



Turun yliopisto  
University of Turku

# **MIKROYRITYKSEN PITKÄAIKAISEN PANKKISUHTEEN VAIKUTUKSET LUO- TONANTOON**

Liiketaloustiede, Laskentatoimen ja ra-  
hoituksen pro gradu -tutkielma

Laatija:

Toni Wuorijärvi

Ohjaajat:

KTL Ulla-Maarit Valve

KTM Matti Niinikoski

8.12.2013

Turku



Turun kauppakorkeakoulu • Turku School of Economics



## Sisältö

1	JOHDANTO .....	5
1.1	Johdatus aihealueeseen.....	5
1.2	Tutkimuksen tavoitteet ja rajaukset.....	7
1.3	Metodologia ja metodi .....	8
1.4	Tutkielman kulku .....	10
2	EPÄSYMMETRINEN INFORMAATIO LAINANANNOSSA .....	11
2.1	Agenttiteoria.....	11
2.2	Epäsymmetrinen informaatio .....	12
2.2.1	Moral hazard –ongelma .....	12
2.2.2	Adverse selection –ongelma .....	13
2.3	Signalointiteoria .....	14
3	MIKROYRITYS LAINANSAAJANA .....	15
3.1	Ominaispiirteet .....	15
3.2	Kehitysvaiheet .....	17
3.2.1	Perustamisvaihe .....	17
3.2.2	Kasvuvaihe.....	18
3.2.3	Kypsyysvaihe.....	19
3.3	Rahoitus.....	19
3.3.1	Oman pääoman ehtoinen rahoitus.....	20
3.3.2	Vieraan pääoman ehtoinen rahoitus.....	22
3.4	Ulkoisen raportoinnin hyödyntäminen.....	24
4	PANKKIEN LUOTONANTO YRITYKSILLE .....	26
4.1	Luottoriskin merkitys pankin luotonannossa .....	26
4.2	Luotonantoprosessin kulku .....	28
4.2.1	Luotonanto .....	28
4.2.2	Pankin liiketoiminnan kehittäminen .....	30
4.2.3	Luottokelpoisuusanalyysi .....	31
4.2.4	Luoton myöntäminen ja hallinnointi.....	36
4.2.5	Myönnetyn luoton arviointi .....	37
4.3	Pitkäaikaisten pankkisuhteiden merkitys mikroyritysten rahoittamisessa..	39
4.3.1	Yleisesti pankkien luotonantotekniikoista pk-yrityksille.....	39
4.3.2	Pitkäaikainen lainasuhde luotonantotekniikkana.....	41
4.3.3	Pitkäaikaisen lainasuhteen hyödyt pankille .....	43
4.3.4	Hyödyt mikroyritykselle .....	45

4.3.5	Haitat lainanantajalle .....	47
4.3.6	Haitat lainanottajalle .....	48
5	TUTKIELMAN EMPIIRINEN OSUUS .....	50
5.1	Haastattelujen toteuttaminen .....	50
5.2	Haastattelujen tulokset .....	51
5.2.1	Pankkien näkemys mikroyrityksistä ja mikroyritysten pitkäaikaisten asiakassuhteiden merkityksestä pankin liiketoiminnalle? .....	51
5.2.2	Millainen on pankin luotonantoprosessi mikroyrityksiä kohtaan? ..	56
5.2.3	Millaisia hyötyjä ja haittoja pitkäaikaisesta asiakassuhteesta on pankille ja mikroyritykselle? .....	65
6	JOHTOPÄÄTÖKSET .....	70
7	YHTEENVETO.....	77
	LÄHTEET.....	80
	LIITE 1 HAASTATTELUN KYSYMYKSET.....	85

## **Kuvioluettelo**

Kuvio 1	Laskentatoimen tutkimusotteet.( Kasanen ym. 1993, 257).....	9
Kuvio 2	Lainaamisen osa-alueet (mukailen Greenbaum & Thakor 2011, 177).29	
Kuvio 3	Luotonantoprosessi (Koch ym. 1999, 616). .....	30
Kuvio 4	Luoton hyväksyminen (Christil & Pribil 2004, 16). .....	32

## **Taulukkoluetelo**

Taulukko 1	Pankkien kohtaamat riskit (van Greuningen ym. 2009, 4) .....	27
Taulukko 2	Tiedot haastateltavista ja haastatteluista. ....	51

# 1 JOHDANTO

## 1.1 Johdatus aihealueeseen

Mikroyritykset ja pienet ja keskisuuret yritykset (pk-yritykset) ovat olleet huomion keskipisteenä ympäri maailman viime vuosina. Erityistä huolta pk-yrityksissä on herättänyt rahoituksen saatavuus. Pk-yritysten edustajat ovat todenneet rahoituksen niukan saatavuuden rajoittavan yritysten liiketoimintaa ja kasvumahdollisuuksia. Syyksi rahoituksen niukkuudelle on esitetty vähäistä kilpailua liikepankkien välillä, jonka vuoksi pankkeihin ei ole kohdistunut tarpeeksi painetta pienyritysten segmentissä. Vähäisen kilpailun lisäksi pk-yritysten luotonantoon liitetään myös korkeat riskit ja korkeat transaktiokulut, jotka tuntuvat vähentävän rahoituksen tarjontaa. Tosin useimmiten pankkivalvonta ja pääomavaatimukset estävät pankkia luotottamasta pk-yritystä ellei lainalle aseteta perinteistä vakuutta. (Malhotra, Chen, Criscuolo, Fan, Hamel & Savchenko 2007,1.)

Keskustelua on käyty myös mm. siitä, onko pankkien tietotaidossa puutteita pienten yritysten luotottamisen osalta. Ongelmia on todettu olevan kahdenlaisia: Suurimpana ongelmana nähdään pk-yritysten pienistä lainamääristä koituvat korkeat transaktiokustannukset, sillä lainojen prosessointi- ja hallintokustannukset ovat kiinteitä ja lainamääristä riippumattomia, mikä mahdollisesti vaikuttaa pankkien halukkuuteen rahoittaa pk-yrityksiä. Toisena ongelmana on mainittu uusien luotonantotekniikoiden käyttöönoton vaikeudet, sillä rahoituksen kysynnän ja tarjonnan onnistunut kohtaaminen vaatii innovatiivisten lainausmetodien käyttöä. (Malhotra ym.2007,1,10.)

Koska pienten yritysten antama informaatio ei aina ole läpinäkyvää, pankki saattaa altistua virheellisille päätöksille luotonantoprosessissaan, mikä hankaloittaa entisestään pk-yritysten asemaa rahoitusmarkkinoilla. Pk-yritykset ovat usein täysin riippuvaisia ulkoisesta rahoituksesta, ja useimmiten ainoana luotottajana toimii rahoituslaitos. Luotottajan mahdollinen luoton epäämiseen liittyvä virhearviointi saattaa aiheuttaa menestyväillekin pk-yritykselle toimintavaikeuksia. (Berger & Udell 2002.)

Asiakastuntemus on Kontkasen (1996,126) mukaan yritysrahoituksen lähtökohta, sillä pankilla on oltava rahoituspäätöksensä perusteena riittävä tietous yrityslainasiakkaiden tilanteesta ja kehityksestä. Koska luotonannossa päätös perustuu tulevaisuuden näkymiin, on asiakastuntemuksessa oleellista lainoitettavan yrityksen kehitysnäkymiin liittyvät tiedot ja arviot. Pankinjohtajilta edellytetään siis ammattitaitoa tuntea sekä yritystoimintaa että yrityksiä. Asiakastuntemus korostuu arvioitaessa yrityksen luottokelpoisuutta, sillä asiakastuntemuksen perusteella voidaan yrityksen rahoitustarpeet tyydyttää sille sopivimmalla ratkaisulla. Hyvä asiakastuntemus edellyttää tiedon hankkimista ja käsityksen muodostamista yrityksen liikeideasta, toimialasta, toimintaympäristöstä, yritysjohdosta, markkinoinnista, tuotannosta, kehitystoiminnasta, las-

kentatoimesta, tilinpäätöksistä ja budjeteista. Hyvän asiakastuntemuksen syntyminen edellyttää jatkuvaa, luottamuksellista ja kiinteää yhteydenpitoa pankin ja yrityksen välillä. (Kontkanen, 1996, 126.)

Pitkäaikaiseen asiakassuhteeseen perustuva lainaustekniikka on yksi tehokkaimmista tavoista vähentää informaatio-ongelmia pienten yritysten luotonannossa. Tämän tekniikan avulla pankki hankkii ja tuottaa tietoa yrityksestä, omistajasta ja paikallisesta alueesta, jota pankki käyttää arvioidessaan luoton myöntämistä tai lainaehtoja. Tieto on hankittu lainanhakijasta useiden kanssakäymisten jälkeen ja monien pankin tarjoamien palveluiden kautta. Pitkäaikaiseen asiakassuhteeseen perustuvan tekniikan tulisi auttaa lainaajaa ratkaisemaan läpinäkymättömyyden tuomat informaatio-ongelmat muita lainaustekniikoita paremmin. Luottihakemuksen käsittelijän pitkä työsuhte pankkiin ja pankin pitkä asiakassuhde yritykseen ovat pankille selviä etuja, tosin liian henkilökohtaista suhdetta yritykseen tulee välttää (Vihanto 2002, 118). Erityisesti pienten yritysten luotonannossa pitkäaikaisella asiakassuhteella on merkitystä, sillä luotettavan numeraalisen tiedon saaminen pienyritykseltä voi olla vaikeaa, ja tämän tiedon puuttuessa luottihakemuksen käsittelijä voi mahdollisesti tukeutua asiakassuhteen aikana lainanhakijasta kertyneeseen hiljaiseen ja pehmeään tietoon (Berger & Udell 2002, 38; Vihanto 2002, 118).

Korkea investointiaste ja pankkikeskeinen rahoitusjärjestelmä ovat Suomen rahoitusjärjestelmälle tunnusomaista (Okko 2002, 12). Kansainvälisesti Suomen rahoitusjärjestelmä on sijoitettu Saksan ja Japanin kanssa samaan kategoriaan, jossa ominaista on pankkikeskeisyys ja yritysten korkea velkaantumisaste. Pankkikeskeisen rahoituksen maissa kuten esimerkiksi Suomessa ja Saksassa, investoinnit on rahoitettu olennaiselta osalta pankkiluotoilla, ja markkinakeskeisessä järjestelmässä kuten Englannissa ja Yhdysvalloissa, yritykset rahoittavat lähes kaikki investointinsa omaan pääomaan tukeutuvilla rahoitusinstrumenteilla. (Okko 2002, 13.)

Myös Maailmanpankki on ollut huolissaan pienten yritysten rahoituksen saannista, ja tästä saatiin viitteitä Yritysrahoituskyselyn 2012 muodostamasta aineistosta. Suomessa yritysten ulkoisen rahoituksen hankinta on yleisesti hyvällä tasolla, mutta yritysten välillä on silti suuria eroja. Mikroyrityksillä, jotka työllistävät alle kymmenen henkilöä, rahoitusongelmat ovat jopa kolme kertaa yleisempiä kuin suurilla yrityksillä. Tämä ilmenee siitä, että vain hiukan yli 20 prosenttia mikroyrityksistä oli saanut ulkoista rahoitusta viimeisten kahdentoista kuukauden aikana. Mikro- ja pk-yritykset kohtaavat vakavampia rahoitusongelmia kuin suuret yritykset. Mikroyritysten yleisin rahoitusongelma liittyy tiukkoihin vakuusvaatimuksiin, jotka uhkaavat jopa joka kolmannen mikroyrityksen toiminnan jatkuvuutta. Rahoituksen saatavuudesta aiheutuvat ongelmat saattavat olennaisesti muuttaa mikroyritysten aikaisemmin suunniteltua liiketoimintaa. (Yritysrahoituskysely 2012.)

Yritysrahoituskyselyn (2012) mukaan yritysten rahoitus Suomessa on muuttumassa entistä pankkikeskeisemmäksi, ja varsinkin mikroyritykset käyttävät valtaosin vain yhden pankin palveluita. Kyselyn perusteella (2012, 21) tiedetään, että suuret yhtiöt kilpailuttavat pankkeja selvästi useammin kuin mikroyritykset. Vakiintunut asiakassuhde on pienemmille yrityksille yleisin peruste pankin valinnassa, mikä voi vaikuttaa pienempiin yrityksiin vähäisempänä tarpeena kilpailuttaa pankkipalveluitaan. Luottaessaan pankkirahoitukseen yrittäjän tulisi ensin luoda pankkiin asiakassuhde. Suosituin rahoituksen käyttökohde mikroyrityksillä oli käyttöpääoman rahoittaminen sekä laajennus- ja korvausinvestoinnit, joiden osuus oli 40 prosenttia kyselyyn vastanneista (Yritysrahoituskysely 2012).

Pk-yritykset muodostavat Suomen talouselämän perustan ja koko maan yrityskannasta niiden osuus on 99,8 prosenttia. Pk-yritysten rooli työllistäjänä on merkittävä ja kasvuyrittäjyyttä pidetään yleisestikin ratkaisuna työttömyyteen. Pk-yritysten henkilöstömäärä on kasvanut nopeammin viime vuosina kuin suurten yritysten. Mikroyritykset ovat kuitenkin yritysryhmä, jonka henkilöstömäärä on kasvanut eniten kaikista yritysryhmistä. Suomessa mikroyritysten määrä on 93 prosenttia pk-yritysten määrästä. Suomen yrityskannassa ei ole tapahtumassa merkittäviä muutoksia, joten mikroyritykset tulevat olemaan jatkossakin merkittävin yrityskoko yrityskannassa. (Yrittäjyyskatsaus 2011; Kiema 2008.)

Mikroyritysten taloudellinen raportointi elää murrosta, sillä Euroopan parlamentti hyväksyi helpotuksia mikroyritysten tilinpäätösdirektiiviin vuonna 2011. Komissio on myös julkaissut vuonna 2011 kattavan yrittäjyyden ja vastuullisen yritystoiminnan toimenpidepaketin, johon sisältyy laajempi tilinpäätösdirektiivin muutosehdotus, jonka tavoitteena on vähentää pienyritysten hallinnollisia kuluja. (Makkula 2011.)

Muutosehdotus voi olla oleellinen asia myös mikroyritysten luotonannossa, sillä pankit, joiden luotonantoprosessin päätöksenteko perustuu vahvasti kvantitatiivisiin luotonantotekniikoihin, voivat joutua muokkaamaan omaa luotonantoprosessia korostamaan laadullisia tekijöitä tai vaihtoehtoisesti valitsemaan vain toisen kvantitatiivisen tekniikan.

## **1.2 Tutkimuksen tavoitteet ja rajaukset**

Tämän tutkielman tavoitteena on tarkastella mikroyritysten luotonantoa, ja erityisenä mielenkiinnon kohteena ovat pitkäaikaisen pankkisuhteen vaikutukset. Pitkäaikaisen asiakassuhteiden tutkiminen on perusteltua, koska monet mikroyritykset toimivat Suomessa rahoituksellisesti niukassa tilanteessa, ja on ilmeisen olennaista tunnistaa toimivan pankkirahoitussuhteen piirteet, niillä mikroyrityksillä, jotka saavat toistuvasti rahoitusta pankeista.

Mikroyrityksellä tarkoitetaan yritystä, jonka palveluksessa on alle 10 henkilöä, taaseen loppusumma ei ylitä 2 milj. euroa eikä liikevaihto ylitä 2 milj. euroa kuluvalta tilikaudelta. Lisäksi mikroyrityksen on täytettävä riippumattomuusedellytykset.

Pitkäaikaisen pankkisuhteen vaikutuksia tarkastellaan erityisesti pankin johdon näkökulmasta. Tämän vuoksi tutkielman empiria on kerätty haastattelemalla pankinjohtajia. Pankinjohtajien näkökulma on valittu siitä syystä, että heillä on riittävä asiantuntemus arvioida rahoitussuhteiden muutoksia sekä pankin että mikroyrityksen osalta. Tutkimuskysymyksiä ovat: Millainen luotonantoprosessi mikroyrityksillä on, ja millaisia mahdollisia hyötyjä ja haittoja pitkäaikainen asiakassuhde tuo mikroyritysten luottotamiseen. Tavoitteena ei ole tarkastella yksittäisen mikroyrityksen tai sen toimialan erityispiirteitä ja vaikutuksia lainanantoon vaan huomion kohteena on mikroyrityksen ja pankin välisen asiakassuhteen kehittyminen ensimmäisestä asiakaskohtaamisesta monivuotiseen asiakassuhteeseen ja tämän suhteen mahdolliset vaikutukset luotonantoon. Tutkielman tavoitteen kannalta on olennaista, että mikroyritysten pitkäaikaista pankkisuhdetta tarkastellaan pienemmällä paikkakunnalla, jossa mikroyritysten ja pankkien suhteet ovat tiiviimmät, ja näin oletettavasti pitkäaikaisen asiakassuhteen vaikutukset ovat paremmin havaittavissa.

### **1.3 Metodologia ja metodi**

Tämän tutkielman tavoitteet ja ongelmanasettelu vaativat käytettäväksi laadullista eli kvalitatiivista tutkimusotetta. Laadullisessa tutkimuksessa on kysymys yksittäisten tapausten kuvailemisesta. Tapaus on saatettu kuvata esimerkiksi päiväkirjahavaintona, haastattelulausuntona tai tekstikatkelmana, mutta olennaisinta on vuorovaikutus tutkijan ja yksittäisen havainnon välillä. Toinen tärkeä piirre laadulliselle tutkimukselle on yksittäistapauksien erittely niihin osallistuvien ihmisten näkökulmasta tai niihin osallistuvien ihmisten niille antamien merkitysten kautta. Laadulliselle tutkimukselle on myös ominaista induktiivisuus. Laadullisessa tutkimuksessa on tarkoitus testata hypoteeseja, mutta hypoteesien muodostaminen tapahtuu tutkimuksen edetessä. Laadullisessa tutkimuksessa pyritään myös siihen, että tutkijan aktiivinen vaikuttaminen aineistoon jäisi mahdollisimman vähäiseksi. (Koskinen, Alasuutari ja Peltonen 2005, 31-32.)

Neilimo ja Näsi (1980, 31, 35) esittivät yrityksen taloustieteen tutkimusotteiden jakautuvan käsiteanalyttiseen, nomoteettiseen, päätöksentekometodologiseen ja toiminta-analyttiseen tutkimusotteeseen. Kasanen, Lukka ja Siitonen (1993) täydensivät Neilimon ja Näsin tutkimusotteiden jaottelua lisäämällä konstruktiiivisen tutkimusotteen yhdeksi valittavaksi tutkimusotteeksi. Kasanen ym. ovat asettaneet tutkimusotteet kahdelle akselille niiden tutkimustavoitteiden mukaan. Akseleita ovat: teoreettinen-



empiriinen akseli ja deskriptiivinen-normatiivinen akseli. (Kasanen ym. 1993, 255.) Tässä tutkielmassa tutkimusotteeksi on valittu toiminta-analyyttinen tutkimusote, koska tutkielman tavoitteet edellyttävät empirian olemassaoloa, ja tutkittavaa ilmiötä halutaan kuvailla. Toiminta-analyyttiselle tutkimusotteelle on ominaista muun muassa havaintojen ymmärtäminen, selittäminen ja empirian käyttäminen muutamien kohdeyksiköiden avulla. (Neilimo ja Näsi 1980, 35.)

	Teoreettinen	Empiirinen
Deskriptiivinen	Käsiteanalyttinen tutkimusote	Nomoteettinen tutkimusote
Normatiivinen	Päätöksentekometodologinen tutkimusote	Toiminta-analyttinen tutkimusote Konstruktiiivinen tutkimusote

Kuvio 1 Laskentatoimen tutkimusotteet. (Kasanen ym. 1993, 257)

Tässä tutkielmassa pyritään laajalti ymmärtämään mikroyritysten luotonantoprosesseja pankeissa sekä havaitsemaan pitkäaikaisen asiakassuhteen mahdolliset vaikutukset luotonantoon. Vaikutusten tarkka ymmärtäminen ja analysointi edellyttävät laadullista tutkimusotetta. Laadullisen tutkimusotteen avulla pystytään kuvaamaan prosessin muutoksia ja analysoimaan pitkäaikaisen asiakassuhteen hyötyjä ja haittoja. Tutkielman tarkoituksena ei ole siis metodin vuoksi pyrkiä laajaan yleistettävyyteen luotonantoprosessin muuttumisesta tai hyötyjen ja haittojen kertymisestä pitkäaikaisesta asiakassuhteesta. Tutkielman empiirinen osuus on kerätty haastattelemalla kahta pankinjohtajaa Uudellamaalla.

## 1.4 Tutkielman kulku

Mikroyritysten luotonantoprosessin ja pitkäaikaisen pankkisuhteen merkityksen ymmärtämiseksi on aluksi tiedostettava luotonannon perustuvan sopimussuhteisiin. Sopimussuhteissa osapuolten välillä vallitsee tietty epävarmuus toisen osapuolen aikeista ja tekemisistä. Tämän vuoksi tutkielman toisessa luvussa keskitytään luotonannossa ilmenevän agentti-päämiessuhteen ymmärtämiseen ja epäsymmetriseen informaatioon.

Tutkielman kolmannessa luvussa keskitytään lainanhakijan eli mikroyrityksen ominaispiirteisiin ja liiketoimintaan tarkemmin. Tutkielman tarkoituksen mukaan on tärkeää pitkäaikaista asiakassuhdetta tutkittaessa huomata yrityksen eri kehitysvaiheet ja näiden vaiheiden ominaispiirteet ja mahdolliset vaikutukset luotonantoon. Huomionarvoista on myös tarkastella mikroyrityksen laskentatoimen osaamista ja sen tuottaman tiedon hyödyntämistä rahoittajan kannalta.

Neljännessä luvussa tarkastellaan pankin liiketoimintaa luotonannon näkökulmasta. Luvussa tarkastellaan pankin kohtaamia riskejä ja luotonannon eri osa-alueita ja esitellään luotonantoprosessia vaiheittain. Tämän lisäksi luvussa käydään läpi pankin erilaisia lainanantotekniikoita, joista keskitytään erityisesti pitkäaikaisen asiakassuhteen tuomiin etuihin ja haittoihin sekä pankille että yritykselle.

Viidennessä luvussa on tutkielman empiirinen osuus, jossa esitellään metodologiaa ja lopuksi haastatteluiden avulla saadut tulokset. Tutkielman johtopäätökset esitellään kuudennessa, ja yhteenveto tutkielmasta seitsemännessä luvussa.

## 2 EPÄSYMMETRINEN INFORMAATIO LAINANANNOSSA

### 2.1 Agenttiteoria

Agentti-päämiessuhde on yksi vanhimmista ja yleisimmistä sosiaalisen kanssakäymisen muodoista. Agentti-päämiessuhde muotoutuu yhden tai useamman osapuolen välille, kun toinen osapuoli eli agentti päättää toisen osapuolen eli päämiehen puolesta asioista. Erityisesti sopimukseen perustavat suhteet sisältävät teorian mukaisen vastakkainasettelun agentin ja päämiehen välillä, esimerkkejä tästä ovat sopimukset työnantajan ja työntekijän välillä tai suuremmassa mittakaavassa esimerkiksi valtion ja hallituksen välinen sopimus. (Ross, 1973, 134.) Myös Jensen ja Meckling (1976, 308) totesivat agenttisuhteen muodostuvan osapuolten välille silloin kun toinen osapuoli tai osapuolet eli päämies sopii toisen henkilön eli agentin kanssa palvelun suorittamisesta päämiehen puolesta, ja palvelun suorittaminen sisältää päätöksentekovastuuta, joka kuuluu agentille.

Agentti-päämiessuhteessa oletuksena on, että molemmat osapuolet pyrkivät maksimoimaan oman etunsa, mikä tarkoittaa, että agentti ei aina toimi päämiehen etujen mukaisesti. Päämies voi kuitenkin pyrkiä rajoittamaan niitä haittoja, jotka syntyvät agentin toimiessa oman etunsa puolesta. Päämiehellä on keinoja rajoittaa agentin oman edun tavoittelua, joka on ristiriidassa päämiehen etujen kanssa. Yksi rajoittamisen tapa ovat kannustimet, jotka tukevat agentin sellaista toimintaa, joka on päämiehen tavoitteiden mukaista. Toinen tapa on päämiehen suorittama ajoittainen agentin valvonta, joka paljastaa agentin suorittamat toimet ja motiivit. Lähtökohtaisesti päämiehen on mahdotonta ilman kustannuksia varmistua siitä, että agentti toimii optimaalisesti päämiehen etujen mukaan. Agenttikustannukset voidaan jakaa kolmeen: Ensimmäiseen kustannustyyppiin kuuluvat kaikki valvontakustannukset, joilla halutaan varmistua siitä, että agentin toimet ovat olleet asianmukaisia suhteessa agentin kanssa sovittuihin tavoitteisiin. Toinen kustannus liittyy agentin sitouttamisesta syntyviin kustannuksiin, joilla agentin käyttäytymistä pyritään ohjaamaan päämiehen tavoitteiden mukaisiksi. Kolmas agenttikustannus liittyy agenttisuhteen jäännöskustannuksiin, jotka ovat seuraus siitä, että agentin päätökset eivät ole olleet täysin optimaalisia päämiehen kannalta. (Jensen & Meckling 1976, 308.)

Agenttiteoriaa voidaan soveltaa myös velkarahoitussuhteisiin (Jensen ym. 1976, 333; Scott 2009, 332). Rahoitussuhteissa lainanantaja on päämies ja lainanottaja on agentti, jonka päätöksiä lainanantajalla on intressi valvoa ja ohjailla. Valvonta lainanantosuhdeissa ilmenee usein lainanantajan tarpeesta saada informaatiota lainanottajan toimista, jotta lainan takaisinmaku onnistuisi. Valvonnan lisäksi lainanantaja voi lainasopimusta tehdessä ohjailla lainanottajan päätöksiä sopimusehdoilla eli niin kutsutuilla lainako-

venanteilla. Näiden kovenanttien rikkomisesta voi seurata lainasopimuksen purku tai lainan uudelleen neuvottelu. (Scott 2009, 334.)

## 2.2 Epäsymmetrinen informaatio

### 2.2.1 *Moral hazard –ongelma*

Scott (2009, 14) on määritellyt moral hazard -ongelman olevan epäsymmetrisen informaation muoto, missä liiketoimen yksi tai useampi osapuoli tietää omat toimensa, mutta vastapuolet eivät kykene havaitsemaan näitä toimia. Salanié (2005, 119) on puolestaan todennut moral hazard- ongelman pitävän sisällään agenttiteorian mukaisen agentti-päämiessuhteen, jossa vallitsee epäsymmetrinen informaatio agentin ja päämiehen välillä.

Moral hazard- ongelma on yksi epäsymmetrisen informaation perustekijöistä. Ongelma muodostuu kun toisen osapuolen yksittäiset teot tai päätökset ovat vastoin aikaisemmin sovittua sopimusta yhteistyökumppaneiden välillä, ja näin ne vaikuttavat toiminnan lopputulokseen negatiivisesti toisen osapuolen etuja pienentäen. Moral hazard- ongelma liittyy epäsymmetriseen informaatioon, sillä usein toisen osapuolen toiminta ei ole täysin havaittavissa eikä hallittavissa sopimuksellisin ehdoin, tai sopimuskumppanin täydellinen valvonta olisi kustannustehotonta. Moral hazard- ongelmaa pyritään hallitsemaan kuitenkin vastapuolen valvonnalla. Valvonnalla saatua informaatiota voidaan käyttää sopimuksissa, joissa on käytetty sopimussakkoja rajoittamaan ja ohjaamaan sopimuskumppanin itsekästä toimintaa. (Holmström, 1979, 1.)

Luotonannossa mikroyrityksille moral hazard -ongelma on ilmeinen koska pankki ei pysty havaitsemaan kaikkia mikroyrityksen takaisinmaksuajan aikana suorittamia toimia tai päätöksiä, mutta pystyy toteamaan lainan takaisinmaksun onnistumisen tai epäonnistumisen. Riski lainan takaisinmaksun epäonnistumisesta on lopulta aina luotonantajalla. Hyytisen ja Väänäsen (2006, 325) mukaan ulkopuoliselle rahoittajalle moral hazard -ongelma saattaa ilmetä yrittäjän päätöksenä olla sijoittamatta pääomaa aiemmin sovitusti tai ryhtyä muihin toimiin, jotka vaarantavat takaisinmaksun. Tällaisia toimia olisivat esimerkiksi liiallinen riskinotto rahoittajan näkökulmasta tai työnteon motivaation aleneminen. Pankki suorittaa Holmströmin mainitsemaa valvontaa ja sopimuksittain pyrkii ehkäisemään mikroyrityksen sellaisia toimia, jotka saattaisivat vaarantaa lainan takaisinmaksun.

### 2.2.2 *Adverse selection –ongelma*

Adverse selection –ongelma eli haitallinen valikoituminen on yksi epäsymmetrisen informaation aiheuttamasta haitasta markkinoille, jossa markkinaosapuolien perusongelmana on epäsuhtainen tiedon määrä transaktion kohteesta. Epäsymmetrisen informaation takia heikommin informoitu osapuoli saattaa solmia markkinoilla sen yleistä tasoa keskimääräistä huonomman liiketoimen, mutta liiketoimea tehdessä vastapuolen on vaikea havaita tätä eroa. Haitallisella valikoitumisella on merkittäviä seurauksia muun muassa yhteiskunnallisen hyvinvointiin tai jopa tietyn markkinan kuihtumiseen. (Jaganathan, Schwartz, Spizman, Young, 2011, 70.; Akerlöf 1970,1.) Myös Scott (2009, 13) on todennut haitallisen valikoitumisen tarkoittavan tilannetta, jossa osapuolella tai osapuolilla on liiketoimessa tai ennen liiketoimea informaatioetu muihin liiketoimen vastapuoliin nähden. Tämä tarkoittaisi sitä että, esimerkiksi yrityksen johdolla on parempi ymmärrys ja tieto yritystä koskevista asioista ja tulevaisuuden odotuksista kuin yrityksen ulkopuolisilla henkilöillä, joita ovat muun muassa sijoittajat. Laskentatoimella on merkityksellinen asema ratkaisussa haitallisen valikoitumisen riskiä vastaan. Sijoittajien päätöksenteossa yritysten taloudellisen raportoinnin tarjoaman informaation tulisi olla mahdollisimman hyvin hyödynnettävissä, ja tämän vuoksi on tärkeä tuntea sijoittajien päätöksentekoprosessi. (Scott 2009, 17.)

Luotonanto on sijoittamisen muoto, jossa sijoittaja tietyn ehdoin lainaa pääomaa lainanottajalle, ja päätöksenteossa sijoittaja joutuu harkitsemaan lainan takaisinmaksuaikaa, korkoa tai lainanottajan maksukykyä ja -halua. Tämän vuoksi luotonannossa mikroyrityksille haitallisen valikoitumisen mahdollisuus on selvästi olemassa, sillä yrittäjä mikroyrityksessä tuntee oman liiketoimintansa paremmin kuin lainanantaja, ja tilanteessa vallitsee lainanhakijan ja luotonantajan välillä epäsymmetrisen informaatio. Tämän vuoksi lainanantaja saattaa myöntää lainoja samoin ehdoin heikommin menestyville mikroyrityksille kuin vahvemmin menestyville mikroyrityksille. Rationaalisina sijoittajina luotonantajat tiedostavat epäsymmetrisen informaation vaikutukset luotonmyöntämisspäätöksiin ja luotonantajat pyrkivät tämän vuoksi kiristämään kaikkien lainanhakijoiden lainaehdoja muun muassa nostamalla lainan korkoa, mikä saattaa puolestaan vaikuttaa paremmin menestyvien mikroyritysten haluun turvautua lainarahoitukseen. Sharpe (1990, 1070) toteaa haitallisen valikoitumisen vaikuttavan myös yritysten päätöksiin olla vaihtamatta pankkia, sillä pankkien on vaikea kilpailla muiden pankkien hyvistä asiakkaista, sillä hyvin menestyvien yritysten on vaikea vakuuttaa kilpailevia pankkeja kyvystään huolehtia lainavelvoitteista, mikä vaikuttaa yrityksen saamaan lainatarjoukseen pankilta. Tästä syystä pienten yritysten pankkisuhteet voivat usein olla pitkäaikaisia ja pankkisuhteen kehittyessä pienyritykset kohtaavat etuja, joita kilpailuttamalla ei voi saada.

## 2.3 Signaalointiteoria

Signalointi markkinoilla voidaan määrittää epäsuoraksi viestimiseksi, jolla pyritään vähentämään epävarmuutta osapuolten välillä. Viestintää tapahtuu markkinoilla esimerkiksi investointipäätöksissä, silloin kun toinen haluaa osoittaa oman kyvykkyytensä investoinnin kohteena antamalla itsestään signaaleja, joita investoija tulkitsee omassa päätöksenteossa. (Spence 1973, 355.) Signalointi on tärkeä viestimisen keino hyvälle yritykselle, sillä yritykset eroavat toisistaan usein laadun suhteen. Laadua voi määrittää muun muassa tuotekehityksen tuomilla kasvuennusteilla, jotka ovat erityisen merkityksellisiä sijoittajalle. Yrityksen johtohenkilöitä ei välttämättä uskota markkinoilla, ja yrityksen johdolla tuleekin olla keinoja vakuuttaa markkinat menestymisen edellytyksistä. (Scott 2009, 457.)

Hyvien projektien rahoittaminen vaatii siis informaation saatavuutta ja erityisesti yrityksen johtohenkilöiden uskottavuutta. Tämän vuoksi informaation välittyminen rahoittajalle vaatii usein havaittavissa olevia tekoja eli signaaleja, jotka ovat rahoituksen hakijan sanoja merkityksellisempiä keinoja välittää informaatiota projektista. Yksi merkittävä tällainen keino välittää informaatiota esimerkiksi lainanantajalle, on yrityksen sisäpiiriin kuuluvan henkilön tekemä sijoitus yhtiöön. Sisäpiirin halukkuus sijoittaa on selvä merkki lainanantajalle projektin kannattavuudesta, ja halukkuus toimii tässä tapauksessa signaalina lainanantajalle. (Leland & Pyle 1977, 371.)

Mikroyrityksen luotonannossa pankit usein vaativat yrittäjää tai omistajaa asettamaan lainan takaisinmaksulle vakuuden. Yrittäjän halukkuus asettaa lainalle vakuus saattaa hyvinkin signaloida pankille rahoitettavan projektin onnistumisen mahdollisuudesta ja yrittäjän omaa uskoa projektiin. Mikäli rahoitettava projekti olisi yrittäjän mielestä liian riskipitoinen tai epäonnistuminen olisi muuten todennäköistä, saattaisi yrittäjä kieltäytyä asettamasta lainalle vakuutta. Oletuksena signaalointimallissa on, että yrittäjä on rationaalinen sijoittaja, ja täten maksimoi oman etunsa, kuten pankki tekee sijoittaessa yrityksiin. Toinen mahdollinen tapa, jolla yrittäjä voi signaloida pankille projektin hyvävyydestä, on yrittäjän suora rahallinen sijoitus projektiin.

### 3 MIKROYRITYS LAINANSAAJANA

#### 3.1 Ominaispiirteet

Pienet ja erityisesti mikroyritykset ovat Suomessa vielä perinteisen pienyrittäjän hallitsemia. Mikroyrityksissä omistaja on usein myös johtaja, joka antaa henkilökohtaisen leimansa kaikkeen yrityksen toimintaan. Yrittäjän oman elämän tärkeät asiat heijastuvat myös yrityksen toimintaan. (Niittykangas 2003, 29.) Pienyritykset eroavat isoista yrityksistä merkittävästi eikä pienyrityksiä voida pitää suurten yritysten pienempinä versioina. Erottaviin ominaispiirteiden vuoksi pienyritykset ovat oleellisesti riskillisempiä liiketoimintansa suhteen kuin suuret yritykset. (Burns 1996, 4.)

Pienyrityksen ominaispiirre on omistajan toimiminen yrityksen johtohenkilönä, jolloin yhdellä henkilöllä on laaja-alainen vaikutus yrityksen toimintaan. Kun omistaja toimii johtohenkilönä, yrityksen kaikissa toiminnoissa näkyy omistajan arvomaailma ja näkemykset. Tällöin on vaarana, että yrityksen päätöksenteko tapahtuu hyvin henkilökohtaisista lähtökohdista, joka ei myöhemmin näy yrityksen tulontuottamiskyvyssä. Yrityksen tulontuottamiskyky saattaa myös liikaa nojata yhden henkilön toimintaan. (Burns 1996, 4–5.)

Ominaista on myös pienyritysten olemattomat mahdollisuudet vaikuttaa markkinoihin, joilla ne toimivat. Pienyritykset ovat siis lähtökohtaisesti hinnanottajia ja kohtaavat rajua kilpailua markkinoilla, joten ne ovat tämän vuoksi suuremmassa vaarassa epäonnistua. Kilpailua välttääkseen pienemmät yritykset usein haluavat erottautua markkinoilla muista yrityksistä yksilöimällä tuotteensa tai palvelunsa. Erityistä pienille yrityksille on myös markkinoiden rajoittuminen yhteen tai rajattuun tuote- tai palveluvalikoimaan. Markkinoiden rajoittuminen hankaloittaa pienten yritysten liiketoimintariskin hajauttamista, joka suurille yrityksille on huomattavasti helpompaa. (Burns 1996, 4–5.)

Pienten yritysten ominaispiirrettä kuvaa myös liiketoiminnan menestymisen riippuvuus tietyn asiakkaan ostopäätöksistä. Tämä tekee pienet yritykset erityisen haavoittuviksi, ja jo muutaman asiakkaan menettämällä on merkittävä vaikutus yrityksen tulokseen. Pienillä yrityksillä ei usein ole mahdollisuutta kerätä pääomaa yhtä helposti kuten suurten yritysten, mikä rajoittaa myös yritysten käytettävissä olevia strategioita. Rahoituksen saatavuus saattaa olla pienelle yritykselle merkittävä strateginen ongelma ja yrityksen suhde rahoituslaitoksiin voi muodostua strategiseksi esteeksi. (Burns 1996, 4–5.)

Bridge, O'Neill & Cromie (1998, 137–138) ovat määritelleet pienten yritysten erityispiirteiksi liiketoimien vastuun ja päätöksenteon, jotka ovat yhden henkilön harteilla. Erityispiirteitä nähdään myös pienyritysten omistajien mahdollinen hyvä kokemus alan liiketoiminnasta työn ohella. Mahdollisena haasteena voidaan pitää kokemuksen laa-

juutta, joka voi näkyä myös liiketoiminnan lukkiutumisenä. Usein liiketoimintasuunnitelmaa muutetaan vain, mikäli yrityksen johdon kokemus tukee muuttamista.

Pienyritysten piirteitä korostavat myös omistajien rooli yrityksen rahoittajina, josta voi seurata yrityksen liiketoiminnalle rajoitteita, kun omistajat myöntyvät rahoittamaan vain oleellisia lyhyen ajan sijoituksia, jolloin investoinnit eivät lähtökohtaisesti tue pitkän ajan liiketoimintaa. Pienyrityksen koko vaikuttaa myös yrityksen resurssien tuomaan hyötyyn liiketoiminnalle. Suurissa yhtiöissä esimerkiksi 10 % lisäys yrityksen avainresursseihin lisäisi liikevaihtoa samalla määrällä, jolloin kasvu olisi lineaarista. Pienyrityksissä resurssien lisäys ei välttämättä kasvattaisi yrityksen liikevaihtoa resurssien lisäystä vastaavalla määrällä vaan kasvu mahdollisesti jäisi pienemmäksi tai jopa olemattomaksi. Pienyrityksen johtamisen omalaatuisuus erottaa ne suurista yrityksistä. (Bridge, O'Neill & Cromie 1998, 137–138.)

Pienissä yrityksissä liiketoiminta voi olla riippuvaista yrityksen perustajan visiosta ja hahmotetusta liiketoimintasuunnitelmasta, mikä tekee ammattimaisen yritysjohtajan palkkaamisesta haasteellista erityisesti jos yrityksen menestystekijöitä eivät muut henkilöt omistajaa lukuun ottamatta havaitse, tai yrityksen menestys on vain riippuvaista perustajan persoonasta. Pienyritykselle ominaista saattaa olla omistajan ja usein myös johdossa toimivan yrittäjän oma toteuttamisenhalu, jossa näkyy yrittäjän oma arvomaailma. Tällöin yrittäjä saattaa esimerkiksi jättää huomiotta ammattimaisten yritysneuvojen muutosehdotukset, jotka eroavat yrittäjän omasta näkemyksestä. Usein yrittäjän tukiverkosto muodostuu yrittäjän läheisistä ihmisistä, jotka ilmeisesti ymmärtävät yrittäjän tarpeita. (Bridge, O'Neill & Cromie 1998, 137–138.)

Burns (1996, 3) toteaa rajallisten vaikutusmahdollisuuksien markkinoilla tarkoittavan sitä, että markkinaosuus ei ole tarpeeksi suuri vaikuttaakseen tuotteen hintaan tai myyntiin määrään kansallisella tasolla. Pienyritykselle ja mikroyritykselle on ominaista hyvin henkilökeskeinen johto, mikä on seurausta pienyritysten omistajien aktiivisesta läsnäolosta yritystoiminnan jokaisessa osa-alueessa ja erityisesti yrityksen päätöksenteossa. Mikroyritykselle on myös ominaista, ettei yritys kuulu toisen yrityksen määräysvaltaan vaan on itsenäinen toimija, joka vastaa omasta liiketoiminnastaan ja tekee sitä koskevat päätökset ilman ulkopuolisen määräysvaltaa. Pienyrityksille on myös tunnusomaista merkittävien liiketoimintaan liittyvien resurssien puute. Tällaisia puuttuvia resursseja ovat muun muassa liikkeenjohtamistaito, työvoima ja luonnollisesti myös raha. (Burns 1996, 3.)



## 3.2 Kehitysvaiheet

### 3.2.1 Perustamisvaihe

Perinteinen näkemys yrittämisestä on perustunut oletukseen, että toiset yksilöt ovat yhteiskunnassa huomattavasti muita yritteliämpiä. Näiden yksilöiden oman yrityksen perustaminen on huomattavasti todennäköisempää otollisten olosuhteiden vallitessa. (Bridge ym. 1998, 112.) Vastaavanlaiseen havaintoon on päätyntä myös Koskinen (1998,35). Uusi pieni yritys ei synny kuitenkaan ilman yrittäjää tai yrittäjiä, joten vain erityistapauksissa yritys perustetaan ja sille annetaan tietty tehtävä, jota toteuttamaan valitaan ammattijohtaja. Vakiintuneen näkemyksen mukaan yrityksen perustaja on aloitteellinen yksilö, joka yksin ryhtyy toteuttamaan suunnitelmiaan ja havaitsemiaan mahdollisuuksia. (Koskinen 1998, 35.)

Ennen yrityksen perustamista yrittäjä on kehittänyt liikeidean (Strang 2000, 30). Yrittäjän tärkein päätös perustamisvaiheessa koskee yrityksen tuotevalikoimaa, joka todennäköisesti perustuu yrittäjän löytämään markkinarakoon. Usein yrittäjän löytämä markkinarako ja tuotteen oletettu kysyntä kuitenkin perustuvat ainoastaan yrittäjän henkilökohtaiseen luottamukseen ja uskomukseen. Uusien yrittäjien tapauksessa liikeideassa on usein jotain uutta, esimerkiksi uuden tuotteen tuominen markkinoille tai jo olemassa olevan tuotteen uusi kohderyhmä. Olennainen tekijä yrityksen selviytymiselle perustamisvaiheesta on yrittäjän motivaatio ja sitoutuneisuus, sillä alkuvaiheessa yritys kohtaa vastoinkäymisiä herkemmin, mikä johtuu yrityksen markkinatuntemuksen puutteesta. Markkinatuntemuksen puutteen takia yritys altistuu liiketoimintavirheille, jotka lisäävät yrityksen kustannuksia ja viivästyttävät yrityksen liiketoimintasuunnitelman toteuttamista. (Strang 2000, 30–34.)

Yrityksen kasvuvauhdin määrittävät yrittäjän käytössä olevat työtunnit ja rahan määrä. Alkuvaiheessa yrityksen toimintaa rahoitetaan pääsääntöisesti liiketoiminnan kassavirralla. Yrityksen johtamisessa korostuu yrittäjän halu tehdä päätökset itsenäisesti, mutta silti huomioida asiantuntijoidenkin näkemykset. Terveen perustamisvaiheen tuntomerkkejä ovat yrittäjän tuntema varmuus siitä, että hän hallitsee liiketoimintansa, ja että mahdolliset vastoinkäymiset eivät olisi yrityksen toiminnan jatkamiselle kohtalokkaita. Merkittävimmät uhat, jotka yrittäjä perustamisvaiheessa kohtaa ovat liikeidean heikkous ja motivaation ja sitoutumisen loppaaminen sekä kassavarojen hupeneminen. (Strang 2000, 30–34.)

### 3.2.2 *Kasvuvaihe*

Yrityksen kannalta kasvu merkitsee toiminnan laajentamista, tuotannon, myynnin ja henkilöstön lisäämistä. Yrityksen kasvu kuitenkin edellyttää suorituskyvyn ja tuottavuuden nousua sekä kustannusten pienenemistä erikoistumisen, automatisoinnin ja toimintojen rationalisoitumisen seurauksena. (Koskinen 1998, 48.) Kasvuvaiheessa yritys on jo todistanut markkinakelpoisuutensa ja voittanut markkinaosuuden itselleen, jolloin myös yrittäjän liikeidean toimivuus ei ole enää kyseenalaista. Yrityksen rahoituksellinen tilanne on parantunut perustamisvaiheesta kassavirran vakiintuessa vaikka yritys edelleen on hyvin riippuvainen perustajastaan. Kasvuvaiheessa yrityksen toiminnan keskipiste on siirtynyt tuotevalikoiman kehittämisestä tuotteiden myyntiin. Tässä vaiheessa yritys lisää henkilöstöä myyntiorganisaatiossa ja panostaa vahvuuksiinsa, jotka yrittäjä havaitsi liiketoimintasuunnitelmaa tehdessä. (Strang 2000, 33.) Koskisen mukaan (1998, 52) pienyrityksissä myynti ja markkinointi koetaan kuitenkin edelleen ongelmallisiksi myös yrityksen kasvuvaiheessa. Myynnin ja markkinoinnin ongelmat siis seuraavat pienyritystä vielä perustamisvaiheesta kasvuvaiheeseen. Toisena yleisenä ongelmana pienyrityksillä on rahoitus. Kasvuvaiheessa ja pienyrityksen ikääntyessä ongelmat korostuvat erityisesti sisäisessä rahoituksessa. (Koskinen 1998, 52.)

Bridge ym. (1998, 119) toteaa kasvuvaiheen olevan yritykselle mahdollisuus kasvat-  
taa organisaatiota, tuoda markkinoille uusia tuotteita, lisätä merkittävästi liikevaihtoa  
ja tehdä mahdollisia yrityskauppoja. Tässä vaiheessa korostuu yrityksen halu olla lähel-  
lä asiakkaita eikä yritys harjoita systemaattista markkinointia eikä hallinnossa käytetä  
aikaa markkina-analyysien tekemiseen vaan yritys pyrkii kehittymään tekemisen kautta.  
Kasvuvaiheessa yrityksen kohtalokkaimpia virheitä ovat yrittäjän liika itseluottamus,  
yrityksen liiketoiminnan paisuttaminen ja vallanjaon ongelmat. Yrittäjän liian voimakas  
itseluottamus saattaa kasvuvaiheessa johtaa yrittäjän passiivisuuteen, vaikka yrittäjän  
tulisi edelleen toimia operatiivisen johdon päätöksenteossa, jotka liittyvät yrityksen tuo-  
tekehitykseen ja asiakasryhmävalintoihin. Yrityksen kasvaessa nopeasti se kohtaa uusia  
liiketoimintaideoita, jolloin riskinä on liiketoiminnan liian nopea levittäytyminen. Yri-  
tys saattaa tällöin valita toteutettaviksi projekteja, joilla ei ole onnistumisen edellytyk-  
siä. Yrityksen voimakkaasta yrittäjäpersoonasta voi koitua myöhemmin riskitekijä yri-  
tykselle myös vallanjaon vaikeutena, mikäli yrittäjä ei jaa operatiivista johtovastuuta  
siinä vaiheessa, kun yrittäjän omat kyvyt ja vuorokauden tunnit eivät enää riitä yrityk-  
sen ammatilliseen johtamiseen, on varottava vallan delegointia aikaisemmin kuin on  
tarpeellista, sillä pienissä yrityksissä yrittäjä on yhtä kuin yritys. (Strang 2000, 33–36.)

### 3.2.3 Kypsyysvaihe

Koskisen (1998, 60) mukaan vakaa pienyritys on itsenäinen taloudellinen yksikkö, jossa yrittäjä toteuttaa itselleen tuttua ja läheiseksi kokemaansa liiketoimintaa joko yksin tai perheenjäsentensä avustamana. Yrityksen vakaa kehitys on nähty osana yrityksen ja organisaation toiminnan kypsymistä. Tasainen kehitys on pienyrityksissä varsin yleistä useiden tutkimusten mukaan. Tosiasiassa kaikki yrittäjät tai yritykset eivät pyri tai eivät pysty jatkuvaan tuotannon ja toiminnan kasvuun. Osalle yrityksistä on edullista ja luonnollista pysyä pienenä, ja osalle yrityksistä pienuus on ainoa mahdollinen vaihtoehto kun kasvuorientaatiota ei ole tai yrittäjän tai yrityksen voimavarat eivät riitä kasvun hallitsemiseen. (Koskinen 1998, 56.)

Kypsyysvaiheessa yritys on elinkaarensa huipulla. Yritys on tässä vaiheessa kaikilla osa-alueilla tasapainossa, jolloin kaikkia yritystoiminnan resursseja on oikea määrä käytettävissä. Yrityksessä on vielä kasvuvaiheen yritteliäisyyttä, mutta yritystoiminnasta saadun kokemuksen myötä kertynyt tieto on lisännyt yrityksen johdon harkintakykyä, joka ilmenee yrityksen johdon taitona johtaa liiketoimintaprosesseja. Yrityksen kypsyysvaiheelle on ominaista suunnitelmien ja budjettien toteutuminen pienillä virhemarginaaleilla. Yritys toteuttaa projekteja, jotka sisältävät vain hallittuja riskejä. Kypsyysvaihe on tila, johon yrityksen tulisi aina pyrkiä. Kypsyysvaiheessa yrityksen prosessit ovat tehokkaita, työskentelyilmapiiri kannustava ja toiminta tasapainossa liiketoimintaympäristönsä kanssa. (Strang 2000, 41–42.)

Mikroyrityksen kannalta olennaista on, että kypsyysvaiheeseen on mahdollista päästä jokaisesta yrityksen elinkaaren vaiheesta (Strang 2000, 41–42). Erityisesti mikroyritysten kohdalla siirtyminen kypsyysvaiheeseen voi tapahtua suoraan perustamisvaiheesta ilman voimakasta kasvua. Kypsyysvaihe on Bridgen ym. (1998, 122–123) mukaan seuraus omistajan kunnianhimon puutteesta tai yrityksen markkinaraon asettamien kasvurajojen saavuttamisesta, ja siksi kypsyysvaihetta on kutsuttu myös tyytyväisyysvaiheeksi. Syitä yrityksen kypsyysvaiheelle on monia, ja ne saattavat liittyä esimerkiksi liiketoiminnalle asetettujen tavoitteiden täyttymiseen tai suuremman yrityksen johtamiseen tarvittavien johtamistaitojen riittämättömyyteen. Kypsyysvaiheessa voi olla myös mahdollista siirtyä pienyrityksestä kohti suuryrityksen piirteitä, jos ja kun yrityksen johtamisjärjestelmä muuttuu pienyrityksen joustavasta organisaatiosta muodolliseksi organisaatioksi.

## 3.3 Rahoitus

Rahoituksen perusongelmat liittyvät mikroyrityksillä kuten muillakin yrityksillä reaali-prosessin vaiheiden eriaikaisuuteen. Kettusen (1971, 12) mukaan yrityksen myynnin ja

tuotannontekijöiden hankkimisen välille jää aikaa, sillä usein myytävät tuotteet tulee ensin valmistaa, jonka jälkeen ne voidaan vasta myydä. Rahoituksen näkökulmasta tilanne on ongelmallinen, sillä tavarantoimittajat eivät välttämättä halua odottaa tai voi odottaa maksua tavaroista siihen saakka, kunnes yritys on saanut valmistettua ja myytyä tuotteet. Yrityksen kannattava investointi ei siis välttämättä ole rahoituksellisesti mahdollinen, sillä rahan käytön ja rahan lähteiden aikaero voi muodostua niin pitkäksi, ettei yritys kykene toteuttamaan investointia ilman maksuvalmiusongelmaa (Leppiniemi & Puttonen 2002, 39–40). Yrityksen on siis pystyttävä suorittamaan tavarantoimittajille korvaus tuotannontekijöistä ennen kuin yritys itse saa korvauksen myynnin kautta. Toimintansa pyörittämiseen tarvitsemat rahat mikroyritys voi hankkia rahoitusmarkkinoilta. Rahoitusmarkkinoilta kerättyjä varoja kutsutaan pääomaksi. (Kettunen 1971, 12). Seuraavassa esitellään pienen yrityksen ja samalla mikroyrityksenkin pääomarahoituksen lähteitä, jotka yleensä jaetaan kahteen pääluokkaan, omaan ja vieraaseen pääomaan (Kettunen 1971, 25). Higson (1995, 179) on todennut yrityksen rahoituksen pääjaottelun olevan oman ja vieraan pääoman välillä. Seuraavaksi tarkastellaan tarkemmin näitä kahta pääluokkaa.

### **3.3.1 Oman pääoman ehtoinen rahoitus**

Oma pääoma voidaan jakaa ulkoiseen ja sisäiseen omaan pääomaan. Ulkoisella pääomalla tarkoitetaan osakkeiden avulla kerättyä pääomaa. Sisäisellä pääomalla tarkoitetaan puolestaan tulorahoituksena kerättyä pääomaa, joka on kassavirtaa voitollisesta liiketoiminnasta. (Leppiniemi & Puttonen 2002, 116.) Erityisesti perheyhtiöille tulorahoitus saattaa olla ainoa mahdollisuus hankkia lisää omaa pääomaa, sillä yritys muodostaa usein merkittävän osan omistajien varallisuudesta eikä yritykseen sijoittamista muutoin kuin kriisitilanteessa ole halukkuutta (Knüpfer & Puttonen 2004, 26). Higson (1995, 179) on todennut oman pääoman ehtoisen rahoituksen tuovan sijoittajalle omistajuuteen kuuluvat oikeudet. Leppiniemi (2000, 70) on nähnyt asian samoin ja todennut, että oma pääoma on yrityksen omistajan rahoituksellinen panos yritykseen, ja myös yrityksen voitollinen kassavirta kuuluu tällöin lähtökohtaisesti omistajalle. Omistajuuteen kuuluu myös sijoittajan päätöksentekovalta yhtiössä. Mikroyrityksissä kuten pienyrityksissä omistajat ovat usein samalla myös yrityksen johtajia. (Kettunen 1971, 25.) Tämän vuoksi heidän päätöksentekovaltansa ei rajoitu pelkästään esimerkiksi osakeyhtiön yhtiökokouksessa tehtäviin päätöksiin. Oman pääoman sijoittajien tulkitseminen myös omistajiksi on ratkaisevaa voitonjaon ja takaisinmaksun kannalta, sillä oman pääoman sijoittajat jäävät etuoikeusjärjestyksessä viimeisiksi, koska voitonjakona maksettavat osingot maksetaan osakeyhtiölain mukaan, mikäli yritykseen on jäänyt rahaa jaettavaksi tuotannontekijöiden vaatimien maksujen, korkojen ja verojen maksamisen jäl-

keen ja yrityksen maksukyky sallii varojenjaon. Osakeyhtiölain mukaan, jos varojen jaosta päätettäessä tiedettiin tai olisi pitänyt tietää varojenjaon aiheuttavan maksukyvyttömyyden, on kyseessä laitton varojenjako. Jo pelkästään asemansa puolesta mikroyritysten omistajat eli johto pyrkii täyttämään rahoittajien tuottovaatimukset varojenjaossa. Oma pääoma palautetaan sijoittajille, mikäli yrityksen toiminta päätetään lopettaa tai supistaa, mutta aikaisemmin mainitun etuoikeusjärjestyksen mukaisesti vasta, kun muut rahoittajat ovat saaneet osuutensa. Oma pääoma sijoitetaan aina yritykseen määräämättömäksi ajaksi, jolloin mitään tiettyä takaisinmaksuaikaa eikä määrättyä rahan käyttö-tarkoitusta ei ole. (Kettunen 1971, 26.)

Omistajan vastuu yrityksen sitoumuksista vaihtelee yritysmuodoittain, mikä tarkoittaa sijoitetun oman pääoman erilaisia merkityksiä eri yritysmuodoissa. Osakeyhtiöissä ja osuuskunnissa oman pääoman sijoittajat ovat vastuussa ainoastaan yritykseen sijoittamansa oman pääoman määrällä. Yksityisliikkeissä ja henkilöyhtiöissä oman pääoman sijoittajien eli yrittäjien vastuu yrityksen sitoumuksista on rajaton. Rajoittamattoman vastuun tilanteessa omalla pääomalla ei ole samaa merkitystä kuten osakeyhtiössä. (Leppiniemi 2000, 71.)

Suomessa suurin oman pääoman sijoittajaryhmä pk-yrityksissä ovat yritysten perustajajäsenet, jonka jälkeen toisena tulevat vasta yrityksen johtajat ja työntekijät. Kolmantena tulevat muut henkilöt, joihin kuuluvat myös ns. enkelirahoittajat, valtion omistamien rahoituslaitosten osuus on vasta neljänneksi suurin. (Hyytinen & Pajarinen 2002, 12–13.)

Osakeyhtiössä oma pääoma toimii rahoituksellisten riskien puskurina, mikä tarkoittaa yrityksen velkojien saatavien maksamista yrityksen omasta pääomasta kun tulorahoitus on riittämätön saatavien maksamiseen. Konkurssitilanteessa osakkeenomistaja on huonoimmassa asemassa verrattuna muihin yrityksen rahoittajiin (Knüpfer & Puttonen 2004, 21). Tämä perustuu osakeyhtiölaista tulevaan etuoikeusjärjestykseen, jolloin osakkeenomistajat saavat osansa viimeisenä kaikista saatavistaan. Henkilöyhtiöissä kuten kommandiittiyhtiössä vastuunalaisten yhtiömiesten koko varallisuus ja ansaintakyky ovat velkojien riskien puskurina. Tosin kommandiittiyhtiössä velkojien vaatimuksia rajoittavat laki velkasaneeruksesta ja laki velkajärjestelystä. (Leppiniemi 2000,71.)

Oman pääoman luonteesta johtuen voidaan todeta, että oman pääoman ehtoiseen rahoitukseen liittyvät suuremmat riskit mutta myös suuremmat tuotto-odotukset (Knüpfer & Puttonen 2004, 22). Kettusen (1971, 27) mukaan oman pääoman hankkimiseen liittyvät maksettavat korvaukset sijoituksesta ja pääoman hankkimiseen liittyvät kustannukset ovat huomattavasti korkeammat verrattuna esimerkiksi vieraaseen pääomaan. Omas-ta pääomasta maksettavaa korkeampaa korvausta voidaan selittää sillä, että voitto on jäännösuure ja voitonjaon saamiseen liittyy suurempi riski kuin esimerkiksi vieraaseen pääomaan. (Kettunen 1971, 27.) Suuremmat tuotto-odotukset perustuvat siihen tosiasiaan, että yrityksen voitolliset kassavirrat, joilla ei ole teoriassa ylärajaa, kuuluvat lähtö-

kohtaisesti omistajille. Knüpferin ja Puttosen mukaan (2004, 22) osakkeenomistajan tuotto muodostuu sekä osingoista että osakkeen hinnan arvonnousuista. Mikroyrityksen omistajan näkökulmasta katsottuna tuotto muodostuu niistä osingoista, jotka yritys jakaa omistajille, ja liiketoiminnan arvon noususta. Omaan pääomaan perustuvan rahoituksen yksi ominaispiirre on, että velvollisuutta tuoton maksamiseen ei ole, mikä mahdollistaa yritykselle joustavuutta rahoituskustannusten hallinnassa taloudellisesti huonona vuotena. Joustavuus ilmenee mahdollisuutena olla jakamatta osinkoja tai olla palauttamatta pääomaa sijoittajille. Hyvinä vuosina osinkoja voidaan puolestaan jakaa enemmän. (Knüpfer & Puttonen 2004, 21–22.) Myös Kettunen (1971, 27) on todennut, ettei omasta pääomasta aiheudu kiinteitä voitonjakomaksuja vaan voittona jaettava määrä riippuu yrityksen tulosta.

### 3.3.2 *Vieraan pääoman ehtoinen rahoitus*

Vieraan pääoman rahoitus perustuu sopimukselliseen asemaan, jossa rahoituksen tarjoajasta tulee velkoja ja yrityksestä velallinen, joka on veloitettu maksamaan velalle korkoa ja pääoman takaisin (Higson 1995, 232). Puttosen ja Knüpferin (2004, 21) mukaan velallinen vaatii korkomaksut yritykseltä riippumatta siitä, kuinka yrityksen taloudellinen tilanne on muuttunut. Velkoja voi yrityksen taloudellisten vaikeuksien seurauksena menettää sijoittamansa pääoman kuten myös oman pääoman rahoittaja, mutta yrityksen menestyessä vieraan pääoman sijoittajan tuotolle on yläraja, joka on sovittu lainan korko. (Higson 1995, 232; Knüpfer & Puttonen 2004, 22.) Vieraan pääoman sijoittajalla ei kuitenkaan ole omistajaan verrattavaa yleistä oikeutta osallistua yrityksessä tehtäviin päätöksiin (Higson 1995, 232–233).

Vieras pääoma jaetaan takaisinmaksuajan mukaan kahteen ryhmään, joita ovat lyhytaikainen ja pitkäaikainen vieras pääoma. Kirjanpitolain mukaan lyhyt- ja pitkäaikaisen luoton ero on muodollisesti irtisanomis- ja takaisinmaksuajoissa. Mikäli luotto voidaan irtisanoa tai takaisinmaksu tapahtuu vuoden sisällä, on luotto lyhytaikaista ja muutoin pitkäaikaista. Leppiniemen (2002, 85) mukaan vieras pääoma eli lainarahoitus voidaan jakaa kahteen ryhmään: tilimuotoisiin ja markkinaperusteisiin lainoihin. Tilimuotoisissa lainoissa lainanantaja pysyy koko laina-ajan samana, kun taas markkinaperusteiset lainat ovat jälkimarkkinakelpoisia, jolloin sijoittajat voivat tehdä kauppaa lainoilla ilman, että velallinen tietää velkojiansa edes vaihtuneen (Leppiniemi 2002, 85–86). Tyypillisiä tilimuotoisia lainoja ovat pankki- ja vakuutusyhtiölainat, joille on ominaista luoton kontrollisuus ja vakuudellisuus (Leppiniemi 2002, 86). Lainojen vakuudellisuudesta seuraa, että huolimatta osakeyhtiölain asettamasta rajoitteesta, jossa osakkeenomistajan vastuu periaatteessa rajoittuu vain sijoitettuun rahamäärään, joutuvat pienten osakeyhtiöiden omistajat takaamaan yhtiön lainat (Kettunen 1971, 30). Omistajan takaus Kettusen

(1971, 30) mukaan kaventaa erotusta yksityisliikkeen ja osakeyhtiön välillä olemattomiin, vaikka muodollisia eroja edelleen jää näiden kahden yritysmuodon välille. Vakuutusyhtiöiden myöntämät lainat perustuvat joko vakuutusmaksujen takaisinlainaukseen tai vakuutusyhtiön sijoitustoimintaan. Vakuutusmaksujen takaisinlainauksessa laina-aika voi vaihdella 1-10 vuoden välillä, kun sijoituslainat ovat yleisimmin 5-10 vuotta (Leppiniemi 2002, 86).

Lainarahoitus poikkeaa pienillä yrityksillä isojen yritysten velkarahoituksesta (Constrand, Osteryoung & Nast 1991, 29). Lyhytaikainen rahoitus on tärkeää yrityksen selviytymisen kannalta riippumatta yrityksen koosta, mutta erityisen tärkeää lyhytaikainen rahoitus on pienille yrityksille. Pienellä yrityksellä on rajoitetut mahdollisuudet osallistua rahoitusmarkkinoille, jonka vuoksi pienet yritykset joutuvat painottamaan lyhytaikaisen rahoituksen lähteistä erityisesti tavaraluottoa ja lyhytaikaisia pankkiluottoja. (Walker & Petty 1988, 327.)

Suomessa tärkeimmät lainamuodot ovat tavaraluotot ja pankkilainat (Hyytinen & Pajarinen 2002, 15). Lyhytaikaista rahoitusta pienyritykset voivat saada esimerkiksi tavarantoimittajalta, joka myöntää yritykselle tavaraluoton, jonka maksuaika vaihtelee muutamista päivistä muutamaan viikkoon. Tavarantoimittajien myöntämä tavaraluotto on yksi yleisimmistä lyhytaikaisen vieraan pääoman rahoituksen muodoista pienille yrityksille. Tavarantoimittajien myöntämissä tavaraluotoissa on myös ongelmansa, sillä nuorella yrityksellä saattaa olla erityisesti yritystoiminnan alkuvaiheessa vaikeuksia saada tavaraluottoa, ja usein tavarantoimittajat vaativatkin yritystä suorittamaan maksut ennalta. Mikroyrityksen tulisi pystyä saamaan tavarantoimittajat luottamaan liiketoimintaansa menestymiseen, mikä voi tosin viedä aikaa. (Cronwall ym. 2003, 162.)

Myös pankit ovat eräs lyhytaikaisen rahoituksen tarjoajista mikroyrityksille, mutta luottosuhde on virallisempi kuin tavaraluotossa. Pankit kohtaavat rahoittamisessa tiukkoja säännöksiä ja standardeja. Tietyt kooltaan pienemmät ovat suurempia pankkeja halukkaampia työskentelemään yrittäjien ja mikroyritysten rahoittamisessa, ja näillä pankeilla on myös hyvä maine yrittäjien parissa. Syy miksi pienemmät pankit ovat kiinnostuneita yrittäjien ja pienten yritysten kuten mikroyritysten rahoittamisesta, on mahdollisesti pienempien pankkien rajoitteet kilpailla isojen yritysten rahoittamisesta. (Cronwall ym. 2003, 165.)

Pitkäaikaisen vieraan pääoman rahoitukselle on luonteenomaista, että yritys rahoittaa sillä yrityksen käyttöomaisuutta, joka on yrityksen käytössä useamman tilikauden. Higsonin (1995, 234) mukaan pitkäaikaista vieraan pääoman rahoitusta on laina, joka on yli kymmenen vuotta, ja lainan korko on sidottu joko kiinteisiin korkoihin tai kelluvaan korkotasoon, ja lainantakaisin maksua turvaa vakuus. Yrityksen on mahdollista saada pitkäaikaista rahoitusta useammalta rahoituksen tarjoajalta, jotka eroavat toisistaan myöntämiensä lainatyyppeiden ja erikoistumisensa osalta (Cronwall ym. 2003, 169). Pankit ovat eittämättä merkittävässä asemassa pienten yritysten lainarahoituksessa (Walker

& Petty 1988, 391). Pankkien rahoittaessa yritysten käyttöomaisuutta laina-ajaksi sovi-  
taan enintään käyttöomaisuuden taloudellinen pitoaika. Käyttöomaisuus toimii useim-  
missä tapauksissa myös pitkäaikaisen lainan vakuutena. (Cronwall ym. 2003, 169; Wal-  
ker & Petty 1988, 391.) Pitkäaikaiseen vieraan pääoman rahoitukseen kuuluvat myös  
rahoitusyhtiötuotteet, jotka tunnetaan parhaiten termillä leasing, joka tarkoittaa irtaimen  
omaisuuden pitkäaikaista vuokraamista, jolloin rahoituskohde pääosin maksetaan vuok-  
rauskauden aikana, ja omistusoikeus siirtyy vasta vuokrauskauden päätyttyä. Leasingra-  
hoitusta voi käyttää vaihtoehtoisena rahoitusmuotona investointien rahoittamisessa tuo-  
tannollisista investoinneista alkaen. (Rekonen 1997, 72–73; Cronwall ym. 2003, 168–  
169.) Walkerin ja Pettyn (1988, 391) mukaan pitkäaikaista lainarahoitusta harkittaessa  
pienellä yrityksellä on käytettävissä valtion tukemat tai omistamat rahoituslaitokset.  
Suomessa vieraan pääoman ehtoista rahoitusta tarjoavia valtion omistama rahoituslai-  
toksia ovat Finnvera ja Sitra.

### 3.4 Ulkoisen raportoinnin hyödyntäminen

Yrityksen laskentatoimella on kaksi perustehtävää, joista ensimmäinen on rekisteröinti-  
tehtävä ja toinen on hyväksikäyttötehtävä. Rekisteröintitehtävällä tarkoitetaan yrityksen  
toimintaa kuvastavien määrä- ja arvolukujen keräämistä. Hyväksikäyttötehtävällä tar-  
koitetaan laskelmien ja raporttien laatimista kerätyn aineiston perusteella. Osa yrityksen  
laatimista laskelmista on tarkoitettu yrityksen toiminnasta kiinnostuneita ulkopuolisia  
varten. Tärkein näistä laskelmista on tilinpäätös, joka kertoo ulkopuolisille yrityksen  
taloudellisesta tuloksesta ja asemasta, joten tilinpäätös on myös informointilaskelma.  
(Jyrkkiö & Riistama 2002, 23.) Mikroyritysten tilinpäätösten käyttäjiä ovat sijoittajat,  
lainanantajat, tavarantoimittajat ja muut tavaraluotottajat, työntekijät, asiakkaat, valtion  
virastot ja muu yleisö. Käyttäjien välillä on eroja, sillä pankit, yrityksen johtohenkilöt ja  
viranomaiset ovat mikroyritysten tilinpäätösten keskeisimpiä käyttäjiä. (IFAC 2006,  
21.)

Yksi tärkeimmistä syistä yritysten rahoituksen rajoitteille on yritysten läpinäkymät-  
tömyys informaation osalta, joka johtuu epäsymmetrisestä informaatiosta yrityksen si-  
säpiirin ja sijoittajien välillä. Informaation läpinäkymättömyys vaikuttaa yrityksen ul-  
koiseen rahoitukseen, sillä mitä läpinäkyvämpi yritys on, sitä vähemmän on yrityksen  
sisäpiirillä mahdollisuuksia opportunistiseen käyttäytymiseen, ja sitä paremmin sijoitta-  
jat pystyvät arvioimaan yrityksen näkymiä. (Hyytinen & Pajarinen 2002, 3.) Laskenta-  
toimen avulla saatavan läpinäkyvän informaation tulisi vähentää epäsymmetriseen in-  
formaatioon kuuluvia haitallista valintaa ja moraalikatoa, sekä tehostaa sopimusten  
solmimista ja sopimusosapuolien valvontaa. Laskentatoimen tuottaman informaation  
vaikutus rahoituspäätökseen tulisi olla vähemmän merkittävä pankkikeskeisessä rahoit-



tusjärjestelmässä kuin markkinakeskeisessä rahoitusjärjestelmässä. Informaation vaikutusta saattaa selittää pankkien kyky kerätä yksityistä informaatiota rahoitettavista yrityksistä muilla tavoilla. (Biddle & Hilary 2006, 964–965.)

Mikroyritysten kohdalla läpinäkymättömyyden tuomat haasteet rahoittajille tuntuvat hyvin käytännönläheisesti, sillä pienten yritysten kohdalla taloudellinen informaatio on rahoittajan kannalta mahdollisesti vanhentunutta, epäluotettavaa ja joissakin tapauksissa vaikeasti saatavaa. Mikroyritysten tilinpäätökset ovat tärkeitä erityisesti pankeille, koska pankit pystyvät niiden avulla seuraamaan toteutunutta kehitystä ja arvioimaan tulevaisuuden näkymiä. (IFAC 2006, 23.) Usein pankit etsivät taloudellisesta informaatiosta, joka mikroyritysten kohdalla on tilinpäätös tai muu ennustelaskelma, selvitystä ja todisteita pienyrityksen kannattavuudesta, velkaantuneisuudesta, vakuudesta ja maksukyvyistä. (Berry, Faulkner, Hughes & Jarvis 1993; IFAC 2006, 23). Tilinpäätös on siis mikroyrityksen rahoituksessa oleellinen informaatiolaskelma, joka tarjoaa ainakin alustavan näkemyksen yrityksen taloudellisesta tilanteesta rahoittajalle. Taloudellisen informaation kannalta on erityisen tärkeää, että pienyrityksellä olisi tilintarkastaja, jotta informaation luotettavuudesta voitaisiin varmistua. (Berry ym. 1993). Niemen ja Sundgrenin (2011, 789) mukaan tilintarkastajan antamalla mukautetulla tilintarkastuskertomuksella ei kuitenkaan ollut vaikutusta pankin myöntämään lainaan, johon mahdollisena syynä voi olla pankin mahdollisuudet kerätä tietoa yrityksestä muulla tavoin. Pienyritysten taloudellisen informaation epäluotettavuus vaikuttaa myös rahoittajan mahdollisuuksiin analysoida yrityksen taloudellista tilaa, jolloin perinteisestä tunnusluku-analyysistä ei ole olennaista apua mikroyrityksen taloudellista tilannetta arvioitaessa. Usein juuri puutteellisen tai epäluotettavan taloudellisen informaation vuoksi velkarahoituksessa pankit vaativat pieniltä yrityksiltä vakuuden lainan turvaksi. (Berry ym. 1993).

Suomessa on tutkittu nuorten pk-yritysten taloudellisen raportoinnin läpinäkyvyyttä luottolaitosten luottoluokitusten avulla. Nuoret pk-yritykset ovat Suomessa läpinäkymättömiä, sillä luottoluokitusyhtiöiden erimielisyys yrityksen luottoluokituksesta on sitä yleisempää, mitä nuorempi yritys oli (Hyytinen & Pajarinen 2004). Näin ollen voidaan luonnollisesti olettaa, etteivät nuoret mikroyritykset ole läpinäkyviä, ja luottokelpoisuuden arviointi on hankalaa luottoluokitusyhtiöille. Syitä mikroyritysten läpinäkymättömyydelle voi olla monia, ja ne voivat olla monivivahteisia riippuen monesta eri tekijästä. Mikroyritysten taloudellinen raportointi voi erota huomattavasti suurten yhtiöiden taloudellisesta raportoinnista, mikäli mikroyrityksen johto niin päättää, sillä pienille kirjanpitovelvollisille on säädetty Suomen kirjanpitolaissa useita huojennuksia, edellyttäen, etteivät yrityksen osakkeet ole julkisen kaupankäynninkohteena. Huojennukset sisältävät pääasiassa muita kirjanpitovelvollisia suppeampia julkistamisvelvollisuuksia ja karsittuja menettelytapoja. (Leppiniemi & Leppiniemi 2002, 18.)

## **4 PANKKIEN LUOTONANTO YRITYKSILLE**

### **4.1 Luottoriskin merkitys pankin luotonannossa**

Yleisesti pankkiriskit voidaan jakaa kolmeen kategoriaan, joita ovat toiminnalliset, ympäristölliset ja taloudelliset riskit (van Greuning ym. 2009, 3–4). Toiminnalliset riskit ovat pankin sisäisiä riskejä, jotka voivat toteutua esimerkiksi pankin sisäisten turvallisuusohjeiden laiminlyönnistä tai pankin tietojärjestelmissä esiintyvän vian vuoksi. Ympäristölliset riskit pitävät sisällään makrotaloudellisten ja valtioiden puoluepoliittisten muutoksien, lainsäädännön ja rahoitusjärjestelmässä tapahtuneiden rakennemuutosten aiheuttamat riskit. Pankkien kohtaamat taloudelliset riskit voidaan jakaa puhtaisiin ja spekulatiivisiin riskeihin (van Greuning ym. 1999, 3). Puhtaille riskeille on ominaista se, että niihin liittyy pelkästään tappion vaara, mutta ei mahdollisuutta hyötyä riskistä. Spekulatiivisiin riskeihin puolestaan liittyy sekä tappion vaara että mahdollisuus tuottoihin (Kontkanen 1996, 64). Spekulatiivisiin riskeihin kuuluvat korko-, valuutta- ja hintariski. Puhtaisiin riskeihin kuuluvat muun muassa luotto- ja rahoitusriski. (van Greuning ym. 1999, 3). Pankkitoiminnan riskeille on kuitenkin ominaista se, että ne harvoin esiintyvät yksinään. Kontkasen (1996, 64) mukaan luottoriskin ja korkoriskin riippuvuussuhde on tullut aikaisempaa selkeämmin esille, kun esimerkiksi korkoriskiä on siirretty velalliselle, jolloin uhka asiakkaan maksukyvyttömyydestä nousee, mikäli korkotasot muuttuvat. Seuraavassa taulukossa esitellään pankkien riskien jaottelua:

Taulukko 1 Pankkien kohtaamat riskit (van Greuningen ym. 2009, 4)

Taloudelliset riskit	Toiminnalliset riskit	Ympäristölliset riskit
Taseen rakenne	Sisäinen petos	Valtio ja poliittiset riskit
Tuloslaskelman rakenne	Ulkoinen petos	Makrotalouden muutokset
Pääoman rakenne	Työpaikkakäytännöt ja turvallisuus	Rahoitusjärjestelmän kehitys
Luottoriski	Asiakkaat, tuotteet ja palvelut	Oikeudellinen ympäristö
Rahoitusriski	Fyysisten varojen vahingoittuminen	Pankkikriisit
Markkinariski	Tietojärjestelmävirheet	
Korkoriski	Sisäisten prosessien ongelmat	
Valuuttariski		

Puhdas luottotappioriski tai luottoriski tarkoittaa tilannetta, jossa velallinen ei kykene tai ei halua maksaa pankille takaisin luottoa tai luoton korkoa tai kumpaakaan (Van Greuning ym. 2009, 162; Kontkanen 1996, 65). Luottoriskiiin sisältyy myös velallisen mahdolliset viivästyneet lainanlyhennykset. Lainanlyhennysten kokonaan maksamatta jättäminen tai viivästyneet lainanlyhennykset saattavat pahimmassa tapauksessa aiheuttaa pankille kassavirtaongelmia ja lopulta pankin maksukyvyyn vaarantumisen. Luottoriski on pankkien suurin yksittäinen syy pankkitoiminnan epäonnistumiseen (van Greuning ym. 2009, 162). Puhdas luottotappioriski voi toteutua vain kun pankki on ottanut riskin asiakkaan sitoumuksesta vastaan ilman vakuutta, jolla pankki pystyisi suojautumaan puhdasta luottotappioriskiä vastaan. Puhtaaseen luottotappioriskiiin kuuluvat myös lainatun summan ja korkojen lisäksi muut rahamääräiset suoritukset, jotka velallinen on sopimuksen perusteella sitoutunut pankille maksamaan. (Kontkanen 1996, 66.) Yrityksille myönnetty luotot ovat pankin näkökulmasta riskeiltään epäsymmetrisiä, mikä pahimmassa tapauksessa luottoriskin realisoituessa tarkoittaa, että yrityslainasta voi koitua pankille 100 % pääomatappio ja parhaimmassa tapauksessa takaisin saadaan alun perin myönnetty nimellinen lainapääoma. Tämän vuoksi odotettavissa olevien luottotappioiden sietämiseksi lainoille asetettavissa koroissa tulisi olla lisättynä luottoriskipremio, joka heijastaa luottoriskin todennäköisyyttä. (Rantala 1994, 31.)

Luottoriskin hallitseminen on pankeille elinehto, mikäli pankit haluavat säilyttää kannattavuutensa ja säilyttää asemansa markkinoilla. Pankit voivat pienentää lainaamisen luottoriskiä tutkimalla kerättyä informaatiota ja valvomalla lainanottajaa. Yhtenä ohjaavana periaatteena pankkitoiminnassa kuten muussakin rahoitustoiminnassa on hajauttaminen. Pankit pystyvät hallitsemaan ja vähentämään lainasaamistensa luottoriskiä

hajauttamalla lainaamisensa usealle lainanhakijalle tai tietyn alueen lainanhakijoille. Tosin on myös esitetty, että pankin informaation keräämis- ja arviointitaidot mahdollistaisivat erikoistumisen tiettyyn markkinarakoon, jossa hajauttaminen suojaisi pankkia luottoriskiltä. Yksittäisten lainojen luottoriskiä pankit hallitsevat luotonantoprosessin luottokelpoisuusanalyysillä, jonka avulla pankit tutkivat lainanhakijan kykyä suoriutua lainan takaisinmaksuista ja määrittävät lainalle maksettavan koron. Yksittäisessä lainassa luottoriskiltä suojaudutaan myös mahdollisen vakuuden avulla, mikäli lainanottaja on maksukyvytön, tai asettamalla rajoitteita lainattavalle summalle. (Hubbard 2000, 330–332.) Rajoitteiden asettaminen lainattavalle summalle tulisi nähdä eräänlaisena investointipäätöksenä, missä lainoitettava määrä sidotaan lainanottajasta saatuihin tosiseikkoihin, minkä jälkeen lainamäärän takaisinmaksun onnistuminen ja lainan kannattavuus lainanantajalle analysoidaan (Edwards 1995, 99). Luottoriskiä vähentävät myös osana luotonantoprosessia suoritettava lainanottajien valvonta, sillä pankki haluaa varmistua lainattujen varojen kohdistumisesta aikaisemmin sovittujen ehtojen mukaisesti. Varojen kohdistuminen muihin kuin pankin hyväksymiin rahoituskohteisiin saattaisi nostaa luottoriskiä (Hubbard 2000, 333).

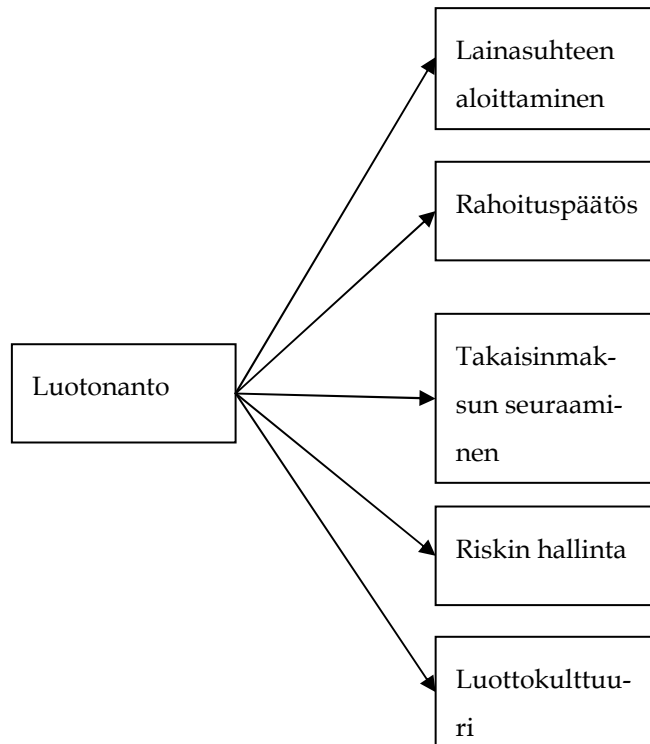
## 4.2 Luotonantoprosessin kulku

### 4.2.1 Luotonanto

Liikepankkien luotonannossa keskeinen tavoite on kannattavien lainojen myöntäminen mahdollisimman pienellä riskillä. Luotonantoprosessissa tärkeitä on pankinjohtajan tietämys lainoitettavan yrityksen liiketoiminnasta ja markkinoista, joilla lainaa hakevat yritykset toimivat. Lainananto on sidoksissa pankin tavoitteisiin lainojen määrästä, lainojen laadusta, jotka täytyy suhteuttaa pankin likviditeettivaatimuksiin, pääomarajoitteisiin ja pankin tuleviin tuotto-odotuksiin. Luotonanto on siis pankkikohtaista ja jokaisella pankilla on omat kontrollit ja järjestelmät, joiden avulla pankin johto ja pankinjohtajat pystyvät arvioimaan riskiä ja tuottoja. (Koch & MacDonald 1999, 616.)

Liikepankkien luotonantoprosessin on tiedetty sisältävän useita eri vaiheita, 1980-luvulla esiteltiin prosessikuvio, jossa luotonanto oli jaettu neljään eri vaiheeseen. Ensimmäinen vaihe oli lainahakemuksen saapuminen pankille, josta prosessi alkoi. Hakemuksen saapumisen jälkeen pankki arvioi lainanhakijan lainakelpoisuuden. Seuraava vaihe oli myönnetyn lainan seuranta, mikäli edellisessä vaiheessa päätettiin laina myöntää. Viimeinen vaihe prosessissa oli lainan takaisinmaksun onnistumisen arviointi. (Altman 1980.)

Normaali yrityslainan luotonanto on erotettavissa kuvion 2 oleviin eri osa-alueisiin (Greenbaum ym. 2007, 177).

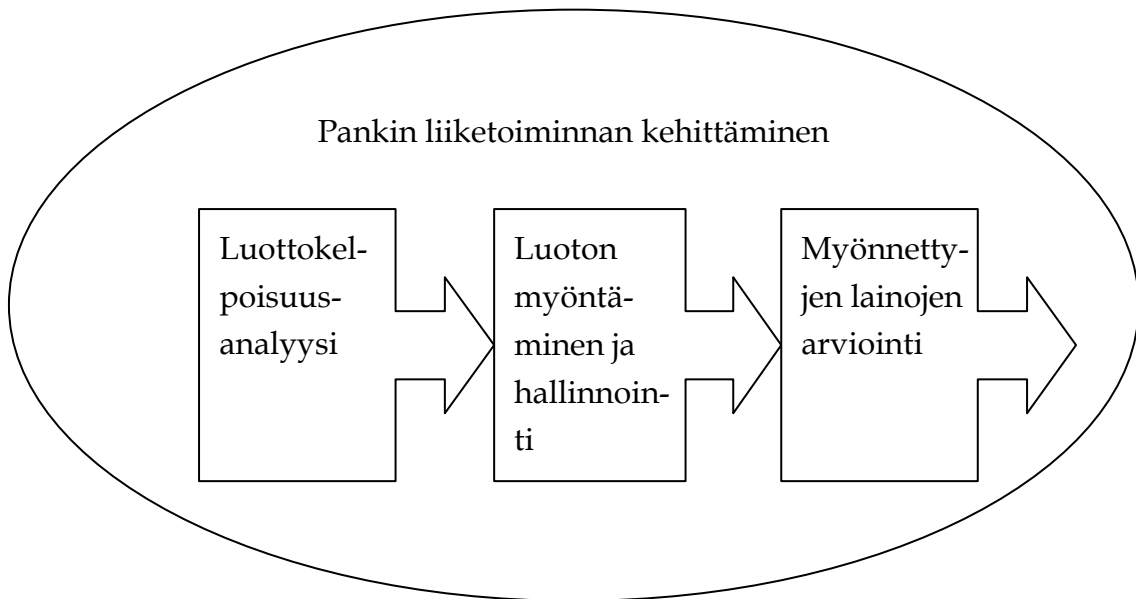


Kuvio 2 Lainaamisen osa-alueet (mukailen Greenbaum & Thakor 2011, 177).

Lainasuhteen aloittamisessa lainanhakija toimittaa pankille lainahakemuksen, jonka pankki tarkistaa. Aloittaminen sisältää myös luottoanalyysin ja lainasopimuksen muotoilun. Aloittamisen jälkeen, mikäli luottoanalyysin päätös on myönteinen, seuraa lainanhakijan rahoitus, jossa pankki myöntää lainan. Kun luotto on myönnetty, siirrytään seuraavaan osa-alueeseen, jonka aikana pankki kerää lainanottajalta takaisinmaksueriä ja rekisteröi maksuhistoriaa. Luotonannon aikana pankki myös valvoo lainanottajan konkurssiriskiä, mikä on osa pankin riskienhallintaa. Luottokulttuurilla osana luotonantoa tarkoitetaan pankin organisaatorakenteen suunnittelemista, raportointijärjestelmiä, viestintäkäytäntöjä ja pankinjohtajien kannustinjärjestelmiä. (Greenbaum & Thakor 2007, 177.)

Luotonantoprosessi alkaa jo ennen lainan myöntämistä, sillä pankin johto luo pankille luottokäytännön ja riskin hallintaohjeet, joita pankin muu henkilökunta noudattavat (Earp & Gup 2011, 134–135). Hanleyn ja Barrickmanin (2010, 11) mukaan luotonantoprosessi on jaettavissa pankin näkökulmasta liiketoiminnan kehittämiseen, lainahakemuksen saapumiseen, lainaehdoista sopimiseen, lainan myöntämiseen ja valvomiseen, joiden tulisi olla yhdenmukaisia pankin valitseman luottopolitiikan kanssa. Luotonantoprosessi sisältää Kochin ja MacDonaldin (1999, 616) mukaan pankin näkökulmasta

kolme vaihetta, joista ensimmäinen on pankin oman liiketoiminnan kehittäminen ja yrittäjäasiakkaiden luottokelpoisuuden arviointi (Business development and credit analysis). Toisena vaiheena on luoton myöntäminen ja hallinto (Credit execution and administration) ja viimeisenä on lainan myöntämisen jälkeinen seuranta (Credit review). Voidaan todeta, että luotonantoprosessista on olemassa erilaisia kuvioita, kuinka prosessi etenee, mutta kuviot ovat pääpiirteittäin hyvin samanlaisia. Luotonantoprosessin vaiheita tullaan käsittelemään tarkemmin seuraavaksi.



Kuvio 3 Luotonantoprosessi (Koch ym. 1999, 616).

#### 4.2.2 Pankin liiketoiminnan kehittäminen

Liiketoiminnan kehittäminen on oleellinen osa ennen muita luotonantoprosessin vaiheita, sillä pankin palvelutarjonnan on vastattava kysyntää, jotta pankilla olisi lainanhakijoita. Liiketoiminnan kehittämisen avulla pankki pyrkii löytämään potentiaaliset laina-asiakkaat ja tarjoamaan heille pankin palveluita mutta myös säilyttämään pankkisuhteen nykyisten yritysasiakkaiden kanssa ja tarjoamaan heille muita kuin lainanantoon liittyviä palveluita. Yleensä tämä vaihe alkaa markkinatutkimuksella, joka sisältää taloudellisen tilannekatsauksen lisäksi paikallisessa väestörakenteessa tapahtuvat mahdolliset muutokset ja asiakaskyselyjen perusteella tehtävän analyysin. Markkinatutkimuksella pankki haluaa selvittää tulevaisuuden liiketoimintamahdollisuuksia. Markkinatutkimuksen jälkeen pankin on koulutettava henkilökuntansa siten, että henkilökunta on tietoinen pankin tarjoamista palveluista, asiakkaiden tarvitsemista palveluista ja kuinka asiakkaiden kanssa tulisi kommunikoida. (Koch ym. 1999, 618.)

Pankin on viestittävä asiakkaille palveluista mitä pankki tarjoaa, ja tämä tapahtuu useimmiten tapaamalla säännöllisesti yritysasiakkaita ja mahdollisia tulevia asiakkaita. Säännölliset tapaamiset luovat pankin ja mahdollisen asiakkaan välille luottamuksen, joka on merkityksellistä, sillä lainanottajat eivät paljasta henkilökohtaisia tai yrityksensä taloudellisia tietoja ilman luottamusta pankkiin. (Koch ym. 1999, 618.) Suomessa pankkialaisuus tosin velvoittaa pankkeja pitämään asiakkaansa yksityistiedot tiedot salassa, joten tietojen paljastaminen ulkopuolisille olisi laitonta (Kavanterä 1992, 16). Suomessa pankkien on myös mahdollista saada yrityksistä tilinpäätöstiedot kaupparekisteristä, ja lisäksi monet ulkopuoliset yritykset tuottavat säännöllisesti tietoa yrityksen maksukäyttäytymisestä. Mikroyritysten osalta taloudelliset tiedot tarkoittavat olettavasti yrittäjän lainalle antamaa vakuutta ja mikroyrityksen sisäisen laskentatoimen tuottamaa informaatiota.

#### **4.2.3 Luottokelpoisuusanalyysi**

Luottokelpoisuusanalyysi eli yritystutkimus otettiin Suomessa yleisesti käyttöön 1960-luvulla. Luottokelpoisuustutkimuksessa halutaan varmistua, että pankilla on taloudellisten päätösten tukena voimassaolevaa tietoa yrityksestä. (Kavanterä 1992, 12.) Luottokelpoisuuden arviointi alkaa lainahakemuksen saapumisesta pankkiin. Arvioidessaan lainahakemusta pankinjohtajalla on edessä kaksi ongelmaa. Ensimmäinen ongelma koskee lainan myöntämistä yritykselle, joka ei pysty maksamaan lainaamaansa pääomaa takaisin. Toinen ongelma on, että pankinjohtaja voi myös päätyä virheelliseen päätökseen yrityksen kyvystä suoriutua lainan takaisinmaksusta, ja olla näin myöntämättä lainaa yritykselle. Kummassakin tilanteessa pankki menettää asiakasyrityksen ja pankin tuotto jää pienemmäksi kuin onnistuneessa lainahakijoiden erottelussa. Yleisesti monet pankkiirit keskittyvät ensimmäisen ongelman estämiseen tiukalla luotonarvioinnilla ja hylkäävät lainanhakijat, joilla ei ole ihanteellisen lainaajan piirteitä. Kun pankit arvioivat luottotappioriskiä, lainanhakijan sitoutuminen ja kyky lainan takaisinmaksuun tulee selvittää. Takaisinmaksuun sitoutumisesta kertovat tyypillisesti omistajien ja ylemmän johdon rehellisyys, korkea moraalit ja työetiikka. Lainanhakijalle ei tulisi myöntää lainaa vaikka yrityksen taloudelliset numerot olisivat lainan myönnön kannalla, jos omistajat ja johto eivät osoita olevansa rehellisiä ja korkean moraalin omaavia henkilöitä. Usein kuitenkin johdossa toimivien henkilöiden rehellisyyttä ja todellisia aikeita on vaikea ennalta selvittää. (Koch & MacDonald 1999, 647.) Mikroyritysten ominaispiirteiden perusteella yrityksen johto ja omistus eivät ole erillisiä toimijoita. Tämä voi ratkaista mikroyritysten kohdalla rehellisyyteen liittyviä ongelmia.

Uuden yrityslaina-asiakkaan luottokelpoisuuden arvioinnin vaiheiden voidaan esittää etenevän myös kuvion 4 mukaisesti, jolloin pankki suorittaa jo asiakashankintavaihees-

sa alustavaa analysointia potentiaalisista luotonhakijoista. Tietoa on mahdollisesti kerätty luotonhakijasta esimerkiksi alustavissa lainanhakuneuvotteluissa. Tätä on käsitelty enemmän edellisessä luvussa 4.2.1. Näitä kuvion 4 vaiheita: dokumentointi, lainan hyväksyminen ja lainantoteutus käsitellään 4.2.3 luvussa.



Kuvio 4 Luoton hyväksyminen (Christil & Pribil 2004, 16).

Tiedonkeräysvaiheessa pankin tulee hankkia erilaista tietoa useasta eri lähteestä selvittääkseen lainanhakijan taloudellisen tilanteen. Pankin on varmistuttava, että sen käytössä on ajantasaista ja mahdollisimman laaja-alaista tietoa lainanhakijan taloudellisesta ja henkilökohtaisesta tilanteesta. Osana johdonmukaista asiakaspalvelua pankin myyntipäällikkö koordinoi tiedon keräämistä lainanhakijasta. Luoton arvioinnissa käytettävä tieto ei ole pelkästään taloudellista tietoa vaan sisältää myös laadullista tietoa lainanhakijasta. Tämän vuoksi pankin myyntipäällikön tulisi luoda kriittinen ja laaja kuvaus lainanhakijasta lainan myöntävälle henkilölle. Tietoa voidaan siirtää tehokkaasti myyntipäälliköltä lainan myöntävälle henkilölle käyttämällä pankin omia raportointipohjia. Pankin sisäiset ohjeet osoittavat, mitkä tiedot ovat pakollisia pankin luotonarvioinnin kannalta. Ennen täysimittaista luoton arviointia tulisi vielä suorittaa lainanhakijan uskottavuuden tarkistaminen ja alustava luottoarviointi. Tämän tarkoituksena on varmistaa, että pankilla on käytössä kaikki tarpeellinen aineisto luoton arviointia varten, jotta arviointi voidaan suorittaa ilman keskeytyksiä tai lisäkyselyitä lainanhakijalta. Alustava luoton arviointi on erityisen tärkeää, mikäli lainanhakijalla on sellaisia piirteitä, jotka saattaisivat viitata luoton myöntämisen epäämiseen. (Christil & Pribil 2004.)



Luottoanalyysiä varten pankki tarvitsee lainanhakijasta tietoa, jota pankki hankkii eri tietolähteistä. Pankin tietolähteet voidaan jakaa pankin sisäisiin ja ulkoisiin tietolähteisiin. Sisäisiä tietolähteitä ovat esimerkiksi lainanhakijan haastattelu, jossa voidaan keskustella pankin asettamista ehdoista. Haastattelu auttaa myös arvioimaan lainanhakijan takaisinmaksukäytöstä. Toinen sisäinen tietolähde on pankin oma maksuhistoriarekisteri, jonka avulla pankki tarkistaa lainanhakijan aikaisempien lainojen maksukäyttäytymisen samoin kuin säästötilien saldot ja mahdolliset tilien ylitykset. Pankin sisäisissä järjestelmissä saattaa olla tietoa myös muista kuin pankin aikaisemmista asiakkaista, sillä tietoa rekisteröidään myös potentiaalisista asiakkaista. Ulkoisia tietolähteitä pankille ovat yrityksen tilintarkastettu tilinpäätös, joka on yleisvaatimus luotonannossa, sekä luottotietoja välittävät yritykset, joilta pankki saa esimerkiksi tietoja yrityksen myynnistä, arvosta ja aikaisemmasta maksukäyttäytymisestä. Ulkoisina tietolähteinä toimivat myös toiset pankit, joissa yritys on ollut lainanottajana. Toisinaan pankki saattaa myös kysellä lainanhakijayrityksen tavarantoimittajilta ja asiakkailta tietoja oppiakseen tuntemaan lainanhakijan. (Greenbaum ym. 2007, 208.)

Luoton arvioinnissa keskipisteessä ovat lainanhakijan taloudellinen luokittelu ja laadullinen luokittelu, jotka muodostavat perustan yrityksen luottoluokitukselle (Christil ym. 2004, 22; Kavanterä 1992, 29). Kavanterän mukaan (1992, 17) luokitus ilmentää tietyllä toimialalla toimivan yrityksen luottokelpoisuutta ja luotonantoon liittyviä riskejä. Luokittelu heijastaa arvioitsijan näkemystä lainanhakijan kyvystä suoriutua lainasitoumuksista.

Kavanterä (1992, 18) mainitsee luottokelpoisuusluokan olevan keskeinen asia, jonka perusteella ratkaistaan päätös myöntää laina ja lainalle asetettava korko. Analyysissä keskitytään taaksepäin suuntautuvaan tilinpäätösanalyysiin ja eteenpäin katsovien liiketoimintasuunnitelmien arviointiin. Altman (1985, 484) on todennut tilinpäätöksestä laskettavien tunnuslukujen olevan yleisin tapa arvioida lainanhakijan suoriutumista. Tunnusluvut kuvaavat muun muassa yrityksen maksukykyä, kannattavuutta, velkaantuneisuutta ja kiertonopeutta. Altman (1985, 488–489) mainitsee myös kassavirta-analyysit ja yrityksen konkurssia ennustavan Z-luvun. Taloudellisen analyysin lainanhakijasta suorittaa pankin erillinen luottoanalyysiosasto, joka ei ole yhteydessä myyntihenkilökuntaan. Luottokelpoisuusanalyysi sisältää Kochin (1999,620) mukaan arvioinnin lainahakemuksesta ja yksityiskohtaisen tutustumisen tilinpäätökseen. Pankin luottoanalyysiosasto suorittaa hakuvaiheen alussa lainaa hakevasta yrityksestä analyysin, joka toimitetaan lainasta päättävälle henkilölle. Myös Kavanterän mukaan (1992, 18) pankeilla on tavallisesti omat yritystutkimusosastonsa, jotka suorittavat analyysijä lainaa hakevasta yrityksestä. Alustavassa luottokelpoisuusanalyysissä arvioidaan Kochin mukaan yrityksen seuraavia tietoja:

1. Luottohistoria ja aikaisempi toiminta;
2. johto, yritys ja markkinat;

3. tilinpäätös;
4. kassavirta ja lainan takaisinmaksun;
5. vakuuden tai muun toissijaisen takaisinmaksun lähde.

Kavanterän (1992, 26) mukaan yritystutkija, joka on analysoinut tilinpäätöstiedot, vierailee yrityksessä, jolloin hän haastattelee yrityksen johtoa ja muita avainhenkilöitä. Tällöin yritystutkijalla olisi mahdollisuus perehtyä yrityksen johtamisrakenteeseen ja hallintoon, jonka perusteella yritystutkija laatii yritystutkimuskertomuksen, jossa esitetään arviot senhetkisen toiminnan menestyksellisyydestä ja vallitsevasta kilpailutilanteesta. Mikroyritysten ei välttämättä ole sellaisia johtamisrakenteita tai monimutkaista hallintoa, mikä vaatisi yritystutkijalta vierailua mikroyrityksen toimitiloissa.

Lisäksi pankin on syytä huomioida luottokelpoisuutta arvioidessaan myös perinteiset avainriskitekijät, jotka jaetaan viiteen tekijään. Avainriskitekijöitä ovat: (Chan 2010; Altman 1985, 484; Koch 1990,436)

- Lainaajan uskottavuus;
- varallisuus;
- suorituskyky;
- olosuhteet;
- vakuus.

Lainanottajan uskottavuudella tarkoitetaan lainanottajan rehellisyyttä ja luotettavuutta, jolloin analyysi kohdistetaan lainanottajan vakaaseen aikomukseen maksaa laina takaisin. Pienikin epäily lainanottajan epärehellisyydestä on vakava este lainan myöntämiselle. Pankin tulisi huolellisesti arvioida lainanhakijan aikaisempaa maksuhistoriaa ja käyttäytymistä aikaisemmissa pankkisuhteissa. Lainanottajan huonolla maineella on merkittävä vaikutus maksuhäiriön mahdollisuuteen. (Greenbaum ym. 2007; Koch 1990, 436.)

Varallisuudella riskitekijänä tarkoitetaan lainanottajan taloudellista tilannetta, jolloin huomioidaan lainanottajan kyky selvitä taloudellisessa tilanteessa tapahtuvista negatiivisista muutoksista, jolloin varallisuus toimisi puskurina taloudellisesti huonoina aikoina ja pienentäisi näin ollen konkurssin riskiä. Yrityksen varallisuudella on myös tärkeä osa moral hazard -ongelman ehkäisyssä, sillä yrityksen oma pääoma toimii ensimmäisenä muurina tappioita vastaan, mikä estää johtoa valitsemasta huonoja projekteja toteutettaviksi. Yrityksen varallisuudesta on myös se hyöty pankille, että varallisuuden säilyttäminen yrityksen taseessa signaloi yrityksen omistajien uskoa yritystoiminnan kannattavuuteen. (Greenbaum ym. 2007; Koch 1990, 436.) Tämä voisi mikroyritysten osalta esimerkiksi tarkoittaa varovaista osingonjakoa vuosittain, mikäli yritys uskoo liiketoimintansa kasvamiseen uusien investointien kautta.

Suorituskyvyllä tarkoitetaan yrityksen oikeudellista asemaa ja johdon ammattitaitoa säilyttää liiketoiminta sellaisena, joka mahdollistaa lainan takaisinmaksun. Yrityksellä tulisi olla selvästi havaittavaa kassavirtaa tai muita tulonlähteitä, joilla lainan takaisin-

maksu onnistuu. Oikeudellisella asemalla voidaan myös tarkoittaa yrityksen edustajan oikeutta hakea lainaa yritykselle. (Greenbaum ym. 2007; Koch 1990, 436.)

Riskeinä nähdään myös muuttuvat olosuhteet, jotka vaikuttavat yrityksen liiketoimintaympäristöön. Lainojen lyhennykset maksetaan yrityksen kassavirrasta, joka koostuu myynnistä, yrityksen varojen myymisestä, varastossa olevien tavaroiden myynnistä sekä lainaamisesta. Myynnissä oleellista on hinta, jolla yritys pystyy vastaamaan kysyntään. Hintaan saattaa kuitenkin vaikuttaa monet muuttuvat tekijät. Muutoksia saattaa tapahtua esimerkiksi tavaran toimituksessa, tuotannossa ja jakelussa. Yrityksen olosuhteet saattavat myös muuttua suhdannevaihtelun ja kysynnän vuoksi. Kysyntä saattaa vaihdella myös yrityksen kohtaaman kilpailun vuoksi, jolloin myös yrityksen markkinoinnilla ja johdon osaamisella on vaikutusta kassavirtaan muuttuneissa olosuhteissa. Yrityksen kyvyn tuottaa kassavirtaa tulisi paljastua pankille viimeistään tilinpäätösanalyysissä ja yrityksen johdon arvioinnissa. (Greenbaum ym. 2007; Koch 1990, 436.) Liiketoiminnalliset epävarmuudet koskevat mikroyrityksiä siinä kuin suuriakin yrityksiä. Mikäli mikroyrityksen liiketoimintastrategia perustuu alihankintaan suuremmalle yritykselle, niin taloudelliset epävarmuudet saattavat heijastua usein ensimmäisenä juuri alihankkijoihin.

Vakuus on hyvin yleisesti käytetty tae yritysten luotonannossa. Kun vakuus on lainan turvana, pankki pystyy sopimaan ensisijaisesta oikeudesta vakuuden realisoinnista saataviin tuloihin. Tällöin vakuus toimii pankin toissijaisena lainan takaisinmaksun lähteenä lainanlyhennysten jälkeen. Vakuus on pankin turva yrityksen joutuessa konkurssiin, ja se voi vähentää pankin luottotappioita. Toki pankilla olisi mahdollisuus vaatia itselleen lainasaatavien maksamista yrityksen varojen realisoinnista saatavista tuloista, vaikka lainalle ei nimenomaisesti olisi annettu vakuutta. Tällöin pankilla ei välttämättä olisi ensisijaista oikeutta realisoinnista saataviin tuloihin, ja pankki saattaisi olla yksi monista yrityksen konkurssipesän velkojista, ja pankin saama osuus saatavista konkurssipesästä riippuisi oikeuden päätöksestä jakaa varat velkojien kesken. (Koch ym. 1999, 619–620; Greenbaum ym. 2007, 185.)

Vakuudet voidaan jakaa kahteen ryhmään: sisäiset vakuudet (inside collateral) ja ulkoiset vakuudet (outside collateral). Sisäiset vakuudet ovat varallisuutta, jotka lainoitettava yritys omistaa. Sisäisiä vakuuksia ovat esimerkiksi yritysten myyntisaamiset, tuotantovälineet, koneet, kiinteistöt ja varastot. Ulkoisilla vakuuksilla tarkoitetaan varallisuutta, jota pankki ei voisi missään tilanteessa vaatia itselleen tai realisoidavaksi lainanottajan konkurssissa ilman erillistä vakuussopimusta. Ulkoisia vakuuksia ovat muun muassa yrityksen omistajan henkilökohtainen omaisuus. (Koch ym. 1999, 619–620; Greenbaum ym. 2007, 185.)

Vakuuksien käytöstä lainojen turvana syntyy pankille kustannuksia, sillä pankin on valvottava vakuutta myös lainan myöntämisen jälkeen, koska lainanottaja saattaa ryhtyä sellaisiin toimiin, jotka alentavat vakuuden arvoa. Myös vakuuksien realisoinnista syn-

tyy kustannuksia. Realisoinnissa kustannuksia lisäävät esimerkiksi oikeudelliset kulut, jotka liittyvät omistuksen siirtymiseen, ja kustannukset, jotka liittyvät tavaran myymiseen. (Koch ym. 1999, 619–620; Greenbaum ym. 2007, 185.)

Vakuudella on useita tärkeitä tehtäviä luotonannossa, eikä vakuuden tehtävä ole ai-noastaan taata lainan takaisinmaksua. Vakuus voi samoin kuin yrityksen omavaraisuus signaloida pankille yrityksen johdon luottamusta lainoitettavan projektin onnistumiseen, sillä yritysjohto ei ole halukas asettamaan vakuutta lainalle, johon liittyy erityisen suuri riski menettää vakuus projektin epäonnistumisen myötä. Tämän vuoksi usein pieniriski-set lainanhakijat, jotka tietävät pankkia paremmin yritystoimintansa riskit, ovat valmiimpia asettamaan vakuuden lainalle kuin korkeariskiset lainanhakijat. Vakuus estää myös moral hazard –ongelman esiintymistä, sillä lainanottaja saattaa käyttää lainan riskillisempään projektiin kuin mitä lainaneuvotteluissa sovittiin. Esimerkiksi ulkoisen vakuuden käyttämisen tulisi hillitä yrittäjän riskinottohalukkuutta, jolloin laina ohjautuu siihen projektiin, joka lainaneuvotteluissa todettiin luottokelpoiseksi. (Koch ym. 1999, 619–620; Greenbaum ym. 2007, 185.)

#### **4.2.4 Luoton myöntäminen ja hallinnointi**

Virallisen luottopäätöksen antaa pankin organisaatioon kuuluva henkilö, pankin lainan allekirjoituksesta vastaava osasto tai lainakomitea. Päätöksenteko on riippuvainen pankin organisaatorakenteesta, johon vaikuttaa pankin koko, työntekijöiden määrä, lainojen luonne ja lainanottajien ominaispiirteet. (Altman 1985, 477.) Tärkeä tehtävä on liikepankin henkilökuntaan kuuluvalla rahoitusneuvojalla erityisesti lainojen myynnissä. Rahoitusneuvojat ovat usein organisoitu vastaamaan tietystä maantieteellisestä alueesta tai asiakassegmenttien mukaan. (Altman 1985, 477.) Rahoitusneuvojilla on puolestaan itsenäistä päätöksentekovaltaa lainan myöntämiseen. Altman (1985, 477) toteaaakin, että pienissä pankeissa rahoitusneuvoja on mukana useassa luotonantoprosessin vaiheessa. Päätöksentekovalta on tosin usein sidottu tietyn rahamäärän alittaviin lainoihin, päätös-vallan ylittävissä lainoissa lainan myöntäjänä toimii pankin oma lainakomitea, joka muodostuu useista jäsenistä, joilla on pitkä kokemus luotonannosta. (Koch, 1999, 621.)

Useissa suurissa pankeissa luotonantopäätökset on keskitetty tietylle osastolle, joka myöntää kaikki pankin lainat. Osastolla työskentelee usein asiakkuuksista vastaava esimies, joka etsii uusia liiketoimintamahdollisuuksia ja hallinnoi nykyisiä lainasuhteita. Keskitetyn osaston tilanteessa uusissa lainoissa asiakasjohtaja on yhteydessä luotto-analyysiosastoon ja päätös lainan myöntämisestä tapahtuu kollektiivisesti molempien hyväksyessä lainan myöntämisen (Koch ym. 1999, 621-622).

Kun myönteinen luottopäätös on tehty, pankinjohtaja ilmoittaa lainanhakijalle myön-teisestä päätöksestä ja valmistelee lainasopimuksen. Lainasopimus kokoaa lainan osa-

puolten velvollisuudet yhteen ja asettaa lainanottajalle rajoitteita, jotka ohjaavat lainanottajan päätöksiä. Lainasopimus tehdään tavallisesti vastamaan yksittäistä lainaa ja lainatarpeita, mutta sopimus saattaa kuitenkin sisältää standardisopimusehtoja. (Koch ym. 1999, 621-622.) Lainasopimuksessa sovitaan Earpin ja Gupin (2011, 137) sekä Altmanin (1985, 496) mukaan:

- Lainatyypistä ja lainan määrästä;
- laina-ajasta;
- lainan takaisinmaksutavasta ja ajankohdasta;
- maksettavasta korosta ja muista maksuista pankille;
- mahdollisesta vaadittavasta vakuudesta;
- lainakovenanteista.

Lainakovenantit ovat sopimusehtoja, jotka perustuvat tilinpäätöksestä laskettaviin tunnuslukuihin, joilla pankki pyrkii vaikuttamaan lainanottajan liiketoimintapäätöksiin, jotka olisivat erityisen haitallisia pankin näkökulmasta. Altman (1985,498) toteaa lainan takaisinmaksuajan vaikuttavan kovenanttien käyttöön, sillä pidemmän maksuajan lainoissa kovenanttien käyttö on yleisempää. Lainasopimuksessa myös määritellään, milloin lainanottaja on maksukyvytön. Maksukyvyyn määrittelyyn käytetään lainaerän viivästymistä, koron maksun viivästymistä, yrityksen käytössä olevan käyttöpääoman myymistä, virallista konkurssijulistusta tai tietyn lainakovenantin rikkomista. (Koch ym 1999, 622; Earp & Gup 2011, 137.)

Dokumentaation on todettu muodostuvan sekä pankin sisäisten kansioden kokoamisesta että lainasopimuksen valmistelusta ja lainasopimuksen lopullisesta muodosta päättämisestä. Pankin sisäiset kansiot ovat keskeinen väline dokumentaatiossa. Kansioden tulisi sisältää kaikki oleelliset asiakirjat ja päätökset, jotta myöhemmin suoritettava arviointi olisi mahdollista toteuttaa. Tosin osalla pankeista tieto kerätään ja järjestellään automatiikan avulla pankin omiin tietojärjestelmiin. (Christil ym. 2004, 37.) Lainasopimuksen valmistelun ja lainaehtojen hyväksymisen jälkeen pankinjohtaja varmistaa, että hänellä on kaikki tarvittava dokumentaatio lainasta. Dokumentaatio on erityisen tärkeätä vakuuden ollessa turvaamassa lainan takaisinmaksua, sillä dokumentaatio osoittaa pankin ensisijaisuuden vakuuden realisoinnista saatavaan tuloon, josta saattavat olla yrityksen konkurssissa kiinnostuneita myös muut yrityksen velkojat. (Koch ym. 1999, 622-623.)

#### **4.2.5 Myönnetyn luoton arviointi**

Luotonantoon liittyvän riskin vuoksi osa pankkien myöntämistä lainoista osoittautuu tappiollisiksi kun lainanottaja on kyvytön hoitamaan lainaansa sovitusti. Tämän vuoksi myös myönnettyjen luottojen arviointi on oleellinen vaihe sekä luottotappioiden vähen-

tämiseksi että ongelmaluottojen määrän selvittämiseksi pankin lainaportfoliossa (Altman 1985, 499). Christil ym. (2004, 37) ovat nostaneet esiin liiketoimintaympäristön kehittymisen mukana tuomat muutokset, jotka saattavat lisätä luottoriskiä luotonannossa, vaikka pankin ja lainanottajan välillä on sopimusoikeudellinen suhde, jossa veloitetaan maksamaan lainattu summa takaisin. Eräs tapa vähentää luottotappioita on varmistaa lainanottajan noudattavan lainaehtoja sovitun mukaisesti. Lainojen arviointi on pankin sisäistä valvontaa, jolla selvitetään yksittäisten lainojen mahdollisia ongelmia tai pyritään parantamaan luotonantoprosessin heikkouksia (Earp & Gup 2011, 145.) Myös Koch ym. (1999, 623) ovat todenneet, että pankit suorittavat myöntämilleen lainoille ajoittain valvontaa pienentääkseen luottoriskiä ja hoitaakseen lainoja, joiden kanssa on ilmennyt ongelmia tai realisoidakseen lainan takaisinmaksussa epäonnistuneiden yritysten varallisuutta. Tehokkaassa luotonannon johtamisessa lainan arviointi tulee erottaa luottokelpoisuusanalyysistä ja luoton myöntämisestä. Arviointi jakautuu kahteen osaan, jotka ovat jo myönnettyjen lainojen maksuvalvonta ja ongelmaluottojen hoitaminen.

Lainoja arvioidaan, jotta voidaan varmistua lainaajan taloudellisen tilan olevan hyväksyttävällä tasolla, lainan dokumentointi on ajan tasalla ja lainan korko vastaa aikaisemmin sovittua korkotasoa. Altman (1985, 500) toteaa, että lainan arvioinnissa käytetään osittain samoja keinoja kuin luottokelpoisuusanalyysissä kuten esimerkiksi Z-luvun käyttö lainanottajan taloudellisen tilan arvioimisessa. Lainojen arviointi tulisi Christilin ja Pribilin (2004, 38) mukaan sisältää neljä tärkeää toimea, jotka ovat:

1. arvioida lainaajan taloudellinen tilanne ajankohtaisen tiedon perusteella;
2. luokitella mahdollisesti uudestaan;
3. tarkistaa ja arvioida vakuus;
4. mahdollisesti muokata lainaehtoja.

Pankit eivät kuitenkaan pysty arvioimaan kaikkia myöntämiään lainoja lyhyellä aikavälillä, joten varsinkin isoissa pankeissa on tärkeitä kohdistaa niukat henkilöstöresurssit arvioimaan kriittisimpiä lainoja. Kriittisimpien lainojen tunnistamiseksi aikainen varoitusjärjestelmä, joka toimii nopeasti ja tarkasti on elintärkeä pankille. Erityisesti huomion tulisi kiinnittyä yrityslaina-asiakkaaseen, jolla on samanlaisia piirteitä aikaisemmin ongelmissa olleiden yritysten kanssa. Valvonnan merkitys korostuu ainakin niissä lainoissa, joissa lainakovenanteja käytetään. (Altman 1985, 498.) Jos arvioinnissa ilmenee lainakovenanttien rikkomista, pankki määrää lainanottajan korjaamaan rikkeen. Mikäli lainanottaja ei kykene korjaamaan tilannetta, on pankin vaihtoehtona lainan eräännyttäminen. Eräännyttäminen on usein pankin viimeinen mahdollisuus turvata saamisensa, jos lainanottaja ei vapaaehtoisesti suostu korjaamaan tilannetta. Eräännyttäminen mahdollistaa pankin saatavien perimisen ennen kuin lainanottajan taloudellinen tilanne pahenee ja saatavien turvaaminen vaikeutuu. (Koch ym. 1999, 623-624.)

Ongelma on huomattavasti vakavampi, kun pankin tarkastuksessa havaitaan lainanottajan taloudellisen aseman olevan todella heikko. Heikossa taloudellisessa tilanteessa

olevien yritysten lainat luokitellaan usein ongelmaluotoiksi, jotka vaativat erityisiä toimia, jotta lainanottajalta saataisiin takaisin koko lainattu pääoma. Vaihtoehtoina pankilla on muuttaa aikaisemmin sovittuja lainaehtoja, jotta todennäköisyys pääoman ja korkojen takaisin saamiseen nousisi. Muutoksia joudutaan usein tekemään korko- ja pääomamaksuihin ja laina-aikaan, mutta myös tarpeettomien varallisuuserien realisointi voi olla tarpeen. Usein pankki aikaa voittaakseen vaatii lainanottajalta lisävakuuksia ja takauksia, jotta lainanottaja saisi taloudellisen asemansa eheytettyä. (Koch ym. 1999, 624.) Myös Altmanin (1985, 500) mukaan pankin tulisi ryhtyä välittömiin toimenpiteisiin ongelmallisen lainan suhteen. Tällöin lainanottajalle tehdään uusi lainasopimus, jossa rajoittavia sopimusehtoja muutetaan, vakuutta lisätään ja takaisinmaksusuunnitelmaa muutetaan. Tosin muutoksiin tulisi ryhtyä vain, mikäli on riittävä peruste odottaa lainanottajan hankalan tilanteen kohentuvan. (Altman 1985, 500; Kärävä 1989, 82.)

### **4.3 Pitkäaikaisten pankkisuhteiden merkitys mikroyritysten rahoittamisessa**

#### **4.3.1 Yleisesti pankkien luotonantotekniikoista pk-yrityksille**

Mikroyritysten pitkäaikaisia pankkisuhteita pyritään tarkastelemaan aikaisemman, pk-yritysten pankkisuhteisiin suuntautuneen tutkimuksen avulla. Berger ja Udell 2004 toteisivat pankeilla olevan useita lainanantotekniikoita. Pankkien luotonantotekniikat perustuvat pääsääntöisesti kovaan (kvantitatiivinen) informaatioon tai pehmeään informaatioon (kvalitatiivinen), joiden perusteella pankki arvioi luoton myöntämistä. Aikaisemmissa luotonantoprosessiin keskittyvissä luvuissa todettiin pankin keräävän monenlaisia, sekä kvantitatiivista että kvalitatiivista tietoa yrityksestä. Ei ole syytä olettaa etteikö mikroyritysten kohdalla toimittaisi samoin.

Yleisesti oletetaan, että kovaan informaatioon perustuvaa lainaustekniikkaa edustaa tilinpäätösperusteinen lainaustekniikka, jossa päätöksenteko perustuu tilinpäätöksestä saatuun tietoon. Tähän oletukseen perustuen kovat lainaustekniikat sopivat parhaiten suurimmille ja läpinäkyvimmille pk-yrityksille, joiden tilinpäätöksien laatu on korkea. Useat viimeaikaiset tutkimukset ovat osoittaneet pankkien siirtyvän pehmeästä kovaan informaatioon perustuvaan lainaustekniikkaan, kun lainaajan koko ja läpinäkyvyys kasvaa. (Berger & Black 2010.)

Tilinpäätökseen perustuvassa lainaustekniikassa keskitytään ensisijaisesti lainanhakijan tilinpäätökseen. Vaatimuksena tekniikalle on että, lainanhakijalla on informatiivinen tilinpäätös, joka on tilintarkastettu, tilinpäätöksen on laatinut hyvämaineinen tilitoimisto

ja tilinpäätöstä laadittaessa on noudatettu yleisesti hyväksytyjä tilinpäätösstandardeja. Lisäksi lainanottajalla tulee olla hyvä taloudellinen tilanne, jotta tilinpäätöksestä voidaan laskea tunnusluvut. Tilinpäätökseen perustuvan lainaustekniikan avulla luotonantaja pystyy ennustamaan lainanottajan tulevaa kassavirtaa, joka toimii lainan ensisijaisen takaisinmaksun lähteenä. (Berger ym. 2006.) Mikroyritysten osalta tämä asettaa muutamia erityisiä vaatimuksia. Vaikka tilintarkastuslain perusteella pienimmät mikroyritykset saisivat jättää tilintarkastajan valitsematta, mikroyrityksien on valittava tilintarkastaja. Tämän lisäksi mikroyrityksen on valittava hyvämaineinen tilitoimisto, mikä voisi mahdollisesti olla Suomessa taloushallintoliiton auktorisoima tilitoimisto.

Toinen kovaan informaatioon perustuva lainaustekniikka on pienyritysten credit scoring, jossa tarkastellaan sekä omistajaa että yritystä. Omistajaa koskeva informaatio on lähinnä omistajan henkilökohtaista luottokelpoisuuteen liittyvää tietoa. Omistajasta saatava tieto yhdistetään pk-yrityksestä saatavaan tai jo valmiiksi kerättyyn tietoon. Lainaustekniikalle on myös ominaista, että kerätty tieto syötetään lainan takaisinmaksua ennustavaan tietokoneohjelmaan. Ennustusohjelmat ovat tosin usein suunniteltu vain lainoille, jotka eivät ylitä tiettyä rahamäärää. Kyseinen lainaustekniikka ei tuo pk-yritykseen läpinäkyvyyttä, sillä se keskittyy lähinnä omistajasta saataviin tietoihin. (Berger ym. 2006.) Mikroyritysten toiminnan ja läheisen omistajasuhteen vuoksi tämä tekniikka sopii hyvin mikroyrityksien luotottamiseen.

Kolmas kovaan informaatioon perustuva tekniikka keskittyy yrityksen varoihin. Tässä tekniikassa rahoittaja myöntää yrityksen varoja vastaan lainaa. Esimerkkinä tekniikasta on rahoittajan myöntämä laina yrityksen myyntisaatavia vastaan, milloin lainansaaja maksaa lainan pois myyntisaatavista saaduilla tuloilla. Tekniikassa yrityksen varat ovat pantattuna ja toimivat lainan vakuutena. Tällä lainaustekniikalla voidaan lainoittaa siihen summaan asti, mikä voidaan laskea saatavan, jos vakuus realisoidaan. Vakuus tulisi arvioida päivittäin tai viikoittain riippuen vakuuden lajista. Tämä lainaustekniikka ei sulje pois muita lainaustekniikoita, ja tätä tekniikka käytetään usein yhdessä muiden tekniikoiden kanssa, jolloin yrityksen vakuudesta saadut tulot eivät ole lainan ensisijainen takaisinmaksun lähde. (Berger ym. 2006.) Tämä tekniikka voisi hyvin toimia mikroyritysten luotottamisessa, kun mikroyrityksellä olisi esimerkiksi suuri myyntisaatava pitkällä maksuajalla, ja tarve rahoitukseen olisi välitön. Tällöin luotottaminen voisi tapahtua siten, että koko laina eräännyy maksettavaksi tiettyinä eräpäivinä tulevaisuudessa.

Neljäs lainaustekniikka perustuu yrityksen käyttöomaisuuteen, joka on yrityksen käytössä pitkällä aikavälillä. Tästä esimerkkinä olisivat yrityksen omistuksessa olevat autot ja kiinteistöt. Myös tässä tekniikassa varat pantataan ja varat ovat lainan vakuutena. Varojen ollessa selkeästi erotettavissa ja havaittavissa esimerkiksi kiinteistön ollessa pantattuna, ei varoja tarvitse valvoa ja inventoida päivittäin tai viikoittain. Pitkäaikaisen varojen käyttö takuuna johtaa erilaiseen lainan hyväksymisprosessiin, sopimusmuotoihin ja valvontatapoihin kuin tekniikassa, jossa varat eivät ole yrityksen pitkäaikaises-



sa omistuksessa. Luottoa hakiessa tekniikassa arvioidaan vakuuden markkina-arvo, joka on kiinteistöillä usein virallinen arvio. Sopimusmuodossa lainan lyhentämisaikataulu asetetaan vakuuden elinkaarta lyhyemmäksi. Tämän tarkoituksena on varmistaa vakuuden realisoinnista saatavien tulojen riittävän lainan takaisinmaksuun. Lainan takaisinmaksua arvioidessa tulee kiinnittää huomiota kassavirran riittävyteen suoriutua nopeammasta lainan lyhennysaikataulusta mitä rahoitettavan käyttöomaisuuden pitoaika on. (Berger ym. 2006.) Tekniikka on hyvin yhdisteltävissä muihin lainanantotekniikoiden piirteisiin kuten tilinpäätökseen perustuvaan lainanantotekniikkaan mikroyritysten osalta jo pelkästään kassavirran selvittämisen vuoksi.

Viidentenä lainaustekniikkana on pitkäaikaiseen asiakassuhteeseen perustuva lainaaminen. Tässä tekniikassa pankin luotonantopäätökseen vaikuttaa olennaisesti yrityksestä saatu pehmeä informaatio, jota pankki on kerännyt läpi asiakassuhteen vuosien ajan. Pehmeä informaatio on laadullista tietoa, joka pitää sisällään tietoja ja havaintoja lainanhakijan tulevista näkymistä, jotka pankki on kerännyt yrityksen asiakkaista, kilpailijoista, raaka-aineiden toimittajista ja muista liiketoimista, jotka yritys on tehnyt paikallisella alueella. Pehmeätä informaatiota pankille on hankkinut pankin henkilökuntaan kuuluva lainanmyöntäjä, joka on ollut suorassa yhteydessä lainaajaan koko pankkisuhteen ajan ja muutenkin seurannut pk-yrityksen toimintaa. Pehmeä informaatio usein säilyy lainanmyöntäjän omakohtaisena tietona, koska sitä on vaikea kirjata, tunnistaa ja siirtää toiselle henkilölle. (Berger & Udell 2006; Udell 2008.) Mikroyritysten osalta pankin luotonannossa tämä tekniikka voi olla hyvin käyttökelpoinen, sillä mikroyritysten taloudellinen raportointi saattaa olla heikkoa tai puutteellista rahoittajan näkökulmasta. Luotosta päättävien henkilöiden ja mikroyrittäjän pitkäaikainen pankkisuhde saattaa hyvin tuoda muuta merkittävää tietoa mikroyrityksestä, joka ei välttämättä muuten tulisi lainasta päättävien tietoon esimerkiksi mikroyritysten tilinpäätöksistä tai sisäisen laskentatoimen raporteista.

### ***4.3.2 Pitkäaikainen lainasuhde luotonantotekniikkana***

Pitkäaikaiseen asiakassuhteeseen perustuvassa lainaamisessa pankki pyrkii luomaan läheisen suhteen lainanottajaan. Pankki pyrkii läheisellä suhteella vähentämään tai poistamaan epäsymmetristä informaatiota. Läheinen suhde tehostaa myös pankin suorittamaa tarkistusta ennen lainanantoa ja myöhemmin myönnön jälkeistä valvontaa. (Boot, A, 2000.) Pankki siis haluaa oppia tuntemaan mikroyrityksen ja saamaan siitä arvokasta tietoa, joka myöhemmin auttaa havaitsemaan etukäteen mikroyrityksen riskejä paremmin.

Pitkäaikaiseen asiakassuhteeseen perustuva lainaamisen käsite ei ole kirjallisuudessa erityisen selvästi määrittynyt. Käsitteen ytimessä on kuitenkin kaksi tekijää, joiden avulla määrittäminen voidaan tehdä. Ensimmäinen tekijä sisältää yksityisen tiedon lainanhakijasta ja toinen tekijä sisältää useita kanssakäymisiä ja vuorovaikutusta lainanottajan ja lainaajan välillä. Pitkäaikaiseen asiakassuhteeseen perustuvan lainaamisen käsitteessä korostetaan tiedon yksityisyyttä ja saatavuutta, joka rajoittuu vain rahoittajan ja luotonhakijan välille. Usein yksityistä tietoa saadaan, kun luotonhakijaa tarkastetaan tai valvotaan myöhemmin luotonannon jälkeen. Oleellista on myös, että aikaisemmin kerättyä tietoa käytetään uudestaan asioitaessa saman yrityksen kanssa, mikä tuo myös pankille hyötyä informaation uudelleenkäytettävyyden vuoksi. (Boot, 2000.)

Bootin mukaan seuraavien kolmen vaatimuksen on toteuduttava, jotta kyseessä olisi pitkäaikaiseen asiakassuhteeseen perustuva lainaaminen:

1. Rahoituksen välittäjä kerää saatavilla olevan julkisen informaation lisäksi muuta informaatiota;
2. informaatiota kerätään yrityksestä ajan kuluessa useiden kanssakäymisten ja monien rahoituspalveluiden kautta;
3. saatu informaatio säilyy luottamuksellisena (kahdenkeskisenä).

Pitkäaikaiseen asiakassuhteeseen perustuva lainaaminen ei Bootin mukaan ole ainoastaan liikepankkien harjoittamaa toimintaa, sillä pitkäaikaiseen asiakassuhteeseen perustuvaa lainaamista voivat harjoittaa myös muutkin rahoituspalveluita tarjoavat yritykset. Liikepankkien lisäksi myös investointipankit harjoittavat pitkäaikaiseen asiakassuhteeseen perustuva lainaamista. Boot myös huomauttaa, että pitkäaikaiseen asiakassuhteeseen perustuvaan lainaamiseen liittyvät myös muut rahoituspalvelut, joita pankki tarjoaa. Bootin (2000) mukaan pankki pystyy esimerkiksi muista rahoituspalveluista saadun tiedon avulla arvioimaan lainan takaisinmaksukykyä.

Pitkäaikaiseen asiakassuhteeseen perustuva lainaaminen yleisesti yhdistetään pehmeän informaation keräämiseen lainanottajasta pitkän pankkisuhteen aikana. Tietoa kerätään yritykseltä, omistajalta ja paikalliselta alueelta. Pitkäaikaiseen asiakassuhteeseen perustuva lainaaminen edellyttää, että pankinjohtajalle, joka asioi lainanhakijan kanssa, on annettu valtuudet päättää yrityksen lainan saannista. Tämä tuo esille pankin sisällä agenttiongelman, joka vaatii tarpeellisia valvontatoimia pankin sisäisessä toiminnassa. (Berger & Udell 2002.) Pitkäaikaiseen asiakassuhteeseen perustava lainaaminen edellyttää siis, että mikroyritys toimii pienpaikkakunnalla, jossa pankit pystyvät luomaan syvemmän suhteen paikallisiin yrityksiin ja mikroyritysten osalta yrittäjän tunteminen on edellytys yrittäjän keskeisen aseman vuoksi yrityksessä.

Pitkäaikaiseen asiakassuhteeseen perustuvan lainaamisen tärkein henkilösuhde on pankinjohtajalla, jolla on oikeudet päättää luotonannosta. Luotonannosta vastaavalla pankinjohtajalla on parhaimmat mahdollisuudet saada pehmeätä informaatiota yrityksestä, omistajasta tai paikallisesta alueesta, joita on vaikea määrittää tai kommunikoida

organisaatiossa toisille henkilöille. Tyypillisesti pankinjohtajalla on henkilökohtaiset suhteet pk-yrityksen liiketoimintaan, omistajaan ja työntekijöihin. Tämä on varmasti myös relevantti tekijä mikroyritysten luotottamisessa. Usein pankinjohtaja myös asuu samalla alueella ja hänellä on suhteita muihin alueella toimiviin pk-yrityksiin ja henkilöihin, joiden avulla hän saa relevanttia tietoa lainanottajayrityksestä, omistajasta ja paikallisen liiketoimintaympäristön tilanteesta. Hän pystyy kytköksiensä avulla tarkkailemaan yrityksen ja omistajan taloudellista tilannetta ja muuta suoriutumista sopimuksista pankin ja muiden kanssa. (Berger & Udell 2002.)

### **4.3.3 Pitkäaikaisen lainasuhteen hyödyt pankille**

Fama (1985) on todennut, että lainanottajat ovat valmiita maksamaan korkeampaa korkoa lainalle, jos lainaaja on tuttu. Tämä viittaa siihen, että pankin ja yrityksen välisellä suhteella on merkitystä lainanottajalle ja pitkäaikaisessa pankkisuhteessa syntyy todellista lisäarvoa myös pankin asiakkaalle. Fama on myös todennut, että pankkisuhteen kestäessä pankista tulee sisäpiirilainaja, jolloin tällä on pääsy sellaiseen tietoon, jota yrityksen ulkopuolinen taho ei voi havaita. Sisäpiirilainaja voi esimerkiksi kuulua lainanottajayrityksen hallitukseen tai sisäpiirilainaja voi muuten päästä valvomaan lainanottajan päätöksentekoprosessia yrityksessä. Sisäpiiritietoon saattaa kuulua myös tietoa yrityksen aikaisemmista lainoista, taseesta, tuloslaskelmasta ja tietoisuutta yrityksen tulevista suunnitelmista ja projekteista. Pankin asema tuo suhteellista etua asiakastiedon keräämiseen, mikä on hyödyllistä ennen lainan myöntämistä tehtävään tarkastamiseen ja riskiarvioon. Pankki hyötyy asemastaan myös myöhemmin valvoessaan lainanottajaa. Suomessa pankit eivät yleensä ota mikroyrityksissä hallitusvastuuta. Tämä tarkoittaa pankkien keräävän mikroyrityksistä sisäpiiritietoa muulla tavalla.

Boot (2000) on nimennyt pitkäaikaiseen asiakassuhteeseen perustuvalla lainaamiselle seuraavat edut, jotka pankki tässä lainaustekniikassa saavuttaa:

1. Pitkäaikaiseen asiakassuhteeseen perustuva lainaaminen jättää tilaa joustavuudelle ja tilannetajulle sopimuksissa, jotka sallivat hienovaraisen, sopimuksettoman informaation hyödyntämisen, ja samalla luo implisiittisen pitkäaikaisen suhteen;
2. Pitkäaikaiseen asiakassuhteeseen perustuva lainaaminen saattaa sisältää laajoja sopimusehtoja, jotka mahdollistavat intressiristiriitojen hallinnan;
3. Pitkäaikaiseen asiakassuhteeseen perustuva lainaaminen saattaa sisältää myös vakuuden, jota tulee valvoa;
4. Pitkäaikaiseen asiakassuhteeseen perustuva lainaaminen saattaa sallia lainat, jotka eivät lyhyellä aikavälillä olisi kannattavia, mutta saattavat muuttua kannattaviksi, jos suhde lainaajaan kestää tarpeeksi kauan.

Bootin (2000) mukaan pitkäaikaiseen asiakassuhteeseen perustuvassa lainaamisessa on kysymys informaation vaihdannasta. Lainanottaja saattaa paljastaa pankille sellaista tietoa, jota yritys ei paljastaisi ulkopuolisille, ja joka saattaisi esimerkiksi hyödyntää yrityksen kilpailijoita. Bootin mukaan yritys voi paljastaa pankille yksityistä tietoa ilman huolta, siitä että pankki paljastaisi sen kilpailijoille. Tämä tarkoittaa lähinnä mikroyritysten kohdalla, että pääomasijoittajat tai bisnesenkelit voivat paljastaa muille kilpailijoille sisäpiiritietoa muissa yhteyksissä. Pankille on kuitenkin välttämätöntä selvittää epäsymmetrisen informaation tuomat ongelmat. Pankilla saattaa olla paremmat kannustimet tiedon tuottamiseen asiakkaasta, koska pankin asema lainaajana on pysyvä ja hallitseva. Pankin asema on todennäköisimmin pysyvä silloin, kun pankki huolehtii mikroyrityksen koko rahoitushuollosta. Pankin kannattaa siis luoda pitkäaikainen suhde lainaajaan, kun pankki vastaa suurimmaksi osaksi lainanottajan rahoituksesta ja pankille on kertynyt uudelleenkäytettävää tietoa lainanottajasta. Pitkäaikaisen suhteen aikana informaatiovirta pankin ja lainanottajan välillä voi kehittyä paremmaksi. (Boot, 2000.)

Ensimmäisen kohdan joustavuutta ja harkintakykyä Boot (2000) perustelee sillä, että lainaajan ja lainanottajan välinen suhde ei ole yhtä jäykkä kuin rahoitusmarkkinoilla tapahtuvassa lainanannossa. Tämä perustuu lainaehdojen uudelleenneuvottelemisen helppouteen. Bootin mukaan pitkäaikaiseen asiakassuhteeseen perustuvassa lainaamisessa oma harkintavalta tuo lainasuhteelle arvoa. Pitkäaikaiseen asiakassuhteeseen perustuvan lainaamisen harkintavalta mahdollistaa päätöksenteon tilannetajun ja sopimuksettomaan tietoon perustamisen. Mikroyritysten kohdalla ei pitkäaikainen rahoitussuhde tuo Suomessa joustavuutta rahoitukseen jo sen takia, että mikroyritykset ovat rahoituksen suhteen hyvin riippuvaisia pankkien tarjoamasta rahoituksesta. Pörssiyrityksillä kuitenkin joustavuus ja uudelleenneuvoteltavuus esimerkiksi velkakirjoihin nähden ovat selviä etuja.

Toinen hyöty, jonka pitkäaikaiseen asiakassuhteeseen perustuva lainaaminen tarjoaa pankille, on lainasopimusten parempi rakenne. Lainasopimukseen sisältyvien lainaehdojen avulla pankin ja lainanottajan välistä suhdetta voidaan ohjata. Ehtojen avulla hallitaan intressiristiriitojen syntymistä ja vähennetään agenttikustannuksia. Lainaehdojen tehokkuus ohjauksena mahdollistuu, koska pitkäaikaiseen asiakassuhteeseen perustuvan lainaamisen lainasopimus voidaan neuvotella uudestaan. Sopimuksesta saatetaan neuvotella uudestaan, jos lainasuhteen aikana saadaan uutta informaatiota, minkä vuoksi aikaisemmat lainaehdot eivät ole enää optimaalisia tavoitteeseen nähden. Neuvottelun lopputulos toki riippuu osapuolten neuvotteluvoimasta. (Boot 2000.)

Kolmas etu on vakuuden asettaminen lainalle. Vakuuden tuomiin etuihin Boot viittaa mainitsemalla Chan ja Thakorin artikkelin vuodelta 1987 ja Stiglitzin ja Weissin artikkelin vuodelta 1981, joissa todetaan vakuuden poistavan moral hazard - ja väärän valikoitumisen- ongelmaa lainasuhteessa. Boot (2000) toteaa kuitenkin, ettei vakuuskaan välttämättä poista kyseisiä ongelmia, ja painottaa vakuuden arvon huolellista määrittä-

mistä. Myös mikroyritysten lainanannossa vakuus on oletettavasti hyvin olennainen osa luotonantoa, sillä lainasummat saattavat helposti olla merkittävä osa yrityksen liikevaihdosta, joten lainoille tarvitaan takaisinmaksun turvaava vakuus.

Neljäs pitkäaikaiseen asiakassuhteeseen perustuvan lainaamisen etu on pankin saama korkeampi korkotuotto lainalle. Boot mainitsee pienet ja juuri perustettujen yritysten lainat esimerkkinä tapauksista, jolloin pankit suostuvat rahoittamaan näitä yrityksiä lyhyellä aikavälillä tappiolla, jos on tiedossa pankin pystyvän lainaamaan yritykselle myöhemmin kannattavasti, mikä hyvittää lainasuhteen alkuvaiheessa pankille koituneet tappiot. Bootin mukaan pitkäaikaiseen asiakassuhteeseen perustuva lainaaminen saa alkuvaiheen kannattamattomat lainat kannattamaan, koska pankin keräämä omakohtainen tieto tuottaa pankille korkotuloja myöhemmin lainasuhteen aikana, mikä hyvittää alun tappiot. (Boot, A, 1999, 15.) Tämä tarkoittaisi mikroyritysten kohdalla informaation keräämisestä koituvien kustannuksien olevan suhteessa lainasta saatuun tuottoon. Mikroyrityksestä kerättävä tieto ei välttämättä alkuvaiheessa ole hyvin runsasta ja voi keskittyä lähinnä helposti todennettavaan tietoon, minkä tulisi tehostaa informaation keruuta.

Berger ja Udell (1998,646) toteavat pankin saavuttavan pitkäaikaisessa suhteessa vahvan markkina-aseman, joka on seuraus tiedosta, jonka pankki on kerännyt ja saanut yritykseltä, yrittäjältä tai paikalliselta alueelta. Vahva markkina-asema saattaa estää yritystä vaihtamasta pankkia, sillä vaihtamisesta saattaisi koitua yritykselle merkittäviä kustannuksia. Mikroyritykselle kustannuksia saattaa syntyä muiden rahoituspalveluiden hinnoittelun kautta tai jopa suoraan vaadittavan lisävakuuden tai korkopreemion johdosta.

#### **4.3.4 Hyödyt mikroyritykselle**

Lainanottajina yritykset saavat monia hyötyjä pitkäaikaisesta asiakassuhteesta pankkiin. Rajan ja Petersenin mukaan (1994) väärä valikoituminen ja väärä valinta saattavat olla nuorille ja pienille yrityksille merkittävä este rahoituksen saamiselle. Pienyrityksen läheinen ja jatkuva suhde rahoittajaan saattaa kuitenkin tarjota riittävästi tietoa, jotta epäsymmetrisestä informaatiosta johtuvat esteet rahoitukselle poistuvat. Mikroyritykset oletettavasti kilpailevat rahoituksen saamisesta keskenään, ja menestyvät mikroyritykset haluavat erottautua kilpailijoistaan mahdollisesti raportoimalla avoimemmin tai muuten suunnittelemalla toimintaansa tehokkaammin.

Pitkäaikaiseen asiakassuhteeseen perustuvan lainaamisen oleellisin hyöty yritykselle on rahoituksen saatavuuden helpottuminen, koska rahoituksen saatavuus saattaa olla pk-yritykselle jopa tärkeämpää kuin rahan hinta. Rahoituksen saatavuuden paraneminen johtuu suhteen tiivistymisestä pankkiin muiden rahoituspalveluiden ostamisen ja lai-

naamisen keskittämisen kautta yhteen pankkiin. (Rajan & Petersen 1994.) Erityinen hyöty rahoituksen saatavuudesta on niille mikroyrityksille, jotka toimivat hyvin pääomavaltaisella toimialalla ja toimialalla toiminen edellyttää jatkuvaa kaluston uusimista.

Ongena esittää (1998) yritysten hyötyvän pitkäaikaisista lainasuhteista, sillä pankkien vaatimat vakuusvaatimukset ja maksettava korko lainasta pienenevät, kun pankilla on ollut mahdollisuus seurata rahoitettavan yrityksen toimintaa. Peltoniemi (2004, 26-27) toteaa erityisesti korkeariskisten yritysten hyötyvän tiivistyneestä asiakassuhteesta, sillä näiden yritysten pääomakustannukset laskevat tiivistyneessä asiakassuhteessa enemmän kuin matalariskisten yritysten. Ongenan (1998) mukaan lainasopimusten joustavuus mahdollistaa lisäksi lainaehtojen uudelleen neuvottelun, jos yritys kohtaa taloudellisia vaikeuksia tai lainanlyhennyksistä selviäminen on muuten vaikeaa. Mahdollisena syynä pitkäaikaiselle pankkisuhteelle voi olla myös yrityksen halu luoda mainetta luotettavana lainanottajana, jota säännölliset pankkilainat yritykselle viestittävät. Yrityksen johto saattaa myös valita pitkäaikaisen pankkisuhteen, kun tiedon, jota pankille välitetään, halutaan säilyvän pankilla, ja pelätään arvokkaan tiedon vuotamista julkiseksi. Luottamus pankkia kohtaan suojelee yksityistä tietoa ja näin tukee yrityksen investointeja tuotekehitykseen. Parempi luottamus edesauttaa myös pankin seurannan suorittamista. (Ongena & Smith 1998; Ongena 1998.)

Bergerin ja Udellin (1995) mukaan pienet yritykset, joilla on pitkäaikainen suhde pankkiinsa saavat lainoitusta pienemmällä korolla ja joutuvat harvemmin asettamaan yhtä paljon vakuutta lainan pantiksi kuin toiset pienet yritykset, joilla ei ole pitkäaikaisista suhdetta pankkiin. Pitkäaikaisen lainasuhteen tuoma pankin vahva markkina-asema saattaa hyödyttää myös yritystä, sillä vahva markkina-asema ilman pelkoa lainanottajan menettämisestä, sallii pankin luoda yritykselle pitkän lainasuhteen, jossa yritys maksaa aluksi hyvin alhaista korkoa lainasta, jonka avulla pankki tukee lainanottajan yritystoimintaa, sillä varjolla, että pankki odottaa yrityksen maksavan myöhemmin yli markkinahintaista korkoa pankille. (Berger & Udell 1998.) Alhaisempi korkotaso asiakassuhteen alussa on siis yksi näkemys pitkäaikaisen asiakassuhteen eduista, mutta Suomessa mikroyritysten korot ovat oletettavasti korkeammalla tasolla asiakassuhteen alussa kuin myöhemmin asiakassuhteen edetessä syvemmäksi, koska pankki haluaa pitää kiinni menestyvistä mikroyrityksistä ja näyttää suoria etuja mikroyritykselle pankin asiakkuudesta.

Diamond (1991) esitti uusien lainaajien hakeutuvan tarkoituksella pankkilainauksen piiriin hankkiakseen mainetta luotettavan lainanottajana, mikä vaatii suhteen luomista pankkiin. Pankkisuhde ja ennen kaikkea pankin suorittama valvonta mahdollistavat yritykselle rahoituksen hankkimisen suoraan ulkoisilta markkinoilta. Boot (2000) toteaa pankkisuhteen toimivan yritykselle niin sanottuna sertifikaattina luotettavuudesta. Mikroyritykselle maine luotettavana kumppanina voi olla erityisen tärkeätä esimerkiksi silloin, kun mikroyritys on valinnut strategiakseen toimimisen alihankkijana suuremmalle

yrittäjälle. Alihankinnasta päättävä suurempi yritys voi haluta kumppanikseen pienemmän toimijan, jolla on vahva suhde vakavaraiseen pankkiin, mikä turvaa mikroyrityksen rahoituksellisen aseman. Lisäksi pankkisuhde signaloi mikroyrittäjän ja yrityksen läpäisseen monesti pankin suorittaman arvioinnin ja valvonnan, mikä voi myös ilmentää luottamusta.

#### 4.3.5 *Haitat lainanantajalle*

Eräs mahdollinen haitta pankille pitkäaikaisesta asiakassuhteesta liittyy lainojen kannattavuuteen. Berlin ja Mester (1998) ovat nostaneet esille ongelman, joka liittyy pankin kannattavuuteen, jos pankki tarjoaa alhaisia korkoja pankkisuhteen alussa, jolloin lainanottajaan kohdistuu suurempi luottotappion riski. Luottotappioiden välttämiseksi pankin tulee suorittaa kallista lainanottajien tarkastamista, jotta pankki löytäisi ne yritykset, jotka pystyvät myöhemmin maksamaan pankin kannalta kannattavia lainakorkoja. Lainasuhteen alun alhaiset korot ongelmallistuvat, jos ja kun pankki kohtaa korkokilpailua ja pelkää tämän vuoksi menettävänsä lainanottajan kilpailijoille. Kilpailun vuoksi pankki saattaa olla pakotettu laskemaan korkoa. Pankin näkökulmasta lainan myöhemmin korotettu korko kattaa alussa suoritettujen lainahakijan arvioinnin ja seurannasta koituneet kustannukset. Pankki saattaa arvioida, että lainanottaja on saanut alussa lainan, koska pankki on arvioinut saavansa tulevaisuudessa hyvityksen suhteellisen alhaiselle korolle, kun lainanottaja on ollut korkeariskinen. Pankkien kohtaama kilpailu saattaa myös hankaloittaa pitkäkestoisten suhteiden luomista lainanottajiin, mikä voi heikentää pankkien halukkuutta myöntää korkean riskin sisältäviä lainoja nuorille yrityksille, jotka olisivat erityisesti rahoituksen tarpeessa. (Berlin 1999.)

Toinen mahdollinen haitta pitkäkestoisesta asiakassuhteesta liittyy agenttiteoriaan. Berger ja Udell toteavat (2002) artikkelissaan pitkäaikaisen lainasuhteeseen perustuvan lainaustekniikan tuovan esille agenttiongelman pankin sisäisessä organisaatiossa. Agenttiongelmia muodostuu pankin sisälle, koska pehmeä tieto, jota pankki lainaustekniikassa lainanottajasta kerää, edellyttää myös suurempaa päätöksentekovaltaa pankinjohtajalta. Pankinjohtajalla saattaa esimerkiksi olla kannustimet liialliseen lainaamiseen tai henkilökohtaiset suhteet vaikuttavat luottopäätökseen. Pankit saattavat joutua käyttämään resursseja sekä lainanottajien että lainan myöntäjien valvontaan eli tässä tapauksessa pankinjohtajien valvontaan. Erityisen ongelmallista mikroyritysten lainoittamisen kannalta on, jos päätöksenteko on keskitetty muualle kuin alueelliseen konttoriin, sillä pehmeän informaation siirtäminen saattaa tuottaa ongelmia, tosin agenttiongelmia ei silloin ole yhtä merkittäviä.

Boot toteaa myös (2000) pitkäaikaiseen asiakassuhteeseen perustuvan lainaamisen sisältävän kaksi oleellista ongelmaa pankin näkökulmasta. Pankki saattaa kohdata on-

gelman, jos yritys, jolle on aiemmin myönnetty laina, kohtaa taloudellisia vaikeuksia. Vaikeuksiin ajautunut yritys saattaa pyytää pankilta lisärahoitusta, jolloin pankki saattaa hyvinkin myöntää lisärahoitusta, jotta yrityksen taloudellinen tilanne kohenisi ja yritys pystyisi huolehtimaan edellisten lainojen lyhennyksistä. Tässä tilanteessa muut pankit, jotka eivät ole luotottaneet yritystä kieltäytyisivät rahoittamasta yritystä, sillä ongelmiin joutuneen yrityksen maksuvalmius ei olisi riittävä uuden lainan myöntämiseen. Ongelmana saattaa myös esiintyä yrityksen lainanhoitotapa sovittujen ehtojen mukaan, mikäli yritys on huomannut pankin joustavan ehdoissaan yrityksen pyytäessä lainaehtojen uudelleen neuvottelua. Lainaehdot liittyisivät lainan takaisinmaksuaikatauluun tai lainasta maksettavaan korkoon.

#### **4.3.6 Haitat lainanottajalle**

Pankkien lisäksi myös yritykset saattavat kohdata haittoja pitkäaikaisesta pankki- ja lainaussuhteesta. Boot (2000) toteaa pitkäaikaisen lainasuhteen sisältävän kaksi perusongelmaa yrityksen kannalta. Lainanottajan eli yrityksen kannalta mahdollinen pitkäaikaiseen asiakassuhteeseen perustuvan lainaamisen haitta on ns. hold-up -ongelma, joka sitoo lainanottajan yhteen pankkiin. Pankki saattaa saavuttaa informaatiomonopoliase- man keräämällä lainanottajasta yksityistä tietoa lainanantosuhteen aikana. Bootin mukaan yrityksen sitoutuminen yhteen pankkiin ja oleminen informaation kannalta vangittuna saattaa johtaa yrityksen haluttomuuteen lainata pankilta. Haluttomuus lainanottoon puolestaan saattaa merkitä yritykselle kannattavien investointikohteiden hylkäämistä. Yrityksellä on vaihtoehtona luoda suhteita myös toisiin pankkeihin, mutta tämä ei ole kuitenkaan täysin ongelmatonta rahan hinnan kannalta (Boot, 2000). Eräänä haittana lainanottajalle voidaan nähdä myös Onegan (1998) havainto siitä, että pankki pystyy keräämään lainanottajalta markkinakoron ylittäviä korkoja lainoista, kun pankilla on markkinoilla neuvotteluvoimaa, jonka pankki on saavuttanut seuraamalla yritystä useamman vuoden ja keräämällä arvokasta yksityistä tietoa lainanottajasta. Mikäli yritys pyrkisi vaihtamaan pankkia, joutuisi menestyvä lainanottaja helposti samaan kategori- aan riskiasiakkaiden kanssa. Tällöin rahan hinta nousisi eikä pankin vaihto hyödyttäisi lainanottajaa, ja pahimmassa tapauksessa lainanottaja joutuisi maksamaan vielä korkeampia pääomakustannuksia kuin ennen pankin vaihtoa. (Onegan 1998.) Informaatiomo- nopolin nostavat ongelmaksi myös Elsas ja Krahen (1998), koska pitkäaikaiseen laina- ussuhteeseen perustuva lainaustekniikka tuo lainaajalle neuvotteluvoimaa pankkisuh- teen edetessä, mikä voi nostaa rahan hintaa lainanottajalle.

Mikroyrityksen on siis tiedostettava pitkäaikaisen asiakassuhteen vaikutukset pankin vaihtamiseen, ja siitä mahdollisesti koituvat kustannukset. Tosin menestyvät mikroyri-



tykset, jotka ovat toimineet useamman vuoden, voivat turvautua tilinpäätöstietoihin, jotka kertovat yrityksensä menestyksestä.

## **5 TUTKIELMAN EMPIIRINEN OSUUS**

### **5.1 Haastattelujen toteuttaminen**

Tutkielman empiria kerättiin haastattelujen avulla. Haastattelumenetelmänä käytettiin puolistrukturoitua haastattelua, jota Hirsjärvi ja Hurme (2000, 47) kutsuvat teemahaastatteluksi. Puolistrukturoitu haastattelu eroaa lomakehaastattelusta ja strukturoimattomasta haastattelusta siten, että puolistrukturoidussa haastattelussa esimerkiksi otoskoko, haastateltavat henkilöt ja haastattelukysymykset tiedetään jo ennen haastattelua (Ghuri & Grønhaug 2005, 132). Teemahaastattelun ominaispiirteinä pidetään esimerkiksi sitä, että haastattelija tietää haastateltavan kokeneen tietyn tilanteen, ja että haastattelija on alustavasti perehtynyt tutkittavan ilmiön tärkeisiin osiin, joita ovat muun muassa rakenteet, prosessit ja kokonaisuus, joiden perusteella haastattelija on päätenyt tiettyihin olettuksiin ilmiöstä. Teemahaastattelu on puolistrukturoitu menetelmä, koska haastattelun aspekti, haastattelun aihepiirit ja tema-alueet ovat kaikille haastateltaville samat. (Hirsjärvi & Hurme 2000, 47,48.)

Tutkimuksen empiria kerättiin haastattelemalla kahta pitkään rahoituslaitoksissa työskennellyttä aluekonttorin pankinjohtajaa, joilla oli vuosien kokemus monista eri tehtävistä pankkiorganisaatiossa. Pitkän ja monipuolisen kokemuksen sekä pankkitoiminnan johtamistaidon vuoksi voidaan olettaa, että haastateltavilla on erinomaiset tiedot ja ymmärrys mikroyritysten rahoittamisesta. Kuten tutkielman kirjallisuusosiossa on aiemmin mainittu, rajoitteita tutkittavalle ilmiölle asettaa myös paikkakunnan koko. Jotta lainanantaja tuntisi oman alueensa yritykset ja elinkeinotoimintaa, ei alue voi maantieteellisesti olla liian suuri. Tämän vuoksi tutkielmaan valittiin Etelä-Suomesta suurkaupunkeja pienempi paikkakunta, jossa on kuitenkin suhteellisen vilkas elinkeinotoiminta. Vilkas elinkeinotoiminta mahdollisesti lisää pankinjohtajien kokemusta erilaisista yrittäjistä ja mikroyrityksistä, jotka ovat tämän tutkimuksen kohteena. Molemmat haastattelut toteutettiin pankin omissa tiloissa, ja varsinainen haastattelu kesti molemmilla kerroilla tunnin. Ennen haastattelua molemmat pankinjohtajat korostivat haastatteluvastausten edustavan ainoastaan heidän henkilökohtaisia näkemyksiään asiasta. Tämän vuoksi haastateltavat halusivat esiintyä anonymisti tässä tutkielmassa. Haastattelun kysymykset ovat tutkielman liitteenä.

Taulukko 2 Tiedot haastateltavista ja haastatteluista.

Haastattelu	Ajankohta	Haastattelun kesto	Asema pankissa	Ymmärrys luotonannosta
Rahoituslaitos A	30.11.2012	1h	Pankinjohtaja A	Erinomainen
Rahoituslaitos B	14.12.2012	1h	Pankinjohtaja B	Erinomainen

## 5.2 Haastattelujen tulokset

### 5.2.1 Pankkien näkemys mikroyrityksistä ja mikroyritysten pitkäaikaisten asiakassuhteiden merkityksestä pankin liiketoiminnalle?

Haastatteluissa kävi ilmi, että molemmat pankit ovat kiinnostuneita pienten yritysten ja mikroyritysten luotottamisesta. Tämä ilmeni erittäin myönteisistä kommenteista, joissa mainittiin mikroyritysten olevan pankkitoiminnan perusta ja kasvun lähde. Toinen pankinjohtajista jopa mainitsi mikroyritysten olevan liiketoiminnan kehittämisen kannalta mieluisampia kuin suuret yritykset. Vastauksista ei voi päätellä mikroyritysten rahoituksen saatavuuden niukkuuden johtuvan ainakaan pankin halusta rahoittaa mikroyrityksiä, tai suurempien yritysten olevan tavoitellumpia asiakkaita, mikä tarkoittaisi mikroyritysten jäävän pankkien liiketoiminnassa pienempään osaan:

*Pankeillahan on kasvustrategia kaiken kaikkiaan yritysasiakkaissa ja me ollaan kiinnostuneita myös mikroyrityksistä.*

(Pankinjohtaja, rahoituslaitos A)

*Pankin yrityskanta on pääosin mikroyrityksiä ja ollaan kiinnostuneita kasvattamaan ja mieluummin tätä kautta kuin suuria yrityksiä ja taseen kasvattaminen ei ole itseisarvo.*

(Pankinjohtaja, rahoituslaitos B)

Molempien pankinjohtajien mielestä mikroyritysten rahoittaminen tarjoaa myös pankille mahdollisuuksia kasvattaa pankin liiketoimintaa ja sen tuottoja. Toinen pankinjohtajista näki, että yritysten kasvun myötä myös pankin mahdollisuudet lisääntyvät. Toinen pankinjohtajista näki mikroyritysten käyttämien muiden pankkipalveluiden luovan

mahdollisuuksia pankille. Tämä tarkoittaa pankin näkökulmasta kokonaisasiakkuuksia, joissa pankin mahdollisuudet ovat yrittäjien käyttämissä maksuliikennepalveluissa ja omistajan pankkipalveluissa. Mahdollisuuksia pankille tuovat myös mikroyritysten omistajien menestyminen liiketoiminnassa, sillä pankki tarjoaa myös varainhoitopalveluita osana palvelukokonaisuutta:

*Jos on tuhat pientä, niin kymmenen tai tietty määrä niistä lähtee kasvaamaan, joka tarkoittaa, että meidän bisnes voi kasvaa myös... Joka tapauksessa me ollaan kuin pienen lapsen kanssa liikkeellä, ja sitten kun siitä tulee iso poika, niin se on alusta lähtien kun on oltu yhdessä, niin mielenkiintoinen tapa kasvaa yhdessä.*

(Pankinjohtaja, rahoituslaitos B)

*Mikroyrityksen luotottamisessa sellaiset mahdollisuudet, että valtaosa jää mikroyrityksistä pieniksi tai tavallaan mikroyrityksiksi, että ei ne siitä kasva mutta siinä on mahdollisuuksia esimerkiksi yrityksen luotottaminen, yrityksen muut pankkipalvelut ja omistajan pankkipalvelut... Mutta sitten yritystoiminnan rahoittamiseen liittyy se, että siellä on tarkoitus tuottaa voittoa ja menestyä siinä, että siellä sitten korostuu ehkä vielä enemmän varainhoitopalvelut sitten tulevaisuudessa.*

(Pankinjohtaja, rahoituslaitos A)

Kysyttäessä pankinjohtajilta, miten ja millaiseksi he mielsivät mikroyritysten pitkäaikaisen asiakassuhteen, olivat johtajat samaa mieltä siitä, että termin määrittely on hankalaa. Tosin molemmat painottivat, ettei pitkäaikaisuudelle ole olemassa mitään erityistä tai yksiselitteistä kriteeriä. Molemmat mainitsivat pitkäaikaisen asiakassuhteen käyneen läpi erilaisia tapahtumia yrityksen elinkaaren aikana. Toinen pankinjohtajista totesi, että kehittyäkseen vahvaksi asiakassuhteeksi, olisi sen hyvä ollut käydä läpi sekä hyviä että huonoja taloudellisia aikoja, mikä puolestaan lisäisi myös pankin palveluiden monipuolista käyttöä. Molemmat pankinjohtajat totesivat pitkäaikaisen asiakassuhteen kuitenkin kestäneen useamman vuoden, kolmesta vuodesta viiteen vuoteen tai enemmän:

*Minä sanoisin, että pitkäaikainen asiakassuhde on... useamman vuoden asiakassuhde... että se asiakassuhde on kokenut vähä niin kuin hyviä taloudellisia aikoja ja vähä huonompia taloudellisia aikoja... niin tota viisi vuotta ehkäpä vähintään.*

(Pankinjohtaja, rahoituslaitos A)

*Sanotaan, että se on noin viiden vuoden keikka sitten se alkaa olemaan, mutta tämä on ihan hatusta vedetty luku, en tiedä onko sellaista tarkkaa määritelmää. Pitkäaikainen kolmen tai viiden vuoden paikkeilla, että on ollut niitä tapahtumia siinä elinkaaressa...*

(Pankinjohtaja, rahoituslaitos B)

Kysyttäessä haastateltavilta mikroyritysten ja omistajien asioidenhoidon keskittämisestä pankissa yhdelle henkilölle, olivat vastaukset pitkälti samanmuotoisia. Molemmat totesivat, että pankissa on yleensä yksi ja sama toimihenkilö, joka vastaa sekä mikroyrityksen että sen omistajan henkilökohtaisista pankkiasioista. Toinen pankinjohtajista sanoi, ettei asioiden hajauttamisessa eri henkilöille ole juuri mitään ideaa, koska usein henkilökohtainen varallisuus on niin keskeisessä yhteydessä mikroyritykseen. Hän lisäsi vielä vastaukseen, että lähes aina, yrityskoosta riippumatta, asiat hoidetaan saman pankkihenkilön kautta. Toinen pankinjohtaja mainitsi, että selvissä ja yksinkertaisissa pankkiasioissa yhteinen yhteyshenkilö pystyy auttamaan, mutta jos palvelun tarve on vaativampi esimerkiksi varainhoitoon liittyvä, niin silloin asia siirretään erityiselle asiantuntijalle:

*Hoitaa, yksi henkilö. Se on riskienhallinnankannalta ehdottaman hyvä juttu... Olisihan se hullua hoitaa yrityksen asiat tällä puolella ja omat asiat seuraavalla puolella... kun vakuudet ovat niin keskeisiä.*

(Pankinjohtaja, rahoituslaitos B)

*...meillä on vastuutettu myös nämä yrittäjän henkilökohtaiset pankkiasiat, ja sitten monesti niin samalta osin pystytään hoitamaan, mutta että pankissa ei ole pelkästään ole se yhteyshenkilö joka hoitaa asioita, käytetään... muita asiantuntijoita isommissa palvelutarpeissa.*

(Pankinjohtaja, rahoituslaitos A)

Tiedusteltaessa pankinjohtajilta mikroyrityksiä koskevan laadullisen tiedon keräämisestä, olivat vastaukset hieman erilaisia: Toinen pankinjohtaja korosti pankin omaa tiedonkeräämissysteemiä, ja kertoi, ettei pankilla ollut mitään muuta erityistä tapaa kerätä tietoa mikroyrityksistä. Pankin omassa mallissa kerätään muun muassa tietoa mikroyritysten taloudellisesta toiminnasta, jonka avulla pyritään ymmärtämään mikroyritysten liiketoimintaa, kilpailijoita sekä tulevaisuuden suunnitelmia, joihin kuuluvat mm. investointi- ja jatkamissuunnitelmat, mihin puolestaan liittyvät sukupolvenvaihdokset yrityksessä. Lopuksi haastateltava totesi tiedonkeräämismallin keskittyvän pääasiallisesti numeraalisen tiedon keräämiseen, mikä kuvaa myös asiakkaan käyttämiä

pankkipalveluita. Lisäksi numeraalinen tieto auttaa pankkia selvittämään yrityksen suunnitelmia ja sitä kuinka yritys yleisesti onnistuu markkinoilla:

*Meillä on sellainen tarvekartoitusmalli, jolla me ne tiedot kerätään ja tallennetaan... sitten on tunnuslukuja taloudellisesta liiketoiminnasta, liiketoiminnan kuvausta, millaista liiketoimintaa on, kilpailijoista... Mutta sitten tärkeä osa on tulevaisuuden suunnitelmat, investointisuunnitelmat, yrityksen jatkamissuunnitelmat... Että toi tarvekartoitus on siis meidän ydin tässä meidän toiminnassa, että laadullisia tietoja joo, mutta etupäässä ne on tietyllä tavalla numeraalisia...*

(Pankinjohtaja, rahoituslaitos A)

Toinen pankinjohtaja totesi puolestaan pienen yhteisön tuovan mahdollisuuden laadullisen tiedon keräämiseen pelkäästään kuuntelemalla yhteisön eri jäseniä. Hän korosti, että pienellä paikkakunnalla pankki saa yleensä tietää yrityksen toiminnan ja sen tuottamien palveluiden ja hyödykkeiden laadusta, niin hyvässä kuin pahassa. Keinona saada laadullista tietoa hän piti pelkäästään kyselemistä ja kuuntelemista, jonka lisäksi pankki-käyttäytyminen ja esimerkiksi tilinyhtykset paljastavat yrityksen tavan hoitaa velvoitteitansa:

*...oikeastaan laadullista tietoa saadaan kuuntelemalla... Täällä meillä on se etu, että jos joku tekee todella hyvää työtä, niin me kuullaan siitä ja päinvastoin. Mutta ei sitä laadullista muuten saa kuin kyselemällä ja kuuntelemalla... Ja kun tilikausi on 12 kk niin ainahan siinä kerkee fiksaamaan sinne loppuu jotain, mutta me nähdään tapa hoitaa yritystä no tiliyhtykset ynnä muut tulee meille tietoon...*

(Pankinjohtaja, rahoituslaitos B)

Jatkokysymyksenä pankinjohtajalta kysyttiin, että millaista tietoa pankki yhteisöltä saa, niin vastaus paljasti, etteivät mikroyritykset välttämättä ymmärrä, kuinka paljon tietoa pienen paikkakunnan pankinjohtajalle kertyy yhteisön sisältä. Haastateltavan mukaan tietoa kertyi esimerkiksi laskujen maksamisesta ja työn laadusta. Erityisessä asemassa tiedon kumuloitumisessa olivat yhteisössä toimivat alihankkijat. Pankinjohtaja lisäsi vielä, että kerrotut positiiviset ja negatiiviset asiat vaikuttavat sitten seuraavaan luottopäätökseen:

*Kyllä se on, kuka maksaa laskunsa ja kuka hoitaa hommansa aikataulusa ja laadusta. Millaista työtä tekee. Jos me rahoitetaan joku juttu, niin ne on just alihankkijat, jotka on just näitä josta se (tieto) tulee. Ja kysy-*

*mällä miten homma on mennyt, että onko aikataulussa vaikka ne ei edes tiedä, että olen kiinnostunut niin sitten ne kertoo auliisti, että se firma siellä on, mutta sitä ei ole näkynyt, eikä siitä oikein mitään tullut, ja taas tuli tietoa. Ja ne (tiedot) vaikuttaa. Mutta tosin positiivistakin tulee pirusti, ja sekin vaikuttaa seuraavaan luottopäätökseen, jos sellaista tarvitaan niin ehdottomasti.*

(Pankinjohtaja, rahoituslaitos B)

Pankinjohtajat olivat lähes samaa mieltä mikroyritysten haasteista, jotka ovat pienempiä isoihin yrityksiin verrattuna, ja ongelmat saattavat liittyä hyvin yksinkertaiseen asiaan. Molempien vastausten osalta huomio kiinnittyi mikroyritysten taloudelliseen raportointiin. Toinen pankinjohtajista totesi, että mikroyrityksien taloudellinen raportointi ei ole systemaattista eikä kovin rutinoitunutta. Tämä vaikuttaa pankin kykyyn hyödyntää raportointia omassa päätöksenteossa. Toinen pankinjohtajista mainitsi myös, että mikroyritystä ei voisi analysoida tilinpäätöksestä laskettavien tunnuslukujen avulla samoin kuin isompia yrityksiä.

*Suurin haaste... luotonannossa on mikroyrityksen osalta maksukyvyttömyyden todennäköisyys on suurempi pienemmällä yrityksellä kuin suuremmalla yrityksellä... Mutta sitten jos ajatellaan luotonantoprosessia, jos miettii, mikä on haaste, niin monesti mikroyritysten niin kuin tällaisen taloudellisen raportoinnin tuottaminen on kevyemmällä pohjalla ja tavallaan ei ole vakiintunutta... Ja sitten tietenkin mikroyrityksissä kun puhutaan luotonannosta niin se on niin henkilösidonnaista, että ne henkilökäsit kasvaa siinä, kun on pieni yritys, se on kiinni siitä omistajasta.*

(Pankinjohtaja, rahoituslaitos A)

*Pienempiä ja esimerkiksi tämä ettei voi myllyttää minkään tunnuslukurumban läpi pikkuyritystä koska se antaa mitä vain tuloksia. Pienempiä ja vähempiä haasteita kuin suurilla... Yleensä puhutaan näistä pienistä yrityksistä niin puhutaan alle sadantuhannen euron keikoista. Harva innostuu mistään halliasioista eikä pidäkään innostua ihan normi työkaluista, kulkuneuvo- ja ajoneuvosysteemi. Eli toi on vastaus siihen millaisia haasteita: pienempiä, hallitumpia ja vähäisempiä.*

(Pankinjohtaja, rahoituslaitos B)

### 5.2.2 Millainen on pankin luotonantoprosessi mikroyrityksiä kohtaan?

Mikroyrityksien luotonantoprosessin eri vaiheita selvittäessä pankinjohtajat kuvailivat vaiheita yksityiskohtaisesti, mikä paljasti arvokasta tietoa mikroyritysten ja yrittäjien kohtaamista haasteista rahoituksen saamisen osalta. Aluksi oli tärkeää tietää, kuinka mikroyrittäjät ja pankit kohtaavat rahoitusmarkkinoilla. Vastaukset osoittivat, että kohtaaminen yleensä tapahtuu mikroyrityksen hakeutuessa pankin aluekonttoriin tai tarve rahoitukseen nousee esille muissa pankin ja mikroyrityksen välisissä tapaamisissa. Vielä tässä vaiheessa luotonantoprosessia ei luotonhakijan investointisuunnitelmaan paneuduta kovin syvällisesti, sillä mikroyrittäjä saattaa haluta vieraillla vielä kolmannen osapuolen eli yrityskeskuksen luona punnitsemassa liikeideaansa ennen sen toteuttamista. Tämä osoittaa, että myös yrityskeskuksilla on tärkeä osa luotonantoprosessin käynnistymisessä:

*Melkeinpä se menee niin että ne käy tässä, ja sitten ne käy myös yrityskeskuksessa... Sillä tavalla se syntyy, ja sitten se tulee takaisin, ja sitten ruvetaan miettimään paikkakuntatuntemuksella, että missä tämä kannattaa, mutta me ei voida tietää varmasti... Sitten tehdään hakemus ja meillä on kaikki toimihenkilöt velvoitettuja käymään neuvotteluja ja kirjallinen luottihakemus, joka on aika vaativa setti, että sinne tulee aika paljon tietoa... eli nythän sinne tallennetaan vakuudet, budjetti ja kassavirtalaskelma ideana se, että kaikki ne asiat joihin päätös perustuu löytyy siltä samalta hakemukselta, ei ole mitään liitteiden liitteitä vaan on yksi hakemus, johon päätös perustuu... Päätöksenteko ei ole ongelma sillä se tehdään paikallisesti, koska parhaat päättäjät on siellä missä yritys on. Ja sen jälkeen se on päätös ja toteutus. Sitten on niitä tilin avauksia ja muita. Kannesta kanteen tämä homma menee, jos kaikki osuu nappiin ja ihminen suunnittelee hyvin ja on fundeerannut etukäteen, niin viikossa siinä ehtii yrityskeskukseen ynnä muut jos on varannut ajat ja on tehnyt alustavaa suunnitelmaa.*

*(Pankinjohtaja, rahoituslaitos B)*

*Lähtökohtaisesti, jos puhutaan pitkäaikaisesta asiakassuhteesta niin ne ovat jo meidän asiakkaita ennestään kyllä se valtaosin käynnistyy siis sillä tavalla, että on kaksi perusvaihtoehtoa, että asiakkaalla on tarve rahoitukseen, että se sitä kautta käynnistyy ja hän ottaa meihin yhteyttä. mutta sitten toinen vaihtoehto on tarvekartoituksen yhteydessä.*

*(Pankinjohtaja, rahoituslaitos A)*



Pankinjohtajien vastaukset erosivat hiukan toisistaan kysyttäessä, millä asiakastiedolla on merkittävin vaikutus luoton myöntämiseen. Molempien vastaukset kuitenkin viittasivat perimmältään asiakkaan maksukykyyn. Voidaan kuitenkin todeta, ettei ole selkeästi yhtä asiaa, joka vaikuttaisi luottopäätökseen, mutta olennaista on pankin näkemys ja luottamus lainan takaisinmaksusta:

*Luottohäiriö, joo kyllä siis myöntäminen on positiivinen ilmaisu, sillä voidaan jättää myös myöntämättä. Erityisesti huono maksukäyttäytyminen eli taloudenhoito historiassa niin se on tasan tarkkaan se. Mutta tuollainen tuore ja toistuvat maksuhäiriöt, että jos niitä tulee kuukausien välein, niin tarkoittaa reilua huolimattomuutta... ovat varmaankin se suurin vaikuttaja.*

(Pankinjohtaja, rahoituslaitos B)

*...suurin merkitys pitäisi olla maksukyvyllä mutta sehän ei ole tieto vaan arvio.*

(Pankinjohtaja, rahoituslaitos A)

Kysyttäessä pankinjohtajilta lopullisen luottopäätöksen tekemisestä, olivat vastaukset sen puolesta, että päätös tehdään paikallisesti. Tosin toinen pankinjohtaja mainitsi, että mikroyrityksen luottoluokitus ja yrityksen vakuudet vaikuttavat myös siihen, missä päätös luoton myöntämisestä tehdään:

*Konttorissa ja keskitetysti mutta se on porrastettu niin että siihen vaikuttaa asiakkaan luottokelpoisuusluokka eli rating ja sitten vakuusvaje.*

(Pankinjohtaja, rahoituslaitos A)

*...konttorissa ja kaksi ihmistä ja aina. Eikä varmaan missään pankissa kukaan tee yksin mitään. Se on iso etu näissä pikkuryityksissä koska 20.000 euron lainaa ei ole fiksua pakata ja lähettää eteenpäin muualle mietittäväksi.*

(Pankinjohtaja, rahoituslaitos B)

Tiedusteltaessa pankinjohtajilta valvonnan roolista luotonantoprosessissa, olivat molemmat samaa mieltä valvonnan kuulumisesta luotonantoprosessiin luoton myöntämisen jälkeen. Pankkien suorittamassa lainan myöntämisen jälkeisessä valvonnassa korostui pankkien omien järjestelmien rooli. Toisessa pankissa järjestelmä valvoi mikroyrityksen luotonhoitoa, mutta lisäksi järjestelmä pyrki saamaan selville mikroyrityksen luottokel-

poisuuden ja siihen liittyvät tekijät. Järjestelmän luottoluokitukseen ei kuitenkaan mikroyritysten osalta täysin luoteta vaan järjestelmän antamaa luottoluokitusta verrataan vielä konttorissa työskentelevän asiakasvastaavan tietoihin mikroyrityksestä, jotta voidaan varmistua luottoluokituksen oikeellisuudesta. Myös toisessa pankissa valvonta perustui järjestelmään, joka seuraa asiakkaan maksuhistoriaa ja maksukäyttäytymistä, mutta osa valvonnasta oli myös epävirallista yhteisön sisältä kuuluvien merkkien havainnoimista:

*...kyllähän se siihen kuuluu ja että sitä tähän tehdään ja sit tietenkkin yksi asia on, että edellytämme että asiakkaat toimittaa meille tilinpäätöstiedot... mutta meillä on rating-malli ja mikroyritysten osalta tiettyjen kokoisten vastuiden jälkeen me arvioidaan vuosittain onko se rating järjestelmän antama tällainen automaattinen rating,... Että sehän on se tärkein valvontajuttu, että silloin kuin sillä asiakasvastaavalla on tieto asiakkaan maksukyvyistä, maksukäyttäytymisestä ja siitä luoton hoidosta ja taloudellisesta tilanteesta.*

(Pankinjohtaja, rahoituslaitos A)

*Kyllä, allekirjoittaessa katsotaan että kaikki on ok ja päätöksen mukaan se tulee väkisin kun se tulee järjestelmästä. Kyllä se valvonta tapahtuu kun on järjestelmä, joka kertoo onko laina tullut maksetuksi vai ei. Hiljaista on jos kaikki on mennyt niin kuin on sovittu. Treffataan korkeintaan kylillä ja saattaa tulla kertomaan kuinka on mennyt mutta ei siinä perässä muuten juosta muuta kuin pidetään korvat auki että mitä siitä kuuluu.*

(Pankinjohtaja, rahoituslaitos B)

Pankinjohtajien mielestä mikroyritysten elinkaaret vaikuttavat luotonantoon, sillä toiset elinkaarien vaiheet ovat hankalampia kuin toiset. Tästä voi päätellä, että mikroyritysten rahoituksen saatavuuteen liittyvät haasteet vaihtelevat läpi yrityksen elinkaaren. Molemmat pankinjohtajat jakoivat mielipiteen siitä, että suurimmillaan luotonantoon kohdistuvat haasteet ovat erityisesti yritysten aloittaessa toimintaansa. Pankit nimesivät mikroyrityksen elinkaareissa ongelmallisiksi tilanteiksi myös esimerkiksi toimialan vaihtamisen hyvin pääomavaltaiseen alaan ja elinkaaren aikana kohdatut likviditeettiongelmat, joihin haetaan rahoitusta pankista:

*...ensimmäinen vaihe eli alku sitten jos mikroyritys lähtee kasvaa niin sitten se ei ole mikroyritys mutta tämmönen niin toiseksi hankalin paikka on*

*jos se päättää vaihtaa suuntaa. Eli olemalla pieni edelleen mutta yllättäen vaihtaa hyvin pääomavaltaiseen juttuun eli vaikka vuokrata halleja...*  
(Pankinjohtaja, rahoituslaitos B)

*Ehkä se alkuvaihe on tietyllä tavalla hankalin vaihe, että monesti puuttuu vakuuksia... ehkä toinen on sitten, kun yleensä aidosti on hankalaa, kun tapahtuu merkittäviä muutoksia, kun puhutaan luotettavista (asiakkaat), niin silloin hankala vaihe on maksuvaikeudet eli tällaiset käyttöpääomarahoitustyyppiset liiketoiminnan tappiollisuuden vuoksi likviditeetin rahoittaminen. Kyllä ne on hankalia vaiheita. Just silloin joutuu punnitsemaan tavallaan pitkäaikaista asiakassuhdetta, ja minkä kuvan siitä on saanut sillä hetkellä, että kannattaako sitä vielä siinä vaiheessa rahoittaa.*

(Pankinjohtaja, rahoituslaitos A)

Kysyttäessä pankinjohtajilta, millaista informaatiota mikroyrityksen luottokelpoisuutta arvioitaessa kerätään pitkäaikaisessa asiakassuhteessa, niin vastaukset olivat hyvin samankaltaisia. Pankinjohtajien tietolähteinä toimivat pitkäaikaisissa asiakassuhteessa hiukan erilaiset tietolähteet. Tämä saattaa hyvinkin olla seurausta yrityksen pidemmästä elinkaaresta ja pankin mahdollisuudesta kerätä yrityksestä tietoa laajemmin sekä omien valvontajärjestelmien kautta että ulkopuolisten palveluntarjoajien kautta. Tilinpäätös on kuitenkin molempien vastausten perusteella erittäin keskeisessä roolissa:

*Kun puhutaan mikroyrityksistä ja pienistä summista niin kyllä se tota sen tilinpäätöksen ja sitten me saadaan asiakastiedosta maksukäyttäytymisen... me ollaan automaattivalvontapalvelun piirissä, niin me saadaan informaatiota koko ajan tänne asiakassuhteen kestäessä, jos joku viipyy tai joku maksaa tosi positiivisesti niin kyllä se tieto kulkee. Mutta, kun uusi luottihakemus tulee ja asiakassuhde on pitkäaikainen, niin kyllä me analysoidaan se tilinpäätös plus sitten se, mitä me markkinoilta tietoa saadaan ja sitten se kehitys pystytään vertaamaan aikaisempiin vuosiin ja meillähän on ihan älyttömän paljon tavaraa käytössä, asiakastieto, kassavirrat, tilitapahtumat pystytään näkemään, kuinka vilkasta se on, ja liikevaihto sitä kautta tulevat keskisaldot ja kuinka kassaa hallitaan.*

(Pankinjohtaja, rahoituslaitos B)

*Tilinpäätökset, maksukäyttäytyminen pankin omista tiedoista ja ulkopuolisista saatavista tiedoista ja käytetään siinä palveluntuottajaa, ja sitten*

*tota tästä yhteyshenkilöistä siis niin kuin omistajista, yleensä tavallaan toimitusjohtajasta tai omistaja/vetäjistä.*

(Pankinjohtaja, rahoituslaitos A)

Pankinjohtajien mielipiteet riskitekijöiden hahmottamisesta pitkäaikaisessa asiakassuhteessa olivat lähes samankaltaiset eli molemmat pankinjohtajat olivat sitä mieltä, että pitkäaikaisessa asiakassuhteessa pankki osaa tunnistaa yrityksen riskitekijät paremmin ja pankit saattavat jopa keventää omaa riskienkartoittamistaan. Toisaalta riskien kartoittaminen myös tehostuu, kun pankkien järjestelmät ovat keränneet tietoa mikroyrityksestä läpi asiakassuhteen, eikä riskien kartoittamisen koeta olevan mikään yksittäinen tapahtuma ennen luotonmyöntämistä vaan sitä tehdään koko asiakassuhteen ajan:

*Siis minun mielestä se lisää ymmärrystä tai toisaalta sehän voi olla just, että pitkäaikainen asiakassuhde antaa ymmärrystä mitkä ne riskitekijät ylipäättänsä on vähä paremmin että ja voi antaa niihin kuvausta että tavallaan arvioita että me tiedetään ymmärtää millaisia riskitekijöitä on että niitä on opittu ymmärtämään ja sitten osataan arvioida riskien merkityksiä paremmin pitkäaikaisessa asiakassuhteessa.*

(Pankinjohtaja, rahoituslaitos A)

*Mitä pidempi suhde niin sitä vähemmän kartoitetaan. Kyllä se kokemus, joka vuosien varrella tulee niin se helpottaa sitä eli riskitekijöiden osalta joo ei niitä vähennetä vaan kartoitetaan kaikki ne normaalit mutta helpottaa ilman muuta, ja ei tarvita alusta lähtä, kun tiedetään jo järjestelmien ansiosta vaikka kuinka paljon. Me tiedetään paljon enemmän siitä yrityksestä kuin se yrittäjä itse... Mutta se, että se on vaan, että pitkäaikaisessa ja olemassa olevassa asiakassuhteessa niitä analysoidaan koko ajan ja tunnetaan koko ajan niin siinähan sitä oppii...*

(Pankinjohtaja, rahoituslaitos B)

Kysyttäessä luotonantoprosessin muutoksista pitkäaikaisessa asiakassuhteessa, haastateltavat mainitsivat prosessin yksinkertaistuvan. Asiakasyrityksen ja sen liiketoiminnan tuntemisesta on apua jo tietojen keräysvaiheessa, mikä saattaa näkyä myös lainan hinnoittelussa. Toinen pankinjohtaja näki pitkäaikaisen asiakassuhteen nopeuttavan prosessia ja luottokelpoisuusluokan arvioinnin olevan helpompaa vanhoille asiakkaille kuin muille. Pankinjohtaja totesi myös, että pitkäaikaisen asiakkaan luottopäätös on suurem-

malla todennäköisyydellä positiivinen vertailtaessa lainanhakijoita, joilla on sama luottoluokitus:

*...yksinkertaisempaa tietysti ja tiedettyjen asioiden yhteen keräämistä. Kyllä se yksinkertaistaa sitä mahdollisesti. Pitkäaikaisessa asiakassuhteessa me tunnetaan se vakuus, se yrittäjä, me tunnetaan se liiketoiminta, niin siitä on valtavasti etuja, jos se asiakassuhde on pitkäaikainen. Puhumattakaan siitä hinnoittelusta, sillä on myös vaikutusta siihen.*

(Pankinjohtaja, rahoituslaitos B)

*...sen pitäisi nopeuttaa luotonantoprosessia se on yks asia ja se nopeuttaakin luotonantoprosessia... että jos kaks samassa luottoluokituksessa olevaa asiakasta, jotka olisi samalla tavalla reitattuja, niin silloin pitkäaikaisen asiakassuhteen osalta se olisi myönteinen päätös enemmänkin kuin muissa asiakassuhteissa... sitten vielä sellainen asia, että pitkäaikaisessa asiakassuhteessa, kun asiakas on vaikeuksissa, niin silloin siihen suhtaudutaan pitkämielisemmin...*

(Pankinjohtaja, rahoituslaitos A)

Molemmat haastateltavista olivat samaa mieltä siitä, että mikroyritykset kertovat hyvin avoimesti liiketoimintaansa liittyvistä asioista. Toinen pankinjohtajista mainitsi, että usein kaikki liiketoimintaan liittyvä tieto on yrittäjän henkilökohtaisessa tiedossa eikä välttämättä ole ulkoisesti havaittavissa. Hän myös totesi, että mikroyrityksien taloudellisen informaation toimittaminen pankille ei ole systemaattista, eivätkä mikroyritykset suurten yritysten tapaan koe samanlaista raportoinnin välittämisen tarvetta. Toinen pankinjohtajista mainitsi mikroyritysten kertovan lähes kaiken pankille, mutta myös hänen vastauksestaan kävi ilmi yrittäjän pankille toimittaman taloudellisen informaation puutteellisuudet. Hän mainitsikin, että yksi hyvän pankkisuhteen menestystekijä on hyvän kirjanpitäjän ja pankin vapaa kommunikointi keskenään, mistä mikroyrityskin lopuksi hyötyy:

*...aika avoimesti kerrotaan, mutta se ei ole niin systemaattista, että se on enemmän sitten ymmärrettävästi enemmän vetäjän päässä ne tiedot... ja tällainen tilinpäätöstietojen kerääminen, niin tavallaan saaminen on just tässä asiakassegmentissä haastavaa et jotenkin sitä ei mielletä, että pitäisi osoittaa pankille.*

(Pankinjohtaja, rahoituslaitos A)

*Kyllä, ja joskus vähän pelottavan avoimesti. Mutta kyllä se näin on, että varmaan kirjanpitäjä..., jos pitää numerojärjestykseen laittaa niin ehdottomasti, jos voin väittää, niin ykkössyy. Jos se (kirjanpitäjä) on hyvä, niin pankkisuhde nauttii siitä paljon, ja jos kirjanpitäjä ja pankki saa kommunikoida keskenään niin kuin ne yleensä tekeekin... Ne ei kerro kaikkea, kun ne tiedä, mutta ne antaa ottaa selvää ja ne on ihan avoimia ja niin pitääkin olla.*

(Pankinjohtaja, rahoituslaitos B)

Pankinjohtajien vastaukset olivat hyvin samanlaisia kysyttäessä kuinka pitkäaikainen asiakassuhde vaikuttaa vakuuden määrään ja laatuun. Toinen pankinjohtajista sanoi vakuustarpeen pienenevän, kun kyseessä on pankille tuttu mikroyritys. Pankin näkökulmasta pitkäaikaisessa asiakassuhteessa voidaan myös vakuuksia arvostaa paremmin. Toinen pankinjohtaja näki pitkäaikaisen asiakassuhteen mahdollisesti pienentävän vakuustarvetta, mutta muistutti kuitenkin, että pankkeja sitoo vakuuksien realisointia koskeva lainsäädäntö, mikä tarkoittaa erityispanttia vaadittaessa, että pankki ei voi käyttää panttia mihinkään muuhun kuin mitä on aikaisemmin asiakkaan kanssa sovittu. Vakuuden jättäminen pankkiin nopeuttaa tulevia luottopäätöksiä, ja lisäksi tällainen puskuri luo mikroyrittäjälle myös joustavuutta liiketoimintaansa:

*Pitkäaikainen asiakassuhde antaa kuvaa siitä heilahtelusta, kuinka vakaata se liiketoiminta on. Silloin se on helpompi tehdä päätöksiä kuin sitten tällaisessa lyhytaikaisessa asiakassuhteessa olevien yritysten kanssa,... vakuuden laatuun ja määrään niin määrä liittyy vakuusriskiin ja sitten laatuun, voidaan ehkä vaikka otetaankin vakuudeksi yritys kiinnityksiä ehkä aiemminkin, voidaan vähän paremmin arvostaa niitä yritys kiinnitysvakuuksia, kun on pidempi kokemus siitä asiakassuhteesta, että taloudellista taustaa ja käyttäytymistä.*

(Pankinjohtaja, rahoituslaitos A)

*Vaikuttaa että, jos on useamman vuoden kokemus maksukäyttäytymisestä ja lainan hoitokyvystä ja ammattitaidosta niin pienentää sitä... mutta mä oon sanonut niille, että niin kauan, kun pidätte vakuudet täällä..., niin saatte päätökset nopeammin, ettei aina tarvi aloittaa alusta... Niin se on mahdottoman hyvä olla sellainen puskuri ja kun sitä ei voi käyttää väärin.*

(Pankinjohtaja, rahoituslaitos B)

Myös mikroyrityksen tavarantoimittajat ja asiakkaat vaikuttavat pankinjohtajien mielestä luotonantoprosessiin joko positiivisesti tai negatiivisesti. Merkittävää oli kuitenkin, että tieto, joka näistä yrityksen sidosryhmistä kerätään, ei välttämättä ole kovinkaan systemaattista, helposti havaittavissa tai nouse voimakkaasti prosessissa esille. Toinen pankinjohtajista mainitsi, että pankin suorittaessa automaattireittoa asiakkaasta, niin annettua luottoluokitusta testataan vielä pankin omalla riskikartoituksella, jossa myös yrityksen asiakkaat ovat yksi riskitekijöistä. Asiakaskeskittymällä on suurempi negatiivinen vaikutus yrityksen luottoluokitukseen, mikäli keskittymä on taloudellisissa vaikeuksissa. Tavarantoimittajista ei tehdä samanlaista riskiarviota kuin asiakkaista. Toinen pankinjohtaja totesi, että pienellä paikkakunnalla yhteisö huomaa, mikäli jokin tavarantoimittajista tai asiakas ei maksa laskuja tai työn laatu on muuten kehno. Tällöin tieto kulkeutuu yhteisöstä pankkiin ja tietoa käytetään hyväksi luotonantoprosessissa tai asiasta jopa keskustellaan mikroyrittäjän kanssa, ja pyritään auttamaan tilanteessa:

*Se vaikuttaa tota, se ei ihan hirveen voimakkaasti tuu läpi suoraan sanotuna... mutta se vaikuttaa siihen, et kun meillä on se automaattirating, joka tulee lukujen perusteella, niin siinä on sellainen arviointi, kun me tehdään sellainen oma arviointi et vastaako se rating sitä todellisuutta... siellä on siis... että onko asiakaskeskittymä, meneekö asiakkaalla erityisen huonosti..., tavarantoimittajat eivät niin tyypillisesti tule esille... asiakkaat on ehkäpä se tärkeämpi juttu, mutta kyllä tavarantoimittajissa on samantyyppisiä riskejä.*

(Pankinjohtaja, rahoituslaitos A)

*Pieni yhteisö näkee jos asiakkaista tai tavarantoimittajista, että maksako ne laskunsa tekeekö ne työnsä, jos ajatellaan suorittavaa. Niin kyllä me sitä tietoa kerätään. Ei se mitään hiljaista tietoa ole, mutta mitä kylillä pyörii niin yrittäjän maineesta maksajana, niin käytetään ehdottomasti hyväksi.*

(Pankinjohtaja, rahoituslaitos B)

Mikroyritysten lainasopimuksissa ei pankinjohtajien mukaan käytetä kovenantteja, koska ne ovat liian monimutkaisia mikroyrittäjille ja sopivat paremmin suurempien yritysten käyttöön. Tämä voi johtua pitkälti mikroyritysten rajoittuneesta liiketoimintaosaamisesta ja puutteellisesta raportoinnista, joten tehokkaammaksi keinoksi koettiin suullinen sopiminen pankkien palveluiden käytöstä:

*Ei niitä olla käytetty. Ne on isompia keissejä varten. Siitä voi tulla iso tänka på, ainoa mitä vois käyttää olis kaikkien kovenanttien sukuinen että edellyttää yritysten kaikkien asioiden keskittämistä tänne niin se on enemmän sellainen henkinen sitoutus.*

(Pankinjohtaja, rahoituslaitos B)

*Niitä ei kauheasti käytetä,... siinä on pikkaisen sellainen tilanne, että pankin ammattitaito on niin merkittävästi suurempi kuin yrittäjän ammattitaito, että se ei ole tasapuolisia ja kokemus on vähän opettanut, että kovenanttia, kun käytetään, niin senhän pitäisi turvata pankin asemaa tai yhteistä näkymää siitä, millä tavalla asioita pitäisi hoitaa ja, jos ne hoidetaan niin asiat ovat kunnossa ja jos niitä ei hoideta niin silloin pitää muuttaa toimintaa tai jossain tapauksessa pankki voi jopa irtisanoa luottot asiakkaalle pois maksettavaksi, ja tota mikroyrityksillä ei ole sen tyypistä osaamista et ne ois luotettavia...*

(Pankinjohtaja, rahoituslaitos A)

Lainan myöntämisen jälkeen pankit hyödyntävät omia järjestelmiään ja ulkopuolisten palveluntarjoajien tietoja luoton myöntämisen jälkeisessä valvonnassa. Omat järjestelmät ovat hyvin tarkkoja ja pienetkin maksujen laiminlyönnit tulevat pankeissa esille minkä lisäksi ulkopuolinen palveluntarjoaja tuottaa pankille tietoa yrityksen maksukäyttäytymisestä. Mikäli mikroyrityksen toiminnassa tapahtuu jotain negatiivisia muutoksia, on pankilla pankinjohtajan mukaan paljon erilaista tietoa, jota pystytään analysoimaan. Toinen pankinjohtaja mainitsi valvonnassa käytettävän lisäksi vuosittain kerättäviä tilinpäätöstietoja sekä tietoja omistajasta ja omistajan maksukäyttäytymisestä:

*Nämä järjestelmät ovat niin armottomia, että ei tarvi olla kuin se viisi euroa niin heti tulee listoille... että kyllä niitä vaan valvotaan, mutta sitten kun on ihan hiljasta niin tili on ok ja lainat hoituu ok niin eihän sitä sitten riitä resurssit käymään läpi. Asiakastiedon valvontapalvelu antaa kyllä silloin tällöin raportteja niin sieltä tulee tietyn kokoisista asiakkaista automaattisesti tietoa jos se on positiivista resurssien muuttumisesta tai negatiivista lähinnä jos jättää laskunsa maksamatta ja niin pois päin että se valvonta on lähinnä automaattista ja sitten satunnaista...*

(Pankinjohtaja, rahoituslaitos B)

*...me kerätään tilinpäätöstietoja, vuosittain ollaan yhteydessä asiakkaaseen, siis vähintään vuosittain, sitten tota me arvioidaan asiakkaan luottokelpoisuusluokka... siis automaattirating kerää ikään kuin automaatti-*



*sesti koko ajan maksukyvyistä tietoa meidän järjestelmistä, meidän palveluottajan tiedoista, se käyttää hyväksi ne tilinpäätöstiedot hyväksi jotka sinne on saatu, tietää omistajista, omistajien maksuhäiriöt vaikutta siihen...*

(Pankinjohtaja, rahoituslaitos A)

### **5.2.3 Millaisia hyötyjä ja haittoja pitkäaikaisesta asiakassuhteesta on pankille ja mikroyritykselle?**

Kysyttäessä millaista hyötyä pankki saa pitkäaikaisista asiakassuhteista olivat vastaukset jälleen samankaltaisia ja johtajat totesivat mikroyritysten pitkäaikaisten pankkisuhteiden olevan pankille sekä kannattavia että tuovan sijoitetulle pääomalle korkotuottoja. Tämän lisäksi pitkäaikaisessa asiakassuhteessa mikroyritystä ja sen omistajaa pystytään pankinjohtajien mukaan palvelemaan monipuolisesti monien pankkien tarjoamien palveluiden kautta. Erityisesti toinen pankinjohtajista näki, että pitkäaikaisessa asiakassuhteessa luottoriskin määrä verrattuna tuottoon olisi kannattavampi, mistä voi päätellä pankin pystyvän keräämään asiakassuhteessa mikroyrityksen maksukyvyistä tietoa ja suhteuttamaan tiedon pankin hinnoitteluun. Toiseksi eduksi haastateltava näki myös asiakassuhteen arvon ennustettavuuden, mikä mahdollistaa pankille suuremman riskinoton yksittäisen asiakkaan kanssa. Toinen pankinjohtajista koki pitkäaikaisen asiakassuhteen toimivan myös oivana markkinointivälineenä muille mikroyrityksille, joiden määrä pankin asiakkaana kasvaa suositusten myötä:

*...pankki saa hyötyä siinä, että se on kannattava se asiakassuhde ja tota kannattava suhteessa siihen luottoriskiinkin... on varman se suurin hyöty, toisaalta onhan se iso arvo että pitkäaikaisessa asiakassuhteessa on ennustettavaa että sillä asiakkuudella on arvoa myös tulevaisuudessa... että voidaan helpommin toimia asiakkaan kanssa, me tunnetaan se paremmin, me uskalletaan... rahoittaa sitä enemmän tai pystytään rahoittamaan sitä enemmän, niin sen tyyppisissä asioissa on hyötyä...*

(Pankinjohtaja, rahoituslaitos A)

*Saa tuottoa mutta vaihtelevan määrän, mutta asiakastuotot tota pienistä puroista tulee iso virta. Ja sitten se privaattitalous, ja on siellä tietty maksuliikennemaksut, sitten tota lainasta saadaan jotain korkokatetta, ja sitten välillistä hyötyä suurin osa on... toki, jos pitkäaikainen hyvä suhde on niin yleensä asiakasmäärä lisääntyy suositusten kautta.*

(Pankinjohtaja, rahoituslaitos B)

Kysyttäessä pankinjohtajilta millaisia mahdollisia haittoja pitkäaikaisesta asiakassuhteesta voisi pankille seurata, olivat vastaukset varovaisia eikä pitkäaikaiseen pankkisuhteeseen nähty liittyvän suurempia haittoja. Mahdolliset ongelmat liittyivät lähinnä pitkäaikaisen tuntemisen kautta saatuun molempien osapuolten liialliseen itsevarmuuteen. Tämä haitta tosin voisi johtaa vakaviinkin seurauksiin mikroyrityksen hakiessa rahoitusta normaalia riskillisempään hankkeeseen, tilanteessa jossa tarkempi projektin suunnittelu olisi laiminlyöty, eikä pankkikaan havaitsisi riskien kasvamista. Pankin itseluottamus asiakasuskollisuudesta pankkia kohtaan näyttäytyy mahdollisesti pankin toiminnassa hyvien ja tavoiteltavien asiakkaiden poistumisena pankin asiakaspiiristä, mikäli pankkien palvelutaso ei vastaa mikroyrittäjien toivomuksia, ja kilpailijat pystyvät näihin toiveisiin vastaamaan riittävällä tasolla:

*Ainoa haitta, jonka vois tohon heittää on se, että kumpikin osapuolet alkaa pitää asioita itsestäänselvyytenä. Pankki sitä, että se on meidän asiakas ja asiakas sitä pitää taas itsestäänselvyytenä sitä, että tässä oikeastaan voi tehdä hankkeita kysymättä siltä rahoittajalta, että se vaan päättää, että me rahoitetaan se.*

(Pankinjohtaja, rahoituslaitos B)

Toinen pankinjohtajista näki, että pankin kyky havaita mahdollisia riskejä saattaa heikentyä luottopäätöksenteossa, mutta toisaalta mikroyrityksen pitkäkestoista ja hyvää tuntemista ei voida pitää haittana pankille. Mahdollisesti syynä siihen, miksi mikroyrityksen syvällistä tuntemista ei pidetä merkittävänä haittana pankille, ovat lainan vakuudet, jotka turvaavat riskien realisoituessa:

*Lähtökohtaisesti ei kauheasti haittaa, ainoa tämmöinen luottopäätöksentekoon liittyvä haitta, joka on myös tietyllä tavalla vahvuus, että ikään kuin tunnetaan asiakas liian hyvin, mut sit ei kuitenkaan havaita niitä mahdollisia riskien kasvamisia, että luotetaan vähän liikaakin, että asiat menee niinku ovat aina menneet, mutta lähtökohtaisesti mun mielestä se ei ole haitta.*

(Pankinjohtaja, rahoituslaitos A)

Kun pankinjohtajilta tiedusteltiin tarkemmin mikroyrityksen neuvotteluvoiman lisääntymisestä ja tämän mahdollisesta haitaksi kääntymisestä pitkäaikaisessa pankkisuhhteessa, niin vastauksista kävi ilmi, että mikroyrityksellä on todellakin neuvotteluvoimaa suhteessa muihin mikroyrityksiin, joilla ei ole pitkäaikaista pankkisuhdetta, mutta li-

sääntyneestä neuvotteluvoimasta ei kuitenkaan nähty olevan suoranaista haittaa pankille. Johtajat totesivat myös, että pitkäaikaisista mikroyritysasiakkaista halutaan pitää kiinni, ja tällaisten yritysten menettäminen kilpailijalle koetaan harmillisempänä kuin lyhyemmän asiakassuhteen omaavan yrityksen menettäminen. Vastauksesta voidaan päätellä mikroyrityksen siis pystyvän paremmin neuvottelemaan lainan ja muiden pankkipalveluiden ehdot. Tämä tarkoittaisi pankin näkökulmasta pienentyviä katemarginaaleja pitkäaikaisen mikroyrityksen asiakkuussuhteessa:

*Ainahan niillä on neuvotteluvoima pitkässä juoksussa kun ne tietää korttinsa. Onhan se vähä niin että jos sä oot ollu vuoden tai viis vuotta tai kymmenen vuotta niin se menettäminen on paljon kipeämpää jos mä oon hoitanu sen asioita kymmenen vuotta ja niin se lähtee kiittää niin on se tavallaan on se vahvemmalla neuvottelupohjalla se kymmenvuotinen kuin se yksivuotinen.*

(Pankinjohtaja, rahoituslaitos B)

*...onhan sillä neuvotteluvoimaa, että on se oma pankki ja sitten uusi pankki siitä kiinnostunut, mutta lähtökohtaisesti niin tällä asiakkaalla, joka on pitkäaikaisesti ollut, niin hyödyt tulee siitä, että pankki tuntee sen asiakkaan jolloin pankki voi tehdä nopeammin päätöksiä tai tehdä tarjouksia asiakkaalle, myöskin joustaa tietyistä pelisäännöistä vaikka niistä vakuuksien suhteen määräaikaisesti.*

(Pankinjohtaja, rahoituslaitos A)

Pankinjohtajat totesivat, että yhtenä mikroyritysten etuna pitkäaikaisessa asiakassuhteessa voidaan pitää edullisempia lainan korkokustannuksia. Syynä alhaisempiin korkokustannuksiin ovat pankinjohtajien mukaan lainan korkoon lisättävän riskipreemion pienentyminen, joka haastateltavien mukaan on pankin tapa palkita mikrorittäjiä pitkäaikaisesta pankkisuhteesta. Toinen haastateltavista puolestaan näki mikrorittäjän luotokelpoisuuden olevan näin paremmin tiedossa, mikä puolestaan vaikuttaa lainan korkoon, ja pankin uusien asiakkaiden joutuvan maksamaan epävarmuustekijöiden vuokslainastaan enemmän:

*No vois sanoo, et saa kun se uusi(yritys) joutuu maksamaan enemmän kuin vanha verrattuna näihin eli se että siitä varmaan puuttuu se riskilisä, ei siis kokonaan, vaan puuttuu se riski-riskilisä eli vähän päälle. Kylhän se palkitseminen pitkästä asiakkuudesta edelleen kuuluu tyyliin eli ei*

*tarvi niin kun tehdä sikana töitä, että se kauppa tehdään vaan se kauppa tulee normaalin yhteistyön tuloksena tai jatkeena.*

(Pankinjohtaja, rahoituslaitos B)

*...lähtökohtaisesti pitäisi saada lainaa halvemmalla kuin jos se vaihtaisi pankkia... mutta pitkällä aikavälillä sen asiakkaan pitäisi saada meiltä parempi tarjous pysymällä meidän asiakkaana. Ehkä siinä on se, että se luottokelpoisuus on paremmin kuvattu ja kyllä me vähä varauksellisemmin suhtaudutaan ulkopuolelta tuleviin asiakkaiden luottokelpoisuuteen...*

(Pankinjohtaja, rahoituslaitos A)

Mikroyritykselle hyödyt pitkäaikaisesta pankkisuhteesta olivat pankinjohtajien mielestä pääsääntöisesti tärkeitä yhteistyön kannalta. Mikroyrittäjien liiketoiminnan nähtiin muuttuvan joustavammaksi ja turvattummaksi, kun mikroyrityksen toiminnan rahoittajana on pankki, joka pystyy huolehtimaan yrityksen rahoituksesta ja muista palveluista, jotka hyödyttävät yritystoimintaa. Erityisesti hyödyt nousevat esille rahoitusratkaisujen käsittelyssä ja vaihtoehtoissa, jotka eivät olisi välttämättä mahdollisia pankkisuhteen alussa. Toinen pankinjohtajista esitti myös mikroyrittäjän hyötyvän hyvän maineen omaavasta pankista eri kumppanusneuvotteluissa, jolloin pankin toiminen yrityksen takana ilmentää luottamusta mikroyrittäjää kohtaan:

*...tärkeitä, että se on ensinnäkin neuvotellut sellaisen pankin kanssa,... et sillä rahoitushuolto on turvattuna ja palvelut on turvattuna..., ja silloin se on hyöty siitä että on pitkäaikainen asiakassuhde... tai jos sillä on isompia tarpeita, kasvutarpeita, investointitarpeita, se saa sen pitkäaikaisessa asiakassuhteessa sen pankin kanssa parempia luottopäätöksiä, parempia rahoitusratkaisuehdotuksia...*

(Pankinjohtaja, rahoituslaitos A)

*Sillä on sellaista, että se on tehokkaampaa ja se kynnys ja sitten sillä on pankki takana, kun kaikilla ei ole ja yritysmaailmassa on hyvä, että on joku suosittelija, jos se hoitaa asiansa jos että oletetaan nyt et se on sellainen ihminen joka hoitaa asiansa, niin sillä on hyvä yhteistyökumppani...,meilläkin on tämmöisessäkin pankissa kolme juristia siis lakimiestä ja kaikki ne kysymykset, jotka ne niille osoittaa, niin esitettyä asianajotoimistolle ne maksais, vaikka mitä, mutta tota pitkäaikaiselle, joka tuntee meidät ja tuntee nämä palvelut ja osaa niitä käyttää on rahallisia hyötyjä ja plus sitten tällaisia mainehyötyjä...*

(Pankinjohtaja, rahoituslaitos B)

Mikroyrittäjille mahdollisista koituvista haitoista haasteltavat totesivat, että mikroyritys voi joutua maksamaan liian kalliita korkokustannuksia tai muiden palveluiden hintataso voi jäädä korkealle, mikäli mikroyritys ei seuraa palveluista perittäviä maksuja. Tosin toinen pankinjohtaja mainitsi tämän olevan vain osittain mikroyrittäjän näkemys mahdollisesta haitasta eikä hän nähnyt mitään suoranaista haittaa mikroyritykselle pitkäaikaisesta pankkisuhteesta:

*En mä ainakaan tiedä, joku yrittäjä vois sanoa että maksaa liikaa korkoja mutta en mä näe mitään haittoja. Pelkkiä hyötyjä.*

(Pankinjohtaja, rahoituslaitos B)

*Yksi sellainen haitta yrityksellekin, et kuitenkin kannattaa selvittää vähä niitä pankkipalveluiden hintoja ettei tavallaan ne jymähdä väärille tasoille että kyllä silloinkin kannattaa olla aktiivinen...*

(Pankinjohtaja, rahoituslaitos A)

Tiedusteltaessa voisiko mikroyrityksen pitkäaikainen asiakassuhde toiseen pankkiin hankaloittaa rahoituksen saamista, niin vastaukset eivät suoranaisesti olleet kielteisiä vaan hyvää pitkäaikaista suhdetta toiseen pankkiin katsottiin positiivisena asiana, mikäli yrityksellä oli tämän lisäksi vielä hyvä luottokelpoisuus:

*...siis sillä tavalla on vaikea saada sitä lainaa et jos se lähtee siitä että se hakee sitä lainaa pelkästään, kyl musta että hyvä, luottokelpoinen yritys, niin joka pitää huolen luottokelpoisuudesta, ja sillä on hyvä asiakassuhde siihen toiseen pankkiin niin kyl me silloin katsotaan sitä vakavasti ja tehdään hyvä tarjous siitä...*

(Pankinjohtaja, rahoituslaitos A)

*Ei hankaloita jos nähdään selkeästi syy miksi se on siellä...*

(Pankinjohtaja, rahoituslaitos B)

## 6 JOHTOPÄÄTÖKSET

Tämän tutkielman tavoitteena oli tutkia mikroyritysten luotonannon erityispiirteitä, luotonantoprosessia ja pitkäaikaisen asiakassuhteen merkitystä luotonannossa. Pitkäaikaisessa asiakassuhteessa huomio kiinnittyy erityisesti asiakassuhteen hyötyihin ja haittoihin pankinjohtajien näkökulmasta. Ennen tutkielman empiiristä sisältöä esiteltiin teoriaosiossa aikaisempia tutkimustuloksia pienyrityksistä sekä pankkien luotonannosta. Luotonantoa mikroyrityksille ei ole kovin paljon tutkittu, ja aikaisempi tutkimus on keskittynyt lähinnä yleisesti pieniin yrityksiin ja yritysten luotottamiseen. Koska mikroyrityksiä ei tästä näkökulmasta ole tutkittu, on tutkielman teoreettisessa osiossa jouduttu tukeutumaan pienistä yrityksistä löydettyyn tutkimuskirjallisuuteen ja aikaisempiin tutkimustuloksiin ja sovellettu tätä mikroyrityksiin. Teoriaosuudessa pyrittiin havainnollistamaan yritysten luotonantoprosessia ja sen eri osa-alueita ja ymmärtämään pankkien luotonantoa osana pankkien liiketoimintaa. Tämän lisäksi tutkielman teoreettisessa osiossa haluttiin tuoda esille mikroyritysten erityispiirteet, jotka pankkien on huomioitava luotonannossa. Tutkielman empiirisessä osiossa haastateltiin kahta pienellä paikkakunnalla toimivaa pankinjohtajaa, joilla oli useiden vuosien kokemus sekä pankkialalta että yritysten rahoittamisesta. Pankinjohtajat antoivat näkemyksensä ja kokemuksensa perusteella vastauksia kysymyksiin mikroyritysten luotonantoprosessista, mikroyritysten erityispiirteistä pankin näkökulmasta ja pitkäaikaisen pankkisuhteen hyödyistä ja haitoista sekä pankille että mikroyritykselle.

Pankkikirjallisuus on esitellyt pankkien yritysluottoprosesseja ja malleja ja kuvannut miten yritysrahoitus normaalisti etenee pankeissa. Yrityksiä on kuitenkin monenlaisia ja -kokoisia, minkä vuoksi tämän tutkielman tavoitteena on ollut keskittyä vain mikroyritysten luotonantoprosessin eri vaiheisiin ja mahdollisiin muutoksiin pankkisuhteen syventyessä. Aikaisempi tutkimus on myös osoittanut pankkien sekä pk-yritysten hyötävän pitkäaikaisesta asiakassuhteesta. Suomessa oletettavasti mikroyrityksien ja pankkien tulisi hyötävä pitkäaikaisesta pankkisuhteesta, koska aikaisemman tutkimuksen mukaan suomalaiset pienet yritykset olisivat luottoanalytikoille hankalia arvioittavia ja täten läpinäkymättömämpiä kuin suuret yritykset. Pitkäaikaisista pankkisuhteista saattaa aikaisemman tutkimuksen mukaan olla myös haittaa osapuolille muun muassa toisen osapuolen neuvotteluvoiman lisääntyessä tai lainarahan hinnan noustessa.

Haastatteluista ilmeni, että pankinjohtajat pitivät mikroyritysten asemaa pankkiliiketoiminnassa olennaisena, ja pankeilla on selkeä kiinnostus mikroyritysten rahoittamiseen. Erityisen tärkeäksi osaksi muodostuivat pankkien tuottamat muut pankkipalvelut, joita mikroyritykset käyttävät. Pankin myymillä muilla palveluilla on monia tärkeitä tehtäviä pankkitoiminnassa, näistä esimerkkeinä nousivat esille pankin liiketoiminnan kannattavuuden paraneminen, sillä mitä enemmän mikroyritykset pankin muita palveluita käyttävät, sitä paremmaksi kannattavuus yksittäisessä asiakkuudessa nousee, lisäk-

si näiden palveluiden avulla pankki kerää yrityksistä tietoa, jota pankit pyrkivät hyödyntämään myös luotonantoprosessissa. Tämän vuoksi haastateltavien mielestä oli erityisen merkityksellistä, että sekä mikroyritysten omistajien henkilökohtaisia että yrityksen pankkiasioita hoitaa pankissa sama henkilö.

Tutkielman kannalta oli tärkeää selvittää pankinjohtajien näkemys pitkäaikaisen asiakassuhteen kestosta, ja miten he määrittivät pitkäaikaisen asiakassuhteen. Vaikka aikaisempi tutkimus ei ole määritellyt ajallisesti pitkäkestoista asiakassuhdetta, olivat haastateltavat kuitenkin yksimielisiä pitkäaikaiseksi luokiteltavan asiakassuhteen kestosta, ja määrittelivät sen asiakkuudeksi, joka oli kestänyt kolmesta viiteen vuoteen. Tärkeätä asiakassuhteelle oli, että asiakkuus olisi ollut mahdollisimman monipuolinen ja että se olisi läpikäynyt myös taloudellisesti hankalia tilanteita. Pankinjohtajien vastauksista voi päätellä, että pankin kannalta on olennaista tietää, kuinka mikroyritys kunnioittaisi pankkia kohtaan olevia velvoitteitaan myös haasteellisina aikoina, mikä kuvastaa yrittäjän luotettavuutta ja kykyä selvitä liiketoiminnallisista haasteista.

Pankinjohtajat olivat samaa mieltä mikroyritysten elinkaarten tuomista haasteista luotonantoon. Aikaisemman tutkimuksen perusteella pankeille tunnistetuista elinkaaren vaiheista yritysten alkuvaihe oli haastavin luotottamisen näkökulmasta. Tällöin yrityksen liiketoiminnasta ei vielä ole kertynyt tarpeeksi tietoa ja usein alkuvaiheen yrityksillä saattaa olla myös riittämättömät vakuudet. Vakuudet ovat mikroyritysten luotonannossa olennainen ehto lainan myöntämiselle.

Molemmat haastateltavat olivat samaa mieltä myös siitä, että luotonannossa mikroyrityksille pankin näkökulmasta haasteet liittyvät erityisesti taloudelliseen raportointiin. Haastateltavat mainitsivat, että mikroyritysten taloudellinen raportointi ei ole pankin suuntaan kovinkaan systemaattista, mikä voi johtua mikroyrittäjien puutteellisesta laskentatoimen osaamisesta. Samaan päätelmään oli päätyttyä myös aikaisempi tutkimus pienyritysten taloudellisen raportoinnin osaamisesta, ja saatu tulos ei tämän vuoksi yllättänyt mikroyritysten osalta. Luotonannon kannalta taloudellinen raportointi osoittautui haastavaksi myös sen vuoksi, että mikroyritysten tilinpäätöksestä laskettavien tunnuslukujen käyttö ei myöskään ole ongelmatonta. Tämä kuvastaa mikroyritysten haasteellisuutta ja kyseenalaistaa mikroyritysten sopivuutta teoriaosuudessa esitettyyn tärkeänä pidettyyn luotonantoprosessin osa-alueeseen, jossa analysoidaan lainanhakijan takaisinmaksukykyä. Mikäli tunnuslukujen analysointi on mikroyritysten kohdalla ongelmallista, niin pankki oletettavasti painottaa arvioinnissaan muita tekijöitä, jotka vaikuttavat lainan takaisinmaksuun. Pankinjohtajat totesivatkin, että vakuudet ovat hyvin merkittävässä asemassa mikroyritysten lainoittamisessa. Haastateltavien vastaukset taloudellisen raportoinnin hyödynnettävyydestä vastasivat aikaisemman pienyrityksiä koskevan tutkimuksen tuloksia, joissa on todettu pienyritysten olevan rahoittajille läpinäkymättömiä. Tämän vuoksi oli myös tärkeätä selvittää, onko ei-numeraalisella tiedolla eli laadullisella informaatiolla merkittävä rooli luotonannossa, ja mitä laadullista

informaatiota pankit keräävät ja mistä pankit tätä informaatiota hankkivat. Haastattelujen perusteella pankit saavat pankista riippuen laadullista tietoa pankin omien tiedonkeräämismallien avulla. Toinen laadullisen tiedon keräämistapa oli kuunnella muita paikkakunnalla toimivia henkilöitä. Tällainen laadullinen tieto mikroyrityksistä koski muun muassa liiketoiminnan luonnetta, tietoa yrityksen kilpailijoista, yrityksen työn laatua ja maksukykyä ja –historiaa sekä tulevaisuuden suunnitelmia. Kerätyllä laadullisella tiedolla nähtiin olevan vaikutusta tulevaisuuden päätöksiin arvioitaessa seuraavaa luottopäätöstä, ja merkittävää oli myös se, että molemmat, sekä negatiivinen että positiivinen laadullinen informaatio vaikuttaa pankin päätöksentekoon mikroyrityksien luotottamisessa.

Aikaisemman tutkimuksen mukaan pankit suorittavat jatkuvaa potentiaalisten asiakkaiden kartoittamista ja markkinoivat rahoitusvaihtoehtoja näille kohderyhmille. Mikroyritysten luotonantoprosessi alkaa kuitenkin yleisimmin mikroyrityksen aloitteesta hakea rahoitusta pankista. Usein tuleva mikroyrittäjä saapuu pankin konttoriin ilman valmista yhtiötä ja pelkän idean kanssa. Tällöin pankit ohjaavat mikroyrittäjiä yrityskeskuksiin, jossa yrittäjät pääsevät kehittelemään liikeideaa ja saavat apua taloudellisten laskelmien tekoon. Yrityskeskuksissa käydyn kehitys- ja valmistelutyön jälkeen luotonantoprosessi pyörähtää käyntiin ja tällöin pankki suorittaa aluksi toimiala-analyysiä paikkakuntatuntemuksen perusteella. Jos hanke on analyysin jälkeen pankin mielestä edelleen kannattava, siirrytään luottihakemuksen täyttämiseen, mikä pitää sisällään erittäin paljon yksityiskohtia yrityksen ja yrittäjän tarjoamista vakuuksista, toiminnan edellyttämästä budjetista ja kassavirtalaskelmista. Hakemuksessa siis keskitytään numeraalisiin arvioihin ja hakemus päätetään hyväksyä tai hylätä paikallisessa konttorissa ja päätöksentekoon osallistuu aina useampi henkilö pankista. Mikroyrityslainojen päätöksenteon hajauttaminen paikallisille konttoreille poikkeaa suurten yritysten luotottamisesta, sillä suurten yritysten lainojen osalta päätöksenteko voi olla hyvinkin keskittynyt pankin pääkonttoriin. Päätöksenteossa merkittävin asia luoton hyväksymisen kannalta on mikroyrityksen takaisinmaksukyky, mutta myös luotonhakijan uskottavuudella eli yrittäjän aikaisempaa maksukäyttäytymistä painotettiin vastauksissa.

Luotonantoprosessi jatkui haastateltavien mukaan luoton myöntämisen jälkeen lainan valvonnalla. Tulos oli sinänsä odotettu, sillä aikaisempi tutkimus ja pankkikirjallisuus ovat painottaneet valvonnan tärkeyden merkitystä luotonannossa. Pankit valvovat mikroyrityksiä keräämällä vuosittain mikroyrityksiltä tilinpäätöstiedot, minkä lisäksi pankin tietojärjestelmät saavat tietoa jatkuvasti mikroyrityksen tilitapahtumista. Tämän lisäksi merkittävä valvonnan keino on ulkopuolinen palveluntarjoaja, joka välittää pankeille informaatiota mikroyritysten maksuhäiriöistä ja maksukäyttäytymisestä, joten pankilla on aina ajankohtaista tietoa mikroyrityksen laskujen maksuajasta.

Pitkäaikainen asiakassuhde ei tuonut luotonantoprosessiin muutoksia kerättävän informaation osalta vaan tilinpäätökset ja maksukäyttäytyminen toimivat edelleen pankin



informaation lähteenä. Ainoana muutoksena voidaan pitää sitä, että pankilla on käytävissä tietoa yrityksen tilitapahtumista ja kassanhallinnasta, mutta yrityksen tilinpäätöksen rooli säilyi silti keskeisenä. Pitkäaikainen asiakassuhde kuitenkin muutti pankinjohtajien asennoitumista mikroyrityksen riskien kartoittamiseen, ja haastateltavat kokivat ymmärtävänsä mikroyritysten riskitekijät paremmin, ja tämän vuoksi riskeihin ei kiinnitetty niin paljoa huomiota kuin aikaisemmin.

Pitkäaikaisen asiakassuhteen tuomia muutoksia luotonantoprosessiin olivat prosessin yksinkertaistuminen ja tehostuminen, sillä kun lainanottaja on pankille entuudestaan tuttu, niin luotonannossa lähinnä kerätään jo pankin hallussa olevaa tietoa yhteen, minkä jälkeen päätös luoton myöntämisestä tehdään. Luotonantoprosessin tehokkuuteen vaikuttaa myös pankinjohtajan mikroyrittäjää kohtaan syntynyt luottamus. Pitkäaikainen asiakassuhde pankkiin toi mikroyrityksen luotonantoprosessin loppuvaiheisiin myös muutoksia, sillä pitkään asiakkaina olleiden mikroyritysten kohdatessa taloudellisia vaikeuksia, pankit suhtautuivat näihin vaikeuksiin pitkämielisemmin.

Aikaisempi tutkimus pitkäaikaisista pankkisuhteista on korostanut pankinjohtajien kykyä tuntea oman paikkakuntansa elinkeinotoiminta ja sen rakenne. Tätä tietoa pankinjohtajat ovat pystyneet hyödyntämään luotonannossa. Käytännössä tämä on tarkoittanut pankinjohtajien pystyvän luotonantoprosessissa tunnistamaan lainanhakijan asiakkaat ja tavarantoimittajat ja näiden luotettavuuden yhteistyökumppaneina luotonhakijalle. Tässä tutkielmassa havaittiin pankinjohtajien arvioivan erityisesti mikroyrityksen asiakkaita, ja sitä miten keskittynyttä luotonhakijan myynti tietylle asiakkaalle tai asiakasryhmälle on. Tavarantoimittajiin ei kiinnitetty ainakaan mikroyritysten osalta kovin suurta huomiota vaikka tavarantoimittajilla myönnettiin olevan merkittävä asema lainanhakijan toiminnassa ja tavarantoimittajiin tulisi nykyistä enemmän kohdistaa huomiota.

Aikaisempi tutkimus ja pankkikirjallisuus ovat esittäneet, että luotonannossa pankit käyttäisivät sopimusehtojen lisäksi kovenanteja, joiden tarkoitus olisi estää yritystä ryhtymästä sellaisiin toimiin, jotka saattaisivat vaarantaa lainan takaisinmaksun tai senhetkisten lainaehdojen raukeamisen. Mikroyritysten osalta pankit eivät koe kovenanttien käyttöä tarpeelliseksi vaikka isompien yritysten lainaehdoissa kovenanteja käytetään säännönmukaisesti. Haastateltavat näkivät, että mikroyritysten laskentatoimen taito ei ollut riittävällä tasolla, jotta kovenantit toimisivat luotettavasti. Ongelmana nähtiin pankin tietotaito kovenanttien käytöstä erityisesti silloin kun mikroyrittäjillä ei ole samalaista kykyä kuin pankilla arvioida kovenanteja, joilloin niiden perinpohjainen ohjaava vaikutus ei toteutuisi. Kovenanteja paremmaksi keinoksi nähtiin sen sijaan suullinen sopiminen yrittäjän kanssa. Pitkäaikaisessa pankkisuhteessa, kun toinen osapuoli tunnetaan tarpeeksi hyvin, mahdollisuutena on turvautua epäformaaliin sopimisen tapaan.

Aikaisempi tutkimus on korostanut pitkäaikaisen pankkisuhteen hyötyjä pienten yritysten rahoittamisessa. Tulokset ovat osoittaneet pitkäaikaisen pankkisuhteen tuovan merkittäviä hyötyjä erityisesti pienemmillä elinkeinoalueilla, joissa pankin henkilökun-

nalla on laaja aluetuntemus sekä ymmärrys aikaisemmin luottoa saaneiden yritysten toiminnasta. Aikaisempi tutkimus on myös todennut, että pitkäaikainen asiakassuhde saattaa tuoda haittoja sekä pankille että pienyritykselle. Tässä tutkielmassa haastattelun tulokset tukivat aikaisempien tutkimusten tuloksia myös mikroyritysten osalta pitkäaikaisen pankkisuhteen hyödyistä. Pankinjohtajat totesivat mikroyrityksen ensinnäkin hyötyvän pitkäaikaisuudesta lainarahan hinnassa, joka saattaa olla alhaisempi kuin lyhytaikaisten asiakkaiden, mikä on pankin tapa palkita mikroyritystä. Toinen esille nousut tilanne on rahoituksen saatavuudessa, mikä tarkoittaa pankin huolehtivan ensisijaisesti vanhojen asiakkaiden rahoituksen turvaamisesta, mikäli tilanteessa olisi kaksi saman luottoluokituksen omaavaa mikroyritystä, mutta vain toisella olisi pitkäaikainen asiakassuhde pankkiin. Aikaisempi tutkimus on myös painottanut, että yritykset hyötyvät yhteistyöstä pankin kanssa erilaisina mainehyötyinä. Tämä hyöty viittaa selkeästi Diamondin (1991) esiin tuomaan tulokseen yritysten hakeutumisesta pankkirahoituksen piiriin, mikä signaloi yrityksen luotettavuutta muille intressiryhmille, jotka tietävät pankin kyvyn erotella hyvät yritykset huonoista. Sama tulos saatiin myös haastatteluissa, jossa hyötynä mikroyritykselle nousi esiin mikroyrityksen uskottavuus kaupankäytikumppanina, jos mikroyrityksen rahoituksen taustalla toimii hyvämaineinen pankki. Yhtenä paljon tutkituista hyödyistä pitkäaikaisessa pankkisuhteessa ovat lainalle annettavat vakuudet ja niiden määrät. Tämän tutkielman tuloksena oli, että mikroyritykseltä vaaditaan vakuudet, mutta vakuutta vaaditaan vähemmän ja arvostetaan paremmin, kun mikroyritys tunnetaan entuudestaan. Vakuuden nähtiin tuovan myös hyötyä mikroyritykselle nopeammin annettujen luotonantopäätösten muodossa. Eräänä merkittävänä hyötynä mikroyritykselle oli pankin tarjoamien muiden palveluiden hyödynnettävyys. Muita palveluita olivat muun muassa juridiset palvelut, jotka hyödyttävät mikroyritystä sekä suoraan kustannussäästöinä että mahdollistavat mikroyrittäjälle oman liiketoimintansa paremman suunnittelun. Tämä kuitenkin vaatii mikroyrittäjältä aktiivisuutta pankkia kohtaan. Pankkikirjallisuudessa ja tutkimuksissa ei ole mainintaa muista palveluista hyötynä pienasiakkaille.

Aikaisemmat tutkimukset ovat esittäneet pienten yritysten kohtaavan myös haittoja pitkäaikaisesta pankkisuhteesta. Pankkikirjallisuus on esittänyt haittana pienille yrityksille lainarahan kustannukset, sillä pankkien on tulkittu myös hyödyntävän pienten yritysten rahoituksen saatavuuden niukkuutta. Käytännössä tämä tarkoittaa pankin haluttomuutta laskea lainalle vaadittavaa korkoa merkittävästi, vaikka pankilla olisi tieto pienyrityksen hyvästä lainan takaisinmaksukyvyistä. Aikaisempi tutkimus on esittänyt pienten yritysten mahdollisesti hylkäävän tämän vuoksi hyviä investointikohteita. Tässä tutkielmassa ei haastattelujen perusteella saatu vastausta mikroyritysten haluttomuuteen toteuttaa hankkeita lainarahan hinnan vuoksi. Tosin toinen haastateltavista totesi, että mikroyritys saattaisi olla sitä mieltä, että lainan korko on liian korkea. Pääosin haasta-

teltavat olivat pitkäaikaisen asiakassuhteen hyötyjen kannalla eikä haittoja nähty koituvan mikroyritykselle.

Pitkäaikaisesta asiakassuhteesta eivät haastateltavat nähneet olevan olennaista haittaa myöskään pankille. Molemmat haastateltavat pitivät mahdollisena haittana asioiden pitämistä itsestäänselvyytenä, esimerkiksi mikroyritys saattaa luulla pankin olevan automaattisesti rahoittamassa uusia hankkeita. Tätä ei kuitenkaan pidetty erityisen vakavana haittana, eikä myöskään aikaisempi tutkimus ole todennut asioiden olettamista etukäteen haittana. Yksittäisenä negatiivisena asiana, joka kuitenkin nousi haastattelussa esille, oli pankin luottaminen mikroyritykseen niin vankasti, että se ei mahdollisesti havaitsisi riskien kasvamista. Aikaisempi tutkimus on korostanut selkeänä haittana pankille yrityksen neuvotteluvoiman vahvistumista. Tästä ei tutkielmassa kuitenkaan saatu erityisiä viitteitä, sillä haastateltavat kokivat mikroyrityksellä olevan neuvotteluvoimaa muihin mikroyrityksiin nähden, mutta ei niinkään pankkia kohtaan vaikka haastattelussa kävi ilmi, että pitkäaikaisen asiakkaan menettäminen koetaan ikävämpänä kuin lyhytkestoisemman asiakkaan.

Pitkäaikaisen pankkisuhteen hyötyjä on tutkittu paljon pankin näkökulmasta ja Boot (2000) on esittänyt pankin saavuttavan ainakin neljä erilaista hyötyä. Haastattelutulokset tukivat aikaisempaa tutkimusta Bootin (2000) mainitsemasta ensimmäisestä hyödystä, jossa mikroyrityksen kanssa kehittyy implisiittinen suhde, jossa informaatiota vaihdetaan luottamuksellisesti, mikä tuo hienovaraisuutta sopimukseen. Tästä voidaan mainita haastatteluissakin esiin noussut kovenanttien käytöstä luopuminen sekä suulliseen sopimiseen luottaminen. Lisäksi haastatteluista kävi ilmi pankin hyötyvän rahallisesti pitkäaikaisista asiakassuhteista luotolta perittävän koron jäädessä tuottoisaa suhteeseen luottoriskin kanssa. Haastattelun tuloksista nousi esille myös hyöty siitä, että pitkäaikaiset asiakassuhteet olivat merkittävä keino uusasiakashankinnassa, sillä pankin pitkäaikaiset asiakassuhteet mikroyrityksiin loivat pankille maineen luotettavan yhteistyökumppanina. Tästä ei aikaisemmassa tutkimuksessa ole mainintaa erityisenä hyötynä pankille.

Tämä tutkielma pystyi tuomaan sille asetettuihin tavoitteisiin nähden uusia näkökulmia mikroyritysten rahoittamisesta ja pitkäaikaisista pankkisuhteista Suomessa. Tutkielman tulosten merkittävyydelle oli olennaista, että empiria kerättiin pienemmältä paikkakunnalta, jossa pankeilla ja mikroyrityksillä oletettavasti on vankat ja syvät suhteet toisiinsa. Tutkielman tulosten uskottavuutta lisää myös haastateltavien vastaaminen anonyymisti haastattelukysymyksiin. Näin korostuivat haastateltavien henkilökohtaiset näkemykset mikroyritysten rahoittamisen parissa toimimisesta. Tutkielman tulokset eivät ole kuitenkaan yleistettävissä tutkielmassa käytetyn metodologian ja metodin vuoksi vaan ne pyrkivät luomaan syvempää ymmärrystä mikroyritysten rahoittamisen haasteista ja pitkäaikaisen luottottamisen ilmiöstä. Tutkielman merkittävyyttä voidaan kuitenkin tarkastella suhteellisen vähäisen aikaisemman mikroyrityksiin keskittyneen

tutkimuksen näkökulmasta. Tästä näkökulmasta tämä tutkielma pystyi tuomaan uutta tietoa mikroyritysten luotonannosta sekä pitkäaikaisista pankkisuhteista pienemmällä suomalaisella paikkakunnalla.

## 7 YHTEENVETO

Mikroyritykset ovat kansainvälisestikin kärsineet rahoituksen niukkuudesta eikä vuoden 2008 talouskriisi varmastikaan parantanut mikroyritysten asemaa lainamarkkinoilla pankkien kiristäessä lainan myöntämisen ehtoja. Pienten yritysten rahoituksellisiin ongelmiin on esitetty monenlaisia syitä ja ratkaisuja. Syynä, josta löytyy myös tieteellistä näyttöä, on rahoituksen tarjoajien kohtaama pienten yritysten läpinäkymättömyys. Läpinäkymättömyydestä saattaa seurata pienille yrityksille kustannuksia korkeamman lainakoron muodossa tai muuten suurempina vakuustarpeina. Pankkien erityispiirteisiin kuitenkin kuuluu kyky erotella lainamarkkinoilla luottokelpoiset yhtiöt niistä yrityksistä, joiden lainan takaisinmaksuun sisältyisi erityisen korkea riski takaisinmaksun epäonnistumisesta. Pankkien käyttämänä tapana selvittää pienten yritysten läpinäkymättömyyttä ja informaation epäsymmetriaa on luoda pitkäaikainen asiakassuhde pienyritykseen.

Mikroyritysten luotonsaannin haasteiden ymmärtämiseksi on välttämätöntä tiedostaa mikroyrityksillä olevan erityispiirteitä ja -tarpeita, jotka erottavat ne suurista yrityksistä. Pitkäaikaisen asiakassuhteen tarkastelemiseksi on tärkeitä havaita yrityksen elinkaari ja elinkaaren eri vaiheiden mahdolliset muutokset ja vaikutukset. Muutokset ja ominaispiirteet saattavat hyvinkin olla pankkien luotonannon osalta olennaisia, tai ainakin eri vaiheisiin tulisi reagoida jo ennalta. Eräänä luotonannon kannalta olennaisena vaiheena voidaan mainita yrityksen alkuvaihe, jolloin epävarmuus liiketoiminnan tulontuottamiskyvystä on suurimmillaan. Toinen olennainen vaihe on yrityksen kypsyysvaihe, jossa mikroyrittäjä saattaa henkilökohtaisista syistä harkita vetäytymistä liiketoiminnasta esimerkiksi myymällä yrityksen, jolloin yrityksen jatkamisesta vastaisivat uudet omistajat.

Pankkien luotonanto on yhteydessä moniin asioihin ja luotonannon osa-alueet ovat monivivahteisia. Pankkien luotonanto yrityksille on nähty prosessina, joka sisältää monia vaiheita. Vaiheiden tarkoituksena on varmistaa, että pankilla on riittävä ymmärrys luotonhakijan taloudellisesta tilanteesta sekä muista aikomuksista. Pankkien on liiketoiminnassaan suojauduttava monilta eri riskeiltä, ja luotonannon osalta merkittävin riski on luottoriski. Luottoriskiä pankit pienentävät huolellisella luotonhakijoiden arvioinnilla ennen luoton myöntämistä. Luoton myöntämisen jälkeen pankit suorittavat myöntämilleen lainoille säännöllistä valvontaa, jonka toivotaan paljastavan ajoissa mahdolliset ongelmat lainan hoitokyvyssä. Tärkeässä roolissa pienyritysten rahoittamisessa on yrityksiltä vaadittava vakuus lainalle. Vakuudella on keskeinen rooli lainan takaisinmaksun turvaamisessa, mutta jo ennen luoton myöntämistä vakuudella voidaan selvittää lainanhakijan halua hoitaa lainaasiensa huolellisesti ja sitouttaa lainanhakija huolehtimaan lainasta.

Pitkäaikaisen asiakassuhteen on nähty ratkaisevan monia luotonannon ongelmia, joita esiintyy pienten yritysten rahoittamisessa. Erityisen tehokas pitkäaikainen asiakassuhde on pienellä paikkakunnalla, jossa alueellisen pankin henkilökunta, joka päättää yrityksille myönnettyistä lainoista, tuntee alueella toimivat yritykset. Alueellinen tuntemus saattaa ratkaista monia epäsymmetrisestä informaatiosta johtuvia ongelmia ja paikallisella tuntemuksella voi olla merkittävä rooli päätettäessä luotonannosta. Pitkäaikaisesta asiakassuhteesta on nähty myös olevan haittoja ja hyötyjä sekä pankille että pienyritykselle lainanottajana.

Tämän tutkielman empiria osoitti alueellisten pankkien olevan lähtökohtaisesti erittäin kiinnostuneita mikroyritysten rahoittamisesta. Haastatteluiden perusteella mikroyritysten luotonantoprosessi alkaa useimmiten mikroyrityksen hakeutumisesta pankin konttoriin. Tämän jälkeen aloittava mikroyritys käy yrityskeskuksessa, mikäli kyse on uuden yrityksen perustamisesta. Vasta tämän jälkeen pankki suorittaa oman analyysin mikroyrityksestä omaa paikkakuntatuntemustaan hyödyntäen. Luotonantoprosessissa ja -arvioinnissa yritykseltä vaaditaan tilinpäätöstiedot poikkeuksetta, myös yrityksen aikaisempi maksukäyttäytyminen tarkistetaan. Haastateltavien vastauksista ilmeni, että maksukäyttäytyminen on yksi tärkeimmistä yksittäisistä tiedoista, millä on merkitystä luoton myöntämiseen. Haastateltavat korostivat myös vakuuden tärkeyttä mikroyritysten rahoittamisessa. Mikroyritysten luotonantopäätökset tehdään paikallisesti, sillä keskitetystä päätöksenteosta ei uskottu olevan hyötyä pankille, ja parempia päätöksiä uskottiin tehtävän paikallisesti.

Empiria osoitti luotonantoprosessin jatkuvan päätöksenteon jälkeen lainanottajien valvonnalla, mutta valvontaa suoritetaan lähinnä pankin käyttämien järjestelmien avulla ja pankin käytössä olevan ulkopuolisen palvelutarjoajan informaatiota hyödyntäen. Järjestelmät kertovat mikroyritysten maksukäyttäytymisestä läpi tilikauden ja mielenkiinto kohdistuu mikroyrityksen kassanhallintaan. Tämän lisäksi haastateltavat kertoivat pyytävänsä vuosittain tilinpäätökset mikroyrityksiltä. Pankinjohtajat kokivat, että heillä oli käytettävissään hyvin paljon tietoa mikroyrityksestä valvonnasta saadun tiedon perusteella.

Pitkäaikainen asiakassuhde ei muuttanut luotonantoprosessia olennaisesti. Pankinjohtajat korostivat prosessin säilyvän samanlaisena, mutta prosessin nopeutuvan huomattavasti kun jo tiedossa olevat asiat vain kerätään yhteen. Laadullisella tiedolla nähtiin olevan merkitystä mikroyritysten luotonannossa, sillä laadullista tietoa hyödynnettiin myös tulevaisuuden luotonantopäätöksissä, oli tieto sitten mikroyrityksestä negatiivista tai positiivista. Haastatelussa ilmeni pienellä paikkakunnalla pankin tietoon tulevan pyytämättäkin tietoa muiden mikroyrittäjien työn laadusta tai laskujen maksamisesta.

Haastatteluiden perusteella pitkäaikaisesta pankkisuhteesta koituu mikroyrityksille enemmän hyötyjä kuin haittoja. Pankinjohtajien oli hankala löytää mitään selkeää haittaa pitkäaikaisesta pankkisuhteesta, ainoana mahdollisena negatiivisena seurauksena,

joka voi ilmetä, on palvelumaksujen hintataso. Haastateltavat kuitenkin pitivät hyötyjä selvästi merkittävimpinä, ja haastattelut tukivat aikaisempien tutkimusten tuloksia vakuustarpeen pienenemisestä ja joustavuudesta rahoitushuollon suhteen. Hyötynä pitkäaikaisessa asiakassuhteessa pankinjohtajat mainitsivat myös lainarahan korosta puuttuvan ylimääräinen riskilisän, mikä tarkoittaisi pitkäaikaisessa asiakassuhteessa olevan mikroyrityksen saavan ainakin rahoitusta halvemmalla kuin mikroyritys, jolla on lyhytkestoisempi asiakassuhde pankkiin.

## LÄHTEET

- Akerlof, George (1970) The Market for “Lemons”: Quality Uncertainty and The Market Mechanism. *The Quarterly Journal of Economics*, Vol.84, 488-500.
- Altman, Edward I (1980) Commercial bank lending: Process, Credit Scoring, and Cost of Errors in Lending. *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, Vol. XV, 813-832
- Altman, Edward I (1985) *Handbook for Banking Strategy: Managing the Commercial Lending Process*. A Wiley-Intensive Publication, New York.
- Barrickman, John R – Hanley, Claude A (2010) Improving the Efficiency and Effectiveness of the Credit Process. *Commercial Lending Review*, March-April
- Berger, Allen N – Black, Lamont K (2011) Bank size, lending technologies, and small business finance. *Journal of Banking & Finance*, Vol. 35, 724-735.
- Berger, Allen N – Udell, Gregory F (2006) A more complete conceptual framework for SME finance. *Journal of Banking & Finance*, Vol. 30, 2945-2966.
- Berger, Allen N – Udell, Gregory F (2002) Small business credit availability and relationship lending: The importance of bank organisational structure. *The Economic Journal*, Vol. 112, F32-F52.
- Berger, Allen N – Udell, Gregory F (1998) The economics of small business finance: The roles of private equity and debt markets in the financial growth cycle. *Journal of Banking & Finance*, Vol. 22, 613-673.
- Berger, Allen N – Udell, Gregory F (1995) Relationship Lending and Line of Credit in Small Firm Finance. *Journal of Business*, Vol. 68, 371-381
- Berlin, Mitchell (1996) For Better and for Worse: Three Lending Relationships. *Business review*, November-December, Federal Reserve Bank of Philadelphia.
- Berlin, Mitchell – Mester, Loretta J (1998) On the profitability and cost of relationship lending. *Journal of Banking & Finance*, Vol. 22, 873-897.
- Berry, A. J – Faulkner, S – Hughes, M – Jarvis, R (1993) Financial Information, the Banker and the Small Business. *British Accounting Review*, Vol. 25, 131-150.
- Biddle, Gary C – Hilary, Gilles (2006) Accounting Quality and Firm-Level Capital Investment. *The Accounting Review*, Vol. 81, 963-982.
- Boot, Arnoud W.A (2000) Relationship Banking: What Do We Know? *Journal of Financial Intermediation*, Vol. 9, 7-25.
- Buck, Andrew H – Friedman, Joseph – Dunkelberg, William C (1991) *Advances in Small Business Finance: Risk and Return in Small Business Lending: The case of Commercial Banks*. Financial and Monetary Policy Studies, Volume 21



- Burns, Paul (1997) *The Significance of Small Firms*. Teoksessa: *Small Business and Entrepreneurship*, Second Edition, toim. Paul Burns & Jim Dewhurst, MacMillian Press LTD, Houndmills.
- Christil, Josef – Pribil, Kurt (2004) *Guidelines on credit risk management: Credit approval process and credit risk management*. Austrian national bank, Vienna Austria.
- Constand, Richard L – Osteryoung, Jerome S, - Nast, Donald A (1991) *Advances in small business finance: Asset-Based Financing and the Determinants of Capital Structure in the Small Firm*. Financial and Monetary Policy Studies, Volume 21.
- Cornwall, Jeffrey R – Vang, David O – Hartman Jean M (2003) *Entrepreneurial financial management: An applied approach*. Prentice-Hall, Upper Saddle River, NJ.
- Diamond, Douglas W (1991) Monitoring and Reputation: The Choice between Bank Loans and Directly Placed Debt. *Journal of Political Economy*, Vol. 99, 689-721.
- Edwards, Burt (1995) *Handbook of international credit management: Risk management*. Gower Publishing, Hampshire, England.
- Elsas, Ralf – Krahen, Jan Pieter (1998) Is relationship lending special? Evidence from credit-file data in Germany. *Journal of Banking & Finance*, Vol. 22, 1283-1316.
- Fama, Eugene F (1985) What's different about banks? *Journal of Monetary Economics*, Vol. 15, 29-39.
- Ghuri, Pervez – Grønhaug, Kjell (2005) *Research methods in business studies: A practical guide*. Third edition, Financial Times Prentice Hall, Harlow.
- Greenbaum, Stuart – Thakor, Anjan (2007) *Contemporary Financial Intermediation*. Academic Press.
- Gup, Benton E – Earp, Charles A (2011) *Banking and Financial Institutions: A Guide for Directors, Investors and Counterparties*. Wiley, Hoboken, NJ.
- Higson, Chris (1995) *Business Finance*. Second edition, Butterworths, London.
- Hirsjärvi, Sirkka – Hurme, Helena (2000) *Tutkimushaastattelu: teemahaastattelun teoria ja käytäntö*. Yliopistopaino, Helsinki.
- Holmström, Bengt (1979) Moral Hazard and Observability. *The Bell Journal of Economics*, Vol.10, 74-91.
- Hubbard, Glenn R (2000) *Money, the financial system, and the economy*. Third edition, Addison-Wesley, Boston.
- Hyytinen, Ari (2000) *Essays on bank screening and market power in loan markets*. Helsinki School of Economics and Business Administration, HeSE print.

- Hyytinen, Ari – Pajarinen, Mika (2002) *Small business finance in Finland: A descriptive study*. Keskusteluaiheita–Discussion papers, Elinkeinoelämän tutkimuslaitos.
- Hyytinen, Ari – Väänänen, Lotta (2006) Where Do Financial Constraints Originate From? An Empirical Analysis of Adverse Selection and Moral Hazard in Capital Markets, *Small Business Economics* Vol. 27, 323-348.
- IFAC (2006) *Micro-Entity Financial Reporting: Perspectives of Preparers and Users*. Small and Medium Practices Committee, Information Paper.
- Jagannathan, Murali – Schwartz, Steven – Spizman, Joshua – Young, Richard (2011) Accounting, Finance and Adverse Selection: Illustrations and Applications. *Journal of Accounting Literature*, Vol. 30, 69-101.
- Jensen, Michael C – Meckling, William H (1976) Theory of the firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure. *Journal of Financial Economics* Vol. 3, 305-360.
- Jyrkkiö, Esa – Riistama, Veijo (2002) *Laskentatoimi päätöksenteon apuna*. WSOY, Helsinki.
- Kallio, Jukka (2002) *Pienyrityksen kehittymisen tiet*. Gummerus Kirjapaino Oy, Jyväskylä.
- Kasanen, Eero – Lukka, Kari – Siitonen, Arto (1993) The Constructive Approach in Management Accounting Research. *Journal of Management Accounting Research*, Vol. 5 243-264.
- Kavanterä, Reino (1992) *Yrityksen ulkoinen rahoitus*. Weilin+ Göös, Espoo.
- Kettunen, Pertti (1971) *Rahoitus*. Werner Söderström Osakeyhtiö, Porvoo.
- Knüpfer, Samuli – Puttonen, Vesa (2004) *Moderni rahoitus*. Werner Söderström Osakeyhtiö, Helsinki.
- Kiema, Suvi (2008) Pienten ja keskisuurten yritysten merkitys työllistäjänä on kasvanut. [http://www.stat.fi/artikkelit/2008/art\\_2008-02-15\\_003.html](http://www.stat.fi/artikkelit/2008/art_2008-02-15_003.html).
- Koch, Timothy W (1988) *Bank Management*. Dryden press, Chicago, IL.
- Koch, Timothy W – MacDonald, Scott S (2000) *Bank management*. 4<sup>th</sup> edition, Dryden press, Fort Worth, TX.
- Kontkanen, Erkki (1996) *Pankkitoiminnan käsikirja*, Kirjayhtymä.
- Koskinen, Antero (1998) *Pienyritysten kehityskaaret ja areenat*. Helsinki School of Economics and Business Administration, Väitöskirja.
- Koskinen, Ilpo – Alasuutari, Pertti – Peltonen, Tuomo (2005) *Laadulliset menetelmät kauppatieteissä*. Gummerus kirjapaino, Tampere.
- Kärävä, Simo (1989) *Rahatalouden käsikirja*. Gummerus Kirjapaino Oy, Jyväskylä.

- Leppiniemi, Jarmo – Leppiniemi, Raili (2002) *Pk-yrityksen kirjanpito ja tilinpäätös*. Werner Söderström Osakeyhtiö, Helsinki.
- Leppiniemi, Jarmo (2002) *Rahoitus*. Werner Söderström Osakeyhtiö, Helsinki
- Leland, Hayne E – Pyle, David H (1977) Asymmetries, Financial Structure, and Financial Intermediation. *Journal of Finance*, Vol.32, 371-387.
- Makkula, Janne (2011) *Parlamentista ratkaisu mikroyritysten tilinpäätöshelpotuksiin*. <http://www.yrittajat.fi/fi-FI/yritystoiminnanabc/eu-tietopaketti/eu-uutisarkisto/uutinen/eu-uutiset/parlamentista-ratkaisu-mikroyritysten-tilinpaatoshelpotuksiin>
- Malhotra, Mohini - Chen, Yanni - Criscuolo, Alberto - Fan, Qimiao – Hamel, Iva Ilieva – Savchenko, Yevgeniya (2007) *Expanding Access to Finance: Good practices and policies for Micro, Small and Medium Enterprises*. World Bank Washington, D.C.
- Neilimo, Kari - Näsi, Juha (1980) *Nomoteettinen tutkimusote ja suomalainen yrityksen taloustiede: tutkimus positivismiin soveltamisesta*. Yrityksen taloustieteen ja yksityisoikeuden laitoksen julkaisuja. Tampereen yliopisto, Tampere.
- Niemi, Lasse – Sundgren, Stefan (2012) Are Modified Audit Opinions Related to the Availability of Credit? Evidence from Finnish SMEs. *The European Accounting Review*, Vol. 21, 767-796.
- Niskanen, Mervi (1999) *Corporate Borrowing Patterns With Bank Equity Ownership*. Helsinki School of Economics and Business Administration, HeSE print.
- Ongena, Steven – Smith David C (1998) Bank Relationships: A Review. *The Performance of Financial Institutions*, Cambridge University Press.
- Ongena, Steven (1998) Benefits and Costs of Bank Relationships.
- Okko, Paavo (2002) Talletuspankkien rooli investointien rahoittamisessa – onko pankeilla tulevaisuutta? Teoksessa: *Pankkikilpailu globaalistuvilla markkinoilla*: Taloustieto Oy, Vantaa.
- Peltoniemi, Janne (2004) *The value of relationship banking: Empirical evidence on small business financing in Finnish credit markets*, Väitöskirja, Oulun yliopisto.
- Petersen, Mitchell A – Rajan, Raghuram G (1994) The Benefits of Lending Relationships: Evidence from Small Business Data. *The Journal of Finance*, Vol. XLIX, NO 1.
- Rantala, Olavi (1994) *Yritysten kannattavuus, luottotappioriskit ja niiden hinnoittelu*. Elinkeinoelämän tutkimuslaitos, ETLA, Taloustieto Oy, Helsinki.
- Rekonen, Seppo (1997) Rahoitusyhtiöt. Teoksessa *Yrityksen rahoitusopas*, toim. Jukka Reinikainen, 70-78. Tietosykli Oy.

- Ross, Stephen A (1973) The Economic Theory of Agency: The Principal's Problem. *The American Economic Review*, Vol. 63, 134-139.
- Salanié, Bernard (2005) *The Economics of Contracts*, second edition, The MIT Press, Cambridge.
- Scott, William (2009) *Financial Accounting Theory*, fifth edition, Pearson Prentice Hall, Toronto.
- Sharpe, Steven (1990) Asymmetric Information, Bank Lending and Implicit Contracts. *Journal of Finance*, Vol. XLV, 1069-1087.
- Spence, Michael (1973) Job Market Signaling. *Quarterly Journal of Economics*, Vol.87, 355-74.
- Strang, Lars (2000) *Yritystoiminnan uhkatekijät: tunnista, ennakoi, selviydy*. Kauppa-kaari Oyj, Helsinki.
- Työ- ja elinkeinoministeriö (2010) *Yrittäjyyskatsaus 2010*. <http://www.tem.fi/index.phtml?C=101927&s=4289&xmid=4452>
- Udell, Gregory F (2008) What's in a relationship? The case of commercial lending. *Business Horizons*, Vol. 51, 93-103.
- Van Greuningen, Hennie – Bratanovic, Sonja B (1999) *Analyzing banking risk*.
- Van Greuningen, Hennie – Bratanovic, Sonja B (2009) *Analyzing banking risk*.
- Vihanto, Martti (2002) Pankkisääntely psykologisessa oikeustaloustieteessä. Teoksessa: *Pankkikilpailu globaalistuvilla markkinoilla*: Taloustieto Oy, Vantaa.
- Walker, Ernest W – Petty II, William J (1988) *Financial management of the small firm*. Second edition, Prentice-Hall, Englewood Cliffs, NJ.
- Yenpao, Chen – Ruey-Ji, Guo – Rao-Li, Huang (2009) Two stages credit evaluation in bank loan appraisal. *Economic Modelling*, Vol.26, 63-70.

## **LIITE 1 HAASTATTELUN KYSYMYKSET**

### **Taustakysymykset:**

Pankki (salattu):

Nimi (salattu):

Titteli:

Työkokemus:

Rooli luotonantoprosessissa: Miten hyvin koet tuntevasi mikroyritysten luotonantoprosessin?

(Huonosti, Kohtuullisesti, Hyvin, Kiitettävästi)

Onko pankki kiinnostunut luotottamaan mikroyrityksiä keinona kasvattaa liiketoimintaansa?

Millaisia mahdollisuuksia mikroyritysten luotottaminen luo pankin liiketoiminnan kasvattamiselle?

Miten määrittelet pitkäaikaisen asiakassuhteen?

Hoitaako pankin yhteyshenkilö mikroyritykselle myös yrittäjän henkilökohtaiset pankkiasiat?

Millaista laadullista tietoa mikroyrityksestä kerätään ja kuinka sitä hyödynnetään pitkäaikaisessa asiakassuhteessa?

Onko kerättävä tieto pitkäaikaisessa asiakassuhteessa aina samanlaista vai pyritäänkö laajentamaan tuntemusta asiakkaaseen?

Millaisia haasteita pankin luotonannossa on mikroyritysten kohdalla verrattuna isompiin yrityksiin?

### **Prosessiin liittyvät kysymykset:**

Miten mikroyritysten luotonantoprosessi yleisesti pankissanne käynnistyy ja etenee (pitkäaikaisissa asiakassuhteissa)?

Millä yksittäisellä tiedolla, jonka pankki voi saada, on lopulta suurin merkitys lainan myöntämiseen?

Miten päätös luoton myöntämisestä mikroyritykselle tehdään? Tehdäänkö päätös lainan myöntämisestä pankin konttorissa vai esimerkiksi keskitetysti jossain muualla?

Millaiset mikroyritysten elinkaaren vaiheet ovat erityisen hankalia luotottamisen kannalta?

Millaista informaatiota mikroyrityksestä kerätään luottokelpoisuutta arvioitaessa pitkäaikaisessa asiakassuhteessa? (Mahdollisimman yksityiskohtainen vastaus, kiitos.)

Miten pitkäaikainen asiakassuhde vaikuttaa riskitekijöiden kartoittamiseen?

Millaisia mahdollisia muutoksia luotonantoprosessissa tapahtuu, kun mikroyritys on pitkäaikaisessa asiakassuhteessa?

Kertovatko mikroyritykset mielestänne avoimesti liiketoimintaansa liittyvistä asioista? Onko mikroyrityksen käyttämistä muista pankkipalveluista hyötyä luotonannossa? Millaista?

Käydäänkö lainanantoprosessin aikana vierailulla mikroyrityksessä, ja jos käydään kuka yrityksessä vierailee ja millaista tietoa käynnillä tavoitellaan?

Miten pitkäaikainen asiakassuhde vaikuttaa mahdolliseen lainaan liitettävän vakuuden laatuun ja määrään?

Millaisia vaikutuksia mahdollisella mikroyrityksen tilintarkastajan puuttumisella on numeraalisen tiedon hyödyntämiseen?

Miten pankin näkemys mikroyrityksen asiakkaista ja tavarantoimittajista vaikuttaa luotonantoprosessissa?

Millaista on lainakovenanttien käyttö osana lainasopimusta mikroyritysten osalta?

Miten lainan myöntämisen jälkeen mikroyritystä valvotaan pitkäaikaisessa asiakassuhteessa?

### **Hyödyt ja haitat:**

Millaista hyötyä pankki saa pitkäaikaisesta asiakassuhteesta mikroyritykseen?

Millaisia mahdollisia haittoja pankille on pitkäaikaisesta asiakassuhteesta mikroyritykseen?

Saako pitkäaikainen mikroyritysassiakas lainaa halvemmalla?

Millaisia hyötyjä mikroyritykselle on pitkäaikaisesta pankkisuhteesta?

Millaisia haittoja mahdollisesti mikroyritykselle on pitkäaikaisesta pankkisuhteesta?

Voisiko mikroyrityksen olla vaikea saada laina, mikäli yrityksellä olisi pitkäaikainen asiakassuhde toiseen pankkiin? Vaikuttaako mahdollinen kilpailevan pankin pitkäaikainen asiakassuhde mikroyrityksen luotottamiseen?

