

Keskusteluaiheita – Discussion papers

No. 1205

Mika Pajarinen – Petri Rouvinen

ESITUTKIMUS KASVUYRITTÄJYYDEN JA KASVUYRITYSPOLITIIKAN KANSANTALOUDELLISESTA MERKITYKSESTÄ

Kiitämme Työ- ja elinkeinoministeriötä tutkimusta varten saamastamme rahoituksesta. Matthias Deschryvere, Ari Hyytinen (Jyväskylän yliopisto), Annu Kotiranta ja Pekka Ylä-Anttila ovat kirjoittajien ohella osallistuneet raportin laatimiseen. Kiitämme Henri Kähöstä, Janne Känkästä ja Pertti Valtosta arvokkaista kommentteista.

PAJARINEN, Mika – ROUVINEN, Petri, ESITUTKIMUS KASVUYRITTÄJYYDEN JA KASVUYRITYSPOLITIIKAN KANSANTALOUDELLISESTA MERKITYKSESTÄ. Helsinki: ETLA, Elinkeinoelämän Tutkimuslaitos, The Research Institute of the Finnish Economy, 2009, 30 s. (Keskusteluaiheita, Discussion Papers, ISSN 0781-6847; No. 1205).

TIIVISTELMÄ: Jos **yrittäjinä** pidetään henkilöitä, jotka havaitsevat uusia mahdollisuuksia, tuovat markkinoille niihin perustuvia ratkaisuja ja päättävät tuotannon organisoinnista, **he** synnyttävät pääosan taloudellisesta hyvinvoinnista. Kokonaan ilman tämänkaltaista yrittäjyyttä talous on väistämättä taantuva. Tällaisen yrittäjyyden, jota löytyy myös vanhoista organisaatioista ja palkansaajien keskuudesta, mittaaminen on vaikeaa; niinpä käytännössä tarkastellaan usein laajemman ilmiön joitain puolia. Erityisesti laajenevilla yrityksillä on merkittävä suora talousvaikutuksensa. Ne vaikuttavat epäsuoremmin uusien talousyksiköiden perustamisiin ja vanhojen lopettamisiin sekä jatkavien laajenemisiin ja supistumisiin. Epäonnistuessaankin kasvuyrittäjällä/-yrityksellä saattaa olla pitkäaikaisia vaikutuksia. Tässä esitutkimuksessa pohditaan kasvuyrittäjyyden ja sen talousvaikutusten periaatteellisia näkökohtia sekä selvitetään OECD-määritelmän mukaisten kasvuyritysten osuutta ja ominaisuuksia Suomessa. Havaitaan, että noin viisi prosenttia suomalaisyrityksistä on kasvuyrityksiä ja niiden määrä oli ennen rahoituskriisiä hienoisessa nousussa.

PAJARINEN, Mika – ROUVINEN, Petri, ECONOMIC IMPACTS OF GROWTH ENTREPRENEURSHIP AND SUPPORTING POLICIES – A PRELIMINARY STUDY. Helsinki: ETLA, Elinkeinoelämän Tutkimuslaitos, The Research Institute of the Finnish Economy, 2009, 30 p. (Keskusteluaiheita, Discussion Papers, ISSN 0781-6847; No. 1205).

ABSTRACT: If **entrepreneurs** are understood to be individuals who perceive new opportunities, introduce them in the market place, and make decisions regarding the organization of production, **they** may be considered to be the primary source of a society's economic well-being. If such entrepreneurship is lacking, an economy is necessarily regressive. Measuring such entrepreneurship, which may also be intrapreneurship within existing organizations and among wage-earners, is challenging; practical applications capture only some facets of a broader phenomenon. Particularly expanding enterprises have a considerable direct economic impact. They also have an indirect impact on the establishment of new and the discontinuation of old establishments as well as on market shares of continuing establishments. Also failed growth entrepreneurs and their companies may have lasting economic impacts. This preliminary study considers the economic role of growth entrepreneurs have in principle as well as considers their empirical role and characteristics in Finland by employing an established OECD definition. It is found that some five per cent of Finnish companies may be considered growth firms; their share was on the rise prior to the financial crisis.

SISÄLLYS

1. Maailmaa muuttava yrittäjyys.....	1
2. Tämän esiselvityksen lähtökohdat.....	5
3. Kasvuyritykset ja -yrittäjyys kansantaloudessa.....	6
3.1. Kansantalouden tuottavuuskasvun osatekijöistä.....	6
4. Miten määritellä kasvuyritykset ja -yrittäjyys?.....	7
5. Kasvuyrittäjyyden kansantaloudelliset vaikutukset tutkimuskirjallisuuden valossa	9
6. Suomalaiset kasvuyritykset tilastoaineistojen valossa	11
6.1. Kasvuyritysten määrä ja työllisyys	12
6.2. Kasvuyritysten merkitys tuotannossa ja työn tuottavuudessa	15
6.3. Kasvuyritysten merkitys innovaatiotoiminnassa	16
6.4. Kasvuyritysten ominaisuuksia: ikä, koko ja toimiala	17
6.5. Kasvuyritysten keskinäinen merkitys työllisyyden näkökulmasta.....	19
7. Yhteenveto ja johtopäätöksiä	22
7.1. Kasvuyrittäjyyden periaatteellinen rooli kansantaloudessa.....	22
7.2. Havaintoja tehdystä tilastoanalyysistä	23
7.3. Kasvuyrittäjyyden tavoitetaso?.....	24
7.4. Kasvuyrittäjyyden mittaamisesta	25
7.5. Mitä pitäisi tutkia?	26
Lähteet.....	29

1. MAAILMAA MUUTTAVA YRITTÄJYYS

Vastoin yleistä käsitystä *James Watt* ei keksinyt höyrykonetta, sillä sitä käytettiin edistyksellisen lelun voimanlähteenä Aleksandriassa jo ennen Kristuksen syntymää.¹ Watt oli **yrittäjä**, joka oivalsi ratkaisun potentiaalin kuljetuksen ja tuotannon voimanlähteenä sekä ryhtyi toteuttamaan visiotaan. Samalla hän synnytti osaltaan teollista vallankumousta ja oli siten myötävaikuttajana maailmantalouden parisaataavuotisessa kasvupyrähdyksessä.

Einari Vidgrén ei keksinyt metsätraktoria mutta jalosti sen tasolle, josta siitä ainakin suomalaisissa olosuhteissa tuli ylivoimainen työväline. Metsurin raskaan työn luonne on muuttunut kokonaan ja puun kaadon yhteydessä välittömästi kerättävästä tiedosta on tullut pitkän logistiikkaketjun tärkeimpiä lenkkejä. Myydessään tuotteitaan yhä uusille markkinoille ja toimijoille *Ponsse* kilpailijoinen tulee samalla vieneeksi pohjoismaista metsänhoitomallia maailmanlaajuisesti.

Monet muutkin kasvuyrittäjät – vaikkapa *Walt Disney*, *Henry Ford*, *Bill Gates*, *Sedu Koskinen*, *Antti Piippo* tai *Risto Siilasmaa* – ovat osaltaan muuttaneet maailmaa. Niinpä ei ole ihme, että osaamisen ja tiedon hyödyntämiseen perustuvaa yrittäjyyttä pidetään yleisesti eräänä Suomen tulevan hyvinvoinnin lähteistä; yrittäjyys yleensä ja kasvuyrittäjyys erityisesti on ollut maan hallituksen keskeisenä ohjelmakohtana koko 2000-luvun ajan. Poliittisesta mielenkiinnosta huolimatta kasvua tavoittelevan yrittäjyyden ja yritysten roolia kansantaloudessa on pohdittu yllättävän vähän.

Talousteoreettisessa kirjallisuudessa yrittäjänä pidetään henkilöä, joka

- Havaitsee ja luo uusia taloudellisia (voitonteko)mahdollisuuksia,
- Tuo markkinoille tuotteita/palveluita, joihin tai joiden tarjontaan liittyy uusia ajatuksia,
- Päättää tuotannon/tarjonnan organisoinnista ja toteutuksesta sekä
- Kilpailee markkinoilla muiden kanssa (ks. Hyytinen & Rouvinen, 2005).

Näin määritelty yrittäjyys selittää leijonanosan talouskasvusta ja siten hyvinvointimme lisääntymisestä pitkällä aikavälillä. Tämäntyyppistä yrittäjyyttä löytyy yhtä lailla olemassa olevien organisaatioiden sisältä ja palkansaajien keskuudesta; kyse voi olla yhdestä yksilöstä tai useamman henkilön muodostamasta ryhmästä. Kokonaan ilman tämänkaltaista yrittäjyyttä talous on väistämättä taantuva.

Yllä kuvatun kaltaisen yrittäjyyden tarkempi määrittäminen ja mittaaminen ovat haastavia tehtäviä, joista keskustellaan tarkemmin jäljempänä. Käytännössä missä tahansa empiirisessä mittauksessa tarkastellaan laajemman ilmiön joitain puolia. Keskityttäessä kasvuhakuisiin tai kasvussaan onnistuneisiin yrittäjiin tai heidän yrityksiinsä puhutaan relevantista osajoukosta, vaikka itse ilmiön kannalta kokonaiskuva jää tällöinkin kapeahkoksi.

¹ Ks. esim. Abraham Lincoln, 6.4.1858: *First Lecture on Discoveries and Inventions*, Collected Works of Abraham Lincoln. Volume 2.

Yleisesti hyvin tiedetty ja tunnistettu asia on, että kasvuyritykset ja -yrittäjyys ovat harvinaisia. Määritelmästä ja kohdejoukosta riippuen niiden osuus vaihtelee alle promillesta korkeintaan kymmeneen prosenttiin. Silti on arvioitu, että tällä harvalukuisella joukolla on keskeinen vaikutus koko kansakunnan hyvinvointiin. Tässä osiossa pohdimme, millaisten kanavien kautta nämä vaikutukset **saattavat** syntyä; itse vaikutusten operationalisoimisesta enemmän myöhemmissä osiossa.

Yrittäjämäinen toiminta edellyttää *status quon* rikkomista ja heittäytymistä markkinoiden armoille; ainakin omistaja-yrittäjäksi ryhtyminen on yksilön ammatti- ja työuran tärkeimpiä taitekohtia. Niinpä yrittäjäksi ei päädytä vahingossa tai sattumalta, vaan yrittäjäksi valikoidutaan henkilökohtaisten ominaisuuksien ja toimintaympäristön piirteiden yhteisvaikutuksena. Yrittäjyyspäätös tehdään nykyisiä ja tulevia hyötyjä ja haittoja pohtien. Jos epävarmuustekijät, omat taustat ja (mahdollisesti virheellisetkin) käsitykset sekä elin- ja toimintaympäristöjen piirteet huomioiden yrittäjyys vaikuttaa muita vaihtoehtoja paremmalta, sel-laiseksi ryhdytään. Yrittäjyyspäätös on harkittu, eteenpäin katsova, vertaileva ja kokonaisval-tainen.

Vaikka yksin yrittäminen ja itsensä työllistäminen on yhtä lailla haasteellista kuin muita työl-listävä yrittäjyys, liittyy siihen vähemmän toimintaympäristöön kytkeytyviä vaatimuksia. **Kasvuyrittäjyys** on mahdollista vain olosuhteissa, jossa **loppumarkkinat ja -asiakkaat** rea-goivat (mieluiten nopeasti ja laajasti) uuteen tarjontaan vanhojen toimijoiden menettäessä asemiaan ja/tai markkinan syntyessä/laajentuessa uuden tarjonnan seurauksena.² Lisäksi **pa-nospuolen** työ-, pääoma- ja tietomarkkinoiden on oltava sellaisia, että ne siirtävät riittävästi kilpailukykyisesti hinnoiteltuja voimavaroja ja tietoa parhaiden yrittäjien ja heidän ajatusten-sa tueksi.

Luonnollisesti yrittäjyys vaikuttaa suoraan ja välittömästi sen piirissä oleviin – niin yksilöi-hin kuin organisaatioihin. Lisäksi ainakin kasvuhakuinen yrittäjyys vaikuttaa epäsuorem-minkin uusien talousyksiköiden perustamisiin ja vanhojen lopettamisiin sekä jatkavien laa-jenemisiin ja supistumisiin. Kasvua tavoitteleva yrittäjä lisää toiminnallaan kilpailua työ-, pääoma- ja muilla panosmarkkinoilla. Luodessaan ja/tai soveltaessaan uutta tietoa hän laa-jentaa suoraan ja ulkoisvaikutusten kautta yhteistä tietovarantoa. Hänen markkinoille tulon-sa – ja jo sen mahdollisuus – luo muille toimijoille lisäkannustimia oman toimintansa tehos-tamiseen.

Epäonnistuessaankin kasvuyrittäjällä/-yrityksellä saattaa olla pidempiaikainen vaikutus. Esimerkiksi kiinteistövälittäjä *Igglo* ei lopulta onnistunut saavuttamaan riittävästä markkina-osuutta, vaikka se alalle tullessaan energisoi koko kohdemarkkinan pakottaen vakiintuneet toimijat tarkentamaan liiketoimintamallejaan, laajentamaan palvelukirjoaan sekä miettimään tieto- ja viestintäteknologian roolin ja sen hyödyntämisen kokonaan uudelleen.

² Luonnollisesti markkinoille tulijan toiminta täytyy ainakin jollain aikavälillä olla kannattavaa, jotta hän selviytyisi. Lisäksi markkinoilla jo olevien tai muiden toimijoiden reaktiot eivät saa estää alalle tuloa tai tuhota menestyksellisen liiketoiminnan edellytyksiä.

Jos kasvuyrittäjät ja -yritykset olivat talouden muutosagentteja jo satoja vuosia sitten, miksi heidän roolistaan pitää erikseen keskustella vielä tänäkin päivänä? Onko yrittäjyyden rooli jotenkin muuttunut tai muuttumassa 2000-luvun Suomessa? Näin saattaa olla useastakin syystä:

- Suomi on siirtynyt perässähihtäjämäisestä tuottavuus- ja teknologiaeturintamaan. Acemoglun, Aghionin ja Zilibottin (2006) mukaan eräs tämän kehityksen implikaatiosta on, että talouden täytyy muuntaa suuntaan, jossa korostuvat kiinnikuromisvaiheesta poiketen taloudellisten toimijoiden väliset lyhyempiaikaiset suhteet, nuoremmat yritykset sekä valikoituminen yritysten ja niiden johtajien kesken. Eturintamassa oleminen ja globaalien rintamien siirtäminen edellyttää jatkuvaa markkinoilla tapahtuvaa käytännön **kokeilua** (*experimentation*), jotta hyvät ajatukset ja toteutukset saadaan erotettua huonoista. Ilman edellä kuvattua kaltaista yrittäjyyttä tätä kokeilua ei ole.
- Valtioneuvoston kanslialle laatimassa raportissaan Richard Baldwin (2006) kuvaa yritysten liiketoimintojen globaalia maantieteellistä hajautumista termillä ”toinen suuri eriytyminen”. Hänen mukaansa maailmanlaajuinen kilpailu siirtyy yhä hienojakoisemmalle tasolle – laajojen keskittymien tai klustereiden sijaan yksittäiset toiminnot, ja äärimmilleen vietyinä yksilöt, ovat suoraan ja jatkuvasti kilpasilla. Tässä maailmassa vain melko pienet ja nuoret liiketoiminnot ovat leimallisesti kansallisia/paikallisia. Kilpailun siirtyessä tälle tasolle itse kunkin on löydettävä ”sisäinen yrittäjänsä”. Korkean suhteellisen elintason säilyttäminen edellyttää, että edellä kuvattua kaltaista yrittäjyyttä on melko runsaasti.
- Rouvisen, Vartian ja Ylä-Anttilan (2007) mukaan yksi teknisen kehityksen seurauksista on yritysrakenteiden polarisaatio – erityisesti tieto- ja viestintäteknologian mutta laajemminkin teknisen kehityksen johdosta yritysten kokojakaumasta tulee aiempaa ”paksuhäntäisempi” ja ehkä jopa ”kaksikyttäjäinen” – pienempien ja suurempien organisaatioiden osuus lisääntyy keskisuurten kustannuksella, mikä viittaa omistaja-yrittäjyyden suhteellisen merkityksen nousuun.
- Audretsch ja Sanders (2007) mukaan elintasonsa säilyttääkseen kehittyvät maat joutuvat enenevässä määrin erikoistumaan uusien ajatusten synnyttämiseen ja niiden alkuvaiheen hyödyntämiseen – niiden on siis muututtava yllä määritellyssä hengessä *yrittäjyydestalouksiksi*.

Talous- ja elinkeinopolitiikan yleisenä tavoitteena on saada oikeat ihmiset oikeaan paikkaan siten, että saavutetaan mahdollisimman korkea ja riipeästi kasvava keskimääräinen elintaso.³ Tämä edellyttää uusien mahdollisuuksien jatkuvaa ”haistelua” ja niihin tarttumista. Yrittäjyys on talouden hyvinvoinnin lähde, jos se tukee yrityskentän rakennemuutosta ja uudistumista.

Suomen kaltaisessa kontekstissa hyvinvoinnin lisääntymistä tukee parhaiten uusia ajatuksia kasvu- ja riskihakuisesti kaupallisesti soveltava ja kokeileva yrittäjyys. Pitkällä aikavälillä eniten vaikuttavat mahdollisimman erilaiset ja ”hullun rohkeat” kokeilut. Näitä tehdään vain, jos loppumarkkinat sekä elin- ja toimintaympäristö laajemminkin palkitsevat ruhtinaallisesti näissä kokeiluissa onnistuneet yrittäjät ja yritykset eivätkä kohtuuttomasti lyö epäonnistuneita, joskin epäonnistuneiden kokeilujen lopettaminen ja voimavarojen vapauttaminen

³ Jätämme tässä tulonjaolliset näkökohdat huomiotta.

muuhun käyttöön on yhtä lailla tärkeää. Eikä kyse ei ole vain, tai edes pääsääntöisesti, yksinomaan rahasta.

Yllä käydyn keskustelun perusteella kasvuyrittäjyyden ja -yritysten merkitys kansantalouden kannalta tuntuu intuitiivisesti selvältä – miksi näin ei aina näyttäisi olevan empiirisen kirjallisuuden valossa? Lähes väistämättä empiirisessä tutkimuksessa keskitytään vain johonkin osajoukkoon tai mennään kokonaan yllä kuvatun yrittäjyyden ohi. Toiseksi vaikutuksista saadaan ”haaviin” vain osa. Kolmanneksi: aikajänne saattaa olla pidempi, kun mitä useimmissa tarkasteluissa on käytetty. Ácsin ym. (2008) havainnot viittaavat siihen, että Yhdysvalloissa merkittävimmät vaikutukset saattavat syntyä jopa 25 vuoden viiveellä; tuoreet laskelmat antavat viitteitä siitä, että asian laita saattaa olla näin myös Suomessa.

Tutkimuksellisista haasteista huolimatta hyvän politiikanteon lähtökohtana on aina oltava myös mittaaminen ja sille rakentuva kova analyysi. Jos ilmiön ja sen vaikutusten edes osittainen tai summittainen mittaaminen on ylivoimasta, ei se pitkällä aikavälillä tule olla ainakaan suorien politiikkainterventioiden kohteena.

Kasvuyritysten ja -yrittäjyyden keskeinen asema nykytaloudessa, sekä toisaalta näihin liittyvien käsitteiden ja mittaamisen teoreettiset ja empiiriset haasteet, ovat olleet tämän esiselvityksen taustalla olevan tarjouspyynnön lähtökohtana.

2. TÄMÄN ESISELVITYKSEN LÄHTÖKOHDAT

Etlatieto Oy vastasi 19.9.2008 mennessä Työ- ja elinkeinoministeriön tarjouspyyntöön DNRO 2857/421/2008 ja tuli valituksi toteuttamaan *esitutkimuksen kasvuyrittäjyyden ja kasvuyrityspolitiikan kansantaloudellisesta merkityksestä*, jonka löydökset esitetään tässä raportissa.

Tämän raportin ohella hankkeen puitteissa on laadittu Työ- ja elinkeinoministeriön 2.2.2009 julkaistu kasvuyrityskolumni⁴ sekä *Prima*-lehden artikkeli.⁵ Lisäksi hanketta on esitelty 15.10.2008, 24.2.2009 ja 29.6.2009 Työ- ja elinkeinoministeriössä.

Alkuperäisen toimeksiannon hengessä tässä raportissa esitetään alustavia näkemyksiä kasvuyrittäjyyden ja kasvuyrityspolitiikan kansantaloudellisesta merkityksestä Suomessa.

Raportti on nimensä mukaisesti luonteeltaan esiselvitys ja se perustuu pääosin *jo olemassa olevaan* tutkimustietoon ja aiheesta aiemmin esitettyihin näkemyksiin. Raportissa hahmotellaan myös aiheita jatkotutkimuksille kasvuyrittäjyydestä ja sen kansantaloudellisesta merkityksestä.

Tämän esiselvityksen keskeisenä taustana on ETLAn ja Tekesin vuosina 2003–6 toteuttama *Mistä yrittäjät tulevat?* -hanke, jossa tehtiin tutkimusta kymmenillä eri yksilö- ja yritystason aineistoilla suomalaisesta yritys ympäristöstä, yrittäjäksi ryhtymisestä, yrittäjien taustoista sekä yrittäjyyden kannustimista ja riskeistä. Hankkeessa julkaistiin yli 30 osatutkimusta, joista kolmasosa on julkaistu tieteellisissä aikakauskirjoissa. Pajarinen ja Rouvinen (2006) ovat raportoineet hankkeen keskeiset tulokset.

⁴ Suomenkielinen versio: Tutkimusjohtaja Petri Rouvinen, ETLA: *Kasvuyrittäjyys on valtiovallan erityisessä suoje-
luksessa...mutta miksi?* http://www.tem.fi/index.phtml?92302_m=93956&s=2862

The version in English: Research Director Petri Rouvinen, ETLA: *Promoting growth entrepreneurship is among the
government's key policy objectives... But why?* http://www.tem.fi/?92729_m=93961&l=en&s=2862

⁵ Petri Rouvinen: *Yritykset lentoon!* Prima (Elinkeinoelämän keskusliiton lehti), vuosikerta 2008, numero 7, sivut 32-33.

3. KASVUYRITYKSET JA -YRITTÄJYYS KANSANTALOUDESSA

Koko kansantalouden tasolla materiaalsen hyvinvoinnin lisääntyminen kumpuaa talouskasvusta, jolla tyypillisesti tarkoitetaan bruttokansantuotteen muutosta.⁶ Bruttokansantuote on talouden eri toimijoiden aikaansaaman jalostusarvon summa. Koska jalostusarvo luodaan pääsääntöisesti yrityksissä, niiden kehityksellä on suora yhteys taloudelliseen hyvinvointiin.⁷

Vaikka merkittävä osa talouskasvusta syntyy yrityssektorilla, merkittävä osa kasvusta **ei** välttämättä liity *yrittäjyyteen*, siten kun se yleisessä keskustelussa (tai tilastotoimessa) ymmärretään. Kääntäen suurin osa *yrittäjistä ei* tavoittele kasvua eivätkä myöskään päädy laajentamaan liiketoimintaansa kokoon, jossa se työllistäisi yrittäjän ja hänen lähipiirinsä ulkopuolisia henkilöitä. Useimmissa empiirisissä mittauksissa **kasvuyrittäjyys** kattaakin ilmeisesti pienehkön osan kansantaloudesta havaittavasta kasvusta ja yrittäjyydestä (siten kuin se yleensä määritellään). Erityisesti jos kasvuyrityksillä tarkoitetaan **vain** kasvuhakuisten ja/tai kasvussaan onnistuvien itsenäisten *omistaja-yrittäjien* yrityksiä, puhutaan melko suppeasta ryhmästä.

Yleisessä kielenkäytössä **kasvuyritys** tarkoittaa kuitenkin *mitä tahansa* kasvua tavoittelevaa ja/tai siinä onnistuvaa yritystä (tai konsernia), jolloin puhutaan kansantalouden talouskasvun ja siten materiaalsen hyvinvoinnin lisääntymisen kannalta ehkä kaikkein keskeisimmistä yksittäisestä ilmiöstä (ks. myös keskustelumme osiossa 1).

Yleiskäsitteinä *kasvuyrittäjyys* ja *kasvuyritykset* ovat *vain osin päällekkäisiä*. Tarkastellaanpa näitä ilmiöitä yhdessä tai erikseen, jo perusmääritelmien kanssa ollaan melkoisten haasteiden edessä. Vaikka perusmäärittelyt ovatkin tärkeitä, tässä raportissa ei varsinaisesti niihin paneuduta. Todettakoon kuitenkin, että kirjallisuuden sadoista määritelmistä ei löydy yhtä tai edes muutamaa ylivertaista vaihtoehtoa.⁸ Lisäksi on syytä huomata, että politiikan kannalta relevantteja määritelmää lienee syytä pohtia yhdessä sen tekijöiden kanssa. Modernissa (kasvu)yritys-/yrittäjyyspolitiikassa jouduttanee joka tapauksessa käyttämään useampia määritelmiä rinnakkain.

3.1. KANSANTALouden TUOTTAVUUSKASVUN OSATEKIJÖISTÄ

Koko kansantalouden tasolla tuottavuuden muutokset tulevat neljästä päälähteestä:

- Olemassa olevien yksikköjen sisällä tapahtuvat tuottavuusmuutokset,
- Olemassa olevien yksikköjen laajenemiset ja supistumiset (osuussiirtymät),
- Vanhojen yksikköjen lopettamiset sekä
- Uusien yksikköjen perustamiset.

⁶ Joko sellaisenaan tai henkeä kohden laskettuna. Ajatuksellisesti kyse on reaalisesta muutoksesta, joskin vuoden ja sitä lyhyempien aikojen muutoksia tarkastellaan usein nimellisinä.

⁷ Ks. Rouvinen 25.6.2008: <http://www.etla.fi/index.php?id=52&action=column>

⁸ Suomalaisessa kirjallisuudessa kasvuyrittäjyyden määritelmiä on pohdittu mm. Heinosen (2005) toimittamassa teoksessa.

Hienojakoisimmissa tarkasteluissa yksikköinä ovat yksittäiset toimipaikat, hieman karkeammissa tarkasteluissa yritykset, konsernit tai toimialat. Rakennemuutoksella tarkoitetaan usein kolmen viimeisen tekijän yhteisvaikutusta; toimipaikkatason tarkasteluissa niiden osuus koko kansantalouden tason tuottavuuskehityksestä vaihtelee tyypillisesti neljäsosasta jopa puoleen. *Rakennemuutos on siis äärimmäisen tärkeä tekijä pitkän aikavälin hyvinvoinnin lisääntymisen kannalta.*⁹

Empiirisesti *alalle tulon* – uusien yksiköiden perustamisen – välitön ja lyhyen aikavälin tuottavuusvaikutus on negatiivinen. Näin siksi, että perustettavat yksiköt ovat ainakin aluksi keskimäärin tuottamattomampia kuin jo alalla olevat. Olemassa olevien yksiköiden *laajenemisen/supistumisen* ja *alalta poistumisten* – vanhojen yksiköiden lopettamisten – vaikutukset ovat *positiivisia* ja kutakuinkin yhtä tärkeä.

Vaikka uusien yksiköiden perustamisen välitön vaikutus siis on negatiivinen, *osuussiirtymät* (laajeneminen/supistuminen) ja *valikoituminen* (alalta poistuminen) ovat niiden keskuudessa erityisen *voimakkaita ja positiivisia*. Kasvuyritysten ja -yrittäjyyden kannalta tämä tarkoittaa sitä, että niiden vaikutukset saattavat tulla merkittävällä *viiveellä* ja *muutoinkin kuin vain eloon jäävien yksikköjen kautta*.

Kasvuyritykset ja -yrittäjyys liittyvät suoraan ja epäsuorasti¹⁰ sekä olemassa olevien yksikköjen sisällä tapahtuviin tuottavuusmuutoksiin että kaikkiin kolmeen rakennemuutoskomponenttiin. Lähes poikkeuksetta kasvuyrityksen ja -yrittäjyyden kansantaloudellisia vaikutuksia pohdittaessa rajaudutaan niiden suoriin vaikutuksiin ehkä osin siksi, että epäsuorien vaikutusten analysointi on haastavaa.

Oma tuntumamme on, että kasvuyrityksen ja -yrittäjyyden kansantaloudellinen merkitys tulee *pääosin epäsuorien vaikutusten kautta*, joskaan asiasta ei ainakaan Suomeen liittyen ole riittävää tutkimustietoa.

4. MITEN MÄÄRITELLÄ KASVUYRITYKSET JA -YRITTÄJYYS?

Kuten osiossa 1 jo todettiin, taloustieteellisessä (teoreettisessa) kirjallisuudessa yrittäjänä pidetään henkilöä, joka

- Havaitsee ja luo uusia taloudellisia (voitonteko)mahdollisuuksia,
- Tuo markkinoille tuotteita/palveluita, joihin tai joiden tarjontaan liittyy uusia ideoita,
- Päättää tuotannon/tarjonnan organisoinnista ja toteutuksesta sekä
- Kilpailee markkinoilla muiden kanssa (ks. Hyytinen & Rouvinen, 2005).

Näin määritellylle yrittäjälle on hankala löytää empiirinen vastine, koska sitä ei ole helppo operationalisoida.

⁹ Lisäksi on syytä huomata, että yksiköiden sisällä tapahtuvien muutosten kannustimina ovat paremmat ansaintamahdollisuudet, mikä osin edellyttää osuussiirtymiä, sekä rakennemuutoksen kautta realisoituvat kilpailu.

¹⁰ Sisältäen mm. ulkois- tai läikkymisvaikutukset (spillovers, ks. esim. Acs, Braunerhjelm, Audretsch, & Carlsson, 2009; Agarwal, Audretsch, & Sarkar, 2008; Audretsch, 2007; Audretsch & Keilbach, 2008; Braunerhjelm, 2008), potentiaalisen kilpailun uhan alalla jo oleville (ks. esim. Rainio, 2009) sekä vaikutukset panosmarkkinoilla.

Empiirisessä kansantaloustieteellisessä tutkimuksessa – jossa pääsääntöisesti hyödynnetään julkisesti kerättyjä aineistoja – yrittäjän määrittely on usein virallisen tilastotuotannon mukainen, jolloin yrittäjyys määrittyy yrittäjäläkevakuutuksen tai työskentely- ja omistussuuden (vähintään puolet) kautta.¹¹ Liiketaloustieteellisessä tutkimuksessa, jonka piirissä kerätään laajemmin aineistoja tutkimustoiminnan omista lähtökohdista ja vain sitä varten, käytetyt määrittelyt vaihtelevat huomattavastikin. Ylipäätään empiirisessä kirjallisuudessa on satoja (kasvu)yrittäjyyden määritelmiä. Esimerkiksi Delmar ym. (2003) käyttävät yhdeksäätoista erilaista kasvun määritelmää ja havaitsivat, että ne johtavat varsin erilaisiin kasvuyrityksiä koskeviin päätelmiin.

Kasvuyrittäjyyden kannalta tilastotuotannon pääasiassa yksinyrittäjyyttä mittavaa lähestymistapaa parempi – ja ainakin suomalaisilla aineistoilla operationalisoitavissa oleva määritelmä – olisi seuraava: Yrittäjä on henkilö, joka

- Omistaa merkittävän osan yritystä, jossa
- Työskentelee ja jota koskevaan
- Päätöksentekoon osallistuu.

Luonnollisesti merkittävälle omistamiselle olisi käytännössä vielä määriteltävä kriteeri ja päätöksentekoon osallistumisen joutuisi todennäköisesti päättelemään epäsuorasti esimerkiksi asematason kautta. Tämä määritelmä pitää sisällään sekä kasvu- että muut yrittäjät. Kasvun määrittäminen yrityksen *toteutuneen* kasvun kautta *jälkeenpäin* on yksinkertaista; usein ollaan kuitenkin kiinnostuneita *tämänhetkisestä kasvuhaluudesta*, jota ei voida havainnoida suoraan mutta joka on melko hyvin selvitettävissä kyselyillä.¹²

Paremmallakin määritelmällä kasvuyrityksistä ja -yrittäjyydestä puhuttaessa jää jäljelle luonnolliseen ja juridiseen henkilöön liittyvä perushaaste. Lihaa ja verta olevat toimijat ovat välttämättömiä, mutta talouden kannalta vaikutusten instrumenttina on yritys. Yksi henkilö voi olla useammassa yrityksessä ja useimpiin yrityksiin liittyy monta työntekijää/yrittäjää.

Kuten kaikessa yhteiskunnallisessa analyysissä, myös kasvuyrittäjyyttä pohdittaessa oikea vertailukohta on maailma, missä asia olisi toisin (*counterfactual*). Ilman toistettavien laboratorikokeiden mahdollisuutta tämä on haastavaa: Millainen maailma olisi ollut, mikä henkilö X olisi yrittäjyyden sijaan valinnut toisen urapolun eikä siten olisi perustanut yritystä Y?

Se, mikä on kasvuyritysten ja -yrittäjyyden kansantaloudellinen merkitys, *riippuu olennaisesti määritelmästä*. Laajimmillaan¹³ hyvinvoinnin lisääntyminen voidaan katsoa pääasiallisesti kasvuyritysten ja -yrittäjyyden ansioksi; tiukalla määritelmällä näiden rooli hyvinvoinnin kannalta voi olla vaatimatonta. Tämän paperin tilastoja sivuavassa osiossa käytetään melko laajasti hyväksyttyä OECD-määritelmää.¹⁴

¹¹ Tässä karkea yleiskuva; tarkat määritelmät on nähtävissä esim. Tilastokeskuksen www-sivuilta.

¹² Esim. Pajarinen, Rouvinen ja Ylä-Anttila (2006) käyttävät kolmea vaihtoehtoista tapaa kartoittaa kasvuhaluutta strukturoidussa kyselyssä.

¹³ Kaiken perustamisen ja kasvun suorat ja epäsuorat vaikutukset.

¹⁴ Eurostatin ja OECD:n piirissä tiedään paljon työtä (kasvu)yrittäjyyden määrittämiseksi eri näkökulmista, ks. esim. OECD-Eurostat (2008).

5. KASVUYRITTÄJYYDEN KANSANTALOUDELLISET VAIKUTUKSET TUTKIMUS-KIRJALLISUUDEN VALOSSA

Kasvuyrityksiä ja -yrittäjyyttä koskeva kirjallisuus on hyvin laaja ja heterogeeninen; silti niiden (kansan)taloudellisia vaikutuksia on nimenomaan analyttisen empiirisen tutkimuksen näkökulmasta sivuttu varsin vähän.

Praag ja Versloot (2007) luovat laajan ja systemaattisen katsauksen tämän raportin kannalta relevanttiin kirjallisuuteen. He keskittyvät *tammikuun 1995 ja maaliskuun 2007* välisenä aikana *hyvissä tieteellisissä aikakauskirjoissa* julkaistuihin tutkimuksiin, joissa

- Käytetään **määrällisiä** (eikä vain laadullisia) mittareita talousvaikutuksia arvioitaessa sekä
- Verrataan yrittäjiä eksplisiittisesti määriteltyyn **vertailuryhmään**.

Katsauksessaan Praag ja Versloot tulkitsevat yrittäjävetoiseksi yrityksen, joka täyttää yhden **tai** useamman seuraavista ehdoista:

- Alle 100 työntekijää,
- Alle 7 vuotta vanha,
- Alan tai kohdemarkkinan näkökulmasta uusi toimija (*entrant*).

Mikäli yksi tai useampi näistä ehdoista **ei** täyty, yritys kuuluu vertailuryhmään. Näillä rajoituksilla heidän katsauksensa piiriin kuuluu 57 *journal*-artikkelia, joissa on yhteensä 87 arvioinnin kohteena olevaa tulosta.

Praagin ja Verslootin keskustelu etenee ns. meta-analyysinä, jossa tilastollisia monimuuttujamenetelmiä hyödyntäen yhteismitallistetaan ja yleistetään lähtöaineistona olevien (keskenään erilaisten) tutkimusten tuloksia.

Praagin ja Verslootin yleishavainto kansainvälisen kirjallisuuden hajanaisista löydöksistä on, että yrittäjyydellä on oman erityinen roolinsa (heidän sanoillaan: *important but specific*) taloudellisessa kehityksessä. Havainnot vaikutuksista käytetyn neljän pääluokan mukaan ovat:

- Työllisyys (muiden työllistäminen)/*employment*: Yrittäjät sekä luovat että ”tuhoavat” verrokkeja enemmän työpaikkoja *nettovaikutuksen ollessa työpaikkoja lisäävä*. Yrittäjien tarjoamat työpaikat ovat epävakaampia ja tarjoavat huonomman työsuhdeturvan. Pitkällä aikavälillä yrittäjät lisäävät työn kysyntää myös ei-yrittäjävetoisissa yrityksissä. Yrittäjien luomien työpaikkojen laatu on alhaisempi kuin verrokkien; Praagin ja Verslootin mukaan tämä saattaa liittyä siihen, että yrittäjät palkkaavat alhaisemman osaamistason henkilöitä. Yrittäjät maksavat alhaisempia palkkoja ja tarjoavat vähemmän (rahassa mittavia) luontaisetuja; toisaalta *työtyytyväisyys* on korkeampi yrittäjien palveluksessa.
- Innovatiivisuus/*innovation*: Yrittäjät tekevät verrokkeja vähemmän muodollista tutkimus- ja kehitystoimintaa sekä hakevat/saavat vähemmän patenteja. Niillä on myös vähemmän uusia tuotteita/teknologioita ja radikaaleja innovaatioita. Yrittäjien tehokkuus innovaatio-toiminnassa ja innovaatioiden kaupallistamisessa on verrokkeja korkeampi; toisaalta (prosessi-)innovaatioiden sisäisessä soveltamisessa ne ovat tehottomampia.
- Tuottavuus/*productivity*: Yrittäjien vaikutus sekä työn- että kokonaistuottavuuden *tasoon* on vähäinen; sen sijaan vaikutus tuottavuuden *kasvuun* on positiivinen.

- Hyöty/*utility*: Yrittäjäansioihin liittyy palkansaajia suurempaa vaihtelua ja mediaaniansio-taso on melko alhainen.¹⁵ Praagin ja Verslootin mukaan yrittäjyyteen täytyy liittyä joko merkittäviä ei-rahamääräisiä hyötyjä (esim. palkansaajia suurempi vapaus) tai sitten yrittäjät ovat epärationaalisia, ylioptimistisia, riskihakuisia ja/tai aliraportoivat tulojaan. Niin tai näin, ainakin yrittäjien työtyytyväisyys on palkkatyöläisiä korkeampi.

Vaikutus jalostusarvoon ja bruttokansantuotteeseen eivät ole mukana omana pääkohtanaan Praagin ja Verslootin katsauksessa, mutta yllä olevan perusteella voidaan vetää se johtopäätös, että ainakin välitön vaikutus tästä näkökulmasta on vähäinen.¹⁶ Muita näkökohtia ao. katsausartikkelissa – eikä juuri sen kohteena olleessa tutkimuksessakaan – ei tarkastella. Esimerkiksi edellä tärkeiksi, mutta samalla vaikeiksi, mainitut epäsuorat vaikutukset jäävät huomiotta. Lisäksi on mahdollista, että vaikutukset tulevat hyvinkin merkittävällä viiveellä – mahdollisesti jopa vuosikymmenen mittaisia viiveitä ei empiirisessä tutkimuksessa ole juuri huomioitu (ks. kuitenkin Ács ym., 2008).

Henreksonin ja Johanssonin (2009) meta-analyysi keskittyy Praagia ja Verslootia selvemmin kaikkein nopeimmin kasvaviin yrityksiin, joita he kutsuvat gaseilleiksi. Heidän mukaansa gasellit ovat muita yrityksiä nuorempia ja lähtökooltaan pienempiä. Niitä löytyy kaikilta toimialoilta, erityisesti palveluissa, *eivätkä* ne ole yliedustettuna korkean teknologian teollisuus-toimialoilla. Gasellit ovat erinomaisia työllistäjiä ja ne luovat merkittävän osan yrityssektorin nettotyöllisyyden lisäyksestä.

Nyström (2008) toteaa (Praagia ja Verslootia hieman suppeammassa) katsauksessaan, ettei (kaikenlaisen) yrittäjyyden ja talouskasvun välillä ole lyhyemmällä aikavälillä yhteyttä mutta että pidemmällä (yli 10 vuoden) aikavälillä yhteys on positiivinen.¹⁷ Katsauksessa pohditaan, että lyhyemmällä aikavälillä puuttuva yhteys saattaa liittyä usein käytettyihin ammatin- ja elinkeinonharjoittajien dominoimiin tilastoaineistoihin.¹⁸

¹⁵ Keskiarvo on merkittävästi mediaania korkeampia harvojen erittäin hyvin ansaitsevien yrittäjien johdosta.

¹⁶ Tosin jos kasvuyrittäjät ja heidän yrityksensä työllistävät merkittävässä määrin aiemmin työttömiä tai työelämän ulkopuolisia – tai muutoin hyödyntävät taloudellisesti resursseja, jotka muutoin olisivat vaajakäytössä – johtopäätös saattaisi olla toinen. Todennäköiset työntekijä- ja muut panosvirrat sekä tuottavuusvaikutukset huomioiden tämän vaikutuksen pitäisi kuitenkin olla varsin voimakas ennen kuin tekstin mukainen johtopäätös kääntyisi toiseksi.

¹⁷ Ks. myös Andersson ja Noseleit (2008).

¹⁸ Ks. myös esim. Mueller (2007), Stam ym. (2008) sekä Verheul ja van Stel (2007),

6. SUOMALAISET KASVUYRITYKSET TILASTOAINEISTOJEN VALOSSA ¹⁹

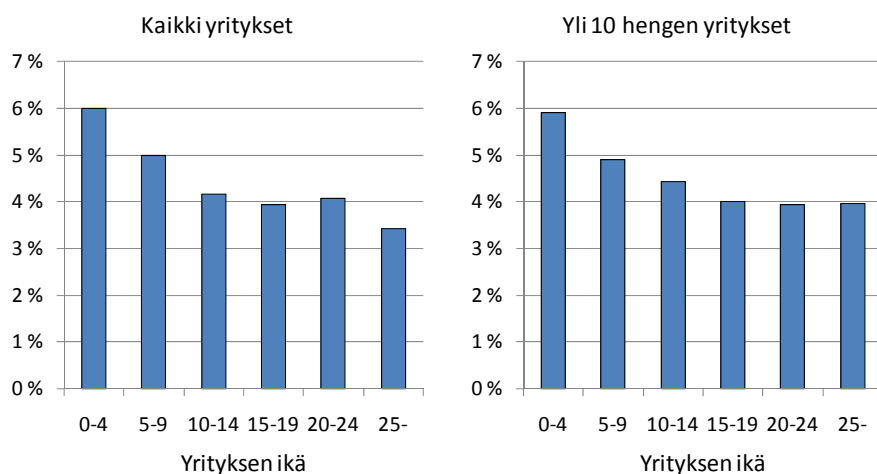
OECD:n määritelmän mukaillen **kasvuyrityksellä** tarkoitamme tässä yritystä, jonka Suomen *henkilöstö* kasvoi kolmen vuoden aikana keskimäärin *yli 20 %* vuodessa.

OECD-määritelmässä rajaudutaan yrityksiin, jotka tarkasteluajanjakson alussa työllistivät yli 10 henkilöä – pääsääntöisesti teemme tässä saman rajauksen.

Nuorella (OECD:n *gasellit*) viittaamme puolestaan yllä olevan määritelmän mukaiseen kasvuyritykseen, joka tarkasteluajanjakson alussa oli **alle viisi vuotta** vanha.

Kuviossa 1 on raportoitu *työn tuottavuuden* (jalostusarvo/henkilö) keskimääräinen vuosimuutos yritysten *ikäryhmittäin* vuosina 2003–6. Kuvion vasemmassa osassa ovat kaikki ja oikeanpuoleisessa yli 10 henkeä työllistävät yritykset. Kuvioista havaitaan, että työn tuottavuus oli nuoremmissa yrityksissä keskimäärin hieman korkeampi kuin vanhemmissa yrityksissä.

Kuvio 1. Työn tuottavuuden (jalostusarvo/henkilö) keskimääräinen vuosimuutos yritysten ikäryhmittäin vuosina 2003–6



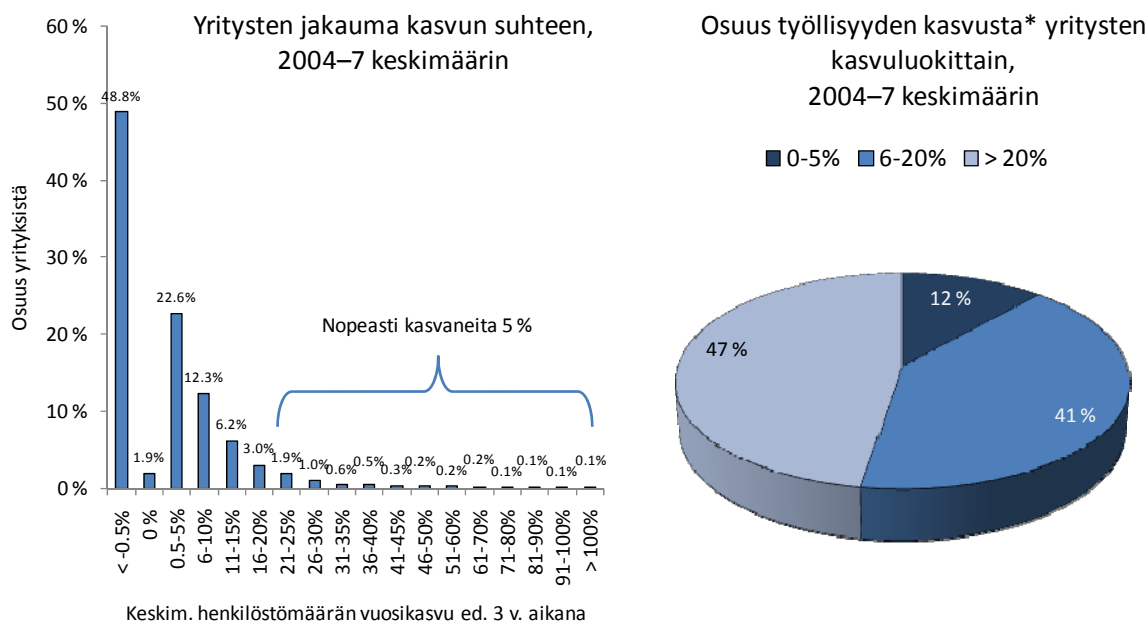
Aineistolähteet: Tilastokeskus ja Asiakastieto (jalostusarvon osalta). Kuvioissa ovat vain yritykset, joista oli käytettävissä tiedot sekä vuodelta 2003 että 2006; ikäluokittain raportoidut luvut ovat aritmeettisiä keskiarvoja laskettuna yritysakohtaisista työn tuottavuuden keskimääräisistä muutoksista vuositasolla. Yrityksen ikä on mitattu vuonna 2003. Kaikkien yritysten osalta laskenta perustuu 43 029 yrityksen otokseen ja yli 10 hengen yritysten osalta 9 385 yrityksen otokseen. Puuttuvia yrityshavaintoja oli eniten nuorempien yritysten keskuudessa.

¹⁹ Koska tämän esiselvityksen budjetissa ei ollut varauduttu aineistokuluihin, tämän osion analyysit on tehty ETLAssa käytössä olevilla aineistolla. Yritysten lukumääriin yms. liittyvät havainnot perustuvat ETLAn kokonaisuudessaan lisensoimaan Tilastokeskuksen yritys- ja toimipaikkarekisteriin ja ovat siten täsmällisiä, mutta jalostusarvoa ja tuottavuutta koskevat havainnot ovat *alustavia*; tarkentavat analyysit on parhaiten toteutettavissa Tilastokeskuksen tutkimuslaboratoriossa käytettävissä olevilla aineistoilla, joissa jalostusarvon ja työtuntien määrittely ja alueellistaminen on täsmällisempi.

6.1. KASVUYRITYSTEN MÄÄRÄ JA TYÖLLISYYS

Kuviossa 2 vasemmalla on luokiteltu yli 10 hengen yrityksiä kolmen vuoden *kotimaisen henkilöstömäärän* kasvun suhteen vuosina 2004–7. Kuvioista havaitaan, että tässä yritysjoukossa lähes puolella henkilöstömäärä on keskimäärin supistunut.²⁰ **Viisi prosenttia yrityksistä täyttää kasvuyrityksen määritelmän.** Näissä kasvuyrityksiksi luokitelluissa yrityksissä työskenteli esimerkiksi vuonna 2007 runsaat 110 000 henkilöä, mikä oli noin 10 prosenttia kaikkien yli 10 henkeä työllistävien yritysten henkilöstömäärästä. Niiden osuus työllisyyden kasvusta on kuitenkin huomattavasti suurempi. Kuvion 2 oikeanpuoleisesta osasta havaitaan, että **kasvuyritysten osuus työllisyyden kasvusta oli vuosina 2004–7 lähes 50 %** niiden yli 10 hengen yritysten joukossa, jotka olivat toimineet yhtäjaksoisesti vähintään kolme vuotta.

Kuvio 2. Yritysten jakauma Suomessa olevan henkilöstömäärän kasvun suhteen, yli 10 henkeä mittaamisajankohdan alussa työllistäneet yritykset



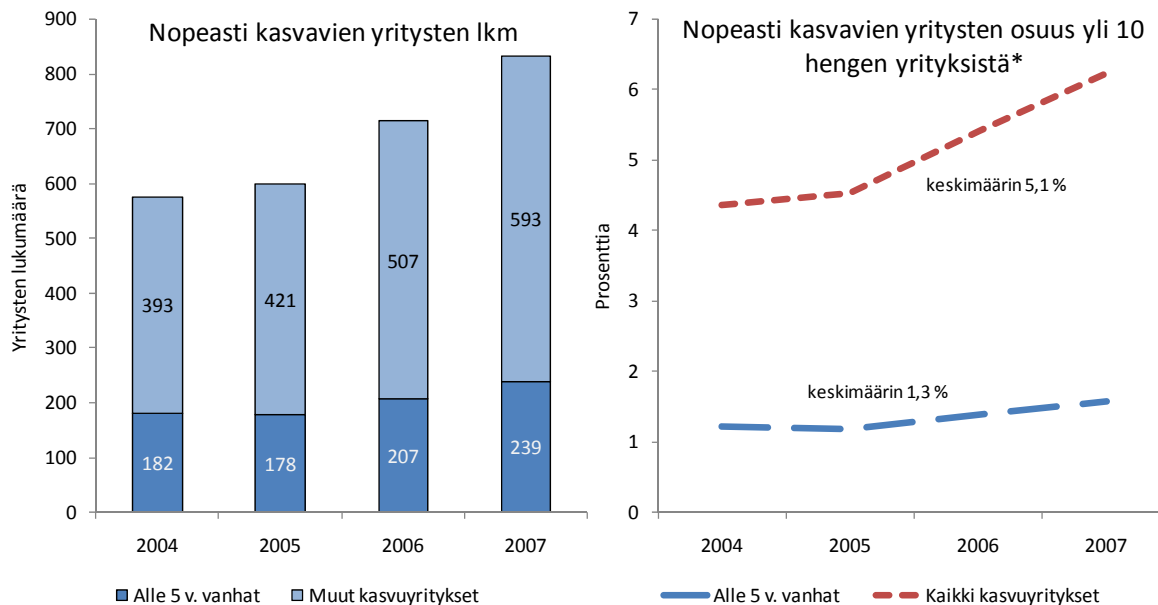
Aineistolähde: Tilastokeskuksen yritysrekisterin vuositilastot. Vasemmanpuoleisessa kuviossa osuuksien laskennassa ovat mukana vain yritykset, jotka olivat elossa koko kolmen vuoden pituisen mittaamisajanjakson. Mittaamisajanjaksojen kolmen vuoden "ikkunoissa" keskimäärin 12 % yrityksistä poistui tarkasteltavasta kokoluokasta ja uusia siihen tuli n. 10 %; tulokkaiden osuus kasvoi ja pudokkaiden osuus laski tarkasteluperiodin loppua kohti mentäessä. * Oikeanpuoleisessa kuviossa osuudet on laskettu työllisyyttä lisänneiden ja koko periodin toiminnassa olleiden yritysten henkilöstömäärästä, osuudet ovat neljän tarkasteluperiodin aritmeettisia keskiarvoja.

Kuviossa 3 on raportoitu *kasvuyritysten lukumäärä ja osuus* vuosina 2004–7 yli 10 hengen yrityskannasta. Kuvioista nähdään, että **sekä nuorten että muiden kasvuyritysten lukumäärä on kasvanut viime vuosina.** Talouden yleinen suotuinen kehitys tarkasteluajanjakson aikana on todennäköisesti edesauttanut nopeasti kasvavien yritysten ryhmän lisääntymistä.

²⁰ Koko yritys-kannasta vuosina 2004–7 keskimäärin hieman yli 40 % kasvatti kotimaassa henkilöstömääräänsä kolmen vuoden tarkasteluperiodilla; 18 % henkilöstömäärä ei muuttunut tai muutos pyöristyi nolliin.

Kuviosta 3 havaitaan, että keskimäärin vuosina 2004–7 kasvuyrityksiä oli noin 5,1 % ja galleita 1,3 % niistä yli 10 hengen yrityksistä, jotka olivat toiminnassa vähintään 3 vuotta.

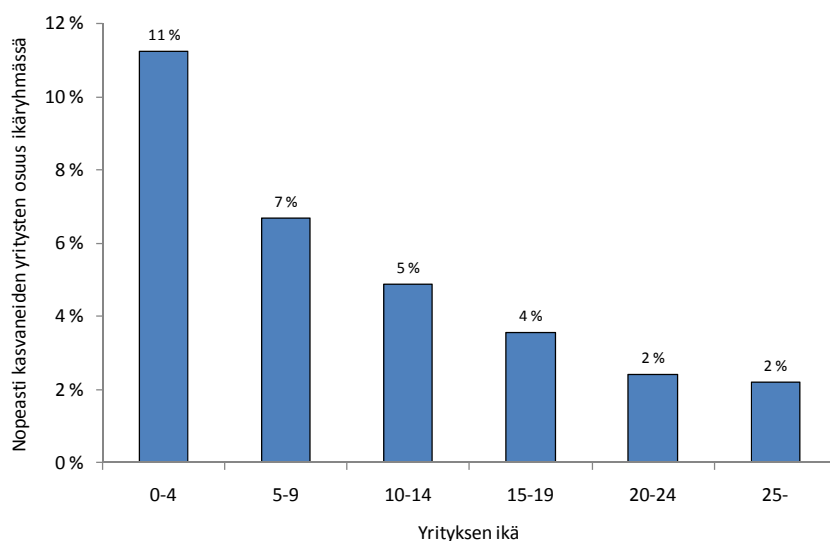
Kuvio 3. Kasvuyritysten lukumäärä ja osuus vuosina 2004–7 yli 10 hengen yrityskannasta



Aineistolähde: Tilastokeskuksen yritysrekisterin vuositilastot. Kuviossa nuoret ja kaikki kasvuyritykset määritellyt kuten edellä on kerrottu. * Oikeanpuoleisessa kuviossa osuudet on laskettu niistä yrityksistä, jotka olivat toiminnassa koko 3 vuoden kasvun mittaamisperiodin ja työllistivät vähintään 10 henkeä tarkastelujakson alussa.

Kuviossa 4 on kuvattu kasvuyritysten osuutta eri ikäryhmissä keskimäärin vuosina 2004–7. Kasvuyritysten osuus on 11 % alle viisi vuotta vanhojen yritysten keskuudessa ja putoaa yritysten iän noustessa niin, että yli 20-vuotiaiden yritysten joukossa kasvuyrityksiä on 2 %.

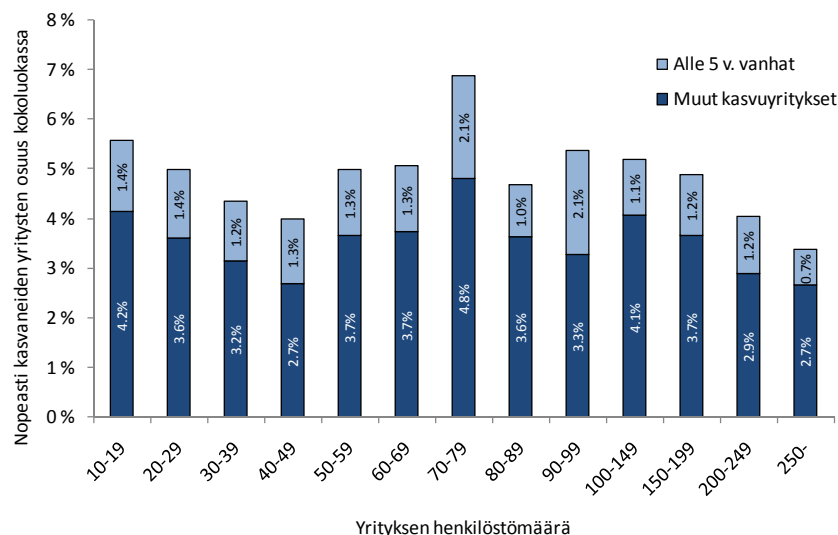
Kuvio 4. Kasvuyritysten osuus ikäryhmittäin vuosina 2004–7, yli 10 hengen yritykset



Aineistolähde: Tilastokeskuksen yritysrekisterin vuositilastot. Osuudet keskiarvoja vuosilta 2004–7. Laskettu niistä yrityksistä, jotka olivat toiminnassa koko kolmen vuoden periodin ja työllistivät väh. 10 henkeä sen alussa.

Kuviossa 5 on tarkasteltu *kasvuyritysten osuutta eri kokoluokissa*. Kuviosta havaitaan, että kasvuyrityksiä on keskimääräistä vähemmän 30–50 henkeä ja toisaalta yli 200 henkeä työllistävien yritysten joukossa. Eniten kasvuyrityksiä on luokissa 10–19, 70–79 ja 90–99 henkilöä.

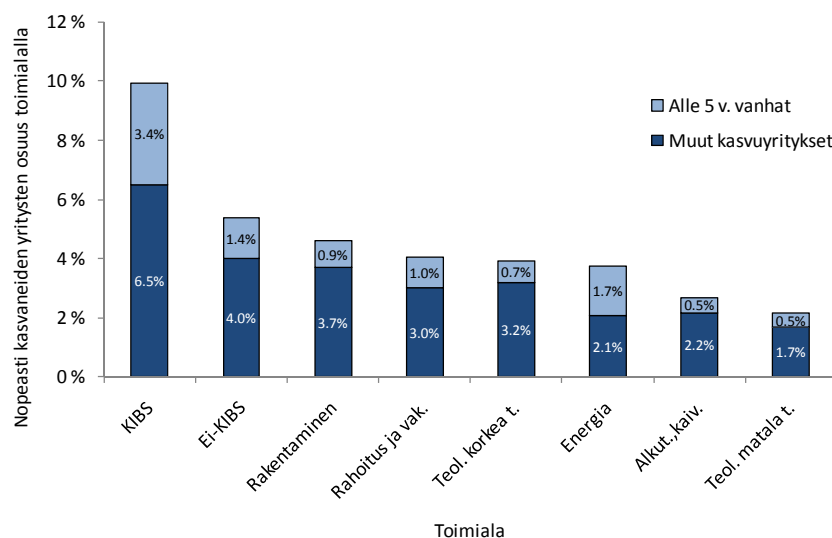
Kuvio 5. Kasvuyritysten osuus eri kokoryhmissä keskimäärin 2004–7, yli 10 h. yritykset



Lähde: Tilastokeskuksen yritysrekisterin vuositilastot. Osuudet keskiarvoja vuosilta 2004–7. Laskettu niistä yrityksistä, jotka olivat toiminnassa koko kolmen vuoden periodin ja työllistivät väh. 10 henkeä sen alussa.

Kuviossa 6 on tarkasteltu *kasvuyritysten osuutta toimialoittain*. Kaikkien ja nuorten kasvuyritysten osuus on suurin tietointensiivisissä liike-elämän palveluissa (KIBS), joissa kasvuyrityksiä on noin joka kymmenes; niiden osuus on pienin matalan teknologian teollisuusaloilla.

Kuvio 6. Kasvuyritysten osuus eri toimialaryhmissä keskimäärin 2004–7, yli 10 h. yritykset

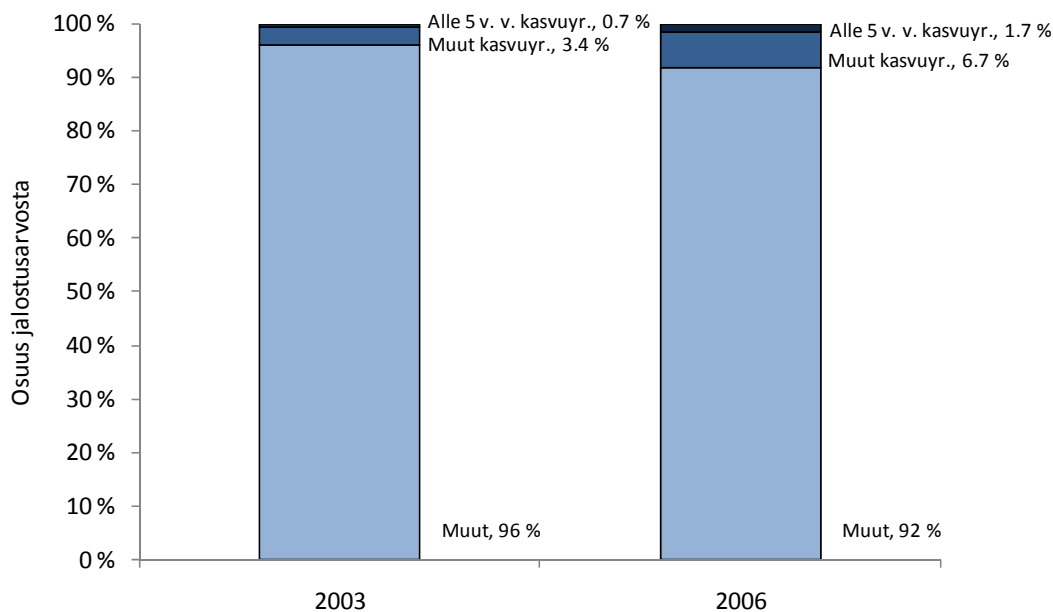


Aineistolähde: Tilastokeskuksen yritysrekisterin vuositilastot. Palvelualueen KIBS-jaottelu: Toivonen (2001). Teollisuuden jaottelu teknologiaintensiivisyyden mukaan OECD:n ja Tilastokeskuksen mukaan (Hatzichronoglou, 1996; OECD, 1995; Tilastokeskus, 2001). Osuudet keskiarvoja vuosilta 2004–7. Laskettu yrityksistä, jotka olivat toiminnassa koko kolmen vuoden kasvun periodin ja työllistivät vähintään 10 henkeä sen alussa.

6.2. KASVUYRITYSTEN MERKITYS TUOTANNOSSA JA TYÖN TUOTTAVUUDESSA

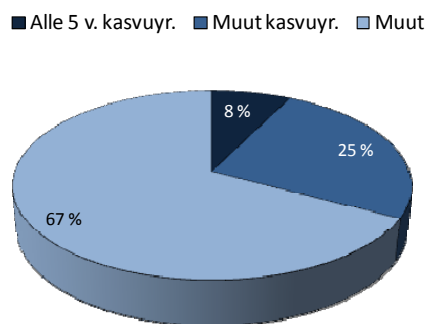
Kuviossa 7 on tarkasteltu kasvuyritysten osuutta yli 10 hengen yritysten tuottamasta *jalostusarvosta* vuosina 2003 ja 2006. Kuvioista havaitaan, että kasvuyritysten osuus jalostusarvosta on noussut noin 4 prosentista yli 8 prosenttiin. Kuvioista 8 nähdään, että kasvuyritysten osuus jalostusarvon *kasvusta* vuodesta 2003 vuoteen 2006 on ollut noin kolmasosa.

Kuvio 7. Kasvuyritysten osuus yli 10 h. yritysten tuottamasta jalostusarvosta 2003 ja 2006



Aineistolähteet: Tilastokeskus ja Asiakastieto (jalostusarvon osalta). Yli 10 hengen yritykset, joista oli käytettävissä tieto tuotannosta 2003 ja 2006; vertailussa on 146 nuorta ja 396 muuta kasvuyritystä sekä 8 830 muuta yritystä. Nuoret ja muut kasvuyritykset on määritelty vuosien 2003–6 kotimaisen henkilöstömäärän kasvun perusteella.

Kuvio 8. Yli 10 hengen kasvu- ja muiden yritysten osuus jalostusarvon kasvusta 2003–6

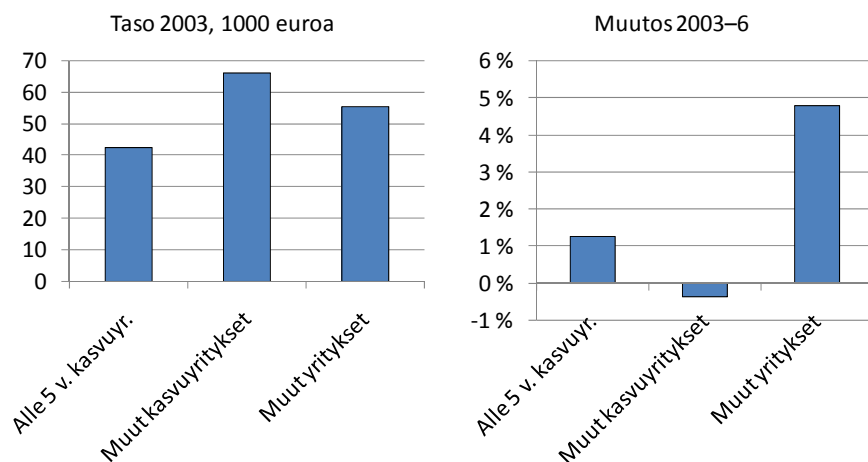


Aineistolähteet: Tilastokeskus ja Asiakastieto. Perustuu yli 10 hengen yrityksiin, joista oli käytettävissä tieto tuotannosta sekä vuodelta 2003 että 2006; vertailussa on 146 nuorta ja 396 muuta kasvuyritystä sekä 8 830 muuta yritystä. Nuoret ja muut kasvuyritykset määritelty vuosien 2003–6 kotimaisen henkilöstömäärän kasvun perusteella.

Kuviossa 9 on tarkasteltu *työn tuottavuuden tasoa* vuonna 2003 yli 10 hengen yrityksissä sekä tuottavuuden muutosta vuodesta 2003 vuoteen 2006. Kuvioista havaitaan, että nuorissa kasvuyrityksissä työn tuottavuuden taso oli vuonna 2003 alhaisempi kuin muissa kasvuyrityksissä.

sissä ja muissa yrityksissä. Työn tuottavuuden kasvu on ollut sekä nuorissa että muissa kasvuyrityksissä heikompaa kuin muissa yli 10 hengen yrityksissä.

Kuvio 9. Työn tuottavuuden (jalostusarvo/henkilö) taso vuonna 2003 ja muutos 2003–6 yritysryhmittäin, yli 10 hengen yritykset



Aineistolähteet: Tilastokeskus ja Asiakastieto (jalostusarvon osalta). Tiedot perustuvat yli 10 hengen yrityksiin, joista oli käytettävissä tieto tuotannosta sekä vuodelta 2003 että 2006. Raportoidut luvut ovat aritmeettisiä keskiarvoja laskettuna yritysakohtaisista työn tuottavuuksista ja niiden keskimääräisistä muutoksista. Ennen muutoksen laskentaa vuosittaiset arvot on deflatoitu bkt:n hintaindeksillä.

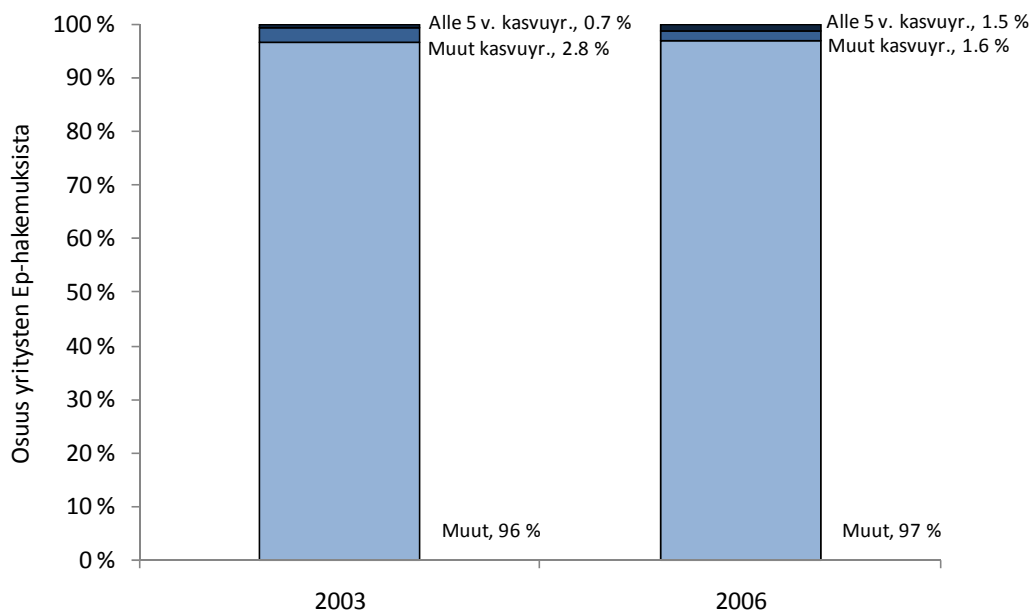
6.3. KASVUYRITYSTEN MERKITYS INNOVAATIOITOIMINNASSA ²¹

Kuviossa 10 on tarkasteltu Euroopan patenttijärjestelmään jätettyjen hakemusten avulla kasvuyritysten osuutta yli 10 hengen yritysten innovaatioitoiminnassa. Kuvioista nähdään, että kasvuyritysten osuus patenttihakemuksista on ollut 3–4 prosenttia. Osuus on pysynyt kutakuinkin samansuuruisena vuosina 2003 ja 2006, mutta nuorten kasvuyritysten osuus patentoinnista on kasvanut ja muiden kasvuyritysten vastaavasti vähentynyt jälkimmäisenä tarkasteluvuonna.²²

²¹ Kasvuyritysten merkitystä innovaatioitoiminnassa olisi ehkä luontevinta tarkastella tutkimus- ja kehitystoiminnan tai suoraan innovaatioitoimintaa mittavien kyselyjen valossa (esimerkiksi Suomessa Tilastokeskuksen toteuttaman ja Eurostatin koordinoiman *Community Innovation Survey:n* / Innovaatiotutkimuksen). Koska nämä aineistot ovat käytössä vain Tilastokeskuksen tutkimuslaboratoriossa, ei niitä tässä yhteydessä ole käytetty (ks. alaviite 19).

²² Patentit saattavat olla pienille yrityksille lähinnä kustannussyistä sopimaton aineettomien oikeuksien suojauskeino (ks. Byma & Leiponen, 2006), joten patentti absoluuttisesta ei tule tehdä liian pitkälle meneviä johtopäätöksiä. Merkittävällä osalla hyödynnettävistä ja tehtävistä innovaatioista ei ole yhteyttä patentointiin.

Kuvio 10. Nuorten ja muiden kasvuyritysten osuus yli 10 hengen yritysten patenttihakemuksista Euroopan patenttitoimistossa vuosina 2003 ja 2006

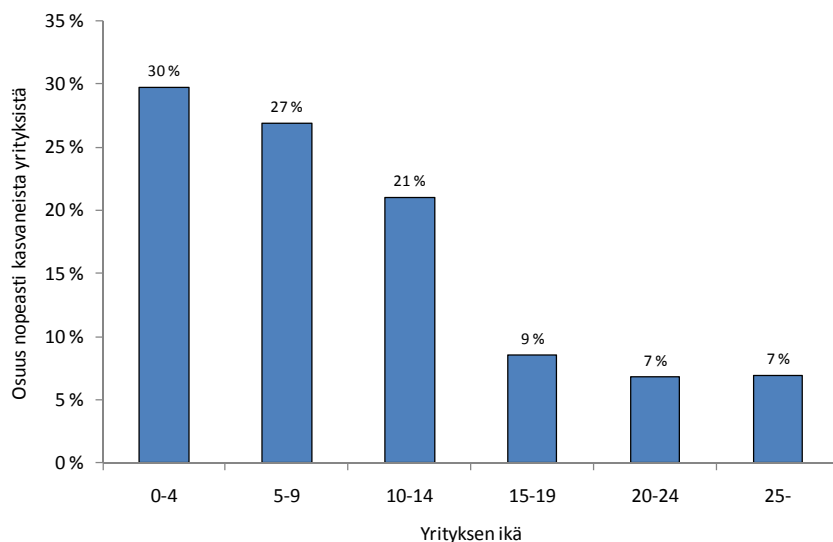


Aineistolähteet: Tilastokeskus ja OECD:n PATSTAT-tietokanta.

6.4. KASVUYRITYSTEN OMINAISUUKSIA: IKÄ, KOKO JA TOIMIALA

Seuraavassa kuvataan lyhyesti kasvuyritysten ominaisuuksia. Kuviossa 11 on vuosina 2004–7 kasvuyrityksiksi lukeutuneiden yli 10 hengen yritysten jakaumasta *iän* suhteen. Kuvioista havaitaan, että kasvuyrityksistä yli puolet on alle 10 vuotta vanhoja ja runsaat kaksi kolmasosaa on alle 15-vuotiaita; alle 5-vuotiaita "gaselleja" on noin 30 % kaikista kasvuyrityksistä.

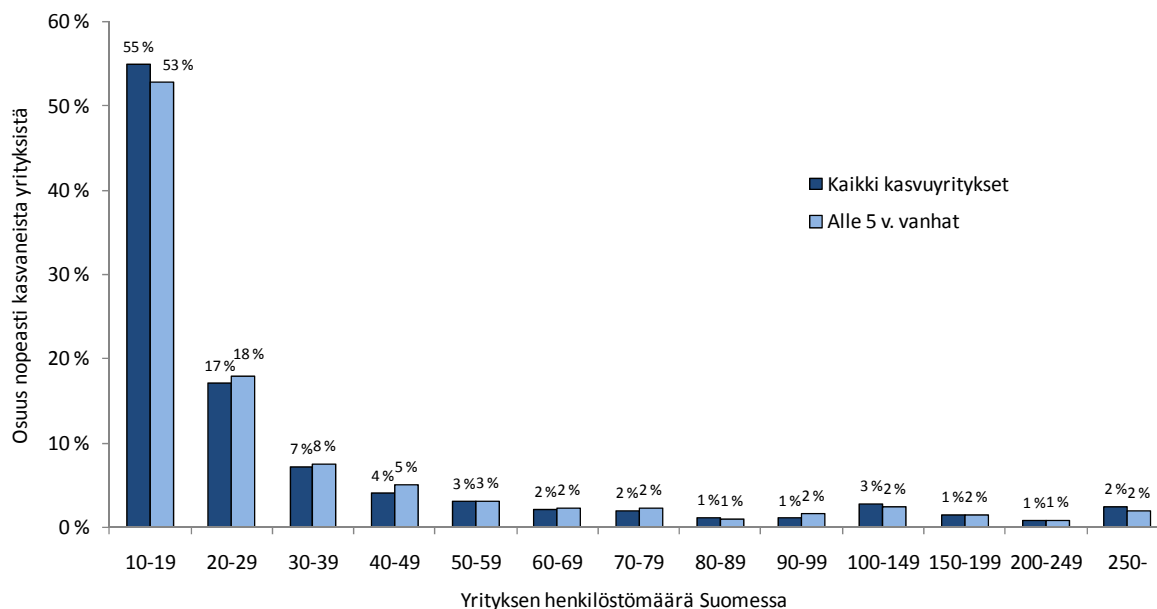
Kuvio 11. Kasvuyritysten ikäjakauma, keskimäärin vuosina 2004–7, yli 10 h. yritykset



Aineistolähde: Tilastokeskuksen yritysrekisterin vuositilastot.

Kuviossa 12 on yli 10 hengen kasvuyritysten *kokojakauma*. Yli puolet kasvuyrityksistä on alle 20 henkeä työllistäviä ja vain 2 % väh. 250 henkeä työllistäviä. Nuorten kasvuyritysten osuus on alle 20 henkeä työllistävissä hieman pienempi ja 20–49 henkeä työllistävissä suurempi.

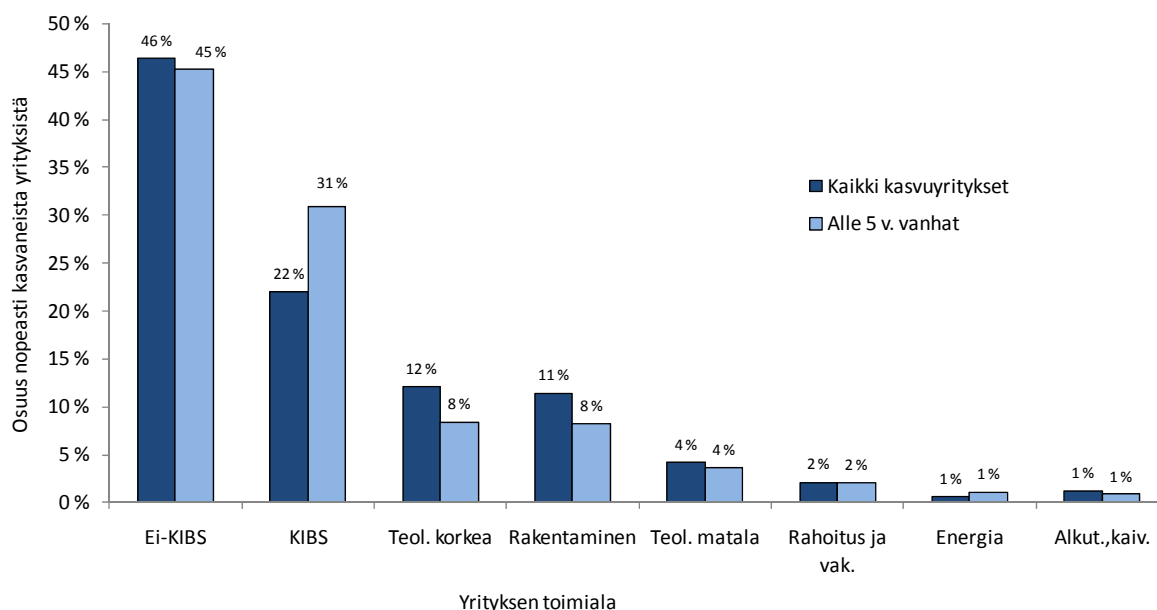
Kuvio 12. Kasvuyritysten kokojakauma, keskimäärin vuosina 2004–7, yli 10 h. yritykset



Aineistolähde: Tilastokeskuksen yritysrekisterin vuositilastot.

Kuviossa 13 on kuvattu yli 10 hengen kasvuyritysten *toimialajakauma*. Kahdella kolmasosalla kasvuyrityksistä toimialana on jokin palvelu. Nuoret kasvuyritykset eroavat kaikista erit. tietointensiivissä liike-elämän palveluissa: nuorista 31 % toimii KIBS-aloilla, kaikista 22 %.

Kuvio 13. Kasvuyritysten toimialajakauma, keskimäärin vuosina 2004–7, yli 10 h. yritykset

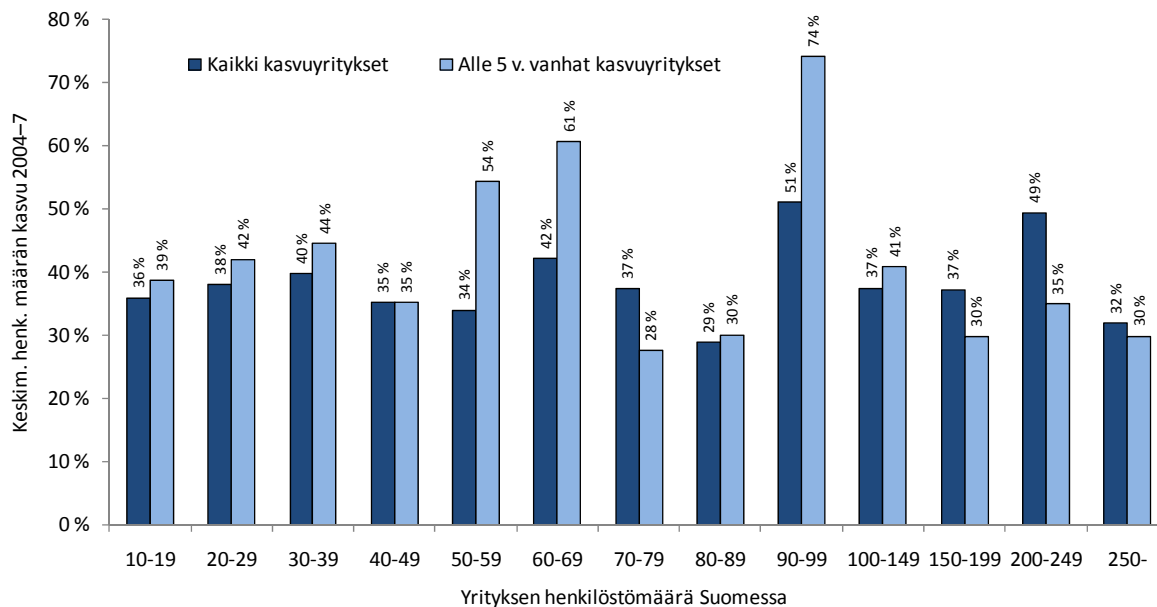


Aineistolähde: Tilastokeskuksen yritysrekisterin vuositilastot. Alamäärittelyt kuten kuviossa 6.

6.5. KASVUYRITYSTEN KESKINÄINEN MERKITYS TYÖLLISYYDEN NÄKÖKULMASTA

Kuviossa 14 on tarkasteltu **kasvuyritysten** keskimääräistä henkilöstömäärän kasvua Suomessa yritysten kokoluokittain vuosina 2004–7.²³ Kuten havaitaan, yritysten keskimääräinen vuosikasvu ei näyttäisi olevan (ainakaan kovin selvästi) ehdollinen yrityksen koolle.

Kuvio 14. Kasvuyritysten keskimääräinen kasvunopeus yrityskoon mukaan 2004–7



Lähde: Tilastokeskuksen yritysrekisterin vuositilastot.

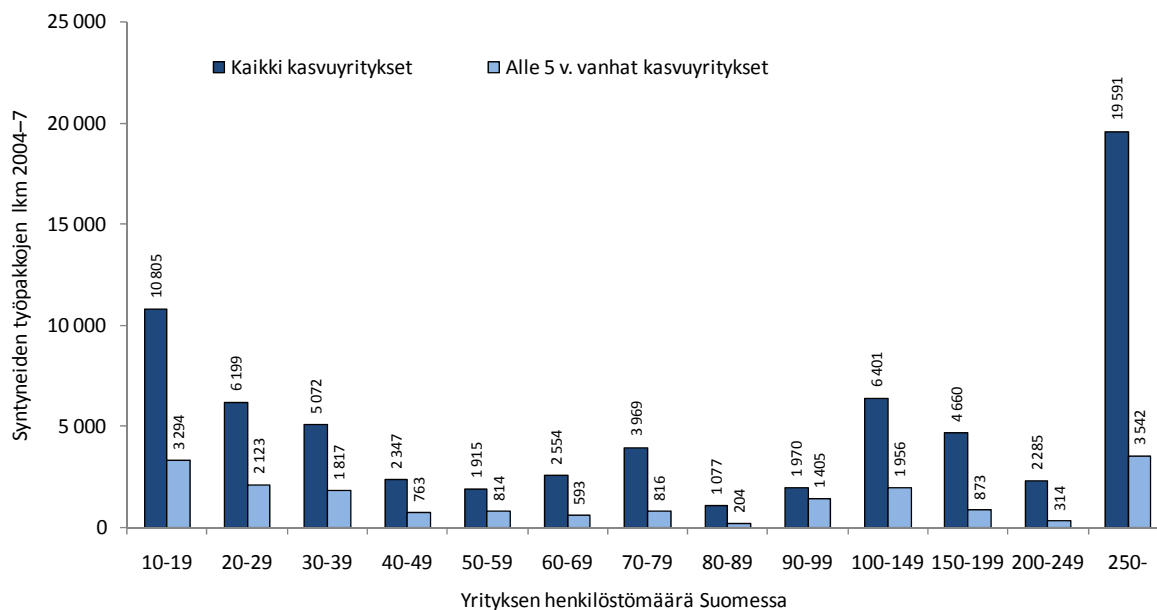
Yllä mainittujen keskimääräisten kasvuprosenttien ohella kunkin kokoluokan työllisyysvaikutukset liittyvät siinä olevien yritysten lukumäärään sekä niiden (tarkkoihin) lähtökokoihin ja kasvunopeuksiin.

Kaikkiaan vuosien 2004–7 yhteensä 832 kasvuyritykseen syntyi 68 844 uutta työpaikkaa; alle viisi vuotta vanhoihin kasvuyrityksiin niitä syntyi 18 513. Korostettakoon, että nämä luvut koskevat **vain** käytetyn määritelmän mukaisia kasvuyrityksiä.

Kuviossa 15 on tarkasteltu uusien työpaikkojen jakaumaa kasvuyritysten kokoluokittain. Havaitaan, että lähes kolmekymmentä prosenttia syntyi jo lähtökohtaisesti suuryrityksiin (vähintään 250 henkeä); reilut viisitoista prosenttia syntyi kaikkein pienimpiin kasvuyrityksiin (10–19 henkeä; käytetyn määritelmän mukaisesti tarkastelussa ei ole alle 10 hengen yrityksiä).

²³ Huomaa, että edellisissä osioissa on osin viitattu vuosien 2004–7 keskiarvoihin (perustuen vuosien 2001–7 tilastoaineistoihin). Tässä osiossa käsittelemme siis vain niitä kasvuyrityksiä, jotka vuosien 2004–7 tilastoaineistojen perusteella määrittivät kasvuyrityksiksi.

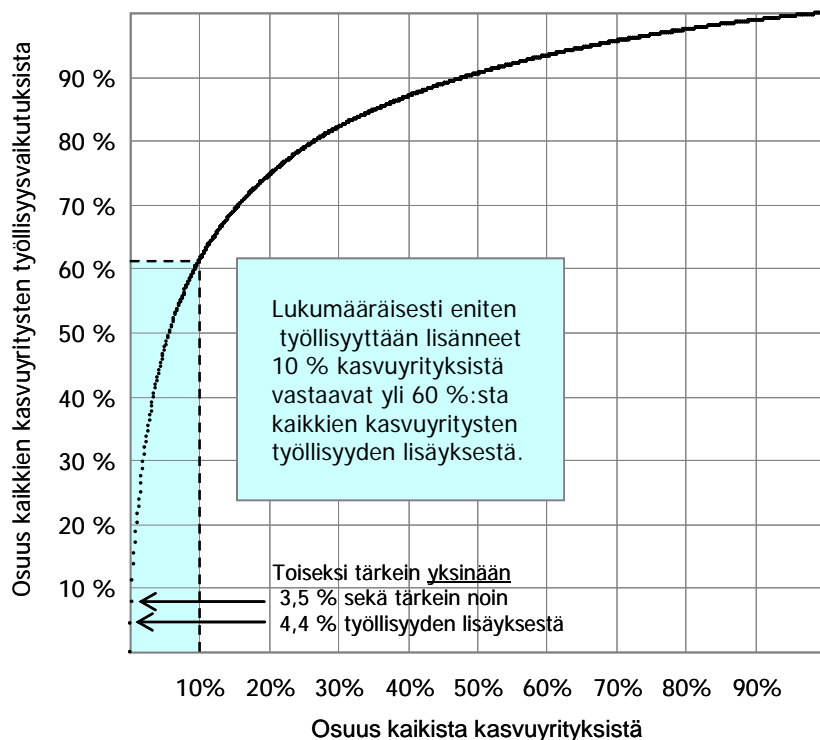
Kuvio 15. Kasvuyrityksiin syntyneiden työpaikkojen määrä yritys-koon mukaan 2004-7



Lähde: Tilastokeskuksen yritysrekisterin vuositilastot.

Kuviossa 16 yrityksen on järjestetty siten, että *eniten työllisyyttään lisänneet ovat vaaka-akselilla vasemmalla*. Kunkin yrityksen työllisyyskontribuutio on luettavissa pystyakselilta sen oman ja lähinnä alapuolella olevan pisteen erotuksena. Niinpä lähinnä origoa oleva piste kertoo, että tärkein yksittäinen yritys vastasi 4,4 %:sta kaikkien kasvuyritysten työllisyyden lisäyksestä, toiseksi tärkein 3,5 % jne. Merkittävimmät 10 % vastaavat 61 %:sta vaikutuksista.

Kuvio 16. Kasvuyrityksiin syntyneiden työpaikkojen määrä yritys-koon mukaan 2004-7



Lähde: Tilastokeskuksen yritysrekisterin vuositilastot.

Kuvion 16 mukainen havainto on kirjallisuudessa melko yleinen. On kuitenkin hyvin tärkeää huomata, että havainto on ehdollinen käytetylle määritelmälle ja siten kasvun sisällölle. Voimakkaaseen yritystason kasvuun sekoittuu usein konsernin sisäisiä muutoksia ja toimialajärjestelyjä, vaikka toki mukana orgaanistakin kasvua. Kasvuyrityksen ”oikea” määritelmä riippuu käyttötarkoituksesta (aiheesta lisää seuraavassa osiossa) – politiikan paino lienee *orgaanisessa kasvussa*, joskin liiketoiminnallisilla järjestelyillä ja sekä yrityskaupoilla ja -fuusioilla on toki oma roolinsa.

7. YHTEENVETO JA JOHTOPÄÄTÖKSIÄ

7.1. KASVUYRITTÄJYYDEN PERIAATTEELLINEN ROOLI KANSANTALOUDESSA

Jos yrittäjinä pidetään (talousteorian hengessä) henkilöitä, jotka havaitsevat/luovat uusia mahdollisuuksia, tuovat markkinoille tuotteita/palveluita, päättävät tuotannon organisoinnista sekä kilpailevat muiden kanssa, he tuottavat pääosan hyvinvoinnistamme. Kokonaan ilman tämänkaltaista yrittäjyyttä talous on väistämättä taantuva.

Kuvatun kaltaisen yrittäjyyden – jota siis löytyy myös vanhoista organisaatioista ja palkansaajien keskuudesta – suora mittaaminen on lähes mahdotonta. Käytännössä missä tahansa empiirisessä mittauksessa tarkastellaankin laajemman ilmiön joitain puolia.

Yrittäjyys vaikuttaa suoraan ja välittömästi sen piirissä oleviin. Lisäksi ainakin uusia uria avaava yrittäjyys vaikuttaa epäsuoremminkin uusien talousyksiköiden perustamisiin ja vanhojen lopettamisiin sekä jatkavien laajenemisiin ja supistumisiin. Kasvua tavoitteleva yrittäjä lisää toiminnallaan kilpailua työ-, pääoma- ja muilla panosmarkkinoilla. Luodessaan ja/tai soveltaessaan uutta tietoa hän laajentaa suoraan ja ulkoisvaikutusten kautta yhteistä tietovarantoa. Hänen markkinoille tulonsa – ja jo sen mahdollisuus – luo muille toimijoille lisäkannustimia oman toimintansa tehostamiseen. Epäonnistuessaankin kasvuyrittäjällä/-yrityksellä saattaa olla pidempiaikainen vaikutus markkinaan.

Talous- ja elinkeinopolitiikan yleisenä tavoitteena on saada oikeat ihmiset oikeaan paikkaan siten, että saavutetaan mahdollisimman korkea ja ripeästi kasvava keskimääräinen elintaso.²⁴ Tämä edellyttää uusien mahdollisuuksien jatkuvaa ”haistelua” ja niihin tarttumista – siis kuvatun kaltaista yrittäjyyttä.

Suomen kaltaisessa kontekstissa hyvinvoinnin lisääntymistä tukee parhaiten uusia ajatuksia kasvu- ja riskihakuisesti kaupallisesti soveltava ja kokeileva yrittäjyys. Pitkällä aikavälillä eniten vaikuttavat mahdollisimman erilaiset ja radikaalit kokeilut. Näitä tehdään vain, jos loppumarkkinat sekä elin- ja toimintaympäristö laajemminkin palkitsevat näissä kokeiluissa onnistuneet yrittäjät ja yritykset eivätkä kohtuuttomasti lyö epäonnistuneita. Kannustamisessa kyse ei ole vain, tai edes pääsääntöisesti, rahasta.

Kasvuyrittäjyyden ja -yritysten merkitys kansantalouden kannalta tuntuu intuitiivisesti selvältä – silti empiirinen tutkimus löydökset tältä osin ovat hajanaisia. Syitä on monia. Ensiksi: lähes väistämättä keskitytään vain johonkin osajoukkoon tai mennään kokonaan yllä kuvatun yrittäjyyden ohi. Toiseksi: vaikutuksista saadaan ”haaviin” vain osa. Kolmanneksi: aikajänne saattaa olla pidempi, kun mitä useimmissa tarkasteluissa on käytetty.

Haasteista huolimatta hyvän politiikanteon lähtökohtana on oltava myös mittaaminen ja sille rakentuva analyysi. Jos ilmiön ja sen vaikutusten summittainkin mittaaminen on mahdotonta, politiikkainterventioita on vaikea perustella ja hyväksyä.

²⁴ Emme tässä huomioi tulonjaollisia näkökohtia.

7.2. HAVAINTOJA TEHDYSTÄ TILASTOANALYYSISTA

Kasvuyritys = Alkuvuonna yli 10 hengen yritys, jonka Suomen henkilöstö kasvaa kolmen vuoden aikana keskimäärin yli 20 % vuodessa.²⁵ Noin viisi prosenttia suomalaisyrityksistä on kasvuyrityksiä ja niiden määrä on 2000-luvulla ollut hienoisessa kasvussa (ennen rahoituskriisiä).²⁶

Kasvuyritykset kansantaloudessa

Työllisyys: Yllä olevan määritelmän mukaisissa kasvuyrityksissä on noin kymmenen prosenttia yrityssektorin työllisyydestä ja niiden osuus työllisyyden kasvusta on lähes puolet.²⁷

Jalostusarvo: Kasvuyritysten osuudet jalostusarvosta ovat jonkin verran alhaisemmat kuin niiden työllisyysosuudet.²⁸ Silti niiden osuus jalostusarvon kasvusta on noin kolmasosa (ks. kuvio 8).

Tuottavuus: Kasvuyritysten alkuvaiheen työn tuottavuuden taso ei merkittävästi poikkea muista yrityksistä eikä niiden työn tuottavuus (ainakaan kasvupyrähdyksen aikana) kehity muita yrityksiä paremmin (ks. kuvio 9).

Innovaatiot: Tässä raportissa innovaatiotoimintaa lähestytään suppeasti patenttien kautta.²⁹ Kasvuyritysten osuus patenttihakemuksista on 3–4 prosentin luokkaa (ks. kuvio 10) – siis alle työllisyys- ja jalostusarvo-osuuksien – eikä osuus merkittävästi muutu kasvun myötä.³⁰

Kasvuyritysten ominaisuuksia

Ikä: Kasvuyrityksistä

- noin 30 % on alle 5-,
- lähes 60 % on alle 10- ja
- lähes 80 % on alle 15-vuotiaita (kasvuperiodin alussa, ks. kuvio 11).

²⁵ Sovellettu OECD:n määritelmä. Esimerkiksi – täysinä henkilöinä ilmaistuna (Tilastokeskuksen yritysrekisterissä henkilömäärät on ilmaistu lähinnä täyspäiväisiä ja -aikaisia henkilöinä yhden desimaalin tarkkuudella) – 11 henkilön yrityksen pitäisi siis kasvaa vähintään 20 henkilön yritykseksi ollakseen kasvuyritys. **Huomaa:** Kuten jäljempänä keskustellaan, *yritys* on määritelty tilastokäytännön mukaisesti ja *kasvu* voi olla minkä tyyppistä tahansa, myös konsernin sisäisiin järjestelyihin, yrityskauppoihin ja/tai -fuusioihin liittyvää.

²⁶ Esimerkiksi vuonna 2007 tämä tarkoitti sitä, että kasvuyrityksiä oli kaikkiaan 832 kappaletta, ks. kuvio 3. Kasvuun liittyvä havainto koskee vuosia 2004–7 ja tilasto-osassa käytettyyn määritelmään (vrt. kuitenkin EK, 2008, kuva 4 sivulla 8).

²⁷ Yksityiskohdat ja tarkat luvut selvitetty kuvioiden 2 ja 3 yhteydessä. Laskettuna yli kymmenen henkeä työllistävistä yrityksistä. Työllisyyden kasvu laskettu niistä yrityksistä, jotka toimivat yhtäjaksoisesti ao. vuosina ja lisäsivät työllisyyttään.

²⁸ Mikä voi osin johtua käytetystä henkilö pohjaisesta määritelmästä. Esimerkiksi vuodesta 2003 vuoteen 2006 kasvuyritysten osuus yli 10 henkeä työllistävien yritysten tuottamasta jalostusarvosta kasvaa 4:stä 8:aan prosenttiin (ks. kuvio 7).

²⁹ Ks. alaviite 19; Patentit ovat aina indikaattori, joka on saatavissa kaikista yrityksistä eikä tässä käytetyssä aineistossa ole muuta tähän tarkoitukseen käyttökelpoista muuttujaa innovaatiotoimintaan liittyen. Tilastokeskuksen tutkimuslaboratoriossa on käytössä laajat ja melko kattavat aineistot innovaatio- ja t&k-toimintaan liittyen, joiden hyödyntämistä tulee harkita myöhemmissä harjoituksissa.

³⁰ Innovaatiivisuuden suhteen tarvitaan lisätarkasteluja tämän raportin havaintojen syventämiseksi, ks. alaviite 22.

Myös *suhteessa yrityskantaa* kasvuyrityksiä on selvästi eniten nuorimpien yritysten joukossa (ks. kuvio 4), joskin niitä toki löytyy myös vanhoista yrityksistä.

Koko: Yli puolet kasvuyrityksistä on lähtökooltaan alle 20 henkeä työllistäviä (ks. kuvio 12). Koska kaikkien yritysten jakauma on varsin vino siten, että pieniä yrityksiä on eniten, *suhteessa yrityskantaan* kasvuyrityksiä on melko tasaisesti kaikissa kokoluokissa (ks. kuvio 5).³¹

Ala: Kaksi kolmasosaa kasvuyrityksistä toimii palvelualoilla (ks. kuvio 13). *Suhteessa yrityskantaan* kasvuyritysten osuus on suhteellisesti suurin tietointensiivisissä liike-elämän palveluissa.³²

Muita havaintoja

Ao. määritelmän mukaisilla kasvuyrityksillä on *merkittävä* rooli niin *työllisyyden* kuin *jalostusarvon muutoksen* kannalta. Toisaalta niiden rooli niin *tuottavuuden* kuin *innovatiivisuuden* kannalta vaikuttaa *vähäisemmältä*. Tämän raportin empiirisessä analyysissä ei ole mitenkään huomioitu kasvuyritysten epäsuoria vaikutuksia, joiden uskomme niiden olevan kokonaisuuden kannalta erityisen tärkeitä (ks. osio 3).³³ Näin ollen ainakin Praagin ja Verslootin (2007) päätelmään on tämän esiselvityksen perusteella helppo yhtyä: *kasvuyrittäjyydellä ja -yrityksillä on oma erityinen roolinsa myös Suomen kansantaloudessa*.

7.3. KASVUYRITTÄJYYDEN TAVOITETASO?

Suomalaisen kasvuyrittäjyyden ja -yritysten *määrästä ja laadusta* on jonkin verran ristiriitaista tietoa mutta yleiskäsitys on, että kasvun tavoittelua ja siinä onnistumista on Suomessa kansainvälisesti vertaillen *vähän*, ja että löytyessään/realisoituessaankin se on tavoitetasoltaan melko *vaatimatonta*.³⁴ Institutionaalisesti Suomen kanssa samankaltaisessa Ruotsissa kasvuhakuisten yrittäjien osuus on lähes kaksinkertainen (ks. Autio, 2007). Pajarinen ja Rouvinen (2006, sivu 19) toteavat (kaikenlaisen) uusyrityksen potentiaalin olevan Suomessa jopa 10–30-kertainen nykyrealisaatioon verrattuna. Nobelisti William Baumol (1990) on todennut, että politiikan keinon voi olla helpompi vaikuttaa yrittäjyyden laatuun kuin sen määrään. Sikäli kun näin on, tämä on Suomen kannalta lohdullista, koska yrittäjyyden määrä sinänsä on meillä eurooppalaista keskitasoa.

Yrityksen kasvulle ei luonnollisestikaan ole mitään tavoiteltavaa tai ohjeellista rajaa, vaikka kasvuhalukkuutta ja/tai toteutunutta kasvua tarkasteltaessa erilaisia kynnysarvoja käyte-

³¹ Mutta ehkä hieman yllättäen suhteellisesti eniten lähtökohtaisesti jonkin verran alle sata henkeä työllistävien joukossa.

³² Erityisesti toimialoihin liittyvät havainnot ovat yhteydessä käytettyyn henkilö pohjaiseen kasvuyritysmäärittämään.

³³ Lisäksi tämänkaltaisen taloudellisen analyysin pitäisi periaatteessa pystyä vastaamaan ”totuuden vastaiseen” kysymykseen (*counterfactual*): Miten talous olisi kehittynyt, jos ao. yritystä ei olisivat perustettu sekä yrittäjä(t) ja työntekijät olisivat jatkaneet/siirtyneet muihin toimiin?

³⁴ Joskin esim. alankomaalaisen *EIM Business & Policy Research* –organisaation aineistoista laskettaessa Suomi näyttäytyy melko keskinkertaisena.

täänkin. Olisi kuitenkin toivottavaa, etteivät kansalliset instituutiot tai toimintaympäristön ominaisuudet millään muotoa rajoittaisi kasvua tai kannustimia sen tavoittelulle.

7.4. KASVUYRITTÄJYYDEN MITTAAMISESTA

Kasvuyrittäjien ja -yritysten mittareita pohdittaessa perusvalintoja ovat:

- Ollaanko kiinnostuneita luonnollisesta (yrittäjä/työntekijät) vai juridisesta henkilöstä?
- Minkä tasoinen (yritys/konserni) ja tyyppinen (osakeyhtiö jne.) juridinen henkilö?³⁵
- Omistaja-yrittäjävetoinen/-johtoinen vai myös muu kasvu?
- Kotimainen vs. kansainvälinen kasvu?
- Sisäsyntyinen/orgaaninen vai (myös) yrityskauppojen ja -fuusioiden kautta tuleva kasvu?³⁶
- Onko mielenkiinto kasvuhaluissa, kasvun tavoitteluissa vai toteutuneessa kasvussa?
- Millä mittareilla, alueilla, aikaväleillä sekä minkä asteisina kasvu määritellään?
- Tarvitaanko tietoja menneestä, nykyisestä vai tulevasta?
- Asetetaanko tarjoajalle (esim. ainoa/tärkein päätöksentekijä yrityksessä), tarjonnalle (esim. sen tietty uutuusarvo) tai toimintaympäristölle (esim. kilpailu asemansa jo vakiinnuttaneiden yritysten kanssa) lisäehtoja?
- Miten osuussiirtymät, aloittamiset ja lopettamiset (sekä mahdollisesti niiden tyypit ja vaikutukset) huomioidaan?³⁷

Vastauksista riippuen päädytään hyvin erilaisiin määritelmiin. Hyödyntämisen kannalta itse määritelmää olennaisempaa on, että tiedetään mitä se on ”syönyt”. Niin tutkimuksen kuin politiikan kannalta houkuttelevimpia ovat määritelmät, jossa tarvittavat tiedot on johdettavissa rekisteri- ja tilastotiedoista, jotka havaitaan kaikilta tai hyvin suurelta joukolta yrityksiä ilman lisätiedonkeruuta. Jos tämä ei ole mahdollista, seuraavaksi houkuttelevampia ovat määritelmät, jossa edes osa tarvittavasta tiedosta on aiemmin kerätty tilastollisten periaatteiden mukaan muodostetuilla ja mahdollisimman laajoilla otoksilla. Osiossa kolme ehdotetaan yrittäjyyden määritelmää, joka olisi tietääksemme johdettavissa suomalaisista aineistosta – kasvuyrittäjyyden määritelmäksi sen voisi laajentaa esim. yllä käytetyn OECD:n määritelmän hengessä. Sikäli kun mahdollista, kasvuhaluja mittaavan kysymyksen voisi myös lisätä johonkin muutoinkin yrittäjille ja yrityksille suunnattavaan kyselyyn tai muuhun tiedonkeruuseen mieluiten siten, että lisätieto saataisiin kaikilta tai satunnaisesti valitulta joukolta (mahdollisesti ositettuna).

Pajarinen ja Rouvinen (2006, ks. erityisesti osio 5) keskustelevat kasvuyrittäjyyden ja -yritysten korkeaan ja lisääntyvään määrään yhteydessä olevista toimintaympäristön piirteistä sekä muutamista toimenpiteistä, joilla näitä voitaisiin edistää.

³⁵ Yleiskielessä puhutaan usein yrityksestä, vaikka tarkoitetaan konsernia. Ylipäätään konserni saattaa olla yritystä mielekkäämpi tarkastelutaso, vaikka sitä ei juurikaan ole sovellettu aiemmassa tutkimuksessa. Yritystason tarkastelussa konsernien sisäiset organisatoriset järjestelyt synnyttävät usein (näennäisesti) kasvuyrityksiä, kuten esim. Deschryveren (2008) taulukoista ilmenee.

³⁶ Deschryveren (2008) analyysissä kasvuyritysten osuus on jonkin verran alhaisempi vain orgaanista kasvua tarkasteltaessa – vaikka tämä lienee hieman yleisempikin empiirinen havainto, periaatteessa yrityskauppojen ja -fuusioiden huomioiminen voi vaikuttaa kumpaan suuntaan tahansa.

³⁷ Esimerkiksi yrityskauppa ja -fuusio voivat olla merkkejä liiketoiminnan menestyksestä; konkurssin osalta on tietysti päinvastoin.

7.5. MITÄ PITÄISI TUTKIA?

Suomessakin kasvuyrittäjiä ja -yrityksiä on tutkittu melko laajasti. Tutkimuskysymykset ja lähestymistavat on kuitenkin useimmiten valittu niin, ettei *määrällisiä koko kansantalouden tason tulkintoja* ole voitu tai haluttu antaa. Näin siitä huolimatta, että kasvuyrittäjien tai -yritysten laajempaan taloudelliseen tai yhteiskunnalliseen merkitykseen viitataan useimmissa tutkimuksissa.

Kasvuyrittäjäys- ja -yrityspolitiikan näkökulmasta aiemman kirjallisuuden orientaatio on haasteellinen, koska objektiivinen suuriin ja edustaviin tutkimusaineistoihin perustuva kvantitatiivinen tieto on ollut hajanaista ja vähäistä. Aina kuin suinkin mahdollista, yhteiskuntapolitiikan olisi kuitenkin perustuttava mitattavissa oleviin tosiasioihin, ei subjektiivisiin arvioihin tai mielipiteisiin.

Jokainen empiirinen tutkimus joutuu ottamaan konkreettisesti kantaa määritelmiin (ks. edellä). Niinpä olisikin hyvä tietää, mitkä ovat erilaisten lähtökohtien yhtäläisyydet ja eroavaisuudet, vaikutukset perussuureisiin, kuten kasvuyritysten määriin, sekä mahdollisesti myös johtopäätöksiin. Delmar ym. (2003) on eräs kansainvälinen esimerkkitutkimus tällä saralla.

Kun kasvuyrittäjät ja/tai -yritykset on määritelty sopivalla tavalla, niiden kansantaloudelliset vaikutukset on jaettavissa osion 3.1 mukaisiin komponentteihin yleisesti käytetyillä tuottavuushajotelman menetelmillä (*decomposition*); haluttaessa voidaan myös muodostaa yksi tai useampi vertailuryhmä. Koska merkittävimmät kasvuvaikutukset saattavat tulla huomattavallakin viiveellä (Ács, Parsons, & Tracy, 2008) ja saattavat vaihdella suhdannetilanteen mukaan (Ilmakunnas & Maliranta, 2004), tarkastelujaksojen pituuteen ja valintaan on syytä kiinnittää huomiota (Hartog, 2008).

Dekompositio sekä tämän raportin analyysien laajentaminen (joka on eritoten tarpeen innovaatiotoimintaan liittyen) kvantifioi kulloisenkin määritelmän mukaisen kasvun vaikutukset melko monipuolisesti. Nämä kokonais- tai keskimääräiset vaikutukset eivät kuitenkaan kerro siitä, mistä vaikutukset tarkkaan ottaen tulevat. Tyypillisesti harvat yksilöt/yksiköt vastaavat pääosasta vaikutuksia; näiden ominaisuuksien tunnistaminen luo hedelmällisen lähtökohdan jatkoanalyysille ja politiikkapohdinnoille, joihin liittyviä näkökulmia ja kysymyksiä seuraavassa eri lähestymistapojen mukaan:

- **Toimialan** taloustieteen (*industrial economics*) näkökulma: Mitkä tekijät lisäävät kasvuhaikusten yritysten alalle tuloa? Mitkä tekijät vaikuttavat kaikkein tuottavimpien uusien toimipaikkojen ja yritysten kasvuun ja selviytymiseen? Mikä merkitys kilpailulla ja kilpailupolitiikalla on nopeakasvuisten yritysten alalle tuloon ja tuottavuuskehitystä vahvistavaan rakennemuutokseen toimialojen sisällä ja niiden välillä?
- **Työntaloustieteen** (*labor economics*) näkökulma: Miltä sektoreilta ja minkälaisista yrityksistä tulevat nopeakasvuisten yritysten yrittäjät ja niiden työntekijät? Kuinka tähän valikoitumisprosessiin voidaan vaikuttaa? Palkkatyössä menestyvien kannustimet yrittäjätulojen hankkimiseen ja kasvattamiseen? Mitkä ovat yksityissektorilla työskentelevien koulutettujen henkilöiden kannustimet ryhtyä yrittäjäksi Suomessa? Kuinka työmarkkinaolosuhteet vaikuttavat yrittäjäksi ryhtymiseen ja erityisesti kasvuyrittäjäyyspäätökseen? Mikä on yrittäjäuran riski-tuotto suhde suhteessa uraan palkansaajana?
- **Rahoituksen** taloustieteen (*financial economics*) näkökulma: Minkälaisista rahoitusmarkkinapuutteista nimenomaan nopeakasvuiset yritykset (mahdollisesti) kärsivät? Onko raho-

tusmarkkinapuutteissa toimialoittaisia tai alueellisia eroja? *Pre-seed* ja *seed*-rahoitus rahoitus osana *venture capital* rahoitusta? Yksityinen vs. (suora) julkinen pääomasijoittaminen? Miten julkiset yritystuet ovat vaikuttavat yrityksiä kasvuhaluuteen ja -nopeuteen? Syrjäyttääkö julkinen rahoitus yksityistä riskipääomaa, erityisesti kasvuyrityksien tapauksessa?

- **Aluetaloustieteen** (*spatial economics*) näkökulma: Mitä alueellisia eroja on kasvuyrittäjyydessä ja miksi eroja on? Miten kasvuyritykset ovat vaikuttaneet alueidensa kehitykseen? Miten politiikalla voidaan vaikuttaa kasvuhakuisten yritysten sijoittautumispäätöksiin?
- **Makrotaloustieteen** ja talouskasvun (*macroeconomics and economic growth*) näkökulma: Miten kasvuyrittäjyysaktiivisuus vaihtelee talouden suhdanteissa? Ovatko nopeasti kasvaneet yritykset vaikuttaneet toimialojen ja talouden kasvuun Suomessa samalla tavoin kuin muissa maissa?

Politiikan näkökulmasta mielenkiinnon kohteena on erityisesti syy–seuraus-suhteet (kausalisuus), koska politiikalla pyritään vaikuttamaan syihin siten, että niillä saataisiin mahdollisimman kustannustehokkaasti ja yksityisten markkinoiden toimintaan häiritsemättä yhteiskunnallisesti toivottavia seurauksia. Syy–seuraus-suhteet koko yrittäjyyden elinkaareen liittyen ovat jatkossakin tärkeitä tutkimusaiheita.³⁸

Politiikan kannalta on myös tärkeää tutkia analyyttisesti politiikan vaikutuksia ja onnistumista. Usein kyse on toteutuneen kehityksen vastaisten tilanteiden pohtimisesta – periaatteellisenä vertailukohtana on maailma, jossa politiikkainterventiota ei olisi tehty tai jossa toimintaympäristön parametri olisi asetettu toisin (*Entä jos* tai *counterfactual*-analyysi).³⁹

Suomalaisessa politiikassa tartutaan mieluusti toimeen siinä mielessä, että kulttuuri on suoria interventiota suosiva. Tämä näkyy politiikan perustelujen ja vaikutusten mittaamisen puolella mm. siinä, että ”vaikeammista” epäsuorista vaikutuksista ei juuri keskustella. Kuten yllä on keskusteltu, haasteistaan huolimatta näitäkin asioita olisi syytä pitää tutkimusagendalla erityisesti kasvuyrittäjyyteen liittyen, jossa nämä saattavat olla erityisen tärkeitä.

Tieto- ja viestintäteknologian (jatkuva halpeneminen ja monipuolistuminen) ja globalisaation (erityisesti toinen suuri eriytyminen, ks. Baldwin, 2006) megatrendit antavat viitteitä siitä, että Suomen olisi kehityttävä yhteiskuntana yhä (kasvu)yrittäjämaisempään suuntaan (Acemoglu, Aghion, & Zilibotti, 2006; Audretsch & Sanders, 2007); tähän liittyen yrittäjyys korostuu erityisesti uusien ideoiden lähteenä (Baumol, 2005).⁴⁰

³⁸ Syy–seuraus-suhteiden kanssa täytyy olla varovainen, eikä tule tyytyä yleisten käsitysten vahvistamiseen. Esim. Suomessa (kasvu)yrittäjyyden vähäisyys laitetaan kulttuurin ja asenteiden syyksi, vaikka näiden roolia ei välttämättä saada eristettyä silloin, kun samassa ympäristössä on muita ilmeisiä ongelmia esim. verotukseen liittyen.

³⁹ Tämänäyttötyypistä analyysia voisi hyvin tehdä esimerkiksi yrittäjille suunnattuihin starttirahoihin ja yt-neuvottelukäytännön henkilörajoihin liittyen. Vaikka tämänäyttötyyppinen analyysi keskittyy usein järjestelmän tiettyihin yksityiskohtiin, niistä nousee useimmiten myös yleisempiä politiikkaimplikaatiota. Rakenteellinen ekonometria on melko uusi tämänäyttötyypiseen tutkimukseen soveltuva menetelmä (ks. esim. Takalo, Tanayama, & Toivanen, 2005).

⁴⁰ Tässä raportissa kasvun ja innovaatioiden yhteyttä on tarkasteltu aivan liian ohuesti ja jatkotarkastelut ovat tarpeen. Ks. myös keskustelu osiossa 1.

Kuten edellä on korostettu, politiikanteon kannalta tieteellisen kritiikin kestävä kvantitatiivinen tutkimus on keskeisessä asemassa. Samalla on toki niin, että laadullisemmat ja *case*-tutkimukset pääsevät syvemmin ja moniulotteisemmin kiinni tiettyihin kysymyksiin. Molempien lähestymistapojen vahvuuksia yhdistävä *case study econometrics* saattaisi olla hedelmällinen lähtökohta myös kasvuyritystutkimukselle (Jones, Kalmi, & Kauhanen, 2009). Vähintäänkin tulisi harkita *tilastoaineistosta eksplisiittisesti tunnistettujen* kasvuyritysten/-yrittäjien ja vertailuryhmän systemaattista läpikäymistä kyselyllä ja/tai *case*-tutkimusten sarjana.

Yllä ei ole pohdittu kasvuyrittäjyystutkimusta aineistolähtöisesti pois lukien se, että suomalaiset tilastoaineistot antavat ainakin periaatteessa mahdollisuuden yrittäjyyden parempaan määrittelyyn (omistajuus + työskentely + päätöksenteko), joka toisi todennäköisesti erityistä lisäarvoa juuri kasvun näkökulmasta. Toinen hyödyntämätön mahdollisuus on Pajarisen ym. (2006) käyttämän aineiston, joka koski alkuvuonna 2005 juuri liiketoimintaansa aloittavia yrittäjiä, täydentäminen: jo rekisterien perusteella tiedetään yrityksen nykytila, jonka perusteella voitaisiin mm. tutkia, mitkä alkuvaiheen yrittäjän ja yrityksen ominaisuudet ovat yhteydessä myöhempään kasvuun ja menestykseen. Kolmas samantyyppinen mahdollisuus olisi Suomessa vuonna 2004 noin 10 000 hengelle toteutettu GEM-kysely (Arenius, Autio, & Kovalainen, 2005), joka yhdistettynä Tilastokeskuksen työnantaja–työntekijä-aineistoon (FLEED, ks. esim. Maliranta & Nurmi, 2004) antaisi uuden mahdollisuuden palata yrityksen perustamista *edeltävään* valikoitumiseen (ks. Hyytinen & Maliranta, 2008).

Sekä tutkimuksella että selvityksillä/konsultoinnilla on omat roolinsa päätöksenteon tukena. Koska jälkimmäinen on luonteeltaan suoremmin yhteydessä päätöksentekijöiden akuutteihin ongelmiin, ensimmäinen jää helposti heikompaan asemaan, ellei näiden kahden keskinäistä painoa ole määritelty erikseen tai niiden budjetteja ei ole eroteltu. Ehkä valitettavasti hyvä tutkimus on usein aikaa vievää ja jatkuvuudesta hyötyvää – toisaalta myös tutkijoiden keskinäinen kilpailu ja tutkimuksen jatkuva uudelleensuuntaus on tarpeen. Mm. näistä seikoista johtuen tutkimuksen mahdollisten rahoittajien ja teettäjien tilanne lienee lähes yhtä haastava kuin rahoitusta tarvitsevien.

Ennen mitään syvällisempää kasvuyrityspohdintaa on syytä pohtia huolella, mikä on käytetty määritelmä ja miten siihen liittyvät valinnat vaikuttavat analyysin tuloksiin. Vaikka poliittisessa retoriikassa ei (ehkä syystäkin) oteta kantaa tarkkoihin määritelmiin, ainakin tutkimuksessa, ja mielestämme myös julkisten organisaatioiden operatiivisessa toiminnassa, ne ovat välttämättömiä. Määritelmien yhteydessä on hyvä puhua kohdejoukkoon jäävistä yrityksistä niiden oikeilla nimillä: esimerkiksi Deschryveren (2008) taulukot paljastavat tässä raportista käytetystä OECD:n määritelmästä politiikan tekijän näkökulmasta ongelmallisia seikkoja.

Täydellistä määritelmää ei ole, mutta niin politiikan tekijät kuin sen kohteet ansaitsevat tuekseen käyttökelpoiset työvälineet.

LÄHTEET

- Acemoglu, D., Aghion, P., & Zilibotti, F. (2006). Distance to Frontier, Selection, and Economic Growth. *Journal of the European Economic Association*, 4(1), 37-74.
- Acs, Z. J., Braunerhjelm, P., Audretsch, D. B., & Carlsson, B. (2009). The Knowledge Spillover Theory of Entrepreneurship. *Small Business Economics*, 32(1), 15-30.
- Ács, Z. J., Parsons, W., & Tracy, S. (2008). *High-Impact Firms: Gazelles Revisited*. Washington, DC: SBA Office of Advocacy.
- Agarwal, R., Audretsch, D. B., & Sarkar, M. (2008). The Process of Creative Construction: Knowledge Spillovers, Entrepreneurship and Economic Growth. *Jena Economic Working Papers*, #2008(008).
- Andersson, M., & Noseleit, F. (2008). Start-Ups and Employment Growth – Evidence for Sweden. *CESIS Electronic Working Papers (The Royal Institute of Technology, Stockholm)*, 155.
- Arenius, P., Autio, E., & Kovalainen, A. (2005). *Finnish entrepreneurial activity in regional, national and global context (Technology Review 176/2005)*. Helsinki: Tekes.
- Audretsch, D. B. (2007). Entrepreneurship capital and economic growth. *Oxford Review of Economic Policy*, 23(1), 63-78.
- Audretsch, D. B., & Keilbach, M. (2008). Resolving the Knowledge Paradox: Knowledge-Spillover Entrepreneurship and Economic Growth. *Research Policy*, 37(10), 1697-1705.
- Audretsch, D. B., & Sanders, M. (2007). Globalization and the Rise of the Entrepreneurial Economy. *CEPR Discussion Papers*, 6247.
- Autio, E. (2007). *Global Report on High-Growth Entrepreneurship*. Babson Park, London: Babson College, London Business School, and Global Entrepreneurship Research Consortium (GERA).
- Baldwin, R. (2006). *Globalisation: The Great Unbundling(s)*. Helsinki: The Economic Council of Finland, Prime Minister's Office (http://www.vnk.fi/hankkeet/talousneuvosto/tykokoukset/globalisaatioselvitys-9-2006/artikkelit/Baldwin_06-09-20.pdf).
- Baumol, W. J. (1990). Entrepreneurship: Productive, unproductive, and destructive. *Journal of Political Economy*, 98(5), 893-921.
- Baumol, W. J. (2005). Education for Innovation: Entrepreneurial Breakthroughs Versus Corporate Incremental Improvements. In A. B. Jaffe, J. Lerner & S. Stern (Eds.), *Innovation Policy and the Economy, Volume 5*. Boston: MIT Press (NBER Book Series Innovation Policy and the Economy).
- Braunerhjelm, P. (2008). Entrepreneurship, Knowledge, and Economic Growth. *Foundations and Trends in Entrepreneurship*, 4(5), 451-533.
- Byma, J., & Leiponen, A. (2006). Can't Block, Must Run: Small Firms and Appropriability. *ETLA Discussion Paper*, 1055.
- Delmar, F., Davidsson, P., & Gartner, W. B. (2003). Arriving at the High-Growth Firm. *Journal of Business Venturing*, 18(2), 189-216.
- Deschryvere, M. (2008). High Growth Firms and Job Creation in Finland. *ETLA Discussion Papers* 1144.
- EK. (2008). *Kasvun ajurit 4: Miten kasvu rahoitetaan?* Helsinki: Elinkeinoelämän keskusliitto EK ja Ernst & Young Oy.
- Hartog, C. (2008). The Two-Way Relationship between Entrepreneurship and Economic Performance. *EIM Research Reports*, H200822.

- Hatzichronoglou, T. (1996). Globalization and Competitiveness – Relevant Indicators. *OECD/STI Working Papers*, 1996(5).
- Heinonen, J. (Ed.). (2005). *Kasvun Olemus ja Reittit: Fokuksessa Suomalaiset PK-Yritykset*. Turku: Turun kauppakorkeakoulu.
- Henrekson, M., & Johansson, D. (2009). Gazelles as Job creators: A Survey and Interpretation of the Evidence. *Small Business Economics*, forthcoming.
- Hyytinen, A., & Maliranta, M. (2008). When Do Employees Leave Their Job for Entrepreneurship? *Scandinavian Journal of Economics*, 110(1), 1-22.
- Hyytinen, A., & Rouvinen, P. (2005). Onko talouskasvua ilman yrittäjiä? In A. Hyytinen & P. Rouvinen (Eds.), *Mistä talouskasvu syntyy?* (pp. 137-158). Helsinki: Taloustieto (ETLA B 214).
- Ilmakunnas, P., & Maliranta, M. (2004). Hiring from unemployment and separation to unemployment. *Applied Economics Letters*, 11(2), 91-95.
- Jones, D., Kalmi, P., & Kauhanen, A. (2009). The Effects of General and Firm-Specific Training on Wages and Performance: Evidence from Banking. *ETLA Discussion Papers*, 1184.
- Maliranta, M., & Nurmi, S. (2004). Analyzing Entrepreneurship with the Finnish Linked Employer-Employee Data (FLEED). Matching and Qualitative Properties of the Data. *ETLA Discussion Papers*, 920.
- Mueller, P. (2007). Exploiting Entrepreneurial Opportunities: The Impact of Entrepreneurship on Growth. *Small Business Economics*, 28(4), 355-362.
- Nyström, K. (2008). Is Entrepreneurship the Salvation for Enhanced Economic Growth. *CE-SIS Electronic Working Papers (The Royal Institute of Technology, Stockholm)*, 143.
- OECD. (1995). Classification of High-Technology Products and Industry. *OECD Document DSTI/EAS/IND/STP(95)1*.
- OECD, & Eurostat. (2008). *Measuring Entrepreneurship: A Digest of Indicators (OECD-Eurostat Entrepreneurship Indicators Program)*. Paris: Organisation for Economic Co-operation and Development.
- Pajarinen, M., & Rouvinen, P. (2006). Mistä yrittäjät tulevat? *Tekes Teknologiakatsaus* 198/2006.
- Pajarinen, M., Rouvinen, P., & Ylä-Anttila, P. (2006). *Uusyrittäjien kasvuhakuisuus*. Helsinki: Kauppa- ja teollisuusministeriö (KTM Julkaisuja 29/2006).
- Rainio, E. (2009). *Kasvuyritysten toimintaedellytysten parantaminen ja rahoituksen tehostaminen*. Helsinki: Valtiovarainministeriö (julkaisuja 8/2009).
- Rouvinen, P., Vartia, P., & Ylä-Anttila, P. (2007). *Seuraavat sata vuotta: Aikamatka maailmaan ja Suomeen 1907-2107*. Helsinki: Taloustieto.
- Stam, E., Suddle, K., Hessels, S. J. A., & van stel, A. J. (2008). High Growth Entrepreneurs, Public Policies and Economic Growth. *Jena Economic Working Papers*, #2007(019).
- Takalo, T., Tanayama, T., & Toivanen, O. (2005). Selection or Self-Rejection? Applications Into a Voluntary Treatment Program: The Case of R&D Subsidies. *Helsinki Center of Economic Research Discussion Paper*, 76.
- Tilastokeskus. (2001). Teknologian soveltaminen ja siirto 2000. *Tiede, teknologia ja tutkimus*, 2001(5).
- Toivonen, M. (2001). *Osaamisintensiivisten liike-elämän palvelujen tulevaisuudennäkymät*. Helsinki: Työministeriö (ESR-julkaisu 83/01).
- van Praag, C. M., & Versloot, P. H. (2007). What is the value of entrepreneurship? A review of recent research. *Small Business Economics*, 29(4), 351-382.
- Verheul, I., & van stel, A. (2007). Entrepreneurial Diversity and Economic Growth. *ERIM Report Series*, ERS-2007-070-ORG.