

STARTUPIT KANSANTALOUDESSA

TOIMITTAJAT :

| MIKA MALIRANTA | MIKA PAJARINEN | PETRI ROUVINEN |

KIRJOITTAJAT :

| PAAVO HURRI | ANNU KOTIRANTA | MIKA MALIRANTA | SATU NURMI |

| MIKA PAJARINEN | PETRI ROUVINEN | SAMULI SADEOJA |



Startupit kansantaloudessa

Toimittajat:

Mika **Maliranta**, Mika **Pajarinen**, Petri **Rouvinen**

Kirjoittajat:

Paavo **Hurri**, Annu **Kotiranta**, Mika **Maliranta**, Satu **Nurmi**,
Mika **Pajarinen**, Petri **Rouvinen**, Samuli **Sadeoja**

Kiitämme TT-säätiötä tämän kirjan taustalla olevan tutkimushankkeen tukemisesta. Kirjoittajien ohella hankkeen menestykselliseen läpiviemiseen ovat myötävaikuttaneet Kimmo Aaltonen, Timo Ahopelto, Aura Pasila, Laila Riekkinen, John Rogers, Kaija Ruotsalainen, Pia Santavirta, Tytti Sulander ja Minna Tokkari, joille kaikille lämpimät kiitokset!

Elinkeinoelämän tutkimuslaitos – ETLA

Sarja B277

ISSN 0356-7443

ISBN 978-951-628-701-3 (painettu)

ISBN 978-951-628-702-0 (pdf)

Taloustieto Oy, Helsinki 2018

Kannen kuva: www.shutterstock.com

Painopaikka: Next Print Oy

Suosittelava lähdeviittaus tähän kirjaan:

Maliranta, Mika, **Pajarinen**, Mika, & **Rouvinen**, Petri (toim.) (2018). *Startupit kansantaloudessa*. Helsinki: Taloustieto Oy (ETLA B277). <https://pub.etla.fi/ETLA-B277.pdf>

Sisällys

| | |
|--|-----------|
| Tiivistelmä | 3 |
| 1 Startup-yritysten rooli kansantaloudessa | 9 |
| 2 Omistajayrittäjien huomioiminen tuo yrittäjyyden lähemmäs talouskasvun ydintä | 15 |
| 3 Korkean potentiaalin ”skaalautuvia” startupeja perustetaan harvakseltaan | 33 |
| 4 Kasvuyritykset työllisyyden, tuottavuuden ja talouskasvun lähteenä | 45 |
| 5 Toimintaympäristöä kehittävää politiikkaa | 63 |
| Viitteet | 68 |
| Lähteet | 70 |
| Executive Summary | 73 |

Startupit kansantaloudessa

Tiivistelmä

Tässä kirjassa tarjotaan vastauksia kolmeen kysymykseen: (1.) *Miten käsityksemme yrittäjyydestä muuttuu uusien omistajatietojen myötä?* Hyödyntämällä kaikkia Suomessa asuvia henkilöitä koskevia tietoja havaitaan, että yrittäjyys on laajempaa ja hyvinvoinnin kasvun kannalta keskeisempää kuin mitä aiemman elinkeinoharjoittajia painottavan tiedon perusteella on luultu. (2.) *Millaisia ovat kasvua tavoittelevat ja skaalautuvat startupit ja kuinka paljon niitä syntyy vuosittain?* Analysoimalla yhden vuosikerran kaikki yritykset tästä näkökulmasta paljastuu mm. se, että kaikkein potentiaalisimpia startupeja kyllä perustetaan, mutta lopulta melko vähän ja voittopuolisesti softa-aloille. (3.) *Miten ja millä aikavälillä kasvuyritysten yhteiskunnalliset vaikutukset realisoituvat?* Huolellinen dekomponointianalyysi osoittaa, että muutamat kasvavat scale-up-yritykset ovat keskeisiä moottoreita myös koko kansantalouden kasvulle mutta vasta pitkäaikaisen, mutkikkaan ja kivuliaan mekanismin kautta.

Avainsanat

Taloukasvu, startup, kasvuyritys, yrittäjyys, omistajuus, elinkeinopolitiikka

JEL-koodit

L25, L26, O47

Startups in the Economy

Abstract

This book provides answers to three questions: (1.) *How does our understanding of entrepreneurship change with the new information about business ownership?* By utilizing information about all people living in Finland, it is found that entrepreneurship is more prevalent and more important for the growth of prosperity than previously believed based on earlier information compiled on entrepreneurs. (2.) *What are typical characteristics of growth-seeking startup companies and how many are founded each year?* By analyzing all companies started during one year from this perspective we see, among other things, that startups with great potential are indeed being set up, but ultimately there are rather few of them and most tend to be in the software business. (3.) *In what way and over what period of time are the social impacts of growth companies realized?* A careful decomposition analysis shows that some of the growing scaleups are also engines of growth in the entire economy, but only through a prolonged, complex and painful mechanism.

Key words

Economic growth, startup, growth enterprise, entrepreneurship, ownership, enterprise policy

JEL-codes

L25, L26, O47

Tiivistelmä

Pureudumme tässä kirjassa kolmeen kysymykseen:

- Luku 2: Miten käsityksemme yrittäjyydestä muuttuu uusien omistajatietojen myötä?
- Luku 3: Millaisia ovat kasvua tavoittelevat ja skaalautuvat startupit ja kuinka paljon niitä syntyy vuosittain?
- Luku 4: Miten ja millä aikavälillä kasvuyritysten yhteiskunnalliset vaikutukset realisoituvat?

Yrittäjyys on luultua laajempaa ja laadukkaampaa

Aiemmin mittauksen ulkopuolelle jääneen omistajayrittäjyyden lisääminen analyysiin muuttaa käsitystämme sekä yrittäjyydestä että sen roolista kansantaloudessa: yrittäjyys on laajempaa ja hyvinvoinnin kasvun kannalta keskeisempää, kuin mitä aiemman elinkeinoharjoittajia painottavan tiedon perusteella luulisi.

Omistajayrittäjät, eli hieman ”isommin” liikkeellä olevat ”todelliset” startup-yrittäjät, ovat keskimäärin varsin korkeasti koulutettuja (toisin kuin itsensä työllistäjät keskimäärin) ja aiemmin työskennelleet korkean tuottavuuden yrityksissä.

Erot omistajayrittäjien ja itsensä työllistäjien yritysten liiketoiminnassa ovat huimia: omistajayrittäjien yritykset ovat mm. työllisyydeltään neli-, liikevaihdoltaan kuusi- ja palkkasummaltaan 11-kertaisia itsensä työllistäjien yrityksiin verrattuna.

Tämän kirjan taustalla olevan TT-säätiön tukeman hankkeen lähtöajatuksena on täydentää yrittäjyyttä koskevaan tietämyksemme jääneitä aukkoja uusien aineistojen ja lähestymistapojen kautta.* Hanke on luonteeltaan tulevaa tutkimuspohjaa rakentava; esim. hankkeessa jalostetun omistaja-työntekijä-työntekijä-aineiston kautta avautuu uusia suuntia portfolio- ja sarjayrittäjyyden tutkimiseen sekä tarjoutuu uusia mahdollisuuksia myös analyttisen elinkeinopolitiikan tukemiseen.

* Kirja syventää Etlan aiempaa yrittäjyys- ja kasvuyritystutkimusta. Vuonna 2003–2006 toteutettu *Mistä yrittäjät tulevat?* -hanke kartoitti yrittäjäsiryhtymispäätöstä edeltävää valikoitumista. Vuonna 2016 Etlä tutki aloittelevien yritysten ja yrittäjien koko kirjoa *Kasvun ajurit ja pullonkaulat* -hankkeessa sekä toisaalta yksityisten pääomasijoittajien kohteena olevien eliittiryitysten tilannetta *Kasvu nälkä* -hankkeessa.

Analyysimme perusteella yrittäjän entisen työnantajayrityksen tuottavuudella ja hänen oman uuden yrityksensä tuottavuudella (ja selviytymisellä) on vahva positiivinen yhteys. Tulkintamme mukaan yrittäjä levittää edellisen työnantajansa oppeja laajemmin talouteen, ja yrittäjä on siten keskeinen mekanismi tiedollisten ulkoisvaikutusten synnyttäjänä.

Skaalautuvia startupeja perustetaan harvakseltaan

Toisinaan startupeista puhutaan yksisarvisina – yli miljardin markkina-arvon alle kymmenessä vuodessa saavuttaneina yrityksinä. Suomen taloushistoriaan näitä yrityksiä mahtuu vain yksi, *SuperCell*. Toisaalta startupiksi voi mieltää minkä tahansa tietyt perusehdot (yhtiömuoto jne.) täyttävän nuoren yrityksen; Suomessa näitä startupeja perustetaan vuosittain nelisen tuhatta.

Näiden ääripäiden väliin jää laajasti käytetty *Steve Blankin* määritelmä, jonka mukaan *startup on tilapäinen organisaatio, jonka tarkoituksena on etsiä toistettavissa olevaa ja skaalautuvaa liiketoimintamallia*.

Analysoimme virallisen tilaston mukaan vuonna 2016 Suomessa aloittaneet yritykset. Paljastuu, että *Blankin* määritelmän mukaisia potentiaalisesti skaalautuvia startupeja perustetaan vuositasolla satakunta.

Pääsääntöisesti vuoden 2016 startup-vuosikerta koostuu softa-alalla toimivista yrityksistä. Muihin aloittaviin yrityksiin verrattuna ne ovat selvästi innovatiivisempia ja kasvuhakuisempia ja jo lähtökohtaisesti muita aloittavia yrityksiä suurempia perustajatiimin koolla ja perustamisvuoden työllisyydellä mitattuna. Merkittävät ulkoisen rahoituksen tarpeet tietävät myös rahoitusvaikeuksia, joita on noin kolmanneksella vuosikerran yrityksistä.

Entisen *Tekesin*, nykyisen *Business Finlandin*, *Nuoret Innovatiiviset Yritykset* -ohjelma (NIY-ohjelma) on käytännössä suunnattu *Blankin* määritelmän mukaisille startupeille. Suurimmillaan NIY-ohjelmaan sisään tuleva vuotuinen joukko on ollut viitisenkymmentä yritystä. Hyvänä vuonna *Venture Capital* -ensisijoituksen (VC) saa kutakuinkin samankokoinen startup-joukko. Kun näitä määriä suhteuttaa potentiaaliseen startup-vuosikertaan Suomessa vaikuttaa siltä, että NIY- tai VC-yritysmäärien kasvattamiseksi täytyisi keskittyä erityisesti potentiaalisten kohdeyritysten määrän, eli startup-vuosikerran koon, lisäämiseen.

Kasvuyritysten kasvukontribuutio realisoituu vuosien viiveellä

Kasvuyritysten tuottavuuden taso *ennen* kasvupyrähdystä on tyypillisesti korkea, ja kasvaessaan ne synnyttävät uusia korkean tuottavuuden työpaikkoja. Kasvupyrähdysten aikana näiden yritysten yhteiskunnallinen vaikutus näkyikin erityisesti työllisyyden kasvuna.

Intensiivisimmässä kasvuvaiheessa, yrityksen lisätessä voimakkaasti työpanostaan, yrityksen tuotos ei kasva yhtä voimakkaasti. Havaitsemmekin, että kasvuyritysten kontribuutio tuottavuuden kasvuun on pyrähdysten *aikana* negatiivinen. Kasvupyrähdysten *jälkeen* tuotos kuitenkin kasvaa työvoimaa enemmän, jolloin tuottavuus kääntyy kasvuun.

Merkittävä osa kasvuyritysten vaikutuksesta pitkän aikavälin talouskasvuun tapahtuu ”luovan tuhon” kautta: heikomman tuottavuustason yritykset kasvavat muita hitaammin, pienenevät tai poistuvat markkinoilta.

Yrittäjyystutkimus kohti taloustieteen keskiötä?

Richard Cantillonin vuonna 1755 julkaistussa klassikkoteoksessa *Essai sur la Nature du Commerce en Général* yrittäjä oli keskeinen hahmo (Brown & Thornton, 2013). Tästä taloustieteen esihistoriasta huolimatta William Baumolin (1968) toteamuksen mukaan ”*talousteorian yritys on yrittäjätön – Tanskan prinssi on pyyhkäisty pois Hamlet-näytelmän tekstistä*”. Baumolin puuskahdus ei ole kovin reilu eikä täysin päde nykytaloustieteeseen (Hyytiäinen & Maliranta, 2017). Itse asiassa kasvukirjallisuuden uusin *schumpeteriläinen* vaihe rakentuu ajatukselle, että tilapäiset monopolivoitot motivoivat yrittäjien ja yritysten välistä kilvoittelua (Aghion & Howitt, 2009).

Haettaessa selityksiä yrityksen voimakkaalle kasvulle ja merkittäväälle yhteiskunnalliselle kontribuutiolle päälinjoja on kaksi (Pugsley, Sedlacek, & Sterk, 2018):

- yritys kohtaa ulkoisia kysyntä- ja muita shokkeja, joiden seurauksena se ”sattuu” kasvamaan;
- jotkut yritykset ovat lähtökohtaisesti erityisten henkilöiden perustamia ja tukemia (mm. mentoroinnin, hallitustyöskentelyn sekä enkelin ja pääomasijoittamisen kautta) ja sisäsyntyisten ominaisuuksiensa johdosta niillä on selvästi muita yrityksiä paremmat edellytykset kasvuun.

Tämän kirjan evidenssi viittaa lähinnä jälkimmäiseen tulkintaan.

Startup-politiikka painottuu toimintaympäristön parantamiseen

Taivaita tavoittelevat startupit – ja ylipäättään pieni kasvavien yritysten joukko – on keskeinen koko talouden kasvun kannalta. Aikavälit ovat kuitenkin pitkiä ja kasvun dynamiikka vaikeasti hahmotettava. Näitä startupeja perustavat ja niiden toimintaa tukevat erityislaatuiset ihmiset. Kasvu ja menestys syntyvät oikeiden ihmisten ja liikeideoiden yhdistelmillä.

Elinkeinopolitiikan harjoittaminen tällaisessa ympäristössä on hankalaa. Kohdejoukon – niin yksilöiden kuin yritysten – tunnistaminen on vaikeaa, ja vaikka joukon onnistuisi tunnistamaan, niistä merkittävän osan kaatumisen ja suuntautuminen toisaalle ovat keskeinen mekanismi kokonaisvaikutusten syntymisessä.

Elinkeinopolitiikan kovin ydin on yleisten ja yhtäläisten toimintaedellytysten tarjoaminen kaikelle liiketoiminnalle ja kaikille yrityksille. Myös startup-yrittäjän näkökulmasta tärkein yksittäinen tukitoimi on yksinkertainen ja vakaa lainsäädäntö ja sääntely-ympäristö.

Startup- ja kasvuyrittäjäyys on ennen kaikkea markkinakokeilua. Sitä edistää kulttuuri, jossa on runsaasti kokeiluja, paljon nopeita epäonnistumisia ja riskejä kaihtamatonta menestyksen tavoittelua. Vaikka näihin piirteisiin vaikutetaan lähinnä epäsuorasti ja pitkällä aikavälillä, kulttuuri- ja asenne-muutoksen edistäminen on osa hyvää startup-politiikkaa.

Markkinakokeiluihin liittyy usein uuden tiedon tuottaminen ja soveltaminen. Lisäksi tällaisen kokeilun perusteella syntyy – myös sen epäonnistuessa – uutta tietoa kohdemarkkinan luonteesta. Niinpä startupeihin liittyy juuri niitä tiedollisia ulkoisvaikutuksia, jotka ovat keskeisin yrityksille suunnattuja innovaatiotukia motivoiva tekijä.

Startupien tai kasvuyritysten määrällä on politiikassa välinearvo, eli ne eivät ole politiikan lopullisia tavoitteita. Pyrittäessä tuottavuuden ja työllisyyden kasvuun luovan tuhon kautta, elinkeinopolitiikassa on perusteltua kiinnittää huomiota siihen, että aidosti kasvukykyiset ja -haluiset startupit pääsevät skaalautumaan markkinoilla tavalla, joka johtaa tuotannon kasvuun työpaikkojen luonnin mutta erityisesti tuottavuuskasvun kautta. Tällöin elinkeinopolitiikassa on pohdittava enkeli-, joukkorahoitus- ja pääomasijoitusmarkkinoiden kehittämistä.

Hyvässä startup-toimintaympäristössä on kaksi yhtä lailla tärkeää piirrettä: hyvien yritysten ja yrittäjien valikoituminen ja kasvu sekä huonojen karsiutuminen ja ohjautuminen uusien asioiden ja ideoiden edistämisen pariin.

Startup-politiikkaa tulee tehdä vielä perustamattoman kasvuhakuisen yrityksen näkökulmasta. Tällöin tarkastelussa on koko ketju yrittäjäksi valikoitumisesta ja hakeutumisesta alkaen aina liiketoiminnan mahdolliseen päättymiseen ja sen jälkeiseen uudelleen yrittäjäksi ryhtymiseen tai palkkatyöhön hakeutumiseen asti. Laajempien hyvinvointivaikutusten syntymisessä on kyse kolmesta seikasta:

1. Miten luoda elin- ja toimintaympäristö, joka synnyttää mahdollisimman paljon radikaaleja uusia ideoita soveltavia yrittäjiä ja yrityksiä?
2. Miten ruokkia panos- ja tuotosmarkkinoiden reaktiivisuutta siten, että paremmat yrittäjät ja yritykset saavat taakseen kasvavia resursseja ja niille kohdistuu enemmän kysyntää loppumarkkinoilla?
3. Miten saada huonompia ideoita edistävä yrittäjät ja yritykset suuntautumaan uudelleen siten, että opit, tiedot ja resurssit kääntyvät kitkatta parempien ideoiden jahtaamiseen?

Käytännön politiikkatoimet ovat toki yllä kuvattua hienojakoisemmalla tasolla. Kokonaisuutena järkevän politiikan tekemiseksi olisi kuitenkin syytä hahmottaa mainitun kolmen kohdan muodostama kokonaisuus sekä se, miten kukin yksittäinen toimenpide tähän kokonaisuuteen vaikuttaa.

1 Startup-yritysten rooli kansantaloudessa

Mika **Maliranta**, Mika **Pajarinen**, Petri **Rouvinen**

Tämä kirja tarjoaa kolme tuoretta näkökulmaa kasvuyrittäjiin ja -yrityksiin: Luvussa 2 yrittäjyyden määritelmää laajennetaan kansainvälisestäikin ainutlaatuisen omistaja-työntekijä-työnantaja-aineiston avulla. Uuden aineiston myötä suomalainen yrittäjyys näyttäytyy määrällisesti isompana ja laadullisesti parempana. Luvussa 3 jäljitetään kaikki suomalaiset ”skaalautuvat” startupit yhden vuosikerran osalta. Suuri osa tästä noin sadan yrityksen joukosta toimii ohjelmistoalalla. Luvussa 4 käsitellään kasvuyritysten työllisyys- ja tuottavuusdynamiikkaa. Kasvuyritysten merkittävin tuottavuuskontribuutio tulee useita vuosia niiden (työllisyys)kasvupyrähdyksen jälkeen.

Suosittelava lähdeviittaus tähän lukuun:

Maliranta, Mika, **Pajarinen**, Mika, & **Rouvinen**, Petri (2018). *Startup-yritysten rooli kansantaloudessa*. Teoksessa M. Maliranta, M. Pajarinen, & P. Rouvinen (toim.), *Startupit kansantaloudessa* (Luku 1, sivut 9–14). Helsinki: Taloustieto (ETLA B277). <https://pub.etla.fi/ETLA-B277.pdf>

Startupit ja hyvinvoinnin lisääntyminen

Vakiintuneet ja usein palkkajohtajien luotsaamat yritykset ovat dominoivia kansallisen työllisyyden ja jalostusarvon näkökulmista. Silti uusien yrittäjävetoisten firmojen perustaminen ja niistä parhaimpien kasvaminen ovat välttämättömiä syötteitä sille, että kansakunnan hyvinvointi kohoaa pitkällä aikavälillä (Hyytinen & Maliranta, 2013).

Pitkän aikavälin hyvinvoinnin lisääntyminen selittyy pääosin työn tuottavuuden – arvonlisän ja työpanoksen suhteen – kehityksellä. Aloittavien yritysten vaikutus tuottavuuteen koko talouden tasolla on aluksi negatiivinen; niiden tarjonta ja tuotantomenetelmät eivät ole markkinoilla jo olevien yritysten tasolla. Ajan oloon negatiivinen tuottavuusvaikutus häviää kahdella tavalla. Ensiksi, osassa nuorista yrityksistä tuottavuus kasvaa nopeasti mm. aineettomien investointien ja tekemällä oppimisen myötä. Toiseksi, ne uudet yritykset, jotka eivät kykene kohottamaan tuottavuutensa tasoa kilpailukykyiselle tasolle, joutuvat lopettamaan toimintansa. Nuorten yritysten tuottavuusvajeen kuroutuminen ja heikkojen yritysten karsiutuminen on hidas prosessi – startup-vuosikerran kontribuutio koko talouden tason tuottavuuteen kääntyy positiiviseksi vasta 5–15 vuoden viiveellä.

Tiedolla ja osaamisella ei ole laajaa yhteiskunnallista merkitystä, ellei niihin liittyviä mahdollisuuksia havaita ja niihin tartuta. Juuri tätä yrittäjä parhaimmillaan tekee. Johtamansa yrityksen kautta hän realisoii tiedon ja osaamisen yhteiskunnallisia hyötyjä. Talouskasvua parhaiten tukeva – ja lähinnä talousteorian mukainen – yrittäjä on henkilö, joka

- havaitsee ja luo uusia taloudellisia mahdollisuuksia,
- tuo uusia ideoita markkinoille epävarmuuden vallitessa,
- tekee päätöksiä sijainnista, tuotannosta, resursseista ja organisointitavoista sekä
- kilpailee markkinoilla muiden kanssa (Wennekers & Thurik, 1999).

Kasvuhaluisten ja -kykyisten startupien merkitys korostuu erityisesti maan ollessa Suomen kaltaisessa kehitysvaiheessa. Johtavat taloustieteilijät Acemoglu, Aghion ja Zilibotti (2006) ovat todenneet, että *aikaisemmassa kehitysvaiheessa maat etenevät strategialla, jossa ne painottavat investointeja valikoitumisen kustannuksella. Lähestyessään globaalia teknologiaeturintamaa maat vaihtavat innovaativetoiseen strategiaan. Sille ovat tyyppilli-*

siä vähemmän vakiintuneet suhteet talouden toimijoiden välillä, nuorempi yrityskanta, vähäisemmät (aineelliset) investoinnit sekä intensiivisempi valikoituminen yritysten ja niiden johtajien kesken.

(1) Startup-yrittäjän ja (2) hänen luotsaamansa yrityksen määrittelyt sekä (3) startupien kasvukontribuution laskeminen ovat kaikki visaisia ongelmia, joita ei elinkeinopolitiikassa tai sitä tukevassa tutkimuksessa ole otettu kovin vakavasti. Tarjoamme tässä kirjassa uuden näkökulman kuhunkin seuraavasta kolmesta teemasta:

- Luvussa 2 teemme tärkeän laajennuksen yrittäjyyden määritelmään. Havaitsemme, että aiemmin mittauksen ulkopuolelle jääneen omistajayrittäjyyden lisääminen analyysiin muuttaa merkittävästi käsitystämme sekä yrittäjyydestä että sen roolista kansantaloudessa: perinteisen tilastoseurannan ulkopuolella jää merkittävä joukko kasvuhakuisia ja taloudelliselta merkitykseltään keskeisiä yrittäjiä.
- Luvussa 3 tunnistamme koko aloittavan startup-populaation vuosikerran 2016 osalta; paljastuu, että Suomessa syntyy vuositasolla satakunta yrittäjyysguru Steve Blankin määritelmän mukaista startupia erityisesti ohjelmistoalalle.
- Luvussa 4 pureudumme kasvuyritysten työllisyys- ja tuottavuusdynamiikkaan. Harvalukuinen joukko voimakkaasti kasvavia yrityksiä vastaa merkittävästä osasta nettotyöllisyyden muutosta. Kasvuyritysten lähtötuottavuuden taso on hyvä ja kasvaessaan ne luovat uusia korkean tuottavuuden työpaikkoja – silti ne kontribuoivat positiivisesti koko talouden tasolla havaittavaan kasvuun vasta oppimis- ja investointivaiheensa jälkeen.

Yrittäjäksi valikoidutaan

Yrittäjäksi ei päädytä sattumalta, sellaiseksi valikoidutaan. Tämä huomio oli lähtökohtana Etlan vuosina 2003–2006 toteuttamassa Tekes-hankeessa ”Mistä yrittäjät tulevat?” (Pajarinen & Rouvinen, 2006), jonka perusteella syntyi hyvä käsitys yrittäjäksi ryhtymistä edeltävistä vaiheista ja yrittäjyyspäätökseen vaikuttavista tekijöistä (ml. mahdollisuudet palata palkkatyöhön yrittäjyyden mahdollisesti päättyessä, ks. Hyytinen & Rouvinen, 2008).

Vuosina 2014–2016 Etna tarkasteli startupien määrää ja roolia kansantaloudessa (Lahtinen ym., 2016). Kyseisessä Valtioneuvoston kanslian hankkeessa dokumentoimme Suomen kasvuyrittäjyys- ja startup-genren

viimeisen kymmenen vuoden aikana ottaman mahtiloikan sekä startupien ympärilleen tarvitseman toimintaympäristön paranemisen ja monipuolisuuden. Käytetyn ”matalan kynnyksen” määritelmän mukaan Suomessa aloittaa vuosittain noin 4 000–5 000 uutta nuorta, pientä ja itsenäistä yritystä, joilla on tekniset perusedellytykset kasvulle. Näistä aloittavista yrityksistä 6–7 % onnistuu kasvamaan vähintään kohtuullisesti seuraavan kolmen vuoden aikana. Ilahduttavasti havaitsemme myös, että aloittavia yrityksiä perustavien henkilöiden kasvuhakuisuus ja laatu – esimerkiksi aiemman johtamiskokemuksen näkökulmasta – ovat parantuneet viimeisen kymmenen vuoden aikana.

Edellä mainitut kaksi aiempaa hankekokonaisuutta jättivät kuitenkin tietämykseemme aukkoja, joita täydennämme tässä TT-säätiön tukemassa hankkeessa.

Luku 2: Uusi omistajuustieto syventää käsitystämme yrittäjyydestä

Yrittäjyysaktiivisuutta mitataan yleensä elinkeinonharjoittajien määrällä. Tilastokeskuksen uuden omistaja-aineiston myötä pääsemme laajentamaan yrittäjyyden käsitettä, jolloin kuva suomalaisen yrittäjyyden mää-
räästä ja erityisesti sen laadusta muuttuu: yrittäjyys on laajempaa ja hyvinvoinnin kasvun kannalta keskeisempää, kuin mitä pelkästään elinkeino-
harjoittajia koskevan tiedon perusteella luulisi.

Luvussa 2 Maliranta ja Nurmi laajentavat yrittäjyyden määritelmää omistaja-aineiston avulla ja analysoivat tässä laajennetussa aineistossa tunnistettujen yrittäjyysluokkien ominaisuuksia. Omistaja-aineiston mukaan tuominen lisää erityisesti kaikkein potentiaalisimpien yrittäjien määrää, jotka tyypillisesti olivat aiemmassa paikkatyössään korkean tuottavuuden yrityksissä.

Luku 3: Satakunta uutta ”skaalautuvaa” startupia vuodessa

Puhujasta riippuen startupit käsitetään hyvin eri tavalla. Välillä puhutaan yksisarvisista – yli miljardin markkina-arvon perustamisesta alle kymmenessä vuodessa saavuttaneista yrityksistä. Toista laittaa edustaa Valtioneuvoston kanslian startup-hankkeessa (Lahtinen ym., 2016) soveltamamme määritelmä, jonka mukaan startup on nuori ja pieni yritys, joka lisäksi on itsenäinen ja yksityinen ja jolla on juridiset perusedellytykset kasvulle. Näiden ääripäiden väliin jäävät rivakkaa kasvua tavoittelevat ja mahdollisesti ulkopuolisia pääomasijoittajia kiinnostavat yritykset.

Aiemmassa työssämme (Lahtinen ym., 2016) arvioimme, että noin 5 % yrityskannasta on startupeja laajan määritelmän mukaan, 5–10 % startup-eista puolestaan on kasvuhakuisia ja 1–2 % startupeista pääomasijoittajien kannalta kiinnostavia. Kahteen ensimmäiseen edellä mainituista osuuksista meillä oli hyvä empiirinen tuntuma; kolmas oli ”valistunut arvauksemme”, jonka todenperäisyyttä lähdemme selvittämään tämän kirjan luvussa 3.

Maailmanlaajuisesti suosituin startup-määritelmä liittyen pääomasijoittajia kiinnostavaan ryhmään tulee Steve Blankilta, jota talouslehti *Forbes* kuvaillee Piilaakson kummisedäksi ([v.gd/PpJJut](#)) ja yhdeksi keskeisimmistä mielitejohtajista ([v.gd/rF7opq](#)). Blankin määritelmän mukaan startup on *tilapäinen organisaatio, jonka tarkoituksena on etsiä toistettavissa olevaa ja skaalautuvaa liiketoimintamallia*. Tässä yhteydessä toistettavuus tarkoittaa sitä, että kyseessä ei ole kertaluontoinen onnenkantamoinen tai anomalia; mallia replikoitaessa sen voidaan siis odottaa tuottavan samankaltaisia tuloksia.

Pääomasijoitus-genren (Pajarinen, Rouvinen, & Ylhäinen, 2016) hengessä Blankille skaalautuvuus tarkoittaa erityisesti mahdollisuutta yrityksen markkina-arvon rivakkaan kasvuun suhteessa sijoitettuun pääomaan. Skaalattavuuden käsitteeseen liittyvät myös mittakaavaedut ja tuottavuus: Voiko liiketoiminnan laajuus kasvaa ”ylisuhteisesti” suhteessa sen kustannuksiin? Laajasta käytöstä huolimatta Blankin määritelmä ei ole sellaisenaan sovellettavissa käytännön mittaukseen. Luvussa 3 listamme kuitenkin lähinnä Blankin määritelmän mukaiset Suomi-startupit ja keskustelemme niiden ominaisuuksista.

Kotiranta, Pajarinen, Rouvinen ja Sadeoja havaitsivat luvussa 3, että potentiaalisesti pääomasijoittajia kiinnostavia startupeja perustettiin Suomessa vuonna 2016 kaikkiaan 79. Muihin aloittaviin yrityksiin verrattuna ne toimivat useammin ohjelmistoalalla, harjoittavat todennäköisemmin innovaatiotoimintaa ja sijaitsevat muita useammin yrityshautomossa, -kiihdyttämössä tai -puistossa. Ne ovat jo lähtökohtaisesti muita aloittavia yrityksiä suurempia perustajatiimin koolla ja perustamisvuoden työllisten määrällä mitattuna. Niiden kasvuodotukset ovat myös merkittävästi muita korkeammat. Runsaalla kolmanneksella niistä on ollut vaikeuksia saada riittävästi rahoitusta yrityksen perustamiseen ja toiminnan käynnistämiseen.

Luku 4: Kasvuyrityksillä välitön työllisyysvaikutus – tuottavuus tulee viiveellä

Startupien kansantaloudellisen roolin kuvaaminen ei ole aivan yksinkertaista. Tarkasteltaessa yritys kenttää tietynä ajankohtana, suuret ja vanhat yritykset ovat keskeisessä roolissa sekä työllisyyden että arvonlisäyksen näkökulmasta. Yli ajan kehitystä tarkasteltaessa havaitaan, että nettona työpaikkoja syntyy voittopuolisesti kasvaviin nuoriin yrityksiin.

Luvussa 4 Maliranta ja Hurri pureutuvat kasvuyritysten työllisyys- ja tuottavuusdynamikkaan. Sovelletulla melko tiukalla määritelmällä kasvuyrityksiä on alle puoli prosenttia yrityskannasta. Silti ne vastaavat kolmasosasta yritys sektorin uusista työpaikoista. Määritelmän mukaisten kasvuyritysten tuottavuuden *taso* ennen kasvupyrähdystä on korkea, ja kasvaessaan ne synnyttävät uusia korkean tuottavuuden työpaikkoja. Työpanoksen kasvaessa näiden yritysten tuotos ei keskimäärin kasva samassa tahdissa, jolloin niiden kontribuutio tuottavuuden *kasvuun* on negatiivinen. Kasvupyrähdysten jälkeen tuotos kuitenkin kasvaa työvoimaa enemmän, jolloin tuottavuus paranee.

Luku 5: Startup-politiikkaa vielä perustamattoman kasvuhakuisen yrityksen näkökulmasta

Harvalukuiset startupit ja *scale-upit* sekä näitä eri rooleissa luotsaavat henkilöt ovat keskeisiä kaikkien kansalaisten tulevan hyvinvoinnin rakentajia. Näiden yritysten ja niitä edistävien henkilöiden luotettava ennalta tunnistaminen on vaikeaa, mikä tekee suorien elinkeinopoliittisten toimien kohdistamisen haastavaksi. Tällöin elinkeinopoliitiikan kovin ydin on yleisten ja yhtäläisten toimintaedellytysten tarjoaminen kaikelle liiketoiminnalle ja kaikille yrityksille. Pohdiskellemme tätä ja muita elinkeinopoliittisia näkökohtia luvussa 5.

2 Omistajayrittäjien huomioiminen tuo yrittäjyyden lähemmäs talouskasvun ydintä

Mika **Maliranta**, Satu **Nurmi**, Petri **Rouvinen**

Aiemman empiirisen yrittäjyystutkimuksen haasteena on ollut se, että yrittäjyyden sisältönä on pääasiallisesti ollut ammatin tai elinkeinon harjoittaminen (*self-employment*). Tässä luvussa laajennamme yrittäjyyden empiiristä määritelmää sekä analysoimme tämän monivivahteisemman yrittäjyyden määrää ja merkitystä. Havaitsemme, että aiemmin mittauksen ulkopuolelle jääneen omistajayrittäjyyden lisääminen analyysiin muuttaa käsitystämme yrittäjyydestä ja sen roolista taloudessa. Laajennettu määritelmämme tuo esiin yrittäjyyden keskeisen merkityksen hyvinvoinnin ja talouden kasvulle.

Suosittelava lähdeviittaus tähän lukuun:

Maliranta, Mika, **Nurmi**, Satu, & **Rouvinen**, Petri (2018). *Omistajayrittäjien huomioiminen tuo yrittäjyyden lähemmäs talouskasvun ydintä*. Teoksessa M. Maliranta, M. Pajarinen, & P. Rouvinen (toim.), *Startupit kansantaloudessa* (Luku 2, sivut 15–32). Helsinki: Taloustieto (ETLA B277). <https://pub.etla.fi/ETLA-B277.pdf>

Kasvun ja yrittäjyyden yhteys

Taloustieteellinen kasvututkimus jakautuu kolmeen pääosaan:

- Solowin (1956) neoklassinen malli muodostaa edelleen kasvuteoreettisen tutkimuksen perustan. Se formalisoi koko talouden tasolla pääomakannan, tuotannon määrän ja kulutusmahdollisuuksien välisen yhteyden. Perusmuodossaan Solowin malli ei ota kantaa yritysten tai yrittäjien rooliin talouskasvun edistäjinä; implisiittisesti se olettaa, että yritykset ja niitä pyörittävät henkilöt ovat toistensa kaltaisia eikä markkinoilta ole saatavissa yrittäjämäisen toiminnan kiihokkeena toimivia ylimääräisiä voittoja (Hyytinen & Maliranta, 2017).
- Romerin (1986) tutkimus käynnisti endogeenisen kasvuteorian aikakauden. Tämä uusi kasvuteoria nostaa aineettomat tuotannontekijät ja niihin liittyvän tiedon leviämisen keskeisiksi kasvun selittäjiksi. Näistä laajennuksista huolimatta myöskään uudessa kasvuteoriassa ei mallinneta heterogeenisiä yrityksiä tai yrittäjiä.
- Aghion ja Howitt (1992) toivat yritysten välisen kilvoittelun kasvuteorian keskiöön. Tässä schumpeteriläisessä tai uudessa-uudessa kasvuteoriassa mahdollisuus (tilapäisiin) monopolivoittoihin toimii kiihottimena yrittäjille ja on yritysten välisen kilvoittelun moottorina. Tämän ”luovan tuhon” prosessin (Schumpeter, 1934) seurauksena käytössä olevat tuotantotekijät kohdentuvat jatkuvasti uudelleen.

Vaikka yrittäjyys on tunnistettu kasvuteoriassa verrattain hiljattain ja muutoinkin yrittäjyyden taloustiede on vasta orallaan, useista syistä ei ole perusteltua sanoa, että taloustiede olisi yrittäjätön (ks. Hyytinen & Maliranta, 2017, s. 67):

- Yrittäjyys ei pääsääntöisesti ole taloustieteen keskiössä mutta se kyllä esiintyy monissa rooleissa taloustieteellisessä kirjallisuudessa.
- Yrittäjyyden eksplisiittinen mallintaminen ei aina ole välttämätöntä; itse sanan puuttuminen ei tarkoita, etteikö yrittäjämäisen toiminnan olennaisia piirteitä olisi mukana.
- Yrittäjäksi valikoituminen, alalle tulo ja sieltä poistuminen ovat keskeisiä tutkimuskohteita erityisesti uudemmassa mikrotaloudellisessa tutkimuksessa.

Yrittäjyystutkimuksen aineistot

Perinteisesti yrittäjyyden määrää on mitattu taloustieteen empiirisessä tutkimuksessa lähinnä ammatin- tai elinkeinonharjoittajien (*self-employment*) lukumäärällä. Tähän menettelyyn on päädytty siksi, että muunlaista tapaa tunnistaa yrittäjiä aineistoista riittävän edustavalla tavalla ja riittävän pitkältä aikaväliltä ei ole ollut tarjolla. Suomen uusi omistaja-aineisto tarjoaa nyt mahdollisuuden korjata tilannetta. Näiden tietojen avulla yrittäjyyttä voidaan mitata aikaisempaa monipuolisemmin ja tarkemmin, mikä avaa yrittäjätutkimukseen uusia mahdollisuuksia ja näköaloja. Kuten edellä todettiin, yrittäjyydellä on tärkeä rooli talouden kasvun teoriassa. Myöhemmin tässä luvussa nähdään, että parempien aineistojen ansiosta yrittäjyydellä on tärkeä rooli myös talouden kasvun empiriassa. Tässä luvussa tarkastellaan, miten yrittäjyyden määrä ja laatu riippuu siitä, miten yrittäjyys määritellään. Jahtaamme empiirisistä aineistoista niitä ”todellisia” yrittäjiä, joista yrittäjyyden tutkimuksen teoriassa puhutaan ja joiden merkitystä nykyaikaisessa kasvututkimuksen teoriassa korostetaan.

Suomessa on kansainvälisesti vertaillen poikkeuksellisen monipuoliset ja kattavat rekisteriaineistot yrittäjyyden tutkimiseen. Tilastokeskuksen työssäkäyntitilaston aineistossa pääasialliselta toiminnaltaan työlliset henkilöt luokitellaan ammattiasemaltaan palkansaajiksi tai yrittäjiksi. Tieto yrittäjyydestä perustuu pääasiassa henkilön yrittäjä- ja maatalousyrittäjäeläkevakuutuksen voimassaoloon vuoden lopussa sekä yrittäjä- ja palkkatuloihin. Vuoden 2010 tilastosta lähtien yrittäjien määrittelyssä on otettu huomioon yrittäjätulojen lisäksi myös henkilöverotuksessa palkkatuloihin kuuluva niin sanottu yrittäjäpalkka (YEL/MYEL-vakuutetun yrittäjän palkka), jota yrittäjänä toimiva voi saada yhtiömiehenä tai osakkaana. Jos henkilö toimii vuoden viimeisellä viikolla sekä yrittäjänä että palkansaajana, henkilö määritellään yrittäjäksi, jos hänen yhteenlasketut yrittäjätulonsa ja -palkkansa ovat suuremmat kuin muut palkkatulot.

Vakuutustiedot saadaan Eläketurvakeskukselta ja tulotiedot Verohallinnolta. Yrittäjä- ja maatalousyrittäjäeläkevakuutuksen ottamisesta säädetään yrittäjän (YEL 1272/2006) ja maatalousyrittäjän eläkelailalla (MYEL 1280/2006). Verohallinnolla on omat käytäntönsä palkkatyön ja yritystoiminnan erottamiseksi. Lakien ja verottajan määritelmät eivät ole keskenään yhteneväiset.

Yrittäjän eläkelain mukaan yrittäjäksi määritellään henkilö, joka tekee ansiotyötä, mutta ei ole työsuhteessa eikä virka- tai muussa julkisoikeu-

dellisessa toimsuhteessa. Avointen yhtiöiden yhtiömiehet sekä muiden yhteisöjen ja yhtymien henkilökohtaisessa vastuussa olevat osakkaat sekä yhtiömiehet määritellään myös yrittäjiksi. Osakeyhtiöissä tai muissa yhteisöissä johtavissa asemissa työskentelevät määritellään yrittäjiksi, jos heillä on riittävä määrä määräämisvaltaa yrityksessä joko yksin tai perheenjäsentensä kanssa.

Vuodesta 2011 lähtien osakeyhtiöissä tai muissa yhteisöissä johtavissa asemissa työskentelevät osakkaat on määritelty yrittäjiksi, jos he omistavat yli 30 prosenttia osakepääomasta tai osakkeiden äänimäärästä tai muusta määräämisvallasta. Henkilöt määritellään yrittäjiksi myös, jos heillä on yli 50 prosenttia määräämisvallasta yhdessä perheenjäsentensä kanssa. Ennen vuotta 2011 myös osakkaiden oman omistusosuuden tuli olla yli 50 prosenttia.

Tilastokeskuksen yritystilastoissa tehdään myös yritys kohtaista yrittäjien työpanoksen estimointia useiden Eläketurvakeskuksen ja Verohallinnon tietolähteiden pohjalta. Rekisteriaineistoista ei saada suoraan yrityslinkkejä eikä yrittäjätyöpanosta yrittäjille. Sen sijaan yrittäjien työpanosta, josta korvaus saadaan muuten kuin palkkana, arvioidaan yrityksille kohdistetun henkilötason palkansaajien työpanoksen ja työnantajien vuosi-ilmoitustietojen, yhtiömiestietojen, osakastietojen ja perhesuhdetietojen avulla. YEL- ja MYEL-yrittäjiä käsitellään yhdessä. Yrittäjien vuosiestimoinnin tuloksia hyödynnetään työssäkäyntitilastossa yrittäjien yritys suhteiden määrittelyssä. Yritystunnusta ei hyväksytä työssäkäyntitilastossa, jos kyseessä on konserniyritys, pörssiyritys tai tietty oikeudellinen muoto, esim. yhdistys. Yrittäjien yrityslinkit ovat silti osin puutteellisia, mikä koskee mm. ammatinharjoittajia.

Ammatin tai elinkeinon harjoittamisesta kerätään tietoa myös kyselyillä, esimerkkeinä Tilastokeskuksen *Työvoimatutkimus* ja *Itsensä työllistäjät 2013* -tutkimus. Haastattelussa vastaajat voivat määritellä itsensä yrittäjiksi perinteistä tilastomääritelmää väljemmin. Kyselyistä saada monipuolista laadullista tietoa yrittäjyyden motiiveista ja olosuhteista.

Verohallinnolta on saatavissa tilastovuodesta 2006 alkaen tietoa osakeyhtiöiden omistajista ja omistusosuuksista. Aineistosta on muokattu tutkimuskäyttöön *Finnish Longitudinal OWNeR-Employer-Employee (FLOWN)* -aineisto yhdistämällä verottajan tietoja Tilastokeskuksen yritys- ja henkilöaineistoihin (Maliranta & Nurmi, 2018). Aineisto sisältää henkilötietoja

vähintään 10 % yhtiön osakekannasta omistavista osakkaista ja kaikista, jos osakkaita on enintään 10. Jos omistaja on yhtiömuotoinen, henkilöomistajaa on haettu yhtiön taustalta yhden tai kahden ketjun päästä. Näin aineistosta voidaan tunnistaa perimmäinen henkilöomistaja melko suurella varmuudella, mutta monimutkaiset yhtiöjärjestelyt vaativat lisätyötä.

FLOWN-aineisto tarjoaa mahdollisuuden laajentaa yrittäjyyden määrittelmää myös niihin todellisiin yrittäjiin, jotka lukeutuvat tilastoaineistoissa pääasiallisen toiminnan määrittelyn mukaan palkansaajiin, mutta harjoittavat yritystoimintaa omistamalla merkittäviä osia yrityksistä. Omistajien henkilötaustojen ja yritysten kehityskulkujen yhdistäminen tarjoaa mahdollisuuksia aikaisempaa monipuolisempaan taloustieteelliseen analyysiin. FLOWN-aineiston ja *Finnish Longitudinal Employer-Employee (FLEED)* -tietojen avulla voidaan esimerkiksi erotella puhtaat omistajat yrityksessään pääasiallisesti työskentelevistä omistajahenkilöistä. Aineisto mahdollistaa myös sarja- ja rinnakkaisyrittäjyyden tutkimisen. FLOWN-aineistoa on hyödynnetty menestyksellisesti myös perheyriyten rekisteripohjaisessa tunnistamisessa (Peltonen, 2018).

Aiemmin Levine ja Rubinstein (2017) ovat tarkastelleet osakeyhtiömuotoista ja muuta yrittäjyyttä. He havaitsivat näiden ryhmien välillä selviä eroja. Berglann ym. (2011) laajentavat yrittäjyyden käsitettä omistustietoja hyödyntäen. Aiemmasta elinkeinonharjoittajiin painottuneesta tutkimuksesta poiketen he havaitsivat (vrt. esim. Hamilton, 2000), että yrittäjyys on keskimäärin taloudellisesti kannattavaa.

Kuvio 2.1

Tässä luvussa hyödynnettävä aineistoyhdistelmä

Lähde: Kirjoittajien hahmotelma.



Uusi näkökulma yrittäjien määrittelyyn

Olemme yhdistäneet Tilastokeskuksen FLOWN-aineiston osakastietoja, Tilastokeskuksen FLEED-aineistoa ja Yritysrekisterin tietoja (kuvio 2.1).¹ FLEED-aineistosta saamme tietoa työllisten henkilöiden ammattiasemasta ja heidän yrityssuhteistaan. Jaamme ensin yrittäjät kahteen luokkaan:

1. **Itsensä työllistäjät** eli henkilöt, joiden ammattiasema työssäkäyntitilastossa on yrittäjä ja joiden yritysten oikeudellinen muoto on luonnollinen henkilö.
2. **Yrittäjät** eli henkilöt, jotka ammattiasemansa puolesta ovat joko yrittäjiä tai palkansaajia ja jotka ovat vähintään yhden osake- tai kommandiittiyhtiön pääomistajia (vähintään 20 % omistusosuus, yksi tasaosuuksin omistavista tai suurin yksittäinen omistaja).

Löytääksemme todellisia yrittäjiä ja yrittäjävetoisia yrityksiä keskitymme tässä tarkastelussa keskeisimpiin yrityksen oikeudellisiin muotoihin² ja yritysanalyyseissä yksityiseen yritys sektoriin, josta olemme kuitenkin sulke- neet eräitä toimialoja ulkopuolelle³. Kuviossa 2.2 tarkastellaan 18–70-vuo- tiaiden yrittäjien lukumäärän kehitystä luokittain vuosina 2007–2014 kai- killa toimialoilla. Itsensä työllistäjien lukumäärässä on ollut aleneva trendi ajanjaksolla, kun taas yrittäjien määrä on ollut lievässä kasvussa. Tämä poikkeaa Tilastokeskuksen työvoimatutkimuksen luvuista, joiden mukaan itsensä työllistäjien määrä on kasvanut viimeisten 10 vuoden aikana. Ero selittyy pitkälti erilaisilla määritelmillä, sillä työvoimatutkimuksessa tilastointi perustuu henkilön omaan ilmoitukseen haastattelussa. Sen sijaan tässä tarkastelussa määrittely perustuu rekisteritietojen pohjalta määriteltävään pääasialliseen toimintaan työssäkäyntitilastossa ja voimassa olevaan omaan toiminimeen kunkin vuoden lopussa. Yrittäjien ryhmämme voi pitää enenevässä määrin sisällään myös sivutoimisia ammatinharjoitta- jia, jotka omistavat osakeyhtiöitä. Myös yrittäjien kokonaismäärä on ollut laskussa erityisesti viime vuosina, mikä vastaa työssäkäyntitilaston lukuja. Tähän on osaltaan voinut vaikuttaa ns. kevytyrittäjyyttä tarjoavien lasku- tuspalveluyritysten suosion kasvu.

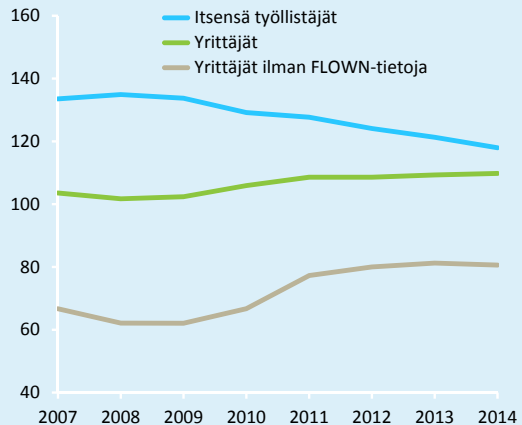
Esimerkiksi vuonna 2010 itsensä työllistäjiä on aineistossamme 129 178, kun taas työvoimatutkimuksen aineistossa on noin 140 000 henkilöä. Ryh- män 2 yrittäjiä on aineistossamme 105 913 henkilöä, joista reilu kolmas- osa löytyy FLOWN-omistaja-aineiston avulla, kun tunnistamme aiemmin palkansaajilta näyttäviä henkilöitä yrittäjiksi merkittävän yritysomistuksen

perusteella (ilman tarkempia FLOWN-tietoja 66 706 henkilöä). Työvoimatutkimuksen mukaan työnantajayrittäjiä on Suomessa arviolta noin 90 000. Omistajatietojen aiempaa laajempi hyödyntäminen vaikuttaa siis merkittävästi työllisten henkilöiden ammattistatukseen siten, että palkansaajista huomattavasti suurempi osuus tulee määriteltyä yrittäjiksi kuin työssäkäyntitilaston ammattiasema-luokituksen mukaan. Toisaalta aineistotamme jää myös pois työssäkäyntitilaston mukaan yrittäjiksi määriteltyjä henkilöitä, jotka eivät yhdisty tarkastelun kohteena oleviin yritysmuotoihin (43 981 henkilöä vuonna 2010, joista 30 880:lla yrityksen oikeudellinen muoto on muu tai tuntematon). Näissä henkilöissä on mukana esimerkiksi apurahansaajia. FLOWN-tietojen tuoma lisäarvo pienenee jonkin verran yrittäjän ja maatalousyrittäjän eläkelain yrittäjämääritelmän laajentumisen myötä vuonna 2011, minkä jälkeen yrittäjiksi määriteltyjen määrä on vastaavasti kasvanut myös tilastossa (työssäkäyntitilaston mukaan yrittäjien määrä nousi koko maassa 9 600:lla vuosina 2010–2011).

Kuvio 2.2

Itsensä työllistäjien ja yrittäjien lukumäärän kehitys 2007–2014, 1 000 henkilöä

Lähde: Tilastokeskuksen aineistot; kirjoittajien laskelmat.



Yrittäjien laatu ja ”todelliset” yrittäjät

Tarkastelemalla yrittäjien taustaominaisuuksia ja yrittäjävetoisten yritysten menestymistä voimme tehdä johtopäätöksiä siitä, miten aineistosta voidaan tunnistaa talouskasvun ja työllisyyden kannalta merkitykselliset ”todelliset” yrittäjät. Seuraavaksi tarkastelemme sitä, miten yrittäjien laatu jakautuu määrittelemissämme yrittäjäluokissa. Taulukko 2.1 kuvailee yrittäjien henkilöominaisuuksia vuonna 2010. Keskimääräiseltä iältään itsensä työllistäjät eivät juuri eroa yrittäjistä, mutta itsensä työllistäjissä on huomattavasti enemmän naisia. Yrittäjät ovat myös keskimäärin jonkin verran koulutetumpia ja koulutustaustaltaan todennäköisemmin teknisesti suuntautuneita (sisältäen tekniikan koulutuksen ja luonnontieteellisen koulutuksen) kuin itsensä työllistäjät, joilla on suhteellisesti enemmän peruskoulutusta ja toisen asteen ei-tekniistä koulutusta. Itsensä työllistäjien ja yrittäjien sijoittumisessa toimialoille on luonnollisesti eroja, mikä heijastuu myös koulutusvaatimuksiin.

Samassa yrityksessä voi toimia useampi itsensä työllistäjä tai yrittäjä ja toisaalta yrittäjätoimintaa voi harjoittaa useammassa yrityksessä. Jätämme yritystarkastelusta pois muun muassa maa- ja metsätalouden, terveys- ja

Taulukko 2.1 Yrittäjien keskimääräisiä ominaisuuksia luokittain, 2010

| | Itsensä työllistäjät | Yrittäjät |
|--|----------------------|-----------|
| Henkilöiden lukumäärä | 129 178 | 105 913 |
| Ikä | 46,3 | 46,4 |
| Naisten osuus, % | 38 | 23 |
| Koulutusvuodet | 12,2 | 13,2 |
| Vain peruskoulutus, % | 21 | 17 |
| Toisen asteen tekninen koulutus, % | 22 | 24 |
| Toisen asteen ei-tekniinen koulutus, % | 46 | 34 |
| Alemman korkea-asteen tekninen koulutus, % | 2 | 6 |
| Alemman korkea-asteen ei-tekniinen koulutus, % | 4 | 5 |
| Ylemmän korkea-asteen tekninen koulutus, % | 1 | 5 |
| Ylemmän korkea-asteen ei-tekniinen koulutus, % | 5 | 9 |

Lähde: Tilastokeskuksen aineistot; kirjoittajien laskelmat.

sosiaalipalvelut ja muut henkilökohtaiset palvelut, joissa itsensä työllistäjiä on suhteellisen paljon. Niiden vertailu osakeyhtiöihin ei ole kuitenkaan kovin mielekästä. Lisäksi yrittäjien yrityslinkit ovat tilastoaineistossa osin puutteellisia. Niinpä yrittäjähenkilöiden ja yrittäjävetoisten yritysten määrät eivät tässä yhteydessä mene yksiin. Itsensä työllistäjillä on yksityisellä sektorilla vuonna 2010 yhteensä 52 309 yritystä. Ryhmän 2 yrittäjät voidaan yhdistää joko työ- tai omistussuhteen kautta 75 444 yksityisen sektorin yritykseen vuonna 2010.

Kun tarkastelemme yrittäjävetoisten yritysten ominaisuuksia luokittain vuonna 2010, omistajayrittäjyyden huomioimisen myötä tunnistuu merkittävästi isompia ja kasvun kannalta keskeisempiä yrityksiä (taulukko 2.2). Erityisesti näiden yritysryhmien välinen kokoero on huomattava: työllisyydeltään jälkimmäisen yrittäjärühmän yritykset ovat neli-, liikevaihdoltaan kuusi- ja palkkasummaltaan peräti 11-kertaisia itsensä työllistäjien ryhmän yrityksiin verrattuna. Itsensä työllistäjien yrityksistä työnantaja-status on työnantajarekisterin mukaan vain 15 prosentilla, kun taas yrittäjien yrityksistä 67 prosentilla.

Taulukko 2.2 Yrittäjävetoisten yritysten keskimääräisiä ominaisuuksia luokittain, 2010

| | Itsensä työllistäjien yritykset | Yrittäjien yritykset |
|--------------------------------|---------------------------------|----------------------|
| Yritysten lukumäärä | 52 309 | 75 444 |
| Yritysten henkilöstömäärä | 1,1 | 4,7 |
| Yritysten ikä (hallinnollinen) | 11,0 | 13,2 |
| Liikevaihto | 140 724 | 784 554 |
| Jalostusarvo | 53 497 | 234 937 |
| Palkkasumma | 12 679 | 145 137 |
| Työnantajarekisterissä, % | 15 | 67 |
| Uusien yritysten lukumäärä | 3 745 | 4 359 |

Lähde: Tilastokeskuksen aineistot; kirjoittajien laskelmat.

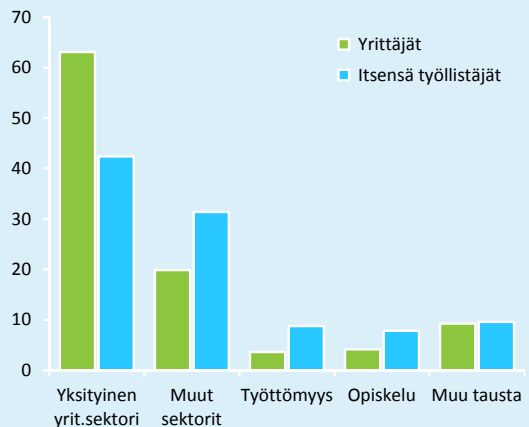
Uusien yrittäjähenkilöiden (vuonna 2009 tai 2010 uusia ryhmässään, eivätkä siirtyneet toisesta tarkastelun kohteena olevasta ryhmästä) aiempi pääasiallinen toiminta ja toimiala kertovat tärkeää tarinaa siitä, millaisia valintoja on yrittäjyyden taustalla. Kun verrataan yrittäjärühmien aiempaa toimintaa, itsensä työllistäjillä työttömyys- tai opiskelutausta on puolet yleisempi kuin yrittäjillä, mikä saattaa viitata todellisen yrittäjyyssmotivaation sijasta pakkoyrittäjyyteen eli yrittäjäksi on ryhdytty muiden tulonlähteiden puuttuessa (kuvio 2.3). Pakkoyrittäjyyttä ja sen vaikutuksia taloudelliseen kasvuun on tutkittu suhteellisen vähän, mutta esimerkiksi irtisanominen voi luoda myös uusia mahdollisuuksia toteuttaa yritysideoita (Wennekers ym., 2005; Block & Wagner, 2006). Tulostemme mukaan palkansaajasektori on kuitenkin selkeästi merkittävin yrittäjyyden lähde. Yksityisen yrityssektorin toimialojen työpaikoista tulee lähes kaksi kolmasosaa yrittäjistä, kun taas itsensä työllistäjistä vain reilu 40 % on lähtöisin yksityiseltä sektorilta. Muilta sektoreilta, kuten alkutuotannosta, julkisen sektorin toimialoilta ja muista palveluista, tulee myös merkittävä määrä erityisesti itsensä työllistäjiä, mihin osaltaan vaikuttavat toimintojen lisääntynyt ulkoistaminen ja alihankinnat. Toisaalta myös aiemmin sivutoimisesta yrittäjyydestä on saatettu siirtyä päätoimiseen yrittämiseen. Yrittäjiä ja itsensä työllistäjiä tulee kasvavassa määrin myös maahanmuuttajataustaisesta väestöstä, mikä näkyy ainakin osin ryhmässä ”muu tausta”. Muun taustan osuus on molemmissa ryhmissä noin 10 prosenttia.

Erot yrittäjärühmien välillä ovat merkittäviä myös monessa muussa mielessä erityisesti, kun tarkastelemme kehitystä yli ajan. Uudet yritykset on

Kuvio 2.3

Aiempi työmarkkinastatus ja taustasektori v. 2010, %-osuus

Lähde: Tilastokeskuksen aineistot; kirjoittajien laskelmat.

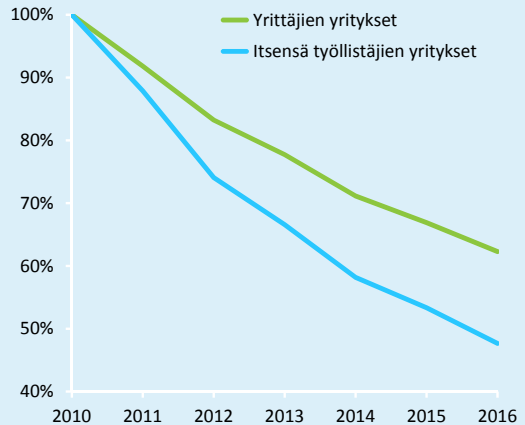


määritelty vanhimman perustetun toimipaikan mukaan, jotta yritysjärjestelyiden vaikutus yritystunnuksiin voidaan minimoida. Kun seurataan uusia yrityksiä vuodesta 2010 eteenpäin, itsensä työllistäjien yrityksistä lopettaa toimintansa yli puolet ensimmäisten viiden vuoden jälkeen (kuvio 2.4). Yrittäjävetoisissa yrityksissä toiminnan jatkuminen on jonkin verran varmempaa, vaikkakin heikompia yritysideoiden karsiutumista näyttää tapahtuvan ensimmäisinä vuosina paljon. Osa itsensä työllistäjien yrityksistä saattaa muuttaa yritysmuotoa osakeyhtiöiksi, jolloin yritystunnuksen seurattavuus useimmiten katkeaa. Yritysten toimipaikkoja seuraamalla

Kuvio 2.4

Uusien yrittäjävetoisten yritysten henkiinjääminen 2010–2016

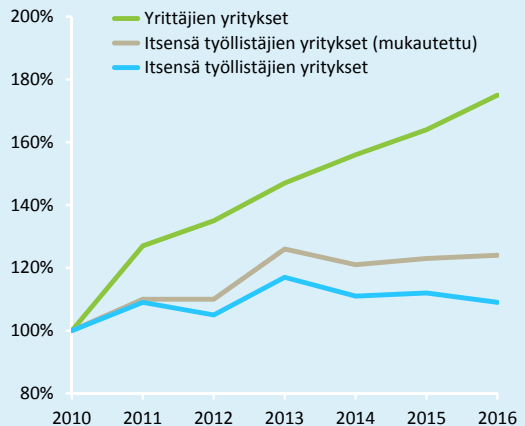
Lähde: Tilastokeskuksen aineistot; kirjoittajien laskelmat.



Kuvio 2.5

Uusien yrittäjävetoisten yritysten kasvu 2010–2016 (toiminnassa vielä vuonna 2016)

Lähde: Tilastokeskuksen aineistot; kirjoittajien laskelmat.



voimme kuitenkin ainakin jossakin määrin ottaa näitä muutoksia huomioon, mikäli yrityksen toiminnan luonne ja sijainti eivät merkittävästi muutu. Yritystoiminnan jatkuvuuden suhteen kuva ei kuitenkaan merkittävästi muutu.

Kun tarkastellaan niiden uusien yrittäjävetoisten yritysten kasvua, jotka ovat toiminnassa vielä vuonna 2016, yrittäjärühmien työllisyysvaikutuksissa on merkittäviä eroja (kuvio 2.5). Omistajayrittäjien yritykset lähes kaksinkertaistavat kokonsa ajanjaksolla, kun taas itsensä työllistäjien kasvu jää hyvin vähäiseksi ensimmäisten kolmen vuoden pienen kasvuharppauksen jälkeen. Tulos ei juurikaan muutu, vaikka huomioidaan yritysmuodon muutokset toimipaikka-aineiston avulla (itsensä työllistäjien mukautetut luvut). Pieni osa itsensä työllistäjistä kuitenkin näyttää vaihtavan yritysmuotoa ja lähtevän erilaiselle kasvu-uralle tasoittaen koko ryhmän työllisyyslukuja.

Sekä määrällisessä että laadullisessa mielessä käsityksemme yrittäjistä henkilöinä näyttäisi muuttuvan yrittäjien luokittelun ja omistajatietojen tarjoaman lisäulottuvuuden myötä. Laajojen henkilö- ja yritystason rekisteriaineistojen tietosisältöä, kuten työnantajastatusta, koulutustaustaa, innovatiivisuutta ja muita yrittäjyyteen useimmiten liitettäviä ominaisuuksia, voidaan myös käyttää tarkentamaan ”todellisen” yrittäjän määritelmää. Kun yrittäjyysteorioita tarkastellaan ammatinharjoittajien sijasta laajemmän yrittäjyysaineiston valossa, voidaan päätyä hyvinkin erilaisiin näkökulmiin ja tuloksiin yrittäjyyden taustoista ja vaikutuksista työllisyyteen ja taloudelliseen kasvuun.

Tuottavuuskasvun juuret ovat osin yrittäjyyden ytimessä

Kun halutaan ymmärtää, mikä on yrittäjyyden merkitys talouskasvulle, kannattaa kiinnittää huomiota kahteen toisiinsa kytkeytyvään asiaan: 1) millaisten yritysten palveluksesta yrittäjäksi tyypillisesti ryhdytään ja 2) millaisia yrityksiä nämä uudet yrittäjät perustavat.

Erityisesti kannattaa kiinnittää huomiota tuottavuuteen, eli siihen, miten paljon tuotosta syntyy panosta kohti. Näin siksi, että pitkän aikavälin talouskasvu pohjautuu lopulta enemmän tuottavuuden kasvuun kuin panosten lisäykseen.

Tuottavuus puolestaan perustuu ennen kaikkea teknologiaan. Taloustieteilijöiden sanankäytössä se ei tarkoita vain teknisesti hienoja koneita

ja laitteita, vaan kyse on paljon laajemmasta asiasta. Pikemminkin kyse on kaikesta siitä tiedosta, jonka avulla yritykset saavat tuotettua tietyllä panosmäärällä suuren tuotosmäärän. Osa tästä tiedosta on sitoutunut yrityksen käyttämiin koneisiin ja laitteisiin, joita ostamalla yritykset saavat tiedon käyttöönsä. Tämän lisäksi yritykset tarvitsevat kuitenkin paljon muutakin ”tuottavuustietoa”, esimerkiksi tietoa siitä, miten työ kannattaa organisoida, että tuotantotoiminta on tehokasta. Tähän tietoon kuuluvat myös tuotteiden laadun kehittäminen ja tarkkailu, sillä tuottavuusmittauksessa parempi ja virheettömämpi tavaroiden ja palveluiden laatu tarkoittaa myös suurempaa tuotosta ja parempaa tuottavuutta.

Edellisen perusteella voidaan ajatella, että talouskasvun kannalta olisi hyödyllistä, että korkean tuottavuuden yritysten työntekijöitä ryhtyy suurin joukoin yrittäjiksi. Edellisen työnantajan palvelussa opittua tuottavuustietoa hyödyntäen nämä uudet yrittäjät perustavat uusia korkean tuottavuuden yrityksiä. Näin tuottavuustieto taloudessa leviää ja kansantalouden tuottavuus ja vauraus kasvavat.

Aiempi tutkimus ei korosta yrittäjyyden ja tuottavuuden yhteyttä

Edellä kuvattu ajatus kuulostaa monella tavalla järkeenkäyvältä. Tutkimustieto ei ole kuitenkaan toistaiseksi antanut paljon tukea sille. Yrittäjyyden merkitys tuottavuudelle näyttää ilmeiseltä, mutta jostain syystä se on pysynyt pimennossa.

Kun katsotaan, millaisia yrittäjäksi ryhtyneet yleensä (tai keskimäärin) ovat, ei näytä siltä, että he olisivat erityisen hyviä tuottavuustiedon levittäjiä kansantaloudessa vanhempien yritysten ja uusien yritysten välillä. Esimerkiksi Hyytisen ja Malirannan (2006 ja 2008) tutkimuksissa ilmeni, että palkkatyöstä yrittäjäksi ryhtyneiden koulutustaso oli keskimääräistä alempi ja palkkatulot tavallista matalammat. He eivät siis vaikuta kaikkein todennäköisimmiltä tuottavuustiedon kantajilta.

Kun tutkimuksen pohjalta katsotaan, millaisista yrityksistä yrittäjäksi ryhtytään, huomataan, että niiden tuottavuus on tavallista alhaisempi. Myös tutkimus- ja kehityspanostus on tavallista vähäisempää eli tuottavuustietoa ei ole erityisesti pyritty lisäämään tällä tavalla. Suhteellisen harvoin kyse on ulkomaalaisomisteisesta yrityksestä eli yrittäjäksi ryhtyneiden mukana ei myöskään näytä siirtyvän kansainvälistä tuottavuustietoa uusiin suomalaisiin yrityksiin. Kaiken kaikkiaan yrittäjäksi ryhtyneiden henkilöiden ja heidän työnantajien profiilit muistuttavat monessa suhteessa

työttömäksi joutuneiden profileja. Näissä analyyseissä yrittäjyys näyttää pikemminkin työttömyyden välttelyn pakolta kuin tuottavien työpaikkojen luomisen mahdollisuudelta.

Hyytisen ja Malirannan (2008) suorittama tarkempi ekonometrinen analyysi paljastaa, että sellaiset tekijät kuten yrityksen korkea tuottavuus, suuret tutkimus- ja kehityspanostukset sekä työntekijöiden korkea koulutustaso lisäävät pikemminkin työntekijöiden siirtymistä toisen yrityksen palvelukseen kuin yrittäjäksi ryhtymistä. Nämä tulokset viittaavat siihen, että tuottavuustieto leviää kansantaloudessa enemmänkin sitä kautta, että työntekijät liikkuvat yritysten välillä kuin siten, että työntekijät ryhtyvät yrittäjäksi ja perustavat uusia korkean tuottavuuden yrityksiä.

Malirannan, Mohnenin ja Rouvisen (2009) tulokset antavat vielä lisätukea tuolle näkemykselle. He havaitsivat, että kun tutkimus-, kehitys- ja suunnittelu tehtäviin osallistuvia työntekijöitä, ”innovaattoreita”, siirrytään toiseen yritykseen, tämä näkyy näiden vastaanottavien yritysten tavallista nopeampana tuottavuuden kasvuna. Tulosten mukaan tuottavuustieto näyttäisi leviävän onnistuneesti uuteen yritykseen silloin, kun edellisessä yrityksessä tutkimus-, kehitys- ja suunnittelutehtävissä toimineet siirtyvät uuden yrityksen johtotehtäviin. Tulos on siinä mielessä luonteva, että tuottavuustiedon pitäisi joka tapauksessa liikkua tutkimus- ja suunnitteluosastoista yrityksen johdon tietoon ja päätöksien kohteeksi ennen kuin se voi kunnolla näkyä yritysten tuottavuudessa.

Uusien yritysten tuottavuusvaikutus viiveellä ja ”luovasta tuhosta”

Kun miettii sitä, millaiset ovat yrittäjäksi ryhtyneiden keskimääräiset ominaisuudet ja sitä, millaisista yrityksistä he ovat lähtöisin, ei ole yllättävää huomata, että keskimäärin uusien yritysten tuottavuus on matala. Uudet yritykset siis laskevat kansantalouden yritysten keskimääräistä tuottavuutta siinä mielessä, että kansantalouden tuottavuuden taso olisi korkeampi, jos uudet yritykset olisivat jääneet perustamatta. Näin siis ainakin lyhyellä aikavälillä. Tämä on havaittu niin suomalaisilla (esim. Hyytinen ja Maliranta, 2013) kuin ulkomaisilla aineistoilla (esim. Dumont ym., 2016).

Hyytinen ja Maliranta (2013) tarkastelevat yksityiskohtaisesti sitä, millainen on uusien yritysten välitön vaikutus toimialojen tuottavuuteen. Lisäksi he katsovat sitä, millaisten mekanismien kautta ja kuinka pitkien viiveiden jälkeen vaikutus muuttuu positiiviseksi.

Uusien ja nuorten yritysten välinen tuottavuushajonta on hyvin suurta. Joukossa on suuri määrä tuottavuudeltaan erittäin heikkoja yrityksiä. Lukuisissa tutkimuksissa on havaittu, että pääosa uusista yrityksistä lopettaa toimintansa ensimmäisen viiden vuoden aikana. Nämä lopettavat yritykset ovat tyypillisesti tuottavuudeltaan niitä kaikkein heikoimpia.

Jäljelle jäävien keskuudessa tapahtuu oppimista. Tämä nopeuttaa niiden tuottavuuden kasvua. Lisäksi markkinoilla säilyvien jatkavien yritysten keskuudessa tapahtuu ”luovaa tuhoa” eli tuotavuutta vahvistavaa työvoiman uudelleen kohdistumista yritysten välillä. Kaikkein tuottavimmat yritykset palkkaavat muita enemmän uutta työvoimaa. Tämä osaltaan kohottaa toimialojen ja koko kansantalouden tuottavuutta.

Hyytisen ja Malirannan (2013) tutkimus osoittaa, että edellä kuvatut mekanismit tapahtuvat asteittain ja menee ainakin vuosikymmen ennen kuin uusien yritysten myönteinen vaikutus tuottavuuteen näkyy toimialojen saatikka koko talouden tasolla.

Yrittäjäksi ryhtymisen merkitys talouskasvulle tulee näkyviin, kun yrittäjyyden määrittelyä tarkennetaan

Kaikissa edellä kerrotuissa tutkimuksissa on tunnistettu ja tunnustettu se, että yrittäjäksi ryhtyneet ja uudet yritykset ovat sangen sekalainen joukko. Yrittäjyyden tuottavuuden kannalta olennainen ydin jää silloin helposti pimentoon. Kuten edellä todettiin, lisäksi tutkimukset valottavat sitä, miksi voi mennä pitkä aika ennen kuin yrittäjien ratkaisut näkyvät kansantalouden tuottavuusnumeroissa.

Sekalaiseen yrittäjien joukkoon kuuluu ammatinharjoittajia sekä sellaisia yrityksiä, joiden tarkoituksena on lähinnä tarjota työtä kyseiselle yrittäjälle, ja ehkä hänen perheenjäsenilleen tai lähimmille ystävilleen. Taustalla ei ole merkittäviä panostuksia aineettomaan tuottavuustietoon eikä mitakaan ponnistuksia, jotka kertoisivat kasvuhaluudesta ja pyrkimyksestä laajentaa myöhemmin tuottavuustiedon tuottoisaa hyödyntämistä.

Tuoreessa tutkimuksessa Maliranta ja Nurmi (2018) etsivät yrittäjyyden ydintä käyttämällä yrittäjien määrittelyssä aikaisempaa tiukempaa kriteeriä. Tutkimushankkeessa muodostetaan tutkimuskäyttöä varten luvussa 2.2 esitelty FLOWN-omistaja-aineisto Tilastokeskuksen ja Verohallinnon yritys- ja henkilötietojen avulla. Tutkimuksessa tunnistettiin sellaiset yrittäjät, jotka ovat perustaneet osakeyhtiömuotoisen yrityksen, jonka pääasial-

linen omistaja yrittäjä on. Erityisesti kiinnitettiin huomiota niihin yrittäjiin, jotka lisäksi työskentelivät yrityksessä pääasiallisesti myös palkansaajan ominaisuudessa. Eli kyseessä olivat tapaukset, joissa yrittäjä tarjoaa yritykselle sekä pääoma- että työpanoksensa.

Kun yrittäjäksi määrittelyn kriteereitä tarkennettiin tällä tavalla, tulokset muuttuivat kiinnostavalla tavalla. Analyysi paljasti kolme merkittävää havaintoa yrittäjäksi ryhtyneiden ominaisuuksista, aikaisemmasta työnantajasta ja heidän yritystensä tuottavuudesta. Tulokset kertovat siitä, että näin on päästy lähemmäksi ”todellisen” yrittäjyyden ydintä.

1. Yrittäjäksi ryhtyneiden koulutustaso on suhteellisen korkea

Tutkimuksessa ilmeni, että yrittäjäksi ryhtyneiden koulutustaso on suhteellisesti korkeampi kuin mitä aikaisemmat tutkimukset ovat kertoneet. Uusien yritysten yrittäjistä 9,4 prosenttia oli hankkinut korkeakoulututkinnon. Vastaava luku esimerkiksi näiden yritysten palkansaajilla oli 4,2 prosenttia. Toisin sanoen näillä yrittäjillä oli keskimäärin korkeampi koulutustaso kuin heidän yritystensä palkansaajilla. Tyypillisesti nämä yrittäjät olivat työskennelleet edellisen työnantajan palveluksessa jonkin aikaa, mutta yleensä alle viisi vuotta. Suhteellisen korkea koulutustaso sekä aikaisempi työkokemus antavat viitteitä siitä, että nämä yrittäjäksi ryhtyneet ovat sangen potentiaalisia tuottavuustiedon levittäjiä uusiin yrityksiinsä.

2. Yrittäjäksi ryhtyneet ovat työskennelleet tuottavissa yrityksissä

Tutkimuksessa kunkin toimialan yritykset ryhmiteltiin neljään ryhmään niiden tuottavuuden perusteella: 1) heikon tuottavuuden yritykset, 2) heikon keskitason yritykset, 3) vahvan keskitason yritykset ja 4) korkean tuottavuuden yritykset. Selvisi, että yrittäjäksi ryhtyneet olivat tavallista useammin lähtöisin toimialansa tuottavimmista yrityksistä. Tämä kertoo siitä, että he olivat siis useissa tapauksissa työskennelleet laadukkaan tuottavuustiedon lähteillä.

Oli myös hyvin kiinnostavaa havaita, että yrittäjän yritykseen palkatut työntekijät tulivat voittopuolisesti tuottavuudeltaan keskitason yrityksistä. Eli näiden uusien yritysten yrittäjät tulivat korkean tuottavuuden ja työntekijät keskitason tuottavuuden yrityksistä.

3. Edellisen työnantajan korkea tuottavuus ennustaa hyvää menestystä yrittäjäksi ryhtyneen yritykselle

Tutkimuksessa tarkasteltiin yrittäjäksi ryhtyneen omistaman yrityksen menestystä. Menestystä mitattiin yrityksen tuottavuudella (arvonlisäyksen ja työpanoksen välisellä suhteella), markkinoilla selviämisen todennäköisyydellä ja työllisyyden kasvulla. Näistä kiinnostavimmaksi osoittautui tuottavuus.

Yrityksen menestystä selitettiin tilastollisella mallilla, johon oli lisätty suuri joukko erilaisia selittäjiä. Kiinnostavimmat tekijät koskivat yrittäjän erilaisia ominaisuuksia: millaisessa yrityksessä hän oli työskennellyt ennen yrittäjäksi ryhtymistä, kuinka pitkä oli työkokemus, mikä oli koulutuksen taso ja ala (tekninen, luonnontieteellinen tai joku muu kuten kaupallinen). Lisäksi mallissa oli mukana myös iso joukko muita muuttujia, joilla oli joko suoraan mielenkiintoa analyysissä tai joiden tehtävänä oli kontrolloida muita yrityksen menestykseen vaikuttavia taustatekijöitä. Päämääränä oli selvittää, millä yrittäjän ominaisuuksilla on merkittävä itsenäinen vaikutus yrityksen menestykseen. Näitä olivat pääomaintensiivisyys (pääoman suhde työpanokseen), toimiala ja yrityksen koko. Erityisen kiinnostavia taustatekijöitä olivat yrityksen henkilökunnan ominaisuudet kuten koulutuksen taso ja ala, ikä sekä työkokemus.

Tulokset kertovat, että yrittäjän entisen työnantajan suhteellisella tuottavuudella ja yrittäjän uuden yrityksen tuottavuudella oli vahva positiivinen tilastollinen yhteys. Positiivinen yhteys nähdään myös edellisen työnantajan yrityksen tuottavuuden ja yrittäjän yrityksen selviämistodennäköisyyden välillä. Nämä tulokset antavat tukea näkemykselle, että työskentely korkean tuottavuuden yrityksessä tarjoaa tavallista paremmat edellytykset oman tuottavan ja markkinoilla selviävän yrityksen perustamiselle.

Tulokset kertovat, että tuottavan yrityksen työntekijät ovat myös tavallista useammin lähtöisin toisesta tuottavasta yrityksestä, mikä on linjassa sen aikaisemmissa tutkimuksissa syntyneen näkemyksen kanssa, että tuottavuuden kannalta tärkeää tuottavuustietoa leviää myös silloin, kun työntekijät liikkuvat yritysten välillä.

Yhteenveto

Soveltamamme laajennettu yrittäjyyden käsite muuttaa kuvaa suomalaisen yrittäjyyden määrästä ja laadusta. Yrittäjyys on laajempaa ja hyvinvoinnin kasvun kannalta keskeisempää, kuin mitä pelkästään elinkeinoharjoittajia koskevan tiedon perusteella luulisi.

Omistaja-aineiston mukaan tuominen lisää erityisesti kaikkein potentiaalisimpien yrittäjien määrää, jotka tyypillisesti olivat aiemmassa palkkatyössä korkean tuottavuuden yrityksissä.

3 Korkean potentiaalin ”skaalautuvia” startupeja perustetaan harvakseltaan

Annu **Kotiranta**, Mika **Pajarinen**, Petri **Rouvinen**, Samuli **Sadeoja**

Arviomme mukaan vuonna 2016 Suomessa aktivoitui 79 potentiaalisesti ”skaalautuvaa” startupia, millä tarkoitamme lähinnä niitä uusia yrityksiä, jotka ovat yksityisten pääomasijoittajien ja esim. Business Finlandin *Nuoret Innovatiiviset Yritykset* (NIY) -ohjelman kohdejoukkoa. Muihin aloittaviin yrityksiin verrattuna skaalautuvat startupit toimivat muita useammin softa-alalla, harjoittavat todennäköisemmin innovaatiotoimintaa ja sijaitsevat muita useammin yrityshautomossa, yrityskiihdyttämössä tai yritys-puistossa. Ne ovat jo lähtökohtaisesti muita aloittavia yrityksiä suurempia perustajatiimin koolla ja perustamisvuoden työllisten määrällä mitattuna. Niiden kasvuodotukset ovat myös merkittävästi muita korkeammat.

Suosittelava lähdeviittaus tähän lukuun:

Kotiranta, Annu, **Pajarinen**, Mika, **Rouvinen**, Petri, & **Sadeoja**, Samuli (2018). *Korkean potentiaalin ”skaalautuvia” startupeja perustetaan harvakseltaan*. Teoksessa M. Maliranta, M. Pajarinen, & P. Rouvinen (toim.), *Startupit kansantaloudessa* (Luku 3, sivut 33–43). Helsinki: Taloustieto (ETLA B277). <https://pub.etla.fi/ETLA-B277.pdf>

Johdanto

Tämän luvun lähtökohtana on ollut unelma jatkuvasta seurannasta, jonka avulla voitaisiin tunnistaa yhteiskunnallisesti kiinnostavimpia – ja muun muassa pääomasijoittajien aktiivisesti metsästämiä – startupeja lähellä niiden perustamishetkeä, siis ennen kuin ne ovat jo tuttuja lehtien palstoilta tai ennen kuin niiden potentiaali on tullut tunnistetuksi esimerkiksi tunnetun sijoittajan pääomapanostuksen kautta.

Laskelmaa tehtäessä olemme epäilemättä tehneet virheitä molempiin suuntiin – olemme ”leimanneet” tähän joukkoon sekä sinne kuulumattomia yrityksiä että päinvastoin. Lisäksi soveltamamme määritelmä saattaa olla objektiivisilta osiltaan turhan rajaava ja se sisältää muutamia subjektiivisia elementtejä. Rajaavuutta lisää myös se, että startupin on täytettävä kriteerit juuri tarkasteluikkunassamme.

Vaikka yksityiskohdista voi perustellusti olla eri mieltä, uskomme kuitenkin, että *vuosittain perustettavien* pääomasijoitus- ja NIY-kelpoisten uusien yritysten määrä jää alle parin sadan millä tahansa järkevällä määritelmällä (koska uusi yritys pysyy tyypillisesti hengissä useamman vuoden, tällaisten yritysten *kanta* on luonnollisesti yhtä vuosikertaa suurempi).

Skaalautuvan startupin määritelmä

Aiemmassa Valtioneuvoston kanslian hankkeessa (Lahtinen ym., 2016) sovelsimme ”matalan kynnyksen” startup-määritelmää, jonka mukaan Suomessa aloittaa vuosittain 4 000–5 000 uutta nuorta, pientä ja itsenäistä yritystä. Ylivoimaisessa enemmistössä näistä startupeista on kuitenkin kyse – sinänsä arvokkaasta – itsensä työllistämisestä. Aiemmissa hankkeissa ei kuitenkaan ole tullut selvää kuvaa siitä, paljonko Suomessa aktivoituu hieman reippaammin ”taivaita tavoittelevia” yrityksiä ja millaisia ne ovat. Näitä kysymyksiä käsittelemme tässä luvussa.

Pääomasijoittajien keskuudessa suosituin startup-määritelmä tulee *Steve Blankilta*.¹ Hänen määritelmänsä mukaan *startup on tilapäinen organisaatio, jonka tarkoituksena on etsiä toistettavissa olevaa ja skaalautuvaa liiketoimintamallia* (toistettavuus ≈ ei ole kertaluontoinen onnenkantamoinen tai anomalia; skaalautuvuus ≈ mahdollisuus markkina-arvon rivakkaan kasvuun suhteessa sijoitettuun pääomaan).

Startupien poimintakriteerit ja niiden vaikutukset

Kartoituksen lähtöaineistona olivat Tilastokeskuksen mukaan vuonna 2016 virallisesti aloittaneet yritykset. Käytimme kartoituksessa muutamaa peruskriteeriä – päästäkseen startup-listallemme aloittavan yrityksen piti olla:

- Mukana Tilastokeskuksen *Aloittaneet yritykset* -tilastossa.
- Yksityinen, itsenäinen, suomalainen osakeyhtiö, joka on aktivoitunut liiketoiminnassaan vuoden 2016 alun jälkeen ja edelleen toiminnassa alkusyksyllä 2017.
- Kansainvälisesti orientoitunut: yrityksellä on toimintaa tai se tavoittelee myyntiä myös ulkomailta.
- Kasvuhakuinen: yritys etsii aktiivisesti mahdollisuuksia liiketoiminnan laajentamiselle.
- Liiketoimintamalli on ”skaalautuva”, ts. yrityksen myynti voi lisääntyä merkittävästikin ilman, että palkka- tai muut kulut nousevat samassa suhteessa.
- Yrityksellä on www-sivu jollain muullakin kielellä kuin suomeksi.

Rekisteripohjaisten tietojen perusteella pystyimme karsimaan yrityksiä neljän ensin mainitun sekä viimeisen kriteerin osalta. Viidennen kriteerin – liiketoiminnan skaalautuvuuden – osalta karsinta perustui yrityksen internet-sivuilta kerättyyn ja yrityksiltä suoraan kysytyyn tietoon. Internet-sivujen ja yrityskyselyn tietoja käytettiin myös neljän ensimmäisen kriteerin täydentämisenä rekisteritietojen lisäksi. Rekisteripohjaisten tietojen aineistolähde oli www-sivuja koskevaa informaatiota lukuun ottamatta Tilastokeskus. Www-sivuja koskevat tiedot saimme Vainu.io:n tietokannasta, joka kattaa käytännössä kaikki yritysrekisterissä olevat yritykset.

Taulukossa 3.1 on kuvattu eri kriteerien vaikutuksia (taulukon lukumäärissä ja osuuksissa ei ole huomioitu sitä, että yritys voi karsiutua yhden tai useamman kriteerin täyttämättä jättämisestä). Kaikkiaan 28 141 yritystä aloitti toimintansa Suomessa vuonna 2016 Tilastokeskuksen rekisteritietojen perusteella. Niistä merkittävin osa, 94 %, karsiutui sen vuoksi, että niillä ei joko ollut omia www-sivuja tai ne olivat vain suomeksi; tätä käytettiin rekisteripohjaisena kriteerinä sille, että yritys on kansainvälisesti suuntautunut. Www-sivujen tiedot haettiin maaliskuussa 2017, joten yrityksellä oli ollut perustamisajankohdasta riippuen 3–15 kuukautta aikaa luoda näkyvyyttä internetissä ennen mittausta.

Seuraavaksi eniten yrityksiä karsiutui rekisteritietojen pohjalta siksi, että ne eivät olleet kasvuhakuisia. Tässä rekisteripohjaiset kriteerimme olivat, että yrityksen yhtiömuodon piti olla osakeyhtiö, koska se mahdollistaa parhaiten yrityksen laajentamisen ja että yritys oli rekisteröitynyt työnantajaksi. Lisäksi tarkistimme, että yritys oli sekä arvonlisävero- että ennakonperintärekistereissä, mitkä liittyvät kasvuhakuisuuden ohella siihen, että yritys aikoo harjoittaa aktiivisesti liiketoimintaa. Kasvuhakuisuuden osalta eniten yrityksiä karsi se, etteivät ne olleet ilmoittautuneet työnantajiksi (75 % ei täyttänyt kriteeriä). Yli puolet (58 %) aloittaneista yrityksistä oli lisäksi muita kuin osakeyhtiöitä, kuten yksityisiä elinkeinonharjoittajia.

Hieman yllättäen lähes viidennes (18 %) yrityksistä oli sellaisia, että ne olivat saaneet y-tunnuksen vähintään yhden kalenterivuoden ennen vuotta 2016. Nämä eivät mielestämme täyttäneet uuden liiketoiminnan määritelmää. Muutamien yritysten erityistarkastelun perusteella tähän ryhmään kuului mm. asuntoja vuokraavia yrittäjiä ja torikauppiaita. Tyypillistä oli,

Taulukko 3.1 **Startupien eliminointikriteerien vaikutukset**

| | | |
|--|--------|---------|
| 2016 virallisesti aloittaneita yrityksiä kaikkiaan | 28 141 | 100,0 % |
| <i>Ei ole uusi, itsenäinen, aktiivinen yritys</i> | | |
| Y-tunnus annettu ennen 1.1.2015 | 4 918 | 17,5 % |
| Yritys lopetettu ennen 30.6.2017 | 58 | 0,2 % |
| Ulkomaalaisomisteinen | 844 | 3,0 % |
| Valtion tai kunnan omistama | 18 | 0,1 % |
| <i>Ei ole kasvuhakuinen</i> | | |
| Muu kuin osakeyhtiö | 16 182 | 57,5 % |
| Ei ole työnantajarekisterissä | 21 135 | 75,1 % |
| Ei ole ennakonperintärekisterissä | 3 839 | 13,6 % |
| Ei ole alv-rekisterissä | 2 975 | 10,6 % |
| <i>Ei ole kv. orientoitunut</i> | | |
| Ei ole www-sivuja tai ne ovat vain suomeksi | 26 446 | 94,0 % |
| Rekisteripohjaisten eliminointien jälkeen yrityksiä | 666 | 2,4 % |
| Niistä Internet-sivujen, yrityskyselyn ja -haastattelujen perusteella skaalautuvuuden, kv. orientaation, kasvuhakuisuuden ja omistuspuhjan kriteerit täyttäviä | 79 | 0,3 % |

että niillä ei ollut yhtään kokoaikaista palkattua työntekijää ja niin pieni liikevaihto, että ne jäivät yritysrekisterin tilastorajan alapuolelle. Tällöin tilastointirajan tuntumassa olevat yritykset voivat näyttäytyä aloittaneina tai lopettaneina yrityksinä useana eri vuonna. Aloittaneista yrityksistä 844 oli lisäksi ulkomaalaisomisteisia sekä 18 kunnan tai valtion omistamia, joten ne eivät täyttäneet itsenäisesti toimivien yritysten kriteeriä. 58 yritystä oli ennättänyt lopettaa toimintansa kesäkuun loppuun 2017 mennessä.

Rekisteripohjaisten tietojen perusteella suoritetun karsinnan jälkeen jäljelle jäi noin 2 % kaikista vuonna 2016 aloittaneista yrityksistä. Nämä jäljelle jääneet yritykset käytiin ensin yksitellen läpi niiden verkkosivuilla julkaiseman tiedon avulla skaalautuvuus-kriteerin arvioimiseksi. Samassa yhteydessä yrityksiä karsittiin myös, mikäli havaittiin, että ne eivät täyttäneet jotain muista kriteereistämme (esim. omistajana toinen suomalainen yksityinen yritys, jota emme pystyneet konsernirekisterin aikaviiveen vuoksi havaitsemaan rekisteripohjaisesti). Tämän karsintakierroksen jälkeen epäselvät tapaukset pyrittiin vielä selvittämään kysymällä niistä yritysten edustajilta sähköpostitse ja puhelimitse. Yksilöllisesti tehdyn karsinnan jälkeen listalle jäi 79 yritystä, ts. noin 0,3 % kaikista aloittaneista yrityksistä ja 12 % rekisteripohjaisesti startupeiksi luokitelluista.

Startupien ominaispiirteitä

Taulukossa 3.2 on listattu edellä mainitut kriteerit täyttävät 79 startupia. Yleisin toimiala yrityksillä on ohjelmistojen suunnittelu ja -valmistus, jolla toimii 33 startupia. Kun mukaan lasketaan myös atk-konsultointi ja tietopalvelutoiminta, niin erilaisten softapalveluiden parissa työskentelee kaikkiaan neljä viidestä startupista. Suurin osa, 87 % startupeista, on palvelualojen yrityksiä. Joukkoon mahtuu kuitenkin myös niin kuohuviinin valmistajia kuin nanomateriaaleja hyödyntäviä teollisia toimijoita. Maantieteellisesti puolet yrityksistä sijaitsee pääkaupunkiseudulla. Seuraavaksi eniten, joka kymmenes, startupeista on Varsinais-Suomessa tai Pohjois-Pohjanmaalla. Yritykset ovat vielä erittäin pieniä: suurimman yrityksen arvioitu liikevaihto vuonna 2017 on vain 2,5 milj. euroa ja työllisyydeltään suurin työllistää 24 henkilöä.

Käymme seuraavaksi läpi lyhyen startupeille tekemämme yrityskyselyn tuloksia. Lähetimme kyselyn 105:lle yritykselle, joista 53 vastasi joko netissä tai puhelimitse, vastausprosentin ollessa noin 50. Vertailukohtana käytämme aiemmin toteuttamaamme kaikille vuoden 2015 alkupuolella aloittaneille yrityksille suunnattua kyselyä, jossa kysyttiin samoja asioita.

Taulukko 3.2 Skaalautuvien startupien vuosikerta 2016

| Yrityksen nimi | Toimiala (Tol-2008) | Kunta | Liikevaihto 2017, 1 000 euroa | Henki- löstö- määrä 2017 |
|---------------------------|--------------------------------------|-------------|--|-----------------------------------|
| 1 Up Media | Ohjelmistojen suunnittelu ja valm. | Helsinki | – | – |
| 5 More Minutes | Ohjelmistojen suunnittelu ja valm. | Tampere | – | – |
| Sigrid Services | Työnvälitystoiminta | Pedersöre | – | – |
| Absentus | Hautausoimistojen palvelut | Helsinki | – | – |
| Aitosoft | Ohjelmistojen suunnittelu ja valm. | Kaarina | – | 3 |
| Artome | Viihde-elektroniikan valmistus | Heinola | – | – |
| Astalo Games | Ohjelmistojen suunnittelu ja valm. | Vaasa | – | – |
| Avanto Technologies | Teollinen muotoilu | Espoo | – | 3 |
| Bcaster | Laitteisto- ja tietotekn. palv. | Savonlinna | – | 9 |
| Bankify | Ohjelmistojen suunnittelu ja valm. | Helsinki | 100 | 8 |
| Big Tags | Tietojenkäs., palvelintilan vuokraus | Helsinki | – | – |
| BitByByte Creations | Ohjelmistojen suunnittelu ja valm. | Turku | – | 4 |
| Botne | Ohjelmistojen suunnittelu ja valm. | Oulu | – | – |
| Brinkhall Sparkling | Siiderin, hedelmä-, marjaviin. valm. | Naantali | – | – |
| Catapult Cat | Elintarvikkeiden valmistus | Espoo | – | – |
| Chainfrog | Ohjelmistojen suunnittelu ja valm. | Kangasala | – | – |
| Clusterloop | Ohjelmistojen suunnittelu ja valm. | Jyväskylä | – | – |
| Cubiq Analytics | Atk-laitteisto-, ohjelmistokonsult. | Helsinki | 2 500 | 15 |
| Dain Studios | Liikkeenjohdon konsultointi | Helsinki | 1 200 | – |
| Disior | Tekniikan tutkimus ja kehittäminen | Helsinki | – | – |
| Docover | Ohjelmistojen suunnittelu ja valm. | Helsinki | – | 3 |
| Duara Travels | Majoitustoiminta | Helsinki | 7 | 6 |
| Emberion | Sähkötekninen suunnittelu | Helsinki | 2 150 | 20 |
| Enfuze Financial Services | Ohjelmistojen suunnittelu ja valm. | Helsinki | – | 15 |
| ExportIn | Ohjelmistojen suunnittelu ja valm. | Helsinki | 100 | 10 |
| FLOU Solutions | Laitteisto- ja tietotekn. palv. | Helsinki | 150 | 4 |
| Ferovalo | Liikkeenjohdon konsultointi | Helsinki | – | 3 |
| Fiellberg | Kone- ja prosessisuunnittelu | Vantaa | 1 800 | 5 |
| Fingersoft | Ohjelmistojen suunnittelu ja valm. | Oulu | – | – |
| Finnish Lean Solutions | Ohjelmistojen suunnittelu ja valm. | Kuopio | – | – |
| Flowhaven | Atk-laitteisto-, ohjelmistokonsult. | Helsinki | – | – |
| Flowmedik | Ohjelmistojen suunnittelu ja valm. | Hämeenlinna | – | – |
| Fune Trainer | Atk-laitteisto-, ohjelmistokonsult. | Tampere | – | – |
| Gaming Crafts | Ohjelmistojen suunnittelu ja valm. | Espoo | 120 | 2 |
| Good Workin | Liikkeenjohdon konsultointi | Kaarina | – | 1 |
| Greenkicker | Kiinteist. vuokraus ja hallinta | Oulu | – | – |
| Gutsy Media | Ohjelmistojen suunnittelu ja valm. | Porvoo | – | – |
| HMD global | Televiestintäpalvelut | Helsinki | – | – |

| | | | | |
|---------------------------------|---|--------------|-------|----|
| Htt Resourcefactory | Työvoiman vuokraus | Turku | 500 | 20 |
| Happy Hobgoblin | Ohjelmistojen suunnittelu ja valm. | Oulu | 10 | – |
| Heat Ledger | Ohjelmistojen suunnittelu ja valm. | Helsinki | – | 6 |
| Helsinki Wildfoods | Myllytuotteiden valmistus | Helsinki | – | 6 |
| Hostaway | Verkkoportaalit | Helsinki | – | – |
| House of Halla | Vaatteiden ja asusteiden valm. | Riihimäki | – | – |
| Infinited Fiber Company | Tekniikan tutkimus ja kehittäminen | Espoo | 120 | 7 |
| Intraktio | Ohjelmistojen suunnittelu ja valm. | Helsinki | – | – |
| JoyHaptics | Sähkölaitteiden valmistus | Espoo | – | 2 |
| Junebit | Ohjelmistojen suunnittelu ja valm. | Joensuu | 2 | 0 |
| Keito Art'n Games | Ohjelmistojen suunnittelu ja valm. | Liperi | – | 6 |
| KleenU | Hygieniatuotteiden valmistus | Turku | 60 | 2 |
| Kontena | Ohjelmistojen suunnittelu ja valm. | Helsinki | – | – |
| Laser Marking Eloquense Finland | Postimyynti ja verkkokauppa | Salo | 43 | 2 |
| Locationews | Ohjelmistojen suunnittelu ja valm. | Kuopio | – | – |
| Lumoame | Ohjelmistojen suunnittelu ja valm. | Helsinki | – | 5 |
| M-Solutions | Atk-laitteisto-, ohjelmistokonsult. | Pyhäjärvi | – | – |
| Marfle | Ohjelmistojen suunnittelu ja valm. | Helsinki | 250 | 6 |
| Marviscale | Ohjelmistojen suunnittelu ja valm. | Oulu | – | – |
| Mesensei | Ohjelmistojen suunnittelu ja valm. | Helsinki | – | – |
| Millisecond | Ohjelmistojen suunnittelu ja valm. | Espoo | – | 11 |
| Originax | Viihde-elektroniikan valmistus | Hämeenlinna | – | – |
| Package Testing & Research | Muu liikkeenjohdon konsultointi | Nurmijärvi | – | 3 |
| Panda Training | Verkkoportaalit | Helsinki | 30 | 4 |
| Pentonet | Muut televiestintäpalvelut | Helsinki | 50 | 3 |
| Priceff | Tietokon. ja ohjelmistojen vähittäisk. | Helsinki | – | – |
| Quanturi | Tietojenkäs., palvelintilan vuokraus | Espoo | 170 | – |
| QuietOn | Tietokon. ja niiden oheislaitteiden valm. | Oulu | – | – |
| QvarnLabs | Tietojenkäs., palvelintilan vuokraus | Helsinki | 250 | 4 |
| Riots Global | Elektronisten komponenttien valm. | Kempele | – | 4 |
| Smartwatcher | Ohjelmistojen suunnittelu ja valm. | Vantaa | – | – |
| Snowhound | Ohjelmistojen suunnittelu ja valm. | Jyväskylä | – | 6 |
| Sorvimo Optimoitintipalvelut | Ohjelmistojen suunnittelu ja valm. | Tampere | 120 | 2 |
| Teatime Research | Tietopalvelutoiminta | Helsinki | 200 | 9 |
| Treon | Ohjelmistojen suunnittelu ja valm. | Tampere | 1 000 | 17 |
| Valo Therapeutics | Lääketieteellinen tutkimus, kehitt. | Helsinki | 0 | 6 |
| Varjo Technologies | Atk-laitteisto-, ohjelmistokonsult. | Helsinki | 0 | 24 |
| VirsonVR | Ohjelmistojen suunnittelu ja valm. | Turku | – | – |
| Wimao | Tekninen palvelu | Lappeenranta | – | – |
| Wuudis | Verkkoportaalit | Mikkeli | – | – |
| Youpret | Kääntäminen ja tulkkaukset | Joensuu | – | – |

Aineistolähteet: Tilastokeskus, Vainu.io, yritysten www-sivut, yritysten edustajien puhelinhaastattelut ja netti-pohjainen yrityskysely. "–" = Ei tiedossa tai yritys ei halua julkaista tietoa. Listan yrityksistä 1 Up Medialla sekä Fune Trainerilla ei ole tällä hetkellä toimivia www-sivuja, ja ExportIn toimii nykyään nimellä AskKauko. Yritysten www-sivut on pääosin käyty läpi kesän 2017 aikana.

Kuvioissa 3.1 ja 3.2 on yhteenvedoa yritysten toimiala- ja maantieteellisestä jakaumasta.

Kuvion 3.1 toimialajakaumista havaitsemme, että startupit ovat keskittyneet kaikkiin aloittaviin yrityksiin verrattuna huomattavasti enemmän atk-palveluihin (ml. softa) ja toisaalta vähemmän muihin tietointensiivisiin ja asiantuntijapalveluihin tai muille palvelualoille. Lisäksi korkean teknologian valmistuksessa toimivien osuus on startupien joukossa selvästi suurempi kuin kaikkien aloittavien yritysten joukossa.

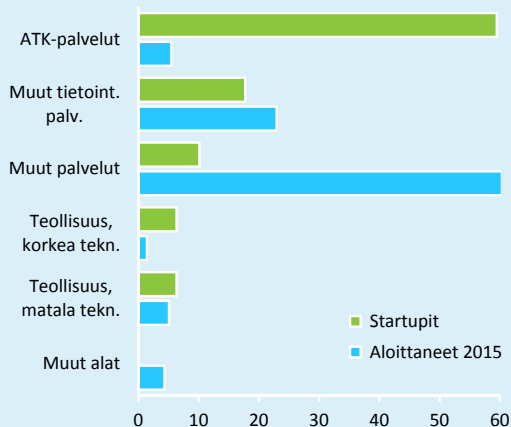
Kuvion 3.2 maantieteellisistä jakaumista huomataan, että startupit sijoittuvat muita aloittavia yrityksiä selvästi useammin Uudenmaan, Varsinais-Suomen, ja Pohjois-Pohjanmaan ELY-keskusten alueille. Uudenmaan ELY-keskuksen alueella sijaitsee 53 % startupeista ja 33 % kaikista aloittaneista yrityksistä. Etelä-Pohjanmaan, Kainuun, Lapin ja Satakunnan ELY-alueilla ei sijaitse yhtäkään listamme startupeista. Myös Kaakkois-Suomen ja Pirkanmaan ELY-alueiden osuus startupien ryhmässä on huomattavasti alhaisempi kuin kaikkien aloittavien yritysten ryhmässä.

Kuvio 3.3 tiivistää tietoja yritysten perustajajäsenten lukumäärästä, työllisyydestä perustamisvuonna ja arviosta työllisyydestä kolmen vuoden päästä perustamisesta. Startupit ovat jo lähtökohtaisesti muita aloittaneita yrityksiä suurempia, kuten kuviosta havaitaan. Niillä on keskimäärin 3–4 perustajajäsentä ja ne työllistävät perustamisvuonna keskimäärin 6,6 henkilöä, kun vastaavasti kaikkien aloittavien yritysten ryhmässä perustajajäseniä on kes-

Kuvio 3.1

Startupien toimialajakauma verrattuna kaikkiin alkuvuonna 2015 aloittaneisiin yrityksiin, %

Aineistolähteet: Tilastokeskus ja Etlan/ Etlatieto Oy:n yrityskselyt.

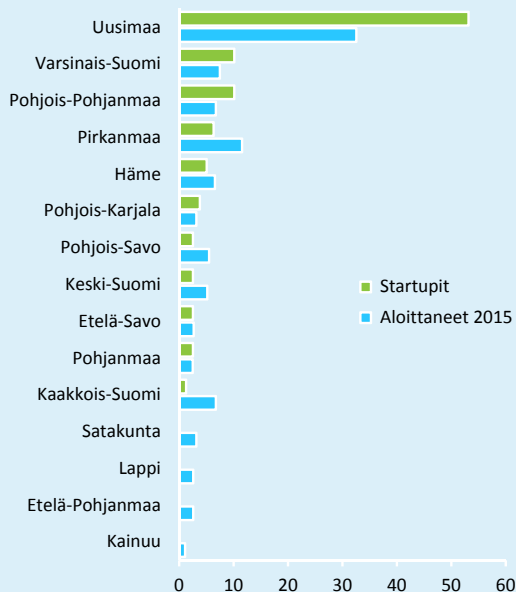


kimäärin 1–2, ja ne työllistävät perustamisvuonna keskimäärin 2 henkilöä. Myös työllisten lukumäärän kasvuodotuksissa on merkittävät erot: startupit odottavat työllistävänsä kolmen vuoden kuluttua perustamisvuodesta keskimäärin 33 henkilöä, kun vastaavasti kaikkien aloittavien yritysten joukossa työllisten määrän tuolloin odotetaan olevan keskimäärin 6 henkilöä.

Kuvio 3.2

Startupien maantieteellinen sijainti ELY-keskuksittain verrattuna kaikkiin alkuvuonna 2015 aloittaneisiin yrityksiin, %

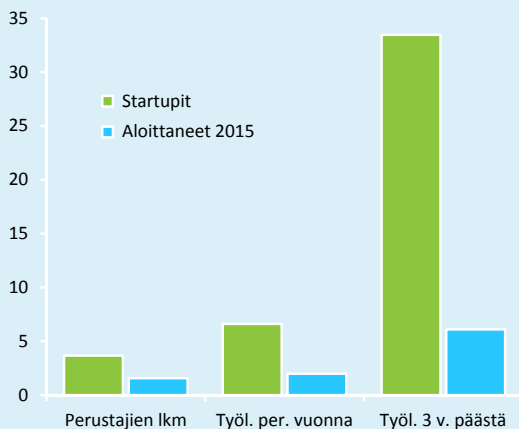
Aineistolähteet: Tilastokeskus ja Etlan/ Etlatieto Oy:n yrityskselyt.



Kuvio 3.3

Startupien perustajajäsenien lukumäärä sekä työllisten määrä perustamisvuonna ja arvio työllisyydestä kolmen vuoden päästä verrattuna kaikkiin alkuvuonna 2015 aloittaneisiin yrityksiin (keskiarvot)

Aineistolähteet: Tilastokeskus ja Etlan/ Etlatieto Oy:n yrityskselyt.



Kuviossa 3.4 on raportoitu muutamia kyselystä saatuja startupien ominaispiirteitä. Havaitsemme, että startupit sijaitsevat muita aloittavia yrityksiä merkittävästi useammin yrityshautomossa, -kiihdyttämössä tai yrityspuistossa: startupeista peräti joka neljäs toimii tällaisessa ympäristössä, kun kaikkien aloittavien yritysten joukossa osuus on vain pari prosenttia. Startupeista runsaalla kolmanneksella on ollut vaikeuksia saada riittävästi rahoitusta yrityksen perustamiseen ja toiminnan käynnistämiseen. Kaikilla aloittaneilla yrityksillä vastaava osuus on 14 %. Startupeista käytännössä kaikki harjoittavat innovaatiotoimintaa, ovat melko tai erittäin kasvuhakuisia ja aikovat saada myyntituloja ulkomailta. Ne eroavat näiden taustojen osalta huomattavasti kaikista aloittavista yrityksistä – tässä yhteydessä toisinaan jo määritelmän mukaan. Erittäin kasvuhakuiseksi startupeista mieltää itsensä kolme neljästä, kun vastaavasti kaikkien aloittavien yritysten keskuudessa osuus on alle viidennes.

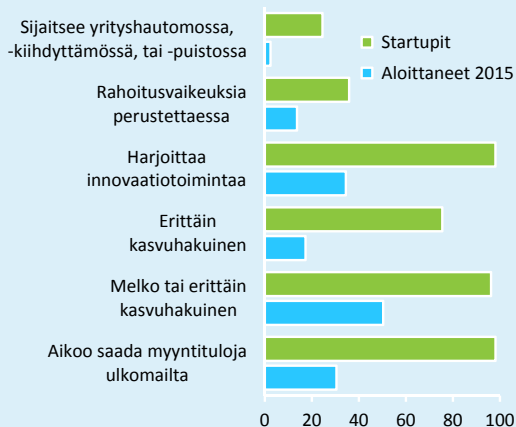
Havaintoja

Skaalautuvien startupien perustaminen on varsin harvinaista. Vain 0,3 % kaikista vuonna 2016 aloittaneista 28 141 yrityksestä täyttää soveltamme määritelmän. Nämä 79 startupia ovat jo lähtökohtaisesti muita aloittavia yrityksiä suurempia perustajatiimin koolla ja perustamisvuoden työllisten määrällä mitattuna. Niiden kasvuodotukset ovat myös merkittävästi muita korkeammat. Ne toimivat muita aloittavia yrityksiä selvästi useammin ohjelmisto- ja muiden tietoteknisten palvelujen parissa ja sijaitsevat selvästi useammin yrityshautomossa, yrityskiihdyttämössä tai yrityspuistossa.

Kuvio 3.4

Startupien ominaispiirteitä verrattuna kaikkiin alkuvuonna 2015 aloittaneisiin yrityksiin, %

Aineistolähteet: Tilastokeskus ja Etlan/ Etlatieto Oy:n yritys-kyselyt.



Perustamis- ja käynnistämisvaiheessa runsaalla kolmanneksella näistä yrityksistä on ollut rahoitusvaikeuksia. Startupeista käytännössä kaikki harjoittavat innovaatiotoimintaa, kun kaikkien aloittavien yritysten joukossa kyseisen osuus on vain noin kolmannes.

Suurimmillaan Tekesin NIY-ohjelmaan sisään tuleva vuosikerta on ollut viitisenkymmentä yritystä. Hyvänä vuonna *Venture Capital* -ensisijoituksen (VC) saa kutakuinkin samankokoinen startup-joukko. Kun näitä määriä suhteuttaa potentiaaliseen startup-vuosikertaan Suomessa, vaikuttaa siltä, että NIY- tai VC-yritysmäärien kasvattamiseksi täytyisi keskittyä erityisesti potentiaalisten kohdeyritysten määrän lisäämiseen.

4 Kasvuyritykset työllisyyden, tuottavuuden ja talouskasvun lähteenä

Paavo **Hurri**, Mika **Maliranta**

Kasvuyritysten *tuottavuuden taso* ennen kasvupyrähdystä on tyypillisesti korkea, ja kasvaessaan ne synnyttävät uusia korkean tuottavuuden työpaikkoja. Kun yritys lisää voimakkaasti työpanostaan, sen tuotos ei aina kasva yhtä voimakkaasti. Tästä syystä kasvuyritysten kontribuutio *tuottavuuden kasvuun* on negatiivinen. Tulostemme mukaan kasvupyrähdysten jälkeen tuotos kuitenkin kasvaa työvoimaa enemmän, jolloin tuottavuus kääntyy kasvuun. *Ryhmänä* merkittävä osa kasvuyritysten vaikutuksesta pitkän aikavälin talouskasvuun tapahtuu ”luovan tuhon” kautta: heikomman tuottavuuden tason ja kasvun yritykset kasvavat muita hitaammin, pienevät tai poistuvat markkinoilta. Tämä vahvistaa kasvuyritysjoukon kokonaisvaikutusta talouskasvuun pitkällä aikavälillä.

Suosittelava lähdeviittaus tähän lukuun:

Hurri, Paavo, & Maliranta, Mika (2018). *Kasvuyritykset työllisyyden, tuottavuuden ja talouskasvun lähteenä*. Teoksessa M. Maliranta, M. Pajarinen, & P. Rouvinen (toim.), *Startupit kansantaloudessa* (Luku 4, sivut 45–61). Helsinki: Taloustieto (ETLA B277). <https://pub.etla.fi/ETLA-B277.pdf>

yrittäjiä vuosina 2008–2011. Tarkastelemme myös sitä, miten nämä yritykset kehittyivät seuraavalla 3-vuotisjaksolla eli vuosina 2011–2014. Katsomme siis kasvuyritysten työllisyyden ja tuottavuuden kehitystä sekä kasvupyrähdysten aikana että sen jälkeen. Tällä tavalla voimme arvioida paremmin kasvuyritysten pysyviä kansantaloudellisia kasvuvaikutuksia. Kasvuyritysten rinnalla tarkastelemme myös muita vuosina 2008–2011 toimintaansa jatkaneita yrityksiä. Ne on jaettu yritysryhmiin niiden koon ja kasvuvauhdin perusteella. Tällä tavalla kasvuyritysten kehitystä voidaan vertailla ja arvioida monipuolisella tavalla.

Tulokset kertovat, että kasvuyrityksillä on merkittävä rooli talouskasvun suhteen, ja tämä johtuu pääosin niiden luomista uusista työpaikoista kasvuperiodin aikana. Osa kasvuyritysten kasvuvaikutuksista kuitenkin eliminoiduu negatiivisen tuottavuuden kasvun myötä. Tulokset kuitenkin näyttävät, että kasvuyritysten luomat työpaikat ovat korkean tuottavuuden työpaikkoja. Kasvuyritysten tuottavuusvaikutus kuitenkin vahvistuu myöhempinä vuosina. Seurantaperiodilla merkittävä osa talouskasvusta tapahtuu niin kutsutun luovan tuhon kautta.

Loppuosa tästä luvusta mukailee osana tätä hanketta aiemmin julkaistua *Kansantaloustieteellisen aikakauskirjan* artikkeliamme (Maliranta & Hurri, 2017).

Talouskasvun yritystason tekijöiden tarkastelukehikko

Kuten johdannossa todettiin, kasvuyritykset määritellään tavallisesti työllisyyskasvun perusteella. Mutta kun halutaan arvioida kasvuyritysten merkitystä talouskasvulle, työpaikkojen luonnin rinnalla täytyy tarkastella myös työn tuottavuuden kasvua. Näin siis siksi, että määritelmällisesti talouskasvu on työllisyyden kasvun ja työn tuottavuuden kasvun summa.

Käytämme analyysissämme laskentakehikkoa, jonka avulla voidaan johdonmukaisesti laskea ja esittää, miten talouskasvu koostuu työllisyyden sekä työn tuottavuuden kasvusta ja miten sekä työllisyyden ja tuottavuuden kasvu rakentuu erilaisista yritystason erillisistä kasvumekanismeista. Kyseessä on kasvuhajotelma, jonka avulla talouskasvu voidaan jakaa työllisyyden ja työn tuottavuuden kasvun vaikutukseen. Hajotelman avulla sekä työllisyyden että työn tuottavuuden kasvu voidaan jakaa edelleen erilaisiin yritystason osatekijöihin. Kehikko tarjoaa hyvät puitteet arvioida kasvuyritysten vaikutuksia monipuolisella tavalla. Kehikon yksi merkittävä etu on siinä, että sen avulla voidaan luontevasti tarkastella sitä, miten kukin

yritysryhmä vaikuttaa kuhunkin talouskasvun osatekijään. Kehikon avulla voimme siis arvioida sitä, miten kasvuyritykset vaikuttavat talouskasvuun ja millaisten mekanismien kautta se syntyy. Samalla voidaan vertailla, miten kasvuyritysten vaikutus poikkeaa muiden yritysryhmien vaikutuksesta.

Laskentakehikkoa on havainnollistettu kuviolla 4.1. Kuvion ylin rivi kertoo, että makrotasolla (kansantalouden tai toimialan taso) talouskasvu saadaan siis (netto)työllisyyden¹ kasvun ja työn tuottavuuden kasvun summana.

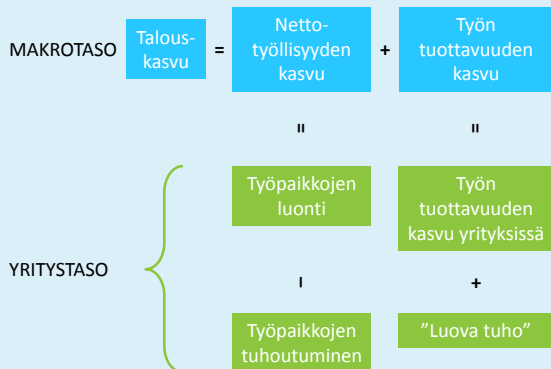
Kuvion 4.1 keskimäinen sarake kertoo, että kansantalouden nettotyöllisyyden kasvu voidaan laskea yritystasolla syntyneiden työpaikkojen ja tuhoutuneiden työpaikkojen erotuksena. Uusia työpaikkoja syntyy markkinoille kahdella tavalla: kun markkinoille tulee uusi yritys tai kun toimintaansa jatkava yritys palkkaa lisää työvoimaa. Kun uusissa tai kasvavissa yrityksissä tapahtuneet työpaikkojen lisäykset suhteutetaan koko työllisyyden määrään, saadaan työpaikkojen syntymisaste. Vastaavasti työpaikkoja tuhoutuu, kun yrityksiä poistuu markkinoilta tai kun jatkavat yritykset vähentävät työvoimaa. Kun poistuneista yrityksistä johtuneet tai henkilökuntaansa vähentäneissä yrityksissä tapahtuneet työpaikkojen menetykset suhteutetaan koko työllisyyden määrään, saadaan työpaikkojen tuhoutumisaste.²

Kuvion 4.1 kolmas sarake kertoo, että makrotason työn tuottavuuden kasvu puolestaan koostuu kahdesta yritystason päätekijästä: 1) yritysten sisällä tapahtuvasta tuottavuuden kasvusta sekä 2) ”luovasta tuhosta”.

Kuvio 4.1

Talouskasvun osatekijät makro- ja yritystasolla

Lähde: Kirjoittajien hahmotelma.



Luovalla tuholla tarkoitetaan talouden tuottavuutta vahvistavaa yritys- ja työpaikkarakenteiden muutosta. Luovan tuhon tekijöitä ovat uusien yritysten tuleminen markkinoille, poistuvien yritysten vaikutus sekä jatkavien yritysten välillä tapahtuva markkinaosuusien muutos. Markkinoille tulevilla uusilla yrityksillä on positiivinen vaikutus tuottavuuteen, mikäli niiden tuottavuus on toimialan keskimääräistä tuottavuutta korkeampi. Poistuvat yritykset vaikuttavat toimialan tuottavuuteen positiivisesti, jos niiden tuottavuuden taso on toimialan keskimääräistä tuottavuutta matalampi. Jatkavien yritysten välillä tapahtuva markkinaosuusien muutos on positiivista, mikäli korkeamman tuottavuuden yrityksissä työllisyys kasvaa enemmän kuin matalan tuottavuuden omaavissa yrityksissä. Tämä tarkoittaa siis korkeammin tuottavien yritysten työllisyysosuuden kasvua. Tutkimuksessa käytetty hajotelma sisältää myös komponentin, joka kertoo siitä, tapahtuuko taloudessa tuottavuuserojen kiinnikuroutumista jatkavien yritysten välillä eli onko matalan tuottavuuden yrityksissä tyypillisesti nopeampi tuottavuuden kasvuvauhti.³

Kukin yritys (tai yritysryhmä) vaikuttaa talouskasvuun sekä työllisyyskasvuun että tuottavuuskasvuun osatekijöiden välityksellä, ja nämä vaikutukset voidaan laskea edellä esitetyn laskentakehikon avulla.

Aineisto

Edellä kuvatun laskentakehikon soveltamiseen tarvitaan yritystason aineistoa ja mielellään melko pitkältä aikaväliltä. Kun tarkasteltavana ovat kasvuyritykset, erityisen tärkeää on, että aineisto on hyvin kattava ja edustava. Tämä johtuu siitä, että kasvuyritykset ovat harvalukuinen joukko. Näissä laskelmissa käytämme Tilastokeskuksen tilinpäätös-paneelaineistoa, joka on tehty tutkijoiden käyttöön. Se on koottu yhdistämällä Tilastokeskuksen kyselyaineistoja ja verottajalta sekä muilta viranomaisilta saatuja rekisteritietoja. Aineisto kattaa käytännössä Suomen koko yrityssektorin ja on siis tässä mielessä erittäin hyvä kasvuyritysten tutkimiseen. Laskelmissa ovat mukana kaikki vähintään yhden henkilön työllistävät yritykset (ns. FTE-yksikössä eli kokopäiväisen työntekijän työpanoksella mitattuna). Lisäksi jonkin verran havaintoja on rajautunut laskelmiemme ulkopuolelle muun muassa tietojen puutteellisuuden vuoksi. Aineistomme kattaa kuitenkin erittäin suuren osan koko yrityssektorin työllisyydestä ja tuotannosta, joten sen avulla voidaan arvioida talouskasvuun tekijöitä sangen luotettavasti.

Yritykset on ryhmitelty kahdeksaan ryhmään koon (kaksi ryhmää) ja työllisyyden muutoksen (neljä ryhmää) mukaan. Olemme jakaneet kaikki

yritykset ”pieniin” ja ”suuriin” yrityksiin. Pienillä yrityksillä tarkoitetaan tässä yrityksiä, joiden keskimääräinen työllisyys lähtövuonna (2008) ja päätevuonna (2011) oli alle 10 henkeä.⁴ Vakiintunutta kasvuyritysmääritelmää seuraten keskityimme tässä erityisesti niihin kasvuyrityksiin, joiden henkilökuntamäärä on vähintään 10 henkeä. Lisäksi yritykset ovat jaettu neljään ryhmään työllisyyden muutoksen mukaan: nopea kasvu (vuosikasvu vähintään 20 prosenttia), kohtuullinen kasvu (positiivinen kasvu mutta kuitenkin alle 20 prosenttia vuodessa), kohtuullinen pieneneminen (työllisyys pienentynyt mutta ei kuitenkaan yli 20 prosenttia vuotta kohden) ja nopea pieneneminen (työllisyys pienentynyt yli 20 prosenttia vuotta kohden).

Taulukko 4.1 esittää Suomen yrityssektorin yritysten lukumäärän ja yritysyriyryhmien osuudet vuosina 2008–2011 aineistossamme. Tarkasteltavana ovat yritykset, jotka ovat jatkaneet toimintaansa koko tarkasteltavan ajanjakson ajan (ovat olleet toiminnassa vuonna 2008 ja 2011). Taulukosta nähdään, että Suomen yrityssektorilla toimivista jatkavista yrityksistä alle puoli prosenttia lukeutuu kasvuyritysten joukkoon. Kyseessä on siis todella pieni yritysryhmä. Selvä enemmistö yrityksistä on pieniä, jotka ovat joko kasvaneet tai pienentyneet kohtuullista vauhtia eli siis alle 20 prosenttia vuotta kohden.

Taulukko 4.1 Yritysten lukumäärät ja osuudet 2008–2011

| | Yritysten lukumäärä alussa, lkm | Yritysten lukumäärä alussa, % | Yritysten lukumäärä lopussa, lkm | Yritysten lukumäärä lopussa, % |
|-----------------------------------|--|--|---|---|
| Kasvuyritykset | 211 | 0,3 | 211 | 0,3 |
| Pienet kasvuyritykset | 5 879 | 9,4 | 5 879 | 9,4 |
| Kohtuullinen kasvu, suuret | 899 | 1,4 | 899 | 1,4 |
| Kohtuullinen kasvu, pienet | 24 774 | 39,8 | 24 774 | 39,8 |
| Kohtuullinen pieneneminen, suuret | 1 095 | 1,8 | 1 095 | 1,8 |
| Kohtuullinen pieneneminen, pienet | 24 995 | 40,2 | 24 995 | 40,2 |
| Nopea pieneneminen, suuret | 150 | 0,2 | 150 | 0,2 |
| Nopea pieneneminen, pienet | 4 213 | 6,8 | 4 213 | 6,8 |
| Kaikki | 62 216 | 100 | 62 216 | 100 |

Lähde: Tilastokeskuksen aineistot; kirjoittajien laskelmat.

Kasvuyritysten vaikutus talouskasvuun kasvu pyrähdysten aikana

Seuraavaksi tarkastelemme kasvuyritysten vaikutusta Suomen yrityssektorin tuotannon kasvuun ajanjaksolla 2008–2011. Kutsumme sitä kasvuperiodiksi. Etenemme kuviossa 4.1 esitetyn kehikon mukaisesti. Aloitamme ensimmäiseltä riviltä eli tarkastelemme kasvuyritysten vaikutusta työllisyyteen ja aggregaattituottavuuteen makrotasolla. Tämän jälkeen siirrymme mikrotason tekijöiden selvittelyyn. Tarkastelemme vaikutuksia sarakeittain; ensin katsomme työllisyyden kasvun ja sen jälkeen tuottavuuden kasvun yritystason tekijöitä. Koko ajan kasvuyritysten vaikutusta verrataan muihin yritysryhmiin.

Taulukon 4.2 alariviltä nähdään, että koko yritysjoukossa tuotanto väheni 7,5 prosenttia vuodesta 2008 vuoteen 2011. Pudotus selittyi käytännössä kokonaan työn tuottavuuden heikolla kehityksellä (-7,6 prosenttia). Nettotyöllisyys pysyi sangen vakaana (kasvua 0,1 prosenttia). Kasvuyritysten vaikutus tuotannon kasvuun oli selvästi positiivinen, 2,9 prosenttiyksikköä suurten ja 2,4 prosenttia pienten kasvuyritysten osalta. Vaikutus tuli ennen kaikkea työllisyyden kautta, kaikkien kasvuyritysten vaikutus nettotyöllisyyteen oli 7,6 (= 4,1 + 3,5) prosenttiyksikköä.

Taulukko 4.2 Tuotannon kasvu ja sen osatekijät kasvuperiodilla 2008–2011, %

| | Tuotannon kasvu | Työpaikkojen nettokasvu | Aggregaattituottavuus |
|-----------------------------------|-----------------|-------------------------|-----------------------|
| Kasvuyritykset | 2,9 | 4,1 | -1,2 |
| Pienet kasvuyritykset | 2,4 | 3,5 | -1,2 |
| Kohtuullinen kasvu, suuret | 2,7 | 3,6 | -0,9 |
| Kohtuullinen kasvu, pienet | 1,6 | 3,4 | -1,8 |
| Kohtuullinen pieneneminen, suuret | -9,7 | -5,8 | -3,9 |
| Kohtuullinen pieneneminen, pienet | -2,8 | -2,7 | -0,1 |
| Nopea pieneneminen, suuret | -3,0 | -4,1 | 1,1 |
| Nopea pieneneminen, pienet | -1,5 | -2,1 | 0,6 |
| Kaikki | -7,5 | 0,1 | -7,6 |

Lähde: Tilastokeskuksen aineistot; kirjoittajien laskelmat.

Taulukoissa 4.3 ja 4.4 tarkastellaan nettotyöllisyyden muutoksen yritystason tekijöitä eli työpaikkojen syntymistä ja tuhoutumista. Määritelmällisesti kasvuyrityksissä ainoastaan syntyy työpaikkoja, eikä tuhoudu ollenkaan. Niiden osalta työpaikkojen syntymisaste on sama kuin työllisyyden nettokasvu. Taulukosta 4.3 nähdään, että kasvuyritysten lisäksi oli suuri joukko muita yrityksiä, jotka olivat lisänneet työllisyyttään vuoden 2008 ja 2011 välillä. Taulukon alariviltä nähdään, että näissä yrityksissä tapahtuneiden työpaikkojen lisäysten suhde koko yritysjoukon työllisyyteen oli 14,7 prosenttia. Tämä on työpaikkojen syntymisaste. Vastaavasti nähdään, että taloudessa oli iso joukko yrityksiä, jotka olivat vähentäneet työvoimaansa. Näiden vähennysten suhde koko työllisyyteen on 14,6 prosenttia. Tämä on työpaikkojen tuhoutumisaste.

Kehitys kasvuyritysten (ja muiden yritysryhmien) keskuudessa tulee hyvin esille, kun vaikutukset suhteutetaan kunkin yritysryhmän suhteelliseen työllisyysosuuteen eli tarkastellaan ns. normalisoituja vaikutuksia. Ne on esitetty taulukossa 4.4.

Taulukosta nähdään, että kasvuyritysten keskuudessa keskimääräinen työllisyyden kasvuaste oli 113,8 prosenttia. Työpaikkavirtakirjallisuudessa on vakiintuneena käytäntönä laskea kasvuasteita niin, että muutokset suhteutetaan lähtö- ja päätevuoden keskiarvoon. Näin laskettu 113,8

Taulukko 4.3 **Kontribuutiot työllisyyden kasvuun yritysryhmittäin 2008–2011, %**

| | Syntymisaste | Tuhoutumisaste | Nettokasvuaste |
|-----------------------------------|--------------|----------------|----------------|
| Kasvuyritykset | 4,1 | | 4,1 |
| Pienet kasvuyritykset | 3,5 | | 3,5 |
| Kohtuullinen kasvu, suuret | 3,6 | | 3,6 |
| Kohtuullinen kasvu, pienet | 3,4 | | 3,4 |
| Kohtuullinen pieneneminen, suuret | | 5,8 | -5,8 |
| Kohtuullinen pieneneminen, pienet | | 2,7 | -2,7 |
| Nopea pieneneminen, suuret | | 4,1 | -4,1 |
| Nopea pieneneminen, pienet | | 2,1 | -2,1 |
| Kaikki | 14,7 | 14,6 | 0,1 |

Lähde: Tilastokeskuksen aineistot; kirjoittajien laskelmat.

prosenttia tarkoittaa samaa kuin, että työpaikkojen määrä on kasvanut 3,6-kertaiseksi. Kasvuyritysten käänneistapauksissa, eli nopean pienemisen yrityksissä, kehitys on ollut päinvastaista. Negatiivinen 114,3 tarkoittaa, että näissä yrityksissä työllisyys on keskimäärin enää 27 prosenttia (=1/3,7) lähtövuoden tasosta. On syytä huomata, että tämä koskee vain niitä yrityksiä, jotka ovat kuitenkin olleet vielä toiminnassa vuonna 2011, eli mukana eivät ole markkinoilta kokonaan poistuneet yritykset.

Seuraavaksi tarkallaan makrotason tuottavuuskasvun mikrotason tekijöitä. Taulukon 4.5 alariviltä nähdään, että yritystason makrotason tuottavuuskasvu vastaa sängen tarkasti sitä, mitä yrityksissä on keskimäärin tapahtunut; makrotasolla tuottavuus on alentunut 7,6 prosenttia ja yrityksissä 7,7. Osuussiirtymäkomponentti 0,5 prosenttiyksikköä kertoo, että tuon verran makrotason tuottavuus on kohonnut sen ansiosta, että työvoimaa on siirtynyt heikommin tuottavista yrityksistä paremmin tuottaviin yrityksiin. Negatiivinen kiinnikurontatermi (-0,4 prosenttiyksikköä) kertoo siitä, että niissä yrityksissä tuottavuuden kasvu on ollut muita parempaa, joissa tuottavuuden taso on ollut muita matalampi. Taloudessa on tapahtunut siis tätä kautta tuottavuuserojen kaventumista. Negatiivinen vaikutus tulee siitä, että korkean tuottavuustason yrityksissä tapahtuva tuottavuuden kasvu kohottaisi makrotason tuottavuutta enemmän kuin matalan tuottavuuden yritysten tuottavuuskasvu.

Taulukko 4.4 **Keskimääräiset kasvuasteet yritysryhmittäin, ns. normalisoidut vaikutukset 2008–2011, %**

| | Syntymisaste | Tuhoutumisaste | Nettokasvuaste |
|-----------------------------------|--------------|----------------|----------------|
| Kasvuyritykset | 113,8 | | 113,8 |
| Pienet kasvuyritykset | 86,5 | | 86,5 |
| Kohtuullinen kasvu, suuret | 15,9 | | 15,9 |
| Kohtuullinen kasvu, pienet | 20,1 | | 20,1 |
| Kohtuullinen pieneneminen, suuret | | 18,6 | -18,6 |
| Kohtuullinen pieneneminen, pienet | | 17,5 | -17,5 |
| Nopea pieneneminen, suuret | | 114,3 | -114,3 |
| Nopea pieneneminen, pienet | | 85,3 | -85,3 |
| Kaikki | 14,7 | 14,6 | 0,1 |

Lähde: Tilastokeskuksen aineistot; kirjoittajien laskelmat.

Taulukossa 4.6 esitetyt normalisoidut tuottavuuskasvun yritystekijät kertovat vielä selvemmin, mitä tuottavuuskehityksessä on tapahtunut kussakin yritysryhmässä. Nämä normalisoidut luvut kertovat, että kasvuyrityksissä tuottavuuden kasvu on ollut erityisen negatiivista. Luku -27,1 tarkoittaa sitä, että kasvuyrityksissä tuotoksen suhde työpanokseen on pudonnut lähes kolmanneksen. Tämä on selvästi suurempi pudotus kuin muissa yritysryhmissä lukuun ottamatta sitä yritysryhmää, jota voidaan pitää kasvuyritysten käänteistapauksena. Tämä havainto kertoo siitä, että työpanoksen nopea vähentäminen ei siis takaa tuottavuuden parantumista.

Kasvuyritysten normalisoitu osuustermi on positiivinen ja sängen suuri (13,7 prosenttiyksikköä). Tulos kertoo siitä, että kasvuyrityksillä on merkittävä vaikutus talouden ”luovaan tuhoon”. Tulos selittyy sillä, että kasvuyrityksissä tuottavuuden lähtötaso on tyypillisesti tavallista korkeampi. Kun ne lisäävät työllisyyttään, kansantalouteen syntyy uusia tuottavia työpaikkoja. Taulukosta nähdään, että myös kasvuyritysten vastakohta on osa luovaa tuhoa. Niiden kohdalla selitys on kuitenkin päinvastainen. Pienenyrittäjien tuottavuuden taso on tyypillisesti tavallista heikompi. Näissä yrityksissä siis tuhoutuu heikosti tuottavia työpaikkoja, ja siksi talouden työpaikkojen keskimääräinen tuottavuus kohoaa.

Taulukko 4.5 **Kontribuutiot työn tuottavuuden kasvuun yritysryhmittäin 2008–2011, %**

| | Makrotason muutos | Yrityksissä | Osuus- siirtymät | Yritys- vaiku- tuksen ristitermi | Muut risti- termit |
|-----------------------------------|----------------------|-------------|---------------------|---|--------------------------|
| Kasvuyritykset | -1,2 | -1,0 | 0,5 | -0,7 | 0,0 |
| Pienet kasvuyritykset | -1,2 | -0,7 | -0,4 | -0,1 | 0,0 |
| Kohtuullinen kasvu, suuret | -0,9 | -1,1 | -0,3 | 0,4 | 0,0 |
| Kohtuullinen kasvu, pienet | -1,8 | -1,5 | -0,3 | 0,0 | 0,0 |
| Kohtuullinen pieneneminen, suuret | -3,9 | -1,6 | -1,3 | -1,1 | 0,0 |
| Kohtuullinen pieneneminen, pienet | -0,1 | -0,7 | 0,4 | 0,1 | 0,0 |
| Nopea pieneneminen, suuret | 1,1 | -1,2 | 1,4 | 0,9 | 0,0 |
| Nopea pieneneminen, pienet | 0,6 | -0,1 | 0,4 | 0,2 | 0,0 |
| Kaikki | -7,6 | -7,7 | 0,5 | -0,4 | 0,0 |

Lähde: Tilastokeskuksen aineistot; kirjoittajien laskelmat.

Kasvuyritysten normalisoitu kiinnikuronta termi on puolestaan voimakkaasti negatiivinen (-20,5 prosenttiyksikköä). Edellä kerrotun perusteella tämä on odotettu tulos. Kuten todettiin, kasvuyritysten tuottavuuden kasvu on tavallista heikompaa, mutta niiden tuottavuuden taso näyttäisi olevan tavallista korkeampi. Korkea tuottavuuden taso ja hidas tuottavuuden kasvu tuottavat yhdessä negatiivisen kiinnikurontatermin. Kasvuyritysten vastakohdassa tilanne on erilainen. Niissä yhdistyvät hidas tuottavuuden kasvu ja matala tuottavuuden taso. Nämä tekijät yhdessä tuottavat positiivisen kiinnikurontan. Näiden yritysten osalta tapahtuu tuottavuuserojen leviämistä.

Kasvuyritysten vaikutus talouskasvuun kasvu pyrähdysten jälkeen

Kun halutaan arvioida, mikä on kasvuyritysten varsinainen vaikutus talouskasvuun, ei riitä, että katsotaan, mitä tapahtuu kasvupyrahdyksen aikana. Lisäksi pitää katsoa, mitä tapahtuu kasvun jälkeisenä aikana. Ovatko kasvupyrahdyksen aikana luodut uudet työpaikat pysyviä? Entä mitä tapahtuu tuottavuudelle? Tässä luvussa tarkastellaan näitä ja muita niihin liittyviä kysymyksiä.

Taulukko 4.6 Normalisoidut tuottavuuskasvun yritystason tekijät 2008–2011, %

| | Makrotason muutos | Yrityksissä | Osuus- siirtymät | Yritys- vaiku- tuksen ristitermi | Muut risti- termit |
|-----------------------------------|----------------------|-------------|---------------------|---|--------------------------|
| Kasvuyritykset | -33,7 | -27,1 | 13,7 | -20,5 | 0,2 |
| Pienet kasvuyritykset | -28,6 | -16,0 | -8,8 | -3,6 | -0,1 |
| Kohtuullinen kasvu, suuret | -4,1 | -4,8 | -1,1 | 1,8 | 0,0 |
| Kohtuullinen kasvu, pienet | -10,7 | -8,6 | -1,8 | -0,3 | 0,0 |
| Kohtuullinen pieneneminen, suuret | -12,6 | -5,1 | -4,1 | -3,4 | -0,1 |
| Kohtuullinen pieneneminen, pienet | -0,7 | -4,3 | 2,8 | 0,7 | 0,0 |
| Nopea pieneneminen, suuret | 29,4 | -34,8 | 37,7 | 25,9 | 0,6 |
| Nopea pieneneminen, pienet | 23,2 | -2,1 | 18,1 | 6,9 | 0,3 |
| Kaikki | -7,6 | -7,7 | 0,5 | -0,4 | 0,0 |

Lähde: Tilastokeskuksen aineistot; kirjoittajien laskelmat.

Tarkastelemme kasvutekijöitä seuraavalla periodilla eli vuosina 2011–2014. Kuten edellä, tarkastelu tehdään yritysryhmittäin. Ryhmittelyt on edelleen tehty edellisen periodin perusteella. Katsomme siis sitä, mitä tapahtuu niille yrityksille vuosien 2011 ja 2014 välillä, jotka olivat kasvuyrityksiä vuosina 2008–2011.

Taulukossa 4.7 nähdään, että tuotannon kasvu oli edelleen voimakkaan negatiivista, mutta toisin kuin periodilla 2008–2011 tuotannon pudotus tuli ennen kaikkea heikosta työllisyyskehityksestä. Tosin tuottavuuden kasvukin oli edelleen negatiivinen.

Taulukossa 4.8 tarkastellaan työllisyyden nettomuutoksen mikrotekijöitä seuranta-periodilla. Taulukon alimmalta riviltä nähdään, että työllisyyskehityksen heikentyminen edelliseen periodiin nähden johtuu sekä työpaikkojen syntymisasteen laskemisesta (14,7 prosentista 10,2 prosenttiin) että tuhoutumisasteen noususta (14,6 prosentista 19,9 prosenttiin). On syytä huomata, että näissä luvuissa ovat mukana nyt myös ne yritykset, jotka ovat lopettaneet toimintansa vuosien 2011 ja 2014 välillä.

Ylimmältä riviltä puolestaan nähdään, että osa edellisen periodin kasvuyrityksistä on edelleen luonut uusia työpaikkoja. Toisaalta osa on alkanut vähentää työpaikkoja. Nettomääräisesti kehitys on negatiivista, niin kuin oli yrityssektorilla kokonaisuudessaan.

Taulukko 4.7 **Tuotannon kasvu seuranta-periodilla 2011–2014, %**

| | Tuotannon kasvu | Työpaikkojen nettokasvu | Aggregaattituottavuus |
|-----------------------------------|-----------------|-------------------------|-----------------------|
| Kasvuyritykset | -0,6 | -0,5 | 0,0 |
| Pienet kasvuyritykset | -0,1 | -0,1 | 0,0 |
| Kohtuullinen kasvu, suuret | -1,3 | -1,3 | 0,0 |
| Kohtuullinen kasvu, pienet | -1,6 | -1,3 | -0,3 |
| Kohtuullinen pieneneminen, suuret | -5,6 | -3,5 | -2,1 |
| Kohtuullinen pieneneminen, pienet | -2,4 | -2,2 | -0,3 |
| Nopea pieneneminen, suuret | -0,2 | -0,4 | 0,3 |
| Nopea pieneneminen, pienet | -0,3 | -0,3 | 0,0 |
| Kaikki | -12,2 | -9,7 | -2,5 |

Lähde: Tilastokeskuksen aineistot; kirjoittajien laskelmat.

Taulukossa 4.9 esitetyt normalisoidut kasvuluvut havainnollistavat kehitystä ehkä vieläkin paremmin. Nähdään, että edellisen periodin suurissa kasvuyrityksissä työpaikkojen syntymisaste oli 15,0 prosenttia, mikä on suurempi luku kuin kaikissa yrityksissä keskimäärin (so. 10,2 prosenttia).

Taulukko 4.8 **Kontribuutiot työllisyyden kasvuun yritysryhmittäin seuranta- ja raportointiperiodilla 2011–2014, %**

| | Syntymisaste | Tuhoutumisaste | Nettokasvuaste |
|-----------------------------------|--------------|----------------|----------------|
| Kasvuyritykset | 0,9 | 1,5 | -0,5 |
| Pienet kasvuyritykset | 1,5 | 1,6 | -0,1 |
| Kohtuullinen kasvu, suuret | 2,1 | 3,4 | -1,3 |
| Kohtuullinen kasvu, pienet | 2,6 | 3,9 | -1,3 |
| Kohtuullinen pieneneminen, suuret | 1,3 | 4,7 | -3,5 |
| Kohtuullinen pieneneminen, pienet | 1,5 | 3,7 | -2,2 |
| Nopea pieneneminen, suuret | 0,1 | 0,5 | -0,4 |
| Nopea pieneneminen, pienet | 0,3 | 0,7 | -0,3 |
| Kaikki | 10,2 | 19,9 | -9,7 |

Lähde: Tilastokeskuksen aineistot; kirjoittajien laskelmat.

Taulukko 4.9 **Keskimääräiset kasvuasteet yritysryhmittäin 2011–2014, ns. normalisoidut vaikutukset, %**

| | Syntymisaste | Tuhoutumisaste | Nettokasvuaste |
|-----------------------------------|--------------|----------------|----------------|
| Kasvuyritykset | 15,0 | 23,7 | -8,7 |
| Pienet kasvuyritykset | 22,4 | 23,6 | -1,2 |
| Kohtuullinen kasvu, suuret | 8,4 | 13,7 | -5,3 |
| Kohtuullinen kasvu, pienet | 13,1 | 19,8 | -6,7 |
| Kohtuullinen pieneneminen, suuret | 4,7 | 18,0 | -13,2 |
| Kohtuullinen pieneneminen, pienet | 11,0 | 27,1 | -16,1 |
| Nopea pieneneminen, suuret | 6,2 | 38,3 | -32,1 |
| Nopea pieneneminen, pienet | 24,5 | 50,4 | -25,9 |
| Kaikki | 10,2 | 19,9 | -9,7 |

Lähde: Tilastokeskuksen aineistot; kirjoittajien laskelmat.

Toisaalta myös tuhoutumisaste oli korkeampi kuin muissa keskimäärin (23,7 prosenttia vs. 19,9 prosenttia). Kaiken kaikkiaan työllisyyden nettokasvuaste oli hieman korkeampi kuin kaikissa yrityksissä keskimäärin (-8,7 prosenttia vs. -9,7 prosenttia), mutta kasvuyritysten joukossa vaihtuvuus oli siis suurempaa. Pienennysyrityksissä on tapahtunut hieman uusien työpaikkojen luontia (6,2 prosenttia) mutta yleisesti ottaen tuhoaste on säilynyt hyvin korkeana (38,3 prosenttia). Havaitaan, että edellisen periodin pienennysyrityksissä on tuhoutunut nettomääräisesti työpaikkoja kiivaampaan tahtiin kuin muissa yritysryhmissä. Työpaikkojen voimakkaalla vähenyksellä periodilla 2008–2011 ei siis useinkaan ole saatu käännettyä kehitystä. Kaiken kaikkiaan taulukossa esitetyt luvut kertovat jatkuvuudesta. Niillä yrityksillä, joilla meni hyvin periodilla 2008–2011, meni suhteellisesti paremmin seuraavalla periodilla, ja päinvastoin.

Taulukon 4.10 luvut kertovat useista kiinnostavista tuottavuuskehityksen yritystason tapahtumista. Nähdään, että yrityksissä tuottavuuden kasvu on ollut edelleen negatiivista. Kehitys on ollut tällaista kaikissa yritysryhmissä yhtä lukuun ottamatta. ”Luovan tuhon” ansiosta makrotason tuottavuuskasvu on kuitenkin ollut vähemmän negatiivista. Nyt luovassa tuhossa on mukana sekä jatkavien yritysten välillä tapahtunut tuottavuutta vahvistava

Taulukko 4.10 **Kontribuutiot työn tuottavuuden kasvuun yritysryhmittäin seurantaperiodilla 2011–2014, %**

| | Makrotason muutos | Yrityksissä | Osuus- siirtymät | Markki- noilta poistu- minen | Yritys- vaiku- tuksen ristitermi | Muut risti- termi |
|-----------------------------------|----------------------|-------------|---------------------|---------------------------------------|---|-------------------------|
| Kasvuyritykset | 0,0 | -0,2 | 0,4 | 0,1 | -0,4 | 0,0 |
| Pienet kasvuyritykset | 0,0 | -0,2 | 0,0 | 0,2 | -0,1 | 0,0 |
| Kohtuullinen kasvu, suuret | 0,0 | -0,8 | 0,3 | 0,2 | 0,3 | 0,0 |
| Kohtuullinen kasvu, pienet | -0,3 | -0,9 | 0,2 | 0,3 | 0,1 | 0,0 |
| Kohtuullinen pieneneminen, suuret | -2,1 | -1,6 | -0,2 | -0,1 | -0,2 | 0,0 |
| Kohtuullinen pieneneminen, pienet | -0,3 | -1,0 | 0,2 | 0,5 | 0,1 | 0,0 |
| Nopea pieneneminen, suuret | 0,3 | 0,2 | 0,0 | 0,1 | 0,0 | 0,0 |
| Nopea pieneneminen, pienet | 0,0 | -0,1 | 0,0 | 0,1 | 0,0 | 0,0 |
| Kaikki | -2,5 | -4,7 | 0,9 | 1,3 | 0,0 | 0,0 |

Lähde: Tilastokeskuksen aineistot; kirjoittajien laskelmat.

työpaikkarakenteiden muutos (jota siis mitataan osuussiirtymäkomponentilla) että poistuvista yrityksistä tuleva vaikutus. Nähdään, että nämä molemmat tekijät ovat kohottaneet makrotason tuottavuutta.

Taulukossa 4.11 esitetyt normalisoidut tuottavuuskomponentit kertovat, että kasvuyritysten tuottavuuskasvu oli edelleen negatiivista (-3,0 prosenttia) mutta parempaa kuin kaikissa yrityksissä keskimäärin (-4,7 prosenttia). Selvästi positiivinen osuussiirtymäkomponentti (6,5 prosenttia) kertoo, että kasvuyrityksillä oli suhteellisesti ottaen merkittävä vaikutus koko yrityssektorin ”luovaan tuhoon” jatkavien yritysten välillä myös kasvupyrahdyksen jälkeen. Edellisen periodin kasvuyritysten joukossa on ollut merkittävä määrä myös heikon tuottavuuden yrityksiä, jotka ovat poistuneet vuosien 2011–2014 välillä. Tämä nähdään kasvuyritysten positiivisesta markkinoilta poistumisen -komponentista.

On kiinnostavaa havaita, että edellisen periodin pienennysyritykset ovat pystyneet seuraavalla periodilla parantamaan tuottavuuskehitystä merkittävästi. Se on ainoa yritysryhmä, jonka yrityksissä tuottavuuskasvu on positiivista (11,8 prosenttia). Lisäksi ”luova tuho” on voimakasta. Normalisoitu osuussiirtymäkomponentti on selvästi positiivinen (0,5). Poistumisvaikutus

Taulukko 4.11 **Normalisoidut tuottavuuskasvun yritystason tekijät seuranta- ja periodilla 2011–2014, %**

| | Makrotason muutos | Yrityksissä | Osuussiirtymät | Markkinoilta poistuminen | Yritysvaikutuksen ristitermi | Muut ristitermit |
|-----------------------------------|-------------------|-------------|----------------|--------------------------|------------------------------|------------------|
| Kasvuyritykset | -0,4 | -3,0 | 6,5 | 1,6 | -5,7 | 0,1 |
| Pienet kasvuyritykset | 0,4 | -2,3 | 0,3 | 3,3 | -0,9 | 0,0 |
| Kohtuullinen kasvu, suuret | 0,2 | -3,2 | 1,2 | 0,9 | 1,3 | 0,0 |
| Kohtuullinen kasvu, pienet | -1,3 | -4,8 | 1,0 | 1,9 | 0,5 | 0,0 |
| Kohtuullinen pieneneminen, suuret | -8,2 | -6,2 | -0,9 | -0,3 | -0,8 | 0,0 |
| Kohtuullinen pieneneminen, pienet | -1,7 | -7,5 | 1,3 | 3,7 | 0,7 | 0,0 |
| Nopea pieneneminen, suuret | 19,8 | 11,8 | 0,5 | 4,2 | 3,4 | 0,0 |
| Nopea pieneneminen, pienet | -0,7 | -8,6 | -1,5 | 9,0 | 0,4 | 0,0 |
| Kaikki | -2,5 | -4,7 | 0,9 | 1,3 | 0,0 | 0,0 |

Lähde: Tilastokeskuksen aineistot; kirjoittajien laskelmat.

on myös sangen korkea (4,2 prosenttia), mikä kertoo siitä, että tässä joukossa on merkittävä määrä heikon tuottavuuden yrityksiä, jotka ovat poistuneet markkinoilta.

Kaiken kaikkiaan pienennysyritysten taustalla näyttää tyypillisesti olleen heikko tuottavuuden taso, joka on johtanut ensiksi voimakkaaseen työvoiman vähennykseen ja seuraavalla periodilla useissa tapauksessa markkinoilta poistumiseen. On tärkeä huomata, että näillä pienennysyrityksillä on talouskehityksessä tärkeä rooli siinä missä kasvuyrityksilläkin. Pienennysyrityksissä tapahtuva matalan tuottavuuden työpaikkojen tuho vapauttaa työvoimaa, jota kasvuyritykset tarvitsevat kasvaakseen. Kun kyse on tuotavista kasvuyrityksistä, taloudessa tapahtuu ”luovaa tuhoa” joka on yksi tärkeä osa pitkän aikavälin talouskasvua.

Johtopäätöksiä

Tulokset kertovat, että lukumäärältään sangen pieni kasvuyritysten joukko vastaa merkittävästä osasta talouskasvua yrityssektorilla. Kasvuyritysten talouskasvuvaikutuksiin sisältyy omintakeista dynamiikkaa. Työllisyyden kasvun osalta kasvuyritykset vastaavat noin 28 prosentista uusista syntyneistä työpaikoista niiden kasvuperiodin aikana (vuosina 2008–2011). Osa talouskasvuvaikutuksista kuitenkin eliminoiduu heikon tuottavuuden kasvun takia. Tämä johtuu pääosin yritysten heikosta tuottavuuden kasvusta. Toisaalta kasvuyritysten tuottavuuden taso on keskimääräistä korkeampi, minkä vuoksi ne luovat korkean tuottavuuden työpaikkoja. Tällä tavalla ne osaltaan vahvistavat talouden kasvun kannalta tärkeää ”luovaa tuhoa”.

Tuloksista voidaan päätellä myös, että lukumäärältään pienen yritysjoukon ailahtelulla voi olla merkittäviä makrotaloudellisia vaikutuksia. Tämä tulos on samansuuntainen kuin niin sanottu ”granular”-hypoteesi, jonka mukaan suurten yritysten shokit heijastuvat koko kansantalouteen (Gabaix, 2011).

Seuraavalla periodilla (vuosina 2011–2014) kasvuyritysten välillä esiintyy merkittäviä eroja. Toiset kasvuyritykset jatkavat uusien työpaikkojen luontia, mutta toisissa alkaa tuhoutua työpaikkoja. Kansantalouden kehityksen kannalta on tärkeää, että työpaikkojen luonti jatkuu ennen kaikkea korkean tuottavuuden yrityksissä ja työpaikkojen tuho painottuu heikon tuottavuuden yritysosiin.

Tulokset osoittavat, että elinkeinopolitiikan harjoittaminen tällaisessa ympäristössä on hankalaa. Merkittävä osa talouskasvusta on pärisin

pienestä yritysjoukosta, ja näiden yritysten tunnistaminen on vaikeaa. Osa kasvuyrityksistä ei itsekään tunnista kasvumahdollisuuksiaan, minkä vuoksi osassa näistä yrityksistä tuhoutuu työpaikkoja tai yritykset lopettavat toimintansa kasvupyrähdysten jälkeen. Poliittisilla päätöksentekijöillä saattaa kuitenkin olla intressejä suojella työpaikkoja esimerkiksi yritystuilla. Useissa tapauksissa tämä on kuitenkin vain uudistumisen hidastamista ja välttämättömän lykkäämistä, ja sillä tavoin pitkän aikavälin talouskasvun jarruttelua. Pitkällä aikavälillä tehokkaampi vaihtoehto olisi pyrkiä parantamaan yritysten yleisiä edellytyksiä ja niiden toimintaympäristöä. Parempi vaihtoehto olisi pyrkiä parantamaan koulutusta, innovaatioita sekä työvoiman liikkuvuutta.

Tämä tutkimus tarjoaa monipuolisen ja havainnollistavan kehikon kasvuyritysten kehityksen ja talouskasvuvaikutusten tarkasteluun. Tulokset tarjoavat tarpeellista ja hyödyllistä tietoa yritysten toiminnasta ja kehityksestä. Analyysia olisi kuitenkin mahdollista tarvittaessa viedä myös pidemmälle. Esimerkiksi yritysten dynamiikan tarkastelu erilaisissa taloustilanteissa sekä toimialakohtainen tarkastelu täydentäisivät jo tehtyä tarkastelua hyvin.

5 Toimintaympäristöä kehittävää politiikkaa

Mika **Maliranta**, Mika **Pajarinen**, Petri **Rouvinen**

Startup-politiikkaa tulee harjoittaa vielä perustamattoman kasvuhakuisen yrityksen näkökulmasta kiinnittäen huomiota koko ketjuun yrittäjäksi valikoitumisesta aina liiketoiminnan päättymiseen ja sen jälkeiseen uudelleen yrittäjäksi ryhtymiseen tai palkkatyöhön hakeutumiseen asti. Vaikka hyvä startup-politiikan harjoittaminen on vaikeaa, nämä toimet ovat keskeinen osa laajemman elinkeinopolitiikan kokonaisuutta.

Suosittelava lähdeviittaus tähän lukuun:

Maliranta, Mika, Pajarinen, Mika, & Rouvinen, Petri (2018). *Toimintaympäristöä kehittävää politiikkaa*. Teoksessa M. Maliranta, M. Pajarinen, & P. Rouvinen (toim.), *Startupit kansantaloudessa* (Luku 5, sivut 63–67). Helsinki: Taloustieto (ETLA B277). <https://pub.etla.fi/ETLA-B277.pdf>

Johdanto

Tämän kirjan taustalla olevan hankkeen lähtöajatuksena on täydentää yrittäjyyttä koskevaan tietämykseen jääneitä aukkoja uusien aineistojen ja lähestymistapojen kautta. Vaikka lähtökohtanamme oli luoda pohjaa uudelle tutkimukselle, havainnoillamme on myös yhteiskuntapoliittisia implikaatioita.

Luvuissa 2–4 havaitsemme, että:

- Yrittäjyys on laajempaa ja hyvinvoinnin kasvun kannalta keskeisempää kuin mitä aiemman elinkeinoharjoittajia painottavan tiedon perusteella luulisi.
- Kaikkein potentiaalisimpia startupeja kyllä perustetaan, mutta lopulta melko vähän ja voittopuolisesti softa-aloille.
- Muutamat kasvavat *scale-up*-yritykset ovat keskeisiä moottoreita myös koko kansantalouden kasvulle, joskin vasta pitkäaikaisen, mutkikkaan ja kivuliaankin mekanismin kautta.

Yhtäältä lukujen 2–4 viestit politiikalle ovat positiivisia: yrittäjyys on parempaa ja laajempaa kuin mitä aiemmin luultiin – kasvuhakuisia ja kasvavia yrityksiä kyllä perustetaan ja niillä on yhteiskunnallista merkitystä. Toisaalta lukujen 2–4 perusteella voi nähdä negatiivisina seikkoina sekä potentiaalisimpien startupien rajallisen määrän että kasvuyritysten hitaan, mutkikkaan ja paljolti ”luovan tuhon” kautta realisoituvan yhteiskunnallisen vaikutuksen.

Scale-up?

Kasvuyrittäjyys- ja startup-genre ovat Suomessa ottaneet aimo harppauksen eteenpäin vuosikymmenessä. Silti tämä ei ole ainakaan kovin laajassa mielessä näkynyt makrotaloudellisissa luvuissa. Nähdäksemme syitä on kaksi:

- Ensinnäkin, talouskasvua tehokkaasti tukevan startup-ekosysteemin syntyminen ja monipuolistuminen vaatii vuosikausia, ehkäpä jopa vuosikymmeniä. Tässä asiassa Suomessa on edetty uudella ja isomalla vaihteella vasta kymmenkunta vuotta, joten matka on vasta alussa.
- Toiseksi, ainakin Yhdysvaltoihin ja Piilaaksoon verrattuna Suomen ja Euroopan ”kasvukoneesta” näyttäisi paljolti puuttuvan vaihe, jonka

turvin lupaavat ideat ja niitä edistävät yritykset pystyisivät skaalautumaan todella isoksi. Haasteet liittyvät sekä rahoitus-, työ- ja muihin panosmarkkinoihin että loppumarkkinoihin. Esimerkiksi EU:n digitaalisten sisämarkkinoiden luomisessa ei paljosta puheesta huolimatta olla alkua pidemmällä.

Harvalukuiset startupit ja scale-upit sekä näitä eri rooleissa luotsaavat erityiset henkilöt ovat keskeisiä kaikkien kansalaisten tulevan hyvinvoinnin rakentajia. Emme kuitenkaan kovin luotettavasti pysty etukäteen sanomaan, millä yksittäisellä yrityksellä tai henkilöllä on lopulta ratkaiseva merkitys tai millaisten roolien tai kanavien kautta vaikutukset syntyvät.

Yksilöt ja yritykset tarpoivat epäonnistumisten ja umpikujien sävyttämää kasvupolkua, jossa henkilökohtainen ja varsinkin kansantaloudellinen palkinto on vuosien ja vuosikymmenien päässä – jos missään. Yhteiskuntana haluamme tämän oppimisen olevan mahdollisimman laaja-alaista ja nopeaa siten, että voittopuolisesti parhaat henkilöt jäävät monistamaan kasvuyritysosopejaan ja lähinnä tuottavimmat yritykset jäävät henkiin.

Yleisten toimintaedellytysten elinkeinopolitiikkaa

Yhteiskunta- ja elinkeinopolitiikan harjoittaminen ”luovan tuhon” maailmassa vaatii politiikantekijältä pitkäjänteisyyttä. Lopulta veronmaksajien mielenkiinnon ansaitsevan henkilö- ja yritysjoukon tunnistaminen etukäteen ei onnistu kovinkaan hyvällä tarkkuudella. Jo kannustinsyistä kaikkien politiikkatoimien tulee jättää liiketoiminnan lopulliset riskit yrittäjien ja sijoittajien kannettaviksi.

Tällöin elinkeinopolitiikan kovin ydin on yleisten ja yhtäläisten toimintaedellytysten tarjoaminen kaikelle liiketoiminnalle ja kaikille yrityksille. Myös startup- ja scale-up-yrittäjän näkökulmista tärkeimmät yksittäiset tukitoimet ovat yksinkertainen ja vakaa lainsäädäntö ja sääntely-ympäristö.

Startupien tai kasvuyritysten määrällä on politiikassa välinearvo eli ne eivät ole politiikan lopullisia tavoitteita. Pyrittäessä tuottavuuden ja työllisyyden kasvuun luovan tuhon kautta, elinkeinopolitiikassa on perusteltua kiinnittää huomiota siihen, että aidosti kasvukykyiset ja -haluiset startupit pääsevät skaalautumaan markkinoilla tavalla, joka johtaa tuotannon kasvuun työpaikkojen luonnin mutta erityisesti tuottavuuskasvun kautta. Tällöin elinkeinopolitiikassa on pohdittava mm. enkeli-, joukkorahoitus- ja pääomasijoitusmarkkinoiden kehittämistä.

Startup- ja kasvuyrittäjyys on kokeilua niin liiketoiminta-ajatuksen ja toteuttajatiimin kuin loppumarkkinoiden vastaanottokyvyn ja maksuvalmiuden suhteen. Kaikkiin näihin kokeilun muotoihin liittyy uuden tiedon tuottaminen ja soveltaminen vieläpä siten, että innovaatiotukia keskeisesti motivoivat tiedolliset ulkoisvaikutukset ovat oletettavasti poikkeuksellisen suuria. Niinpä innovaatiopolitiikan portfolioissa on luontevaa pitää startupeja ja niiden ekosysteemejä kehittäviä toimia kohtuullisessa yliedustuksessa.

Startup-toimintaan liittyviä kokeiluja edistää kulttuuri, jossa on runsaasti irtiottoyrityksiä, paljon nopeita epäonnistumisia ja riskejä kaihtamatonta menestyksen tavoittelua. Vaikka näihin piirteisiin voi vaikuttaa lähinnä epäsuorasti ja pitkällä aikavälillä – esimerkiksi opetuksessa ja koulutuksessa –, niitä edistävä kulttuuri- ja asennemuokkaus olisi syytä olla osa yleistä yhteiskuntapolitiikkaa.

Startup-politiikkaa tulee tehdä vielä perustamattoman kasvuhakuisen yrityksen näkökulmasta. Tällöin ”luopin alla” on koko ketju yrittäjäksi valikoitumisesta ja hakeutumisesta alkaen aina liiketoiminnan mahdolliseen päättymiseen ja sen jälkeiseen uudelleen yrittäjäksi ryhtymiseen tai palkkatyöhön hakeutumiseen asti.

Laajempien hyvinvointivaikutusten syntymisessä on kyse kolmesta seikasta:

1. Miten luoda elin- ja toimintaympäristö, joka synnyttää mahdollisimman paljon radikaaleja uusia ideoita soveltavia yrittäjiä ja yrityksiä?
2. Miten ruokkia panos- ja tuotosmarkkinoiden reaktiivisuutta siten, että paremmat yrittäjät ja yritykset saavat taakseen kasvavia resursseja ja niille kohdistuu enemmän kysyntää loppumarkkinoilla?
3. Miten saada huonompia ideoita edistävä yrittäjät ja yritykset suuntautumaan uudelleen siten, että opit, tiedot ja resurssit kääntyvät kitkatta parempien ideoiden jahtaamiseen?

Käytännön politiikkatoimet ovat toki yllä kuvattua hienojakoisemmalla tasolla. Esimerkiksi hiljattain käyttöön otettu startup-oleskelulupa pyrkii vaikuttamaan kasvuhakuisten startup-yrittäjien määrään; jotkut maat pyrkivät lieventämään startupien osajapulaa vastaavalla työntekijöille suunnatulla oleskeluluvalla.

Kokonaisuutena järkevän politiikan tekemiseksi olisi kuitenkin syytä hahmottaa mainitun kolmen kohdan muodostama kokonaisuus sekä se, miten kukin toimenpide tähän kokonaisuuteen kontribuoi.

Viitteet

Luku 2

- ¹ Tilastokeskuksen suojattuihin yksikkötason aineistoihin voi hakea käytölupaa tutkimustarkoituksiin ottamalla yhteyttä Tilastokeskuksen tutkijapalveluihin.
- ² Tarkastelun ulkopuolelle jäävät työssäkäyntitilastossa yrittäjiksi määritellyt henkilöt, joiden yrityksen oikeudellinen muoto on kuolinpesä, verotusyhtymä, avoin yhtiö tai muu oikeudellinen muoto.
- ³ Olemme sulkeneet yritysanalysistä seuraavat toimialat tarkastelun ulkopuolelle: alkutuotanto, energia- ja ympäristöhuolto, rahoitus- ja vakuutustoiminta, julkinen hallinto, koulutus, sote-toimialat sekä muut palvelut (R–X).

Luku 3

- ¹ Ks. <https://news.ycombinator.com/item?id=10828707> sekä <https://steveblank.com/2010/01/25/whats-a-startup-first-principles/>

Luku 4

- ¹ Tässä tutkimuksessa työllisyyttä ja työllisyyden muutosta mitataan tehtyjen työtuntien perusteella. Työn tuottavuus mitataan vastaavasti arvonlisäyksen ja tehtyjen työtuntien suhteella.
- ² Näin määriteltynä sama yritys ei siis voi samaan aikaan sekä synnyttää että tuhota työpaikkoja. Sen sijaan on mahdollista, että sama yritys ensin luo uusia työpaikkoja ja myöhemmin tuhoaa niitä. Kasvuyrityksiä koskevat laskelmamme kertovat, että tämä on hyvin yleistä.
- ³ Hajotelmassa on myös eräitä ”korjaustermejä”, joilla ei ole kovin selkeää tulkintaa. Niiden empiirinen merkitys on vähäpätöinen, mutta niiden ansiosta laskelmat menevät tarkasti umpeen.
- ⁴ On syytä huomata, että kasvuyrityskirjallisuudessa yrityksen koko on tapana mitata lähtövuoden tilanteen mukaan, mutta me siis mitaamme yrityksen koon lähtö- ja päätevuoden keskiarvosta. Tässä

olemme seuranneet työmarkkinatutkimuksen työpaikkavirtatutkimuksen käytäntöä (Ilmakunnas & Maliranta, 2008). Tässä kirjallisuudessa kokoa mitataan lähtö- ja päätevuoden keskiarvolla sen vuoksi, että kokoryhmien väliseen vertailuun tulee harhaa, jos luokittelu tehdään pelkästään lähtövuoden perusteella. Harhan suuruus voi olla merkittävä. Tämä olisi tutkimuksemme kannalta ongelmallista, koska yritysyrihmien kehityksen vertailu on yksi tärkeä osa analyysiamme. Tämän ratkaisun vuoksi kasvuyritysten vähimmäiskoraja on korkeampi kuin vakiintuneessa määritelmässä. On kuitenkin syytä huomata, että myös pienemmät kasvuyritykset ovat analyysissä mukana, mutta ne esiintyvät ”pienten” kasvuyritysten joukossa.

Lähteet

- Acemoglu, D., Aghion, P., & Zilibotti, F. (2006). Distance to Frontier, Selection, and Economic Growth. *Journal of the European Economic Association*, 4, 37–74.
- Aghion, P., & Howitt, P. (1992). A Model of Growth through Creative Destruction. *Econometrica*, 60, 323–351.
- Aghion, P., & Howitt, P. (2009). *The Economics of Growth*. MIT Press.
- Anyadike-Danes, M., Bjuggren, C.-M., Gottschalk, S., Hölzl, W., Johansson, D., Maliranta, M., & Myrann, A. (2015). An international cohort comparison of size effects on job growth. *Small Business Economics*, 44, 821–844.
- Baumol, W. J. (1968). Entrepreneurship in Economic Theory. *American Economic Review*, 58, 64–71.
- Berglann, H., Moen, E. R., Roed, K., & Skogstrom, J. F. (2011). Entrepreneurship: Origins and Returns. *Labour Economics*, 18, 180–193.
- Block, J. H., & Wagner, M., 2006. Necessity and opportunity entrepreneurship in Germany. Characteristics and earning differentials. *Schmalenbach Business Review*, 62, 154–174.
- Brown, C., & Thornton, M. (2013). How Entrepreneurship Theory Created Economics. *Quarterly Journal of Austrian Economics*, 16, 401–420.
- Decker, R., Haltiwanger, J., Jarmin, R., & Miranda, J. (2014). The role of entrepreneurship in US job creation and economic dynamism. *The Journal of Economic Perspectives*, 28, 3–24.
- Delmar, F., Davidsson, P., & Gartner, W. B. (2003). Arriving at the High-Growth Firm. *Journal of Business Venturing*, 18, 189–216.
- Deschryvere, M. (2008). High growth firms and job creation in Finland. *ETLA Discussion Papers*, 1144.
- Dumont, M., Rayp, G., Verschelde, M., & Merlevede, B. (2016). The Contribution of Start-Ups and Young Firms to Industry-Level Efficiency Growth. *Applied Economics*, 48, 5786–5801.

Gabaix, X. (2011). The granular origins of aggregate fluctuations. *Econometrica*, 79, 733–772.

Hamilton, B. H. (2000). Does Entrepreneurship Pay? An Empirical Analysis of the Returns of Self-Employment. *Journal of Political Economy*, 108, 604–631.

Hyytinen, A., & Maliranta, M. (2006). When Do Employees Leave Their Job for Entrepreneurship: Evidence from Linked Employer-Employee Data. *ETLA Discussion Papers*, 1023.

Hyytinen, A., & Maliranta, M. (2008). When Do Employees Leave Their Job for Entrepreneurship? *Scandinavian Journal of Economics*, 110, 1–22.

Hyytinen, A., & Maliranta, M. (2013). Firm lifecycles and evolution of industry productivity. *Research Policy*, 42, 1080–1098.

Hyytinen, A., & Maliranta, M. (2017). *Yritysjohdon taloustiede* (2. uudistettu painos). Spillover Economics Oy.

Hyytinen, A., & Rouvinen, P. (2008). The Labour Market Consequences of Self-Employment Spells: European Evidence. *Labour Economics*, 15, 246–271.

Ilmakunnas, P., & Maliranta, M. (2008). Työpaikka- ja työntekijävirtojen viimeaikainen kehitys Suomen yrityssektorilla. *Työpoliittinen aikakauskirja*, 51, 30–45.

Lahtinen, H., Pekkala, H., Halme, K., Salminen, V., Härmälä, V., Wiikeri, J., Lamminkoski, H., Lähde, K., Mikkilä, K., Rouvinen, P., Kotiranta, A., Pajari-
nen, M., Dalziel, M., Barge, B., Meade, C., & Zhao, X. (2016). Startup-yritys-
ten kasvun ajurit ja pullonkaulat. *Valtioneuvoston selvitys- ja tutkimustoiminnan julkaisusarja*, 30.

Levine, R., & Rubinstein, Y. (2017). Smart and Illicit: Who Becomes an Entrepreneur and Do They Earn More? *Quarterly Journal of Economics*, 132, 963–1018.

Maliranta, M., & Hurri, P. (2017). Kasvuyritykset ja talouskasvu: empiirinen analyysi kasvuyritysten ja tuottavuuden dynamiikasta. *Kansantaloudellinen aikakauskirja*, 113, 7–21.

Maliranta, M., Mohnen, P. A., & Rouvinen, P. (2009). Is Inter-Firm Labor Mobility a Channel of Knowledge Spillovers? Evidence from a Linked Employer–Employee Panel. *Industrial and Corporate Change*, *18*, 1161–1191.

Maliranta, M., & Nurmi, S. (2018). Business owners, employees, and firm performance. *Small Business Economics*, *forthcoming*.

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

Pajarinen, M., Rouvinen, P., & Ylhäinen, I. (2016). *Kasvun nälkä – Pääomaisijoitetut yritykset muutosagentteina*. Taloustieto Oy (julkaisijat: Tekes ja FVCA).

Peltonen, J. (2018). Can Supervised Machine Learning Be Used to Identify Family Firms Using a Sophisticated Definition? *Hanken School of Economics*, *forthcoming*.

Pugsley, B., Sedlacek, P., & Sterk, V. (2018). The Nature of Firm Growth. *CEPR Discussion Papers*, *12670*.

Romer, P. M. (1986). Increasing Returns and Long-Run Growth. *Journal of Political Economy*, *94*, 1002–1037.

Schumpeter, J. A. (1934). *The Theory of Economic Development*. Oxford University Press.

Solow, R. M. (1956). A Contribution to the Theory of Economic Growth. *Quarterly Journal of Economics*, *70*, 65–94.

TEM (2012). Kasvuyrityskatsaus 2012. Työ- ja elinkeinoministeriö.

Wennekers, S., & Thurik, R. (1999). Linking Entrepreneurship and Economic Growth. *Small Business Economics*, *13*, 27–55.

Wennekers, S., Van Wennekers, A., Thurik, R., & Reynolds, P. (2005). Nascent Entrepreneurship and the Level of Economic Development. *Small Business Economics*, *24*, 293–309.

Executive Summary

In this book we address three questions:

- Chapter 2: How does our understanding of entrepreneurship change with the new information about business ownership?
- Chapter 3: What are typical characteristics of growth-seeking startup companies and how many are founded each year?
- Chapter 4: In what way and over what period of time are the social impacts of growth companies realized?

Entrepreneurship is more prevalent and of higher quality than previously believed

Expanding the scope of analysis to include forms of entrepreneurship previously excluded is changing our understanding of entrepreneurship and its role in the economy: entrepreneurship is more prevalent and more important for prosperity than one might conclude based on information previously compiled on entrepreneurs.

Owner-entrepreneurs, i.e. often more ambitious “real” startup entrepreneurs, are on average highly educated (as opposed to self-employed persons) and have previously worked in high-productivity companies.

The differences between owner-entrepreneurs and self-employed entrepreneurs are large: the companies of owner-entrepreneurs have employment rates that are four times higher, turnover that is six times higher and a wage bill that is eleven times higher than those of self-employed entrepreneurs.

The idea behind the project sponsored by the TT Foundation culminating in this book is to fill in the gaps in our knowledge of entrepreneurship through new data and approaches.* The aim of the project is to build a foundation for future research; for example, the data compiled in the project on owners, employers and employees provides new perspectives for studying portfolio and serial entrepreneurship and offers new opportunities to facilitate analytical enterprise policy.

* The book deepens Etlá's previous research. In 2003–2006, the project *Where do entrepreneurs come from?* assessed the career selection process of persons thinking about becoming entrepreneurs. In 2016, Etlá explored the entire spectrum of startups and entrepreneurs in the *Growth Drivers and Bottlenecks* project and, on the other hand, the situation of elite enterprises targeted by venture capitalists in the *Hunger for Growth* project.

Based on our analysis, the productivity of an entrepreneur's former employer company and the productivity (and survival) of his or her new company have a strong positive correlation. According to our interpretation, entrepreneurs spread the knowledge of their previous employers more widely around the economy and are thus a key mechanism for spawning knowledge externalities.

Scaleup companies are rare

Startups are occasionally referred to as unicorns – i.e., companies that have reached a market value of over one billion euros in less than ten years' time. In Finnish economic history, only one company fits this definition, *SuperCell*. On the other hand, any new company meeting certain basic criteria (company form, etc.) can be seen as a startup; in Finland, about four thousand such startups are set up every year.

Steve Blank's widely used definition falls between these extremes. It states that a startup is a temporary organization designed to find a repeatable and scalable business model.

We analyzed companies that were started in 2016 in Finland according to official statistics. The analysis revealed that about one hundred startups that meet Blank's definition of being potentially scalable are set up annually.

Most of startups founded in 2016 consisted of companies operating in the software sector. In comparison to other startups, they are clearly more innovative and growth-oriented and, in principle, larger than other startups, in terms of the size of the founding team and employment in the year of establishment. Significant external financing demands also spur financial difficulties, which about one-third of the companies experienced.

The Young Innovative Company (YIC) programme of Business Finland (formerly known as *TEKES* or *Finnish Funding Agency for Technology and Innovation*) is oriented in practice towards startups that adhere to Blank's definition. At its peak, the annual intake of the programme has been about fifty companies. In a good year, about the same amount of startups receive an initial *Venture Capital (VC)* investment. When these amounts are compared to the potential number of annual startups in Finland, it seems that in order to increase the number of YIC or VC companies the focus should be on increasing the number of potential target companies, i.e. the number the startups per year.

Contribution of growth companies to economic growth is realized with a lag of several years

The productivity levels of growth companies *before* a growth spurt are typically high and, as they grow, they generate new high-productivity jobs. During a growth spurt, the social impact of these companies is reflected in employment growth in particular.

In its most intense growth phase, as the company expands its labour input heavily, the company's output does not increase to the same extent. Thus, we notice that the growth companies' contribution to productivity growth is negative during the spurt. However, after the growth spurt, output will increase more than the labour force, at which point productivity starts to rise.

A significant part of growth companies' impact on long-term economic growth is through "creative destruction": companies with low productivity grow more slowly than others, shrink or withdraw from the market.

Entrepreneurship research becoming a key field of economics?

In the classic work of Richard Cantillon, *Essai sur la Nature du Commerce en Général*, published in 1755, the entrepreneur was a key figure (Brown & Thornton, 2013). In contrast with this prehistoric notion of economics, William Baumol (1968) maintained that "*The theoretical firm is entrepreneurless – the prince of Denmark has been expunged from the discussion of Hamlet.*" Baumol's remark is not very fair and it does not apply directly to modern economics (Hyytinen & Maliranta, 2017). In fact, the latest Schumpeterian phase of growth literature is based on the idea that temporary monopoly profits motivate the competition between entrepreneurs and businesses (Aghion & Howitt, 2009).

When seeking explanations for a company's significant contributions to society, the main lines of thought are (Pugsley, Sedlacek, & Sterk, 2018):

- It faces external shocks that result in it "happening" to grow;
- Some companies are set up and supported by special individuals (e.g. through mentoring, working on the board of directors and investing) and because of their inherent characteristics, they have vastly better prerequisites for growth than other companies.

The evidence presented in this book points to the latter interpretation.

Startup policy focuses on improving the operating environment

Startups reaching for the stars – and more generally a small number of growing companies – are crucial to the growth of the entire economy. However, the time horizons are long and the dynamics of growth are difficult to perceive. These startups are founded and their activities are supported by special people. Growth and success are generated through the combination of the right people and business ideas.

The pursuit of enterprise policy in such an environment is challenging. It is difficult to identify the target group, both individuals and businesses, and even if the target group can be successfully identified, a significant portion of them failing and being steered in another direction is a key mechanism in generating the overall effects.

The essence of business policy is to provide general and equitable operating conditions for all businesses and enterprises. From the viewpoint of the startup entrepreneur, the most important pillars of support are simple and stable legislation and a regulatory environment.

Startup and growth entrepreneurship entails market experimentation above all else. It is promoted by a culture with lots of experimentation, many quick failures, and pursuit of success with disregard to the risk of failure. While these features can be influenced mainly indirectly and in the long term, promoting cultural and attitude change is part of a good startup policy.

Market experiments often involve compiling and applying new information. Additionally, based on such experiments, new information about the nature of the target market is also generated – even if they fail. Thus, startups are linked to the informational externalities that are an essential motivational factor of innovation support for businesses.

The number of startups or growth companies is an intermediary tool of policy, meaning that it is not the ultimate goal of policy. In pursuit of productivity and job creation through creative destruction, in enterprise policy it is justified to pay attention to startups, which have actual capacity and a desire for growth. In this context, enterprise policy must reflect on the development of business angels, crowdfunding and venture capital markets.

There are two equally important features in a good startup environment: the selection and growth of good companies and entrepreneurs, as well as weak companies being phased out and steered into promoting new activities and ideas.

Startup policy should be designed from the point of view of growth-oriented businesses not yet founded. In this case, the focus of attention is on the whole chain from the career selection of entrepreneurs and establishing a company to possibly terminating the business and subsequently founding a new one or opting to seek employment. The promotion of wide-scale welfare effects involves three issues:

1. How to create a business and operating environment that generates the largest possible number of new entrepreneurs and businesses with radical new ideas?
2. How to enhance reactivity in input and output markets so that better entrepreneurs and businesses get increasing amounts of resources and enjoy more demand in the final markets?
3. How to get entrepreneurs and companies with poor ideas to think about changing their course so that knowledge, information, and resources are redirected toward better ideas?

Practical policy measures are certainly more detailed than described above. In order to make a sensible policy, it would be worthwhile to consider these three issues jointly and have a vision of how each individual measure affects this whole.

STARTUPIT KANSANTALOUDESSA

Kirja käsittelee kolmea kysymystä:

- Suomalaisen yrittäjyyden koko kuva:
Miten käsityksemme yrittäjyydestä muuttuu uusien omistajatietojen myötä?
- Startup-vuosikerta:
Millaisia ovat kasvua tavoittelevat ja skaalautuvat startupit ja kuinka paljon niitä syntyy vuosittain?
- Yhteiskunnallinen merkitys:
Miten ja millä aikavälillä kasvuyritysten vaikutukset realisoituvat?

Kirjassa havaitaan, että:

- Yrittäjyys on laajempaa ja hyvinvoinnin kasvun kannalta keskeisempää kuin mitä aiemman tiedon perusteella on luultu.
- Kaikkien potentiaalisimpia skaalautuvia startupeja kyllä perustetaan, mutta lopulta melko vähän.
- Muutamat kasvavat *scale-up*-yritykset ovat keskeisiä moottoreita myös koko kansantalouden kasvulle mutta mutkikkaan ja kivuliaan mekanismin kautta.

Kirjassa pohditaan myös startup- ja *scale-up*-yrityksiä sivuavan elinkeinopolitiikan haasteita.

Etla kiittää TT-säätiötä tämän kirjan taustalla olevan tutkimushankkeen tukemisesta.

The logo for ETLA (Elinkeino- ja talous tutkimuskeskus) consists of the letters 'ETLA' in a bold, white, sans-serif font, centered within a solid blue square.

ISBN 978-951-628-701-3



9 789516 287013