

Asia: VN/36276/2025

Lausuntopyyntö mikroyrittäjien rahoituksesta sekä yritysten omistajan- ja sukupolvenvaihdoksista

Mikroyrittäjien rahoituksen saatavuuden parantaminen

1.

Vakuuksien puute ja rahoittajien riskinarvioinnin kapeus.

Aloittavilla yrittäjillä ei ole rahoitusta haettaessa esittää yritystoiminnan historiatietoa, eikä useinkaan merkittäviä henkilökohtaisia vakuuksia käytettävissä. Moni aloittaa yrittäjyyden siirtymällä siihen mediaanisesta palkkatyöstä tai työttömyyskaudelta, ilman että henkilökohtaisesti sijoitettavaa pääomaa tai vakuuksia olisi ollut mahdollista kerryttää nimenomaisesti tätä siirtymää varten.

Kiinteistöihin perustuvat vakuudet puolestaan ovat erityisesti kasvukeskusten ulkopuolella usein arvoltaan heikko. Liiketoimintasuunnitelmat ja tulosenusteet eivät yksin riitä vakuuttamaan rahoittajia, vaikka ne olisivat realistisia ja huolellisesti laadittuja. Rahoittajia koskeva regulaatio ja riskien minimointi heijastuu näissä tilanteissa vahvasti.

Sama ilmiö korostuu yrityskauppojen ja omistajanvaihdosten rahoituksessa silloin, kun ostaja on uusi yrittäjä. Rahoittajien arviointi perustuu usein yksinomaan myyjän aikaisempaan tulokseen ja taseeseen, jotka mikroyrityksissä voivat olla jopa vaatimattomia. Uuden yrittäjän tuomaa kehittämispotentiaalia ja ns. restartup-tilannetta ei tällöin huomioida riittävästi.

2.

Uusien ja aloittavien mikroyritysten jääminen rahoituksen katveeseen.

Mikroyritykset muodostavat valtaosan Suomen yrityskannasta, ja lähes kaikki yritykset syntyvät mikroyrityksinä. Harva yritys syntyy suoraan pk- tai suuryritykseksi. Mikroyrityksissä on merkittävää kasvupotentiaalia, mutta tämä potentiaali jää usein hyödyntämättä rahoituksen puutteiden vuoksi.

Myös niin sanottu everyday entrepreneurship on yhteiskunnallisesti arvokasta: yrittäjä työllistää itsensä ja vahvistaa alueellista elinvoimaa. Jo siirtymä yksinyrittäjästä ensimmäistä työntekijää palkkaavaksi yritykseksi voi edellyttää pientä, oikea-aikaista rahoitusta.

Käytännön neuvontatyössä nähdään, että myös hyvin pienillä rahoitussummilla voidaan saada aikaan merkittävä vaikutus. Tästä esimerkkinä ovat Leader-rahoitukset, joissa maltilliset, esimerkiksi 2 000–7 500 euron tuet voivat ratkaisevasti edistää yritystoiminnan käynnistämistä tai kehittämistä.

Lisäksi pienet lainakoot eivät ole pankkien näkökulmasta houkuttelevia suhteessa käsittelytyöhön, mikä heikentää erityisesti mikroyrittäjien rahoituksen saatavuutta. Pankkien yritysrahoituksen keskittäminen ja päätöksenteon etäännyminen paikallisesta markkinaymmärryksestä vaikeuttavat tilannetta entisestään.

3.

Rahoitusjärjestelmän hajanaisuus ja yritysmuotojen epätasainen kohtelu.

Valtiovallan vastuulla olevat rahoitusinstrumentit muodostavat mikroyrittäjän näkökulmasta hajanaisen ja vaikeasti hahmotettavan kokonaisuuden. Eri toimijoiden (ELY-keskukset, Finnvera, Business Finland) roolit, kohderyhmät ja rahoitusehdot eivät ole selkeitä erityisesti aloittaville yrittäjille.

Lisäksi yritysmuotojen välillä esiintyy käytännössä eriarvoisuutta rahoituksen saatavuudessa. Toiminimet ja henkilöyhtiöt voivat olla heikommassa asemassa verrattuna osakeyhtiöihin, vaikka liiketoiminta olisi kannattavaa ja realistisesti suunniteltua.

Tieto rahoitusmahdollisuuksista löytyy usein vasta jälkikäteen – esimerkiksi sen jälkeen, kun investointi on jo tehty tai tilaisuus muuten mennyt ohi.

4.

Rahoitusinstrumenttien painottuminen kansainvälistymiseen paikallisen yrittäjyyden kustannuksella.

Useat valtiovallan vastuulla olevat rahoitusinstrumentit painottuvat kansainvälistymiseen ja vientipotentiaaliin. Merkittävä osa aloittavista mikroyrittäjistä toimii kuitenkin paikallisilla tai kansallisilla markkinoilla, erityisesti yritystoiminnan alkuvaiheessa.

Paikallinen ja alueellinen yrittäjyys voi olla täysin kannattavaa ja työllistävää, vaikka kansainvälistyminen ei ole realistinen tai tarkoituksenmukainen tavoite ainakaan alkuvaiheessa. Nykyinen painotus rajaa osan elinkelpoisista yrityksistä rahoituksen ulkopuolelle.

5.

Rahoitustiedon ja -polkujen heikko saavutettavuus.

Mikroyrittäjillä ja yrittäjyyttä suunnittelevilla ei ole riittävästi helposti saavutettavaa, ennakoivaa tietoa rahoitusvaihtoehdoista ja niiden edellytyksistä. Rahoitukseen liittyvä tieto ei tavoita yrittäjiä oikea-aikaisesti eikä systemaattisesti.

Tietoa tulisi jakaa nykyistä vahvemmin jo olemassa olevien neuvonta- ja kehittämisverkostojen kautta, jotta rahoitusmahdollisuudet voidaan kytkeä osaksi yritystoiminnan suunnittelua varhaisessa vaiheessa.

Kysymys 2. Mitä kehittämissuhteita Teillä on mikroyrittäjien rahoituksen saatavuuden parantamiseen, kun kyse on valtiovallan vastuulla olevasta yrittäjyyden edistämisestä mikroyrittäjyyden kentässä, kuten toimintaympäristö, politiikkatoimet ja vastaava? Valtiovallan vastuulla olevilla rahoitusjärjestelmillä tarkoitetaan julkisia rahoituspalveluita ja -instrumentteja, joita valtio tarjoaa tai tukee mikroyrittäjien liiketoiminnan rahoittamiseksi. Näihin kuuluvat esimerkiksi työ- ja elinkeinoministeriön vastuulla olevan osalta ELY-keskusten yritystukimuodot, Finnveran lainat ja takaukset, Business Finlandin rahoituspalvelut.

Pyydämme konkreettisia kehittämissuhteita valtiovallan vastuulla olevan osalta mikroyritysten rahoituksen saatavuuden parantamiseen perusteluineen.

Luodaan matalan kynnyksen pienrahoitusinstrumentteja uusille ja aloittaville mikroyrityksille.

Valtiovallan tulisi kehittää ja vakiinnuttaa pienimuotoisia rahoitusinstrumentteja, jotka vastaavat erityisesti uusien ja aloittavien mikroyritysten tarpeisiin. Rahoitussummien tulisi olla joustavia ja vastata todellisia alkuvaiheen tarpeita. Pienillä, oikea-aikaisilla rahoituksilla voidaan tukea yritystoiminnan käynnistämistä, itsensä työllistämistä sekä siirtymää kohti työllistävää yritystoimintaa.

Näiden tulee olla instrumentteja, joissa vakuusvaatimukset ovat kevennettyjä tai joissa riskiä jaetaan julkisen toimijan ja rahoittajan kesken. Tämä koskee erityisesti aloittavia yrittäjiä ja yrityskauppoja, joissa ostaja on ensikertalainen yrittäjä.

Rahoitusarvioinnissa tulisi nykyistä paremmin huomioida liiketoiminnan tulevaisuuden potentiaali, yrittäjän osaaminen sekä restartup-tilanteet, ei ainoastaan yrityksen historiallista tulosta tai tasetta. Samoin huomiota tulisi kohdentaa entistä paremmin paikallinen ja kansallinen liiketoiminta. Kaikki elinkelpoinen yritystoiminta ei tähtää kansainvälistymiseen, erityisesti yritystoiminnan alkuvaiheessa.

Julkisten rahoitusinstrumenttien kokonaisuutta tulisi selkeyttää mikroyrittäjän näkökulmasta. Yritysmuodosta riippumatta rahoituksen saatavuuden perusteiden tulisi olla läpinäkyviä ja tasapuolisia. Rahoitusratkaisuihin tulisi huomioida myös käyttöpääoman tarve osana yritystoiminnan käynnistämistä ja alkuvaiheen kehittämistä.

Valtiovallan tulisi vahvistaa rahoitukseen liittyvää ennakoivaa viestintää ja ohjausta jo yritystoiminnan suunnitteluvaiheessa. Rahoitusmahdollisuudet ja -ehdot tulisi tuoda yrittäjien tietoon ajoissa ja ymmärrettävässä muodossa. Tiedon välittämisessä tulisi hyödyntää systemaattisesti olemassa olevia neuvonta- ja kehittämisverkostoja, kuten uusyrityskeskuksia, jotka kohtaavat yrittäjät varhaisessa vaiheessa ja pystyvät kytkemään rahoituksen osaksi realistista yrityspolkua.

Suomen Uusyrityskeskukset ovat mielellään mukana kehittämässä uusia instrumentteja ja tuottamassa tietoa valtiovallalle.

Yritysten sukupolven- ja omistajanvaihdokset liiketoiminnan jatkumisen turvaamiseksi

1.

Pienten yritysten yrityskaupparakennoiden kehittymättömyys.

Markkinoilla ei ole riittävästi yksityisiä toimijoita, jotka tarjoaisivat mikro- ja pienyrityksille tarpeellisia asiantuntijapalveluita, kuten arvonmäärittäjä- ja kauppaprosessiin tukea.

Välittäjäyritykset keskittyvät pääosin suuriin yrityksiin, jolloin pienille yrityksille ei ole palveluita tarjolla. Ratkaisuna ehdotamme yrityspalveluseteliä, jonka avulla pienet yritykset voisivat ostaa tarvitsemiaan palveluita. Julkinen sektori voisi myös rahoittaa hankkeita, jotka kehittävät yksityistä yrityskaupparakenninaa.

2.

Ajantasaisen ja kattavan datan puute

Ilman luotettavaa ja säännöllisesti tuotettua tilastotietoa yrityskaupoista ja liiketoimintakaupoista on vaikea johtaa ja kehittää omistajanvaihdospalveluita. Valtion tulisi huolehtia siitä, että dataa kerätään, analysoidaan ja julkaistaan mahdollisimman tarkasti. Tulevaisuutta voidaan ennustaa ja tukea historiatietojen perusteella. Omistajanvaihdosdatan tuottaminen on omistajanvaihdosten kehittämistyössä ensisijaisen tärkeää. Mitä ei voi mitata, sitä ei voi johtaa.

3.

Rahoituksen saatavuus sekä myyjille että ostajille.

Yrityskauppojen toteutuminen edellyttää erityistä ja räätälöityä rahoitusta sekä myyjille että ostajille. Tarvitaan tukea, joka rohkaisee myyjiä yrityksen myyntiin ja auttaa ostajia löytämään rahoitusratkaisuja. Lisäksi olisi tärkeää tukea esimerkiksi uusyrityskeskuksia ja muita yrittäjyyttä edistäviä tahoja ostajakandidaattien aktivoimisessa.

4.

Omistajanvaihdoskulttuurin kehittäminen ja asenteet.

Yrityksen myyntiin liittyy edelleen häpeää ja siitä puhutaan vähän. Valtiovalta voisi omalla esimerkillään, median kautta ja muilla keinoilla nostaa esiin yrityskauppojen yhteiskunnallista merkitystä ja arvostaa sekä myyjiä että ostajia. Omistajanvaihdoksista tulisi viestiä positiivisesti ja rohkaisevasti.

5.

Kansainvälisten verkostojen hyödyntäminen ja eurooppalaisen markkinan avaaminen.

Yrityskaupamarkkinoita tulisi laajentaa eurooppalaisiin verkostoihin. Näin voidaan löytää uusia ostajia ja hyviä käytäntöjä muista maista sekä viedä suomalaisia yrityksiä kansainvälisille markkinoille. Euroopan sisämarkkinat tarjoavat mahdollisuuksia, joita tulisi aktiivisesti hyödyntää ja korostaa. Myös Suomessa harvemmin käytettyjä omistajanvaihdosten työkaluja tulisi jalkauttaa Suomeen.

Kysymys 4. Mitä kehittämistarpeita on yritysten sukupolvenvaihdosten edistämässä liiketoiminnan jatkuvuuden turvaamiseksi, kun kyse on valtiiovallan vastuulla olevista toimista? Pyydämme konkreettisia kehittämisehdotuksia *sukupolvenvaihdosten* edistämiseen perusteluineen eri sisältöalueilta, kuten yritysrahoitus, yrityspalvelut, sääntely, verotus, yrittäjyyskasvatus, yrittäjyyskulttuuri jne.

Yrittäjyyskasvatus ja tietoisuuden lisääminen oppilaitoksissa.

Lisätään oppilaitosten yrittäjyyskasvatukseen opettajille ja opiskelijoille tietoutta yrityskaupoista, omistajanvaihdoksista ja niiden mahdollisuuksista. Konkreettinen toimi on tuottaa materiaaleja ja koulutuksia, joissa yrityskauppa esitellään yhtenä yrittäjyyden polkuna ja huolehtia siitä, että se on jokaisen oppilaitoksen käytettävissä. Näin nuoret ja opettajat ymmärtävät yrityskaupan mahdollisuudet ja osaavat hyödyntää asiantuntijoita ajoissa. Etenkin opettajien omistajanvaihdososaamisen lisääminen on tärkeää.

Yrityspalveluseteli mikroyrityksille yrityskauppojen toteuttamiseen

Otetaan käyttöön valtakunnallinen yrityspalveluseteli, jonka avulla mikroyritykset voivat ostaa asiantuntijapalveluita yrityskauppojen ja omistajanvaihdosten toteuttamiseen yksityisiltä palveluntarjoajilta. Seteli madaltaa kynnystä käyttää asiantuntija-apua ja mahdollistaa yksilöllisen tuen juuri silloin, kun sitä tarvitaan. Malli on jo käytössä joissain kunnissa ja se on todettu tehokkaaksi.

Verotuksen kehittäminen, myyntiveron poisto pienistä kaupoista.

Poistetaan myyntivero pienistä yrityskaupoista, esimerkiksi 30 000 € rajaan asti ei tarvitsisi maksaa myyntivoittoveroa lainkaan. Tämä kannustaa yrittäjiä myymään yrityksensä ja helpottaa jatkajien löytymistä, erityisesti mikroyrityksissä.

Rahoitusratkaisujen kehittäminen yrityskauppoihin.

Kehitetään erityisiä ja räätälöityjä rahoitusinstrumentteja yrityskauppojen toteuttamiseen, sekä myyjille että ostajille. Julkinen sektori voi tukea yrityskauppojen rahoitusta esimerkiksi Finnveran, Business Finlandin ja alueellisten kehitysyhtiöiden kautta. Lisäksi tarvitaan tukea ostajakandidaattien voimakkaaseen aktivointiin ja neuvontaan, esimerkiksi Uusyrityskeskusten ja muiden yrittäjyyspalveluiden kautta.

Yrittäjyyskulttuurin ja restartup-ajattelun vahvistaminen.

Omistajanvaihdoskulttuuria tulee kehittää niin, että yrityksen myynti ja ostaminen nähdään luonnollisena ja arvostettuna osana yrittäjyyttä. Valtiovalta voi edistää tätä viestinnällä, esikuvien nostamisella ja valtamedian kautta. Restartup-teeman valtakunnallinen viestintäkampanja, jossa tuodaan esiin jatkajatarinoita ja yrityskaupan mahdollisuuksia, on konkreettinen toimi. Näin madalletaan henkisiä esteitä ja rohkaistaan uusia yrittäjiä jatkamaan olemassa olevaa liiketoimintaa. Yrityskulttuurin modernisointi omistajanvaihdosteemaan on paikallaan. Valtakunnalliseen mediaan suunnattu kampanja voisi luoda oikeanlaista kiinnostusta ja painetta yrityskauppoja kohtaan.

Tilastointi ja tiedon tuotanto.

Valtion tulisi vakiinnuttaa yrityskauppojen ja omistajanvaihdosten tilastointi. Ajantasainen ja kattava data mahdollistaa ilmiön mittaamisen ja kehittämisen sekä osoittaa tulevaisuuden suunnat, joka on

tärkeä elementti kehitettäessä omistajanvaihdoksia. Tilastokeskus ja Omistajanvaihdosfoorumi ovat jo edistäneet rekisteripohjaista tilastointia, mutta tiedonkeruu ei ole vahvalla ja kestäväällä pohjalla.

Verkostojen ja kansainvälisyyden edistäminen.

Laajennetaan omistajanvaihdosmarkkinoita eurooppalaisiin verkostoihin ja tuodaan eurooppalaiset ostajat Suomeen sekä viedään suomalaisia yrityksiä ulkomaille. Hyvien käytäntöjen ja kokemusten jakaminen kansainvälisesti vahvistaa yrityskauppojen onnistumista ja liiketoiminnan jatkuvuutta. Myös Suomessa ostajien ja myyjien kohtaantojen lisäämistä täytyy kehittää.

Suomen Uusyrityskeskusten verkoston vuosittain kohtaamien kymmenien tuhansien aloittavien yrittäjien ja mikroyrittäjien perusteella rahoituksen saatavuus on yksi keskeisimmistä tekijöistä, joka määrittää yritystoiminnan käynnistymisen, jatkuvuuden ja kehittymisen erityisesti toiminnan alkuvaiheessa.

Omistajanvaihdosten suhteen Suomen Uusyrityskeskukset muistuttaa, että yrityksiin jatkajien löytäminen ja kohtauttaminen myyjiin ei riitä, vaan prosessi tarvitsee vahvaa tukea julkisen tahon toimesta, jotta omistajanvaihdospato saadaan aidosti purettua.

Kysymys 5. Mitä kehittämistarpeita on yritysten yrityskaupalla tehtävien omistajanvaihdosten edistämiseksi liiketoiminnan jatkuvuuden turvaamiseksi, kun kyse on valtiovallan vastuulla olevista toimista?Pyydämme konkreettisia kehittämissuhteita yrityskaupalla tehtävien omistajanvaihdosten edistämiseen perusteluineen eri sisältöalueilta, kuten yritysrahoitus, yrityspalvelut, sääntely, verotus, yrittäjyyskasvatus, yrittäjyyskulttuuri jne.

-

Komi Anneli
Suomen Uusyrityskeskukset ry