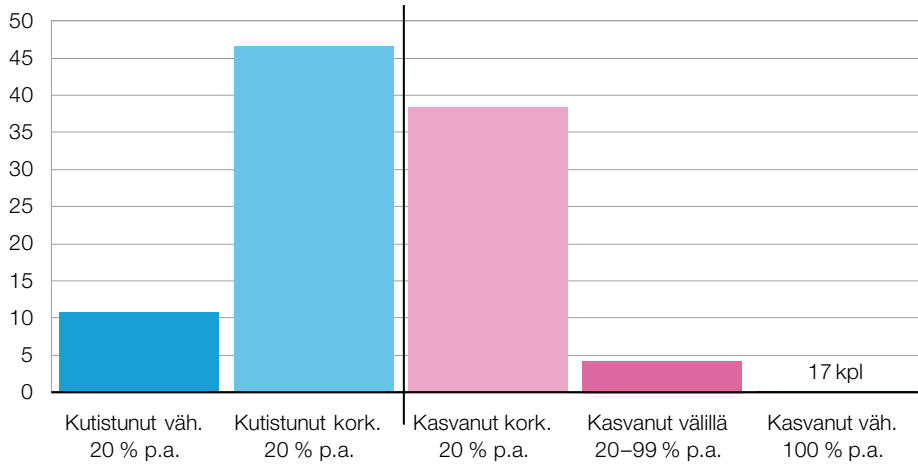
Kasvuyritysten osuus alle 5 vuotta vanhoista yrityksistä on noin kymmenes ja osuus laskee yritysten iän suhteen niin, että 10–14 -vuotiaista yrityksistä noin 4 % ja yli 25-vuotiaista yrityksistä enää 2 % on kasvuyrityksiä (kuvio 5.2, oikea).

Kasvuyritykset usein muita pienempiä

Kasvuyrityksistä kolme viidestä on lähtökooltaan 10–19 henkeä työllistäviä ja suuria väh. 250 hengen yrityksiä on 2 % (kuvio 5.3, vas.). Keskimäärin kasvuyritys työllistää lähtövuonna 40 henkilöä.

Muista kuin kasvuyrityksistä 10–19 hengen yrityksiä on noin joka toinen ja vähintään 250 hengen yrityksiä 4 %, ja ne työllistävät keskimäärin 65 henkilöä. Kasvuyritykset ovat siten lähtökooltaan keskimäärin *pienempiä* kuin muut yritykset.

Kuvio 5.1 Jatkatut yritykset kasvuluokittain

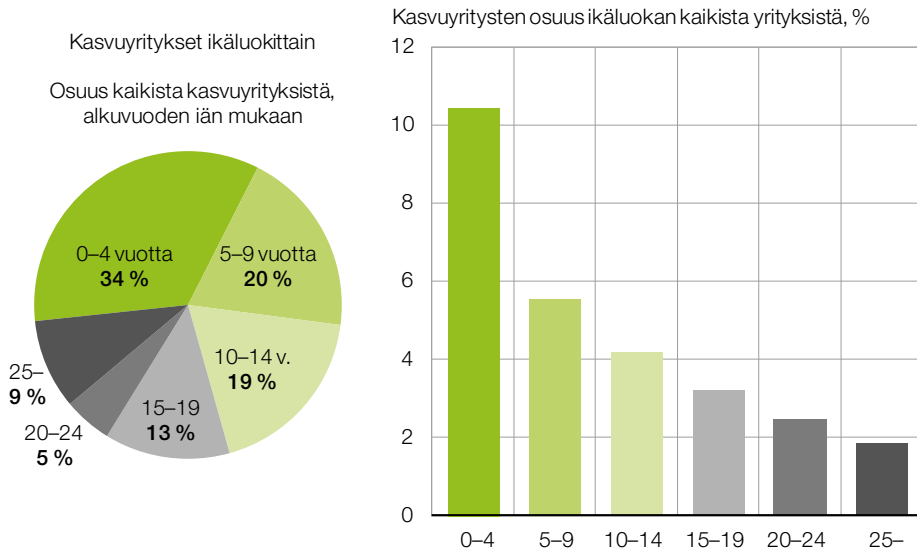


Aineistolähde: Tilastokeskus.

Vaikka kasvuyrityksiä oli vuosina 2007-10 vain alle 5 % yrityskannasta, niiden osuus työllisyyden lisäyksestä oli 49 % ja liikevaihdon lisäyksestä 33 %. Huomionarvoista on, että 17 huippunopeasti, keskimäärin yli 100 % vuodessa, kasvaneen yrityksen osuus työllisyyden kasvusta oli 15 % ja tuotannon kasvusta kymmenesosa.

Kokoluokittain tarkasteltuna kasvuyritysten osuus laskee varsin tasaisesti yrityskoon kasvaessa (kuvio 5.3, oikea); osuus on suurin, noin 5 prosenttia, alle 20 henkeä työllistävissä yrityksissä. Vähiten, alle 3 prosenttia, kasvuyrityksiä on suurten, vähintään 250 henkeä työllistävien yritysten joukossa. Yli 250 henkeä työllistäviä kasvuyrityksiä on yhteensä 16. Niiden lukumäärä kasvoi edellisestä vuodesta viidellä.

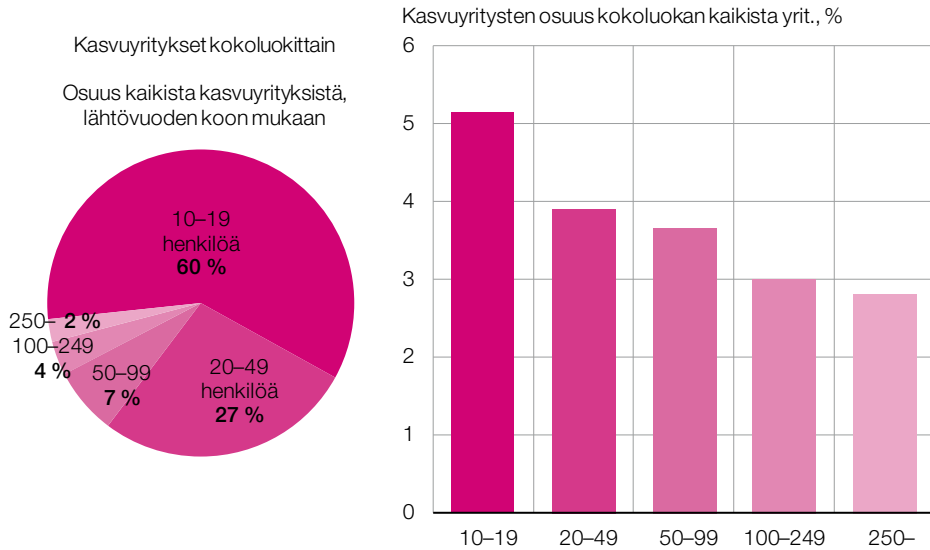
Kuvio 5.2 Kasvuyritykset ikäluokittain (vasen) ja osuudet eri ikäluokkien yrityksistä (oikea), %



Aineistolähde: Tilastokeskus.

Kasvuyritykset ovat keskimäärin nuorempia kuin muut yritykset. Kasvuyrityksistä alkuvuoden iän mukaan tarkasteltuna noin 34 % on alle viisi vuotta vanhoja. Joka kymmenes alle viisi vuotta vanha yritys luokitellaan kasvuyritykseksi.

Kuvio 5.3 Kasvuyritykset kokoluokittain (vasen) ja osuudet eri kokoluokkien yrityksistä (oikea), %



Aineistolähde: Tilastokeskus.

Kasvuyrityksistä kolme viidestä on lähtökooltaan 10-19 henkeä työllistäviä ja vain 2 % suuria, vähintään 250 hengen yrityksiä. Kasvuyritysten todennäköisyys pienenee yrityskoon kasvaessa. Eniten kasvuyrityksiä on 10-19 henkeä työllistävien yritysten kokoluokassa ja vähiten vähintään 250 henkeä työllistävien yritysten joukossa.

6 Kasvuyrityksiä erityisesti palveluissa

Kasvuyrityksiä löytyy kaikilta toimialoilta. Niitä ei suinkaan välttämättä ole suhteellisesti enemmän yleisesti miellettyillä kasvualoilla.

Noin 70 prosenttia kasvuyrityksistä toimii palvelualoilla. Koko yrityskannan toimialajakaumaan verrattuna kasvuyritysten osuus on suurempi etenkin tietointensiivisissä palveluissa. Tietointensiivisissä palveluissa lähes joka kymmenes yritys luokitellaan kasvuyritykseksi. Se on toisaalta teollisuuden korkean teknologiataason alojen kanssa ala, jossa kasvuyritysten osuus on pienentynyt eniten vuosien 2007 ja 2010 välillä.

Seitsemän kymmenestä kasvuyrityksestä on palvelualoilla

Kasvuyrityksistä noin viidennes toimii tietointensiivisillä palvelualoilla, kuten atk-, tutkimus- ja suunnittelupalveluissa ja muilla palvelualoilla noin puolet (kuvio 6.1). Teollisuuden keskikorkean ja korkean teknologian aloilla, kuten sähkö- ja elektroniikkateollisuudessa, samoin kuin rakentamisessa kasvuyrityksistä on joka kymmenes. Teollisuuden keskitasoa matalamman teknologian aloilla kasvuyrityksistä on noin viisi prosenttia ja loput pari prosenttia toimivat alkutuotannossa, kaivannaisalalla tai energiahuollossa.

Koko yrityskannan toimialajakaumaan verrattuna kasvuyritysten osuus on suurempi etenkin tietointensiivisissä palveluissa (kuvio 6.2). Muissa palveluissa ja rakentamisessa kasvuyrityksistä toimii keskimäärin yhtä suuri osuus kuin koko yrityskannassa. Sen sijaan teollisuudessa ja muilla aloilla kasvuyrityksistä toimii pienempi osuus kuin koko yrityskannassa.

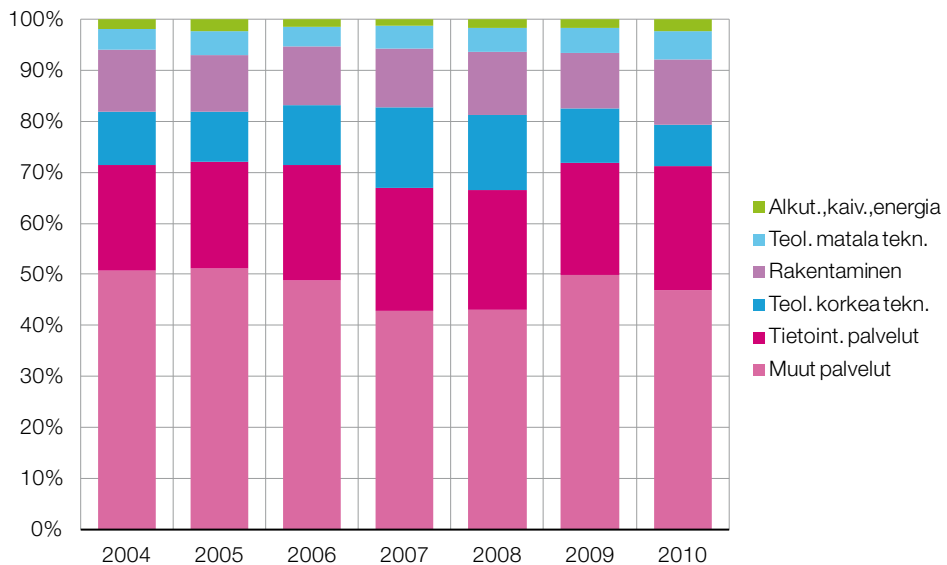
Tietointensiivisissä palveluissa kasvuyritysten osuus suurin

Kasvuyritysten osuus toimialoittain on suurin tietointensiivisissä palveluissa (kuvio 6.3), joissa lähes joka kymmenes yritys luokitellaan kasvuyritykseksi. Myös muissa palveluissa kasvuyritysten osuus on suurempi kuin koko yrityskannassa keskimäärin. Vähiten kasvuyrityksiä kaikista toimialan yrityksistä on hieman yllättäen korkean teknologian teollisuustoimialoilla samoin kuin muilla teollisuuden toimialoilla.

Osaamisintensiivisillä aloilla kasvuyritysten osuus vähentynyt eniten

Vuoteen 2007 verrattuna kasvuyritysten osuus on pienentynyt eniten, noin neljä prosenttiyksikköä, tietointensiivisissä palveluissa ja teollisuuden korkean teknologitason toimialoilla (kuvio 6.4). Kasvuyritysten osuus on lisääntynyt ainoastaan alkutuotannon, kaivannaisten ja energiahuollon toimialoilla, kuitenkin vain 0,4 prosenttiyksikköä.

Kuvio 6.1 Kasvuyritysten toimialajakauma

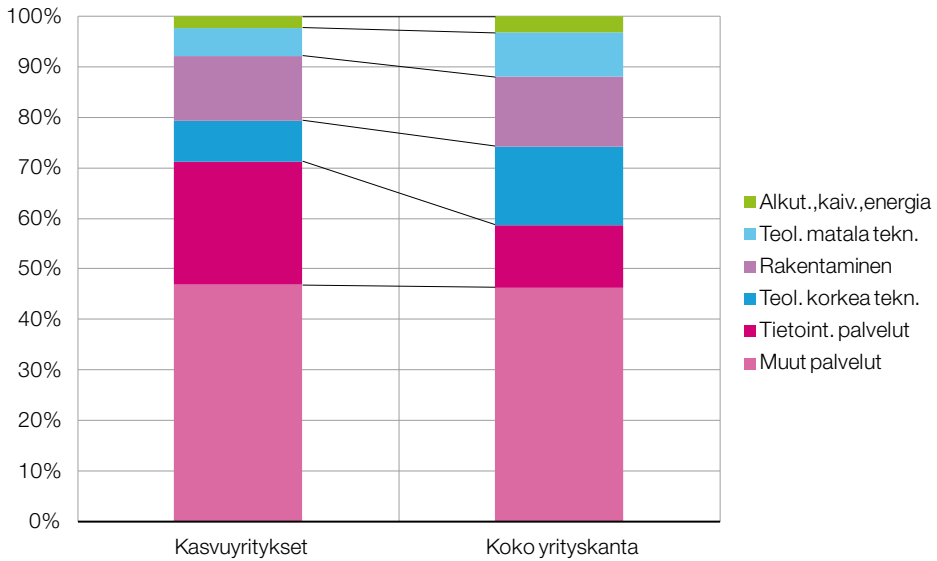


Aineistolähde: Tilastokeskus.

Huomaa: Toimialojen luokittelu (TOL 2002): Alkut., kaiv., energia: 01–14, 40–41, Teol. matala tekn.: 15–23, 25–28, 351, 354, 355, 36–37, Teol. korkea tekn.: 24, 29, 30–34, 352, 353; Rakentaminen: 45, Tietointensiiviset palvelut (Toivonen, 2001), Muut palvelut 50–99, pois lukien tietointensiiviset palvelut.

Kasvuyritykset ovat suurimmaksi osaksi palvelualojen yrityksiä. Kasvuyrityksistä noin viidennes toimii tietointensiivisillä palvelualoilla, kuten atk-, tutkimus- ja suunnittelupalveluissa ja muilla palvelualoilla noin puolet.

Kuvio 6.2 Kasvuyritysten ja koko yritys-kannan toimialajakaumat

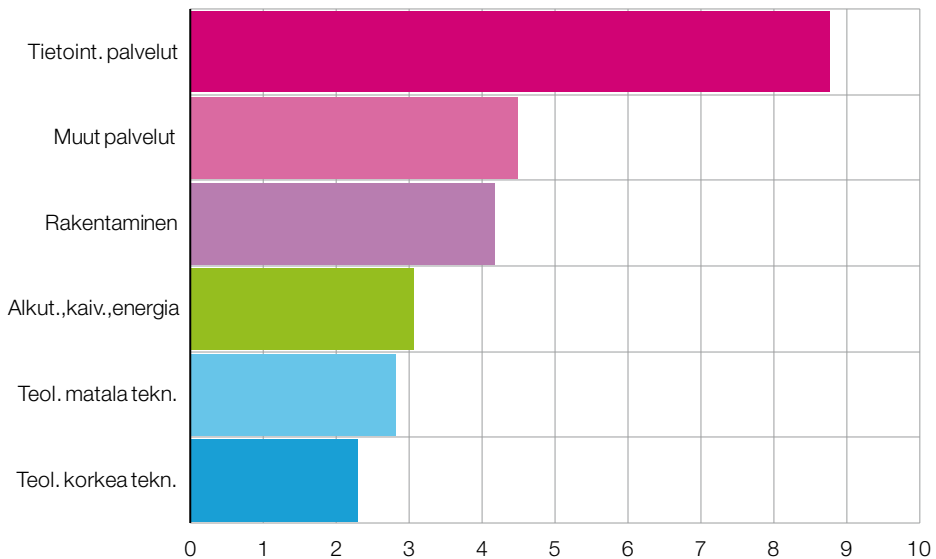


Aineistolähde: Tilastokeskus.

Huomaa: Toimialaluokitukset kuvion 6.1 yhteydessä.

Koko yrityskannan toimialajakaumaan verrattuna kasvuyritysten osuus on suurempi etenkin tietointensivisissä palveluissa. Muilla aloilla kasvuyrityksistä toimii keskimäärin yhtä suuri tai pienempi osuus kuin koko yrityskannassa.

Kuvio 6.3 Kasvuyritysten osuus toimialoittain, %

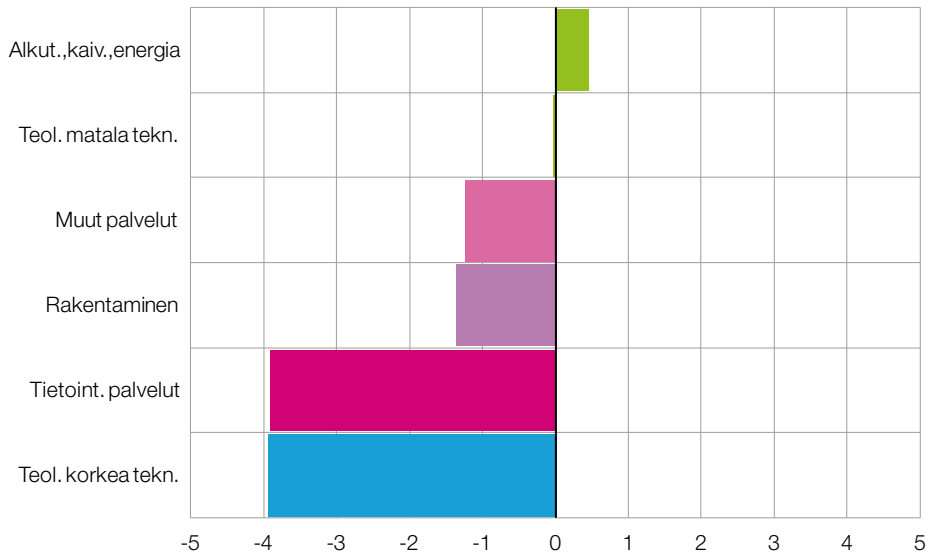


Aineistolähde: Tilastokeskus.

Huomaa: Toimialaluokitukset kuvion 6.1 yhteydessä.

Kasvuyritysten osuus toimialoittain on suurin tietointensiivisissä palveluissa, joissa lähes joka kymmenes yritys luokitellaan kasvuyritykseksi. Teollisuudessa kasvuyritysten osuus on selvästi pienempi kuin koko yrityskannassa keskimäärin.

Kuvio 6.4 Kasvuyritysten osuus toimialoittain, muutos 2007–2010, %-yhsiikköä



Aineistolähde: Tilastokeskus.

Huomaa: Toimialaluokitukset kuvion 6.1 yhteydessä.

Kasvuyritysten osuus on alkutuotantoa, kaivannaisalaa ja energiahuoltoa lukuun ottamatta vähentynyt kaikilla toimialoilla vuosien 2007–2010 välillä. Eniten kasvuyritysten osuus on vähentynyt teollisuuden korkean teknologiatason aloilla sekä tietointensiivisissä palveluissa, noin 4 %-yksikköä.

7 Kasvuyrityksiä kaikilla alueilla

Tässä luvussa tarkastellaan kasvuyritysten maantieteellistä jakaumaa. Tarkastelussa käytetään elinkeino-, liikenne- ja ympäristökeskusten (ELY) aluejakoa. Yritykset luokitellaan alueille niiden päätoimipaikan perusteella. Kasvuyrityksistä lähes puolet sijaitsee Uudellamaalla. Lukumääräisesti tarkasteltuna kasvuyritykset painottuvat muutenkin Etelä- ja Länsi-Suomeen. Tarkasteltaessa kasvuyritysten osuutta alueiden yrityskannasta saadaan kuitenkin pirstaleisempi tulema.

Puolet kasvuyrityksistä Uudellamaalla

Kasvuyrityksistä lähes puolet (46 %) sijaitsee Uudenmaan elinkeino-, liikenne- ja ympäristökeskuksen (ELY) alueella (kuvio 7.1). Seuraavaksi eniten, yhteensä 36 % kasvuyrityksistä on suuruusjärjestyksessä Varsinais-Suomen, Satakunnan, Hämeen, Pirkanmaan, Kaakkois-Suomen, Etelä-Savon, Pohjois-Savon ja Pohjois-Karjalan ELY-keskusten alueilla. Loput 18 % kasvuyrityksistä sijaitsevat suuruusjärjestyksessä Keski-Suomen, Etelä-Pohjanmaan, Pohjanmaan, Pohjois-Pohjanmaan, Kainuun, Lapin ja Ahvenanmaan ELY-keskusten alueilla.

Mutta kasvuyrityksiä on muuallakin

Lukumääräisesti tarkasteltuna kasvuyritykset näyttävät painottuvan Etelä- ja Länsi-Suomeen. Verrattaessa kasvuyritysten alueellista jakaumaa koko yrityskannan alueellisen jakaumaan saadaan kuitenkin jonkin verran pirstaleisempi kuva (kuvio 7.1). Jakaumia tarkasteltaessa huomataan, että koko yrityskantaan verrattuna kasvuyrityksistä keskimäärin useampi sijaitsee Uudenmaan, Pirkanmaan, Keski-Suomen ja Etelä-Savon ELY-keskusten alueilla. Muilla alueilla kasvuyritysten jakaumaosuudet ovat pienemmät kuin koko yrityskannan jakaumaosuudet sijainnin suhteen. Suurin negatiivinen ero kasvuyritysten ja koko yrityskannan alueellisessa jakaumassa on Varsinais-Suomen, Hämeen, Pohjanmaan ja Lapin ELY-keskusten alueilla.

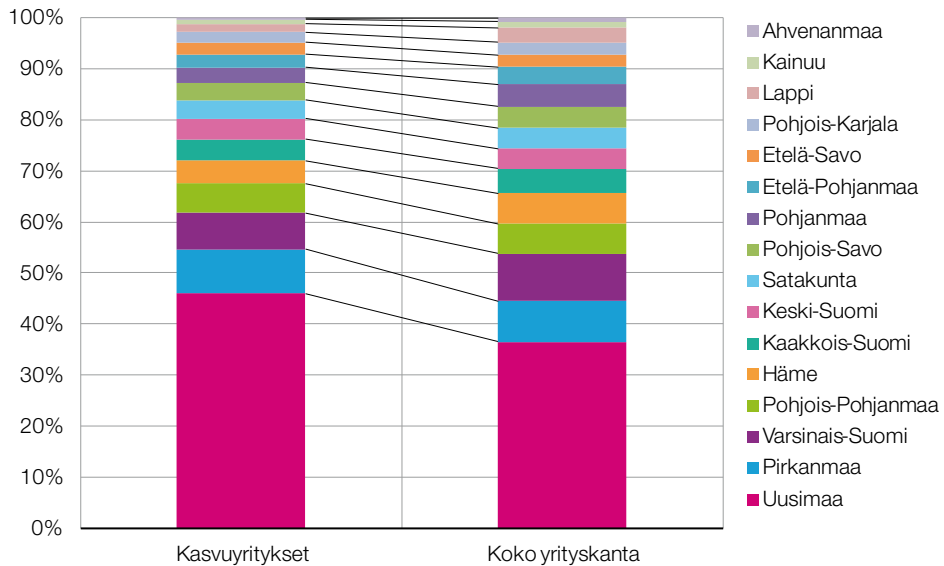
Kasvuyritysten osuus yrityskannasta alhaisin Ahvenanmaalla

Kasvuyritysten suhteellinen osuus yrityskannasta on suurin, lähes 6 %, Uudenmaan ELY-keskuksen alueella (kuvio 7.2). Kasvuyritysten suhteellinen osuus yrityskannasta on koko maan keskiarvoa suurempi myös Pirkanmaan, Keski-Suomen ja Etelä-Savon ELY-keskusten alueilla. Osuus on 3–4,4 % Pohjois-Pohjanmaan, Kaakkois-Suomen, Satakunnan, Pohjois-Savon, Pohjois-Karjalan, Varsinais-Suomen, Hämeen, Etelä-Pohjanmaan ja Kainuun ELY-keskusten alueilla.

Alle kolme prosenttia kasvuyritysten osuus yrityskannasta on Pohjanmaan, Lapin ja Ahvenanmaan ELY-keskusten alueilla.

Viimevuotiseen verrattuna kasvuyritysosuuden mukainen sijoitus nousi eniten Pirkanmaalla, Kaakkois-Suomessa ja Pohjois-Savossa. Vastaavasti kasvuyritysosuuden mukainen sijoitus tippui eniten Kainuussa ja Lapissa.

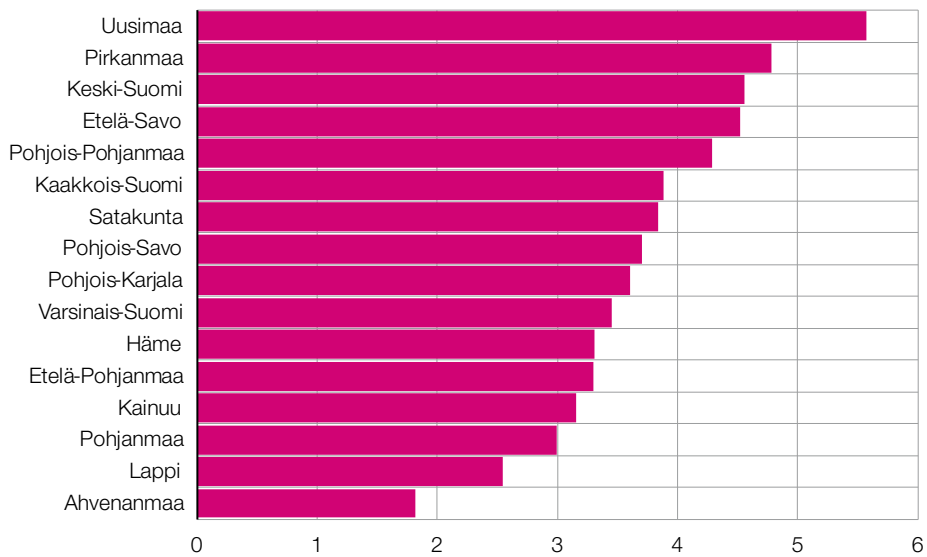
Kuvio 7.1 Kasvuyritysten ja koko yritys-kannan ELY-keskusaluejakauma



Aineistolähde: Tilastokeskus.

Kasvuyrityksistä lähes puolet sijaitsee Uudenmaan ELY-keskusalueella. Koko yrityskantaan verrattuna kasvuyrityksistä keskimäärin useampi sijaitsee Uudenmaan, Pirkanmaan, Etelä-Savon ja Keski-Suomen ELY-keskusalueilla.

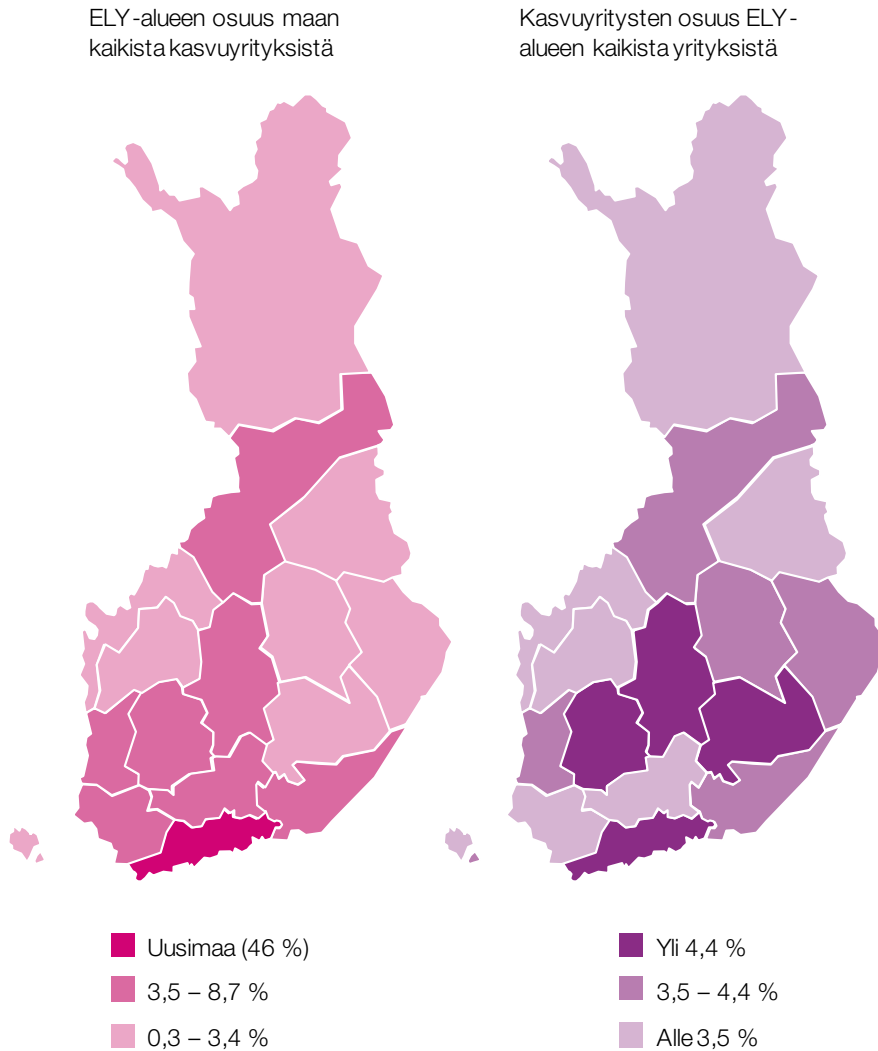
Kuvio 7.2 Kasvuyritysten osuus ELY-keskusalueittain, %



Aineistolähde: Tilastokeskus.

Kasvuyritysten suhteellinen osuus yrityskannasta on suurin, lähes kuusi prosenttia, Uudenmaan ELY-keskusalueella. Koko maan keskiarvoa suurempi prosentuaalinen osuus kasvuyrityksiä on myös Pirkanmaan, Keski-Suomen ja Etelä-Savon ELY-keskusalueilla.

Kuvio 7.3 Kasvuyritykset ELY-keskusalueittain



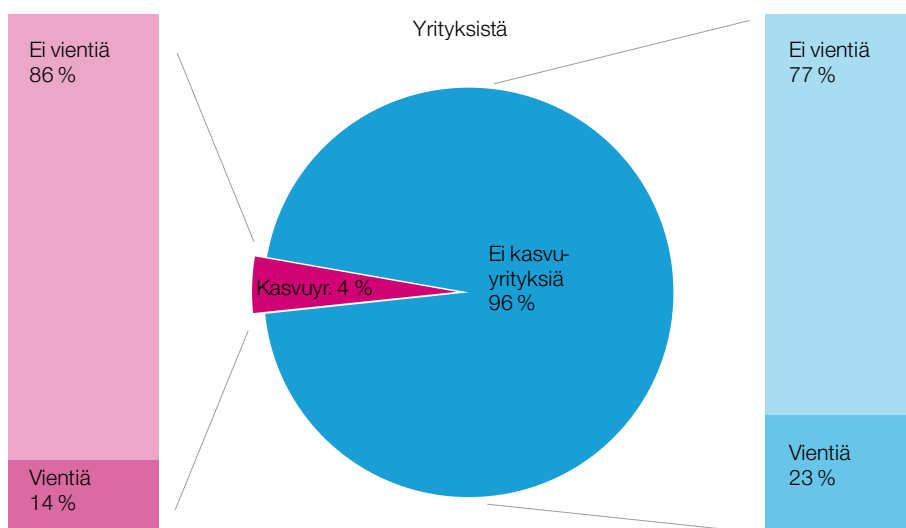
Aineistolähde: Tilastokeskus.

Lukumääräisesti tarkasteltuna kasvuyritykset painottuvat Etelä- ja Länsi-Suomeen. Tarkasteltaessa kasvuyritysten osuutta eri alueiden yrityskannasta saadaan kuitenkin pirstaleisempi kuva.

8 Kasvuyritykset muita paikallisempia

Suurin osa kasvuyrityksistä toimii palvelualoilla. Siksi ei ole täysin yllättävää, että ne harjoittavat keskimäärin harvemmin vientiä Suomesta. Myös ulkomaisia tytäryrityksiä tai muita ulkomaanyksiköitä niillä on hieman harvemmin kuin muilla yrityksillä. Kasvuyrityksillä sen sijaan on muita useammin ulkomaalainen omistaja, sillä joka kymmenes kasvuyritys on ulkomaalaisomistuksessa.

Kuvio 8.1 Kasvu- ja ei-kasvuyritykset viennin harjoittamisen suhteen



Aineistolähde: Tilastokeskus.

Huomaa: Yritys on luokiteltu vientitoimintaa harjoittavaksi, mikäli yrityksen viennin arvo on joko kokonaisuudessaan yli 120 000 euroa vuodessa tai vaihtoehtoisesti yli 12 000 euroa vuodessa jakaantuen vähintään kahdelle kuukaudelle.

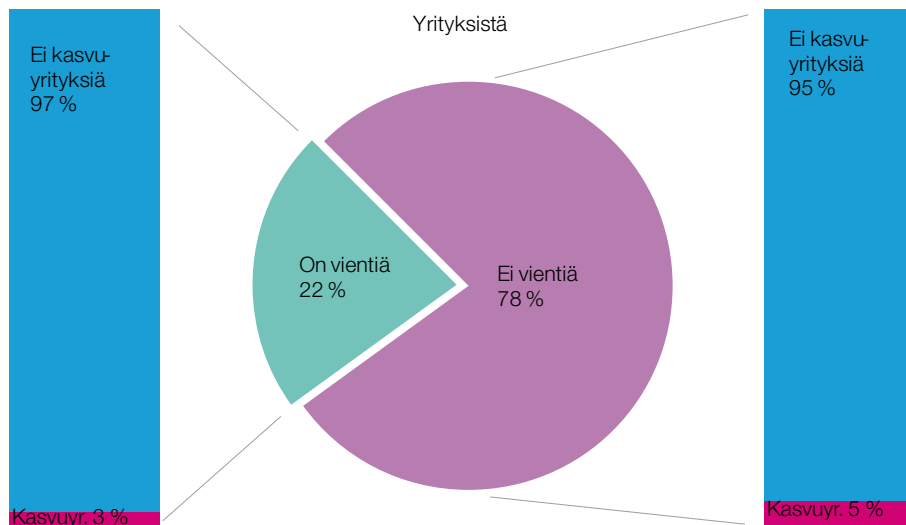
Kasvuyrityksistä noin joka seitsemännellä on vientitoimintaa Suomesta ulkomaille. Muista yrityksistä vientiä harjoittavia on 23 %.

Joka 7. kasvuyritys harjoittaa vientiä

Kasvuyrityksistä noin joka seitsemännellä on vientitoimintaa Suomesta ulkomaille (kuvio 8.1). Muista yrityksistä vientirytyksiä on 23 %. Kasvuyritysten joukossa viennin harjoittaminen on harvinaisempaa kuin yrityskannassa keskimäärin.

Vientiä harjoittavista yrityksistä 3 % on kasvuyrityksiä (kuvio 8.2). Vastaavasti vientiä harjoittamattomista kasvuyrityksistä on 5 %. Kasvuyritysten pienempi osuus vientirytyksistä selittyy ainakin osittain kasvuyritysten toimialajakauman painotumisella palvelualoille.

Kuvio 8.2 Yritysten jakauma viennin harjoittamisen suhteen



Aineistolähde: Tilastokeskus.

Huomaa: Yritys on luokiteltu vientitoimintaa harjoittavaksi, mikäli yrityksen viennin arvo on joko kokonaisuudessaan yli 120 000 euroa vuodessa tai vaihtoehtoisesti yli 12 000 euroa vuodessa jakaantuen vähintään kahdelle kuukaudelle.

Vientiä harjoittavista yrityksistä 3 % on kasvuyrityksiä. Vastaavasti vientiä harjoittamattomista kasvuyrityksiä on 5 %.

Ulkomailla tytäryrityksiä muita harvemmin

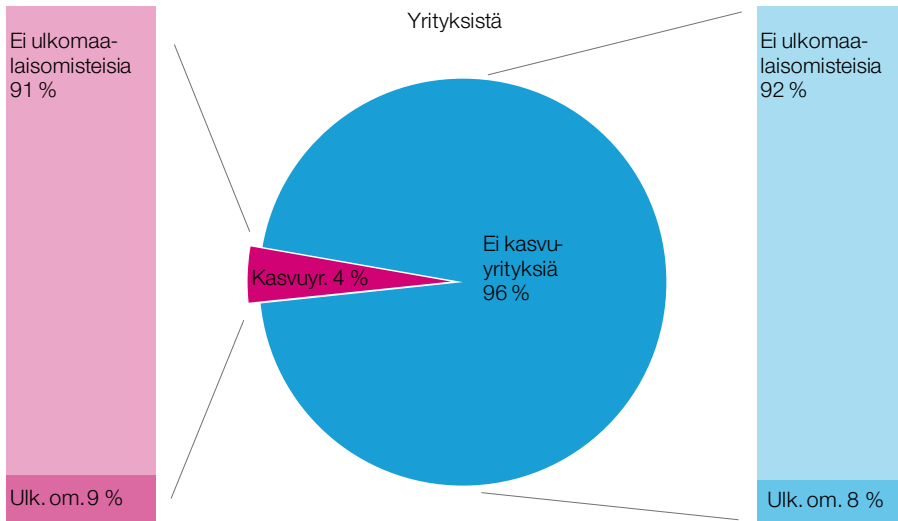
Koko yrityskannassa ulkomailla tytäryrityksiä on noin 3 % yrityksistä. Kasvuyritysten keskuudessa osuus on noin 2 %. Ulkomaisia yksiköitä omaavista yrityksistä kasvuyrityksiä on noin 3 %. Vastaavasti puhtaasti kotimaasta käsin toimivista yrityksistä kasvuyrityksiä on runsaat 4 %.

Joka hymmenes ulkomaalaisomisteinen

Kasvuyritysten joukossa ulkomaalainen omistaja on hieman yleisempi kuin yrityskannassa keskimäärin (kuvio 8.3). Kasvuyrityksistä 9 % on ulkomaisen yrityksen tytäryritys, kun vastaava osuus muiden yritysten joukossa on 8 %.

Kaikista ulkomaalaisomisteisista yrityksistä kasvuyrityksiä on 5 % (kuvio 8.4). Vastaavasti muista kuin ulkomaalaisomisteisista yrityksistä kasvuyrityksiä on noin 4 %.

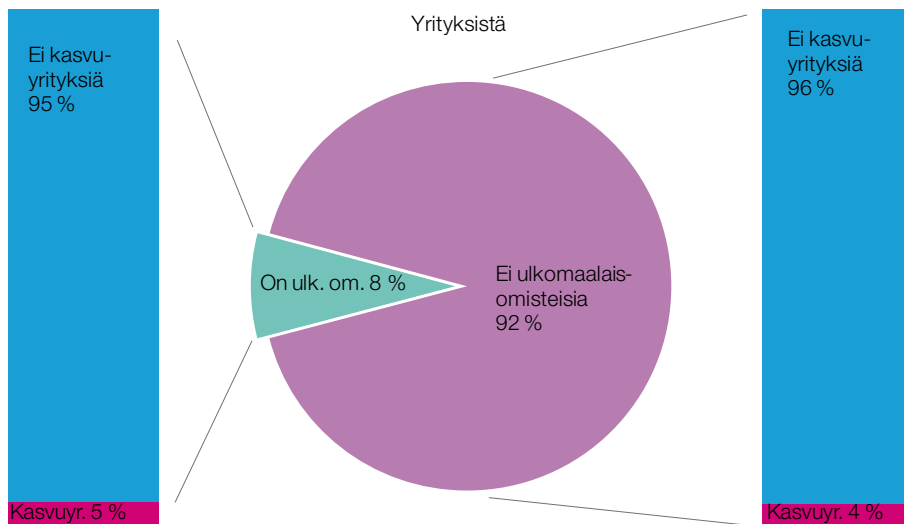
Kuvio 8.3 Kasvu- ja ei-kasvuyritykset ulko-maalaisomistuksen suhteen



Aineistolähde: Tilastokeskus.

Kasvuyrityksistä 9 % on ulkomaisen yrityksen tytäryritys, kun vastaava osuus muiden yritysten joukossa on 8 %.

Kuvio 8.4 Yritysten jakauma ulkomaalais-omistuksen suhteen



Aineistolähde: Tilastokeskus.

Kaikista ulkomaalaisomisteisista yrityksistä kasvuyrityksiä on 5 %. Vastaavasti muista kuin ulkomaalaisomisteisista yrityksistä kasvuyrityksiä on noin 4 %.

Viidenneksellä kasvuyrityksistä kansainvälistymisen ulottuvuus

Koko yrityskannasta vientiä, ulkomaisia yksiköitä tai ulkomainen omistaja on 28 % yrityksistä. Kasvuyritysten joukossa osuus on 22 %, joten kasvuyritysten keskuudessa kansainvälinen ulottuvuus on harvinaisempaa kuin yrityskannassa keskimäärin.

Yrityksistä, joilla on ainakin jokin kansainvälistymisen ulottuvuus, kasvuyrityksiä on noin 4 % ja puhtaasti kotimaassa toimivista noin 5 %.

9 Kasvuyrityksissä osaamispääomaa

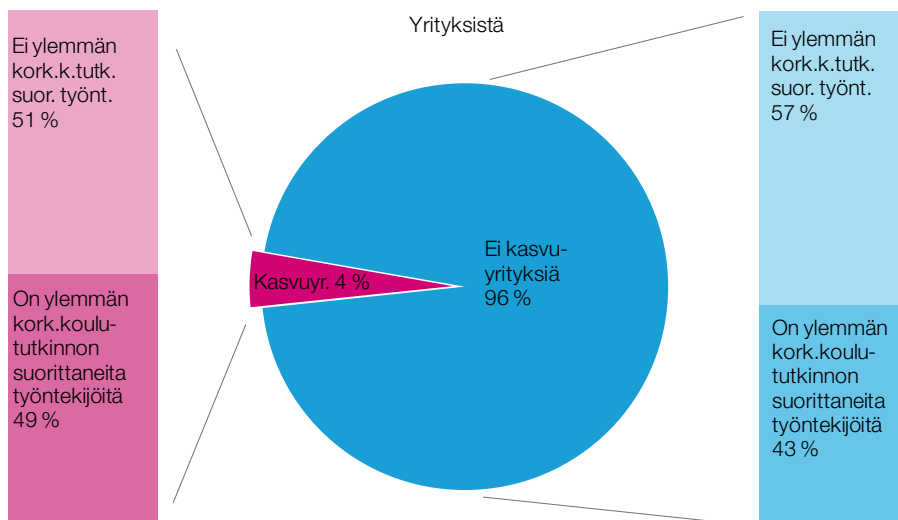
Kasvuyritysten henkilöstö on usein pitkälle koulutettua, sillä noin puolessa on töissä vähintään yksi korkeakoulututkinnon suorittanut henkilö. Runsas viidennes kasvuyrityksistä on sellaisia, joiden henkilöstöstä yli puolella on jokin teknisen alan tutkinto. Tutkimus- ja kehittämistoiminnan harjoittaminen ja patenttien hakeminen on kasvuyrityksillä keskimääräistä harvinaisempaa.

Kasvuyrityksillä harvemmin patenteja

Kasvuyrityksistä noin 3,7 % on hakenut Euroopan patenttitoimiston (EPO) patenteja suojaamaan innovaatiotoiminnan tuloksia. Tämä on hieman alhaisempi kuin koko yrityskannan noin 4,4 % osuus.

EPO-patentoijista kasvuyrityksiä on hieman alle 4 % ja patenteja hakemattomista runsaat 4 %. Kasvuyritysten pienempi osuus patenttoijista selittyy osittain kasvuyritysten toimialajakauman painottumisella palvelualoille. Euroopassa esim. atk-ohjelmistot, liiketoimintamallit ja muut palvelualoille tyypilliset innovaatiot ovat huonosti patentoitavissa.

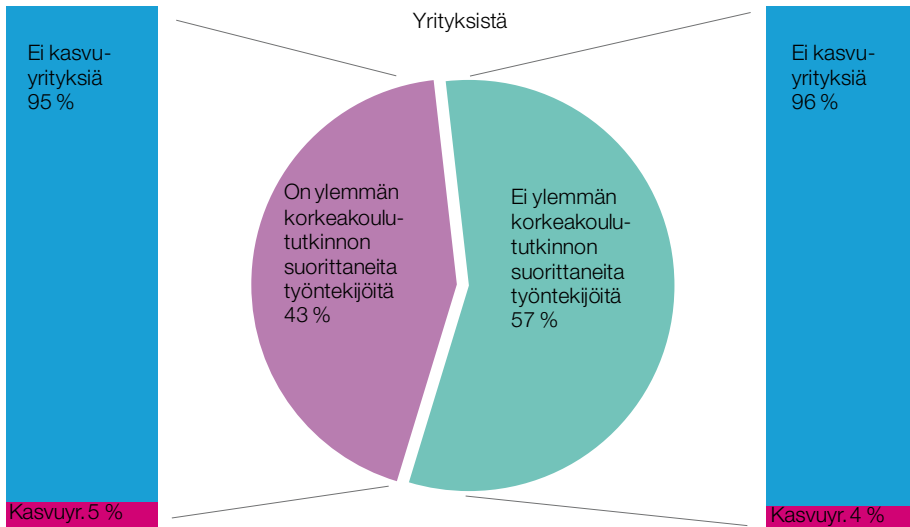
Kuvio 9.1 Kasvu- ja ei-kasvuyritykset henkilöstön koulutustason suhteen



Aineistolähde: Tilastokeskus.

Kasvuyrityksistä 49 %:lla on ylemmän korkeakoulututkinnon suorittaneita työntekijöitä, kun vastaava osuus muiden yritysten joukossa on 43 %.

Kuvio 9.2 Yritysten jakauma henkilöstön koulutustason suhteen



Aineistolähde: Tilastokeskus.

Kasvuyritysten osuus yrityksistä, joilla on ylemmän korkeakoulututkinnon suorittaneita työntekijöitä, on noin 5 %. Vastaavasti yrityksistä, joissa ei ole yhtään ylemmän korkeakoulututkinnon suorittanutta työntekijää, kasvuyrityksiä on noin 4 %.

Kasvuyritykset osaamisintensiivisiä

Kasvuyritysten henkilöstö on keskimäärin varsin pitkälle koulutettua. Kasvuyrityksistä 49 %:lla on ylemmän korkeakoulututkinnon suorittaneita työntekijöitä, kun vastaava osuus muiden yritysten joukossa on 43 % (kuvio 9.1).

Kasvuyritysten osuus yrityksistä, joilla on ylemmän korkeakoulututkinnon suorittaneita työntekijöitä, on noin 5 % (kuvio 9.2). Vastaavasti yrityksistä, joissa ei ole yhtään ylemmän korkeakoulututkinnon suorittanutta työntekijää, kasvuyrityksiä on noin 4 %.

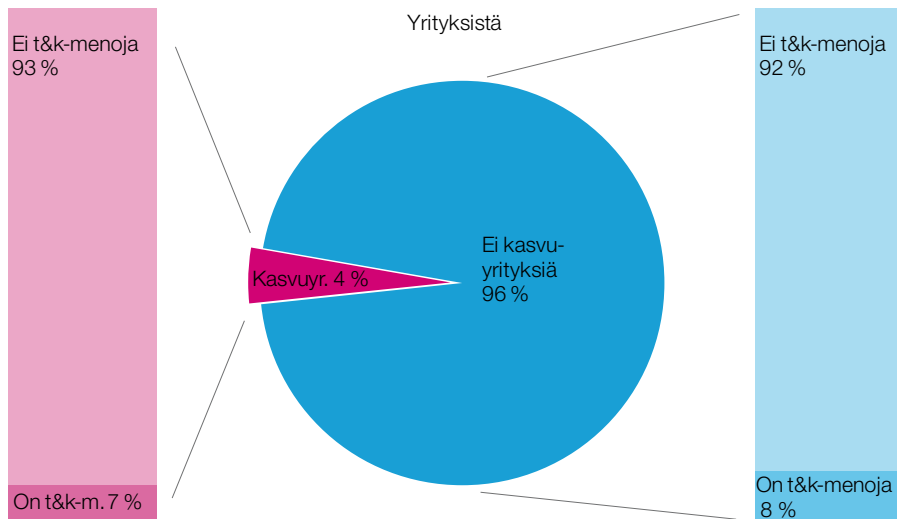
Vähemmän teknisesti suuntautuneita

Runsa viidennes kasvuyrityksistä on sellaisia, joiden henkilöstöstä yli puolella on jokin teknisen alan tutkinto. Muista kuin kasvuyrityksistä tällaisia yrityksiä on 30 %. Kasvuyritysten osuus teknisesti suuntautuneista yrityksistä on noin 3 %. Vastaavasti muista yrityksistä noin 5 % on kasvuyrityksiä.

Lähes joka kymmenennellä tutkimus- ja kehittämistoimintaa

Kasvuyrityksistä tutkimus- ja kehittämismenoja (t&k) on raportoitu Tilastokeskuksen t&k-kyselyissä noin 7 prosenttia (kuvio 9.3). Osuus on hieman alhaisempi kuin muiden yritysten keskuudessa. Aktiivista t&k-toimintaa tekevistä yrityksistä kasvuyrityksiä on noin 4 % (kuvio 9.4). Kasvuyritysten osuus on yhtäläinen myös t&k-toimintaa harjoittamattomien yritysten joukossa.

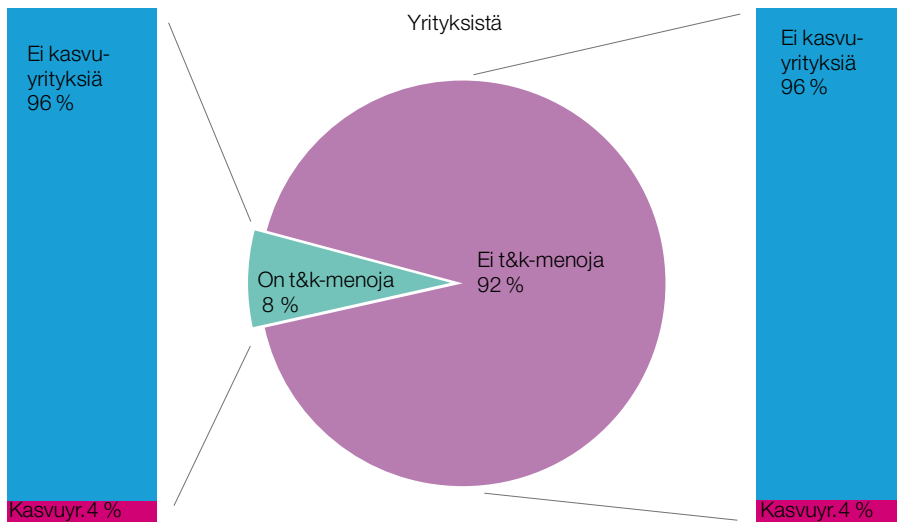
Kuvio 9.3 Kasvu- ja ei-kasvuyritykset t&k-panostusten suhteen



Aineistolähde: Tilastokeskus.

Kasvuyrityksistä tutkimus- ja kehittämismenoja (t&k) on raportoitu Tilastokeskuksen t&k-kyselyissä 7 %. Osuus on hieman alhaisempi kuin muiden yritysten keskuudessa.

Kuvio 9.4 Yritysten jakauma tutkimus- ja kehittämispanostusten suhteen



Aineistolähde: Tilastokeskus.

Aktiivista t&k-toimintaa tekevistä yrityksistä kasvuyrityksiä on noin 4 %. Kasvuyritysten osuus on yhtäläinen myös t&k-toimintaa harjoittamattomien yritysten joukossa.

Osa III

Kolumnit

10 Venture Capital Has a Role, but Do Not Forget Nice-Growth Firms

Professor **Martin Kenney**, University of California, Davis

For about two decades building a successful domestic venture capital (VC) industry has been among the central policy objectives in Finland. Finland should consider, however, whether developing strategies to encourage non-VC-funded *nice-growth firms* might better fit its unique set of advantages and social values. Arguably - with its high-quality, white- and blue-collar human capital, but small internal market and limited VC industry - nice-growth firms fit better Finland's unique profile.

Nice-Growth Firms Have a Big Impact

Venture capital (VC), *entrepreneurship*, and *innovation* are often treated as though they are synonymous, but this is not the case.

In recent years, great attention has been given to nurturing, subsidizing and encouraging venture capital investment often without understanding the determinants of VC investing and considering the possibility that venture capital-financed firms do not encompass the entire universe of knowledge-based firms that can emerge and be important contributors to regional economic development.

In reality, many entrepreneurial ventures creating high value-added products and services with significant employment impacts are not good candidates for venture investing. When creating policies meant to encourage entrepreneurship and innovation, non-VC-funded firms should not be overlooked. While these firms may not grow as rapidly as VC-backed firms, in aggregate they may have as big or a bigger economic and employment impact. For the sake of this paper, we term this larger universe as nice-growth firms.

Nice-growth firms are a polyglot category whose common characteristic is that their products and services have a large knowledge component. Firms in this category include medical and scientific devices and equipment, high-end design and consulting firms, and sophisticated engineering-intensive precision machinery firms. What these firms share with those likely to be VC-backed is that they are knowledge intensive and employ highly skilled workers and engineers. And yet, nice growth firms differ from VC-funded firms in terms of their combination of slower growth, a probable upper limit in firm size, and an inability to increase revenues *dramatically* more rapidly than costs. The vast majority of these firms are destined to grow at a moderate pace and only to a modest size. For this reason

they are not of interest to venture capitalists, but should be of great interest to development policy makers.

Venture Capital – Strengths and Weaknesses

There is little need to define venture capitalists, but in a nutshell they are financiers who invest equity capital in young firms in the hopes of receiving an out-size return provided the firm grows dramatically in value.

Because of the equity stake, venture capitalists adopt a partner-like stance toward the firm, but ultimately their loyalty is to their *capital* and, if they deem it necessary and have a sufficient ownership stake, they can and will replace the founders.

Ideally, the venture capitalists provide various forms of *assistance* to the firm and its entrepreneurial team. This assistance can include helping plot firm strategy, involvement in the recruitment of the management team, providing introductions to potential customers, and a myriad of other services that propel the growth of their investee firms.

A typical venture capital-financed firm will have two or three venture capitalists on their board of directors. During their career, experienced venture capitalists may have served on twenty, thirty, or even more boards of directors. So, collectively the VC directors will have participated in the development of between 60 and 90 firms. Moreover, they can call on the experiences of the other partners in their firm. Ultimately, it is this experience that makes seasoned venture capitalists valuable to the fledgling firm.

As with any investor, *returns and only returns* define venture capital success. Achieving those returns by investing in young firms is difficult. The dominant condition for VC investors is *uncertainty*. The three most salient vectors of uncertainty are:

1. The technology may not, or cannot be made to, work sufficiently quickly (in a few years).
2. The entrepreneurial team is ill-suited for building a rapidly expanding firm.
3. For whatever reason, the expected market does not emerge or cannot be tapped by the investee firm when it emerges.

With such great uncertainty, not unexpectedly, the *mortality rate* for young firms is high, therefore the returns from successes must compensate for the losses. For this reason, venture capitalists must invest in firms having the potential for a rapid increase in value. This also means that VCs push their firms to grow as rapidly as possible – this will be the case even if, by growing more slowly, the firm would have a greater chance of survival. Firm survival with slow growth is not an investment goal – if the growth is insufficiently rapid to allow the sale of the firm, then for the VC the capital invested cannot be extracted and is thus the same as a loss. In many respects, it is *worse* than a failure because it clutters the portfolio and still demands some management time.

This highlights an important *distinction* between the venture capitalist and government policy. The goal of the venture capitalist is *capital gains*, while society's goal is employment, tax revenue, etc.

Obviously, when firms are successful, the goals of the venture capitalists and society *are* congruent. If the venture capitalist pushes the firm too hard and it fails for this reason, the venture capitalist's goal and the societal goal do *not* match. Further, this analysis suggests that many potentially societally beneficial firms will *not* receive VC funding because they do not promise a high enough rate of return on the capital invested.

When judging whether a financial vehicle can support a particular genre of organizations, the question is whether the organizations have the characteristics necessary to meet the investor's criteria.

For example, for a bank loan there must be a high probability that the borrower is able to make the interest and principal payments, a low probability of a loss of capital, and collateral capable of covering any losses.

In contrast, the key factors for a venture capital investment can be reduced to three interdependent criteria:

- rapidly growing markets,
- scalable technologies and ventures, and
- large and rapid pay-offs (Hargadon and Kenney 2012).

When these criteria are not sufficiently satisfied, then those investment opportunities are unlikely to receive venture capital. The next three sections briefly expand upon the implications of these criteria and illustrate them by using *Google's* growth history.

Soon Large and Rapidly Growing Markets

VCS aim to invest in markets, which are on the *verge* of creation or disruption, thereby allowing their portfolio firms to rapidly attract customers and fuel their growth (for more discussion in the context of clean technologies, see Hargadon and Kenney 2012).

The value proposition of the portfolio firm should be so compelling that customers rapidly adopt the new service or product. Often, this will require that they migrate from incumbent technologies and competitors. For example, firms such as *Netscape*, *Yahoo!*, *Excite*, and *Amazon*, benefited from the rapid adoption of the Internet by new users, creating a new platform upon which they could offer their services. There were quite literally no incumbents with whom they had to compete.

In contrast, *Google* had to compete with existing search engines and displace them by offering a more attractive product. As this occurred and, as demonstrated in Figure 10.1, *Google's* revenues grew exponentially as new customers began to use its search service, which it monetized by delivering advertisements. In the case of each of the Internet firms mentioned above, they captured a market opportunity and grew very rapidly.

Venture capital is drawn to locations where communities of entrepreneurs are creating or exploiting the kind of opportunities discussed above. I return to the idea of communities later because having a single success such as *Skype* or *Rovio* does not necessarily create the community of entrepreneurs critical to sustaining a local venture capital industry and encouraging the emergent ideas that come from such mixes of entrepreneurs and VCs.

For early-stage ventures, a firm must have the promise of growth in ways that allows it to scale, in turn, justifying valuations permitting outsized returns to investors. The returns on venture capital investments depend on the market value of a new company (via initial public offering (IPO) or acquisition) and, in new ventures, such valuations are typically multiples of revenues (rather than earnings) and reflect the anticipation of continued rapid growth. For this reason, investments have concentrated in particular industries or industry sub-segments undergoing rapid transformation, growth, or experiencing massive discontinuities. These sectors naturally change over time. Ultimately, the success of venture capital is predicated upon having investment opportunities with large enough potential markets and concomitant returns to compensate for the risks.

One of the shortcomings of venture capital is that highly profitable but small markets are not of interest to venture capitalists, because the firm cannot grow sufficiently large to ensure great enough capital gains. So when presented with a firm intent upon exploiting a potentially highly profitable but very small market, the venture capitalist might decide not to invest because the potential capital gain may be too small. And yet, from a societal perspective, it would be desirable for such firms to receive financing, but the private venture capital model cannot undertake the investment. In many economies, such opportunities would be taken by informal investors.

Scalability

While rapid growth in customers is of great significance, the ability to scale the new firm sufficiently rapidly to meet the demand and out-strip competitors is critical. New ventures must be able to provision the rapidly growing market without a correspondingly growing need for capital investment; this *scalability* is a function of both the venture and the technical and market conditions.

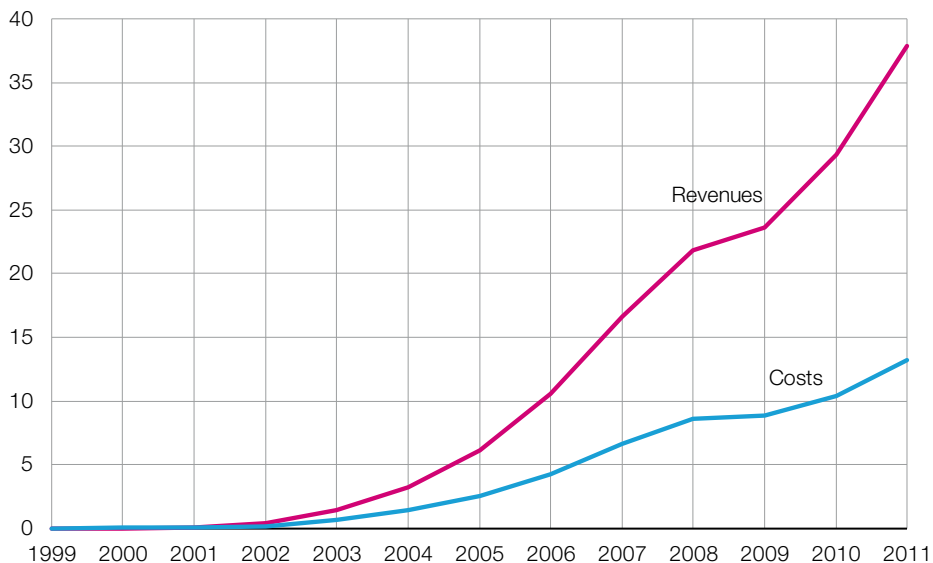
For example, in software and internet services customers can be provisioned without a corresponding large increase in capital investments. In the case of semiconductors, by contracting with a specialist fabricator, after designing the chip, the design firms can produce ever increasing numbers of them at only the incremental cost of production. The bulk of the chip's value is in the design – the profits for each incremental chip produced are enormous, so revenues and costs diverge rapidly, leading to enormous returns for successes.

Similarly, a new pharmaceutical, once proven to be safe and effective, can be produced in increasing quantities at only the incremental cost of production. This differential growth of costs and revenues is illustrated in Figure 10.1, which shows the divergence of growth of revenues and costs at *Google*.

Unless new companies can emerge and become dominant players by scaling faster than competitors (other new ventures and incumbents), there is little advantage to investing significant venture capital in them. Effectively, in markets such as the information and biomedical technologies, the returns on equity for successes are relatively decoupled from returns on assets.

In other words, the value of a company (and its growth) is exponentially larger than its capital requirements to achieve that growth. Scalability is a dominant feature of the information technology sector, and for successful VC investing it is a *prerequisite*. The ideal firm for venture capitalists is one capable of growing rapidly, while having revenues and costs diverge substantially.

Figure 10.1 Google Revenues and Expenditures, 1999–2011, billions of USD



Source: Google filings with U.S. Securities and Exchange Commission various years.

For this reason, even many fast-growing firms may not be attractive to venture capitalists because their costs grow roughly in proportion to revenues. Consulting firms are knowledge-intensive and can grow very rapidly. However, as they grow, they must hire new consultants roughly in direct proportion to their business growth. So the model is scalable, but rising revenues and costs are highly correlated. As a result, overall value growth is slower than is the case with business models such as that of *Google*. From an economic development perspective, firms exhibiting

such growth are desirable because the jobs are well paid. And yet, VCs are reticent to invest in these ventures because their scalability deviates from their ideal type.

Rapid and Large Value Creation

Ultimately, VC investing is about large capital gains that typically are realized through an initial public stock offering or trade sale. What separates VC investment from *Ponzi* schemes is that the firms actually create value (though in periods when the stock market is frothy some firms sold to the public have *Ponzi*-like characteristics). The sheer size of the capital gains realized and the compound annual rate of increase are both significant. The amount is important because as active investors a venture capitalist can only monitor a finite number of firms, so there is an *opportunity cost* for each investment due to the active role VCs adopt. Put differently, this means that VCs *cannot* make very small investments that will have great returns but the overall size will remain small. The compound annual growth in value is important because the life of a VC fund is no more than ten years. Investors in VC funds expect high returns to compensate for the greater risks, and the successes must cover the failures. The best returns come during stock market *manias*, such as the Internet Bubble that collapsed in 2000. During these periods – and there have been a number of previous ones including the Biotechnology Bubble of the early 1980s (Kenney 1986), the hard disk storage bubble in the mid-1980s, (Bygrave and Timmons 1992), and clean technology bubble in the mid-2000s (Hargadon and Kenney 2012) – public investors will pay exorbitant amounts for fledgling firms; many of which are not, and some of which will never be, profitable.

This observation suggests that successful venture exits are dependent upon more than just the quality of the firm. The *cyclicity* to venture investment success suggests that returns to a particular fund may, in part, be due to when in the cycle that the particular fund was raised. During a mania, returns can be enormous attracting yet more investors and new venture capitalists, often unfortunately, the funds raised during such manias have sub-par returns.

The investment manias that occur are fascinating. For example, from 2009–2012 there has been a mania in the social media space. To illustrate, in January 2011 *Facebook*, a fast-growing social media website, raised capital from *Goldman Sachs* at a valuation of \$50 billion prior to filing any information with the Securities Exchange Commission. Established in a *Harvard* dormitory in February 2004, in September 2004 it received \$500,000 from a *PayPal* founder and a valuation of \$5 million; by December 2004 it had grown to one million users and raised its first round of venture capital in May 2005 valuing the firm at \$100 million. After a number of other rounds of venture capital investment, in August 2011, according to a pre-IPO share exchange, *Facebook* had increased in value to \$82 billion (Kroll 2011).

To provide a point of comparison, in August 2011 *Google* was valued at \$175 billion, thus the value of *Facebook* was nearly half of *Google*, and even while *Google's* annual

revenues in fiscal year 2010 were \$29 billion with profits of \$8.5 billion (*Google 2011*). In contrast, it has been estimated that in the first half of 2011, *Facebook* had revenues of \$1.6 billion with net income near \$500 million (*Reuters 2011*). At a minimum, comparison of the valuations of these two firms provides an indication of how great the capital gains for successful investments can be, but may also be an indicator of the hype that prevails during such manias.

In sum, the interplay of these three interdependent characteristics of markets – *growth*, *scalability*, and rapid and large *payoffs* – determine whether venture capital financing can successfully open new economic spaces by funding early-stage ventures in particular sectors and at particular moments. Absent a favorable constellation of characteristics, it is difficult for individual ventures to effectively transform markets by growing sufficiently in size and valuation to validate previous venture investments and attract the ones necessary to create a self-sustaining industrial transformation. Ultimately, it is such *returns* that drive venture capital investing. Quite simply put, *any* location capable of offering such returns will attract venture capitalists or, if firms can boot-strap such returns, then a local venture capital industry will emerge to assist such firms.

In Love with VC?

The enormous successes of the *Googles* and *Facebooks* thrill politicians and government policy makers. Having a local venture capital industry is often believed to be vital for gestating such successes. Few consider that if such a promising opportunity is available, despite the fact that venture capitalists do not like to travel, VCs *are* more than willing to travel. The recent history of Helsinki-based *Rovio* attracting investment from U.S. and London-based VCs is ample evidence of this willingness. More problematic for smaller nations such as Finland, is what happens after the venture capital from abroad invests. The venture capitalists often suggest and even urge the firm to move to better environments (read Silicon Valley or possibly Boston for biotechnology) for undertaking the enormously rapid growth an extremely successful firm can experience. The result can be that the entrepreneurs are assimilated into the foreign ecosystem and their role in their original location is significantly dampened. There is little that the home nation can do to prevent any such exodus. For smaller markets, success can be a two-edged sword.

Nice-Growth Firms and Funding

The emphasis on venture capital-funded entrepreneurship misses an entire genre of firms that undertake knowledge-based work, can generate substantial employment growth, but normally *neither* experience Silicon Valley-style growth, the necessary rapid growth in value, *nor* have the scalability features attractive to venture capital. And yet, such entrepreneurial startups can generate significant positive employment

impacts, contribute to the local tax base, and are not nearly at as great of a risk of being relocated. Despite the attractiveness of such firms from an economic development perspective, there has been little academic research upon them. This section describes some of the industrial sectors that have these types of characteristics and reflects upon how the formation of these types of firms might be encouraged.

Medical and Scientific Devices

The first group of such firms is in the medical and scientific device and instrument fields. Though venture capitalists have invested in these industries, often the market such firms address is too small and their growth not sufficiently rapid to justify venture investing. Their employment profile is interesting, because it usually requires a mix of scientists or engineers, and skilled craftsperson, and, increasingly, software programmers. If the product is sufficiently original, profit margins can be high generating welcomed tax receipts. Also, these industrial sectors can lead to new rounds of entrepreneurship. Here, the lessons of regions such as the medical device clusters in Jena, Germany (Menzel 2005); Tuttlingen, Germany (Halder 2004); Minneapolis, Minnesota (Porter 1998); or Boston, Massachusetts (Best 2006) can be profitably applied.

Nice growth firms can be found in other industries besides medical and scientific instruments. Precision machinery firms are also often nice growth firms offering good jobs and positive local economic benefits. There are a number of examples of such firms already in Finland. For example, a Tampere firm, *Robit Rocktools*, employs 70 persons in a technologically sophisticated operation focused on rock drilling. Many of these firms will be purchased by larger firms, but frequently the skill levels of the work force are so high that the acquirer does not close the factory and relocate production. A social benefit is that this type of work force is dedicated to quality and has a sense of pride and responsibility – valuable building blocks for a good society. While most such firms are too small and grow too slowly to be of interest to venture investors, their economic benefits are obvious.

Consulting and Design Services

Another group of nice firms is in consulting and design services. This is an eclectic group, but draws upon higher level labor-force skills. Some of these types of firms can grow very large. For example, the two largest Silicon Valley design consulting firms, *Ideo* and *frog design*, employ 550 and 1,600 employees respectively, and have grown to be multinational firms. Such firms provide extremely high value-added work and create externalities for firms in a wide variety of other industries that may contract for their services.

While most academic research on university spin-offs has focused on biotechnology and, to a lesser degree, on computer science and electrical engineering (Grimaldi et

al. 2011; Kenney and Patton 2011), spin-offs occur from a wide variety of academic disciplines. For example, statistics, which strikes many as very esoteric, can generate significant new firms. Two illustrations, both in North Carolina, provide excellent examples. The first firm is SAS, which was established in 1976 by North Carolina State University biostatisticians, and has become one of the world's most widely used statistical packages and currently has over 12,000 employees worldwide (SAS 2011). Another firm, *Quintiles*, which today employs 22,000 persons globally, evolved from a University of North Carolina biostatistics professor's consulting that began in 1974 and formally incorporated in 1982 (*Quintiles* 2011). What this suggests is that too narrow a focus upon specific university disciplines may miss other opportunities. To make the point more strongly, both SAS and *Quintiles* have more employees than *any* university biotechnology spin-off. As interesting, neither of them received *any* venture capital as they were both built by boot-strapping. Despite these examples, which are not alone, there has been little interest in supporting entrepreneurship in university statistic departments. These examples illustrate the problems of targeting specific fields, especially if it discourages or devalues other less visible sources of entrepreneurs. This suggests that the best strategy for universities may be one of supporting entrepreneurship *generally* and *removing barriers*.

The field of consulting-related firms is so broad that it is probably impossible to categorize them all. Because of the sheer number and variety of opportunities, the possibilities for innovation and entrepreneurship seem endless. While many of these firms are extremely profitable and excellent sources of employment, they are not attractive for venture capital investment because few grow sufficiently large, many can fund their growth internally, and there is a fairly linear relationship between business expansion and employment growth.

Do Not Suffocate Nice-Growth Firms

These two examples of knowledge-based economy sectors that can generate positive and desirable outcomes are, for the most part, not amenable to VC financing, but from an employment and industrial growth perspective should be very attractive. The sources of such entrepreneurs can be many. For the medical and scientific equipment and device fields, university faculty and staff are an important source of many such firms. For example, a recent study of U.S. medical device startups found that 20 percent could be traced to universities. Generally, because of the limited market size such firms can attract only minimal amounts of capital. In the case of the university-based firms, requiring them to go through a formal university bureaucracy demanding large licensing fees and/or large amounts of paperwork may be sufficient to discourage potential entrepreneurs.

Nice-growth firms may need an initial investment to be launched, and funding such new firms is always difficult. While the returns may not be attractive to a venture capitalist, they could be for informal investors. For such investors, exit might

be realized through earn-out investment contracts. Currently, the capital market for these types of firms is not well developed, but it may be possible to experiment with alternative capital provision mechanisms.

One U.S. model that has had significant success in encouraging technological commercialization is the *Small Business Innovation Research Program* (SBIR), which was mandated by Congress in 1982. The award process is decentralized to each funding agency and within the larger agencies. The award decision is based upon the technical merits of the proposals and not directly upon the commercial potential. The dispersion, relative small size, and evaluation upon technical merits limit any politicization of the process (Lerner 1999).

Nearly all SBIR Program evaluations have been positive. For example, Lerner (1999: 315) found that awardees were *significantly more likely to receive VC funding* after the award. However, he also found that the superior performance of SBIR recipients was *confined to firms based in ZIP codes with substantial venture capital activity*, and was greater in high-technology industries. David Audretsch *et al.* (2002) show that the SBIR Program stimulated technological innovation, private sector commercialization of the innovations generated through federal R&D, and had positive social benefits. In the case of *National Institutes of Health* (NIH) SBIR awardees, in terms of follow-on venture capital funding, SBIR program completion, and patenting, firms affiliated with academic scientists performed significantly better than other non-linked SBIR firms (Toole and Czarnitzki 2007). A 2008 *National Research Council* reported similarly positive results from the SBIR Program. SBIRs appear to have been particularly effective in facilitating the movement of research results from academic laboratories to commercialization.

The positive results of the SBIR Program suggest that *decentralized, diverse, relatively small* investments can produce significant benefits in commercializing technology. The other advantage of both the SBIR efforts is that they invest relatively small amounts in a *wide range* of industries and technologies.

Creating an Environment for Entrepreneurship?

Finland does not need yet another article describing the Finnish problem regarding entrepreneurship. When considering the encouragement of any type of social action, it is interesting to consider *barriers* and *incentives*. These may be located in a variety of aspects of the political, economic, and social system. Moreover, they are also often mutually reinforcing and, in nearly each case, there are concrete reasons for the barriers and incentives. Prior to discussion of changes, it is important for those discussing change to consider what they are doing that is *right*, and what they do not want to lose and what can be *improved*. As such decisions are made; they may also preclude and impede the achievement of other desired outcomes.

To illustrate let me begin with the typical US entrepreneurial story. An engineer at a high-tech firm in California has an idea for a new product that is so much

better than his current employer's product that he is convinced he can build a new firm on the basis of this idea. As she considers this new product, perhaps already experimenting in her garage, she speaks to one of the hot shot marketing managers at the firm and they decide this is their chance to resign and establish their own firm. They both decide to take the plunge, so they talk to a lawyer who informs them on how to legally leave the firm. They raise their preliminary capital by taking out second mortgages on their homes and incorporating their firm. With perseverance, skill, and luck their venture can have a number of outcomes. Consider the binary outcomes: First, their firm succeeds, they repay their mortgages, and have now created the next *Intel*. But, the second and most common result is that they fail. In this case the bank would repossess their homes, and three years of their lives would be gone. Since they are in California, their home mortgage debt no longer exists. They can get new jobs and start over. So, one legal change would be to ease *bankruptcy law*, but would that be good for the rest of society - there is no easy answer for other societies and cultures.

California has other rules that encourage entrepreneurship. For example, in California, firms *cannot* enforce *employee non-compete agreements*. Employees that have done everything legitimately are free to start a firm. Moreover, it has become so common and accepted that none of their co-workers at the original firm feel badly toward them. The roots of this lenient culture toward entrepreneurs can probably be traced to *William Hewlett* and *David Packard* who had a principle that as long as you did not take HP property or act unethically, if your startup failed they would hire you back - you might even get a promotion! So the barriers to exit are relatively low and no one considers you a traitor or renegade. In Silicon Valley the legal system and the culture are aligned to encourage entrepreneurship.

Now let us consider the negative outcome of our entrepreneurs' venture. First, while the house was lost with it went the mortgage. The bank got the house, and our entrepreneurs no longer have any mortgage obligation. A terrible loss, but if they earn enough money they will be able to buy another one. If they are good enough engineers, there will always be someone in Silicon Valley that will hire them. If venture capitalists invested in them, paraphrasing Jim Swartz, a founding partner at *Accel*, *the money is gone why would I try to extract the money from them. It is not worth our time and more important it makes no sense*. Everyone had an expensive lesson, but, more important, when increased entrepreneurship is the goal and it is known that failure is a frequent outcome, punishing entrepreneurs will discourage entrepreneurship. If *Accel* punishes the entrepreneur, other entrepreneurs will know to avoid *Accel*. There is a business logic for *not* punishing failure that reinforces local social values.

Switching gears to the nice-growth firms, not punishing failure and weakening non-compete agreements would assist here also. But another problem these firms face is *raising the initial capital*. One solution would be to provide *tax benefits* for those willing to invest in such small firms. This would lower the down-side risk for

potential funders and might operate to free up small amounts of capital that can be deployed by friends, family, and angels. There are obviously many other schemes, but schemes to solely improve VC availability will *not* assist the nice-growth firms.

Encouraging firms to take a more lenient attitude to their employees becoming entrepreneurs, and even seeing that as a positive, would contribute greatly to increasing entrepreneurship. The source firm might benefit from failed entrepreneurs returning with new ideas and successful entrepreneurs could become new customers or suppliers. Another benefit would be that the source firm would be attractive to the highest energy individuals who might join because it would help them actualize their dreams. Would it be possible to develop policies to compensate firms that lost their employees to entrepreneurship? This might be an opportunity for the Finnish government to develop some startling new initiatives.

Conclusion

Recently in Finland there has been an atmosphere of celebration because a number of Finnish firms have received VC funding, much of it from outside the nation. A number of these have been in the mobile games sector, and *it is vitally important to celebrate success*. Raising VC is, of course, a signal that the recipient ventures are judged to have significant opportunity for success. However, ultimately all VC success is judged by *return on capital* at the *time of exit*. Given the failure rate of VC investors, it is important to not count successes before they have been actualized. VC invested is only an *interim* metric, successful firms built is the *ultimate* metric.

Building a successful domestic venture capital industry in Finland will be *difficult* because there is unlikely to be sufficient *internal deal flow* to ensure attractive investment opportunities. This insufficient deal flow will stymie local VCs from developing the seasoning necessary to become veterans. However, today the VC market is *global* and venture capitalists search internationally for promising investments.

Attractive young Finnish firms *are* likely to have access to international VC sources, even if local sources are unavailable. The historical record suggests that, while some government support for VC may be wise, large government investments may do *more harm* than good (Lerner 2009). Regardless of what form of governmental VC support programs are implemented, it will be important to monitor and evaluate them periodically. Unsuccessful programs that do not meet expectations should be *terminated* and other ideas should be explored.

Finland might consider whether developing *strategies to encourage nice-growth firms* might better fit its unique set of advantages and social values. Unfortunately, there has been little attention given to policy-making for such firms. It might be possible to initiate efforts in this area by encouraging university research-related spin-offs and providing SBIR-type funding. Within universities it might be possible to develop a program of special research prototyping grants for interdisciplinary teams

consisting of say, a medical school researcher and an engineering professor, with the goal of proving a product concept. Whether the further research should be done in university labs, specially built incubators, or in private rental quarters should be decided by the research team. It might be superior to have them exposed directly to the market, as all firms must be prepared for market exposure and not coddled indefinitely in incubators. The goal of incubators must be *hatching eggs*, not merely keeping them warm.

With its high-quality, white- and blue-collar human capital, but small internal market and limited VC industry, *nice-growth firms might better fit Finland's profile*. The problem is to identify policies encouraging their formation and nurturing and financing such firm's growth. This is further complicated by the fact that such firms will draw upon many differing knowledge bases and be in quite different industries. Much of the current literature considers firm formation through the lens of cluster studies. However, it is possible that in regional terms many of these nice-growth firms will *not* be located in identifiable industrial clusters, so cluster strategies may miss a number of such promising opportunities.

For Finland it is important to develop strategies and policies that **fit** within the unique assets and capabilities that it has or can reasonably build. There is a universe of possibilities for high value-added entrepreneurship that fall outside those opportunities normally funded by venture capitalists. From a social perspective entrepreneurship can be understood as individuals undertaking the opportunity discovery process for society. Encouraging this process by lowering entry barriers and decreasing, but not eliminating, the penalties for failure would seem to be worthy social goals.

11 Pääomasijoitustoiminta kasvuyrityskentässä

Johtaja Henri Grundstén, Suomen Teollisuussijoitus Oy

Pääomasijoitustoiminnan vaikuttavuus ja sijoitetun pääoman tuotto muodostavat yhdessä pääomasijoittajien tuottaman lisäarvon kansantaloudelle. Lukuisat vaikuttavuustutkimukset ovat osoittaneet, että pääomasijoituksen saaneet yritykset kasvavat sekä liikevaihdolla että työpaikkojen määrällä mitaten muita yrityksiä nopeammin. Yksityisillä pääomasijoittajilla tavoiteasetanta painottuu tuottoon kun taas julkisella toimijalla vaikuttavuustavoitteet ovat usein yhtä tärkeässä roolissa.

Pääomasijoitustoiminnan vaikuttavuus

Pääomasijoittamisen ensisijainen tavoite on sijoitetun pääoman tuotto. Pääomasijoitusyhtiöt, jotka hallinnoivat yrityksiin sijoituksia tekeviä pääomasijoitusrahastoja, ovat luvanneet rahastosijoittajilleen (esimerkiksi eläkeyhtiöille) yhdessä sovitun tavoitetuoton rahastoon sijoitetuille varoille. Pääomasijoitustoiminnalla on tuoton lisäksi myös välillisiä vaikutuksia, joita usein tarkastellaan pääomasijoitustoiminnan yhteiskunnallisena vaikuttavuutena. Vaikuttavuudelle asetettujen tavoitteiden merkitys vaihtelee ja joskus vaikuttavuustavoitteet saattavat nousta jopa tuotto-tavoitteiden rinnalle keskeiseksi sijoitustoimintaa ohjaavaksi tekijäksi.

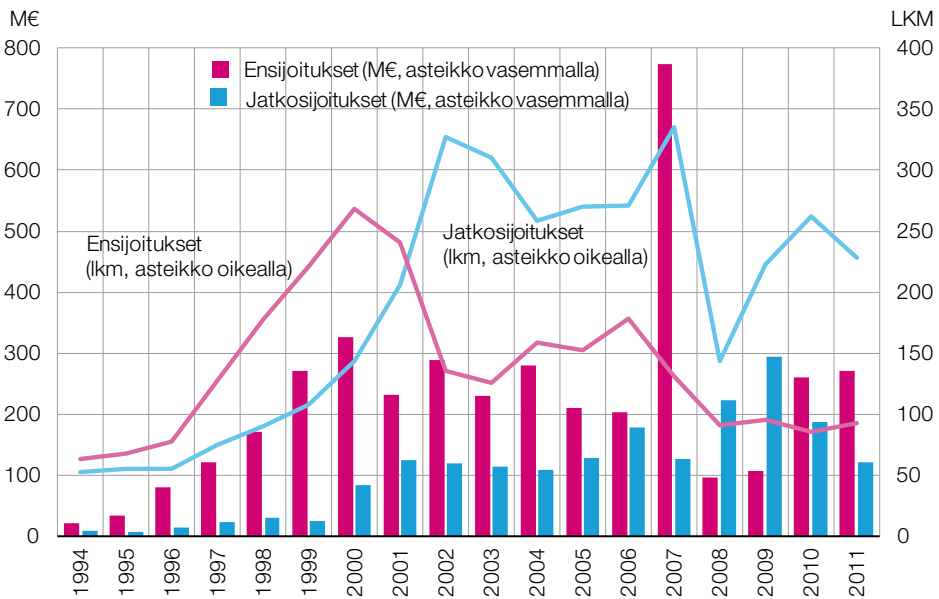
Pääomasijoitustoiminnan yhteiskunnallinen vaikuttavuus voidaan nähdä monen eri tekijän tulona ja sitä voidaan mitata monella eri tavalla. Pääomasijoitusten tuotto voidaan sekin nähdä vaikuttavuustuloksena: tuotot kartuttavat varoja, jotka edistävät pääomasijoitusalan itsensä kehittymistä ja kasvua samalla kun ne edistävät muun muassa eläkekertymää ja hyvinvointia. Samalla kun pääomasijoitukset aikaansaavat tuottoja sijoittajille, syntyy välillisiä vaikutuksia kuten talouskasvua, työpaikkoja ja vientiä. Usein pääomasijoitusten kohteena olevat yritykset kehittävät ja soveltavat uutta teknologiaa sekä edistävät sen käyttöönottoa uudistaen siten elinkeinoelämän rakenteita.

Edellä kuvatut vaikuttavuustavoitteet ovat joissakin tapauksissa pääomasijoitustoiminnan tavoiteasetannan ytimessä. Usein esimerkiksi julkisten pääomasijoittajien kuten *Teollisuussijoituksen*, *Finnveran* ja *Sitran* toiminta-ajatukseen ja liiketoiminnan tavoitteisiin on kirjattu vaikuttavuustavoitteita, joilla pyritään ohjaamaan sijoitustoimintaa tuoton tavoittelun rinnalla. Tällaisia vaikuttavuustavoitteita voivat olla uusien teknologiayritysten synnyttäminen, tietyn toimialan vahvistaminen, aluekehityksen tukeminen tai vaikkapa julkisen ja yksityisen sektorin työnjaon uudistaminen. Vaikuttavuus- ja tuottotavoitteet saattavat toisinaan olla ristiriidassa keskenään, mutta silloin kun ne ovat yhdensuuntaisia, tulokset ovat yleensä

erittäin hyviä. Esimerkkinä tästä voidaan mainita kaivosala, jolla Suomeen on syntynyt runsaasti uutta liiketoimintaa ja uusia työpaikkoja kasvukeskusten ulkopuolelle.

Kansainvälisille pääomasijoitusmarkkinoille on parin viimeksi kuluneen vuoden aikana ilmestynyt uusi sijoitusluokka, ns. vaikuttavuusrahastot (*impact investments, impact fund*). Niiden tavoitteeksi on tuoton lisäksi asetettu erityisiä yhteiskunnallisia ja sosiaalisia vaikuttavuustavoitteita. Tällaisia vaikuttavuustavoitteita voivat olla ympäristönsuojeluun, köyhtymisen estämiseen, syrjäytymisen estämiseen tai terveyden edistämiseen liittyvät tavoitteet. Vaikuttavuustavoitteista huolimatta sijoituksille asetetut tuottotavoitteet ovat usein samaa tasoa kuin tavanomaisissa pääomasijoituksissakin ja merkittävä osa pääomasta, tyypillisesti vähintään puolet tulee yksityisiltä sijoittajilta. Sijoitusmuoto on uusi ja siitä on vielä verrattain vähän kokemuksia.

Kuvio 11.1 Suomalaisten pääomasijoitus-yhtiöiden tekemät sijoitukset, miljoonaa euroa tai lukumäärä



Aineistolähde: Suomen pääomasijoitusyhdistys ry, Perek Analytics.

Pääomasijoitukset Suomessa

Pääomasijoitustoiminnan vaikuttavuuden perustana on riittävä pääomasijoitusten määrä. Vuosittain toteutuneiden sijoitusten määrä kuvaa myös pääomasijoitusmarkkinan toimintaa. Suomen Pääomasijoitusyhdistys ry kerää vuosittain tilastoa Suomessa tehdyistä pääomasijoituksista yhteistyössä muiden eurooppalaisten pääomasijoitusyhdistysten kanssa *Perek*-järjestelmää hyödyntäen. Tietojen keruuta ja analysointia on kehitetty määrätietoisesti. Julkaistavat tilastot ovat varsin monipuolisia ja

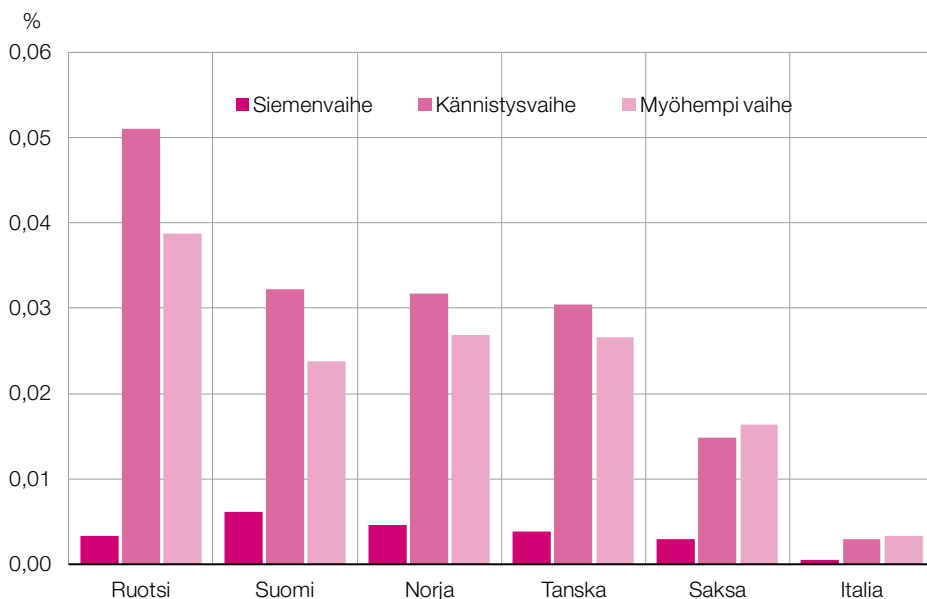
niistä selviää mm. kansainvälisten pääomasijoittajien Suomeen tekemät sijoitukset samoin kuin eri toimialoille ja yritysten eri kehitysvaiheisiin kohdistuneet sijoitukset.

Pääomasijoitustoimiala lähti Suomessa kasvuun 1990-luvun puolivälissä ja saavutti nykyisen tasonsa vuosituhannen vaihteessa (Kuvio 11.1). Vuotuinen sijoitusvolyymi on vakiintunut noin 400 miljoonan euron tasolle. Sijoitusten kohdistuminen eri toimialoille vaihtelee vuodesta toiseen markkinatilanteen mukaan. Vuoden 2007 kohdalla esiintyvä poikkeuksellisen korkea euromääräinen ensisijoitusvolyymi perustuu muutamaaan suurempaan yrityskauppaan, jotka sattuivat samalle vuodelle.

Vastoin usein esiintyvää käsitystä kasvuyrityksiin kohdistuva pääomasijoitustoiminta Suomessa näyttäisi olevan kansainvälisesti vertaillen keskimääräistä aktiivisempaa. Kuvioden 11.2 ja 11.3 vertailut osoittavat, että *venture capital* -sijoitustoiminta on Suomea aktiivisempaa Euroopan maista ainoastaan Sveitsissä, Hollannissa ja Ruotsissa. Perustellusti voidaan väittää, että riskirahoituksen tarjonta kasvuyrityksille on Suomessa kansainvälisesti vertaillen hyvällä tasolla.

Kansainvälisten sijoittajien aktiivisuus suomalaisessa pääomasijoitusmarkkinnassa on lisääntynyt selvästi viimeksi kuluneiden vuosien aikana. Kuten kuvio 11.4 osoittaa, sijoittivat ulkomaiset pääomasijoittajat vuonna 2011 suomalaisiin yrityksiin kaksi kertaa niin paljon kuin suomalaiset pääomasijoittajat. Nykyisin Pohjoismaat muodostavat käytännössä yhden pääomasijoitusten markkina-alueen, joka on yksi aktiivisimmista pääomasijoitusmarkkinoista maailmassa ja saa osakseen lisääntyvää kansainvälistä kiinnostusta. Osana tätä kehitystä kansainväliset pääomasijoittajat liikkuvat yhä aktiivisemmin myös Suomessa etsimässä uusia sijoituskohteita.

Kuvio 11.2 *Venture Capital* -sijoitukset Pohjoismaissa suhteutettuna BKT:hen, %



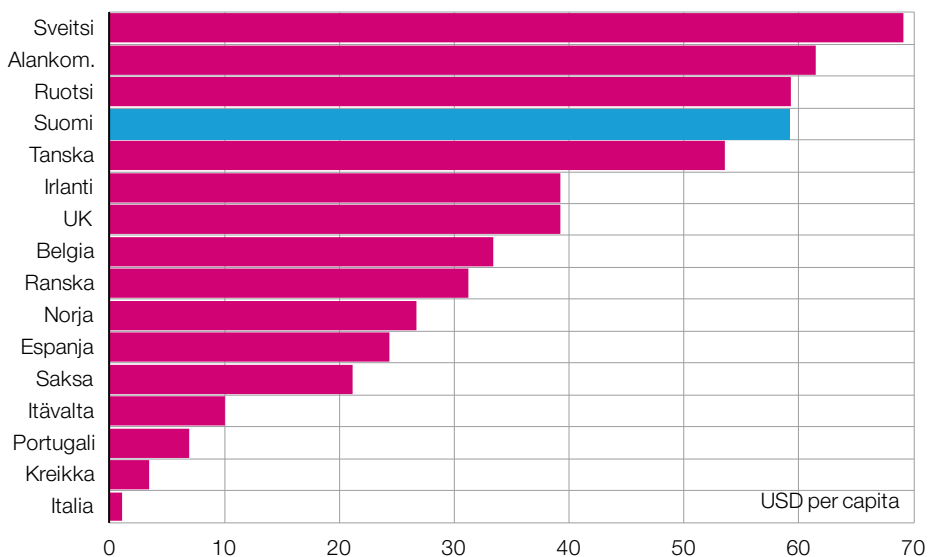
Aineistolähde: Norwegian Venture Capital & Private Equity Association, Pereg Analytics.

Pääomasijoitusyhdistysten vaikuttavuustutkimukset

Pääomasijoitustoiminnan vaikuttavuutta on tutkittu runsaasti. Useimmiten tutkimuksia tekevät eri maiden pääomasijoitusyhdistykset. Lähes kaikki tutkimukset osoittavat, että pääomasijoituksen saaneet yritykset kasvavat muita yrityksiä nopeammin, kansainvälistyvät tehokkaammin ja luovat enemmän uusia työpaikkoja. Viimeksi tutkimuksia aiheesta ovat julkaisseet Espanjan pääomasijoitusyhdistys *La Asociación Española de Entidades de Capital Riesgo* (2010), USA:n *National Venture Capital Association* (2011) ja Englannin *British Private Equity & Venture Capital Association* (2012). Kaikkien näidenkin tutkimusten viesti on sama. Pääomasijoitetut yritykset kasvavat ja luovat uusia työpaikkoja paremmin kuin muut yritykset.

Myös Suomen pääomasijoitusyhdistys toteuttaa muutaman vuoden välein oman vaikuttavuustutkimuksensa, viimeinen julkaistiin maaliskuussa 2012. Se tehtiin yhteistyössä Aalto-yliopiston kanssa ja tutkimuksen suoritti Tomi Alén diplomityönään professori Markku Maulan ohjauksessa. Tällä kertaa tutkimuksessa painotettiin metodologiaa ja varsinkin verrokkiyhtiöiden valintaan kiinnitettiin erityistä huomiota. Tavoitteena oli valita mahdollisimman tarkoin toisiaan vastaavat yritysparit sijoituksen saaneista ja vastaavasti muista yrityksistä. Tutkimuksessa pyrittiin mittaamaan liikevaihdon ja työpaikkojen kasvun sekä kansainvälistymisen lisäksi myös muita yritysten kehittymistä kuvaavia indikaattoreita. Näitä ovat mm. yritysten innovatiivisuus sekä yritysten hallitusten kokoonpano ja kokeneisuus. Tutkimuksessa tarkasteltiin omistusjärjestely- eli *buyout*-sijoituksia ja toisaalta kasvu- eli *venture capital*-sijoituksia erikseen. Tutkimuksen aineisto kerättiin useasta eri lähteestä ja arvokasta lähdetietoa saatiin muun muassa *Tekesiltä*.

Kuvio 11.3 *Venture capital* -rahoitus per capita Euroopan maissa, USD

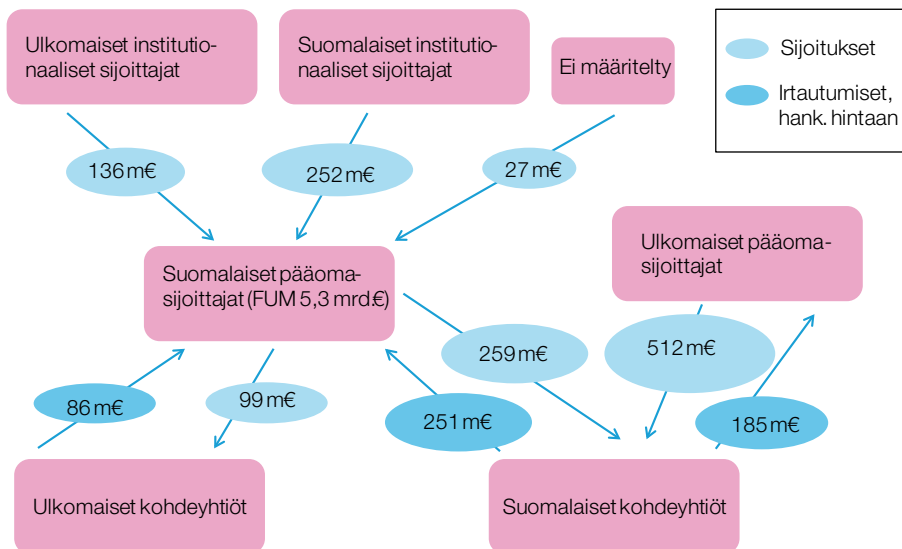


Aineistolähde: investiere | Verve Capital Partners AG.

Muiden vaikuttavuustutkimusten tapaan myös Suomen pääomasijoitusyhdistyksen tutkimus vahvistaa sen, että pääomasijoituksen saaneet yritykset kasvavat nopeammin ja luovat enemmän työpaikkoja kuin verrokkiyritykset. Kuviossa 11.5 on esitetty tutkimuksen tuloksia vertailemalla pääomasijoituksen saaneiden yritysten ja verrokkiyhtiöiden myynnin, työpaikkojen, jalostusarvon ja taseen loppusumman kasvua. Tulosten perusteella voidaan havaita pääomasijoituksen saaneiden yritysten kasvattavan liikevaihtoaan noin 50 % verrokkiyhtiöitä enemmän ja vastaavasti työpaikkoja jopa kaksinkertaisesti. Myös kansainvälistymisessä pääomasijoituksen saaneet yritykset etenivät verrokkejaan nopeammin. Innovatiivisuudessa *venture capital* -yritykset olivat verrokkejaan innovatiivisempia kun taas *buyout*-yrityksissä ei ollut havaittavissa merkittävää eroa. Edelleen pääomasijoituksen saaneiden yritysten hallitukset olivat keskimäärin kokeneempia kuin verrokkiyritysten.

Eräs vaikuttavuustutkimusten haasteista on eliminoida vääristymä, joka johtuu pääomasijoittajien soveltamasta kohteiden valintamenettelystä (*selection bias*). Pääomasijoittajat eivät valitse kohteitaan satunnaisesti vaan vahvan kriteeristön perusteella ja huolellisen arvioinnin seurauksena, kun taas tieteelliset menetelmät usein nojaavat satunnaisen valinnan olettamaan. Tätä vääristymää pyrittiin Alénin tutkimuksessa eliminoimaan soveltamalla erityistä *balancing score matching* -menetelmää. Sen avulla verrokkiyhtiöksi poimittiin mahdollisimman samankaltainen yritys kuin minkä pääomasijoittaja oli valinnut kohteekseen.

Kuvio 11.4 *Cross-border* -sijoitukset Suomessa 2011



Aineistolähde: Suomen pääomasijoitusyhdistys ry, Pereg Analytics.

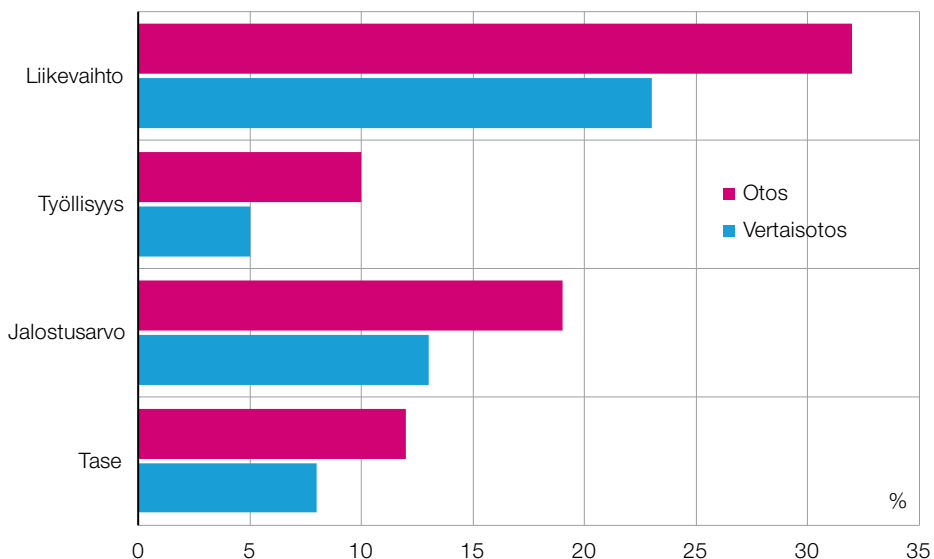
Selection bias -ongelmaa ei kuitenkaan pidä tulkita pelkästään tutkimuksen tekijöiden kiusana, vaan eräänä pääomasijoitustoiminnan keskeisenä vaikuttavuuselementtinä.

Sillä, että pääomasijoittaja poimii yritysten joukosta rahoituskohteekseen parhaat kehittymis- ja kasvuedellytykset omaavan yrityksen, on ratkaiseva merkitys lopputuloksen ja siten myös vaikuttavuustavoitteiden kannalta. On kansantaloudellisesti erittäin arvokasta, että resursseja kuten pääomaa, kehitystyötä ja osaamista kohdistetaan sellaisiin yrityksiin, joilla on parhaat edellytykset niiden hyödyntämiseen. Pääomasijoitusalan sisäiset periaatteet ja toimintakulttuuri myös vahvistavat tätä ilmiötä siten, että sellaiset toimijat, jotka ovat onnistuneet sijoituskohteiden valinnassa, saavat kerätyksi uusia rahastoja ja jatkavat toimintaansa. Valinnassaan huonommin onnistuneet taas eivät saa uusia rahastoja kerätyksi ja poistuvat aikaa myöten alalta. Edellä sanottuun vaikuttaa toki ratkaisevasti myös onnistuminen sijoituskohteiden kehittämisessä. Huonot valinnat eivät menesty hyvälläkään kehittämispanoksella ja vastaavasti hyvät valinnat voidaan tärvellä huonolla kehittämispanostuksella.

Julkisen pääomasijoitustoiminnan vaikuttavuus

Julkisella pääomasijoittajalla vaikuttavuustavoitteet ovat tyypillisesti merkittävämmässä roolissa kuin yksityisellä pääomasijoittajalla. Tuoton tavoittelu liittyy luonnollisesti aina myös julkisen pääomasijoittajan toimintaan vaikuttavuustavoitteiden rinnalla. Vaikuttavuustavoitteet ohjaavat sijoitustoimintaa alueille, joissa halutaan saada aikaan vaikuttavuutta ja positiivista kehitystä. Näitä tavoitteita ovat esimerkiksi varhaisen vaiheen teknologiayritysten rahoitus, kasvuyritysten rahoitus tai vaikkapa kaivosteollisuuden edistäminen.

Kuvio 11.5 Pääomasijoituksen saaneiden yritysten kasvu verrattuna vastaaviin muihin yrityksiin, %



Aineistolähde: The Impact of Venture Capital and Buyout Investments in Finland, Tomi Alén 2012.

Kuvio 11.6 osoittaa, että julkisten pääomasijoittajien rooli on ollut merkittävä suomalaisen pääomasijoitustoimialan käynnistymisvaiheessa. Vuoden 2008 jälkeen julkisten pääomasijoittajien rooli on jälleen vahvistunut. Tällöin muun muassa Suomen Teollisuussijoitus käynnisti vakautusrahoitusohjelman, jonka tavoitteena on auttaa elinkelpoisia suomalaisia yrityksiä rahoituskriisin aiheuttamien vaikeuksien yli. Euroopan pääomasijoitusyhdistyksen (EVCA, 2011) tilastojen mukaan viimeisenä viitenä vuotena julkisten pääomasijoittajien osuus Euroopassa tilastoiduista sijoituksista on ollut keskimäärin 0,4 %. EVCA:n tilastointikriteerit poikkeavat kuitenkin Suomessa sovelletuista siten, että EVCA merkitsee julkisiksi ainoastaan ne sijoittajat, joiden pääomasta 100 % on julkisista lähteistä kun taas Suomessa siihen riittää 50 % ylittävä osuus julkista pääomaa. Joka tapauksessa Suomessa julkisen sektorin osallistuminen pääomasijoitustoimintaan on muita Euroopan maita vahvempaa.

Suomen Teollisuussijoitus Oy on valtion pääomasijoitusyhtiö, joka sijoittaa sekä pääomasijoitusrahastojen kautta että suoraan suomalaisiin kasvuyrityksiin. Teollisuussijoituksen sijoitustoimintaan liittyviä keskeisiä vaikuttavuustavoitteita ovat suomalaisen pääomasijoitusmarkkinan kehittäminen sekä suomalaisten yritysten kasvun ja kansainvälistymisen edistäminen pääomasijoitustoiminnan keinoin. Suomalaisen pääomasijoitusmarkkinan kehittämisessä Teollisuussijoituksella on ollut merkittävä rooli perustamisestaan (1995) lähtien toimiessaan aktiivisena rahasto-sijoittajana erityisesti uusien pääomasijoitusyhtiöiden ensimmäisissä rahastoissa.

Pääomasijoitustoimialalle on ominaista kehityskulku, jossa pääomasijoitusyhtiöt siirtyvät aikaisen vaiheen sijoituksista myöhempään vaiheeseen, vanhoja toimijoita poistuu alalta ja uusia tulee tilalle. Tämän uudistusprosessin sujuva toiminta on tärkeää pääomasijoitusmarkkinan toimivuudelle ja varsinkin kasvuyritysten pääomahuollolle. Teollisuussijoituksella on ollut keskeinen rooli suomalaisessa ja yhä useammin myös pohjoismaisessa toimintaympäristössä tämän kehityksen ylläpitäjänä.

Teollisuussijoituksen suoran sijoitustoiminnan tavoitteena on korjata markkinan toimintapuitteita, toisin sanoen lisätä riskirahoituksen tarjontaa siellä, missä yksityiset sijoittajat eivät sitä riittävästi tarjoa. Esimerkkejä suoran sijoitustoiminnan vaikuttavuudesta ovat muun muassa korkean riskin sijoitukset nopeasti kasvaviin teknologiayrityksiin sekä vuonna 2006 käynnistetty kaivosrahoitusohjelma, jonka tavoitteena on edistää suomalaisten mineraalivarantojen hyödyntämistä ja vahvistaa kotimaista omistusta suomalaisissa kaivoshankkeissa.

Useissa eri yhteyksissä ja eri maissa kertyneiden kokemusten perusteella on saatu vahvaa näyttöä siitä, että parhaita tuloksia ja vaikuttavuutta saadaan aikaan kun julkinen pääomasijoittaja toimii yhdessä yksityisten sijoittajien kanssa symmetrisin ehdoin. Toimiminen yhdessä yksityisen sijoittajan kanssa varmistaa, että sijoitukset toteutuvat markkinaehtoisesti eivätkä häiritse markkinan toimintaa. Tällöin myös sijoituskohteiden valinta perustuu varmemmin kasvu- ja tuottopotentiaaliin ja sijoituskohteina olevat yritykset saavat parempaa lisäarvoa liiketoiminnan kehittämiseen kohdistuvana osaamisena ja arvokkaina kontaktiverkostoina.

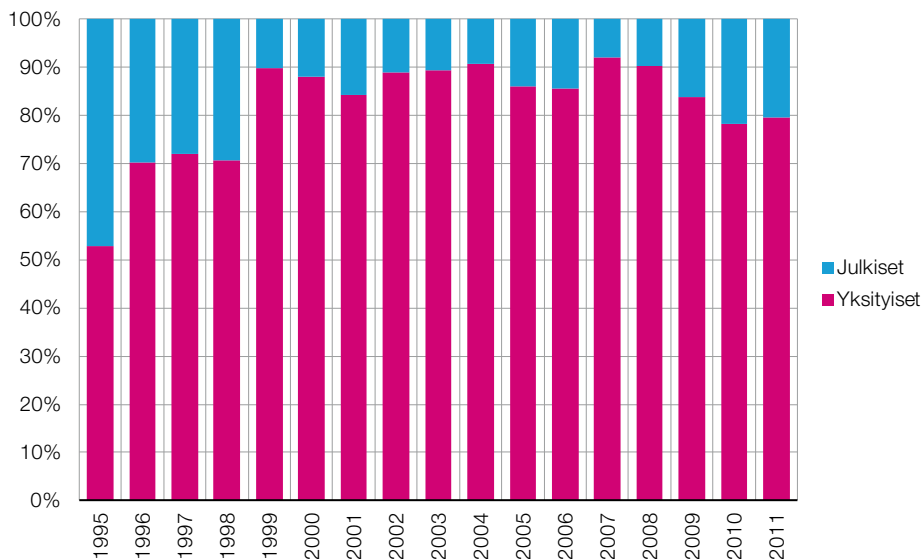
Yhteissijoituksilla yksityisten sijoittajien kanssa varmistetaan myös se, että julkinen pääoma ei syrjäytä yksityistä pääomaa.

Suomen Teollisuussijoitus on toimintansa aikana sijoittanut lähes miljardi euroa kasvuyrityksiin sekä pääomasijoitusrahastojen kautta että suoraan. Tällä hetkellä toteutettujen sijoitusten ja voimassa olevien sijoitussitoumusten yhteismäärä on runsaat 690 miljoonaa euroa, josta noin 75 % kohdistuu pääomasijoitusrahastoihin ja vastaavasti 25 % suoriin sijoituksiin. Sijoituskohteina olevia yrityksiä on noin 450, joista vajaat 100 on suoria sijoituksia ja loput rahastojen kautta tehtyjä sijoituksia.

Pääomasijoittamisen lisäarvo

Pääomasijoittajat, sekä yksityiset että julkiset, ovat tärkeässä kansantaloudellisessa roolissa kasvuyritysten rahoittajana ja liiketoiminnan kehittäjinä. Pääomasijoittajien kasvuyrityksille tarjoaman riskirahoituksen lisäksi ne tuovat liiketoiminnan kehittämiseen arvokasta osaamista ja kokemusta sekä tärkeitä kontaktiverkostoja. Kuten lukuisat vaikuttavuustutkimukset ovat osoittaneet, on pääomasijoittajien tuoma lisäarvo välillisten vaikutusten ja vaikuttavuuden muodossa yhtä merkittävää kuin sijoitetulle pääomalle saatu tuotto.

Kuvio 11.6 Julkisten ja yksityisten pääomasijoittajien suhteelliset osuudet sijoituksista 1995–2011



Aineistolähde: Suomen pääomasijoitusyhdistys ry.

12 Julkisen yritysrahoituksen vaikuttavuus: Esimerkkinä erityisrahoitusyhtiö Finnvera

Professori Ari Hyytinen ja tohtorikoulutettava Ilkka Ylhäinen, Jyväskylän yliopiston Kauppakorkeakoulu

Julkisen yritysrahoituksen vaikuttavuuden arviointi on hankalaa, koska vaihtoehtoista tulemaa siitä, kuinka rahoitusta saaneet yritykset olisivat suoriutuneet ilman tuen saamista, ei voida havaita. Arviointiongelmia vaikeuttaa myös se, että yritykset ovat erilaisia ja ne valitsevat itse, hakeutuvatko julkisen rahoituksen piiriin.

Tässä kirjoituksessa kuvataan lyhyesti valtion erityisrahoitusyhtiön Finnveran kotimaan rahoituksen vaikuttavuutta hyödyntäen laajaa teollisuusyrityksiä koskevaa paneeliaineistoa vuosilta 2000–2008.

Ekonometriset tulokset tukevat näkemystä, että julkinen yritysrahoitus voi edesauttaa pieniä ja keskisuuria yrityksiä laajentamaan toimintaansa. Rahoitus ei kuitenkaan ilmeisesti ole vaikuttanut ainakaan positiivisesti sitä saaneiden yritysten työn tuottavuuden kehitykseen. Julkisen yritysrahoituksen tehokkaaseen kohdentumiseen on siten syytä kiinnittää jatkossa erityistä huomiota.

Johdanto

Vaikeuttaako yritysrahoituksen heikko saatavuus pienten ja keskisuurten yritysten kasvua? Mikä merkitys julkisella yritysrahoituksella on? Onnistutaanko sillä paikkaamaan yksityisen yritysrahoituksen mahdollisia katvealueita? Entä minkälaisille yrityksille julkista rahoitusta kanavoituu?

Pohdimme tässä kolumnissa lyhyesti näitä kysymyksiä. Tarkastelemme julkisen yritysrahoituksen vaikuttavuutta käyttäen esimerkkitapauksena valtion erityisrahoitusyhtiö Finnveran tarjoamaa rahoitusta.¹ Yhdeksi sen keskeiseksi tavoitteeksi on asetettu markkinapuutteiden korjaaminen yritysluottomarkkinoilla. Tarkastelumme kohdistuu yhtiön kotimaan rahoitustoimintaan, joka koostuu lainojen ja takauksien tarjoamisesta lähinnä pienille ja keskisuurille yrityksille.

Lähtökohta

Taloustieteellisessä kirjallisuudessa on jo pitkään tutkittu, rajoittaako rahoituksen heikko saatavuus erityisesti nuorten ja pienten yritysten toimintaa. Rahoittajan

¹ Kirjoituksessa esitetyt empiiriset tarkastelut ja tulokset perustuvat pääosin Ilkka Ylhäisen työn alla olevaan väitöskirjatutkimukseen (Ylhäinen 2012).

näkökulmasta kyseisten yritysten rahoittaminen saattaa osoittautua liian riskialttiiksi, sillä yrityksistä saatava tieto voi olla puutteellista tai lainan vakuudeksi kelpavaa omaisuutta ei ole riittävästi. Yritysrahoitusmarkkinoiden toimiessa epätäydellisesti kannattavatkin hankkeet saattavat jäädä toteuttamatta, jos ulkoista rahoitusta ei ole saatavilla tai sen kustannukset ovat liian suuret.

Arvioitaessa suomalaista (yksityistä) yritysrahoitusympäristöä on hyvä tehdä kaksi havaintoa.² *Ensinnäkin*, suomalaisten yritysten rahoitus on viime vuosikymmenien aikana markkinaehtoistunut, avautunut ja kansainvälistynyt monilla tavoin. On perusteltua ajatella, että suomalaisiin yrityksiin tehtäviltä sijoituksilta ja niille kohdistettavalta rahoitukselta vaaditaan samankaltaisia tuotto-odotuksia suhteessa riskeihin kuin muiltakin sijoituksilta vaikkapa kansainvälisillä rahoitusmarkkinoilla. *Toiseksi*, kun suomalaista yritysrahoitusympäristöä tarkastellaan kokonaisuutena, yksityisessä rahoituksen tarjonnassa ei ole kovin helppoa havaita vakavia rakenteellisia puutteita. Tämä ei luonnollisestikaan tarkoita, että rahoituksen kanavoituminen esimerkiksi uusille tai nopeaa kasvua tavoitteleville yrityksille olisi täysin ongelmatonta.³

Julkinen yritysrahoitus pyrkii korjaamaan luottomarkkinoiden epätäydellisyyksiä ja parantamaan pienten ja keskisuurten yritysten rahoitusmahdollisuuksia. Julkiset rahoittajat ovatkin Suomessa varsin merkittäviä rahoituksen tarjoajia suomalaisten pk-yritysten ja käynnistymässä olevien yritysten näkökulmasta. Erityisesti yritysten kehittämiseen, kasvuun, laajentamiseen ja kansainvälistymiseen on saatavilla hyvin monenlaista julkista tukea monilta eri toimijoilta.

Julkisen yritysrahoituksen vaikuttavuudesta on kuitenkin olemassa vain rajallinen määrä luotettavaa empiiristä tutkimustietoa. Yksi syy tähän on se, että vaikuttavuuden arviointi on haasteellisempaa kuin usein ymmärretään.

Julkisen rahoituksen vaikuttavuus ja arviointiongelman luonne

Julkisen rahoituksen vaikuttavuuteen liittyvää arviointiongelmaa voidaan kuvata seuraavilla kysymyksillä. Kuinka paljon yritykset käyttäisivät ulkoista rahoitusta, jos ne eivät saisi julkista rahoitusta? Kuinka hyvin ne suoriutuisivat taloudellisesti tai kuinka nopeasti ne kasvaisivat, jos ne eivät saisi rahoitusta julkisilta toimijoilta?

Kysymys on siis ns. *kontrafaktuaalitarkastelusta*. Miltä yritysten tilanne näyttäisi, jos julkisen toimijoiden rahoitusta ei olisi ollut saatavilla? Vaikuttavuuden arviointi on hankalaa, koska emme voi havaita vaihtoehtoista tulemaa siitä, kuinka julkista yritysrahoitusta saaneet yritykset olisivat suoriutuneet ilman tuen saamista.

² Ks. esim. Hyytinen (2011) ja siinä mainitut viitteet.

³ Vaikka lopullisia johtopäätöksiä asiasta ei voida tehdä, vielä ei ole järjestelmällisiä merkkejä siitä, että vuonna 2008 kansainvälisiltä rahoitusmarkkinoilta käynnistynyt kriisi olisi aiheuttanut pysyviä rakenteellisia tarjontaongelmia tai että se olisi rapauttanut merkittävästi suomalaisen yritysrahoitusympäristön perustoimivuutta ainakaan hieman pidemmän aikavälin näkökulmasta tarkasteltuna.

Arviointiongelmia vaikeuttaa myös se, että yritykset ovat erilaisia ja ne valitsevat itse, hakeutuvatko julkisen rahoituksen piiriin. Yritystukia hakevat ja saavat yritykset eivät siis ole satunnaisesti valikoituneita: Voidaan esimerkiksi ajatella, että julkista rahoitusta päätyvät käyttämään keskimääräistä kasvuhakuisemmat tai jo jonkin verran kasvutavoitteissaan onnistuneet yritykset. Erot julkista rahoitusta saavien ja muiden yritysten välillä eivät siten välttämättä heijastele julkisen rahoituksen vaikuttavuutta, vaan ne saattavat kertoa tietynlaisten yritysten valikoitumisesta julkisen rahoituksen piiriin.

Näin ollen pelkkä korrelaatiotarkastelu vaikkapa yritysten kasvun ja julkisen rahoituksen saamisen välillä voisi olla harhaanjohtavaa eikä antaisi oikeaa kuvaa asianomaisen rahoituksen varsinaisista vaikutuksista. Tästä syystä julkisen rahoituksen vaikuttavuutta on tarkasteltava asianmukaisten ekonometristen arviointimenetelmien avulla.

Finnveran rahoituksen vaikutukset

Alla raportoidut tulokset perustuvat tutkimusaineistoon, jota hyödynnetään tekeillä olevassa väitöskirjatutkimuksessa (ks. Ylhäinen 2012) ja joka on muodostettu Tilastokeskuksen rekisteriaineistoista yhdistämällä Finnveran rahoituspäätökset sisältävä yritystukitietokanta yrityskohtaiset tiedot sisältäviin yritysrekisteriin ja tilinpäätösaineistoon. Lisäksi aineistoa on täydennetty muun muassa aluekohtaisilla tiedoilla.

Tarkastelussa on keskitytty teollisuustoimialan osakeyhtiöihin, jotka ovat keskeinen Finnveran asiakasryhmä. Kyseinen yritysryhmä tarjoaa myös hyvän mahdollisuuden muodostaa kontrolliryhmä potentiaalisista asiakkaista, jotka eivät olleet saaneet Finnveran rahoitusta tarkasteluperiodilla. Kokonaisuudessaan aineisto kattaa aikavälin 2000–2008.⁴

Ensimmäisessä lähestymistavassa pyritään ottamaan erityisen huolellisesti huomioon ns. havaitsemattomat pysyvät yritysکوhtaiset ominaispiirteet (FE). Näihin lukeutuvat esimerkiksi yritysten (tutkijalle) havaitsemattomat riskiominaisuudet, jotka olisivat voineet vaikuttaa siihen, että yritys hakee ja saa julkista yritysrahoitusta.

Käytössä oleva aineisto asettaa lähes aina erilaisia rajoituksia sille, miten vaikuttavuutta voidaan tutkia ja mitä arviointimenetelmiä siihen voidaan soveltaa. Näin on myös yllä mainitun aineiston tapauksessa. Alla raportoidut tulokset perustuvat kolmeen erilaiseen empiiriseen lähestymistapaan.⁵

Toinen lähestymistapa on ns. instrumenttimuuttujamenetelmä (IV). Siinä rahoituspäätösmuuttujalle pyritään löytämään instrumenttimuuttuja, joka on korreloitunut

4 Aineistossa on yrityksiä noin 15 000, joskin ekonometrisessä analyysissä tarkasteltavien yritysten lukumäärä vaihtelee jonkin verran riippuen käytetyistä muuttujista ja mallispesifikaatiosta. Finnveran positiivisia vuosikohtaisia laina- ja takauspäätöksiä aineistossa on molempia yli 5 000.

5 Tarkemmat kuvaukset näistä menetelmistä löytyy mm. Ylhäisen (2012) tutkimuksesta tai Pekkarisen (2006) katsauksesta.

yritysten julkisen rahoituksen saamisen todennäköisyyden kanssa, mutta jolla ei ole suoraa yhteyttä tarkastelun kohteena olevaan yrityksen toimintaa kuvaavaan vastemuuttajaan.⁶

Taulukko 12.1 Finnveran rahoituksen vaikuttavuus, teollisuusyhtiöt 2000–2008

Mallivaihtoehdot	Lainat			Takaukset
	Kiinteät vaikutukset (FE)	Instrumenttimuuttuja (IV)	Boundary-regressio (RD)	Kiinteät vaikutukset (FE)
Investoinnit	+	+	+	+
Liikevaihdon kasvu	+	(+)	+	+
Työntekijöiden määrä	+	+	+	+
Työn tuottavuus	(-)	-	-	(-)
Rahoituksen aikaansaama ns. ylimääräinen kasvu	+	(+)	+	+
Rahoituskustannukset	-	-	-	(-)

Aineistolähde: Ylhäinen (2012).

Huomaa: Taulukossa on raportoitu yhteenveto Finnveran rahoituksen vaikuttavuudesta teollisuusalan osakeyhtiöillä aikavälillä 2000–2008. Tulokset on raportoitu lainojen osalta kiinteiden vaikutusten mallille (FE), instrumenttimuuttujamenetelmälle (IV) ja boundary-regressiolle (RD). Takauksien osalta tulokset on raportoitu kiinteiden vaikutusten mallille (FE). Taulukossa '+' ja '-' merkitsevät positiivista ja negatiivista vaikutusta, joka on tilastollisesti merkitsevä vähintään 10 % tasolla. Suluissa oleva merkki tarkoittaa tilastollisesti ei-merkitsevää vaikutusta. Kontrollimuuttujina on käytetty lukuisia kirjallisuudessa käytettyjä yritys- ja aluekohtaisia kontroleja, jotka vaihtelevat riippuen tarkasteltavasta vastemuuttujasta. Vuosikohtaiset tekijät on kontrolloitu. Tulokset pohjautuvat Tilastokeskuksen aineistoihin.

Kolmannessa lähestymistavassa keskitytään ainoastaan yrityksiin, jotka sijaitsevat EU:n *Tavoite 1* -tukialuerajaan fyysisesti yhteydessä olevissa kunnissa (RD). Tämä lähestymistapa pohjautuu oletukseen ja havaintoon, että hyvin lähellä toisiaan sijaitsevilla yrityksillä on samankaltainen toimintaympäristö kummallakin puolella tukialuerajaa, mutta *Tavoite 1* -alueen sisällä sijaitsevat yritykset saavat tuettua julkista rahoitusta huomattavasti suuremmalla todennäköisyydellä kuin alueen ulkopuoliset yritykset.

Yhteenveto Finnveran rahoituksen vaikutuksista on koostettu taulukkoon 12.1.⁷ Tuloksien perusteella vaikuttaa siltä, että Finnveran rahoitus on

6 Tutkimuksessa instrumentteina on käytetty indikaattoreita siitä, sijaitseeko yritys jollakin kotimaisella aluepoliittisella tukialueella, sillä tämän havaittiin nostavan merkittävästi todennäköisyyttä hakea ja saada tuettua lainarahoitusta. Malli pohjautuu oletukseen, että aluekohtaisten eroavaisuuksien kontrolloinnin jälkeen yritysten sijainti tukialueella ei ole suoranaisesti yhteydessä selitettävään vastemuuttajaan. Aluetekijät kontrolloitiin tukialuemäärittelyihin käytetyillä muuttujilla, joihin lukeutuvat esimerkiksi alueellinen työttömyysaste ja bruttokansantuote.

7 Aluepoliittisia tukialuerajoja hyödyntävien ekonometristen mallien johdosta tarkastelun painopiste on Finnveran lainarahoituksen vaikuttavuudessa. Takauksien kohdalla tukialuekohtaiset painotukset olivat odotusten mukaisesti vähäisempiä. Erot eri rahoitusinstrumenttien vaikutuksissa näyttäisivät (kokonaisuutena tarkasteltuna) olevan melko pieniä, olkoonkin että joitain eroja on havaittavissa.

- auttanut yrityksiä tekemään enemmän investointeja,
- kasvamaan nopeammin ja
- palkkaamaan lisää työntekijöitä.

Toisaalta vaikutukset työn tuottavuuteen osoittautuivat pääsääntöisesti negatiiviseksi (tai tilastollisesti ei-merkitseviksi), mikä antaa viitteitä siitä, että Finnveran rahoitus ei nähtävästi ole ainakaan parantanut työn tuottavuuden kehitystä. Yksi mahdollinen selitys tälle on se, että julkisella rahoituksella päädytään ylläpitämään (tai luomaan) keskimääräistä alhaisemman tuottavuuden työpaikkoja.

Taulukossa on raportoitu tuloksia myös siitä, minkälaisia kanavia pitkin Finnveran tarjoama yritysrahoitus on saattanut vaikuttaa yritysten toimintaan. *Ensinnäkin* tulokset ovat yhdenmukaisia sen näkemyksen kanssa, että Finnveran rahoitusta saaneet yritykset ovat kasvaneet nopeammin kuin olisi ollut mahdollista turvautumalla pelkästään sisäiseen tai rajallisesti saatavilla olevaan ulkoiseen rahoitukseen. *Toiseksi*, tuloksien perusteella vaikuttaisi siltä, että julkista lainarahoitusta saaneiden yritysten rahoituskustannukset ovat laskeneet.

Osa rahoituksen kasvuvaikutuksista oli selvemmin havaittavissa nuoremmilla yrityksillä kuin toimintansa todennäköisemmin jo vakiinnuttaneilla vanhemmilla yrityksillä.

Lopuksi

On syytä korostaa, että yllä kuvatut tulokset perustuvat työn alla olevaan väitöskirjatutkimukseen (Ylhäinen 2012), joten niitä on perusteltua pitää alustavina. Ne kuitenkin tukevat näkemystä, että julkinen yritysrahoitus voi edesauttaa pieniä ja keskisuuria yrityksiä laajentamaan toimintaansa. Tästä näkökulmasta tarkasteltuna julkinen yritysrahoitus voi siis auttaa lieventämään yritysten kohtaamia rahoitusrajoitteita.

Toisaalta tulokset antavat viitteitä siitä, että julkinen rahoitus ei ole vaikuttanut ainakaan positiivisella tavalla työn tuottavuuden kehitykseen tarkasteluperiodin aikana. Tämä tarkoittaa, että julkisen yritysrahoituksen tehokkaaseen kohdentumiseen on syytä kiinnittää erityistä huomiota.

Kun ulkoista rahoitusta kohdistuu yrityksille valikoivasti, se vaikuttaa sekä yritysten mahdollisuuteen muuttaa sisäisiä rakenteitaan että yritys- ja toimipaikkarakenteiden kehitykseen (ks. mm. Hyytinen ja Maliranta 2010) ja siten talouden pitkän aikavälin kasvun edellytyksiin. Sisäisten rakenteiden muutokseen ja tuottavuuskehitykseen vaikuttaa mm. se, minkälaisia laajennus- tai t&k-hankkeita ulkoisella rahoituksella avulla voidaan toteuttaa. Ulkoisen rahoituksen kanavoituminen vaikuttaa yritys- ja toimipaikkarakenteiden kehitykseen muun muassa siksi, että se määrää, minkälaisiin yrityksiin talouden voimavaroja sitoutuu ja miten ne jakautuvat tuottavuudeltaan erilaisille yrityksille. Ulkoisen rahoituksen saatavuuden tyrehytymiselläkin on oma tärkeä roolinsa, koska se vaikuttaa siihen, minkälaiset yritykset joutuvat poistumaan alalta.

13 Aalto-yliopisto edistää kasvuyrittäjyyttä

Head of Startup Services **Patrik Louko** ja Head of Unit **Will Cardwell**,
Aalto Center for Entrepreneurship
opiskelija **Pia-Henrietta Kehäläinen**, Aalto Entrepreneurship Society

Tässä artikkelissa käsittelemme Aalto-yliopiston pyrkimyksiä tukea kasvuyrittäjyyttä ja arvioimme toiminnan tuloksia. Yliopiston tulisi olla oman alueensa innovaatioiden, yrittäjyyden ja yhteiskunnallisen kehityksen ytimessä. Artikkelissa keskitymme siihen, kuinka Aallolle tyypillinen innovaatiolähtöinen kasvuyrittäjyystoiminta on vaikuttanut uusien kasvuyritysten kehittymiseen ja arvioimme Aallon kokonaisvaikutusta suomalaiseen kasvuyritysekosysteemiin. Osan II määritelmästä poiketen tässä kolumnissa kasvulla tarkoitetaan yrityksen mahdollisuutta lisätä markkina-arvoaan tulevaisuudessa.

Johdanto

Kuinka Aalto-yliopisto tukee yrittäjyyttä, ja miten toimintamme vaikuttaa ympäröivään yhteiskuntaan? Yliopistoja pidetään innovaatiomooottoreina, joiden tehtävä on jalostaa tutkimuksesta myös kaupallisesti kannattavaa toimintaa. Yliopistojen kansantaloudellinen hyöty näkyy siinä, miten ne tuottavat ja houkuttelevat osaamista samalla kehittäen uusia ideoita. Yliopistoista muodostuu alueellisen kasvun luovia keskuksia, sillä niissä vaalitaan teknologiaa, osaamista ja suvaitsevaisuutta.

Vaurautta ei kuitenkaan luoda ja kehitetä yksin yliopistoissa, vaan rakentamalla tiivistä vuorovaikutusta yhteiskunnan muiden uutta luovien ekosysteemien kanssa. Yliopistojen paikallinen vaikutus innovaatioiden ja vaurauden luomisessa jää vähäiseksi, ellei niitä integroida vahvasti ekosysteemin muihin toimijoihin.

Aalto-yliopisto perustettiin maailman ensimmäiseksi innovaatioyliopistoksi. Ajatus syntyi siitä, että haluttiin saada aikaan monialaista yhteistyötä Suomen johtavien teknologian, taiteen, muotoilun ja taloustieteen eri tiedekuntien, eri alojen tutkijoiden ja opiskelijoiden välillä. Vuonna 2010 Teknillinen korkeakoulu, Helsingin kauppakorkeakoulu ja Taideteollinen korkeakoulu sulautuivat yhteen Aalto-yliopistoksi. Aallossa syntynyt monitieteellinen yhteistyö ja yrittäjyysHENKI ovat jo tuottaneet lukuisia uusia avauksia akateemiseen tutkimukseen sekä monia innovaatioita kaikilla uuden yliopiston toiminta-alueilla.

Innovaatioihin pohjautuva yrittäjyys

Ennen Aalto-yliopistoa jokainen siihen nykyään kuuluvasta kolmesta yliopistosta tutki ja opetti yrittäjyyttä hyvin samantapaisesti. Yrittäjyyttä käsiteltiin lähinnä

yleisellä tasolla. Aalto-yliopiston aikana on järjestelmällisesti pyritty siihen, että yrittäjyyttä käsiteltäisiin nimenomaan innovaatioiden pohjalta syntyvänä kasvuyritystoimintana (*innovation-based entrepreneurship*), jolla on merkittävä yhteiskunnallinen vaikutus. Aallon kehittyessä yliopistolla on näin entistä paremmat mahdollisuudet vaikuttaa siihen, että tutkimuksesta syntyisi kaupallisesti kilpailukykyisiä teknologioita ja kasvuyrityksiä. Aalto-yliopistolla on myös merkittävä yhteiskunnallinen vaikutus Suomessa, sillä se kasvattaa ja luo aivan uudenlaista innovaatioihin pohjautuvan kasvuyrittämisen kulttuuria Suomeen.

Kasvuyrittäjyys Aallossa on jakautunut usean eri toimijan kesken, joista aktiivisimpia ovat:

- *Aalto Center for Entrepreneurship,*
- *Aalto Ventures Program,*
- *Aalto Executive Education,*
- *Aalto Entrepreneurship Society,*
- *Aalto Venture Garage,*
- *Startup Sauna,*
- *Summer of Startups,*
- *Startup Life,*
- *Design Factory,*
- *Protomo* ja
- *Startup Center.*

Kasvuyrittäjyyttä tukevan kulttuurin luominen ei ole ollut Aallossa vain hallinnon hanke, vaan se on ollut ennen kaikkea opiskelijälähtöistä. Yksi kaikkein tärkeimpiä uuden kulttuurin eteenpäin vieviä voimia on ollut opiskelijoiden perustama *Aalto Entrepreneurship Society* -yhteisö (aaltoes.com).

Aalto-yliopiston tavoite on olla kiinteä osa innovaatiotaloutta ja hyödyntää sen vahvuuksia mm. puhtaan energian, tieteellisen laskennan ja mallinnuksen, materiaalien tutkimuksen ja muotoilun aloilla.

Kasvuyrittäjyys Aalto-yliopistossa

Kasvuyrittäjyys oli yksi Aalto-yliopiston päätavoitteita, kun se perustettiin vuonna 2010. Suuri osa yliopiston kasvuyrittäjyyteen liittyvästä toiminnasta on perustettu vuonna 2009 tai sen jälkeen. Tästä syystä sen vaikutuksesta on hyvin vähän pitkän aikavälin tietoa. Tässä luvussa kuvaillaan kasvuyrittäjyyden eri toimijoita yliopistossa ja niiden rooleja.

Aallon kasvuyrittäjyyden toimijat ja ohjelmat ovat:

- Kasvuyrittäjyyteen liittyvät kurssit ja opinto-ohjelmat,
- Varhaisen vaiheen kiihdyttämöohjelmat,
- Yrittäjyys-työharjoitteluohjelmat,
- Yhteistyöskentelytilat yrittäjille

- Teknologian kaupallistaminen ja siirto,
- Opiskelijaorganisaatiot ja
- Kumppaniorganisaatiot.

Aalto Center for Entrepreneurship

Aalto Center for Entrepreneurship (ACE) on katto-organisaatio, joka koordinoi Aalto-yliopiston teknologian siirtoon, aineettomien oikeuksien hallintaan ja kasvuyritysten kehittämiseen ja kiihdyttämiseen liittyvää toimintaa. Lisäksi ACE toimii Aallon eri osastojen kumppanina niiden kehittäessä korkealaatuista yrittäjyyskasvatusta ja yrittäjyyteen liittyviä tutkimusohjelmia. ACE on osa Aalto-yliopiston säätiötä, ja palvelee Aallon kaikkia osia.

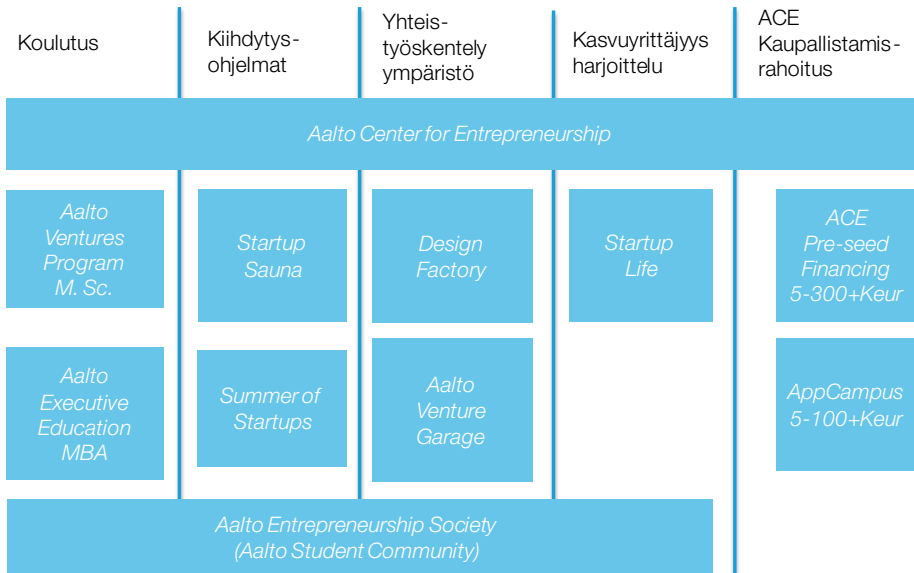
ACE tarjoaa laajan valikoiman palveluja Aallon yrittäjyhteisölle. Se hallinnoi tukea ja rahoitusta *Aalto Venture Garage* -yhteistyöskentelytilalle ja siellä toimiville ohjelmille, joita ovat *Startup Sauna*, *Summer of Startups* ja *Startup Life*. ACE on myös *Tekesin* ohella yksi opiskelijavetoisen *Aalto Entrepreneurship Society*n tärkeimmistä tukijoista ja sponsoreista.⁸

ACE:n tärkein tehtävä on luotsata ja vauhdittaa Aallossa syntyneen osaamisen kaupallistamista ja saada aikaan uutta teknologiaa ja innovaatioita. Tätä toimintaa kutsutaan yleisesti yliopiston teknologian siirroksi. Historiallisesti tarkastellen teknologian siirto ei ole ollut kovinkaan suuri kaupallinen menestys – ei Suomessa eikä maailmalla. Menestystarinoita on syntynyt lähinnä hankkeista, joita on tehty yhteistyössä yritysten kanssa. Ajoittain teknologian siirto on kuitenkin johtanut menestyvien kasvuyritysten syntymiseen. Joskus erittäin epämuodollisina alkaneet opiskelijahankkeet ovat johtaneet hyvinkin menestyvien yritysten syntymiseen kuten *F-Secure*, *MySQL* ja *Rovio*.

Epäonniseen ideoiden kaupallistamiseen on useita syitä, mutta pääosin syy löytyy huonosti resursoidusta teknologian siirrosta. Aalto-yliopiston perustamisen myötä tähän ongelmaan on puututtu järjestelmällisesti, ja osaamisen kaupallistamisesta on haluttu tehdä aiempaa tuloksekkaampaa.

8 AES:n toimintaa rahoittaa ensisijaisesti Teknologiateollisuus ry sekä eri tapahtumia sponsoroivat organisaatiot.

Kuvio 13.1 Aallon tärkeimmät kasvuyrittäjyyteen liittyvät toimijat



Lähde: Aalto Center for Entrepreneurship.

ACE:n toimet kaupallistamisen kehittämiseksi:

1. ACE on ottanut käyttöön tarkan hallinnointikäytännön projektien kaupallistamisessa. Sen avulla voidaan paremmin tunnistaa, hallinnoida ja siirtää teknologioita (ks. prosessikaavio kuviossa 13.2). Virtaviivaisen prosessin ansiosta ACE pystyy käymään läpi aiempaa enemmän keksintöilmoituksia ja hallinnoida aiempaa enemmän kaupallistamishankkeita. Samalla sen palvelujen laatu on kehittynyt ja tulokset parantuneet.
2. Resurssit keskitetään sellaisiin hankkeisiin, joissa on eniten menestyspotentiaalia. Näin voidaan keskittyä parhaisiin projekteihin.
3. Teknologian kaupallistamisessa keskitytään liiketoiminnallisiin ja markkinoihin liittyviin tekijöihin eikä niinkään teknologioihin itseensä. Esimerkiksi *Massachusetts Institute of Technology (MIT)* käyttää 80 prosenttia kaupallistamiseen tarkoitettusta budjetistaan nimenomaan markkinoihin liittyvien tavoitteiden tukemiseen. Euroopassa suurin osa toiminnasta keskittyy patenteihin ja teknologiaan liittyviin kysymyksiin.
4. Sen sijaan, että teknologiaa kaupallistettaisiin kolmansien osapuolten kanssa tehtävillä lisenssisopimuksilla, painotetaan sellaisten yliopistossa syntyneiden teknologioiden ja innovaatioiden kaupallistamista, joissa Aallon keksijät ja innovoijat lähtevät itse perustamaan kasvuhakuista yritystä teknologian ympärille.
5. ACE:ssa on teknologian siirtoon erikoistunut tiimi, jonka jäsenillä on laaja-alainen kokemus patentoinnista, teknologiasta, kaupallistamisesta, teollisuudesta

ja pääomasijoittamisesta. Nelihenkisellä johtoryhmällä on yli 20 vuoden kokemus pääomasijoitustoiminnasta, ja kaikki tiimin jäsenet ovat olleet kasvuyrittäjiä. Lisäksi heillä on toisiaan täydentävää kokemusta eri teollisuudenaloilta. ACE:n teknologian siirtoprosessi (*technology transfer* eli TT) on nelivaiheinen. Prosessi alkaa keksintöilmoituksesta, jonka jälkeen se kulkee kolmen eri portin läpi. Eri porttivaiheissa innovaatioita arvioidaan ja tehdään niiden kaupallistamisrahoitukseen liittyvät päätökset.

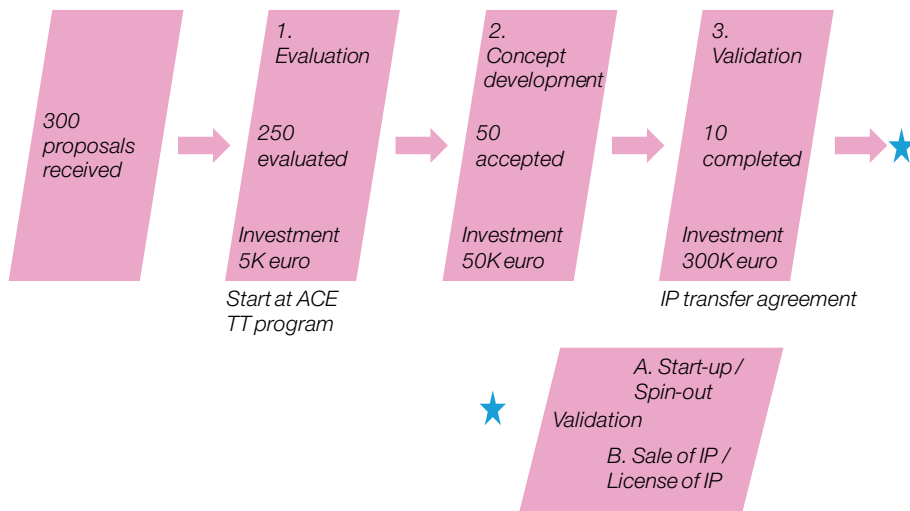
Keksintöilmoitus: Aallon opiskelija, tutkija tai henkilökunta tekee keksintöilmoituksen. ACE saa noin 300 tällaista ilmoitusta vuosittain.

1. ARVIOINTI: Keksintöilmoitukset käydään läpi ja noin 80 prosenttia niistä hyväksytään arviointiin. Tässä vaiheessa käytetään 0–5 000 euroa idean kelpoisuuden arviointiin.
2. KONSEPTOINTI: Erittäin potentiaaliset ehdotukset (noin 20 prosenttia), jotka läpäisevät arviointivaiheen hyväksytään konseptointiin. Tässä vaiheessa rahoitusta on mahdollista saada jopa 50 000 euroon saakka, jotta teknologian toimivuutta voidaan arvioida. Rahoitusta voidaan myös käyttää patentointiprosessiin liittyviin tarpeisiin. Konseptointivaiheessa projektit luokitellaan joko lisensoinnin avulla kaupallistettaviksi tai kasvuyritysprojekteiksi (*spin-out*).
3. VALIDOINTI: Prosessin viimeinen vaihe on kaikkein laajin. Siinä tarkennetaan markkinakysyntä kehitettävälle tuotteelle tai palvelulle, jotta projektin kaupallistaminen olisi menestyksekkäs. Tähän tarkoitukseen käytettävää budjetia ei ole etukäteen määritely, mutta Aallossa siihen käytetään keskimäärin noin 300 000 euroa. Kasvuyritysprofililla luokiteltujen projektien pitäisi löytää toimiva liiketoimintamalli ja pilotoida kehittämänsä teknologia (tuote) jonkun asiakkaan kanssa. Lisensoinnin avulla kaupallistettavien projektien odotetaan jättävän patenttihakemukset, ja heillä tulisi olla valmis kokonaisuus lisensoitavaksi kolmannen osapuolen käyttöön.

Tässä kuvatun kolmen portin prosessin läpi menestyksekkäästi kulkeneista projekteista syntyy joko lisensoitua teknologiaa tai niiden perustalle syntyy uusia kasvuyrityksiä. *ACE Gate* -prosessissa uuteen rahoitusvaiheeseen pääseminen edellyttää, että kehitteillä olevan teknologian arvioidaan olevan vaikuttavaa ja sillä näyttäisi olevan menestysmahdollisuuksia. Vaikutusta ei arvioida vain taloudellisten kriteerien perusteella, vaan mahdolliset sosiaaliset ja yhteiskunnalliset vaikutukset otetaan myös huomioon.

ACE seuraa yliopistossa kehittyviä innovaatioita ja projekteja hyvin tarkasti alla kuvatulla tavalla.

Kuvio 13.2 ACE:n teknologian siirtoprosessi ja kaupallistamisrahoitus



Lähde: Aalto Center for Entrepreneurship.

Innovaatiopalvelut

Innovaatiopalvelut on Aalto-yliopiston teknologiaan ja innovaatioiden kaupallistamiseen tarkoitettu yksikkö. Se edistää Aallon henkilökunnan ja opiskelijoiden sekä ulkopuolisten yritysten mahdollisuuksia luoda lisää arvoa Aallossa kehitetyille osaamiselle.

Innovaatiopalvelut vastaa keksintöilmoitusten käsittelystä, Aallon immateriaalioikeuksien turvaamisesta ja hallinnoinnista sekä teknologian siirrosta.

Lisäksi yksikkö hallinnoi Aallon tarjoamaa kaupallistamisrahoitusta, jolla tuetaan teknologian ja innovaatioiden siirron varhaisvaihetta.

Laatikko 13.1

Yritysyhteistyöllä kasvuyrittäjyyttä

Nokia ja *Microsoft* ovat valinneet Aalto-yliopiston kumppanikseen kehittämään yhdessä maailman johtavaa mobiilisovellusten ekosysteemiä. Aalto valittiin kahdesta eri syystä. Ensinnäkin Aallossa on korkealaatuista tutkimusta sellaisilla tieteenaloilla, joita tarvitaan uusien sovellusten, palvelujen ja niiden vaatimien alustojen luomisessa. Toiseksi *Aalto Center for Entrepreneurship* (ACE) on kehittänyt toimivan prosessin Aallossa syntyneen tutkimuksen arvioimiseksi, kehittämiseksi ja kaupallistamiseksi.

Sekä *Nokia* että *Microsoft* rahoittavat *AppCampus*-ohjelmaa 12 miljoonalla dollarilla (yhteensä 24 milj. USD), jotka käytetään kolmen vuoden aikana (36 kk) *AppCampus*-ohjelman rakentamiseen ja aktiviteettien toteuttamiseen. Suurin osa rahoituksesta menee ohjelmassa mukana oleville tiimeille, ja loppuosa käytetään *AppCampus*-ohjelman eri toimintoihin. Ohjelma on tarkoitettu sellaisille mobiilisovellusten kehittäjille, joilla on jo yritys tai jotka haluavat perustaa uuden yrityksen. Lisäksi kohderyhmänä ovat sellaiset henkilöt, jotka kehittävät *AppCampus*-ohjelman kannalta merkittäviä sovelluksia.

ACE koordinoi *AppCampus*-ohjelmaa ja on vastuussa sen aktiviteeteista. ACE perustaa tähän tarkoitukseen erikoistuneen 5–6 henkilön tiimin. Lisäksi palveluita saatetaan ostaa suomalaisilta ICT-alan teknologioiden ja palvelujen tarjoajilta. ACE järjestää hankkeelle tilat Otaniemestä, joihin mahtuu noin 30–45 osallistujaa koko ohjelman ajaksi.

AppCampus-ohjelma on *Nokialle* ja *Microsoftille* pilottihanke, jossa arvioidaan sovelluskehittämiskeskukseen perustamiseen liittyviä asioita ja sen toimintaa. Kun malli on pilotin aikana hiottu toimivaksi, yritysten on tarkoitus perustaa vastaavia keskuksia muihinkin maihin. Siinä vaiheessa ACE:lla ja muilla pilotin osallistujilla on erinomaiset edellytykset tarjota palvelujaan näille uusille perustettaville keskuksille.

AppCampus-ohjelman tavoitteena on luoda korkeatasoinen sovelluskehittäjien ekosysteemi Suomeen. Sillä on vahvat siteet yliopistoihin ja hyvät kansainväliset suhteet alan toimijoihin. Uusien ideoiden ja yritysten luominen muuttuu markkinalähtöiseksi toiminnaksi. Markkinoilla sitä tukevat useat vakiintuneet toimijat kuten Tekes ja lukuisat pääomasijoittajat. Toisin sanoen, ekosysteemin eri toimijat eivät jatkossa tarvitsisi rahoitusta suurilta yrityksiltä kuten Nokialta tai Microsoftilta.

Startup Services -yksikkö

ACE:n tarjoamat *Startup*-palvelut ovat uusi osa teknologian siirtoon erikoistuneen tiimin toimintaa. *Startup*-palveluiden tavoitteena on kaupallistaa Aallon lupaavimmat teknologiat kasvuyrityksen muodossa, jossa keksijät lähtevät kanssaryrittäjiksi niin sanottuun *spin-out*-yhtiöön.⁹ *Startup*-palvelut keskittyvät tiimin, rahoituksen, markkinoille menon ja asiakashankinnan kehittämiseen. Parhaimmillaan Aallon yrityksissä on vahva perustajatiimi, ne saavat täyden rahoituksen 12–18 kuukaudeksi ja niillä on toimiva lanseerausstrategia valmiina siinä vaiheessa, kun ne valmistautuvat lähtemään yliopistosta ja muuttumaan yrityksiksi.

⁹ Spin-out-yritys on yhtiö, johon Aalto-yliopisto siirtää yrityksen liiketoiminnan pohjana olevan teknologian patentit. Uutta yhtiötä johtavat usein teknologian kehittäneet henkilöt.

Startup Services -yksikkö kehittää elävää pääomasijoitusympäristöä Suomeen. Siihen kuuluu paikallisen riskirahoituskulttuurin elvyttäminen, vaikuttaminen poliitisiin tukitoimiin ja viranomaisten sitouttaminen toimintaan. Toinen yhtäläillä tärkeä tavoite on houkutella kansainvälisiä pääomasijoittajia kiinnostumaan suomalaisista kasvuyrityksistä.

ACE:n *Startup Services* -yksikkö työskentelee läheisessä yhteistyössä *Aalto Venture Garagen*, *Startup Saunan* ja *Summer of Startups* -ohjelmien kanssa.

Yrittäjyyden edistäminen yritysyhteistyön avulla

Yritysyhteistyö on tärkeä osa ACE:n toimintaa. Tavoitteena on rakentaa uusia yhteistyötapoja, jotka hyödyttävät mukana olevia yrityksiä ja yliopistoa, ja samanaikaisesti luovat kasvuyrittäjyyttä Aallon yhteisössä. Ensimmäiset yritysyhteistyösopimukset tehtiin vuonna 2011 *Sanoma*-konsernin ja *PwC*:n kanssa. Yhteistyön avulla halutaan ymmärtää Aallon tuottamien innovaatioiden markkinatarpeita paremmin, kehittää ACE:n toimintaa ja auttaa sen projekteja löytämään asiakkaita ja rahoitusta. Vuoden 2011 lopussa lanseerattiin EK:n sisäisen yrittäjyyden projekti *Finnish Intrapreneurship Society*, jonka toivotaan lisäävän yrittäjämäistä toimintaa vakiintuneissa suurehkoissa yrityksissä.¹⁰

Kasvuyrittäjyyskoulutus ja Aalto Ventures Program -ohjelma

Aalto Ventures Program (AVP) tarjoaa korkeatasoista yrittäjyyskoulutusta liittyen nopeaa kasvua tavoittelevien yritysten toimintaan. AVP:ssä tehty tutkimustyö pyrkii vaikuttamaan kasvuyrittäjyyskoulutukseen, kasvuyrittäjyyden tutkimiseen sekä itse liiketoimintaan. AVP toimii osana Aalto-yliopiston tuotantotalouden laitosta. Ohjelma toteutetaan yhteistyössä muiden laitosten ja koulujen, *Aalto Center for Entrepreneurshipin* (ACE) ja *Aalto Entrepreneurship Society*n (Aaltoes) kanssa. *Aalto Ventures Program* -ohjelma kehitettiin yhteistyössä Stanfordin yliopiston *Technology Ventures* -ohjelman kanssa, ja Stanfordin yliopiston henkilökunta on mukana opettamassa ohjelmaan kuuluvissa koulutuksissa.

Syksystä 2012 alkaen AVP-ohjelma tarjoaa kaikille Aallon maisterivaiheen opiskelijoille mahdollisuuden yrittäjyyden sivuainekokonaisuuden opiskeluun. Lisäksi ohjelma vahvistaa Aallon osaamista nopeaa kasvua tavoittelevien yritysten toiminnasta palkkaamalla kaksi uutta professoria syksyllä 2012.

Tavoitteena on luoda akateemisesti kunnianhimoinen ohjelma, joka tuottaa alan huippututkimusta.¹¹ Visiona on, että vuoden 2013 lopussa AVP-ohjelma tarjoaa korkeatasoista yrittäjyyskoulutusta ja alan tutkimusta.

10 http://www.ek.fi/ek/fi/ajankohtaista/sisaisella_yrittajyydella_uutta_liiketoimintaa-8331

11 <http://stvp.stanford.edu/>

Aalto Executive Education on lisännyt opetustarjontansa fokukseseen innovaatiopohjaisen kasvuyrittäjyyden. Aalto EE keskittyy entistä enemmän kasvuyrittäjyyden edistämiseen tarjoamalla useita kursseja jatkokoulutusohjelmia aihepiiriin liittyen. Erityisenä painopistealueenaan Aalto EE edistää *venturing*-ajattelua perinteisesti kotimaisista ja kansainvälisistä suur-yityksistä koostuvassa asiaskunnassaan, jossa monilla on nyt orastavaa kiinnostusta myös nuorten start-up-yritysten rahoitukseen.

Aalto Entrepreneurship Society

Aalto Entrepreneurship Society on itsenäinen, yksityisesti rahoitettu perustutkinto- ja jatko-opiskelijoiden vetämä yhteisö. Vuonna 2009 perustettu Aaltoes kannustaa korkeaan teknologiaan perustuvan kasvuyrittäjyyden luomista. Sen luoma kasvuyrittäjyysyhteisö on laaja ja ulottuu Suomen rajojen ulkopuolelle koko Pohjois-Eurooppaan. Se uskoo ruohonjuuritason toimintaan, aloitteellisuuteen ja matalaan organisaatioon. Aaltoes auttaa kasvuyrityksiä niiden toiminnan alkuvaiheessa sekä pyrkii kannustamaan ja motivoimaan opiskelijoita yrittäjyyteen.

Aaltoes järjestää tapahtumia ja ohjelmia, jotka ovat suurimmaksi osaksi kaikille avoimia. Monet näistä järjestetään *Aalto Venture Garage* -yhteistyöskentelytilassa, joka sijaitsee Aallon Otaniemen-kampuksella.

Aaltoesin tärkeimpiä aktiviteetteja ovat:

- opiskelijoiden, tutkijoiden ja kaikkien yrittäjyydestä kiinnostuneiden kouluttaminen
- opiskelijoille järjestetyt ulkomaanmatkat, joiden aikana opitaan uutta, haastetaan omia käsityksiä ja parannetaan osaamista
- *Startup Life* -harjoitteluohjelma, jossa opiskelijat pääsevät työskentelemään kasvuyrityksissä ympäri maailmaa. Lisäksi ohjelma tuo kansainvälisiä opiskelijoita töihin suomalaisiin kasvuyrityksiin.
- *Startup Sauna*- ja *Summer of Startups* -ohjelmat, jotka tukevat alkuvaiheen kasvuyrityksiä.

Aaltoes on luonut vahvan ja kansainvälisesti suuntautuneen yhteisön, jolla on ainutlaatuisen innostava ja yrittäjyyttä tukeva kulttuuri. Yhteisöllä on vahva usko siihen, että Suomessa ja Pohjois-Euroopassa on mahdollista saavuttaa suurta menestystä.

Vuonna 2011 Aaltoes houkutteli 45:een järjestämäänsä tapahtumaan yli 9 000 osallistujaa:

- *garage48* Helsinki, 48 tuntia kestävä sovelluskehitysviikonloppu.
- *Aaltoes Fair* -messut, joissa sijoittajat, kasvuyritykset ja opiskelijat tapaavat toisiaan.
- *Finland Post Welfare* -paneelikeskustelu, jossa oli mukana yhteiskunnallisia vaikuttajia kuten *Jorma Ollila*, *Björn Walhroos* ja *Risto Siilasmaa*.
- keskustelutilaisuus *Stanford Technology Ventures Program* -ohjelman *Donna Novitskyn* kanssa (yhdessä yhteistyössä ACE:n kanssa).

- työpaja ja keskustelutilaisuus *From Business Plan to Business Model* -kirjan kirjoittajan *Alex Ostewalderin* kanssa.
- *Steve Blankin* vierailu Suomeen.
- *Slush Helsinki Startup Expo and Conference*.
- Kansallinen epäonnistumisen päivä 13. lokakuuta, yhdessä *Boardman Tulenkantajien* kanssa. (verkkosivustolla epaonnistumisenpaiva.fi oli yhteensä 40 224 kävijää).

Kaikista Aaltoesin tapahtumista vuoden 2011 aikana Kansallinen epäonnistumisen päivä sai kenties eniten julkisuutta. Aloite päivän järjestämiseen tuli siitä yhteisestä havainnosta, että suomalaisen mielenlaatuun kuuluva riskinoton välttäminen tekee kasvuyritysten perustamisesta usein vieraan ja vaikean tuntuista. Aaltoaes päätti kutsua lokakuun 13. päivää kansalliseksi epäonnistumisen päiväksi lähettääkseen viestin siitä, että tiellä menestykseen epäonnistumisistakin voi oppia paljon. Aaltoaes juhlisti epäonnistumisen päivää nyt jo toista kertaa. Edellisenä vuonna 2010 epäonnistumisen päivänä järjestettiin vain pienen piirin gaalajuhla, mutta vuonna 2011 tapahtuma kasvoi lumipallon lailla ja siitä tuli kansallinen ilmiö. Epäonnistumisen päivänä julkaistiin sarja videoita, joissa menestyneet ihmiset pohtivat omia epäonnistumisen hetkiään. Videoista tuli erittäin suosittuja ja niitä katsottiin tuhansia kertoja. Kansallisen epäonnistumisen päivästä tuli lokakuun mielenkiintoisin puheenaie.

Startup Sauna

Startup Sauna on niin sanottu *open source seed accelerator* varhaisen vaiheen kasvuyrityksille Pohjois-Euroopassa ja Venäjällä. Ohjelma koostuu kahdesta eri vaiheesta:

- *Startup Saunan Warm-up*-tilaisuudet ovat päivän kestäviä valmennustilaisuuksia, jotka pidetään Pohjois-Euroopan ja Venäjän tärkeimmissä kaupungeissa. Tilaisuuksissa etsitään potentiaalisia kasvuyrityksiä ja kasvuyrittäjäyhtiöitä. Näistä *Startup Saunan* valmentajat valitsevat kehityskelpoisimmat osallistumaan *Startup Sauna* -ohjelmaan *Aalto Venture Garagella*.
- *Startup Sauna* -valmennusohjelma on kuuden viikon intensiivinen valmennusohjelma valituille 15 tiimille. Ohjelma toteutetaan *Aalto Venture Garagella*. Parhaat tiimit valitaan mukaan viikon kestäväälle matkalle Piilaaksoon, jossa he tapaavat sijoittajia, kilpailijoita ja mediaa. Ohjelman päättää *Demo Day* -päivän tilaisuus.

Startup Saunan aikana tiimit työskentelevät intensiivisesti ja kehittävät liiketoimintamalliaan, teknologiaa sekä sovelluksia ja valmistautuvat lanseeraamaan tuotteensa tai palvelunsa markkinoille. Ohjelman läpäisevät tiimit ovat valmiita hakemaan rahoitusta toiminnalleen sekä houkuttelemaan asiakkaita. Jokainen ohjelmaan valittu tiimi saa 1500 euron apurahan matka- ja majoituskustannuksiin.

Ohjelmassa toimii noin 100 valmentajaa, joiden joukossa on Pohjois-Euroopan menestyksekkäimpiä yrittäjiä, kuten *Mårten Mickos* (*MySQL*, *Eucalyptus*), *Peter Vesterbacka* (*Rovio*) ja *Sami Inkinen* (*Trulia*). Valmentajat ovat ohjelmassa mukana koska he haluavat edistää yrittäjyyttä, eikä heille makseta palkkaa.

Startup Saunan vuosina 2010–2011 tekemän tutkimuksen tärkeimpiä tuloksia:

- yli 500 hakemusta ja yli 250 tiimiä osallistui valmennukseen eri *Warm-up*-tilaisuuksissa.
- 54 tiimiä osallistui ohjelmaan, 10 % hyväksyttiin.
- 38 tiimiä valmistui ohjelmasta ja 82 % näistä on edelleen aktiivisesti tai passiivisesti toiminnassa, 18 % on lopettanut toimintansa.
- Kasvavana trendinä kansainvälisyys: Ensimmäisessä valmennusohjelmassa oli mukana vain suomalaisia tiimejä, viimeisimmässä toteutuneessa ohjelmassa suomalaisia oli 44 %, ja loput tiimit tulivat Pohjois-Euroopasta ja Venäjältä.
- 29 tiimiä (76 % alumneista) on jo lanseerannut oman tuotteen tai palvelun.
- Alumnitiimit ovat saaneet yhteensä 9 miljoonaa euroa rahoitusta tähän mennessä, joka merkitsee 339 % kasvua verrattuna tilanteeseen, jossa tiimit olivat ennen ohjelmaan osallistumista.
- 11 tiimiä (29 % alumnitiimeistä) on saanut rahoitusta yli 260 000 euroa vuoden sisällä valmistumisestaan.
- 10 tiimiä (26 % alumneista) tuottaa jo yli 420 000 euroa/vuodessa.
- Suora työllisyys kasvoi 15 % valmennusohjelman aikana ja 64 % ohjelman jälkeen. Jatkuvan kasvun suunta on positiivinen.
- 16 % naisyrittäjiä
- Yksi *exit* (*Lucsense*, 100 % osakkeista)

Toimintaa rahoittavat Aalto Center for Entrepreneurship (ACE) sekä Tekes.

Summer of Startups (SoS)

Summer of Startups on kymmenen viikkoa kestävä intensiivinen ohjelma, joka on tarkoitettu opiskelijoille ja tutkijoille Suomessa, Pohjois-Euroopassa ja koko maailmassa. Ohjelman tavoitteena on luoda ideoista kasvuyrityksiä ja auttaa osallistujia verkostoitumaan ja siten tukemaan yritysten kasvua. Viimeisen kolmen vuoden aikana SoS-ohjelman osallistujat ovat tulleet esimerkiksi Virosta, Venäjältä, Kiinasta, Intiasta, Etiopiasta ja Ugandasta. Mukaan valitut tiimit saavat valmennusta ja palautetta alueen parhailta sarjayrittäjiltä ja mentoreilta.

Startup Life

Startup Life on 3–12 kuukautta kestävä harjoitteluohjelma Aallon lahjakkaimmille opiskelijoille ja tutkijoille. Ohjelman osallistujat työskentelevät ympäri maailmaa sijaitseissa kunnianhimoisissa kasvuyrityksissä ja saavat oppia maailman johtavilta yrittäjiltä. Ohjelma alkoi kesällä 2011, jolloin kuusi Aallon maisteri- ja jatko-opiskelijaa lähti harjoittelijoiksi Piilaaksossa sijaitseviin kasvuyrityksiin. Samaan aikaan noin 20 Aallon opiskelijaa sai kesäharjoittelupaikat suomalaisissa kasvuyrityksissä Helsingissä. Vuonna 2012 ohjelma laajenee uusiin kaupunkeihin, kuten New York, Berliini, Lontoo ja Moskova.

Laatikko 13.2

Innovaation kaupallistaminen – Case Blaast

Blaast on tyypillinen Aallossa syntynyt varhaisen vaiheen menestystarina. Sen perustivat Aallon opiskelijat ja tutkijat kauppakorkeakoulusta ja teknillisestä korkeakoulusta. ACE rahoitti yrityksen teknologian kaupallistamista sen alkuvaiheessa. *Blaast* irtautui Aalto-yliopistosta vuonna 2010.

Blaast on pilviteknologiaan pohjautuva palvelu, jonka avulla myös yksinkertaisen matkapuhelimen omistavat kuluttajat voivat käyttää älypuhelimille tarkoitettuja palveluita. Teknologian avulla voidaan käyttää esimerkiksi erilaisia pelejä, *Twitteriä*, *Facebookia*, paikallisia uutispalveluja, jne.

Blaastin perustajatiimi osallistui Startup Sauna -ohjelmaan vuonna 2010, ja ohjelman aikana he verkostoituivat omaa osaamistaan täydentävien insinöörien, tutkijoiden ja yrittäjien kanssa. *Startup Saunassa Blaastin* tiimi oppi käytännössä, mitä kasvuyrittäjyys vaatii. Ohjelman aikana he saivat arvokkaita uusia kontakteja ja matkustivat Israeliin ja Piilaaksoon tapaamaan sijoittajia.

Blaastin ydinfokus on kehittyvillä markkinoilla. 75 prosenttia maailman neljästä miljardista matkapuhelimesta ovat perusmallisia puhelimia, ja tämä tuotesegmentti kasvaa nopeammin kuin älypuhelimien osuus.

Blaastin rahoittajiin kuuluvat muun muassa *Steve Blank*, julkistamaton indonesialainen enkelisijoittaja, *Skypen* perustajat ja suomalaisia enkelisijoittajia. *Blaast* lanseerasi palvelunsa Indonesiassa maaliskuussa 2012.

Aalto Venture Garage (AVG)

Aalto Venture Garage on 1 500 neliön rakennus Otaniemessä. Siellä on yhteistyöskentelytila, kokoustiloja, toimitiloja kasvuyrityksille ja tapahtumien järjestämiseen sopivia tiloja. AVG on *Startup Saunan* ja Aaltoes-yhteisön kotipaikka, ja se on avoinna kaikille yrittäjämielisille. AVG:n viehäytys piilee siinä, että eri päivinä tilaa käyttävät eri ihmiset; siellä voi kohdata valmentajia, yrittäjiä ja opiskelijoita. *Aalto Venture Garage* onkin muodostunut spontaani kohtaustapaikka, jossa on mahdollisuus saada palautetta ja tukea omille hankkeille.

Design Factory

AVG:n vieressä sijaitseva *Design Factory* on 3 000 neliömetrin työskentely- ja opetus-tila. Se on suunniteltu helposti ja joustavasti eri tarpeisiin muotoutuvaksi, jotta vuorovaikutus ja prototyyppien suunnittelu olisi mahdollisimman helppoa. *Design Factoryn* suunnittelu kannustaa avoimeen vuorovaikutukseen ja spontaaneihin tapaamisiin. AVG ja *Design Factory* tekevät Otaniemestä iloisen yrittäjyyden keskipisteen.

Aalto Startup Center

Vuonna 1997 perustettu yrityshautomo *Aalto Startup Center* saa rahoituksensa Aalto-yliopiston kauppakorkeakoululta, Helsingin kaupungilta ja Euroopan unionilta. *Aalto Startup Center* tarjoaa toimitiloja, mentorointia, koulutusohjelmia sekä

laajoja verkostoja yritysten käyttöön. *Startup Center*issä on noin 50 kasvuorientoitunutta yritystä.

Kokonaisvaltaisuutta yliopistokeskeiseen kasvuyrittäjyyteen

Aalto-yliopisto kannustaa kasvuyrittäjyyteen useilla tavoilla:

- **Kehittämällä kasvuyrittäjyyskoulutusta ja kasvuyrittäjyyteen liittyvää opetusta** eri ohjelmissa kuten *Aalto Ventures Program* -ohjelma sekä yrittäjyyden sivuainekokonaisuudet.
- **Toimimalla edelläkävijänä teknologian kaupallistamisessa**, erityisesti *Aalto Center for Entrepreneurship*in (ACE) kautta, joka on keskittynyt teknologian lisensointiin ja spin out -yrityksiin.
- **Vaalimalla ja kasvattamalla lupaavia kasvuyrityksiä** erilaisissa *seed acceleration* -ohjelmissa, kuten *Startup Sauna* ja *Summer of Startups*.
- **Tarjoamalla rahoitusta** yliopistossa kehitetyn teknologian ja innovaatioiden kaupallistamiseen sekä yhteistyöhön alalla toimivien yritysten kanssa.

Aallon kasvuyrittäjyyskasvatuksessa käytetään erilaisia keinoja. Niitä ovat esimerkiksi erittäin kilpailuhenkinen *Startup Sauna* -ohjelma ja toisaalta erilaiset kurssit ja koulutukset. Lisäksi yhteistyössä Stanfordin *yliopiston Technology Ventures Program* -ohjelman kanssa kehitetty *Aalto Ventures Program* -ohjelma tarjoaa mahdollisuuden Aallon tutkijoille ja opiskelijoille omaksua parhaat käytännöt ja opit suoraan Piilaakson sydäimestä.

Aallon ydintehtäviin kuuluva teknologian siirto muuttaa jatkuvasti Suomen kasvuyrittäjyysmaisemaa. Aalto on puhaltanut uutta elämää yliopistojen ja yritysten yhteistyöhön Suomessa. Tämä näkyy kirkkaimmin tuoreessa *Microsoftin* ja *Nokian* kanssa julkistetussa yhteishankkeessa, *Aalto AppCampus*-ohjelmassa. Aalto-yliopisto on yksi maailman ainoita yliopistoja, joissa teknologian siirto ja erilaiset kasvuyrityksille tarjotut palvelut auttavat kaupallistamaan akateemista tutkimusta ja sen tuloksia. Aalto-yliopiston kumppanit Singaporessa ja Israelissa ovat nähneet paljon vaivaa kehittääkseen vahvoja teknologian kaupallistamisohjelmia. Aalto pyrkii kaikin tavoin oppimaan heiltä ja hyödyntämään heidän kokemuksiaan.

Innovaatioihin pohjautuvan kasvuyrittäjyyden kannustaminen liittyy Aallon päämäärään muuttaa suomalaisten asenteita yrittäjyyttä kohtaan ja samalla saada aikaan merkittäviä taloudellisia ja yhteiskunnallisia vaikutuksia. Tätä muutosta kiihdyttävät eteenpäin erityisesti opiskelijat. Tästä syystä Aalto haluaa luoda järjestelmän, jossa resurssit ovat helposti saatavilla ja byrokratia mahdollisimman matalaa.

Aallossa on jo nyt syntynyt useita erittäin lupaavia kasvuyrityksiä. Tulevaisuudessa Aallon tavoite on tuottaa 10–20 nopeasti kasvavaa uutta yritystä vuosittain. Arvioimme, että näistä yksi tai kaksi muuttaa vallankumouksen lailla ihmisten elämää Suomessa ja maailmassa.

14 Kasvuyritykset ja kansainvälistyminen haastavat julkiset yrityspalvelut

Teollisuusneuvos **Sakari Immonen**, Työ- ja elinkeinoministeriö

TEM-konsernin yhteisen yritysasiakkuusstrategian tavoitteena on, että julkiset yrityspalvelut ovat helposti ja nopeasti saatavilla, keskenään koordinoituja ja siten mahdollisimman vaikuttavia. Esimerkkejä uusista yrityskehitysorganisaatioiden yhteistyömalleista, joilla palveluja voidaan nopeuttaa ja synkronoida, artikkelissa kuvataan *Kasvuväylää* ja *Vigo*-yrityskiihdyttämöohjelmaa. Kasvuväylän kohteena ovat kansainvälistä liiketoimintaa avaavat kasvuyritykset. *Vigo*-ohjelman kohteena ovat alkavat osaamisperustaiset yritykset, joiden liiketoiminnan kehittämistä tuetaan yhdistämällä julkiset rahoituskannustimet ja paras saatavilla oleva ulkopuolinen valmennusosaaminen.

Innovatiiviset kasvuyritykset rakennemuutoksen ajureina

Uusien yritysten synnyttäminen ja olemassa olevien yritysten kasvun vauhdittaminen ovat hallitusohjelman (2011–2015) keskeisiä keinoja, kun tavoitellaan kestäväää kasvua ja korkeaa työllisyyttä. Taloudellisen menestyksen jatkuminen vaatii huipuluokan osaamispohjan ja innovaatiotoiminnan yhdistämistä kunnianhimoiseen ja kasvuhakuiseseen yrittäjyyteen.

Nopeimmin kasvavia yrityksiä, jotka kykenevät laajentamaan liiketoimintaansa yli 20 prosenttia vuodessa kolmen vuoden aikana, on Suomessa vain vajaa tuhat kappaletta. Pienestä lukumäärästä huolimatta ne vastaavat lähes puolesta yrityksiin syntyvistä uusista työpaikoista. Tuottavuus- ja kilpailuvaikutusten ansiosta nopeimmin kasvavat yritykset jouduttavat yritys kentän luovaa uudistumista ja rakennemuutosta. Tästä syystä yritysten kasvua vauhdittavien palvelujen ja julkisten kannusteiden kehittäminen on hallituksen elinkeinopolitiikan keskiössä.

TEM-konsernin yhteinen asiakkuusstrategia

TEM:n ohjauksessa olevat yrityspalveluorganisaatiot Finpro, Finnvera Oyj, ELY-keskukset, Keksintösäätiö, Patentti- ja rekisterihallitus (PRH), Tekes, Suomen Teollisuussijoitus Oy ja VTT ovat vuosien kuluessa luoneet laajan ja monipuolisen rahoitus- ja muiden palvelujen valikoiman. Näitä palveluja käyttävät vuosittain kymmenet tuhannet yritykset. Ministeriön haasteena on huolehtia, että mittava koneisto toteuttaa hallitusohjelmaa mahdollisimman yhdensuuntaisesti. Budjetti- ja tulosohjauksen rinnalla tärkeä strateginen ohjausväline on TEM-konsernin yhteinen

yritysasiakkuusstrategia. Sillä pyritään varmistamaan, että yrityspalvelut ovat helposti saatavilla, keskenään koordinoituja ja mahdollisimman tuloksellisia.

Yritysasiakkuusstrategian lähtökohtana on, että palvelukykyä voidaan parantaa, kun asiakasyritykset luokitellaan koon, kehitysvaiheen ja kasvutavoitteiden mukaan yrityssegmentteihin. Luokittelussa on päädytty seuraaviin segmentteihin: aloittavat yritykset/yrityksen perustajat, paikallisesti toimivat pienyritykset, kotimarkkinoille keskittyvät pk-yritykset, kansainvälistymällä kasvua hakevat pk-yritykset ja suuryritykset.

Jokaiselle asiakassegmentille on laadittu sille soveltuva yhteinen palvelumalli. Tässä artikkelissa kuvataan kahta pisimmälle kehitettyä palvelumallia, Kasvuväylää ja Vigo-yrityskiihdyttämöohjelmaa, jotka ovat laajemman, kansainvälistymällä kasvua hakevien pk-yritysten segmentin alasegmenttejä.

Kasvuväylä-palvelumalli

Kasvuväylä on julkisten yrityspalvelujen ohitus- tai kiihdytyskaista yrityksille, joiden arvioidaan olevan potentiaalisimpia ja nopeimpia kasvujia kansainvälisillä markkinoilla. Palvelumallilla halutaan taata, että tällaisten yritysten ulottuvilla ovat helposti ja oikea-aikaisesti kaikki TEM-konsernin käyttökelpoiset palvelut. Tämänkaltaista erityispalvelua potentiaalisimmille kasvuyrityksille voidaan pitää elinkeinopoliittisesti perusteltuna. Palvelumallin avulla voidaan samalla kehittää ja uudistaa TEM-konsernin yhteistä palvelutarjoamaa sekä parantaa palvelujen asiakaslähtöisyyttä ja keskinäistä synergiaa.

Kasvuväylä palvelee kansainvälistä liiketoimintaa avaavia kasvuhakuisia yrityksiä. Toimintaperiaate on yksinkertainen. Ensinnäkin se tunnistaa ja valikoi sellaiset yritykset, joilla on vahva halu ja uskottava kyky nopeaan, kansainvälisillä markkinoilla tapahtuvaan kasvuun, ja toiseksi se auttaa näitä yrityksiä löytämään julkisista yrityspalveluista yrityksen tilannetta ja tarpeita parhaiten vastaavat palvelut. Palvelumalliin osallistuvat Finnvera, Finpro, ELY-keskukset, Tekes, Teollisuussijoitus ja PRH.

Kasvuluotsi

Kasvuväylä korvaa kauppa- ja teollisuusministeriön aikana perustetun Kasvuyrityspalvelun. Näiden palvelumallien tärkein ero, että Kasvuväylässä nimetään kullekin kohdeyritykselle yhteinen konsernitason asiakasvastaava, jonka tehtävänä on yrityksen asiakkuuden aktiivinen ja kokonaisvaltainen hoitaminen. **Kasvuluotsi** perehtyy yrityksen tilanteeseen ja kasvusuunnitelmiin ja etsii julkisesta palveluvalikoimasta yrityksen tarpeita vastaavat kehittämis- ja kansainvälistymispalvelut.

Kasvuluotsi valitaan joko Tekesin, Finnveran tai ELY-keskusten asiantuntijoista. Kyseessä on uudentyypinen vaativa asiantuntijatehtävä, joka edellyttää hyvää TEM-konsernin palvelutarjoaman tuntemusta ja kokemusta toimimisesta

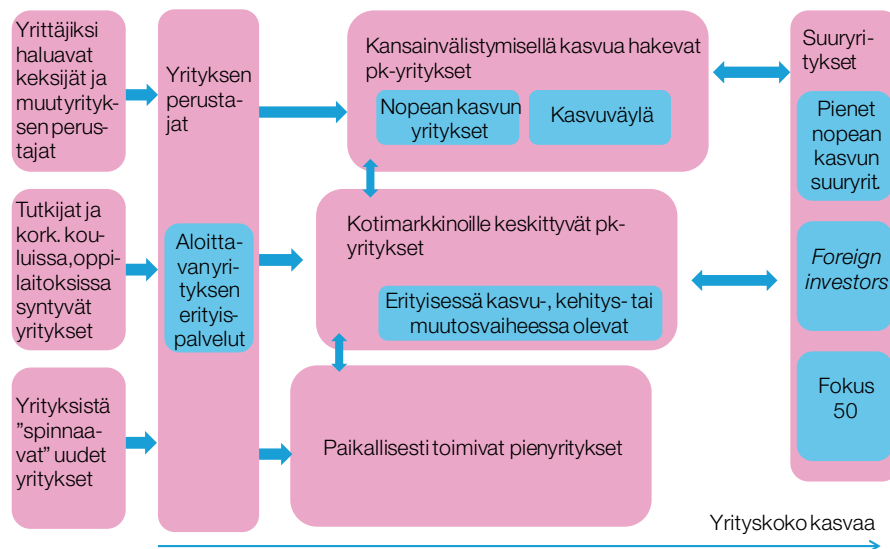
yrittäjärajapinnassa. Valtion yrityspalvelujen lisäksi Kasvuluotsin tulisi tuntea myös markkinaehtoiset sekä paikallisten ja seudullisten kehitysyhtiöiden tarjoamat palvelut. Kasvuluotsi ei ole itse yritysvalmentaja eikä palvelujen tuottaja, vaan laaja-alaista neuvontaa antava asiantuntija ja julkisten palvelujen kokonaisuuden avaaja ja koordinoija.

Kasvuväylään hakeutuminen

Kasvuväylään osallistuminen edellyttää, että yrityksellä on kansainvälistymiseen ja kasvuun liittyvät tavoitteet ja niiden toteuttamiseksi laadittu strategia. Aittoa kiinnostusta mitataan sillä, että yritys hakeutuu itse palvelun piiriin tekemällä soveltuvuudestaan aluksi itsearviointin. Yritykseltä pyydetään hakemusvaiheessa myös lupa omia tietoja koskevaan tiedonvaihtoon kaikkien Kasvuväylään osallistuvien TEM-toimijoiden kesken.

Valintakriteerien mukaan kohdeyrityksellä tulee olla selkeän kasvustrategian lisäksi vakiintunutta liiketoimintaa (liikevaihto 0,5–10 milj. euroa) ja mahdollisesti jo vientiä tai muuta kansainvälistä toimintaa. Henkilöstöä tulisi olla vähintään kymmenen. Yrityksellä ei saa olla verovelkoja eikä oma pääoma saa olla negatiivinen.

Kuvio 14.1 Segmenttikohtaiset palvelumallit



Aineistolähde: TEM:n yritysasiakkaiden palvelumallit -raportti 31.1.2011.

Asiakastiedon vaihtoa varten TEM, Finnvera, Tekes ja ELY-keskukset ovat ottaneet syksyllä 2011 käyttöön yhteisen sähköisen järjestelmän, Postikonttorin. Sen välityksellä voidaan vaihtaa tietoja mm. asiakkaan yhteystiedoista, palveluhistoriasta, myönnettyistä tuista ja rahoituksesta, riskiluokituksesta ja tilinpäätöstiedoista.

Tiedonvaihto perustuu luottamuksellisuuteen ja salassapitoon. Finpro voi osallistua asiakastietojen vaihtoon saatuaan asiakasyritykseltä kirjallisen suostumuksen. Postikonttori on välttämätön käytännön työkalu, jotta Kasvuväylän tavoitteet ja asiakaslupaus voisivat toteutua.

Yritys kuvaa hakemuksen yhteydessä viimeisimmän liiketoimintasuunnitelmansa, joka sisältää kansainvälistymisosuuden. Palvelukyvyyn maksimoimiseksi Kasvuluotsi kokoaa avukseen yrityskohtaisen asiakastiimin yritystä palvelleista yritysneuvojista. Valituksi tullee yritykselle kootaan sen kasvustrategiaan perustuva palvelupaketti, joka on tavoitehakuinen, vaiheistettu ja määräaikaan. Yritys tulee Kasvuluotsin ja asiakastiimin aktiiviseen seurantaan pidemmäksi aikaa, joka voi vaihdella muutamista kuukausista jopa pariin vuoteen. Kasvuluotsilla on tyypillisesti 5-6 yritystä henkilökohtaisessa yrityssalkussaan.

Palvelumallin testaus ja vakiinnuttaminen

Palvelumalli pilotoitiin kevään 2011 aikana 21:n ict-alan yrityksen kanssa, jotka oli valittu Pirkanmaan, Pohjois-Pohjanmaan ja Uudenmaan ELY-keskusten alueilta. Kaikki mukana olevat tahot - hankkeen ohjausryhmä, osallistuneet yritykset ja yrityspalvelujen tarjoajat - pitivät toimintamallia erittäin onnistuneena ja lisäarvoa tuottavana. Pilotoinnin perusteella TEM:n konsernipolitiikan ohjausryhmä päätti kesäkuussa 2011, että palvelumalli otetaan käyttöön koko maassa viisivuotisen ohjelmamuotoisena hankkeena. Kasvuväylään voidaan valita yrityksiä miltä toimialalta tahansa.

Vuoden 2011 lopulla toteutetussa ensimmäisessä varsinaisessa haussa Kasvuväylään valittiin 30 yritystä ohjelmassa jatkavien 21 pilottiyrityksen lisäksi. Näiden 51 yrityksen vuoden 2010 liikevaihto oli yhteensä yli 200 miljoonaa euroa.

Ohjelmaa on tarkoitus laajentaa vähitellen kysynnän ja voimavarojen mukaan. Tavoitteena on, että vuoden 2012 loppuun mennessä ohjelmaan osallistuvien yritysten määrä kasvaisi 150:een. Vastaavasti myös Kasvuluotsien määrää lisätään. Jatkossa pyritään kohti jatkuvaluonteista valintamenettelyä.

Kasvuväylän kehittämisestä ja toimeenpanon ohjauksesta vastaa TEM:n asettama johtoryhmä, jossa on puheenjohtajana ja varapuheenjohtajana ministeriön edustajat ja jäseninä yhteistyöhön osallistuvien yrityspalveluorganisaatioiden edustajat. Ohjelman operatiivisesta toimeenpanosta vastaa Tekes tukena TEM-toimijoista koottu projektiryhmä.

Lisätietoja: www.kasvuvayla.fi

Vigo-yrittyskiihdyttämöohjelma

Vigo-yrittyskiihdyttämöohjelman elinkeino- ja innovaatiopoliittisena motiivina on selvästi tunnistettu tarve aktivoida ja kansainvälistää suomalaista *venture capital* -markkinaa. Tähän pyritään yhdistämällä julkiset rahoituskannustimet ja paras saatavilla oleva *startup*-yritysten valmennusosaaminen. Pitemmän ajan tavoitteena on päästä tilanteeseen, jossa Suomessa toimisi innovaatiojärjestelmän tuottamaa kasvuyrityssaihioiden volyymia vastaava määrä markkinaehtoisesti toimivia yritys-kiihdyttämöitä. *Vigo*-ohjelman alkutaival on ollut menestyksellinen. Kohdeyrityksiin ja kiihdyttämöiden omiin rahastoihin on jo kerätty runsaan 70 miljoonan euron rahoitus, josta pääosa on yksityisiä sijoituksia Suomesta ja ulkomailta.

Tavoitteet ja toimintaperiaatteet

TEM, Finnvera ja Tekes käynnistivät keväällä 2009 *Vigo*-yritys-kiihdyttämöohjelman, jolla pyritään jalostamaan innovatiivisista siemenvaiheen yrityksistä uusia kasvuyrityksiä. Ohjelmalla halutaan paikata innovatiivisten yritysten osaamis- ja rahoitusvajeita. Toimintamallin johtava ajatus on, että kiihdyttämötiimit tuovat yrityksiin huipputasoisen ulkopuolista liiketoimintaosaamista. Kiihdytysvaiheessa kohdeyritysten rahoitusta tuetaan Tekesin ja Finnveran rahoituksella. Toimenpiteillä kasvatetaan yritysten arvoa ja pyritään tekemään niistä houkuttelevia kohteita markkinaehtoisille pääomasijoittajille.

Olellista *Vigo*-ohjelman toimintamallissa on, että osakeyhtiömuotoiset kiihdyttämötiimit ottavat hyvin aktiivisen roolin kohdeyritysten liiketoiminnan kehittämisessä ja johdon valmentamisessa ja hankkivat lisäksi pääomasijoituksellaan vähemmistöosuuden yrityksen osakkeista. Kiihdyttämötiimin ansainta perustuu yrityksen arvon ja sijoituskelpoisuuden nousuun, mikä mahdollistaa tuoton saamisen myös kiihdyttämölle irtaantumisen yhteydessä. Riippuen kiihdyttämön ja yrityksen välisestä sopimuksesta yritys voi myös maksaa palkkiota kiihdyttämöltä saamistaan palveluista. Koska rahapalkkion maksamiseen voidaan käyttää tietyin ehdoin Tekesin myöntämää rahoitusta, Tekes on määritellyt oman *Vigo*-ohjelmassa sovellettavan palkkiopolitiikan.

Ohjelmaa käynnistettäessä tavoitteeksi asetettiin, että kiihdyttämöyritykset keräävät kuuden vuoden aikana yksityisiä pääomia vähintään 200 miljoonaa euroa.

Laatikko 14.1

Epäsymmetrinen voitonjako kannustimena

Teollisuusneuvos Pertti **Valtonen**, TEM

Hollannin malli

Hollannin aikaisen vaiheen innovaatioyritysten pääomasijoitusohjelma (2005-) soveltaa *epäsymmetristä riskin- ja voitonjakomallia*, jossa yksityisille sijoittajille tarjotaan julkista sijoittajaa paremmat tuottoa pienemmällä riskillä. Mallin tavoitteena on saada yksityistä pääomaa pie-
niin, alle 10 miljoonan euron rahastoihin, jotka sijoittavat riskipitoisiin alkaviin innovaatioyri-
tyksiin. Rahoitusinstrumenttina valtio käyttää riskilainaa, jolloin se välttyy puuttumasta yritys-
tason päätöksentekoon. Lainaa pidetään oman pääoman ehtoista instrumenttia joustavampana.
Ohjelma on synnyttänyt 28 uutta rahastoa, joiden sijoituspääoma on 280 miljoonaa euroa. Eni-
ten rahastoja ovat perustaneet bisnesenkelit. Sijoittajina ovat lisäksi olleet suuret korporaatiot
ja institutionaaliset sijoittajat.

Valtion rahoitusosuus yksittäisessä rahastossa voi olla enintään 50 % ja korkeintaan neljä
miljoonaa euroa. Yksityisille sijoittajille palautetaan ensin pääomat suhteessa 80/20. Myös voi-
tot jaetaan 80/20 suhteessa yksityisten sijoittajien ja valtion kesken. Käynnissä on toinen rahas-
tokierros ja parhaat tiimit ovat keräämässä yli rajojen toimivia rahastoja ja niihin kansainvälisiä
sijoittajia. Rahastot ovat pieniä, mutta parhaimmat niistä ovat oman sijoituksen ohella hankki-
neet moninkertaisen määrän yksityistä pääomaa kohdeyritystensä kasvuun.

Ohjelma on tuonut alkaviin yrityksiin bisnesenkeleiltä ja suurilta korporaatioilta kasvuun
tarvittavaa liiketoimintaosaamista. Monikansalliset suuryritykset strategisina sijoittajina ovat
nähtäneet hyödylliseksi osallistua sijoitusohjelmaan, jolla ne laajentavat omia innovaatiolähteit-
tään. Korporaatiot ovat samalla sitoutuneet edistämään omalla osaamisellaan kohdeyritysten
kansainvälistymistä ja kasvua.

Ison-Britannian malli

Englannissa *Enterprise Capital Fund* -ohjelman (2006-) tarkoituksena on paikata markkinoilla
olevaa 13 miljoonan euron sijoitusluokassa olevaa pääoma-aukkoa. Ohjelmassa käytetään *epä-
symmetristä voitonjakomallia*, jonka ansiosta kohderahastoihin on saatu yksityistä pääomaa.
Voitonjaon epäsymmetrisyysaste perustuu avoimen kilpailun kautta saatuihin tarjouksiin. Käy-
tännössä voitonjako noudattelee 80/20 sääntöä yksityisten sijoittajien hyväksi. Pääomien kana-
voitumista rahastoihin on vauhdittanut epäsymmetrisen voitonjakomallin lisäksi bisnesenke-
leille myönnetty verokannustin, jossa enkeli voi tehdä verovähennyksen sijoitushetkellä ja myö-
hemmin pääomatulosta. Myös Australiassa on ollut käytössä läheisesti brittikäytäntöä mukai-
leva epäsymmetrinen rahastomalli.

Suomen malli?

Vigo-yrityskiihdyttämöohjelmassa tehtiin selvitys Suomelle soveltuvasta epäsymmetrisestä
rahastomallista (Juha Mikkola 10.12.2010). Selvityksessä pohdittiin, millä rakenteella alkavat
kasvuyritykset pääsisivät nopeimmin ns. A-rahoituskierron piiriin, jossa yritykseen saa-
daan kerättyä 2-5 miljoonan euron rahoitus. Ehdotuksena oli *epäsymmetrinen pääomien palau-
tusmalli*, jossa yksityisille sijoittajille palautettaisiin pääomat ensin ja sen jälkeen valtiosijoitta-
jalle. Tämän katsottiin parhaiten houkuttelevan institutionaalisia sijoittajia, jotka olivat huolis-
saan sijoitettujen pääomiensa mahdollisesta menettämisestä.

Vigon ohjausryhmä ehdotti, että pääomien palautuksen pitäisi olla symmetrinen ja voitonjaon epäsymmetrinen (Valtio tyytyisi 4–8 % tuottoon, lopun mennessä yksityisille). Institutionaalisisille sijoittajille räätälöidyn, pääomien palautuksiin liittyvän epäsymmetrian ei uskottu riittävästi houkuttelevan institutionaalisia sijoittajia, koska ne eivät mielellään sijoita pieniä summia. Pienten rahastojen heikkous on myös se, etteivät ne pysty tarjoamaan rahoitusta yrityksen koko kasvuprosessin läpiviemiseen. Pienten rahastojen hallinnointipalkkiot jäävät helposti liian pieniksi, jotta ne houkuttelisivat kokeneita ja päteviä ammattilaisia rahastoa hallinnoimaan.

Epäsymmetrinen malli soveltuisi houkuttelemaan bisnesenkeleitä ja suuria korporaatioita sijoittamaan pieniin rahastoihin. Nämä tahot toisivat kasvurahoituksen lisäksi osaamista rahastojen kohdeyrityksiin ja parantaisivat tuottopotentiaalia. Kansainvälisille sijoittajille rahastot voisivat olla kurkistusikkuna uuden teknologian lähteille. Muita mahdollisia rahastosijoittajia voisivat olla perheyhtiöiden rahastot ja pienet eläkesäätiöt. Pitkäaikaiset sijoittajat saataisiin liikkeelle epäsymmetrisen voitonjakomallin lisäksi kasvuyrityskannustimella, jossa pääomatulon verotusajankohdan siirtyisi voittojen kotiuttamishetkeen eli veroseuraamuksilta välttyisi niin kauan kuin sijoittaisi saadut tuotot uudelleen.

Epäsymmetrinen voitonjakomalli kannustaisi rahaston hallinnointitiimiä ja kohdistaisi sijoittajien huomion tiimien kyvykkyyteen. Malli tarjoaisi myös valtiolle kohtuullisen tuottomahdollisuuden.

Epäsymmetrisen mallin käyttö rajataan työryhmän mukaan pieniin, alle 10 miljoonan euron rahastoihin. Tämä estäisi kilpailun vääristämisen, koska kenenkään ei ajatella lähtevän keräämään näin pientä rahastoa kaupallisin perustein.

Mallin käyttöönottoa ei EU:n ryhmäpoikkeusasetuksen nojalla tarvitse notifioida. Pienissä rahastoissa EU:n valtioneuvoston asettama vuotuinen 1,5 miljoonan euron enimmäissijoitus yhteen yritykseen ei aiheuttaisi ongelmia. Rahaston sijoituksen lisäksi tuleville yksityisille sijoituksille säännökset eivät aseta rajoituksia. Epäsymmetrisen rahastomallin käyttö pitää olla kuitenkin läpinäkyvää, siitä pitää tiedottaa ja tarjota kaikille halukkaille.

Tässä kuvattu Suomen malli olisi yksinkertaisuudessaan ainutlaatuinen. Se muistuttaa Israelin Yozma-mallia (1992–), jonka tavoitteena oli luoda Israelin toimiva pääomasijoitusmarkkina. Yozma sijoitti kymmeneen perustettuun rahastoon, joiden yksityiset sijoittajat saattoivat lunastaa valtion osuuden itselleen kohtuullisella korolla. Rahastojen koko oli yhteensä 200 miljoonaa US dollaria. Suomen nykyinen tilanne vastaa paljolti tuolloista Israelin tilannetta. Sijoittajat ovat lähes kaikkoon venture capital -kentästä ja koko venture capital -markkina olisi luotava uudelleen.

Julkisen rahoitus Vigo-ohjelmassa

Kiihdyttämöön valitut yritykset voivat saada tyypillisesti 18–24 kuukauden mittaisen kiihdytysvaiheen aikana rahoitusta Tekesiltä ja/tai Finnveralta. Tekes myöntää rahoituksen *nuorten innovatiivisten yritysten* (NIY) rahoituksena ja t&k-rahoituksena, pääasiassa lainana. NIY-rahoitusta voi saada nuori, korkeintaan kuusi vuotta toiminut yritys, joka käyttää tutkimus- ja innovaatiotoimintaansa vähintään 15 prosenttia liikevaihdostaan.

Tekesin portaittain myöntämää NIY-rahoitusta yritys voi saada enimmillään miljoona euroa (tukialueilla 1,25 milj. euroa). Sitä voidaan käyttää kaikkiin liiketoiminnan kuluihin, jotka edistävät yrityksen kehittymistä, kasvua ja kansainvälistymistä. Ulkopuolisten palvelujen ja muissa hankinnoissa julkisia hankintoja koskeva lainsäädäntö asettaa rajoituksen, jonka mukaan niistä aiheutuvista kustannuksista

voidaan kattaa NIY-rahoituksella enintään 50 prosenttia, mikäli hankintoja ei ole kilpailutettu julkisena hankintana. Tämä koskee myös yrityksen Vigo-kiihdyttämöltä ostamaa palvelua.

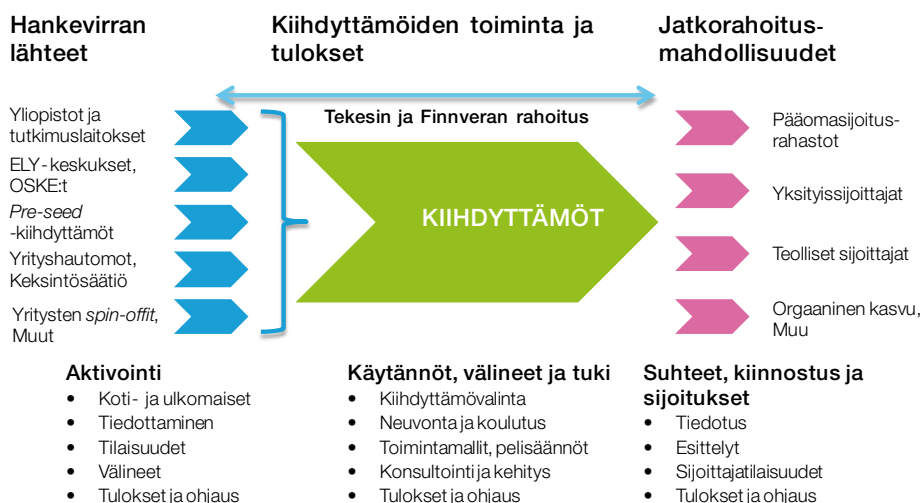
Finnveran rahoitus *Vigo*-ohjelman yrityksille on tyypillisesti joko pääomasijoitus, joka voi olla ensimmäisellä rahoituskierroksella enintään 500 000 euroa, tai käyttö-pääomalainaa. Finnvera voi osallistua myös jatkorahoituskierroksille. Sen suora osakeomistus ensimmäisen rahoituskierroksen yhteydessä on tyypillisesti 10 %. Finnvera pyrkii myymään omistuksensa kohdeyhtiöstä osittain tai kokonaan toisen tai kolmannen kierroksen yhteydessä. Suoran rahoituksen ohella Finnvera voi osallistua kohdeyritysten rahoittamiseen myös rahastojensa kautta.

Kiihdyttämöiden valinta

Valintakriteereiden mukaan kiidytämön pitää olla voittoa tavoitteleva osakeyhtiö, sen on pystyttävä itse sijoittamaan kohdeyritykseen, siinä toimivien managereiden on omistettava huomattava osuus kiihdyttämön osakekannasta, ja kiihdyttämöllä on oltava selkeä toimintafokus, joka perustuu managereiden osaamiseen ja kokemukseen.

Ohjelman ohjausryhmän toteuttamassa ensimmäisessä kiihdyttämöhaussa v. 2009 saatiin hakemukset noin 40:ltä tiimiltä, joista ohjelmaan valittiin kuusi: *Cleantech Invest*, *Food Process Innovation*, *KoppiCatch*, *Lifeline Ventures*, *Lots* ja *Veturi*. Ne keskittyvät pääasiassa energia-, peli-, ict- ja mobiilialojen yritysten kehittämiseen ja kansainvälistämiseen.

Kuvio 14.2 *Vigo*-kiihdyttämöprosessi: ohjelman tehtävät ja julkisen rahoituksen kohdistus



Lähde: TEM.

Hyvät tulokset rohkaisevat laajentamaan ohjelmaa

Ohjelman tuloksia ja vaikuttavuutta mitataan ensisijaisesti kohdeyritysten saamien pääomasijoitusten määrällä ja yritysten arvonnousulla. Tuloksia mitataan myös kohdeyritysten toteutuneella kasvulla, kansainvälistymisellä ja kannattavuudella. Kiihdyttämöt ovat toimineet tähän mennessä reilut kaksi vuotta, ja saatujen kokemusten mukaan valittu toimintamalli on osoittautunut hyvin toimivaksi, tulokselliseksi ja tarpeelliseksi.

Vuoden 2012 loppuun mennessä Vigo-ohjelmassa olevat 43 yritystä olivat keränneet yhteensä noin 70 miljoonan kasvurahoituksen, josta 57 prosenttia on yksityistä pääomaa. Erityisen myönteistä on, että ulkomaisten yksityisten sijoittajien osuus on ollut noin kolmannes (32 %) kaikesta rahoituksesta. Vuoden 2011 lopussa eri rahoituslähteiden osuudet olivat: ulkomainen yksityinen 32 %, Tekesin NIY-rahoitus 21 %, kotimainen yksityinen 18 %, Tekesin t&k-rahoitus 15 %, Finnvera 8 % ja kiihdyttämöt 6 %. Kohdeyritykset työllistivät mittausajankohtana lähes 500 henkeä.

Yksityisten sijoitusten hankintaa varten voidaan perustaa myös pienimuotoisia kiihdyttämökohtaisia sijoitusrahastoja. Toistaiseksi kaksi kiihdyttämöä, *Clean-tech Invest* ja *Lifeline Ventures*, ovat perustaneet yhdessä ulkopuolisten sijoittajien kanssa mikrorahastot, joiden yhteenlasketut sijoitussitoumukset ovat yli 20 miljoonaa euroa.

Kohtuullisen nopeasti saavutetut hyvät tulokset perustuvat kokeneisiin kiihdyttämötiimeihin, katalyyttina toimivaan riittävään julkiseen rahoitukseen ja hyvään hankevirtaan. Useimmat ulkomailla ja Suomessa toimivat kiihdyttämöohjelmat keskittyvät aivan alkuvaiheen, ns. *pre seed* -vaiheen kehitystukeen. *Vigo* on poikkeuksellinen kiihdyttämöohjelma, koska sen painopiste on varsinaista kasvuvaihetta ja A-rahoituskierrosta edeltävässä siemenvaiheessa ja se kykenee tarjoamaan sekä valmennusta että sijoituksia. Ohjelmaa on markkinoitu kansainvälisissä sijoittajatapah-tumissa, ja se on saavuttanut näkyvyyttä myös kansainvälisissä medioissa.

Hyvien kokemusten rohkaisemana *Vigo*-ohjelmaa laajennetaan kevään 2012 kuluessa. Tätä kirjoitettaessa hakumenettely on vielä kesken. Avoimeen hakuun on saatu hakemuksia 27:ltä kiihdyttämöehdokkaalta. Tavoitteena on, että laajennuksen jälkeen ohjelmassa olisi mukana kahdeksasta kahteentoista kiihdyttämöä. Valinnasta päättää ohjelman ohjausryhmä asiantuntijaraadin ehdotuksen perusteella. Jatkossa uusia kiihdyttämöitä on tarkoitus valita jatkuvan haun periaatteella.

Laatikko 14.2

Tekesin rahoitus kasvuyrityksille tuottaa tulosta

Tekes on ollut mukana tukemassa kasvuyrityksiä laaja-alaisesti niiden toiminnan alkuvaiheessa. Globaaleille markkinoille uutuusarvoa tuottavista suomalaisista tunnistetuista innovaatioista lähes 70 prosenttia on saanut Tekesin rahoitusta.

Eryteisesti Tekesin *nuorten innovatiivisten yritysten* (NIY) rahoituksella on saatu hyviä tuloksia. Ohjelman piirissä olevien 130 yrityksen henkilöstön määrä on kasvanut neljässä vuodessa kuusinkertaiseksi runsaaseen 1 200 henkeen, kumulatiivisen liikevaihdon kasvaessa samaan aikaan 10 miljoonasta eurosta 250 miljoonaan euroon. Vuonna 2011 Tekes on rahoittanut näitä nopeaa kasvua tavoittelevia yrityksiä kaikkiaan 49 miljoonalla eurolla, josta noin kolmannes on kohdistunut *Vigo*-kiihdyttämöohjelman yrityksille. NIY-yritysten tulee olla alle kuusivuotiaita ja niiden tulee panostaa tutkimus ja kehittämistoimintaan vähintään 15 prosenttia liikevaihdosta.

Kaikkiaan Tekes rahoitti viime vuonna uusia yrityksiä 112 miljoonalla eurolla. Rahoitettaviksi valikoitui 420 yritystä yli tuhannesta tunnustelun tai hakemuksen lähettäneestä yrityksestä.

Tekes on ollut mukana rahoittamassa useita menestyneitä kasvuyrityksiä:

- *Deloitte Technology Fast 50 Finland* -listauksen 50 kärkiyrityksestä 43 on saanut rahoitusta Tekesiltä. Kaikki kymmenen nopeimmin kasvanutta yritystä ovat Tekesin asiakkaita.
- Amerikkalainen aikakauslehti *Wired* listasi syyskuun 2011 numerossa lupaavimmat kasvuyritykset Euroopassa. Tekes on rahoittanut kaikkia listauksessa mainittuja suomalaisia yrityksiä.
- Mediayritys *Red Herring* nimeää vuosittain innovatiivisimmat teknologiayritykset. Uusimman listauksen mukaan 300 yrityksen joukossa oli kahdeksan suomalaisyritystä, joista kaikki ovat Tekesin asiakkaita.
- Tammikuussa 2012 *Talouselämä*-lehti valitsi 20 kiinnostavinta kasvuyritystä. Listan 20 yrityksestä 19 on jossain kehityksensä vaiheessa saanut Tekesin rahoitusta. 13 yritystä on Tekesin NIY-rahoituksen piirissä ja näistä yhdeksän on mukana *Vigo*-kiihdyttämöohjelmassa.

Ohjelman ohjaus ja koordinointi

Ohjelman johtamisesta, toimintaperiaatteiden ja -tapojen kehittamisestä ja tavoitteiden seuraamisesta vastaa TEM:n asettama ohjausryhmä, jossa ovat edustettuina yksityisen sektorin lisäksi ministeriö, Finnvera, Tekes ja Teollisuussijoitus. Ohjausryhmä mm. päättää uusien kiihdyttämöiden ottamisesta ohjelmaan ja antaa suunta- viivoja ohjelman koordinaattorille.

Ohjelman toimeenpanosta vastaa Tekes, mutta sille on luotu oma brändi ja sitä markkinoidaan omana toimintamallina. Ohjelmaa koordinoi *Profict Partners Oy* Tekesin toimeksiannosta.

Lisätietoja: www.vigo.fi

Lähteet

Audretsch, D., Link, A. & Scott, J. (2002). Public/Private Technology Partnerships: Evaluating SBIR-supported Research. *Research Policy* 31: 145-158.

Best, M. (2006). Regional Specialization and Cluster Drivers: Medical Devices in Massachusetts. *Business and Economic History* 3: 1-35.

Bygrave, W. & Timmons, J. (1992). *Venture capital at the Crossroads*. Harvard Business Press.

Deschryvere, M. (2008). High Growth Firms and Job Creation in Finland. ETLA Discussion Papers, 1144.

European Communities/OECD (2007). Eurostat-OECD Manual on Business Demography Statistics. Organisation for Economic Co-operation and Development.

Google, Inc. (2011). Website (accessed September 15, 2011) <http://investor.google.com/financial/tables.html>.

Google, Inc. (2004). SEC 424b4 Final Prospectus. <http://www.sec.gov/Archives/edgar/data/1288776/000119312504143377/d424b4.htm> (accessed September 15, 2011).

Halder, G. (2004). Local Upgrading Strategies in Response to Global Challenges: The Surgical Instrument Cluster of Tuttlingen, Germany. In *Local Enterprises in the Global Economy: Issues of Governance and Upgrading* H. Schmitz (Ed.).

Hargadon, A. & Kenney, M. (2012). Misguided Policy? Following Venture Capital into Clean Technology. *California Management Review* 54: 118-139.

Hyytinen, A. & Maliranta, M. (2010). Yritysrahoitus ja työmarkkinajoustop tuottavuuskasvun lähteenä, teoksessa Heimonen, K. & Tervo, H. (toim.), *Työ, talous ja yliopisto*. Jaakko Pehkonen 50 vuotta, Luku 19: 189-206.

Hyytinen, A. (2011). Eläkevarat ja suomalainen yritysrahoitusympäristö, *Kansantaloudellinen aikakauskirja* 107, 187-204.

Kenney, M. (1986, paperback 1988). *Biotechnology: The University-Industrial Complex*. Yale University Press.

Kroll, L. (2011). Are Facebook Shares Losing Value? *Forbes* (August 15 2011) <http://blogs.forbes.com/luisakroll/?p=1321> (accessed September 15, 2011).

Lerner, J. (2009). *Boulevard of Broken Dreams: Why Public Efforts to Boost Entrepreneurship and Venture Capital Have Failed--and What to Do About It*. Princeton University Press.

Lerner, J. (1999). The Government as Venture Capitalist: The Long-Run Impact of the SBIR Program. *The Journal of Business* 72: 285-318.

Menzel, M. (2005). Networks and Technologies in an Emerging Cluster: The Case of Bioinstruments in Jena. In Karlsson, C., Johansson, B. & Stough, R. (Eds.) *Industrial Clusters and Inter-Firm Networks*.

National Research Council (2008). An Assessment of the SBIR Program. Wessner, C. (Ed.). National Academies Press.

Quintiles International (2011). Corporate Website. www.quintiles.com (accessed October 8, 2011).

Pajarinen, M. & Rouvinen, P. (2006). Mistä yrittäjät tulevat? Tekes teknologiakatsaus 198.

Pajarinen, M. & Rouvinen, P. (2009). Esitutkimus kasvuyrittäjyyden ja kasvuyrityspolitiikan kansantaloudellisesta merkityksestä. ETLA Keskusteluaiheita, 1205.

Pajarinen, M. & Rouvinen, P. (2010). Miksi idea ei jalostu? Majakka 1, 4-10.

Pekkarinen, T. (2006). Toimenpiteiden vaikutusten arviointi empiirisessä mikrotaloustieteessä, Kansantaloudellinen aikakauskirja 102, 307-320.

Porter, M. (1998). Clusters and the New Economics of Competition. Harvard Business Review, November-December.

Reuters (2011). Facebook Doubles First-half Revenue. <http://www.reuters.com/article/2011/09/07/us-facebook-idUSTRE7863YW20110907> (accessed September 15, 2011).

SAS (2011). Corporate website. <http://www.sas.com> (accessed October 8, 2011).

Toole, A. & Czarnitzki, D. (2007). Biomedical Academic Entrepreneurship through the SBIR Program. Journal of Economic Behavior & Organization 63: 716-738.

Ylhäinen, I. (2012). Credit market imperfections, small business finance, and public policy. Julkaisematon käsikirjoitus, tammikuu.

Kasvuyritysten määrittely

Tämän katsauksen pääasiallinen tietopohja on *Tilastokeskuksen yritysrekisteri*, jonka sisältö vaihtelee hieman vuodesta toiseen. Esimerkiksi vuonna 2006 rekisteriin tuli mukaan kiinteistön käyttöoikeuden luovuttamisesta arvonlisävelvolliset yksiköt. Vuonna 2007 tietopohjaa laajennettiin koskemaan 45 681 maatalousyrittäystä.

Koska *osan II* analyysi perustuu lähinnä kolmen vuoden ikkunan molemmissa päissä ao. rekisterissä olleisiin yrityksiin, tietopohjan muutokset eivät pääsääntöisesti aiheuta ongelmia. Luvussa 2 tietopohjan laajeneminen kuitenkin inflatoi erityisesti aloittavia yrityksiä koskevia lukuja.

Sovellettu *OECD/Eurostat*-määritelmä perustuu yhden kriteerin (kotimaisen työllisyyden) mukaiseen ja tietyn tasoiseen (lähtökoko väh. 10 h.; 3 v. kasvu yli 20 % p.a.) toteutuneeseen kasvuun. Kuten luvussa 1 todetaan, muista lähtökohdista käsitys kasvuyritysten määrästä, osuuksista ja merkityksestä on jonkin verran erilainen.

Oheisessa kuviossa A.1 on laskettu kasvuyritysosuuksia sinänsä samalla määritelmällä, mutta käyttäen lähtökohtana kotimaisen työllisyyden ohella myös jalostusarvoa ja liikevaihtoa. Kasvuyritysten osuuden kehitys yli ajan on kaikilla vaihtoehdoilla samankaltainen, mutta vaihtoehtoisilla kriteereillä osuudet ovat noin kaksinkertaisia.

Kasvuyritysten kansantaloudellisen merkityksen näkökulmasta olisi ehkä kiinnostampaa keskittyä (ei-havaittuun) kasvuhakuisuuteen toteutuneen kasvun sijaan (ks. luvun 1 keskustelu suorista ja epäsuorista vaikutuksista).

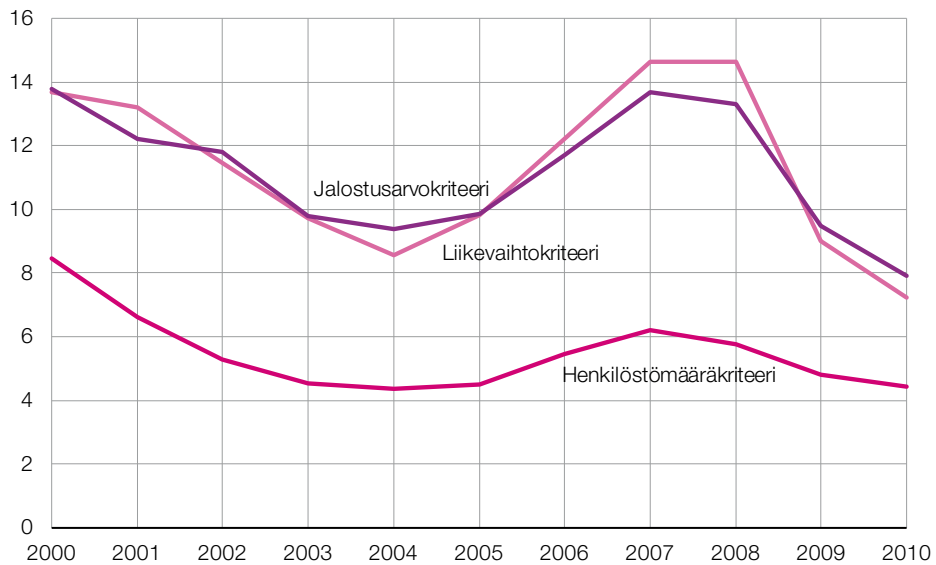
Eräs lähtökohtana käytettyyn yritysrekisteriin liittyvistä ongelmista on se, että yritys saattaa näyttäytyä uutena tai kasvavana myös teknisluontoisista syistä. Teknisiä ongelmia lievittäisi se, että tarkasteltaisiin konserneja yritysten sijaan. Tällä olisi vaikutusta erityisesti räjähdysmäisesti kasvavien yritysten määrään, joka putoaisi jopa puoleen (Pajarinen & Rouvinen, 2010).

Yritysrekisterin pohjalta mitattava kasvu on sekä sisäistä eli *organista* että yrityskauppoihin ja -fuusioihin liittyvää eli *epäorganista* (Deschryvere, 2008), vaikka kasvuyrityksistä puhuttaessa ajatellaan usein lähinnä organista kasvua. Erityisesti kaikkein suurimmat kasvupyrähdykset ovat usein epäorganisia.

OECD/Eurostat-määritelmä on perusteltu ja johtaa oikeansuuntaisiin käsityksiin kasvuyrityksistä ja -yrittäjyydestä, mutta sellaisenaan se ei tarjoa lopullista totuutta näinkin monimutkaisen ilmiön eri puolista (Pajarinen & Rouvinen, 2006, 2009).

Tässä katsauksessa on tarkasteltu kasvuyritysten suoria ei-ehdollisia lukumääriä ja osuuksia. Niinpä esimerkiksi kasvuyritysten suuntauminen palvelualoille vaikuttaa moniin muihin havaintoihin. Jatkossa olisikin syytä harkita moniulotteisen regressioanalyysin tekemistä.

Kuvio A.1 Kasvuyritysten osuus vähintään 10 henkeä työllistäväistä yrityksistä, %



Aineistolähde: Tilastokeskus.

Huomaa: Jalostusarvo- ja liikevaihtotiedot on mitattu nimellishinnoin. Kaikissa kolmessa tarkastelussa lähtökoon minimi on 10 henkilöä; kasvu (henkilöstö/jalostusarvo/liikevaihto) keskim. yli 20 % p.a. edellisen kolmen vuoden aikana, jotta on kasvuyritys.

Kasvuyritysten osuus on noin kaksinkertainen liikevaihto- ja jalostusarvokriteereillä tarkasteltuna verrattuna henkilöstömääräkriteeriin. Kehitys yli ajan on kuitenkin kaikilla vaihtoehdoilla varsin samankaltaista.

Liite B

Osan II kuvioiden numeroaineisto

Kuvio 2.1 Vuosien 2007 ja 2010 välillä aloittaneiden, lopettaneiden ja jatkaneiden yritysten lukumäärät

Aloittaneet (rekisterissä 2010 mutta ei 2007)	79 169
Jatkaneet, vähintään 10 henkeä 2007 (rekisterissä 2007 ja 2010)	15 107
– Keskimääräinen kasvu 2007–2010 vähintään 100 % vuodessa	17
– Keskim. kasvu yli 20 % ja alle 100 % vuodessa	651
– Keskim. kasvu korkeintaan 20 % vuodessa	14 439
Jatkaneet, alle 10 henkeä 2007 (rekisterissä 2007 ja 2010)	224 675
– Keskimääräinen kasvu 2007–2010 vähintään 100 % vuodessa	1 482
– Keskim. kasvu yli 20 % ja alle 100 % vuodessa	23 439
– Keskim. kasvu korkeintaan 20 % vuodessa	199 754
Lopettaneet (rekisterissä 2007 mutta ei 2010)	69 135

Kuvio 2.2 Aloittaneiden, lopettaneiden ja jatkaneiden yritysten työllisyys (1 000 henkeä)

	2007	2010	Muutos
Aloittaneet (rekisterissä 2010 mutta ei 2007)		159	
Jatkaneet, vähintään 10 henkeä 2007 (rekisterissä 2007 ja 2010)			
– Keskimääräinen kasvu 2007–2010 vähintään 100 % vuodessa	0,8	16	
– Keskim. kasvu yli 20 % ja alle 100 % vuodessa		25	36
– Keskim. kasvu korkeintaan 20 % vuodessa		935	-97
Jatkaneet, alle 10 henkeä 2007 (rekisterissä 2007 ja 2010)			
– Keskimääräinen kasvu 2007–2010 vähintään 100 % vuodessa	0,6	14	13
– Keskim. kasvu yli 20 % ja alle 100 % vuodessa		22	36
– Keskim. kasvu korkeintaan 20 % vuodessa		329	-33
Lopettaneet (rekisterissä 2007 mutta ei 2010)	168		

Kuvio 2.3 Aloittaneiden, lopettaneiden ja jatkaneiden yritysten liikevaihto (miljardia euroa)

	2007	2010	Muutos
Aloittaneet (rekisterissä 2010 mutta ei 2007)		25,4	
Jatkaneet, vähintään 10 henkeä 2007 (rekisterissä 2007 ja 2010)			
– Keskimääräinen kasvu 2007–2010 vähintään 100 % vuodessa	0,6	2,6	2,0
– Keskim. kasvu yli 20 % ja alle 100 % vuodessa		6,9	5,0
– Keskim. kasvu korkeintaan 20 % vuodessa		284,7	-24,8
Jatkaneet, alle 10 henkeä 2007 (rekisterissä 2007 ja 2010)			
– Keskimääräinen kasvu 2007–2010 vähintään 100 % vuodessa	1,2	2,3	1,2
– Keskim. kasvu yli 20 % ja alle 100 % vuodessa		6,9	6,1
– Keskim. kasvu korkeintaan 20 % vuodessa		53,4	-9,5
Lopettaneet (rekisterissä 2007 mutta ei 2010)	37,1		

Kuvio 2.4 Aloittaneiden, lopettaneiden ja jatkaneiden yritysten jalostusarvo (miljardia euroa)

	2007	2010	Muutos
Aloittaneet (rekisterissä 2010 mutta ei 2007)		7,3	
Jatkaneet, vähintään 10 henkeä 2007 (rekisterissä 2007 ja 2010)			
– Keskimääräinen kasvu 2007–2010 vähintään 100 % vuodessa	0,1	1,0	0,8
– Keskim. kasvu yli 20 % ja alle 100 % vuodessa		1,5	2,0
– Keskim. kasvu korkeintaan 20 % vuodessa		63,0	-9,8
Jatkaneet, alle 10 henkeä 2007 (rekisterissä 2007 ja 2010)			
– Keskimääräinen kasvu 2007–2010 vähintään 100 % vuodessa	0,2	0,6	0,3
– Keskim. kasvu yli 20 % ja alle 100 % vuodessa		1,3	1,6
– Keskim. kasvu korkeintaan 20 % vuodessa		15,2	-1,1
Lopettaneet (rekisterissä 2007 mutta ei 2010)	7,6		

Kuvio 3.1 Kasvuyritysdynamiikka

	Mistä yritykset tulevat (2001–2004)?		Väh. 10 hengen jatkavat yritykset (2004–2007)		Minne yritykset menevät 2007–2010)?		
	Kasvu-yritykset	Muut yritykset	Kasvu-yritykset	Muut yritykset	Kasvu-yritykset	Muut yritykset	
	Kasvuyritys	7,2	3,5	6,2	93,8	Kasvuyritys	5,3
Ei-kasvuyritys	45,8	73,0			Ei-kasvuyritys	80,8	75,8
Alle 10 h., kasvu yli 20 %	17,8	7,5			Alle 10 h., kasvu yli 20 %	0,0	0,8
Alle 10 h., kasvu alle 20 %	6,9	7,8			Alle 10 h., kasvu alle 20 %	0,0	8,7
Aloittanut	22,2	8,1			Aloittanut	0,0	0,0
Lopettanut	0,0	0,0			Lopettanut	13,9	12,8

Kuvio 3.2 Kasvuyritysdynamiikka (2004–2007 jatkaheet), työllisyys, 1000 henkeä

	Työllisyys, tuhatta henkeä			
	2001	2004	2007	2010
Kasvuyritykset	27	41	110	92
Ei-kasvuyritykset	698	818	794	674

Kuvio 4.1 Kasvuyritysten osuus vähintään 10 henkeä työllistävästä yrityksistä

	Kasvuyritysten osuus, %	Bruttokansantuotteen volyymien muutos, 3-vuoden liukuva keskiarvo, %
1989	5,9	4,6
1990		3,6
1991	3,6	-0,1
1992	2,5	-3,0
1993	2,2	-3,4
1994	2,9	-0,2
1995	5,0	2,3
1996	6,7	3,7
1997	7,9	4,6
1998	8,6	4,9
1999	8,6	5,0
2000	8,5	4,8
2001	6,6	3,8
2002	5,3	3,1
2003	4,5	2,0
2004	4,4	2,7
2005	4,5	3,0
2006	5,5	3,8
2007	6,2	4,2
2008	5,8	3,3
2009	4,8	-0,9
2010	4,4	-1,4

Kuvio 4.2 Kasvuyritysten osuus yritysten työllisyydestä, %

2004	8,1
2005	9,5
2006	11,0
2007	12,2
2008	10,0
2009	8,7
2010	8,5

Kuvio 4.3 Kasvuyritysten osuus yritysten liikevaihdosta, %

2004	5,5
2005	6,2
2006	8,2
2007	8,8
2008	6,7
2009	6,7
2010	5,3

Kuvio 4.4 Kasvuyritysten osuus yritysten jalostusarvosta, %

2004	6,9
2005	7,9
2006	9,8
2007	9,6
2008	7,9
2009	8,0
2010	7,9

Kuvio 5.1 Jatkatavat yritykset kasvuluokittain

Luokat	%-osuus	Työllisyysosuus, %	Liikevaihto-osuus, %	Työll., h.	L-vaihto, mrd. €
Kutistunut väh. 20 % p.a.	10,8			-151 729	-38,8
Kutistunut kork. 20 % p.a.	46,5				
Kasvanut kork. 20 % p.a.	38,3	51,5	66,7	106 267	20,9
Kasvanut välillä 20–99 % p.a.	4,3	33,8	23,8		
Kasvanut väh. 100 % p.a.	0,1	14,7	9,6		

Kuvio 5.2 Kasvuyritykset ikäluokittain ja osuudet eri ikäluokkien kaikista yrityksistä

% -osuus kasvuyrityksistä, alkuv. muk.		Kasvuyritysten osuus ikäluokan kaikista yrityksistä, %	
0–4	34,1	0–4	10,4
5–9	19,6	5–9	5,5
10–14	18,6	10–14	4,2
15–19	13,2	15–19	3,2
20–24	5,1	20–24	2,4
25–	9,4	25–	1,8

Kuvio 5.3 Kasvuyritykset kokoluokittain ja osuudet eri kokoluokkien kaikista yrityksistä

% -osuus kasvuyrityksistä, alkuv. muk.		Kasvuyritysten osuus kokoluokan kaikista yrityksistä, %	
10–19	59,7	10–19	5,1
20–49	27,2	20–49	3,9
50–99	7,0	50–99	3,7
100–249	3,6	100–249	3,0
250–	2,4	250–	2,8

Kuvio 6.1 Kasvuyritysten toimialajakauma, %

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Alkutuotanto, kaivannaiset, energia	1,9	2,3	1,5	1,3	1,6	1,7	2,2
Teollisuus, korkeamman teknologian	10,4	9,9	11,8	15,9	14,5	10,7	8,1
Teollisuus, matalamman teknologian	4,1	4,6	3,8	4,4	4,8	4,9	5,5
Rakentaminen	12,1	11,1	11,4	11,5	12,4	10,7	12,9
Palvelut, tietointensiiviset	20,7	20,9	22,6	24,0	23,5	22,0	24,4
Palvelut, muut	50,8	51,2	48,8	42,9	43,1	49,9	46,9

Kuvio 6.2 Kasvuyritysten ja koko yrityskannan toimialajakaumat, %

	Kasvuyritykset	Koko yrityskanta
Alkutuotanto, kaivannaiset, energia	2,2	3,3
Teollisuus, korkeamman teknologian	8,1	15,7
Teollisuus, matalamman teknologian	5,5	8,7
Rakentaminen	12,9	13,7
Palvelut, tietointensiiviset	24,4	12,3
Palvelut, muut	46,9	46,3

Kuvio 6.3 Kasvuyritysten osuus toimialoittain, %

Alkutuotanto, kaivannaiset, energia	3,0
Teollisuus, korkeamman teknologian	2,3
Teollisuus, matalamman teknologian	2,8
Rakentaminen	4,2
Palvelut, tietointensiiviset	8,8
Palvelut, muut	4,5

Kuvio 6.4 Kasvuyritysten osuus toimialoittain, muutos 2007–2010, %-yksikköä

Alkutuotanto, kaivannaiset, energia	0,44
Teollisuus, korkeamman teknologian	-3,94
Teollisuus, matalamman teknologian	-0,02
Rakentaminen	-1,36
Palvelut, tietointensiiviset	-3,91
Palvelut, muut	-1,24

Kuvio 7.1 Kasvuyritysten ja koko yrityskannan ELY-aluejakauma, %

	Kasvuyritykset	Koko yrityskanta
Uusimaa	46,0	36,5
Varsinais-Suomi	7,2	9,2
Satakunta	3,6	4,1
Häme	4,5	6,0
Pirkanmaa	8,7	8,0
Kaakkois-Suomi	4,2	4,8
Etelä-Savo	2,4	2,3
Pohjois-Savo	3,4	4,1
Pohjois-Karjala	1,9	2,4
Keski-Suomi	4,0	3,9
Etelä-Pohjanmaa	2,5	3,4
Pohjanmaa	3,0	4,4
Pohjois-Pohjanmaa	5,7	5,9
Kainuu	0,9	1,3
Lappi	1,6	2,9
Ahvenanmaa	0,3	0,7

Kuvio 7.2 Kasvuyritysten osuus ELY-alueittain, %

Uusimaa	5,57
Pirkanmaa	4,78
Keski-Suomi	4,55
Etelä-Savo	4,52
Pohjois-Pohjanmaa	4,28
Kaakkois-Suomi	3,88
Satakunta	3,84
Pohjois-Savo	3,70
Pohjois-Karjala	3,60
Varsinais-Suomi	3,45
Etelä-Pohjanmaa	3,30
Häme	3,30
Kainuu	3,16
Pohjanmaa	2,99
Lappi	2,55
Ahvenanmaa	1,82

Kuvio 7.3 Kasvuyritykset ja ELY-alueet

Ao. kartoissa visualisoidaan kuvioiden 7.1 ja 7.2 lukuarvoja.

Kuvio 8.1 Kasvu- ja ei-kasvuyritykset viennin harjoittamisen suhteen

Kasvuyrityksiä 4 %. Kasvuyrityksistä vientiä harjoittaa 14 %.
 Ei-kasvuyrityksiä 96 %. Ei-kasvuyrityksistä vientiä harjoittaa 23 %.

Kuvio 8.2 Yritysten jakauma viennin harjoittamisen suhteen

Yrityksistä vientiä harjoittaa 23 %. Vientiä harjoittavista kasvuyrityksiä on 3 %.
 Yrityksistä 77 % ei harjoita vientiä. Vientiä harjoittamattomista kasvuyrityksiä on 5 %.

Kuvio 8.3 Kasvu- ja ei-kasvuyritykset ulkomaalaisistuksen suhteen

Kasvuyrityksiä 4 %. Kasvuyrityksistä ulkomaalaisisteisia on 9 %.
Ei-kasvuyrityksiä 96 %. Ei-kasvuyrityksistä ulkomaalaisisteisia on 8 %.

Kuvio 8.4 Yritysten jakauma ulkomaalaisistuksen suhteen

Yrityksistä ulkomaalaisisteisia on 8 %. Ulkomaalaisisteisista kasvuyrityksiä on 5 %.
Yrityksistä 92 % ei ole ulkomaalaisisteisia. Niistä kasvuyrityksiä on 4 %.

Kuvio 9.1 Kasvu- ja ei-kasvuyritykset henkilöstön koulutustason suhteen

Kasvuyrityksiä 4 %. Kasvuyrityksistä ylemmän korkeakoulututkinnon omaavia työntekijöitä on 49 %:lla.
Ei-kasvuyrityksiä 96 %. Ei-kasvuyrityksistä ylemmän korkeakoulututkinnon omaavia työntekijöitä on 43 %:lla.

Kuvio 9.2 Yritysten jakauma henkilöstön koulutustason suhteen

Yrityksistä ylemmän korkeakoulututkinnon omaavia työntekijöitä on 43 %:lla. Niistä kasvuyrityksiä on 5 %.
Yrityksistä 57 %:lla ei ole ylemmän korkeakoulututkinnon omaavia työntekijöitä. Niistä kasvuyrityksiä on 4 %.

Kuvio 9.3 Kasvu- ja ei-kasvuyritykset t&k-panostusten suhteen

Kasvuyrityksiä 4 %. Kasvuyrityksistä t&k-menoja on 7 %:lla.
Ei-kasvuyrityksiä 96 %. Ei-kasvuyrityksistä t&k-menoja on 8 %:lla.

Kuvio 9.4 Yritysten jakauma t&k-panostusten suhteen

Yrityksistä t&k-menoja on 8 %:lla. T&K:ta harjoittavista kasvuyrityksiä on 4 %.
Yrityksistä 92 %:lla ei ole t&k-menoja. T&K:ta harjoittamattomista kasvuyrityksiä on 4 %.

Liite C

Osan II kuvioiden numeroaineisto liikevaihtopohjalta laskettuna

Kuvio 2.1 Vuosien 2007 ja 2010 välillä aloittaneiden, lopettaneiden ja jatkaneiden yritysten lukumäärät

Aloittaneet (rekisterissä 2010 mutta ei 2007)	79 169
Jatkaneet, vähintään 10 henkeä 2007 (rekisterissä 2007 ja 2010)	
– Keskimääräinen kasvu 2007–2010 vähintään 100 % vuodessa	37
– Keskim. kasvu yli 20 % ja alle 100 % vuodessa	1 055
– Keskim. kasvu korkeintaan 20 % vuodessa	14 015
Jatkaneet, alle 10 henkeä 2007 (rekisterissä 2007 ja 2010)	
– Keskimääräinen kasvu 2007–2010 vähintään 100 % vuodessa	1 589
– Keskim. kasvu yli 20 % ja alle 100 % vuodessa	20 955
– Keskim. kasvu korkeintaan 20 % vuodessa	202 131
Lopettaneet (rekisterissä 2007 mutta ei 2010)	69 135

Kuvio 2.2 Aloittaneiden, lopettaneiden ja jatkaneiden yritysten työllisyys (1 000 henkeä)

	2007	2010	Muutos
Aloittaneet (rekisterissä 2010 mutta ei 2007)		159	
Jatkaneet, vähintään 10 henkeä 2007 (rekisterissä 2007 ja 2010)			
– Keskimääräinen kasvu 2007–2010 vähintään 100 % vuodessa	2	16	14
– Keskim. kasvu yli 20 % ja alle 100 % vuodessa	48	79	31
– Keskim. kasvu korkeintaan 20 % vuodessa	912	822	-91
Jatkaneet, alle 10 henkeä 2007 (rekisterissä 2007 ja 2010)			
– Keskimääräinen kasvu 2007–2010 vähintään 100 % vuodessa	2	11	9
– Keskim. kasvu yli 20 % ja alle 100 % vuodessa	27	55	28
– Keskim. kasvu korkeintaan 20 % vuodessa	324	303	-21
Lopettaneet (rekisterissä 2007 mutta ei 2010)	168		

Kuvio 2.3 Aloittaneiden, lopettaneiden ja jatkaneiden yritysten liikevaihto (miljardia euroa)

	2007	2010	Muutos
Aloittaneet (rekisterissä 2010 mutta ei 2007)		25,4	
Jatkaneet, vähintään 10 henkeä 2007 (rekisterissä 2007 ja 2010)			
– Keskimääräinen kasvu 2007–2010 vähintään 100 % vuodessa	0,1	2,4	2,3
– Keskim. kasvu yli 20 % ja alle 100 % vuodessa	12,3	26,0	13,7
– Keskim. kasvu korkeintaan 20 % vuodessa	279,7	245,9	-33,8
Jatkaneet, alle 10 henkeä 2007 (rekisterissä 2007 ja 2010)			
– Keskimääräinen kasvu 2007–2010 vähintään 100 % vuodessa	0,1	5,0	4,9
– Keskim. kasvu yli 20 % ja alle 100 % vuodessa	4,2	11,0	6,8
– Keskim. kasvu korkeintaan 20 % vuodessa	57,2	43,2	-14,0
Lopettaneet (rekisterissä 2007 mutta ei 2010)	37,1		

Kuvio 2.4 Aloittaneiden, lopettaneiden ja jatkaneiden yritysten jalostusarvo (miljardia euroa)

	2007	2010	Muutos
Aloittaneet (rekisterissä 2010 mutta ei 2007)		7,3	
Jatkaneet, vähintään 10 henkeä 2007 (rekisterissä 2007 ja 2010)			
– Keskimääräinen kasvu 2007–2010 vähintään 100 % vuodessa	0,0	0,9	0,9
– Keskim. kasvu yli 20 % ja alle 100 % vuodessa	2,7	5,0	2,3
– Keskim. kasvu korkeintaan 20 % vuodessa	61,9	51,8	-10,2
Jatkaneet, alle 10 henkeä 2007 (rekisterissä 2007 ja 2010)			
– Keskimääräinen kasvu 2007–2010 vähintään 100 % vuodessa	0,0	0,6	0,6
– Keskim. kasvu yli 20 % ja alle 100 % vuodessa	1,2	3,1	1,9
– Keskim. kasvu korkeintaan 20 % vuodessa	15,5	13,8	-1,7
Lopettaneet (rekisterissä 2007 mutta ei 2010)	7,6		

Kuvio 3.1 Kasvuyritysdynamiikka

	Mistä yritykset tulevat (2001–2004)?		Väh. 10 hengen jatkavat yritykset (2004–2007)		Minne yritykset menevät 2007–2010)?		
	<i>Kasvu- yritykset</i>	<i>Muut yritykset</i>	<i>Kasvu- yritykset</i>	<i>Muut yritykset</i>	<i>Kasvu- yritykset</i>	<i>Muut yritykset</i>	
	Kasvuyritys	10,3	6,8	14,7	85,3	Kasvuyritys	6,2
Ei-kasvuyritys	53,2	70,3			Ei-kasvuyritys	79,4	73,6
Alle 10 h., kasvu yli 20 %	13,0	6,9			Alle 10 h., kasvu yli 20 %	0,1	0,9
Alle 10 h., kasvu alle 20 %	7,6	8,2			Alle 10 h., kasvu alle 20 %	2,3	9,2
Aloittanut	15,9	7,8			Aloittanut	0,0	0,0
Lopettanut	0,0	0,0			Lopettanut	12,0	13,0

Kuvio 3.2 Kasvuyritysdynamiikka (2004–2007 jatkaneet), työllisyys, 1000 henkeä

	Työllisyys, tuhatta henkeä			
	2001	2004	2007	2010
Kasvuyritykset	72	96	162	143
Ei-kasvuyritykset	653	763	742	622

Kuvio 4.1 Kasvuyritysten osuus vähintään 10 henkeä työllistävästä yrityksistä

	Kasvuyritysten osuus, %	Bruttokansantuotteen volyymien muutos, 3-vuoden liukuva keskiarvo, %
1989	19,9	4,6
1990		3,6
1991	10,4	-0,1
1992	6,2	-3,0
1993	6,0	-3,4
1994	10,0	-0,2
1995	16,5	2,3
1996	17,6	3,7
1997	16,4	4,6
1998	15,1	4,9
1999	14,3	5,0
2000	13,7	4,8
2001	13,2	3,8
2002	11,5	3,1
2003	9,7	2,0
2004	8,6	2,7
2005	9,8	3,0
2006	12,3	3,8
2007	14,7	4,2
2008	14,6	3,3
2009	9,0	-0,9
2010	7,2	-1,4

Kuvio 4.2 Kasvuyritysten osuus yritysten työllisyydestä, %

2004	10,8
2005	12,9
2006	16,0
2007	17,9
2008	15,5
2009	10,5
2010	10,3

Kuvio 4.3 Kasvuyritysten osuus yritysten liikevaihdosta, %

2004	11,2
2005	14,6
2006	18,8
2007	20,1
2008	21,1
2009	9,8
2010	10,3

Kuvio 4.4 Kasvuyritysten osuus yritysten jalostusarvosta, %

2004	10,5
2005	13,1
2006	17,2
2007	18,4
2008	16,8
2009	13,0
2010	10,3

Kuvio 5.1 Jatkatavat yritykset kasvuluokittain

Luokat	%-osuus	Työllisyysosuus, %	Liikevaihto-osuus, %	Työll., h.	L-vaihto, mrd. €
Kutistunut väh. 20 % p.a.	13,2			-117 722	-53,0
Kutistunut kork. 20 % p.a.	38,2				
Kasvanut kork. 20 % p.a.	41,4	37,6	54,7	72 260	35,2
Kasvanut välillä 20–99 % p.a.	7,0	43,2	38,9		
Kasvanut väh. 100 % p.a.	0,2	19,2	6,4		

Kuvio 5.2 Kasvuyritykset ikäluokittain ja osuudet eri ikäluokkien kaikista yrityksistä

% -osuus kasvuyrityksistä, alkuv. muk.		Kasvuyritysten osuus ikäluokan kaikista yrityksistä, %	
0–4	27,4	0–4	14,8
5–9	19,4	5–9	9,6
10–14	17,5	10–14	7,1
15–19	16,5	15–19	6,5
20–24	6,9	20–24	4,8
25–	12,4	25–	3,5

Kuvio 5.3 Kasvuyritykset kokoluokittain ja osuudet eri kokoluokkien kaikista yrityksistä

% -osuus kasvuyrityksistä, alkuv. muk.		Kasvuyritysten osuus kokoluokan kaikista yrityksistä, %	
10–19	57,9	10–19	8,1
20–49	29,8	20–49	7,0
50–99	6,8	50–99	5,8
100–249	3,1	100–249	4,3
250–	2,5	250–	4,7

Kuvio 6.1 Kasvuyritysten toimialajakauma, %

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Alkutuotanto, kaivannaiset, energia	2,2	2,0	2,1	1,7	1,7	2,0	1,9
Teollisuus, korkeamman teknologian	13,1	16,4	20,2	24,6	22,1	11,4	9,1
Teollisuus, matalamman teknologian	6,1	6,2	5,4	4,9	5,5	5,1	5,0
Rakentaminen	15,4	16,9	16,4	16,4	19,7	20,7	18,7
Palvelut, tietointensiiviset	17,9	18,1	18,6	18,2	17,5	18,5	22,4
Palvelut, muut	45,2	40,4	37,2	34,2	33,5	42,3	42,9

Kuvio 6.2 Kasvuyritysten ja koko yrityskannan toimialajakaumat, %

	Kasvuyritykset	Koko yrityskanta
Alkutuotanto, kaivannaiset, energia	1,9	3,3
Teollisuus, korkeamman teknologian	9,1	15,7
Teollisuus, matalamman teknologian	5,0	8,7
Rakentaminen	18,7	13,7
Palvelut, tietointensiiviset	22,4	12,3
Palvelut, muut	42,9	46,3

Kuvio 6.3 Kasvuyritysten osuus toimialoittain, %

Alkutuotanto, kaivannaiset, energia	4,3
Teollisuus, korkeamman teknologian	4,2
Teollisuus, matalamman teknologian	4,2
Rakentaminen	9,9
Palvelut, tietointensiiviset	13,2
Palvelut, muut	6,7

Kuvio 6.4 Kasvuyritysten osuus toimialoittain, muutos 2007–2010, %-yksikköä

Alkutuotanto, kaivannaiset, energia	-3,8
Teollisuus, korkeamman teknologian	-18,6
Teollisuus, matalamman teknologian	-3,3
Rakentaminen	-8,7
Palvelut, tietointensiiviset	-9,5
Palvelut, muut	-4,1

Kuvio 7.1 Kasvuyritysten ja koko yrityskannan ELY-aluejakauma, %

	Kasvuyritykset	Koko yrityskanta
Uusimaa	42,4	36,5
Varsinais-Suomi	8,2	9,2
Satakunta	4,0	4,1
Häme	4,5	6,0
Pirkanmaa	7,4	8,0
Kaakkois-Suomi	3,6	4,8
Etelä-Savo	2,7	2,4
Pohjois-Savo	4,0	4,1
Pohjois-Karjala	2,5	2,4
Keski-Suomi	4,7	3,9
Etelä-Pohjanmaa	2,2	3,4
Pohjanmaa	3,2	4,5
Pohjois-Pohjanmaa	6,4	5,9
Kainuu	1,6	1,3
Lappi	2,4	2,9
Ahvenanmaa	0,3	0,7

Kuvio 7.2 Kasvuyritysten osuus ELY-alueittain, %

Kainuu	8,9
Keski-Suomi	8,6
Etelä-Savo	8,4
Uusimaa	8,4
Pohjois-Pohjanmaa	7,9
Pohjois-Karjala	7,5
Pohjois-Savo	7,1
Satakunta	7,0
Pirkanmaa	6,7
Varsinais-Suomi	6,4
Lappi	6,0
Kaakkois-Suomi	5,4
Häme	5,4
Pohjanmaa	5,2
Etelä-Pohjanmaa	4,6
Ahvenanmaa	2,7

Kuvio 7.3 Kasvuyritykset ja ELY-alueet

Ao. kartoissa visualisoidaan kuvioiden 7.1 ja 7.2 lukuarvoja.

Kuvio 8.1 Kasvu- ja ei-kasvuyritykset viennin harjoittamisen suhteen

Kasvuyrityksiä 7 %. Kasvuyrityksistä vientiä harjoittaa 14 %.
 Ei-kasvuyrityksiä 93 %. Ei-kasvuyrityksistä vientiä harjoittaa 23 %.

Kuvio 8.2 Yritysten jakauma viennin harjoittamisen suhteen

Yrityksistä vientiä harjoittaa 23 %. Vientiä harjoittavista kasvuyrityksiä on 5 %.
 Yrityksistä 77 % ei harjoita vientiä. Vientiä harjoittamattomista kasvuyrityksiä on 8 %.

Kuvio 8.3 Kasvu- ja ei-kasvuyritykset ulkomaalaisistuksen suhteen

Kasvuyrityksiä 7 %, Kasvuyrityksistä ulkomaalaisisteisia on 8 %.
Ei-kasvuyrityksiä 93 %, Ei-kasvuyrityksistä ulkomaalaisisteisia on 8 %.

Kuvio 8.4 Yritysten jakauma ulkomaalaisistuksen suhteen

Yrityksistä ulkomaalaisisteisia on 8 %. Ulkomaalaisisteisista kasvuyrityksiä on 7 %.
Yrityksistä 92 % ei ole ulkomaalaisisteisia. Niistä kasvuyrityksiä on 7 %.

Kuvio 9.1 Kasvu- ja ei-kasvuyritykset henkilöstön koulutustason suhteen

Kasvuyrityksiä 7 %, Kasvuyrityksistä ylemmän korkeakoulututkinnon omaavia työntekijöitä on 45 %:lla.
Ei-kasvuyrityksiä 93 %, Ei-kasvuyrityksistä ylemmän korkeakoulututkinnon omaavia työntekijöitä on 43 %:lla.

Kuvio 9.2 Yritysten jakauma henkilöstön koulutustason suhteen

Yrityksistä ylemmän korkeakoulututkinnon omaavia työntekijöitä on 43 %:lla. Niistä kasvuyrityksiä on 8 %.
Yrityksistä 57 %:lla ei ole ylemmän korkeakoulututkinnon omaavia työntekijöitä. Niistä kasvuyrityksiä on 7 %.

Kuvio 9.3 Kasvu- ja ei-kasvuyritykset t&k-panostusten suhteen

Kasvuyrityksiä 7 %, Kasvuyrityksistä t&k-menoja on 8 %:lla.
Ei-kasvuyrityksiä 93 %, Ei-kasvuyrityksistä t&k-menoja on 8 %:lla.

Kuvio 9.4 Yritysten jakauma t&k-panostusten suhteen

Yrityksistä t&k-menoja on 8 %:lla. T&K:ta harjoittavista kasvuyrityksiä on 8 %.
Yrityksistä 92 %:lla ei ole t&k-menoja. T&K:ta harjoittamattomista kasvuyrityksiä on 8 %.

Kasvuyrityskatsaus 2012

Growth Enterprise Review 2012 is the second of an annual series to be published by The Ministry of Employment and the Economy. The purpose of the Review is to document and to analyse the present and future dynamics of Finnish growth companies including their characteristics, relative numbers and importance within the Finnish economy. The OECD/Eurostat definition of growth is employed, i.e., all enterprises with average annualized [employment] growth greater than 20% per annum, over a three-year period, and with ten or more employees at the beginning of the observation period. This second Review is currently published only in Finnish with the exception of Professor Martin Kenney's observations, which are published in English (Chapter 10).

Ohjausryhmän puheenjohtaja:

Teollisuusneuvos Sakari Immonen
Työ- ja elinkeinoministeriö

Ohjausryhmän muut jäsenet:

Johtaja Henri Grundstén
Suomen Teollisuussijoitus Oy

Yksikön johtaja Raine Hermans
Tekes

Asiantuntija Kimmo Hyrsky
Elinkeinoelämän Keskusliitto

Neuvotteleva virkamies Pertti Hämäläinen
Työ- ja elinkeinoministeriö

Sijoitusjohtaja Petri Laine
Finnveran pääomasijoitustoiminta

Ekonomisti Petri Malinen
Suomen Yrittäjät

Erityisasiantuntija Riitta Niinivaara
Työ- ja elinkeinoministeriö

Johtava asiantuntija Christopher Palmberg
Tekes

Teollisuusneuvos Pertti Valtonen
Työ- ja elinkeinoministeriö

Muut toteutukseen osallistuneet:

Head of Unit Will Cardwell
Aalto Center for Entrepreneurship

Professori Ari Hyytinen
Jyväskylän yliopisto

Opiskelija Pia-Henrietta Kekäläinen
Aalto Entrepreneurship Society

Professor Martin Kenney
University of California, Davis

Head of Startup Services Patrik Louko
Aalto Center for Entrepreneurship

Tohtorikoulutettava Ilkka Ylhäinen
Jyväskylän yliopisto

Tekijät Författare Authors Sakari Immonen, Styrygruppens ordförande	Julkaisuaika Publiceringstid Date Toukokuu 2012 Toimeksiantaja(t) Uppdragsgivare Commissioned by Työ- ja elinkeinoministeriö Arbets- och näringsministeriet Ministry of Employment and the Economy Toimielimen asettamispäivä Organets tillsättningsdatum Date of appointment 27.11.2011	
Julkaisun nimi Titel Title Översikten över tillväxtföretagen 2012		
Tiivistelmä Referat Abstract <p>Översikten över tillväxtföretagen 2012 redogör för antalet tillväxtföretag och deras betydelse i Finland. I materialet har tillämpats OECD:s och Eurostats definition, enligt vilken ett tillväxtföretag initialt sysselsätter minst tio personer och under de tre följande åren har en genomsnittlig årlig sysselsättningstillväxt på över 20 %. Detta betyder att ett tio personers företag på tre år växer så mycket att det sysselsätter minst 17,3 personer medan en explosionsartad årlig tillväxt på minst 100 % skulle medföra att antalet arbetstagare ökade till minst 80.</p> <p>Typiskt för tillväxtföretagen är att de är kunskapsintensivare, yngre och mindre än andra företag och att 70 % av dem är verksamma inom servicebranscherna. Under åren 2007–2010 fanns det 668 tillväxtföretag i Finland. De skapade över 50 000 arbetstillfällen, vilket motsvarade hälften av sysselsättningsökningen i företag med fler än tio personer. När man granskar omsättningen och förädlingsvärdet, kan man konstatera att tillväxtföretagen där har en motsvarande betydande roll. Redan strävan efter tillväxt och speciellt att man lyckas därmed påverkar direkt dem som är involverade. Strävan efter tillväxt har också mer indirekta effekter, som är viktigare för produktiviteten och välfärden på lång sikt än de direkta effekterna. Tillväxtföretagen hör till de viktigaste elementen i den kreativa förnyelse som vår kommande välfärd i stor utsträckning baserar sig på.</p> <p>Kolumnerna belyser olika aspekter på tillväxtföretag. Martin Kenney reflekterar över kapitalplaceringarnas roll i företagens tillväxt. Kenney poängterar att de kriterier som internationella kapitalplaceringar tillämpar på sina målföretag är mycket restriktiva och utesluter de flesta tillväxtföretag från finansieringen. Dessa företag med moderat tillväxt är dock samhällsmässigt mer betydelsefulla än de internationella kapitalplaceringarnas målföretag. Henri Grundstén reflekterar över sambandet mellan kapitalplaceringsverksamheten och tillväxtföretagen ur den inhemska praktiska aktörens synvinkel. Enligt honom är de finländska företagen och de offentliga kapitalplaceringarna viktiga som finansörer och utvecklare av tillväxtföretagen. Ari Hyytinen och Ilkka Ylhäinen visar att den offentliga finansieringen, t.ex. Finnvera, har hjälpt små och medelstora företag att utvidga sin verksamhet. Finansieringen har dock inte påverkat målföretagens arbetsproduktivitet. Patrik Louko och Will Cardwell belyser Aalto-universitetets åtgärder för att främja tillväxtföretagandet. Sakari Immonen förtydligar ANM-koncernens gemensamma kundrelationsstrategi för företagskunder. Det finns två samarbetsmodeller med inriktning på tillväxtföretag – Tillväxtbanan och Vigo, varav den sistnämnda är ett företagsacceleratorsprogram. Bägge ingår i ministeriets kundrelationsstrategi för företagskunder.</p> <p>Kontaktperson vid ANM: Närings- och innovationsavdelningen/Riitta Niinivaara, tfn 010 6064696</p>		
Asiasanat Nyckelord Key words Tillväxtföretag, sysselsättning, kapitalplaceringsverksamhet, ekonomisk välfärd, näringspolitik		
ISSN 1797-3562	ISBN 978-952-227-649-0	
Kokonaissivumäärä Sidoantal Pages 128	Kieli Språk Language Suomi, Finska, Finnish	Hinta Pris Price 28 €
Julkaisija Utgivare Published by Työ- ja elinkeinoministeriö Arbets- och näringsministeriet Ministry of Employment and the Economy	Kustantaja Förläggare Sold by Edita Publishing Oy / Ab / Ltd	

Tekijät Författare Authors Sakari Immonen, Chairman of the Steering Group	Julkaisu-aika Publiceringstid Date Toukokuu 2012	
	Toimeksiantaja(t) Uppdragsgivare Commissioned by Työ- ja elinkeinoministeriö Arbets- och näringsministeriet Ministry of Employment and the Economy	
	Toimielimen asettamispäivä Organets tillsättningsdatum Date of appointment 27 November 2011	
Julkaisun nimi Titel Title Growth Enterprise Review 2012		
Tiivistelmä Referat Abstract <p>The Growth Enterprise Review 2012 reports the number and importance of growth enterprises in Finland. The OECD and Eurostat definition of growth is applied to the data, according to which the initial number of employees in a growth enterprise is at least ten people, with annual growth in the company's employment averaging more than 20 % over the next three years. This means that, at a minimum, an enterprise with ten employees grows into one with 17.3 employees over three years. Correspondingly, massive annual growth of at least 100% would increase the number of employees to at least 80.</p> <p>There is no radical difference between growth enterprises and other enterprises. Growth companies are characteristically younger and smaller than other companies, and 70% of them operate in the service sector. In 2007–2010, there were 668 growth enterprises in Finland, creating more than 50,000 jobs. This accounts for 50 per cent of employment growth in companies with more than ten employees. In terms of turnover and value added, growth enterprises played a similar, significant role. The pursuit of growth in itself, and particularly success in achieving growth, directly affects those included in its sphere. In addition, there are indirect impacts related to the pursuit of growth. From the point of view of long-term productivity and well-being, however, these are more significant than direct impacts. Growth enterprises are therefore a key element in creative renewal, forming the foundation of our future well-being.</p> <p>In this review, the authors examine aspects related to growth companies from various perspectives. Martin Kenney discusses the role of capital investors in enterprise growth. Kenney emphasises that the criteria applied by international capital investors to their target companies are highly restrictive and exclude most growing companies from such financing. From the societal point of view, however, these moderately growing companies are of greater significance than the target companies of international capital investors. Henri Grundstén examines the connection between capital investment and growth enterprises, from the viewpoint of a Finnish actor in the field. According to Grundstén, Finnish private and public capital investment plays an important role in the financing and development of growth enterprises. Ari Hyytinen and Ilkka Ylhäinen demonstrate that public funding, of which Finnvera serves as an example, has helped SMEs to expand their operations. However, such funding had no impact on labour productivity in the target companies. Patrik Louko and Will Cardwell shed light on activities undertaken at Aalto University to promote growth entrepreneurship. Sakari Immonen explains the MEE Group's common client strategy for enterprises. Two cooperation models are aimed at growth enterprises, the Growth Track model and the business accelerator programme Vigo. Both are included in the Ministry's enterprise client strategy.</p> <p>MEE contacts: Enterprise and innovation department/Riitta Niinivaara, tel. +358 10 6064696</p>		
Asiasanat Nyckelord Key words growth ventures, employment, venture capital investment, private equity investment, economic wellbeing, enterprise policy		
ISSN 1797-3562	ISBN 978-952-227-649-0	
Kokonaissivumäärä Sidoantal Pages 128	Kieli Språk Language Suomi, Finska, Finnish	Hinta Pris Price 28 €
Julkaisija Utgivare Published by Työ- ja elinkeinoministeriö Arbets- och näringsministeriet Ministry of Employment and the Economy		Kustantaja Förläggare Sold by Edita Publishing Oy / Ab / Ltd

Kasvuyrityskatsaus 2012

Katsaus tarjoaa tilastollista ja tutkimuksellista tietoa kasvuyrityksistä. Se esittelee suomalaisen kasvuyrittäjyyden ekosysteemin ominaispiirteitä ja arvioi kasvua tukevia politiikkatoimenpiteitä.

Osa I toteaa, että uusien yritysten perustaminen ja parhaiden yritysten kasvu ovat pitkällä aikavälillä taloudellisen hyvinvointimme välttämättömiä syötteitä. Talous taantuu ilman kasvuhakuisia uusia yrityksiä. Yritysten kasvulla on merkittäviä suoria työllisyys- ja tuottavuusvaiikutuksia, mutta talouden ja yhteiskunnan näkökulmasta kasvuhakuiset yritykset ovat erityisen tärkeitä niiden epäsuorempien luovaan uudistumiseen liittyvien vaikutusten tähden.

Osa II käsittelee tuoreimpia tilastotietoja. Suomessa oli 668 kasvuyritystä vuosina 2007–2010 ja ne loivat 51 542 työpaikkaa. Niillä on vastaava merkittävä rooli, kun tarkastellaan yritysten liikevaihtoa ja jalostusarvoa. Kasvuyritykset ovat kaikenkokoisia ja -näköisiä, mutta tyyppillisesti ne ovat muita yrityksiä nuorempia, pienempiä ja osaamisintensiivisempiä.

Osa III valottaa kasvuyrityksiin liittyviä näkökohtia eri näkökulmista:

– Luvussa 10 Kalifornian yliopiston (Davis) professori Martin Kenney painottaa, että kansainvälisten pääomasijoittajien kohdeyrityksiinsä soveltamat kriteerit ovat erittäin rajoittavia, jolloin useimmilla kasvuyrityksillä ei ole mahdollisuuksia päästä tämän rahoituksen piiriin. Silti nämä kohtuullisen kasvun yritykset (nice growth firms) ovat kokonaisuutena yhteiskunnallisesti merkittävämpiä kuin kansainvälisten pääomasijoittajien kohdeyritykset.

– Luvussa 11 Suomen Teollisuussijoitus Oy:n johtaja Henri Grundstén pohtii pääomasijoitus-toiminnan ja kasvuyritysten yhteyttä Suomessa.

– Luvussa 12 Jyväskylän yliopiston professori Ari Hyytinen ja tohtorikoulutettava Ilkka Ylhäinen pohtivat julkisen rahoituksen vaikuttavuutta ja käyttävät esimerkkinä Finnveraa.

– Luvussa 13 Aalto Center for Entrepreneurshipin johtajat Patrik Louko ja Will Cardwell sekä opiskelija Pia-Henrietta Kekäläinen Aalto Entrepreneurship Societystä valottavat Aallossa meneillään olevia kasvuyrittäjyyttä edistäviä toimia.

– Luvussa 14 työ- ja elinkeinoministeriön teollisuusneuvos Sakari Immonen selventää TEM-konsernin yhteistä yritysasiakkuusstrategiaa. Hän käy erityisesti läpi kahta keskeistä yhteistyömallia, Kasvuväylää ja Vigo-yrityskiihdyttämöohjelmaa.

Tätä julkaisua myy:
Netmarket
Edita Publishing Oy
www.edita.fi/netmarket
asiakaspalvelu.publishing@edita.fi
Puhelin 020 450 05
Faksi 020 450 2380

Painettu
ISSN 1797-3554
ISBN 978-952-227-648-3

Verkojulkaisu
ISSN 1797-3562
ISBN 978-952-227-649-0

