

Asia: VN/36276/2025

Lausuntopyyntö mikroyrittäjien rahoituksesta sekä yritysten omistajan- ja sukupolvenvaihdoksista

Mikroyrittäjien rahoituksen saatavuuden parantaminen

1.

Byrokratia ja hakuprosessien monimutkaisuus sekä ajallinen kesto.

Julkisten rahoitushakemusten laatiminen ja hallinnointi koetaan usein työlääksi ja monimutkaiseksi prosessiksi. Mikroyrittäjillä, joilla on tyypillisesti rajalliset resurssit ja vain vähän aikaa hallinnolliseen työhön, ei ole mahdollisuutta käyttää runsaasti aikaa yksityiskohtaisten liiketoimintasuunnitelmien ja rahoitushakemusten laadintaan. Lisäksi hakemusprosessien kesto on usein liian pitkä pienille yrityksille. Hakemusprosessien kestoon linkittyy hakemaksatusten viipyminen, mikä helposti ajaa mikroyrityksen kassanhallinnan haasteisiin.

Yrityksen arki ja hakemusprosessien kesto eivät kohtaa hakemus- eivätkä maksatusvaiheissa.

2.

Mikroyrityksille suunnatuissa lainoissa on yleensä rajoite käyttöpääoman rahoituksessa. Rajanveto on liian tiukka. Olisi hyödyllistä ja arjen tosiasialliset kasvun lähtökohdat huomioivaa, että mikroyritys voisi rahoittaa myös käyttöpääomaa edes jossakin prosentuaalisessa suhteessa kokonaislainasta.

3.

Rahoituksen painottuminen kasvuun ja kansainvälistymiseen hyvin kapeasti arvioituna. Elinvoimakeskusten ja erityisesti Business Finlandin rahoitusinstrumentit on usein suunnattu yrityksille, joilla on merkittävää kasvupotentiaalia tai kansainvälistymishaluja. Monet vakiintuneet, mutta pienimuotoisemmat tai paikallisesti toimivat mikroyritykset, jotka eivät tavoittele nopeaa kansainvälistä kasvua, putoavat helposti näiden rahoitusohjelmien ulkopuolelle, vaikka niillä olisi paikallisesti tai kansallisesti merkittäviä kehityssuunnitelmia ja kehittämisen rahoitustarpeita. Yrityksen kehittämiseen ja kasvattamiseen ennen merkittävää kansainvälistymisen vaihetta on

vaikea saada julkista rahoitusta. Kyseessä on selkeä pullonkaula. Harva mikroyritys on suoraan valmis kansainväliseen kasvuun.

4.

Kansainvälisten yhteyksien puute. Mikroyritysten on vaikea päästä mukaan kansainvälisiin verkostoihin tai saada edes tietoa niistä julkisen yritysneuvonnan kautta. Team Finland -verkoston tulisi paremmin pystyä huomioimaan mikroyritysten tarpeet.

5.

Yritysmuotojen eriarvoinen kohtelu. Eri yritysmuotoja tulisi kohdella samanarvoisesti. Merkittävä osa etenkin mikroyrityksistä on henkilöyhtiöitä, mikä monesti rajaa yrityksen pois valtion rahoitusjärjestelmistä. Usein myös henkilöyhtiöt hakevat kuitenkin kasvua ja myös omaavat kasvupotentiaalia. Henkilöyhtiöt, erityisesti toiminimi, ovat suosittuja yritysmuotoja. Niille tulisi mahdollistaa samat rahoitusinstrumentit kuin osakeyhtiöille, jotta kasvutavoitteet on mahdollista toteuttaa.

Kysymys 2. Mitä kehittämisehdotuksia 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 kehittämisehdotuksia valtiovallan vastuulla olevan osalta mikroyritysten rahoituksen saatavuuden parantamiseen perusteluineen.

Ehdotuksemme:

1. Koko Team Finland -verkoston palveluita ja instrumentteja tulee kehittää niin, että valikoimassa on myös mikroyrittäjien palveluita ja rahoitusinstrumentteja kasvuun sekä kansainvälistymiseen ja niihin valmistautumiseen. Verkoston toiminnan onnistumisen mittareihin tulisi lisätä myös mikroyritysten kasvun tukemiseen ja siinä onnistumiseen liittyviä mittareita. Panostukset maksavat itsensä takaisin pidemmällä aikavälillä laajempuna poolina kasvuyrityksiä.

2. Byrokratian määrää tulee haku- ja maksatusprosesseissa vähentää merkittävästi, ja rahoituksen kohteita tulee lisätä. Prosessien kestosta tulee esittää asiakaslupaus ja seurata sen toteutumista. Tulee pystyä rahoittamaan myös mikroyritysten käyttöpääomaa, jotta kasvu ja kansainvälistyminen yrityksen kasvupolun seuraavassa vaiheessa ovat mahdollisia. Perusteluna sama kuin kohdassa 1: panostukset maksavat itsensä takaisin pidemmällä aikavälillä laajempuna poolina kasvuyrityksiä.

3. Tiedon ja ohjauksen hajanaisuutta tulee koostaa yrityssegmenteittäin relevanteiksi kokonaisuuksiksi viestintää sekä markkinointia parantamalla. Vaikka tietoa on saatavilla esimerkiksi Suomi.fi - ja Haeavustuksia.fi -portaaleissa, yrittäjien voi olla vaikea löytää juuri omaan tilanteeseensa sopivaa rahoitusmuotoa eri viranomaisten tarjonnan joukosta. Ohjaus ja neuvonta

koetaan hajanaiseksi, eikä rahoitusmahdollisuuksia löydetä oikeaan tarpeeseen eikä oikeaan aikaan. Hakijapooli kasvaa ja raha ohjautuu entistä paremmalla kohtaannolla oikeisiin hankkeisiin.

4. Riskinjakomallien kehittäminen ja vakuusvaatimusten keventäminen. Kehitetään uusia Finnveran ja muiden rahoittajien riskijakomalleja, joissa julkisen

sektorin riskinsietokykyä nostetaan. Tämä mahdollistaisi rahoituksen myöntämisen nykyistä useammin ilman yrittäjän henkilökohtaista, raskasta vakuutta.

Mikroyrityksillä on usein puutetta reaaliomaisuudesta, jota vaaditaan perinteisiksi vakuuksiksi. Parempi riskinjakko valtion ja rahoittajien välillä kannustaisi rahoittamaan potentiaalisia, mutta vakuudettomia hankkeita, mikä alentaisi kynnystä ja parantaisi saatavuutta merkittävästi.

5. Joustavampi rahoitusperiaate: huomio myös vakiintuneeseen toimintaan, ei vain kasvuun. Muokataan Elinvoimakeskusten ja Business Finlandin tukikriteerejä siten, että rahoitusta voidaan myöntää nykyistä helpommin myös vakiintuneen mikroyrityksen kehittämishankkeisiin, joissa fokus on digitaalinen siirtymä tai muu kilpailukykyä parantava toimi, vaikka kasvutavoite olisi suunnattu paikallisesti tai kansallisesti, eikä vielä kansainvälisesti.

Suurin osa mikroyrityksistä toimii paikallisesti tai kansallisesti ja niiden merkitys aluetaloudelle on suuri. Nykyinen painotus kansainvälisyyteen jättää suuren osan elinvoimaisista yrityksistä rahoituksen ulkopuolelle. Vakiintuneen toiminnan tukeminen parantaa koko yrityskentän elinvoimaisuutta ja uudistumiskykyä ja lisää myös kansainvälistyvien yritysten määrää pidemmällä aikavälillä.

Yritysten sukupolven- ja omistajanvaihdokset liiketoiminnan jatkumisen turvaamiseksi

1.

Perintö- ja lahjaverotus rajoittaa sukupolvenvaihdoksia ja verotuskokonaisuus kokonaisuutena pienten yritysten yrityskauppoja. Verotus on jopa suurempi este kuin kauppahinnat sinänsä.

2.

Rahoituksen saatavuus jatkajalle tai ostajalle. Ostajilla, erityisesti yrityksen ulkopuolisilla, on usein vaikeuksia saada riittävää rahoitusta yrityskaupan toteuttamiseen. Vaikka Finnvera tarjoaa lainoja ja takauksia, rahoittajat vaativat usein vakuuksia ja tiukkoja ehtoja, mikä hankaloittaa erityisesti pienten yritysten omistajanvaihdoksia. Rahoitusesteet voivat pysäyttää lupaavan yrityskaupan kokonaan.

3.

Jatkavan yrittäjän tuen puute yritystoiminnan aloituksessa ja yrittäjäksi siirtymisessä. Omistajanvaihdoksessa valmiin yrityksen siirtyminen uudelle yrittäjälle on aina murroskohta yrityksen toiminnassa. Yrityksen omistajaksi tulevalle uudelle yrittäjälle tulee olla tarjolla osaamista ja verkostoja (myös kansainvälisiä) kehittäviä ja varmistavia matalan kynnyksen palveluita, joilla mahdollistetaan onnistunut yrittäjäuran aloitus omistajanvaihdoksen jälkeen.

4.

Kielteinen kulttuuri. Yrityskauppoihin liittyy edelleen jonkinlaista stigmaa etenkin pitkään yrittäjänä toimineiden kohdalla. Tilanne johtaa siihen, että yrityksen myyntiaikeista ei uskalleta puhua eikä aikeita julkistaa ajoissa, jolloin "pelivaraa" myyntikunnon kehittämiseen vielä olisi ja olisi mahdollista etsiä ostajaan paljon laajemmasta poolista kuin toimien venyessä siihen, että yrittäjä ehtii jo ikääntyä.

5.

Pienten yritysten omistajanvaihdosten herättely- ja valmistelutyötä tehdään tällä hetkellä pisteittäin ja hankerahoituksella, joka on aina väliaikaista. Tarve kuitenkin on jatkuva. Markkinapuutetta on toimijoista juuri siinä vaiheessa, jossa mahdollistetaan yrityksen päätyminen myytäväksi ja potentiaalisten ostajien etsintä realistisista lähtökohdista. Tätä markkinapuutetta korjaamaan tarvitaan valtakunnallinen, koko maan kattava neuvontamalli, jolla omistajanvaihdoksia pystytään edistämään jo hyvin alkuvaiheessa.

Kysymys 4. Mitä kehittämistarpeita on yritysten sukupolvenvaihdosten edistämisessä liiketoiminnan jatkuvuuden turvaamiseksi, kun kyse on valtiovallan vastuulla olevista toimista?Pyydämme konkreettisia kehittämis ehdotuksia *sukupolvenvaihdosten* edistämiseen perusteluineen eri sisältöalueilta, kuten yritysrahoitus, yritys palvelut, sääntely, verotus, yrittäjyyskasvatus, yrittäjyyskulttuuri jne.

Sukupolvenvaihdosten helpottamiseksi esitämme seuraavia kehittämis ehdotuksia:

1. Verotuksen kehittäminen

- Perintö- ja lahjaveron keventäminen tai poistaminen sukupolvenvaihdostilanteissa.
- Luovutusvoittoveron huojennukset jatkajille, jotta siirto ei aiheuta kohtuutonta verorasitusta.
- Selkeä ja ennakoitava verolainsäädäntö, joka vähentää epävarmuutta.

2. Hallinnollinen ja juridinen tuki

- Valtion tarjoamat neuvontapalvelut (esim. Suomi.fi) laajemmiksi ja näkyvämmiksi.
- Selkeät ohjeet ja mallit yhtiösopimuksista, omistusjärjestelyistä ja verosuunnittelusta.
- Yksinkertaistetut menettelyt yritysmuodon muutoksiin ja omistuksen siirtoon.

3. Rahoitusratkaisut

- Valtion takaamat lainat sukupolvenvaihdosta varten.

- Investointituet ja rahoitusohjelmat (esim. Business Finland, Elinvoimakeskukset) kohdennettuna omistajanvaihdoksiin.
- Pääomasijoitusinstrumentit jatkajille, erityisesti mikro- ja pk-yrityksissä.

4. Koulutus ja osaamisen kehittäminen

- Valmennusohjelmat luopujille ja jatkajille (johtaminen, talous, strategia).
- Tietopaketit verotuksesta ja juridisista kysymyksistä helposti saataville.
- Mentorointiohjelmat kokeneiden yrittäjien ja uusien jatkajien välillä.

5. Lainsäädännön joustavuus

- Helpotukset yritysmuodon muutoksiin ennen sukupolvenvaihdosta.
- Selkeä sääntely avoimien yhtiöiden ja kommandiittiyhtiöiden purkamisesta ja siirroista.
- Mahdollisuus vaiheittaiseen omistuksen siirtoon ilman ylimääräisiä veroseuraamuksia.

Yhteenvedona: valtion tulisi yhdistää verokehitys, rahoitusratkaisut, lakimuutokset ja koulutustuki saumattomaksi kokonaisuudeksi, joka mahdollistaa sukupolvenvaihdon ennakoituna, verotuksellisesti kannattavana ja hallinnollisesti kevyenä prosessina – samanaikaisesti turvaten yritysten jatkuvuuden ja kasvun.

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

Yrityskaupalla tehtävien omistajanvaihdosten helpottamiseksi esitämme seuraavia kehittämis ehdotuksia:

1. Verotus: kynnysten madaltaminen ja ennustettavuus

Yrityskauppojen suurimmat jarrut mikroyrityksissä ovat usein verotuksellisia.

Valtio voi:

- Keventää luovutusvoittoverotusta pienissä yrityksissä (esim. rajaasti tai ikä-/toiminta-aikaperusteisesti)

- Laajentaa ja yksinkertaistaa sukupolvenvaihdoshuojennuksia, myös yrityksille, joissa ei ole perillistä
- Mahdollistaa veron lykkäämisen, kun kauppahinta maksetaan erissä (hyvin tyypillistä mikroyrityksissä)
- Selkeyttää verokohtelua: osakekauppa vs. liiketoimintakauppa → ennakoitavuus on mikroyrityksille kriittistä

Pienelle yrittäjälle veroriski on usein este, ei niinkään kaupan hinta.

2. Rahoitus: ostajan pullonkaulan purku

Moni hyvä kauppa kaatuu siihen, että ostajalla ei ole vakuuksia, vaikka liiketoiminta olisi kannattavaa.

Valtio voi:

- Vahvistaa takaus- ja lainainstrumentteja (esim. Finnveran roolia yrityskauppoihin)
- Kehittää erityisiä mikroyritysten yrityskauppalainoja, joissa paino on kassavirrassa, ei vakuuksissa
- Tukea myyjälainoja (seller financing) esim. takauksilla tai verokannustimilla
- Edistää osittaista omistajanvaihdosta (esim. management buy-in vaiheittain)

Mikroyrityksissä ostaja on usein yksityishenkilö, ei pääomasijoittaja.

3. Neuvonta ja osaaminen: tieto ei tavoita yrittäjiä

Moni mikroyrityksen omistaja:

- ei tiedä yrityksensä arvoa
- ei tiedä mitä vaihtoehtoja on
- aloittaa liian myöhään

Valtion rooli:

- Tarjota maksutonta tai kevyesti tuettua yrityskauppaneuvontaa
- Yhdistää talous, juridinen ja veroneuvonta yhdeksi palveluksi
- Kehittää digitaalisia työkaluja: omistajanvaihdoksen "hyvinvointikysely", arviointi, tiekartta
- Kouluttaa myös kirjanpitäjiä ja tilitoimistoja tunnistamaan yrityskauppavalmius

Mikroyritysten tärkein neuvonantaja on usein tilitoimisto, ei juristi.

4. Markkinapaikat ja kohtaaminen: myyjät ja ostajat yhteen

Yrityskauppa ei synny, jos osapuolet eivät löydä toisiaan.

Valtio voi:

- Tukea tai ylläpitää luotettavia yrityskauppapaikkoja mikroyrityksille
- Edistää alueellisia ja toimialakohtaisia matching-ohjelmia
- Kannustaa yrittäjästä yrittäjäksi -kauppoihin, ei vain kasvuyrityksiin
- Normalisoida yrityksen myyntiä – poistaa stigmaa “luopumisesta”

Moni yritys lopetetaan, vaikka ostaja olisi ollut olemassa.

5. Sääntelyn keventäminen ja standardointi

Yrityskaupan hallinnollinen taakka on mikroyritykselle suhteettoman suuri.

Ratkaisuja:

- Yksinkertaistetut kauppamallit pienille yrityksille (standardisopimukset)
- Kevyempi due diligence -malli mikroyrityksille
- Nopeammat viranomaisprosessit (verotus, rekisteröinnit)
- Selkeät ohjeet: “Näin myyt 1–5 hengen yrityksen Suomessa”

6. Laajempi yhteiskunnallinen näkökulma

Yrityskauppojen helpottaminen ei ole vain yrittäjäpolitiikkaa, vaan:

- työpaikkojen säilyttämistä
- alueiden elinvoimaa
- harmaan talouden ehkäisyä
- tuottavuuden kasvua

Yhden mikroyrityksen onnistunut omistajanvaihdos voi olla kunnan tärkein elinkeinopoliittinen teko.

Yhteenveto siitä, mitä valtio voisi tehdä mikroyritysten yrityskauppojen helpottamiseksi:

1. Poistaa verotukselliset epävarmuudet
2. Helpottaa rahoitusta ostajalle

3. Tarjoaa matalan kynnyksen neuvontaa
4. Yhdistää ostajat ja myyjät
5. Yksinkertaistaa prosessin

Jyräkoski Sanna-Mari
Keski-Suomen Yrittäjät