



# Pk-yritysten vienti

Pk-yritysbarometri 2015



## SISÄLLYS

ESIPUHE.....	3
1. VIENNI JA LIIKETOIMINTA ULKOMAILLA.....	4
1.1 Kasvuhakuisuus ja vienti.....	5
1.2 Vientimaat ja osuus liikevaihdosta.....	6
1.3 Viennin tarkastelu pk-yrityksen toimialan, koon ja iän mukaan.....	7
2. VIENNIN JA KASVUN SUHDE .....	8
3. JULKISTEN KANSAINVÄLISTYMISSERVISUJEN KÄYTTÄMINEN PK-YRITYKSISSÄ.....	9
4. VIENNIYRITYSTEN ULKOINEN RAHOITUS .....	11
5. VOIMAKKAASTI KASVUHAKUISTEN VIENNIYRITYSTEN TYÖLLISTÄMINEN .....	13
YHTEENVETO .....	15

### Suomen Yrittäjät: Pk-yritysten vienti

#### Tekijät

**Petri Malinen**  
ekonomisti

**Eini Lemmelä**  
ympäristöekonomisti

**Antti Neimala**  
varatoimitusjohtaja

#### Julkaisija

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

# Pk-yritysten vienti

---

## ESIPUHE

Suomen Yrittäjät, Finnvera ja työ- ja elinkeinoministeriö julkistavat kaksi kertaa vuorossa Pk-yritysbarometrin, jossa selvitetään pk-yritysten suhdanneodotuksia. Barometriin vastaa edustava joukko pk-yrityksiä kaikilta päätoimialoilta ja alueilta. Kevään 2015 pk-yritysbarometriin vastasi yli 4 400 yritystä. Yritysbarometrin päähuomio kohdistuu talouden toimintaympäristön yleisiä muutoksiin ja muutosodotuksiin.

Tässä Pk-yritysbarometrin erillisraportissa tarkastellaan pk-yritysten kansainvälistymistä ja vientiä. Vienti- ja tuontitoiminnan lisäksi pk-yritysbarometrissa selvitetään myös kansainvälistymiseen liittyvien palveluiden käyttöä. Osa tuloksista on raportoitu varsinaisen barometrin yhteydessä. Tässä erillisraportissa syvennetään vientiin liittyvien kysymysten käsittelyä muun muassa tarkastelemalla tuloksia toimialoittain, yrityskoko- luokittain ja kasvuodotusten mukaan.

Erillisraportti liittyy tarpeeseen lisätä pk-yritysten aktiivisuutta viennin suhteen. Suomen Yrittäjät on asettanut tavoitteeksi, että pk-vientirytyksiä pitäisi tulevan vaalikauden lopussa olla noin 25 prosenttia kaikista pk-yrityksistä. Tämä merkitsisi, että vientiyritysten määrän tulisi kaksinkertaistua nopeasti.

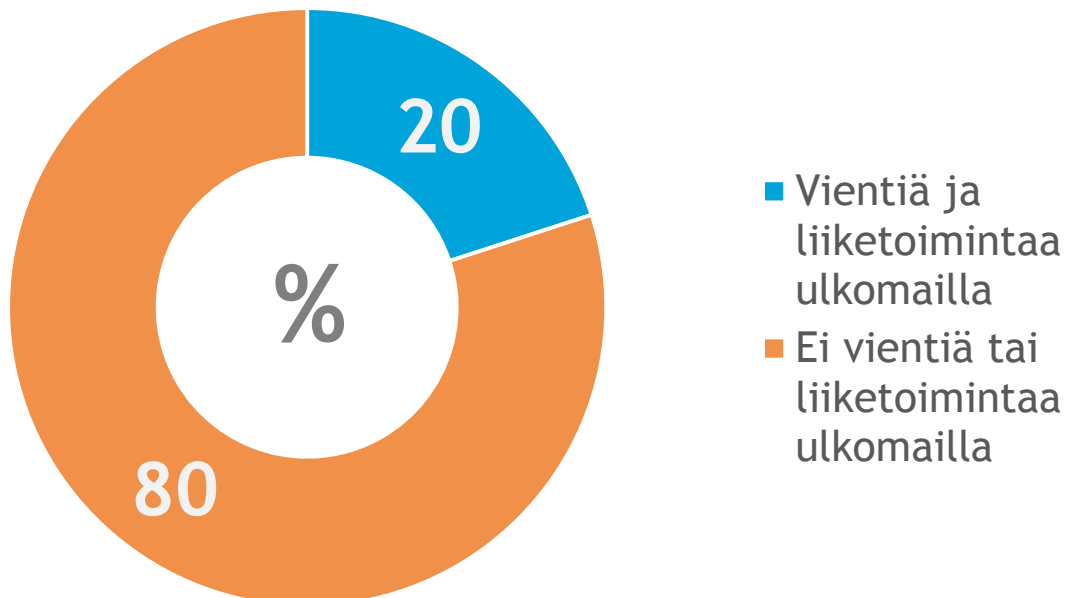
Pk-yritysten viennin lisääntyminen edellyttää toimintaympäristön parantamista. Tässä raportissa analysoidaan tilannetta ja autetaan löytämään sellaisia toimia, jotka edistävät viennin kasvua. Kyse ei ole yrittäjien motivaation puutteesta, kyse on toimintaympäristön kannustavuudesta.

## 1. VIENTI JA LIIKETOIMINTA ULKOMAILLA

Viennillä on myönteinen vaikutus moneen seikkaan yritysten toiminnassa. Tämä käy ilmi, kun tarkastellaan pienten ja keski suurten vientiyritysten toimintaa ja luonnetta Pk-yritysbarometrissa raportoitua tarkemmin.

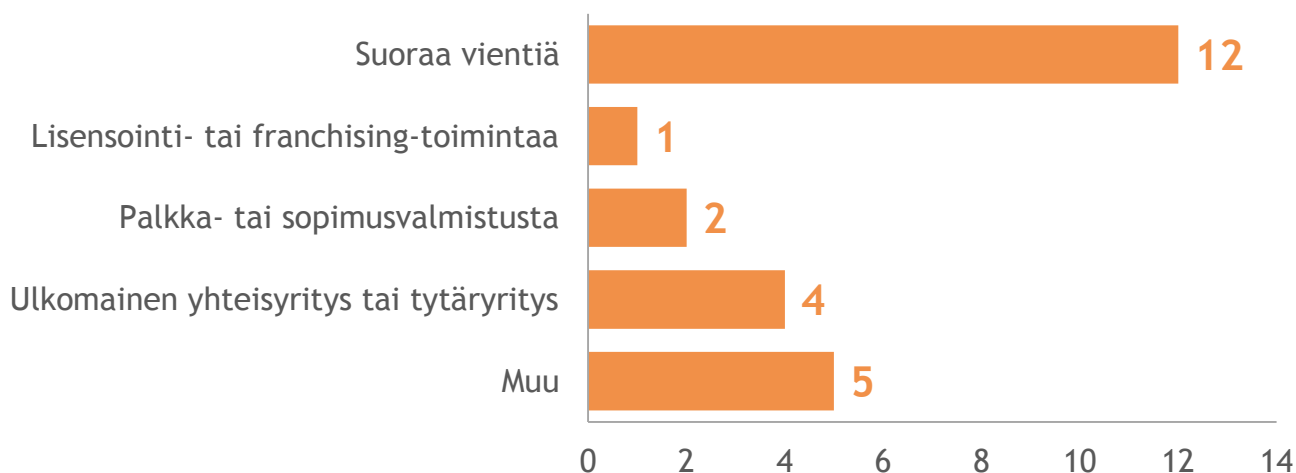
Pk-yrityksistä noin 20 prosenttia harjoittaa kansainvälistä toimintaa. Käytännössä tämä tarkoittaa sitä, että Suomessa on noin 56 000 pientä ja keski suurta yritystä, jotka vievät tavaroita tai palveluja tai harjoittavat muuten liiketoimintaa ulkomailla. Suoraa vientitoimintaa pk-yrityksistä harjoittaa noin 12 prosenttia, eli lähes 35 000 pk-yritystä. Tämä määrä on ollut suhteellisen vakaa.

Kuva 1: Vientiä ja liiketoimintaa ulkomailla harjoittavat pk-yritykset, %



Suora vientitoiminta on selvästi yleisin kansainvälistymisen muoto, mutta pk-yritykset ovat kansainvälistyneet monin eri tavoin. Ulkomainen yhteisyritys tai tytäryritys on lähes neljän prosentin käyttämä muoto. Lisäksi pk-yritykset kansainvälistyvät muun muassa palkka- ja sopimusvalmistuksella sekä lisensointi- ja franchising-toiminnalla.

Kuva 2: Viennin tai liiketoiminnan muodot pk-yrityksillä, % \*/



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

### 1.1 Kasvuhakuisuus ja vienti

Viennin ja muun toiminnan osuus vaihtelee voimakkaasti eri yritysten välillä, mutta huomionarvoista on, että voimakkaimmin kasvuhakuisten yritysten joukossa myös kansainvälistyminen on kaikkein yleisintä.

Voimakkaasti kasvuhakuisista yrityksistä lähes puolet harjoittaa vientiä tai on muuten kansainvälistynyt. Kasvuhakuisten yritysten joukossa vastaava määrä on 26 prosenttia. Vastaavasti niiden yritysten joukossa, joilla ei kasvutavoitteita ole, kansainvälistyneitä yrityksiä on vain joka kymmenes pk-yritys.

Taulukko 1: Kasvuhakuisuus ja yritysten vienti, %

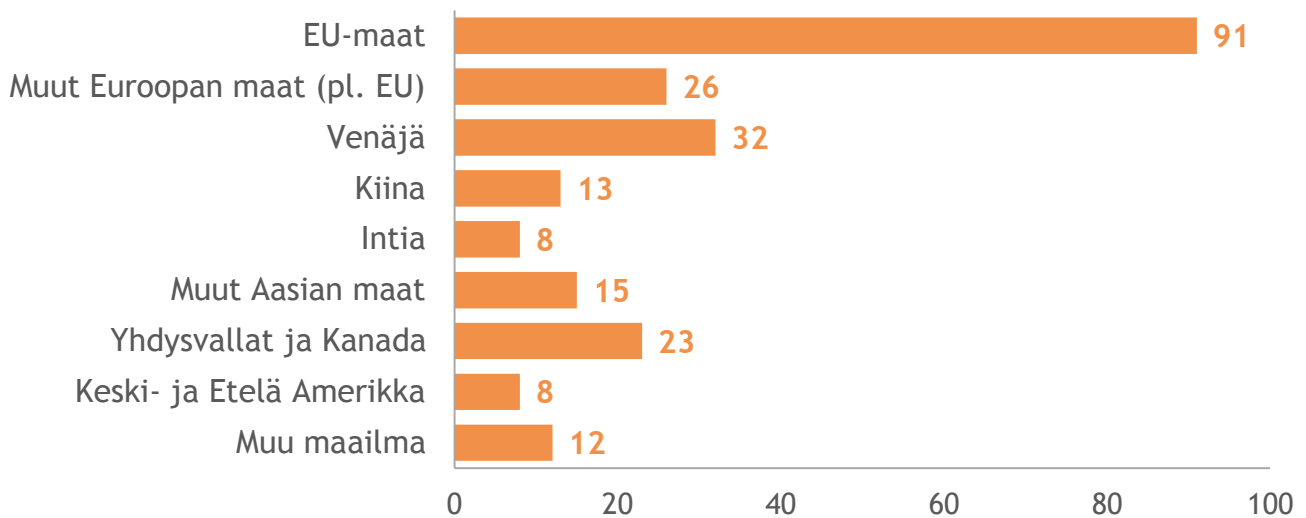
	Voimakkaasti kasvuhakuiset %	Kasvuhakuiset %	Asemansa säilyttäjät %	Ei kasvutavoitteita %	Toimintansa lopettavat %
Vientiä tai liiketoimintaa ulkomailla	47	26	14	10	11
Viennin tai liiketoiminnan muodot yrityksillä, joilla on vientiä tai liiketoimintaa ulkomailla*/					
Suoraa vientiä	30	17	8	4	4
Lisensointi- tai franchising-toimintaa	5	1	0	0	-
Palkka- tai sopimusvalmistusta	5	2	1	1	0
Ulkomainen yhteisyritys tai tytäryritys	13	4	2	1	2
Muu	7	6	4	4	5

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

## 1.2 Vientimaat ja osuus liikevaihdosta

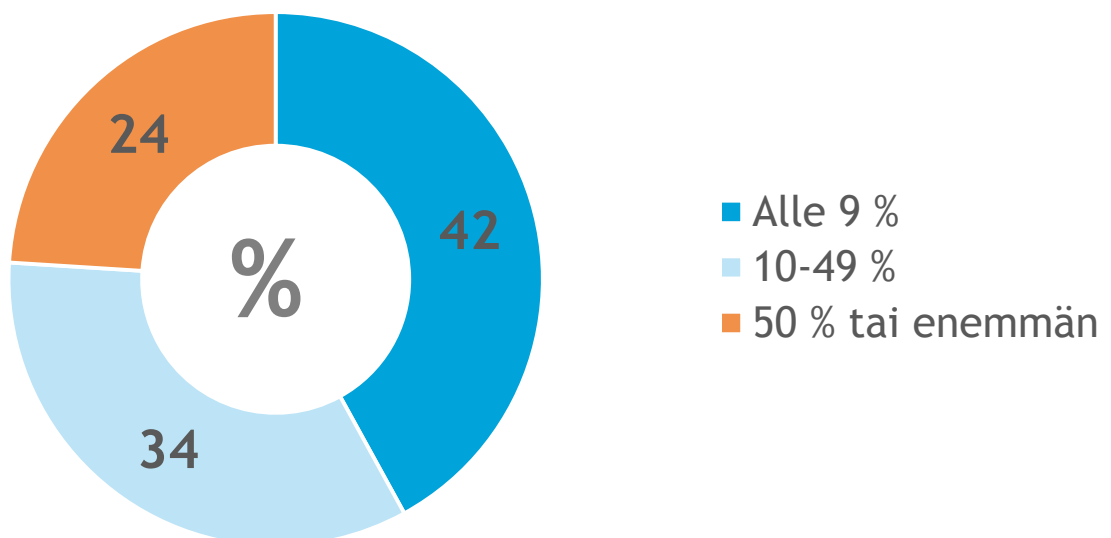
Muut EU-maat ovat ylivoimaisesti tavallisimmat vientikohteet pk-yrityksille. Tämä ei kuitenkaan tarkoita, että pk-yritysten vienti olisi maantieteellisesti rajoittunutta. EU-maiden ohella merkittäviä vientikohteita ovat Venäjä ja muut Euroopan maat, mutta pk-yritykset ovat vahvasti läsnä myös Pohjois- ja Etelä-Amerikassa ja Aasiassa.

Kuva 3: Pk-yritysten vientikohteet, %



Viennillä on selvä vaikutus pk-yritysten liikevaihtoon, vaikka noin 40 prosentilla yrityksistä viennin osuus liikevaihdosta jää alle 10 prosenttiin. Vaikutus voi olla näillekin yrityksille liikevaihto-osuuttaan merkittävämpi, erityisesti jos vientialueen taloudessa tapahtuva kehitys on positiivisempaa kuin päämarkkina-alueella. Reilulle kolmannekselle yrityksistä viennistä on tullut yhä keskeisempi liikavaihdon lähde ja noin neljännekselle yrityksistä viennistä on muodostunut ensisijainen liikevaihdon lähde.

Kuva 4: Viennin osuus yrityksen liikevaihdosta, %



### 1.3 Viennin tarkastelu pk-yrityksen toimialan, koon ja iän mukaan

Teollisuudessa toimivat pk-yritykset ovat selvästi kansainvälisempiä kuin rakentamisen, kaupan tai palvelualan yritykset. Teollisuusyrityksistä 43 prosenttia harjoittaa kansainvälistä toimintaa. Seuraavaksi yleisintä kansainvälinen toiminta on kaupassa, jossa 24 prosenttia yrityksistä harjoittaa sitä. Vastaavasti palveluissa 18 prosenttia toimii kansainvälisillä markkinoilla ja rakentamisessa ainoastaan yhdeksän prosenttia.

Taulukko 2: Vienti yrityksen toimialan mukaan, % \*/

	Teollisuus %	Rakentaminen %	Kauppa %	Palvelut %
Suoraa vientiä	33	3	17	10
Lisensointi- tai franchising-toimintaa	1	1	1	1
Palkka- tai sopimusvalmistusta	4	1	3	1
Ulkomainen yhteisyritys tai tytäryritys	7	2	4	3
Muu	7	2	3	6

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

Erikokoisten yritysten vientiaktiivisuus vaihtelee huomattavasti: mitä suurempia pk-yritykset ovat, sitä useammin ne ovat mukana viennissä. Suurimmista, vähintään 50 henkilöä työllistävästä yrityksistä joka toinen harjoittaa kansainvälistä toimintaa ja kolmannes 20-49 henkilöä työllistävästä toimii kansainvälisesti. Suuremmista, 5-9 henkilöä työllistävästä mikroyrityksistäkin reilu viidennes on laajentunut kansainväliseen toimintaan. Pienimmissä mikroyrityksissä, eli alle viiden henkilön yrityksissä viennin ja muun kansainvälisen toiminnan harjoittaminen on vähäisempää, mutta näistäkin yrityksistä kansainvälistä toimintaa harjoittaa 15 prosenttia.

Suomalaisista pk-yrityksistä suurin osa on pieniä, eli alle viiden henkilön yrityksiä. Näin ollen lukumääräisesti tarkasteltuna suurin osa suoraa vientiä harjoittavista yrityksistä on alle 5 henkilön yrityksiä. Näitä yrityksiä on lähes 20 000. Vastaavasti suurimpia, vähintään 50 henkilöä työllistäviä yrityksiä, jotka harjoittavat suoraa vientiä, on alle 1 000 kappaletta.

Taulukko 3: Vienti yrityksen koon mukaan, % \*/

	1-4 henkilöä %	5-9 henkilöä %	10-19 henkilöä %	20-49 henkilöä %	50-249 henkilöä %
Suoraa vientiä	8	14	19	20	36
Lisensointi- tai franchising-toimintaa	1	1	2	2	2
Palkka- tai sopimusvalmistusta	1	2	2	2	2
Ulkomainen yhteisyritys tai tytäryritys	2	4	5	6	19
Muu	5	5	4	5	5

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

Tarkasteltaessa eri-ikäisten pk-yritysten vientiaktiivisuutta havaitaan hieman yllättäen, ettei yrityksen ikä vaikuta suurella määrällä siihen, onko yritys mukana viennissä. Kaiken ikäisistä yrityksistä noin joka viides harjoittaa kansainvälistä toimintaa. Hieman muita yleisemmin kansainvälistä toimintaa harjoittaa ennen vuotta 1990 perustetut pk-yritykset. Näistä yrityksistä 22 prosenttia on vientitoiminnassa mukana. Vastaava osuus nuorimmissa, 2010 tai sen jälkeen perustetuissa yrityksissä on 19 prosenttia.

Taulukko 4: Vienti yrityksen iän mukaan, % \*/

	Ennen 1990	1990-1999	2000-2009	2010-
Suoraa vientiä	14	13	11	10
Lisensointi- tai franchising-toimintaa	1	1	1	1
Palkka- tai sopimusvalmistusta	2	1	1	2
Ulkomainen yhteisyritys tai tytäryritys	4	4	3	3
Muu	4	5	5	5

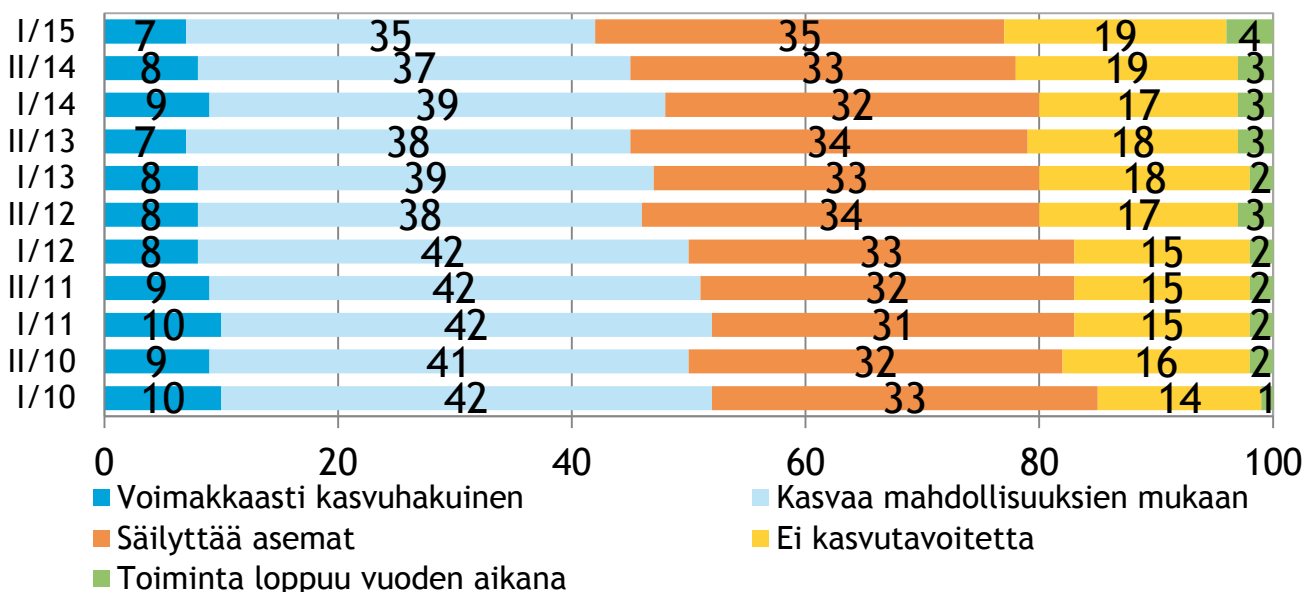
\*/ Vastaajat ovat voineet valita useamman kuin yhden vaihtoehdon.

## 2. VIENNIN JA KASVUN SUHDE

Kasvat yritykset ovat tärkeitä lähteitä kansantalouden kasvulle ja työllisyydelle. Yritysten kasvu on tärkeää myös paremman kannattavuuden ja kilpailuaseman saavuttamiseksi.

Kaikista pk-yrityksistä seitsemän prosenttia ilmoittaa olevansa voimakkaasti kasvuhakuisia ja 35 prosenttia suunnittelee kasvavansa mahdollisuuksiensa mukaan. Vastaajista 19 prosentilla ei ole kasvutavoitteita ja neljä prosenttia arvioi toimintansa loppuvan seuraavan vuoden aikana. Asemansa säilyttämiseen pyrkiviä on kolmasosa.

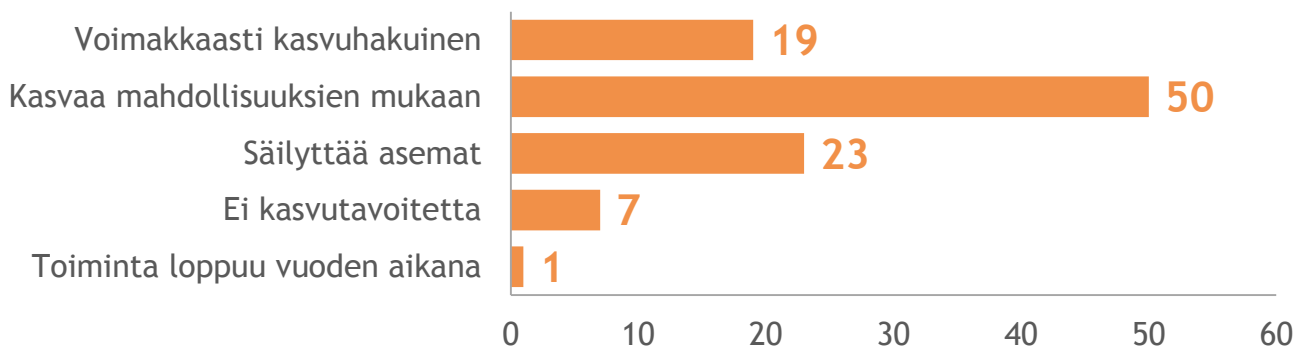
Kuva 5: Pk-yritysten kasvuhakuisuus, %





Vientiä harjoittavien pk-yritysten kasvuhakuisuus poikkeaa selvästi keskiarvosta. Erityisen selvä ero on rajattaessa tarkastelun kohteeksi suoraa vientiä harjoittavat yritykset. Näiden yritysten keskuudessa kasvuhakuisuus on selvästi yleisempää kuin keskimäärin. Vientiyritysten joukossa voimakkaasti kasvuhakuisia yrityksiä on lähes kolme kertaa enemmän kuin yrityksissä keskimäärin. Voidaankin todeta, että vientiä edistettäessä edistetään mitä suurimmassa määrin myös kasvua ja työllisyyttä.

kuva 6: Vientiä harjoittavien pk-yritysten kasvuhakuisuus, %



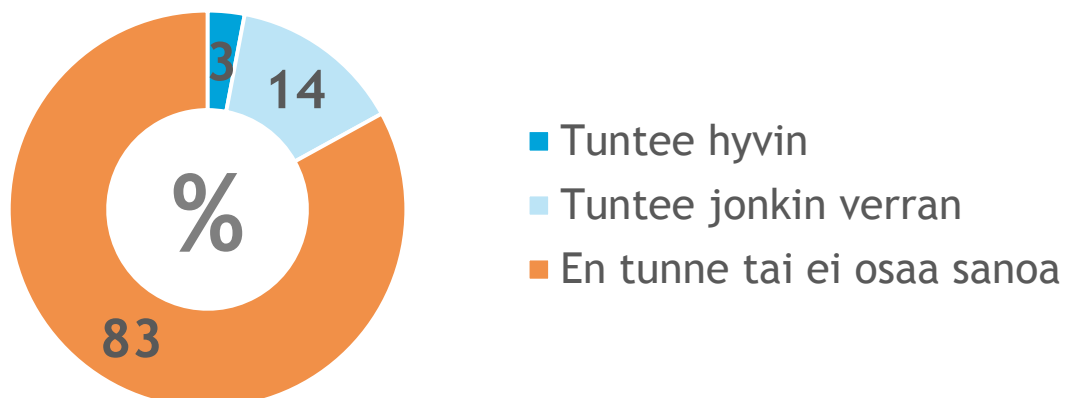
### 3. JULKISTEN KANSAINVÄLISTYMISPALVELUIDEN KÄYTTÄMINEN PK-YRITYKSISSÄ

Pk-yrityksille kansainvälistyminen on iso askel. Usein se edellyttää suurten taloudellisten riskien ottamista ja niihin liittyviä rahoitusjärjestelyitä. Tällöin on välttämätöntä, että saatavilla on ulkopuolista asiantuntemusta ja että palvelut on järjestetty asiakaslähtöisesti.

Kansainvälistymispalveluita on koottu Team Finland -konseptin alle, ja tarkoitus on ollut tehostaa eri palveluntarjoajien toimintaa yrityslähtöisesti. Merkittävä haaste on olemassa olevien palvelujen tunnettavuudessa.

Pk-yrityksistä vain kolme prosenttia tuntee palvelut hyvin, 14 prosenttia jonkin verran ja 83 prosenttia ei tunnista palveluita. Mikäli merkittävä osa yrityksistä ei tunnista olemassa olevia kansainvälistymispalveluita, niiden vaikuttavuus on heikko.

Kuva 7: Team Finland -toimintakonseptin tunnettuus, %

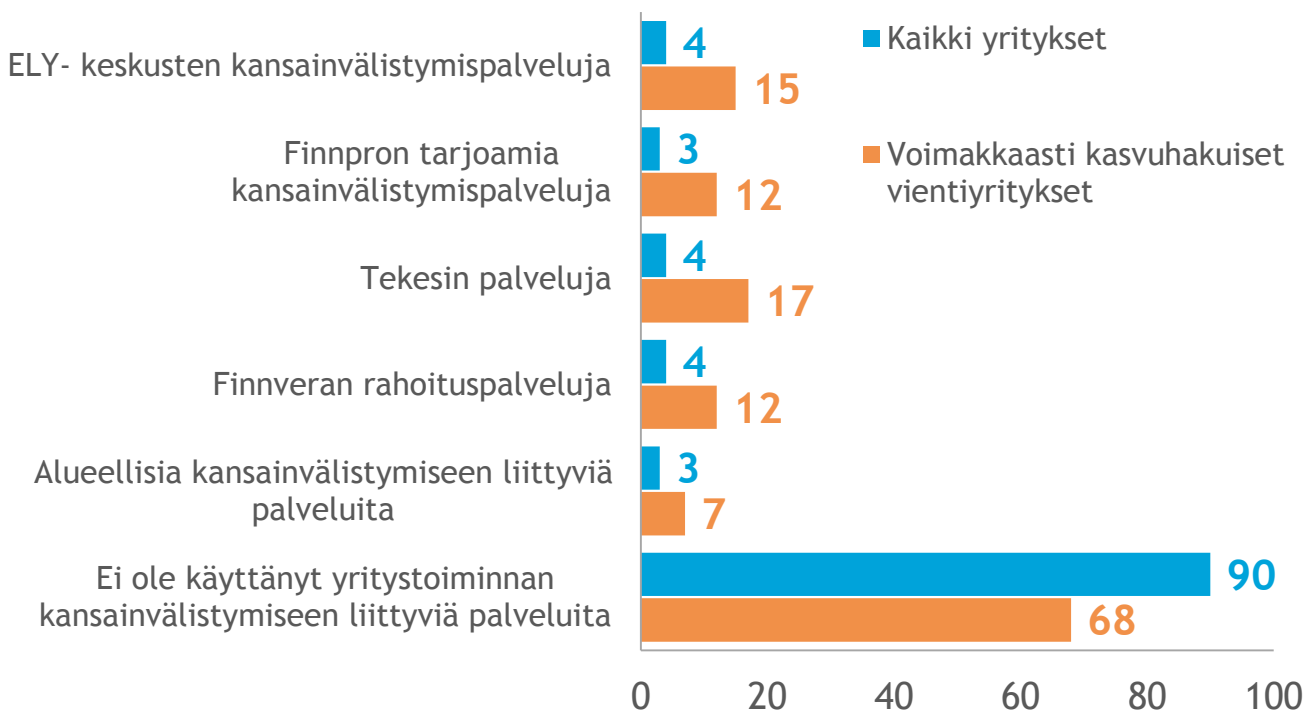


Team Finland-palvelut tunnetaan keskimääräistä huomattavasti paremmin niiden yritysten joukossa, jotka harjoittavat suoraa vientitoimintaa ja ovat voimakkaasti kasvuhakuisia. Nämä kansainvälistymispalveluita käyttäneet pk-yritykset ovat niihin tyytyväisiä.

Tarjolla on runsaasti asiantuntijapalveluita ja rahoitusvaihtoehtoja kansainvälistymisen tukemiseen. Näitä palveluja tuottavat useat eri organisaatiot. Barometrin vastaajista vain 10 prosenttia oli käyttänyt eri tuottajien palveluita.

Voimakkaasti kasvuhakuiset, vientiin osallistuvat yritykset käyttävät palveluita huomattavasti aktiivisemmin kuin muut. Näistä yrityksistä lähes kolmannes on käyttänyt yhtä tai useampaa yritystoiminnan kansainvälistymispalvelua. Kasvupotentiaalia näidenkin yritysten joukossa on edelleen runsaasti, sillä 68 prosenttia voimakkaasti kasvuhakuisista vientiyrityksistä ei syystä tai toisesta huolimatta ole käyttänyt näitä palveluja.

Kuva 8: Kansainvälistymispalvelujen käyttö, %



#### 4. VIENTIYRITYSTEN ULKOINEN RAHOITUS

Pk-yritykset aikovat hakea rahoitusta seuraavien 12 kuukauden aikana hieman vähemmän kuin aikaisemmin. Noin viidennes yrityksistä aikoo ottaa ulkoista rahoitusta kulu-  
van vuoden aikana. Voimakkaasti kasvuhakuisten suoraa vientiä harjoittavien pk-  
yritysten aikeet eivät oleellisesti poikkea tästä.

Voimakkaasti kasvuhakuisten suoraa vientiä harjoittavien yritysten ulkoisen rahoituksen käyttötarkoitukset poikkeavat keskimääräisistä pk-yrityksistä. Rahoitusta aiotaan hakea monipuolisemmin eri tarkoituksiin. Sitä haetaan selvästi keskimääräistä useammin kehityshankkeisiin, käyttöpääomaksi ja kansainvälistymiseen.

Kuva 9: Ulkoisen rahoituksen käyttötarkoitus, % \*/



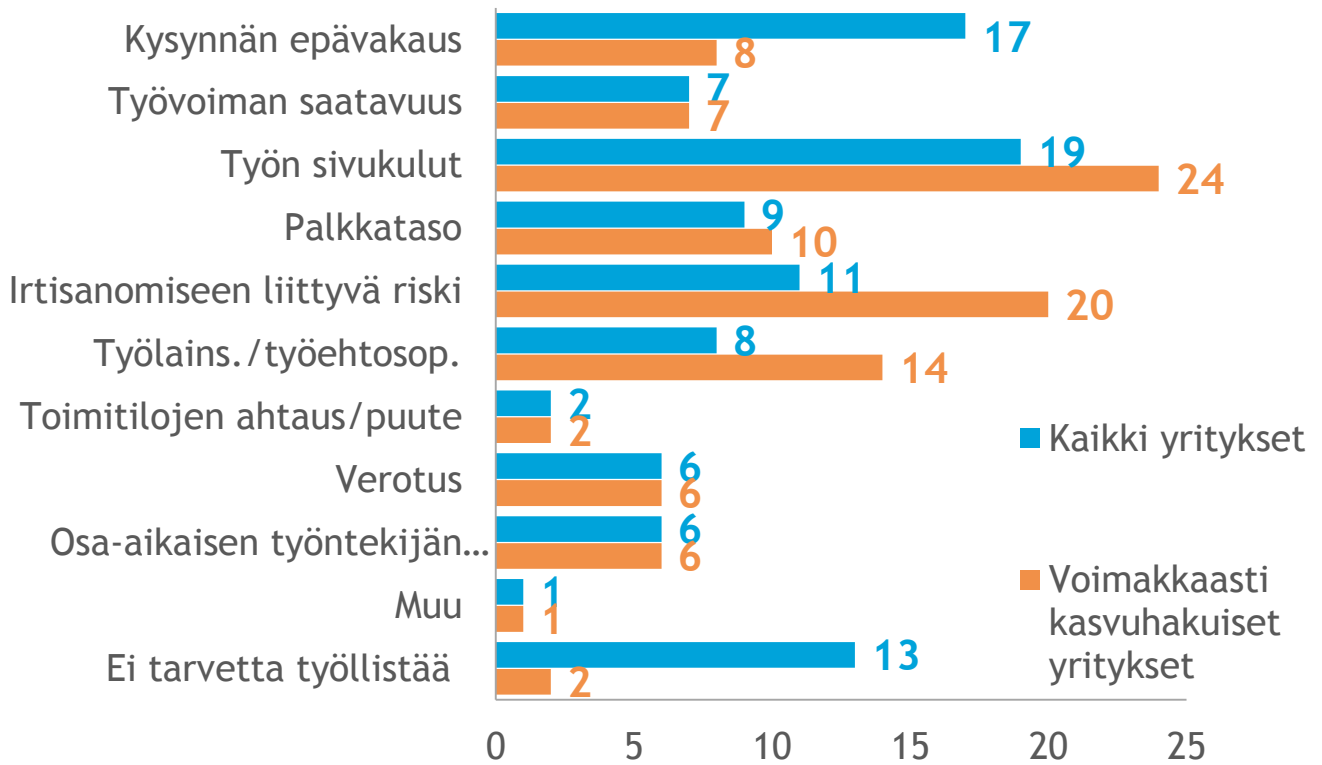
\*/ Vastaaajat ovat voineet valita useamman kuin yhden vaihtoehdon.

Suomessa yritysrahoituksen rakenne on hyvin muuttumaton. Pankkikeskeisyys on pk-yritysten rahoituksessa erittäin yleistä. Finnveran rooli pankkilainojen tärkeimpänä vaihtoehtona ja täydentäjänä on kohtuullisen korkea.

Voimakkaasti kasvuhakuisten suoraa vientiä harjoittavien pk-yritysten rahoituksen lähteet poikkeavat jossain määrin yleisestä kuvasta. Pankkirahoitus on näilläkin yrityksillä keskeisessä asemassa, mutta erilaisten henkilö- ja institutionaalisten sijoittajien merkitys on selvästi suurempi kuin keskimäärin. Täydentävistä rahoittajista suurin mielenkiinto kohdistuu Tekesiin ja ELY-keskuksiin. Finnveran rooli jää sen sijaan vähäisem-

mäksi. Osasyynä tähän voi olla se, että vientikaupan rahoitusinstrumenttien käyttö on vähäistä pk-yritysten keskuudessa.

Kuva 10: Ulkoisen rahoituksen aiotut lähteet, % \*/



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

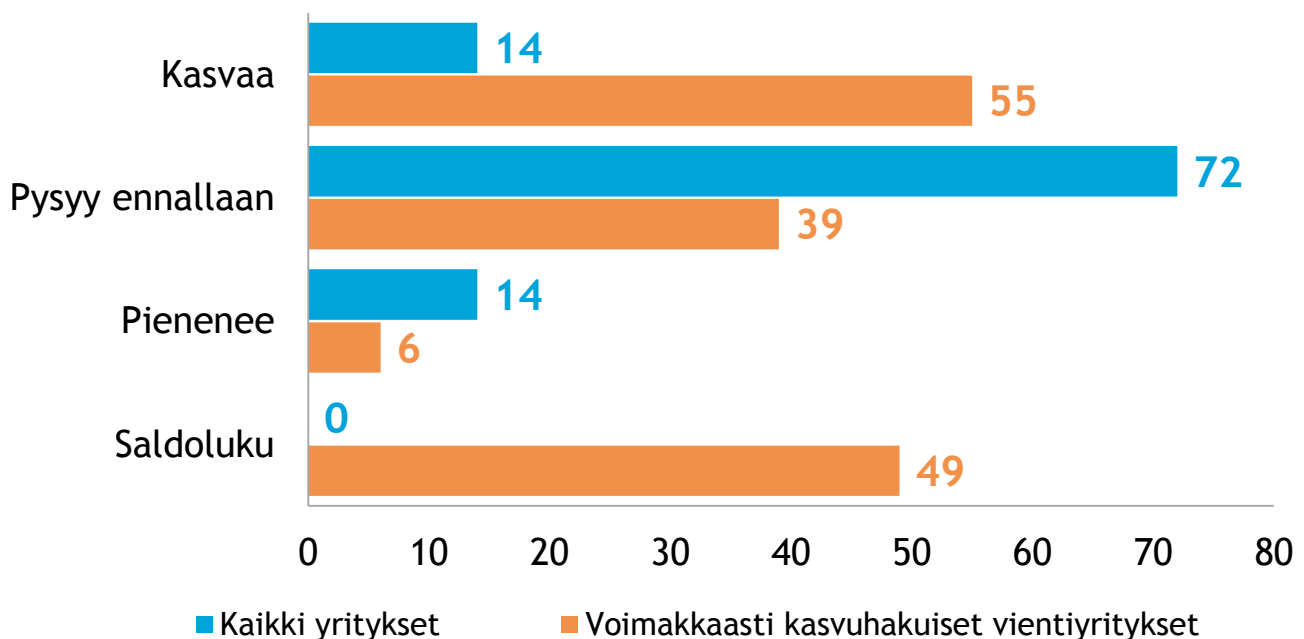
## 5. VOIMAKKAASTI KASVUHAKUISTEN VIENTIYRITYSTEN TYÖLLISTÄMINEN

Kasvatavat vientiyritykset yritykset ovat tärkeitä lähteitä kansantalouden kasvulle ja työllisyydelle. Yritysten kasvu on tärkeää paitsi talouskasvun, ennen muuta uusien työpaikkojen synnyttämiseksi.

Pk-yritysbarometrissa tarkastellaan yritysten työllistämiso-dotuksia. Tällä hetkellä keskimääräiset odotukset ovat erittäin alhaalla. Henkilöstön muutosodotusten saldoluku on 0, mikä on poikkeuksellisen alhainen taso.

Voimakkaasti kasvuhakuisten vientiyritysten odotukset poikkeavat merkittävästi yleisistä odotuksista ja ovat selvästi positiivisemmat. Näistä yrityksistä henkilökunnan määrän arvioi kasvavan 55 prosenttia, pysyvän nykyisellä tasolla 39 prosenttia ja supistuvan ainoastaan 6 prosenttia. Verrattaessa henkilöstön muutosodotusten saldolukua ero on suuri: pk-yritysten keskimääräinen saldoluku on nolla, kun voimakkaasti kasvuhakuisten vientiyritysten odotusten saldoluku on +49.

Kuva 9: Voimakkaasti kasvuhakuisten vientiyritysten työllistämisaikheet, %



Taloudellinen epävarmuus näkyy kaikkien pk-yritysten tarpeessa työllistää. Niissä yrityksissä, joissa on tarvetta työllistää, yleisimmäksi työllistämisen esteeksi nousee kysynnän epävakaus ja työn sivukulut. Sen sijaan työvoiman saatavuusongelma on helpotunut.

Voimakkaasti kasvuhakuisten vientiyritysten osalta työn sivukulut ja kysynnän epävakaus ovat niin ikään yleisimmät esteet. Näissä yrityksissä myös erilaiset työlainsäädäntöön ja työehtosopimukseen liittyvät riskit korostuvat. Nämä seikat yhdessä kertovat siitä, millainen riski kasvuhakuinen kansainvälistymisen pk-yritykselle on. Yleisestä tilanteesta poiketen voimakkaasti kasvuhakuiset vientiyritykset törmäävät myös ammattitaitoisen työvoiman saatavuusongelmaan.

Kuva 10: Työllistämisen pahin este, % pk-yrityksistä



## YHTEENVETO

Tämän pk-yritysbarometrin tuloksiin perustuvassa erillisraportissa kiinnitetään huomiota erityisesti suoraa vientitoimintaa harjoittaviin, voimakkaasti kasvuhakuisiin yrityksiin.

Tarkastelu osoittaa, että voimakkaasti kasvuhakuisten yritysten joukossa suoraan vientiin osallistuminen on kolminkertaista verrattuna muihin yrityksiin. Voimakkaasti kasvuhakuisista yrityksistä 30 prosenttia harjoittaa tavaroiden tai palveluiden suoraa vientiä, kun keskiarvo on 12 prosenttia.

Viennin ja kasvun liittymisestä kiinteästi toisiinsa kertoo myös se, että suoraa vientiä harjoittavien yritysten keskuudessa kasvuhakuisuus on selvästi suurempaa kuin muiden yritysten. Vientiryksistä 19 prosenttia on voimakkaasti kasvuhakuisia, kun keskiarvo on seitsemän prosenttia.

Tarkastelussa selvitettiin kasvuhakuisten vientiyritysten näkemyksiä rahoituksen ja muiden palveluiden käytöstä sekä toimintaympäristön kehittämistarpeista.

Tulokset osoittavat, että voimakkaasti kasvuhakuiset vientiyritykset käyttävät julkisia kansainvälistymispalveluita huomattavasti enemmän kuin muut yritykset. Esimerkiksi Finnveran rahoituspalveluita käyttää voimakkaasti kasvuhakuisista yrityksistä 12 prosenttia, kun taas muiden yritysten osalta vain neljä prosenttia on käyttänyt näitä palveluita. Yhtenä haasteena myös kasvuhakuisten yritysten kohdalla on julkisten palveluiden vähäinen tunnettuus ja käyttö. Palveluita ei ollut käyttänyt lainkaan lähes 70 prosenttia kasvuyrityksistä.

Voimakkaasti kasvuhakuisten vientiyritysten työllistämisaikeet poikkeavat merkittävästi muista yrityksistä. Pienten ja keskisuurten yritysten keskimääräistä työllisyysodotusta kuvaava saldoluku on nolla. Sen sijaan voimakkaasti kasvuhakuisilla vientiyrityksillä saldoluku on + 49. Näistä yrityksistä 55 prosenttia arvioi henkilöstön määrän kasvavan, 39 prosenttia arvioi sen pysyvän nykytasolla ja vain 6 prosenttia arvioi henkilöstön määrän pienenevän.

Pk-yritysbarometrissa selvitetään säännönmukaisesti yritysten työllistymisen pahimpia esteitä. Tässä tarkastelussa verrattiin voimakkaasti kasvuhakuisten vientiyritysten käsitteitä työllistämisen esteistä muiden yritysten näkemyksiin. Tulosten perusteella on ilmeistä, että työmarkkinoiden toimivuuteen liittyvät tekijät korostuvat kysynnän riittämättömyyden ohella. Suurimmiksi työllistämisen esteiksi nousivat työn sivukulut, irtisanomisen vaikeus sekä muut työolainsäädäntöön tai työehtosopimukseen liittyvät ongelmat. Voidaankin sanoa, että kysymys on toisaalta kysyntänäkymistä ja toisaalta olosuhteista. Kansainvälistyneet kasvuyritykset kokevat erityisen suurta tarvetta uudistaa työelämän pelisääntöjä.



Julkaisija: Suomen Yrittäjät | Mannerheimintie 76 A, PL 999, 00101 Helsinki  
puhelin 09 229 221 | toimisto@yrittajat.fi | www.yrittajat.fi