

<input type="checkbox"/>	Kandidaatintutkielma
<input checked="" type="checkbox"/>	Pro gradu -tutkielma
<input type="checkbox"/>	Lisensiaatintutkielma
<input type="checkbox"/>	Väitöskirja

Oppiaine	Taloustiede	Päivämäärä	22.5.2020
Tekijä(t)	Pasi Laihinen	Sivumäärä	83
Otsikko	Valtion tuki startup-yrityksille: Tukimuodot ja niiden odotetut vaikutukset Suomessa		
Ohjaaja(t)	KTT Mika Kortelainen		

Tiivistelmä

Tämä tutkielma tarkastelee kansainvälistyviä startup-yrityksiä. Tutkielman tutkimuskysymys on: ”Miten valtiot tukevat kansainvälistyviä startup-yrityksiä?”, jota tarkentavat alakysymykset:

- Minkälainen valtion tuki on hyödyllistä kansainvälisille startup-yrityksille?
- Miten startup-yrityksiä on tuettu Suomessa?
- Kuinka onnistunutta tuki suomalaisille startup-yrityksille on ollut?

Viennin tukemisen on havaittu olevan hyödyllistä niin vientiä tukevalle valtiolle kuin tukea saaneelle yritykselle. Taloustiede perustelee viennin tukemisen, koska vientimarkkinoilla ilmenee rahoituksen puutetta, jota valtio paikkaa omilla tukitoimillaan. Startup-yrityksille verkostoituminen on tärkeää kaikissa yrityksen elinkaaren vaiheissa. Erityisesti startup-yrityksille suunnattuja tukimuotoja ovat esimerkiksi yrityskehittämöt ja -hautomot.

Tutkielma käyttää laadullista tutkimusotetta ja aineisto analysoidaan dokumenttianalyysiä käyttäen. Aineiston raportit kerättiin Business Finlandin, Etlan, Työ- ja elinkeinoministeriön, Valtioneuvoston kanslian ja Finnveran tietokannoista.

Aineiston analyysin perusteella Suomen startup-kenttä on monipuolinen, mutta hajanainen. Päätuenantajia startup-yrityksille ovat Business Finland ja Finnvera. Suomi on onnistunut startup-yritysten tukemisessa kohtalaisesti, mutta varsinkin viennin tukemisessa on vielä parannettavaa. Suomeen tarvittaisiin myös yhtenäinen startup-yrityksen määritelmä. Tämä auttaisi tukien vaikutusten tutkinnassa ja startup-yrityksistä tehtyjen tutkimusten vertailussa. Startup-politiikka vaatii myös pitkäjänteisyyttä, koska kestää 10–15 vuotta ennen kuin tukien pitkäaikaisvaikutukset näkyvät. Startup-politiikkaa auttaisi, jos se olisi yhden organisaation alaisuudessa. Tämä edesauttaisi pitkäjänteisyyttä ja päätöksenteon sujuvuutta.

Avainsanat	startup-yritys, vientituki, valtion tuki, kansainvälistyminen, Suomi
------------	--



**TURUN
YLIOPISTO**
Kauppakorkeakoulu

VALTION TUKI STARTUP-YRITYKSILLE

Tukimuodot ja niiden odotetut vaikutukset Suomessa

Taloustieteen
pro gradu -tutkielma

Laatija:
Pasi Laihinen

Ohjaaja:
KTT Mika Kortelainen

22.5.2020
Turku

The originality of this thesis has been checked in accordance with the University of Turku quality assurance system using the Turnitin OriginalityCheck service.

SISÄLLYS

1	JOHDANTO	5
1.1	Tutkimuksen taustaa	5
1.2	Tutkielman tavoite	8
2	VALTIOIDEN TUKI STARTUP-YRITYKSILLE	11
2.1	Miksi valtiot tukevat yrityksiä ja vientiä	11
2.1.1	Valtio yritysten tukijana.....	11
2.1.2	Viennin tukemisen syyt	12
2.1.3	Valtion vientituen kustannushyödyt	15
2.1.4	Käytännön esimerkkejä vientituen hyödyistä	18
2.2	Tuki kansainvälistyville startup-yrityksille.....	21
2.2.1	Kansainvälistyvän startup-yrityksen määrittely.....	21
2.2.2	Verkostoituminen.....	24
2.2.3	Startup-yrityksille suunnatut tukimuodot	26
2.3	Synteesi.....	29
3	TUTKIMUKSEN TOTEUTUS	33
3.1	Laadullinen tutkimus taloustieteissä.....	33
3.2	Aineistonkeruu	35
3.3	Aineiston analyysi	37
3.4	Tutkimuksen luotettavuus.....	39
4	STARTUP-YRITYSTEN TUKEMINEN SUOMESSA	41
4.1	Suomen startup-kenttä tutkimuksen kontekstina.....	41
4.2	Minkälainen valtion tuki on hyödyllistä kansainvälisille startup-yrityksille?	43
4.3	Miten startup-yrityksiä on tuettu Suomessa?	45
4.4	Kuinka onnistunutta tuki suomalaisille startup-yrityksille on ollut?	49
5	JOHTOPÄÄTÖKSET	54
5.1	Teoreettinen kontribuutio	54

5.1.1	Keskustelu.....	54
5.1.2	Löydösten suhde taloustieteen tutkimukseen	58
5.2	Käytännön johtopäätökset	59
6	YHTEENVETO	62
	LÄHTEET	65
	LIITTEET.....	72
	Liite 1. Aineistotaulukko	72
 KUVIOT		
Kuvio 1	Euroopan tekniikan jättiläiset	6
Kuvio 2	Tutkimuksen fokus.....	9
Kuvio 3	Uponneet kustannukset	16
Kuvio 4	Tiedon ylivuotohyödyt viennistä	17
Kuvio 5	Erilaiset startup-yritystyyppit.....	23
Kuvio 6	Verkoston syntyminen	24
Kuvio 7	Yrityshautomon ja -kiihdyttämön vertailu.....	27
Kuvio 8	Tutkimuksen teoreettinen viitekehys	31
Kuvio 9	Tutkielman löydökset.....	57
 TAULUKOT		
Taulukko 1	Läpileikkaus aineistosta	36
Taulukko 2	Operationalisointitaulukko	38

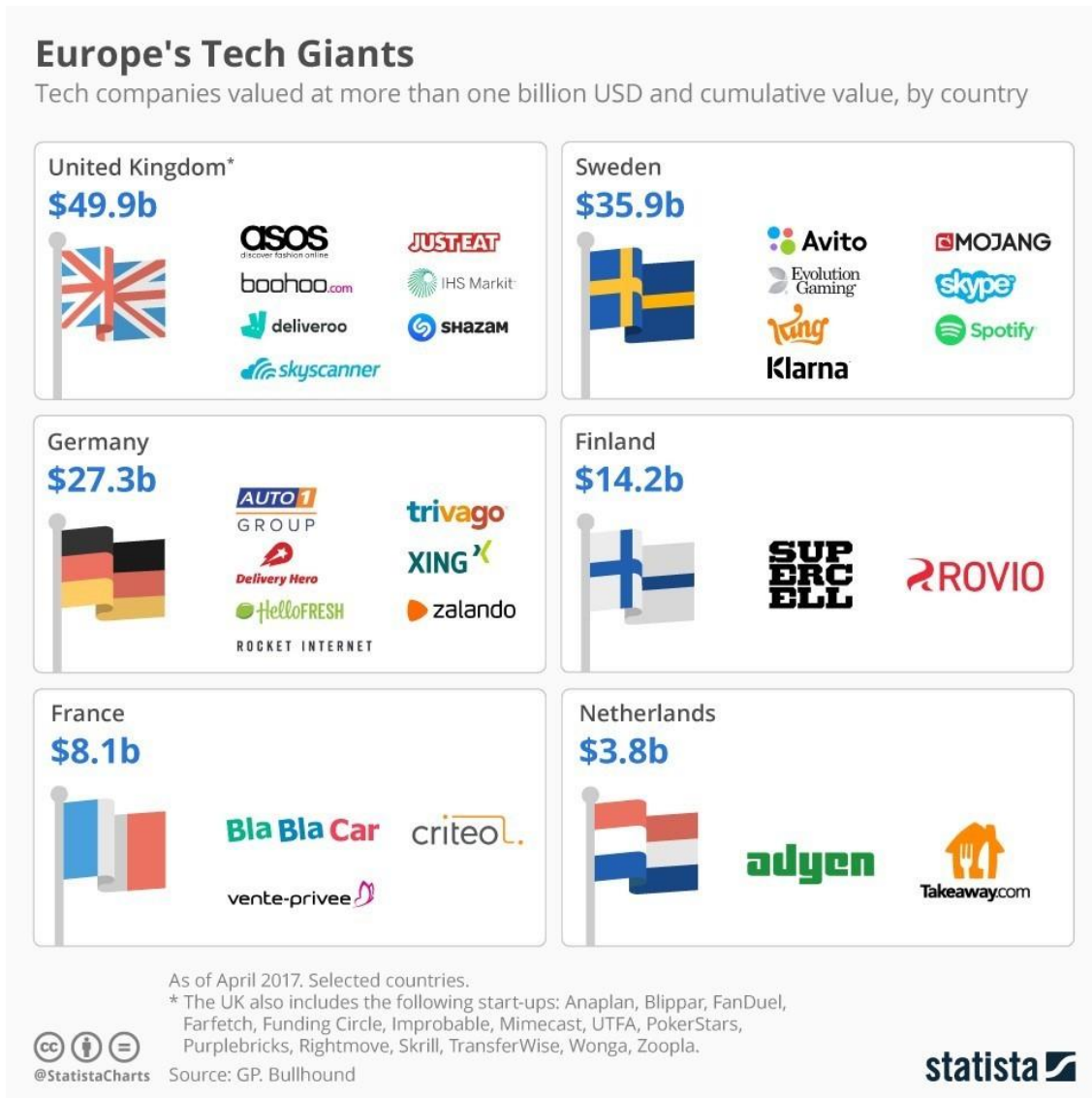
1 JOHDANTO

1.1 Tutkimuksen taustaa

Talouden nobelisti Paul Romerin mukaan innovaatiot ja tietotaito ovat tärkeimmät seikat taloudellisen kasvun ajajina (The Prize in Economic Sciences 2018). Näiden kahden asian mielletään liittyvän läheisesti myös startup-yritysten maailmaan. Startup-yritykset esimerkiksi loivat vuosien 1977-2009 välillä kahdesta kolmeen miljoonaa työpaikkaa Yhdysvalloissa, kun taas perinteiset suuren yhtiöt eivät luoneet ollenkaan nettomääräisiä uusia työpaikkoja (Stangler & Litan 2009, 5). Tähän on kaksi tärkeää syytä. Ensinnäkin startup-yrityksiä on paljon enemmän kuin suuria paikkansa vakiinnuttaneita yhtiöitä. Toiseksi isot yhtiöt palkkaavat uusia työntekijöitä lähinnä, kun talouden näkymät ovat positiivisia, ja vastaavasti irtosanoivat työntekijöitä laskukausina. Startup-yritykset taas tarvitsevat aina uutta työvoimaa. (Cohen 2011.) Startup-yritykset ovat myös eturintamassa mitä tulee uusiin innovaatioihin. Suuret yritykset investoivat mieluummin kohteisiin, joissa riskit ovat hallittavissa ja tuotot paremmin ennakoitavissa, kun puolestaan startup-yritykset usein pyrkivät innovaatioläpimurtoihin suuremman riskin kautta (Stangler & Litan 2009, 6). Nykyisessä globaalissa maailmanjärjestyksessä pienet ja keskisuuret yritykset – joihin startup-yritykset useimmiten lukeutuvat – muodostavatkin tärkeän roolin valtion talouden kasvulle (Paul, Parthasarathy & Gupta 2017, 327).

Esimerkiksi Ruotsissa on pyritty edistämään startup-yritysten menestymisen mahdollisuuksia luomalla niiden toimintaa edesauttava institutionaalinen ympäristö. Tähän on päästy suuntaamalla verovaraja laajaan valokuitukaapeliverkoston, joka ulottuu arvion mukaan vuoden 2020 lopussa 90 prosentille kansalaisista. Ruotsissa internettiä käyttääkin melkein 95 prosenttia väestöstä, kun esimerkiksi Yhdysvalloissa tämä luku on 84 prosenttia. Ruotsin makroekonominen ympäristö, johon kuuluu verovaroin tuotettu terveydenhuolto ja koulutus, antaa hyvän ja turvallisen pohjan innovoida ja yrittää. Ruotsalaiset myös luottavat siihen, että valtio käyttää saadut verorahat kansalaisten parhaaksi. (Mckenna 2017.) Lisäksi Ruotsissa yleisesti ottaen luotetaan yhteiskuntaan ja toisiin ihmisiin, mikä luo yhteenkuuluvuudentunnetta. Tämä taas auttaa työskentelemään luovasti ja tehokkaasti niin yksilöiden kuin yritystenkin välillä. (Stam & Stenkula 2017, 2.) Maassa on myös johdonmukaisesti purettu valtion monopoleja ja laskettu yritysveroa kolmenkymmenen vuoden aikana 52 prosentista 22

prosenttiin (Mckenna 2017). Lisäksi Ruotsissa startup-yritys voi antaa omia optioitaan uusille työntekijöille kannustimeksi (Bergman 2017). Näiden toimien ansiosta, Ruotsista on tullut yksi Euroopan johtavia startup-yritysten kasvattajia. Kuviosta 1 voidaan nähdä, miten Suomen suurimpien teknologiayhtiöiden kumulatiivinen arvo Yhdysvaltain dollareissa (Finland) vertautuu Euroopan teknologiajättien Ison-Britannian (United Kingdom), Ruotsin (Sweden), Saksan (Germany), Ranskan (France) ja Alankomaiden (Netherlands) kanssa.



Kuvio 1 Euroopan tekniikan jättiläiset (Statista)

Mielenkiintoista on, miten korkealle Suomi sijoittuu suhteessa Euroopan isoimpiin valtoihin Saksaan ja Ranskaan. Tästä voidaan päätellä, että myös Suomessa startup-yrityksillä on hyvä kasvualusta.

Startup-yrityksen voi määritellä monella eri tavalla. Vaikka *startup* tai *startup-yritys* ovat arkikieleen vakiintuneita termejä, kansainvälisessä akateemisessa kirjallisuudessa

niitä heijastelevat monet muut, tarkemmin määritellyt käsitteet. Tästä syystä tämä tutkielma hyödyntää esimerkiksi *international new venture* tai *INV* (kansainvälinen uusi yritys; Coviello, 2006; Oviatt & McDougall 1994) ja *born global* tai *BG* (globaalina syntynyt, Oviatt & McDougall 1994) -käsitteitä avaavaa kirjallisuutta. Nämä termit ovat käsitteellisessä kirjallisuudessa käytetyimpiä (McDougall & Oviatt 2000, 10). *Startup* -termiä sen sijaan käytetään kirjallisuudessa (Copeland 2007, 30; Koski & Pajarinen 2013) yleisemmällä tasolla kuvamaan juuri aloittelevia yrityksiä. Myös kansainvälistymään pyrkivät uudet pk-yritykset (*SMEs*) voidaan katsoa startup-yritysten kaltaisiksi. (Malca, Peña-Vinces & Acedo 2019; Paul, Parthasarathy & Gupta 2017.)

Startup-yritysten keskeisinä piirteinä pidetään kahta asiaa. Niillä on tavoite kansainvälistyä ja pyrkivät pääsemään verkostoihin, jotka edesauttavat nopeaa kansainvälistymistä (Coviello 2006, 713). Startup-yrityksille on siis mahdollista kansainvälistyä ilman suurta pääomaa, koska ne voivat käydä neuvotteluja ja kauppaa ympäri maailmaa. Tämä erottaa ne *monikansallisista suuryhtiöistä* (multinational enterprise, MNE), jotka perinteisesti kehittyivät isoista paikallisista yrityksistä kansainvälisille markkinoille. Tämän kaltainen kehitys alkoi 1980-luvun lopulla, kun halvat kommunikaatioyhteydet alkoivat yleistyä. (Oviatt & McDougall 1994, 45-46).

Suomessa Elinkeinoelämän tutkimuslaitos (ETLA) käyttää julkaisussaan (Hurri ym. 2018, 6) Steve Blankin (2010) määritelmää. Tämän mukaan startup-yritys on organisaatio, joka on perustettu etsimään toistettavaa ja skaalattavaa liiketoimintamallia. Tämän määritelmän mukaan Suomessa perustettiin vuonna 2010 noin sata startup-yritystä, joista suurin osa toimi ohjelmistoalalla (Hurri, ym 2018, 6). Business Finland, joka syntyi 2018 kun Tekes ja Finpro yhdistyivät (Työ- ja elinkeinoministeriö 2020), taas määrittelee startup-yrityksiksi kaikki alle viisivuotiaat yritykset, mutta yleisesti korostaa kansainvälistymistä tärkeänä kriteerinä organisaation edunsaajille (Tempo-rahoitus 2020). Näin ollen myös tämä tutkielma keskittyy uusiin, kansainvälistä kasvua etsiviin startup-yrityksiin.

Valtiot ovat jo pitkään pyrkineet tukemaan yritystensä kansainvälistymistä. Ilman valtion tukitoimia yritykset eivät välttämättä olisi pyrkineet kansainvälisille markkinoille, koska kustannukset olisivat olleet liian suuret ja informaation hankinta uusista markkinoista olisi ollut liian vaikeaa. Myös uusilla markkinoilla toimiminen ja eri alueiden sääntöjen ja lakipykäliden tunteminen voivat osoittautua liian suuriksi esteiksi uusille yrityksille. Pienistä ja keskisuurista yrityksistä voikin valtion avun kautta tulla menestyneitä vientiyrityksiä. (Munch & Schaur 2018, 357.) Vientiyritysten on todettu

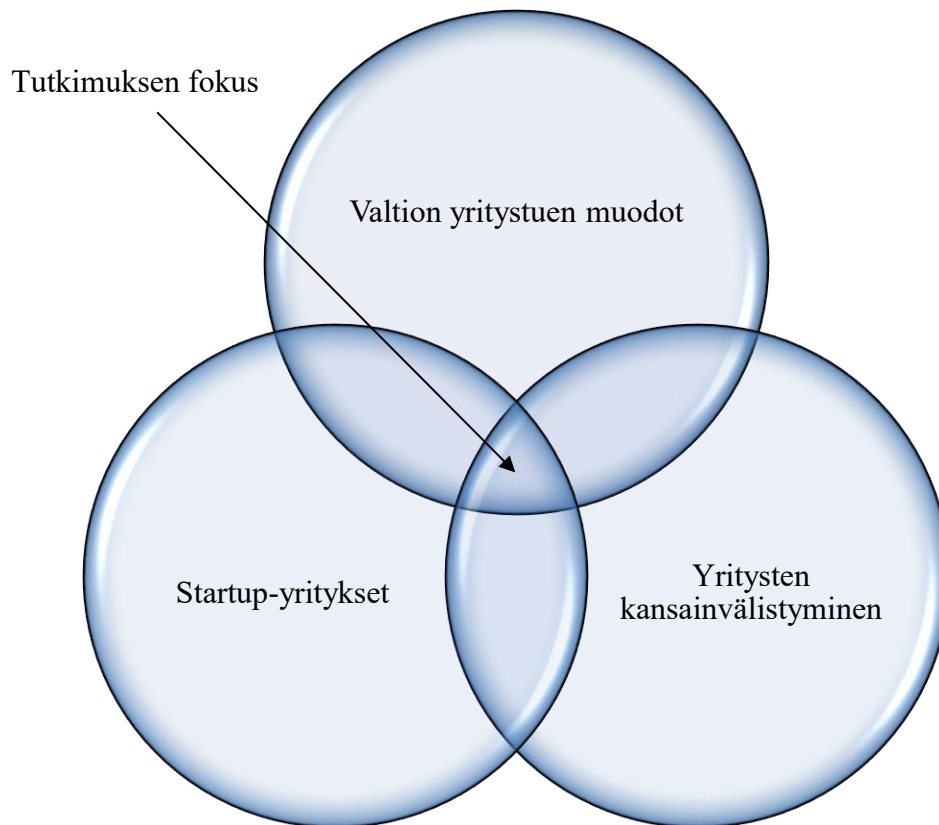
olevan tuottavampia, kuin vain kotimaan markkinoilla toimivien yritysten (Bernard & Jensen 1995, 70).

1.2 Tutkielman tavoite

Kansainvälistyvien startup-yritysten tutkiminen on tärkeää, koska siinä yhdistyvät uusien yritysten tukeminen ja uusille markkinoille pyrkiminen. Näistä syntyy positiivisia ulkoisvaikutuksia valtiolle, mikä taas on kannustin valtiolle tuen antamiseen. (Rodrik 2004, 26.) Verovaroin tuettavaa vientiä voidaan taloustieteen näkökulmasta perustella, jos sen aiheuttamat sosiaaliset hyödyt ovat haittoja suurempia. Tätä on kuitenkin vaikeaa tai lähes mahdotonta mitata. Toisaalta kansainvälistyvien startup-yritysten tutkimus keskittyy pitkälti siihen, lisääntyykö vientiyritysten määrä ja onko saavutettu uusia markkinoita viemistä tukemalla. (Lederman ym. 2010, 258.) Näin ollen tämän tutkielman pääkysymys on: *Miten valtiot tukevat kansainvälistyviä startup-yrityksiä?* Kattavan vastauksen löytämiseksi tutkielma hyödyntää alakysymyksiä:

- Minkälainen valtion tuki on hyödyllistä kansainvälisille startup-yrityksille?
- Miten startup-yrityksiä on tuettu Suomessa?
- Kuinka onnistunutta tuki suomalaisille startup-yrityksille on ollut?

Tämän tutkielman keskiössä on siis valtioiden tuki kansainvälistymään pyrkiville startup-yrityksille (kuvio 2). Tutkimuskysymyksiin vastaamalla tutkielma osoittaa, miksi ja miten valtiot ovat päätyneet tukemaan startup-yrityksiä. Keskeistä on, onko valtioiden markkinoihin puuttuminen kannattavaa taloustieteellisestä näkökulmasta ja miten se on käytännön tulosten valossa onnistunut. Tämä tutkielma keskittyy kansainvälistymiseen tähtääviin startup-yrityksiin ja rajaa näin pois pelkästään kotimaan markkinoille suuntaavat pienet uudet yritykset, sillä kansainvälistymistä pidetään tärkeänä niin käytännön toimijoiden kuten Business Finlandin kuin myös tutkijoiden (ks. esim. Coviello 2006) toimesta. Lisäksi kansainväliset yritykset ovat tuottavampia, kuin pelkästään kotimaassa toimivat yritykset. Tästä syystä suuri osa startup-yritysten tukimuodoista tukeekin kansainvälistymistä. Näin ollen tutkielma korostaakin sitä, miten valtiot pyrkivät tukemaan yritysten pääsyä kansainvälisille markkinoille.



Kuvio 2 Tutkimuksen fokus

Tutkielma ei keskity tutkimus- ja kehitystukiin, sillä niiden tavoite ei ole suoranaisesti mahdollistaa kansainvälistymistä. Tästä huolimatta näihin tukiin taloustieteen näkökulmasta palataan tutkielman johtopäätöksissä. Taloustieteen perinteestä poiketen tämä tutkielma toteutetaan laadullisin menetelmin. Laadulliset menetelmät ovat viime vuosina saavuttaneet enemmän mielenkiintoa taloustieteilijöiden keskuudessa (Starr 2014; Piore 2006). Laadullinen taloustieteen tutkimus voidaan nähdä avoimuutena monisyisiä aineistoja kohtaan (Starr 2014, 238). Taloustieteen tutkimus on esitellyt esimerkiksi retoriikan keinoja sosiaalisesta mediasta kerättyjen tekstien analyysissä (Eskelinen & Jonker-Hoffrén 2017). Toisaalta laadullinen tulkinta edistää numeeristen löydösten syvällistä ymmärtämistä (Piore 1979, 560).

Tutkielma muodostaa kuvan Suomen startup-yritysten saatavilla olevista valtion ja valtion instanssien tukimuodoista. Tutkielma keskittyy siihen, miten Suomessa on tuettu kansainvälisille markkinoille pyrkiviä startup-yrityksiä ja miten tässä on onnistuttu. Kuten kuvioista 1 nähdään, Suomi on onnistunut kasvattamaan kansainvälisesti menestyneitä startup-yrityksistä. Suomi muodostaakin näin mielenkiintoisen tutkimuskohteen tämän tutkielman kannalta. Näin ollen tutkielmassa kartoitetaan aiheeseen liittyvää tieteellistä kirjallisuutta ja peilataan sitä erilaisten instanssien

Suomesta tekemiin selontekoihin ja tutkimuksiin. Suomen startup-yrityksiin liittyvä aineisto kootaan pääasiassa Business Finlandin, Valtioneuvoston kanslian ja Etlan julkaisuista, mutta myös muiden tahojen julkaisuja on käytetty mukana täydentämään aineistoa. Näin tutkielma muodostaa synteesin kirjallisuuskatsauksen ja Suomen tutkimuotojen välillä. Seuraava luku esittelee tutkielmaa varten toteutetun kirjallisuuskatsauksen sekä siitä johdetun tutkielman teoreettisen viitekehyksen. Aineiston valintaa ja käsittelyä tarkastellaan luvussa 3 ja tutkielman löydökset esitellään luvussa 4.

2 VALTIOIDEN TUKI STARTUP-YRITYKSILLE

Luvussa käsitellään miksi valtiot tukevat yrityksiä ja vientiä, ja mitä syitä tukemisella on teorian ja käytännön valossa. Luvussa tehdään myös startup-yritysten määrittely ja tarkastellaan startup-yritysten verkostoitumista.

2.1 Miksi valtiot tukevat yrityksiä ja vientiä

2.1.1 Valtio yritysten tukijana

Aina kun valtio puuttuu markkinoihin, taloustieteessä esitetään kysymys toimien tarpeellisuudesta. Miksi valtio tietäisi asiat paremmin, kuin yksityinen sektori? Tämä kysymys on johtanut siihen, että yksityisen sektori pitää integroida tukitoimista päättäviin elimiin, jotta valtio saisi parasta mahdollista informaatiota. Yritystukijärjestelmät toimivat paremmin, jos valtio pystyy käymään tuettujen yritysten kanssa aktiivista keskustelua. Tämän kaltainen suhde valtion ja yrityksen välillä on parempi, kuin ennalta tehdyt tarkat säädökset, joissa ei ole joustovaraa tarpeen mukaan. Erilaiset tukitoimet kuitenkin mahdollistivat korruption ja suhteettoman hyödyn tavoittelun valtion sisällä. Tämän takia on tärkeä löytää sopiva tasapaino sen suhteen, miten paljon yksityisen sektorin jäseniä päästetään mukaan tukiratkaisuihin. Tiedonkulun sujuvuuden takia ei ole optimaalista sulkea heitä täysin pois, koska he pystyvät kertomaan päättäjille millaista tukea, apua ja ohjausta yritykset tarvitsevat ja minne rahoitus kannattaisi kohdentaa. Toisaalta, jos yritystä edustaville tahoille annetaan liikaa valtaa päätöksentekoprosessissa, virkamiehet päätyvät heidän sätkynukeikseen. Tämän tasapainon löytäminen on erittäin tärkeää, koska silloin tehtyjen päätösten tiedetään muodostuneen hyvän yhteistyörakenteen pohjalta. (Rodrik 2004, 16-17, 19.)

Valtio voi omaksua joko passiivisen tai aktiivisen roolin, mitä tulee uusien yritysten tukemiseen. Passiivisessa roolissa valtio pyrkii luomaan hyvät kokonaisvaltaiset olosuhteet uusien yritysten kehittymiseen. Valtio ei kohdistu erityistä tukea jollekin teollisuudenalalla tai firmalle, vaan tukee kaikkia tasapuolisesti. Valtion ottaessa aktiivisen roolin yritysten tukemiseen se luo erityisiä ohjelmia ja poliittisia linjauksia, jotka ohjaavat uusien yritysten tukemista. Valtio voi myös kohdentaa tukea tietyille yrityssektoreille tai yksittäisille yrityksille. (Fischer & Reuber 2003, 347.) Aktiiviseen rooliin sisältyy kuitenkin kysymys siitä, pystyykö valtio valitsemaan voittajia yritysten joukosta (Copeland 2007, 29).

Vaikka valtio ei pysty aina valitsemaan parhaita yrityksiä, tuen kannattavuuden suhteen tärkeämpää on kuitenkin havaita, milloin tukea on annettu väärään kohteeseen. Tämän havaittuaan valtion tulisi lopettaa tällaisen yrityksen tukeminen mahdollisimman nopeasti. Tästä syystä tukea annettaessa tulisi määritellä selkeästi, milloin yritys on epäonnistunut, eli milloin tuen voi katkaista. Tämä määritelmä pitäisi tehdä ennen tuen antamista. Tuen voi esimerkiksi sitoa tuottavuuden kasvamiseen, jota voidaan mitata asiantuntijoiden arvioilla säännöllisin väliajoin tai vertaamalla saman alan yritysten kehitykseen naapurimaissa, jos ne vastaavat olosuhteiltaan tuen antaja maata. Tuen antamiselle tulisi asettaa myös tiukka takaraja, jolloin sen voi viimeistään lopettaa. (Rodrik 2004, 22-23, 37.) Tästäkin huolimatta valtiolla on useita syitä tukea yritysten kansainvälistymistä.

2.1.2 Viennin tukemisen syyt

Hyvin erilaiset yritykset voivat päätyä vientiyrityksiksi, jos ne pystyvät kannattavasti viemään tarjontaansa ulkomaisille markkinoille. Ulkomailla menestyvät yritykset tuovat hyvinvointia niiden kotimaahan monin tavoin, kuten esimerkiksi luomalla uusia työpaikkoja ja lisäämällä verotuloja. Tämä antaa valtiolle kannustimen auttaa yrityksiä pääsemään helpommin uusille markkinoille esimerkiksi pyrkimällä alentamaan kansainvälistymiseen liittyviä kustannuksia. Kustannuksiin kuuluvat muun muassa uusilla markkinoilla mainostaminen, tuotteiden jakelu ja sopeutuminen uuden talousalueen säädöksiin. (Melitz & Redding 2014, 14.)

Pienille talousalueille, kuten esimerkiksi Suomi, on erittäin tärkeää, että mahdollisimman monet yritykset löytävät tiensä vientimarkkinoille. Tästä syystä monet valtiot tukevat viennin edistämistä (*export promotion*) jollain tapaa. (Broocks & Van Biesebroeck 2017, 19; Munch & Schaur 2018, 357.) Näillä ohjelmilla on tarkoitus avustaa yrityksiä yleisesti. Pienistä ja keskisuurista yrityksistä voi tämän avun myötä tulla onnistuneita yrityksiä vientimarkkinoille. (Munch & Schaur 2018, 357.) Valtion viennin edistämiselimen tarjoamat tukitoimet voidaan jakaa neljään luokkaan (Lederman ym, 2010, 257-258):

- Maan imagon parantaminen:
 - mainostaminen
 - myyinnedistämistilaisuudet
- Viennin tukipalvelut:
 - viennin koulutus

- tekninen apu
- suorituskyvyn parantaminen
- lakipalvelut
- logistiikka
- informaatio viennin kustannuksista
- tietoja tulleista ja tullimaksuista
- Markkinointi
 - messut
 - viennin ja tuonnin tehtävät
 - lisäapua viraston henkilöstöltä ulkomailla
- Markkinatutkimus ja julkaisut
 - yleisen- ja yritystason informaatiota
 - markkinakyselyt
 - verkossa saatavilla oleva informaatio vientimarkkinoista
 - vientiin kannustavia julkaisuja
 - tietokanta viejistä ja tuojista

Huomioitavaa on, että lista ei mainitse suoria rahallisia tukitoimia. Ne ajatellaan tässä yhteydessä valtion suoriksi avustuksiksi.

Markkinavirhettä, jolla viitataan siihen, kun vapaat markkinat epäonnistuvat tuottamaan tehokkaan tuloksen, voi viennin yhteydessä aiheuttaa kolme asiaa. 1) Ulkoisvaikutukset, jotka syntyvät erityyppisistä tietoon ja maineeseen liittyvien näkökulmien leviämisestä. Tässä tapauksessa yksityinen toimija ei saa kaikkia hyötyjä itselleen, vaan myös muut hyötyvät näistä toimista. 2) Markkinat ovat epätäydelliset. Suurimpana syynä tähän ovat informaatioon liittyvät kysymykset, jotka koskevat sopimusten tekoa. Ja 3) markkinavoima, jota vahvat yritykset voivat käyttää luodakseen monopsonin kaltaisen aseman. Vaikka markkinavirhettä havaittaisiin, ei se taloustieteellisestä näkökulmasta vielä ole riittävä syy valtion puuttua markkinoihin. Yrityksillä on mahdollisuus sopeutua tilanteeseen ja yksityisen sektorin instituutiot voivat tulla mukaan markkinavirheen korjaamiseen. Se, voiko valtio operoida näillä monimutkaisilla markkinoilla yksityisiä toimijoita paremmin, onkin tärkeä kysymys. (Copeland 2007, 19.) Valtion roolin oikeutusta vientimarkkinoihin puuttumiseen perustellaankin juuri epäsymmetrisen informaation ja markkinoiden epäonnistumisen kautta (Lederman, Olarreaga & Payton 2010, 258; Cruz 2014, 1).

Poliittisesti tärkein kysymys on, tuottaako viennin edistäminen arvonlisäystä yritykselle ja lisääkö se työntekomahdollisuuksia suhteessa siihen käytettyihin

verovaroihin (Munch & Schaur 2018, 357). Tukiohjelmat auttavat alentamaan yritysten viennin kustannuksia. Valtiot voivat esimerkiksi avustaa yrityksiä löytämään tuotteille jakelijan, antaa ohjeistusta maiden tullien toiminnasta tai jopa ehdottaa, miten tuotetta kannattaisi muuttaa muiden maiden kysynnälle soveliaaksi. (Broocks & Van Biesebroeck 2017, 19.) Viennin edistämässä on selkeä tavoite saada jo olemassa olevia kotimaisia yrityksiä vientimarkkinoille. Tämä perustuu osaltaan siihen, että on todettu vientiyritysten olevan tuottavampia, kuin pelkästään kotimaassa toimivat yritykset. (Bernard & Jensen 1995, 70.) Toisaalta vienti itsessään ei ole välttämättä itseisarvo. Vientiyritykset ovat lähtökohtaisesti tuottavampia kuin vain kotimaassa toimivat yritykset, koska ne ovat onnistuneesti pystyneet siirtymään uusille markkinoille. Toinen mahdollisuus on, että yrityksistä tulee tuottavampia, koska ne altistuvat kovemmalle kilpailulle vientimarkkinoilla, mikä johtaa tuotannon tehostamiseen, uusiin ideoihin ja innovaatioihin. Tämän kaltaista yrityksen itseoppimista vientimarkkinoilla tutkiva kirjallisuus löytää tuloksia ja argumentteja sekä puolesta että vastaan, joten on epäselvää, tapahtuuko itseoppimista todella yrityksen sisällä sen jälkeen, kun se alkaa viemään tuotteitaan ulkomaille. (Copeland 2007, 22.)

Yrityksen näkökulmasta viennin edistämisen kuitenkin odotetaan vaikuttavan positiivisesti kokonaisynttiin, yleiseen arvonlisäykseen ja työllisyyteen. Lisäksi viennin edistämisen hyödyt mahdollisesti kattavat myös sellaisia haittoja, joita vienninedistämiskirjallisuudessa ei vielä tunneta. Esteet, joita yritykset vientiin liittyen usein kohtaavat ovat epätietoisuus markkinaolosuhteista, jakelukanavien etsimisen vaikeus ja ulkomaisten yhteistyökumppaneiden löytämisen haasteellisuus. Erityisesti informaation puute uusista markkinoista ja niiden toimintatavoista on suuri. Informaation puute haittaa toimivien kauppasuhteiden luomista ja hyvien yhteistyökumppanien löytämistä. (Munch & Schaur 2018, 357, 360; Copeland 2007, 23-24.)

Tästä huolimatta valtiolla saattaa olla muitakin syitä tukea vientiä kuin pelkästään viennin edistäminen puhtaasti monetäärisistä näkökulmista tai pyrkimys korjata markkinoilla esiintyvää virhettä. Syiden ei ole välttämätöntä tuottaa lainkaan rahallista hyötyä. Tällainen suoraan monetääriseen hyötyyn liittymätön syy voi olla esimerkiksi viennin lisääminen jonkin tietyn valtion kanssa poliittisista ja kansalliseen turvallisuuteen liittyvistä syistä. Yleisesti ottaen kauppa valtioiden kesken vähentää konfliktin uhkaa maiden välillä. Euroopan unioni on hyvä esimerkki tästä. Valtio voi myös joissain tapauksissa käyttää viennin tukemista halutun tulonjakovaikutuksen edistäjänä. Näin ala, jota tuetaan, saa etua esimerkiksi palkkojen nousun muodossa ja alat, jotka eivät kuulu

edun piiriin, kärsivät suhteellista haittaa, koska joutuvat maksamaan etuudet. Maataloustuki on tästä hyvä esimerkki, sillä tuen piiriin kuulumattomat yritykset maksavat ylimääräistä verokertymää, maksaen näin verotuksen kautta maataloustukea. (Copeland 2007, 18). Vaikka tämä tutkielma ei syvenny valtion edellä mainittuihin mahdollisiin motiiveihin tämän tarkemmin, niiden selvittäminen lukijalle katsottiin tärkeäksi taustatiedoksi tutkielman kokonaisvaltaisen ymmärtämisen kannalta. Tämän luvun tarkoituksena olikin nostaa esille ajatus, että vaikka päällisin puolin tuki näyttäisi hyvinkin yksinkertaiselta vientituelta, voivat motiivit sen takana olla moninaiset. Seuraavaksi pureudutaankin tarkemmin tutkielman kannalta keskeisiin valtion vientituen kustannushyötyihin.

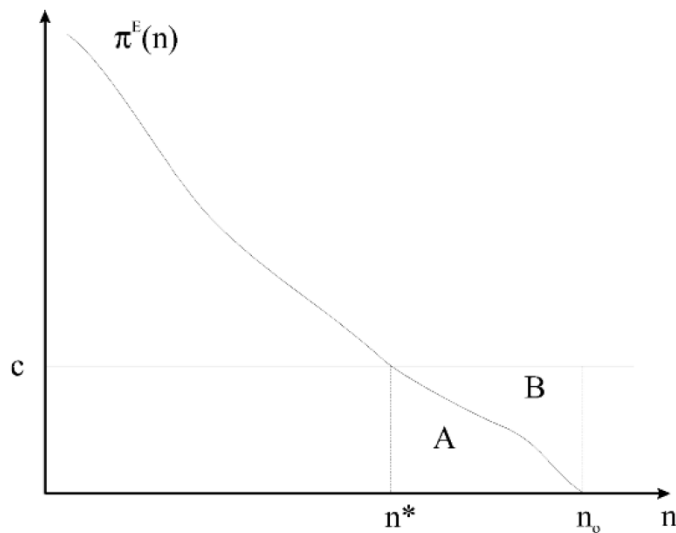
2.1.3 Valtion vientituen kustannushyödyt

Vaikka valtioiden välistä kitkaa ja tariffeja on vähennetty vuosien saatossa paljon, valtioiden ja talousalueiden välillä esiintyy silti vielä merkittävä määrä viennin esteitä. Tuotteiden viemiseen sisältyy aina kustannus, vaikka se tehtäisiin vain maan sisäisillä markkinoilla. Kustannuksiin kuuluvat esimerkiksi kuljetuskustannukset, asiakkaiden löytäminen, toiminnan vakiinnuttaminen uudella markkinalla, sekä liittyminen ja pysyminen jakeluverkostoissa. Yritys myös usein joutuu toimimaan monen hallintojärjestelmän alueella. Lista kustannuksista on pitkä ja kaikkia kustannuksia on mahdoton etukäteen ennakoida. (Copeland 2007, 2.)

Yritys kohtaa myös kustannuksia ennen kuin se edes yrittää uusille markkinoille. Monet näistä kustannuksista ovat uponneita kustannuksia (*sunk costs*). Uponneita kustannuksia ei määritelmän mukaan saa takaisin. Esimerkki uponneesta kustannuksesta on informaation keruu uudesta markkinasta. Riippumatta siitä, päättääkö yritys mennä tälle uudelle markkinalle, kustannukset informaation keruusta on jo maksettu. Ongelmaksi voi myös muodostua informaation ylivuoto (*information spillover*) yrityksen sisältä sen jälkeen, kun yritys on tämän informaation hankkinut. Näin yritys ei yksin saa kaikkea hyötyä investoinnistaan. Tästä syystä monet maat pyrkivät madaltamaan kynnystä päästä uusille markkinoille erilaisilla ohjelmilla ja asiaan vihkiytyneillä virastoilla. (Copeland 2007, 2-3, 23-24.)

Kirjallisuudessa huomioidaan kuitenkin, että ulkopuolisen tahon vaikutus viennin kustannuksiin saattaa vaikuttaa maan yleiseen hyvinvointiin. Yritys saattaa siirtää tuotantoaan maahan, jonne vientikulut ovat kalliimpia, näin kiertäen viennin kuluja. Yleisesti viennin kulujen laskeminen ilman ulkopuolisen tahon osuutta nostaa

kokonaishyvinvointia. (Melitz & Redding 2014, 24.) Kuvio 3 esittää, miksi valtion puuttuminen vientimarkkinoihin saattaa aiheuttaa kokonaishyvinvoinnin alenemista.



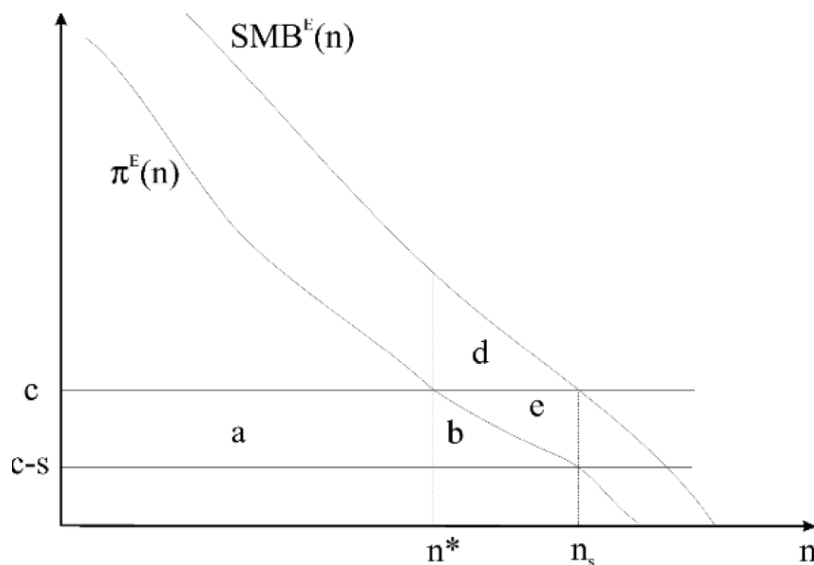
Kuvio 3 Uponneet kustannukset (Copeland 2007, 21)

Kuviossa n kuvastaa yrityksiä ja c uponneita kustannuksia, jotka yrityksen pitää hoitaa päästäkseen uusille markkinoille. Kuviossa $\pi^E(n)$ viittaa yrityksen n tuottoihin, kun siitä tulee vientiyritys. Käyrän yläpäässä olevat yritykset ovat tuottavampi kuin sen alapäässä. Yrityksistä tulee viejä, jos $\pi^E > c$. Kuviossa kaikki yritykset $n \leq n^*$ alkavat viedä tuotteita, kun taas kannattamattomat yritykset $n > n^*$, eivät mene vientimarkkinoille. Kaikki yritykset voisivat päästä vientimarkkinoille, jos uponneet kustannukset c poistettaisiin. Jos valtio tarjoaisi tuen, jolla se poistaisi uponneet kustannukset, tämän tuen hinta olisi alue $A+B$. A kuvastaa uusia odotettuja tuottoja ja B hyvinvointitappioita. (Copeland 2007, 20-21).

Valtioiden puuttuminen vientiin on perusteltavissa, jos kaksi ehtoa täyttyy. Jos markkinoiden rakenteessa on systemaattinen virhe, joka estää markkinoiden tehokkaan toiminnan, ja jos pystytään toteamaan, että valtiolla on paremmat edellytykset puuttua markkinavirheeseen, kuin yksityisen sektorin toimijoilla. Pelkästään uponneiden kustannusten esiintyminen ei ole riittävä syy valtion väliintuloon markkinoille. Yritykset pystyisivät keräämään tarvittavat varat yksityiseltä sektorilta, jos se olisi sijoittajien mielestä kannattavaa, ja näin ollen valtion puuttumista markkinoihin ei tarvittaisi (Copeland 2007, 3, 20-21). Yksityinen sektori on kuitenkin varovainen lähtemään mukaan informaationvälitykseen, koska se on kallista ja informaation ylivuoto saattaa hyödyttää kilpailijoita. Sama logiikka pätee yritykseen, joka pyrkii ensimmäisenä uusille markkinoille. Se on kallista, vie usein paljon aikaa ja lopulta aina hyödyttää kilpailijoita.

(Lederman ym 2010, 258.) On kuitenkin joissain tapauksissa mahdollista, että ensimmäisenä markkinoille päässyt yritys saa suuren edun, koska saa markkinat haltuunsa luomalla hyvän verkoston ja suhteet (Copeland 2007, 51).

Valtion osallistumista voidaan perustella, jos markkinoilla tapahtuu tiedon ylivuotoa. On kuitenkin oletettavaa, että markkinat eivät toimi täydellisesti. Tästä syystä valtiot pyrkivät vähentämään yritysten uponneiden kustannusten määrää tarjoamalla informaatiota uudesta talousalueesta, jolle ne pyrkivät. Pienillä yrityksillä ei välttämättä olisi edes varaa tai tietotaitoa hankkia näitä tietoja yksin. Näin ollen tämän kaltaisen tiedon hankinta jäisi vain suurten yritysten harteille tai tämän tyyppiseen tiedon hankintaan erikoistuneille yrityksille, joilta tietoa voisi ostaa. (Copeland 2007, 3; Brooks & Van Biesebroeck 2017, 21.) Informaation hankinnan voikin nähdä olevan julkishyödykkeen kaltainen uponnut kustannus. Sen hankkiminen ja pitäminen päivitettyinä on kallista, mutta kun informaatio on saatu hankittua, sen jakaminen eteenpäin on helppoa ja kustannustehokasta. (Copeland 2007, 26.) Kuvio 4 näyttää, miten valtion tuki parantaa yhteiskunnan kokonaishyvinvointia.



Kuvio 4 Tiedon ylivuotohyödyt viennistä (Copeland 2007, 31)

Kuviossa 4 n kuvaa mahdollisia uusia markkinoita ja c kustannusta päästä näille markkinoille. $\pi^E(n)$ kuvaa yrityksen odotettuja tuottoa markkinalla n. Kun yrityksiä menee uudelle markkinalle, siitä syntyy tiedon ylivuotoa, joka auttaa yrityksiä, jotka eivät ole vielä tällä markkinalla. Tästä taas aiheutuu sosiaalisia marginaalihyötyjä. Näitä kuvaa kuviossa $SMB^E(n)$. Ilman valtion puuttumista markkinoihin, markkinoiden määrä joille yritykset osallistuvat on n^* . Tämä on vähemmän, kuin markkinoiden optimi uuden tiedon

valossa n_s . Positiivisten ulkoisvaikutusten vuoksi vapaat markkinat johtavat tulokseen, jossa ei viedä tarpeeksi ulkomaille. Kun valtio tarjoaa viennin aloittaville yrityksille tuen S , saavutetaan uusi tasapainopiste n_s . Veronmaksajat maksavat $a+b+e$ alueen verran tukia, mutta vastapainoksi he saavat alueen $a+b$ nousun tuottajien ylijäämänä. Alue $d+e$ kuvaa informaatioylijäämän määrää ja d sosiaalista positiivista hyötyä. (Copeland 2007, 31-32.) Kuvio 4 osoittaa, miksi valtion kannattaa tukea juuri pieniä kasvavia yrityksiä, kuten startup-yrityksiä, jotka pyrkivät monille markkinoille ja joille ei muuten olisi tähän varaa tai tietotaitoa. Myös yleinen epävarmuus kaupassa uusilla markkinoilla on nostettu syyksi, miksi valtio voisi tukea vientiä erilaisilla vakuutusohjelmilla vähentääkseen yritysten riskiä. (Lederman ym. 2010, 258).

Yleisesti katsottuna tukia kannattaa tarjota uusille aktiviteeteille. Tämä voi olla uusi tuote, uusi yritys tai uusille markkinoille pääsyn edesauttaminen. Uuden tukeminen on perusteltua, koska kukaan ei todella voi tietää, mitä kustannuksia kulman takana odottaa. Tämän kaltaisesta tukemisesta syntyy usein paljon positiivisia ulkoisvaikutuksia, mikä antaa valtiolle vahvan perustelun tukea niitä. (Rodrik 2004, 21, 26.) Yritykset oppivat, kun ne testaavat uusia ideoita, markkinoita ja strategioita. Tästä syntyy paljon positiivisia vaikutuksia kaikille kyseisillä markkinoilla toimiville tahoille, kun nähdään, mikä toimii ja mikä ei. Hyötyjiä ovat niin valtiot, sijoittajat kuin kilpailevat yritykset. (Copeland 2007, 47).

2.1.4 Käytännön esimerkkejä vientituen hyödyistä

Monet tutkimukset ovat osoittaneet, että viennin edistäminen on tehokas tapa lisätä niin valtion kokonaisvientiiä kuin myös yritysten vientiä. Viennin kasvu on tapahtunut erityisesti auttamalla uusien tuotteiden vientiä ja avaamalla ovia uusille alueille. (Brooks & Van Biesebroeck 2017, 19; Munch & Schaur 2018, 357.) On kuitenkin huomattu, että viennin tukien kasvattaminen johtaa laskeviin skaalatuottoihin. Ei ole siis kannattavaa kasvattaa viennin edistämiseen suunnattujen varojen määrää tuntuvasti, koska lisärahasta saadut hyödyt vähenevät suhteellisesti. (Lederman ym. 2010, 261). Vientiä tukeva taho tulisikin järjestää niin, että johtoryhmä koostuu pääasiassa yksityisen sektorin vaikuttajista, mutta pääosan rahoituksesta pitäisi tulla julkiselta sektorilta. On myös näyttöä siitä, että valtiolla olisi parempi olla yksi iso keskitetty viennintukielin, kuin monta pientä. Tähän syynä lienee koordinaation vaikeus, joka johtaa tehottomuuteen verrattuna yhteen isoon toimijaan (Lederman ym. 2010, 264).

Cruz (2014) on tutkinut Brasilian valtion viennin edistämisneuvostoa (Apex). Cruzin mukaan valtion tukemat yritykset lähtevät vientimarkkinoille jopa kaksi ja puoli kertaa todennäköisemmin, kuin tukea saamattomat yritykset. Brooks ja Van Birsbroeck (2017) arvioivat, että tämänkaltainen tulos on mahdollinen, mutta firmojen valikointi vientiohjelmaan saattaa vääristää lukuja. Munch ja Schaur (2018) taas toteavat, että yritykset, jotka ostivat viennin edistämispalveluita Tanskan vientineuvostolta olivat kuusi prosenttiyksikköä todennäköisempiä siirtyjiä vientimarkkinoille, kuin vertailuryhmän yritykset. Pienille yrityksille, joissa työskentelee yhdestä kahteenkymmeneen työntekijää, nousu oli kahdeksan prosenttiyksikköä. Myös myynti, arvonlisäys ja työllisyys lisääntyvät pienissä firmoissa. Kahden vuoden säteellä myynti ja arvonlisäys kasvoivat 8-9 prosenttiyksikköä ja työllisyys lisääntyi neljä prosenttiyksikköä.

Viennin edistäminen myös vaikuttaa positiivisesti yrityksen muihinkin toimiin. Munchin ja Schaurin (2018) tutkimuksen tavoitteena oli poistaa yritysten valikoitumisesta vienninedistämisohjelmiin muodostuvaa harhaa. Heillä oli käytössään suuri aineisto Tanskan kaikista yrityksistä, jotka saivat vienninedistämispalveluita. Aineisto sisälsi tietoa siitä, mitä avustusta yritys sai, paljonko tämä avustus maksoi ja haettiinkö avustusta yrityksen taholta vai tarjosiko Tanskan vienninedistämisneuvosto palveluita yritykselle. Puolet yrityksistä hakeutuivat ohjelman pariin oma-aloitteisesti ja puolet tulivat mukaan vienninedistämisneuvoston aloitteesta. Munch ja Schaur argumentoivat, että Tanskassa ei ole systemaattista puolueellisuutta lähestyttäviä yrityksiä kohtaan. He myös nostavat esille, että oletus, että vientiin sopivia yrityksiä lähestyminen nostaisi viennin aktiivisuutta, ei ole saanut huomiota vienninedistämis kirjallisuudessa. Heillä oli myös mahdollisuus vertailla tietoja, joita yritykset saavat vientimarkkinoista niin yksityiseltä kuin valtiolliselta sektorilta. Läheskään aina ei ole selvää, onko yritys itse palkannut asiantuntevaa henkilöstöä, vai onko se saanut tiedot viennin edistämisen neuvostolta.

Kuten Munch ja Schaur (2018, 359; 385) toteavat, on jokseenkin intuitiivista, että viennin edistäminen auttaa erityisesti pieniä yrityksiä. Se alentaa kynnystä päästä ulkomaanmarkkinoille. Munchin ja Schaurin tutkimus on ensimmäinen laatuaan, eikä arvioi pelkästään kuinka paljon vienninedistämisohjelma auttaa ulkomaanmarkkinoille pääsyssä, vaan myös pyrkii arvioimaan, miten yritys muuten hyötyy ja saa arvonlisää tämänkaltaisesta ohjelmasta. Heidän mukaansa pienet yritykset saavat kolminkertaisen hyödyn suhteessa kulutettuun rahaan. Tämä syntyy arvonlisäyksen, uusien työpaikkojen

ja tuottavuuden kautta. Keskiuurissa yrityksissä (20-50 henkilöä) suurin hyöty syntyy myynninedistämisen kautta.

Broocks ja Van Biesebroeck (2017, 20) tutkivat myös Tanskaa ja arvioivat, että on 8,5 prosenttiyksikköä todennäköisempää, että yritys pääsee EU:n ulkopuolisille markkinoille, jos se saa vienninedistämistä. Heidän mukaansa EU:n sisäisten markkinoiden välisen kaupan arvioiminen on vaikeaa, koska suuri osa markkinoista on harmonisoitu vuonna 1992. Tästä syystä he arvioivat, miten tehokasta viennin edistäminen on ollut EU:n ulkopuolisille markkinoille pääsyssä. Broocks ja Van Biesebroeck myös loogisesti olettavat, että Tanskan kokoisessa pienessä valtiossa yritysten koon kasvaessa ne luonnollisesti pyrkivät laajentamaan toimintaansa maan ulkopuolelle, hakivat ne vienninedistämistä tai ei. Tästä syystä on nähtävissä, että yli 20 hengen yrityksillä vienninedistämistuki nostaa niiden todennäköisyyttä päästä uusille markkinoille vain 3,5 prosenttiyksikköä.

Tutkijat vertailivat myös erilaisten avustustoimien tehokkuutta keskenään. Vienninedistämistoimijat tarjosivat kolmea erityyppistä tukimuotoa: rahallista tukea, yhteistoimintaa tai vastauksia yritystä askarruttaviin kysymyksiin. Rahallinen tuki havaittiin tehokkaaksi suhteessa muihin tukimuotoihin, mutta yhteistyö verrattuna pelkkään kysymyksiin vastaamiseen ei tuonut lisäarvoa. Tämä ei sinällään ole yllättävää, koska rahallisen tuen antaminen tavalla tai toisella on paljon voimakkaampi tuen muoto, kuin yhteistyö yrityksen kanssa tai kysymyksiin vastaaminen. Jokainen euroa vastaava etuussumma tuottaa tyypillisesti 16-29 euron vientitulon seuraavassa kahdessa vuodessa. Vienninedistämishjelmat auttavatkin kolmella merkityksellä tavalla. 1) Ne lisäävät jo olemassa olevien vientiyritysten viennin määriä, lähinnä avustamalla näitä yrityksiä uusille markkinoille. 2) Ne auttavat olemassa olevia vientiyrityksiä selviämään vanhoilla vientimarkkinoilla, kun näihin markkinoihin kohdistuu suhdanteiden lasku tai yleinen talouskriisi. 3) Ne auttavat uusia yrityksiä pääsemään vientimarkkinoille ensimmäistä kertaa. Tämä koskee niin juuri perustettuja startup-yrityksiä kuin myös vanhoja yrityksiä. (Broocks & Van Biesebroeck 2017, 20.)

Malca, Peña-Vinces ja Acedo (2019) tutkivat Perun vientiohjelmien vaikutusta Perun pk-yrityksiin. Tutkimuksen mukaan kansainväliseen kauppaan kannustavat ohjelmat, johon sisältyy vientimessuja, vientimatkoja ja avustusta viennintukitoimijalta, edistivät pk-yritysten vientiä tilastollisesti merkitsevästi. Ohjelma lisää resursseja, joilla pk-yritykset voivat kartoittaa ja tutkia uusia mahdollisuuksia kansainvälisillä markkinoilla ja varautua ulkoisiin riskeihin. Ohjelma ei kuitenkaan lisännyt merkittävästi yrityksen

sisäistä tietotaitoa viennin suhteen. Vienninedistämisohjelman tulisi kannustaa pk-yrityksiä proaktiivisuuteen vientiä kohtaan ja ottaa itse passiivinen rooli vientiä kohtaan, jolloin se parantaa informaation kulkua pk-yrityksen ja kansainvälisen markkinan välillä. Toisaalta havaittiin, että Perussa käytetyt informaatio-, opetus- ja harjoitusohjelmat eivät merkittävästi lisänneet vientiin liittyviä organisaatioresursseja. Syyksi arvellaan, että tämän kaltaisen tiedon omaksuminen vie yrityksessä aikaa, kun taas kansainväliseen kauppaan kannustavat ohjelmat antavat nopeamman vaikutuksen. Perun institutionaalinen rakenne ei ole myöskään yhtä vahva kuin esimerkki kehittyneissä länsimaissa, mikä voi olla syynä siihen, etteivät tukiohjelmat osaa antaa oikeanlaista tukea. Tutkijat korostavat, että olisi tärkeä määrittää, kuinka ison kynnyksen yritys kohtaa pyrkiessään kansainvälisille markkinoille. Näin voitaisiin vientiapua kohdentaa räätälöidymmin yrityksen tarpeisiin sopiviksi. Tärkeää olisi myös auttaa yritystä juuri sillä hetkellä, kun se pyrkii ensimmäisen kerran kansainvälisille markkinoille.

Lopuksi on hyvä huomata, että vain selviytyneet startup-yritykset voivat hyödyttää valtion taloutta (Nummela 2016, 51-52). Näin ollen on tärkeää tarkastella myös erityisesti kansainvälistyville startup-yrityksille suunnattuja tukimuotoja. Se, miten selviytymistä arvioidaan ja ymmärretään, ei ole yksiselitteistä mielialaa kirjallisuudessa. Ylipäätään epäonnistuneiden startup-yritysten arviointi on jäänyt erittäin vähäiselle huomiolle. Tutkimus on keskittynyt enemmän menestyneisiin yrityksiin kuin epäonnistuneisiin tapauksiin. (Nummela 2016, 51-52). Duhautois, Redor ja Desiage (2015) tutkivat miten vuoden 1998 Ranskassa perustettujen startup-yritysten selviytymiseen vaikutti, jos niille annettiin tukia. Näitä yrityksiä seurattiin vuosien 1998-2006 välisenä aikana. Tukia saaneita startup-yrityksiä verrattiin startup-yrityksiin, joita ei tuettu. Tutkimuksen mukaan kahden vuoden jälkeen perustamisesta tarkasteltaessa tuetut startup-yritykset ovat todennäköisemmin selviytyneet kuin tukemattomat yritykset. Kahdeksan vuoden jälkeen startup-yritysten perustamisesta tarkasteltaessa tuettujen yritysten selviytymisprosentti oli 47,4 prosenttia ja tukemattomien 37,6 prosenttia.

2.2 Tuki kansainvälistyville startup-yrityksille

2.2.1 Kansainvälistyvän startup-yrityksen määrittely

Tämä tutkielma keskittyy kansainvälisille markkinoille tähtääviin startup-yrityksiin. Näin rajataan pois pelkästään kotimaan markkinoilla toimivat pienet uudet yritykset pois keskustelusta. Kansainvälinen yrittäjäyys on McDougallin ja Oviattin (2000) määritelmän

mukaan yhdistelmä innovatiivista, proaktiivista ja riskejä kaihtamatonta käyttäytymistä, joka ylittää kotimaan rajat ja pyrkii luomaan arvonlisäystä organisaatiolle. Startup-yritykset eivät sovi 1990-luvulle asti vallalla olleeseen kansainvälistymisteoriaan, jossa yritykset olivat riskinkarttaji ja laajensivat toimintaansa portaittain ulkomaanmarkkinoille, jos katsoivat sen tarpeellisesti. Ne ovat perustamisesta lähtien kansainvälisiä ja ovat valmiit ottamaan laajentuakseen isompia riskejä kuin perinteiset yritykset. Tämän kaltaisen startup-yritysten nousun ovat mahdollistaneet avautuvat globaalit markkinat ja tiedonsiirron ja tiedon kulkemisen helppous. (Oviatt & McDougall 1997, 86; McDougall & Oviatt 2000, 10)

INV-yritykset jakaantuvat neljään eri alalohkoon, joista yksi on BG (kuvio 5). Vienti- ja tuonti-startup-yritykset (*export/import startups*) ja monikansalliset kauppiat (*multinational trader*) muodostavat kuvion kohdat 1 ja 2 ja niitä kutsutaan yleisesti uusiksi kansainvälisiksi kaupan tekijöiksi (*new international market makers*). Vienti- ja tuonti-startup-yritykset toimivat vain muutamissa valtioissa, joissa yrittäjällä on vahva tietotaito. Monikansalliset kauppiat taas toimivat monissa maissa ja etsivät koko ajan uusia mahdollisuuksia kasvattaa verkostoaan. Yleisesti molemmat tyypit perustuvat ideaan, jossa tuotteita viedään valmistus- tai varastointimaasta maahan, jossa niille on kysyntää. Tällaisessa toiminnassa erityisen tärkeitä asioita ovat viennin ja tuonnin logistiikka. Nämä yritykset saavat kilpailuetua löytämällä uusia lupaavia markkinoita ennen kuin kilpailu kovenee, ne tietävät hyvin oman markkinansa, ja ovat taitavia keräämään ja säilyttämään uskollisia liikekumppaneita. (Oviatt & McDougall 1994, 57-58.)

<i>Vain harvat arvoketjun toiminnot globaalisti koordinoituja</i>	1. Vienti- ja tuonti-startup-yritykset	2. Monikansalliset kauppiaat
<i>Monet arvoketjun toiminnot globaalisti koordinoituja</i>	3. Maantieteellisesti keskittyneet startup-yritykset	4. Globaalit startup-yritykset
	<i>Harvoja maita mukana toiminnassa</i>	<i>Useita maita mukana toiminnassa</i>

Kuvio 5 Erilaiset startup-yritystyyppit (Oviatt & McDougall 1994, 59)

Kuvion kohdassa 3 ovat maantieteellisesti keskittyneet startup-yritykset (*geographically focused start-ups*). Kuten jo nimikin kertoo, tämän tyyppiset startup-yritykset luovat kilpailuetua erikoistumalla tietyn maantieteellisen alueen tarpeisiin. Ne käyttävät alueen kysynnän tyydyttämiseen ulkomaisia resursseja. Ne kontrolloivat myös teknologista kehitystä, henkilöstöä ja tuotantoa yli maaraajojen. Tämä erottaa ne kuvioden 1 ja 2 INV-tyypeistä. Onnistuessaan tätä koordinoitua voi olla lähdes mahdoton jäljitellä sen monimutkaisuuden takia. Nämä yritykset myös suojelevat toimintaansa suljetulla yhteistyökumppaneiden verkostolla. (Oviatt & McDougall 1994, 58-59.)

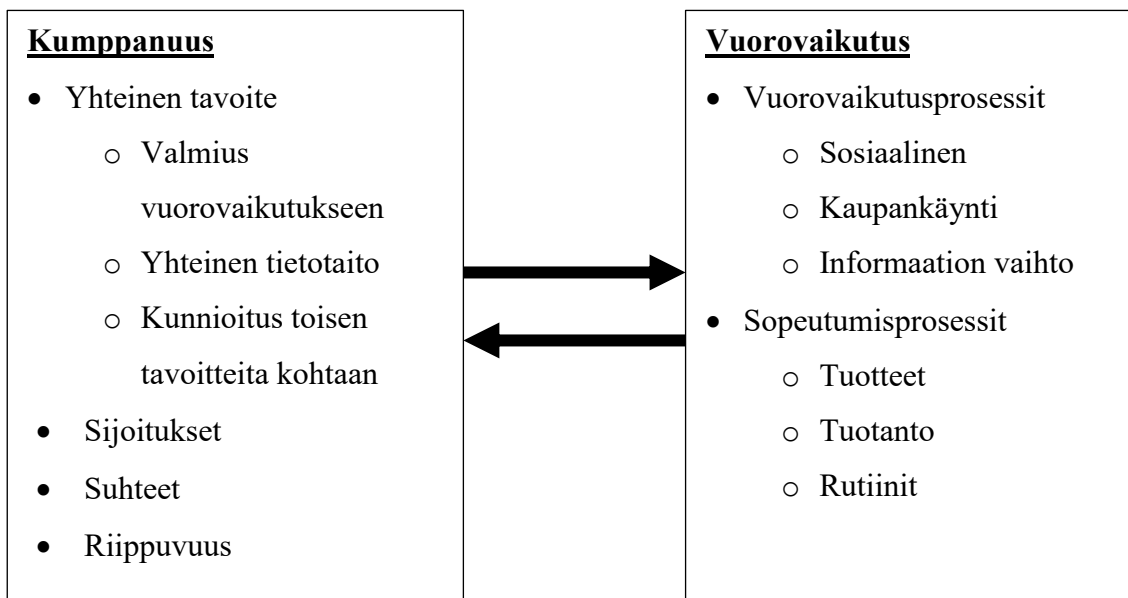
Neljäs INV-yritystyyppi on jo edellä mainittu born global, joita tässä kehikossa kutsutaan globaaleiksi startup-yrityksiksi (*global start-ups*). Ne toimivat tai pyrkivät toimimaan ympäri maailmaa. Ne etsivät aktiivisesti uusia mahdollisuuksia löytää resursseja ja myydä tuotteita siellä, missä niistä saa parhaan tuoton. Tämän tyyppisen firman haasteita ovat yrityksen maantieteellinen ja sisäinen koordinoitua. Onnistuessaan tässä globaalien startup-yritysten unikiista sisäisestä rakenteesta ja kansainvälisestä verkostosta tulee niiden suurin kilpailuetu. (Oviatt & McDougall 1994, 59-60.)

Startup-yritysten, jotka tähtäävät kansainvälisille markkinoille, ja vain kotimaassa toimivien startup-yritysten (*domestic new venture, DNV*) välillä on selkeitä eroja. Kansainvälistymiseen pyrkivät yrityksen vetäjät omasivat enemmän aikaisempaa kokemusta toimialasta ja sen kansainvälisistä markkinoista. Näiden yritysten kasvustrategiat olivat myös aggressiivisempia ja ne pyrkivät toimimaan useammilla jakelukanavilla kuin kotimaan yhtiöt. Kansainvälistyvät startup-yritykset painottivat

erityisesti innovaatiota, laatua, palvelua ja markkinointia strategisina päälinjoina. (McDougall, Oviatt & Shrader 2003, 59.) Seuraavaksi tarkastellaan juuri kansainvälistyville startup-yrityksille tärkeitä tukimuotoja.

2.2.2 Verkostoituminen

Verkoston voi määritellä yritysten väliseksi suhteiksi, joka syntyy, kun yrityksen tekevät kauppaa ja ovat tekemissä toistensa kanssa (Johanson & Mattson 1989, 314; Coviello & Cox 2006, 115-116). Verkostot voivat sisältää kilpailijoita, jakelijoita, asiakkaita, hankkijoita ja valtion virastoja (Chetty & Holm 2000, 79; Coviello & Cox 2006, 115-116). Verkostoissa toimivat vapaat markkinat. Kumppaninsa saa valita vapaasti. (Johansson & Mattson 1987, 35.) Kuvio 6 esittää, miten kumppanuus syntyy ja mitä kumppanilta vaaditaan verkostossa.



Kuvio 6 Verkoston syntyminen (Johansson & Mattsson 1987, 38)

Kumppanuus ja vuorovaikutus muodostavat verkostosuhteen kivijalan. Kumppanuus voi olla hetkellinen, esimerkiksi yhteinen molempia tukeva hankinta, tai pitkä yhteistyöprosessi vuosien yli (Johansson & Mattson 1987, 38).

Startup-yrityksille verkostoituminen on hyvin tärkeää. Verkostoituminen ei myöskään ole tärkeää vain, kun startup-yritystä pyritään viemään maailmalle, vaan aivan yrityksen perustamisesta lähtien, kun yritykselle luodaan konseptia. Verkostojen kautta startup-yritykset saavat pääsyn markkinoille, rahoitusta, jakelukanavia, ohjausta ja kontakteja sisäiseen ja ulkoiseen yrityksen kehittämiseen. Verkostot auttavat myös uusien taitojen oppimisessa, strategisen aseman parantamisessa ja uskottavuuden luoisessa.

Taloudelliset verkostot ovat jopa tärkeämpiä, kuin sosiaaliset verkostot, kun yritystä viedään ensimmäistä kertaa kansainvälisille markkinoille. (Coviello 2006, 723, 726; McDougall & Oviatt 2000, 12; Coviello & Cox 2006, 113.) Tämä näkemys ei kuitenkaan ole aivan yhtenäinen tutkijoiden keskuudessa. Esimerkiksi Harris ja Wheeler pitävät sosiaalisia verkostoja kaiken kaikkiaan tärkeämpinä kuin taloudellisia (Harris & Wheeler 2005, 204-205). Toisinaan voi lisäksi olla vaikeaa kategorisoida, minkä tyyppisiä startup-yrityksenverkostot pohjimmiltaan ovat (Coviello 2006, 724).

Verkostoissa tärkeää on maine, luottamus, vastavuoroisuus ja kyky olla hyödyksi muille verkoston jäsenille jollain tapaa (Larson 1992, 76). Verkostoista voi muodostua hyvin moninaisia ja monipuolisia ajan saatossa. Verkostoista startup-yritykset saavat kilpailuetua ja informaatiota jo kansainvälistyneiltä yrityksiltä. Ajan myötä nämä verkostot kasvavat ja poistavat esteitä yrityksen tieltä, näin lisäten startup-yrityksen mahdollisuuksia uusille toimille. (Coviello 2006, 724.)

Verkostoituminen on myös startup-yrityksen henkiselle pääomalle tärkeää. Henkinen pääoma lisääntyy, kun yritys kehittyy perustamisesta kansainvälistymisen kautta kasvuun eli koko yrityksen elinkaaren aikana. Verkostojen luonti ja syntyvät ovat hyvin yksilöllisiä. Yleisesti tukeudutaan jo tunnettuihin verkostoihin, joista sitten muodostuu ajan saatossa uusia verkostoja ja verkostonhaaroja. Startup-yritykset yleisesti tiedostavat verkostojen tärkeyden ja pyrkivät hallitsemaan ja luomaan niitä. Tästä huolimatta osa verkostoista syntyy tahattomasti. Molemmat verkostojen muodostustavat ovat startup-yrityksille tärkeitä. Toisaalta yrityksen maineen kehitystä ei nähdä tärkeäksi osaksi verkostoitumista, vaan se on vain pieni osa sitä. Verkosto on myös koko ajan muutoksessa ja ei välttämättä kokonaan stabiloidu koskaan. Siksi suhteet verkoston sisällä ovat yleisesti lyhyitä tai keskipitkiä. (Coviello 2006, 725-726.)

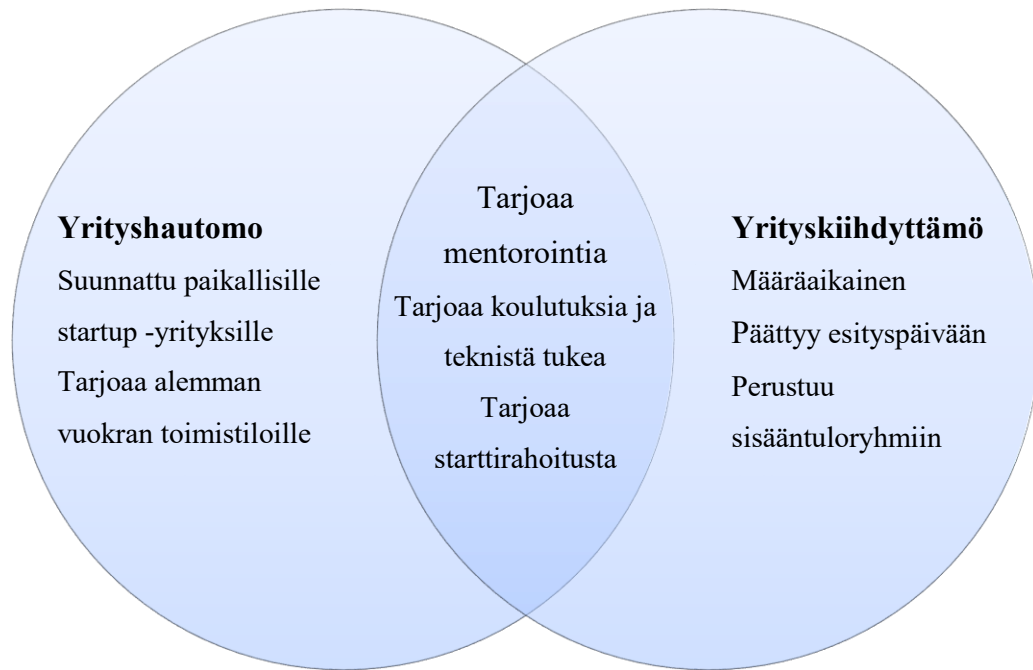
Verkoston tuomat pääasialliset hyödyt vaihtelevat riippuen missä vaiheessa startup-yrityksen kehitys on. Perustamisvaiheessa verkoston kautta saadaan tietoa, miten parantaa startup-yrityksen tehokkuutta, tuottavuutta, prosesseja ja koordinaatiota (*organizational capital*), tässä yhteydessä keskittyen erityisesti tekniseen kehitykseen. Kaupallistamisvaiheessa tärkein resurssi on inhimillinen pääoma (*human capital*). Kasvuvaiheessa tärkein asia on organisaation pääoma, joka keskittyy markkinoiden kehittämiseen. Sen sijaan fyysinen pääoma, johon lukeutuvat tarvikkeet ja toimitilat, ja rahallinen pääoma eivät yleisesti kuulu verkostojen kautta saataviin hyödykkeisiin vaan ovat enemmän tapauskohtaisesti tärkeitä. (Coviello & Cox 2006, 125.)

Verkostoissakin on ongelmia. Niitä ei esimerkiksi saa päästää liian harvaksi vaan tulee pyrkiä pitämään yhteydet tiukkoina. Runsaus saattaa tulla ongelmaksi, koska verkostoa on lähes mahdoton kontrolloida ja tärkeimmät kontaktit saattavat vaarantua tämän myötä. (Coviello 2006, 728.) Verkostot ovatkin muuttuvia, mutta myös samaan aikaan vakaita kokonaisuuksia (Johansson & Mattson 1987, 35).

Tämänhetkisessä kirjallisuudessa nousee usein esiin verkostoihin verrattavissa oleva käsite ”ekosysteemi”. Ekosysteemi on muotisana, jonka käyttö on noussut viimeisien vuosien aikana huimasti (Jacobide ym. 2018, 2256). Sanalla viitataan yritysjoukkoon, jotka ovat riippuvaisia toisistaan. Yritysekosysteemillä viitataan ekosysteemiin, jonka keskiössä on yritys, joka linkittyy muihin saman alan yrityksiin näin tukien toisiaan. Innovaatioekosysteemissä keskiössä on innovaatio tai uusi hanke, jonka tarkoituksena on kehittää innovaatio kaupalliseksi tuotteeksi. Alustaekosysteemi pyrkii tuomaan toimijoita yhteen, esimerkiksi uuden teknologian suunnittelun pariin. (Jacobide ym. 2018, 2256-2257, Aarikka-Stenroos & Ritala 2017, 25) Termejä käytetään kuitenkin kirjallisuudessa varsin väljästi. Startup-ekosysteemin tarkoituksena on kasvattaa ja tukea uusia yrityksiä. (Aarikka-Stenroos & Ritala 2017, 24.) Yhteenvetona voi siis sanoa, että startup-yrityksille verkostoituminen on erittäin tärkeää.

2.2.3 Startup-yrityksille suunnatut tukimuodot

Startup-yrityksille erityisesti kohdennetut tukimuodot voidaan luokitella kolmeen luokkaan: 1) yrityshautomot (*incubators*) ja muut yritysten kehittämiseen suunnatut organisaatiot, 2) *proof-of-concept* -keskukset ja 3) yrityskiihdyttämöt (*accelerators*). Kiihdyttämöt voidaan jakaa edelleen sosiaaliin-, yliopisto-, yritysten- (yksityiset) ja innovaatiokiihdyttämöihin. (Dempwolf, Auer & D’Ippolito 2014, 6.) Monien erityyppisten hautomoiden olemassaolo on perusteltua, koska näin tarjoavat parempaa tietoa ja kohdennetumpaa apua yrityksille (Grimaldi & Grandi 2005, 111-112). Erilaisten startup-yrityskiihdyttämöiden, hautomoiden ja muita vastaavia palveluita tarjoavien organisaatioiden erottaminen määritelmällisesti voi olla välillä erityisen vaikeaa, koska tahot yleensä nimeävät itse itsensä (Dempwolf 2014, 11). Kuvio 7 esittää, miten yrityshautomot ja kiihdyttämöt rinnastuvat toisiinsa.



Kuvio 7 Yrityshautomon ja -kiihdyttämön vertailu (Dempwolf 2014, 14)

Yrityskiihdyttämöille on tyypillistä tehdä ennalta määrättyssä ajassa startup-yrityksen tukeminen ja mentorointi, joka yleensä tapahtuu pienissä intensiivisissä ryhmissä ohjaajien kanssa (Miller & Bound 2011, 9). Kiihdyttämöille onkin annettu osa startup-yritysten nousun kunniaa. Kiihdyttämöt valitsevat ja kutsuvat pienen ryhmän yrittäjiä startup-yrityksille suunnattuun tehovalmennukseen, joka tarjoaa mentorointia, resursseja ja kontakteja kulloisenkin alan sisältä. Kontaktit saattavat olla näistä kaikkein tärkein tuki. Kiihdyttämöt pyrkivät myös poistamaan esteitä rahoituksen saamisen tieltä yhdistämällä yrityksiä riskipääomasijoittajiin (*venture capitalist*) ja enkelisijoittajiin (*business angel*). Kiihdyttämöt välittävät informaatiota startup-yritysten ja sijoittajien välillä toimien näin välittäjinä näillä markkinoilla, laskien etsintäkustannuksia markkinoilla. Kiihdyttämöiden on tämän prosessin takia mahdollista tunnistaa paremmin hyvät yritykset kuin markkinalla keskimäärin. (Dempwolf ym. 2014, 6; Fishback 2007, 5; Miller & Bound 2011, 2.) Kiihdyttämöillä on tavoite saada startup-yrityksistä, yleensä sijoitusta vastaan, omistusosuus aikaisessa vaiheessa ja päästä näin osalliseksi mahdollisista tulevaisuuden tuotoista. Kiihdyttämöt toimivatkin pääasiallisesti vain voittoa tavoittelevien yritysten kanssa. (Dempwolf ym. 2014, 7-8). Yritykset hakeutuvat kiihdyttämöihin tavoitteenaan saada tuote markkinoille (Fishback 2007, 5).

Yrityshautomot ovat kiihdyttämöitä vanhempi ilmiö. Ensimmäinen dokumentoitu hautomo syntyi Yhdysvalloissa 1950-luvulla (Aernolt 2004, 128). Kasvavalla tahdilla niitä alkoi syntyä Yhdysvaltoihin 1980-luvun puolivälissä. Yrityshautomot tarjosivat alun

perin uusille yrityksille tilat, joissa toimia yrityksen alkutaipaleella. Samalla niiden kautta sai tietoa toimialasta ja yrityksen pyörittämisestä. Tilojen tarjoaminen kuitenkin erotti yrityshautomot pelkästään yritysten neuvontapalveluita tarjoavista toimijoista. (Allen & Rahman 1985, 12-14.) Nykyään tämä erottaa myös yrityshautomoita ja kiihdyttämöitä. Yrityshautomoiden ja kiihdyttämöiden keskeinen ero on, että hautomot eivät pyri saamaan omistusosuutta startup-yrityksistä kiihdyttämöiden tapaan. Hautomot ovat usein voittoa tavoittelemattomia ja ne linkitetään usein yliopistoihin. Yrityshautomot ovat keskimäärin tekemisissä yrityksen kanssa yhdetä viiteen vuoteen, kun taas yrityskiihdyttämöt järjestävät yhdestä kolmeen kuukauteen kestäviä intensiivisiä opetustilaisuuksia. Hautomot pyrkivät näin rauhassa kehittämään startup-yrityksistä kokonaisvaltaisia yrityksiä, jotka pärjäävät omillaan. Yrityshautomot ottavat vastaan yrityksiä hyvin laajasti koko yrityskentästä, kun taas kiihdyttämöt ovat perinteisesti keskittyneet enemmän teknologia-alan startup-yrityksiin. Hautomot keskittyvät pääasiassa paikallisiin yrityksiin, kun taas kiihdyttämöt eivät rajaa startup-yrityksiä pois alueen perusteella. (Dempwolf ym. 2014, 9-10, 20-21; Miller & Bound 2011, 2.)

Yrityshautomot voivat auttaa myös vaikeuksissa olevia yrityksiä (Dempwolf ym. 2014,20). Aernolt (2004) huomauttaa, että parhaan hyödyn yrityshautomoista saa irti, jos ne muodostavat keskenään verkoston, johon kuuluu myös enkelisijoittajia. Näin keskinäinen kommunikaatio paranee ja kaikkien verkoston osasten toiminta tehostuu. Tämän avulla startup-yritykset voivat alkaa muodostaa keskinäisiä verkostoja jo niiden syntyvaiheessa ja hyödyntää näitä koko yrityksen elinkaaren aikana (Engelman, Carneiro Zen & Fracasso 2015, 30).

Proof-of-concept -keskukset avustavat yliopiston henkilökunnan innovaatioiden kehitystä markkinakelpoisiksi. Keskukset antavat rahoitusta uusille, aikaisessa kehitysvaiheessa oleville projekteille, jotka eivät todennäköisesti saisi rahoitusta muita rahoituskanavia kautta. Yliopiston kiihdyttämöt taas avustavat opiskelijoiden innovaatioita ja yrityksiä. Ne eivät normaalien yrityskiihdyttämöiden tapaan yleensä ota omistusosuutta tukemistaan yrityksistä. (Dempwolf ym. 2014, 20.)

Viime vuosina yrityshautomot ovat alkaneet myös tukea startup-yritysten kansainvälistymistä, koska kansainvälisille markkinoille pääseminen on monelle startup-yritykselle erittäin tärkeää. Esimerkiksi Brasiliassa tämän on huomattu edistävän startup-yritysten pääsyä maailmalle. (Engelman ym. 2015, 30, 38.) Vuonna 2020 toteutettu kyselytutkimus Yhdysvalloissa osoittaa, että yrityskiihdyttämöitä käyttäneet yrittäjät kokivat ne hyödyllisiksi. Erityisesti, jos yrityksen toimiala ja kiihdyttämön

erikoisosaaminen kohtasivat, kiihdyttämöistä oli yrittäjien mielestä paljon hyötyä. Yrittäjien kannattaa siis valita yrityskiihdyttämö tarkkaan, jotta se parhaiten auttaa heitä. (Lange & Johnson 2020, 8-9.) Espanjassa tehdyssä tutkimuksessa todettiin, että yrityshautomoilta on merkittävä vaikutus teknologiseen ja innovaatiokehitykseen niin kansallisella kuin myös paikallisella tasolla. Hautomot myös lisäsivät yritysten määrää teknologia- ja innovaatiosektorilla, joka on Espanjan heikoin yrityssektori, ilman suuria rahallisia sijoituksia. (Lian 2020, 98-99.) Koska edellä kuvatut startup-yritysten tukimuodot ovat kuitenkin melko uusia, niitä on tutkittu verrattain vähän. Tästä syystä monet kysymykset niitä koskien ovat avoimia. Miten esimerkiksi yrityshautomoitajakiihdyttämöitä kannattaisi perustaa, ja mikä olisi niiden optimaalinen rakenne? (Hausberg & Korreck 2020, 170.) Tästä huolimatta voidaan todeta, että kansainvälistyvien startup-yritysten näkökulmasta ne ovat hyödyllisiä.

2.3 Synteesi

Tämän synteesin tarkoituksena on pohtia, miten valtioiden tukimuodot soveltuvat startup-yrityksille ja toisaalta, miten startup-yrityksille yleisesti suunnattu tuki voisi olla sovellettavissa valtioiden käyttöön. Yllä löydetään monia syitä valtioiden startup-yrityksille tarjoamalle tuelle niin taloustieteen näkökulmasta kuin empiiristen tutkimusten perusteella. Koska vientimarkkinat eivät toimi täydellisesti ja sisältävät epäsymmetristä informaatiota, on taloustieteen näkökulmasta järkevää puuttua vientimarkkinoihin (Lederman, Olarreaga & Payton 2010, 258; Cruz 2014, 1). Vientimarkkinoilla tapahtuu tiedon ylivuotoa, jonka positiiviset ulkoisvaikutukset johtavat markkinoille pääsyn helpottumiseen. Tästä kuitenkin saattaa olla myös negatiivisia seurauksia. (Copeland 2007, 31-32.)

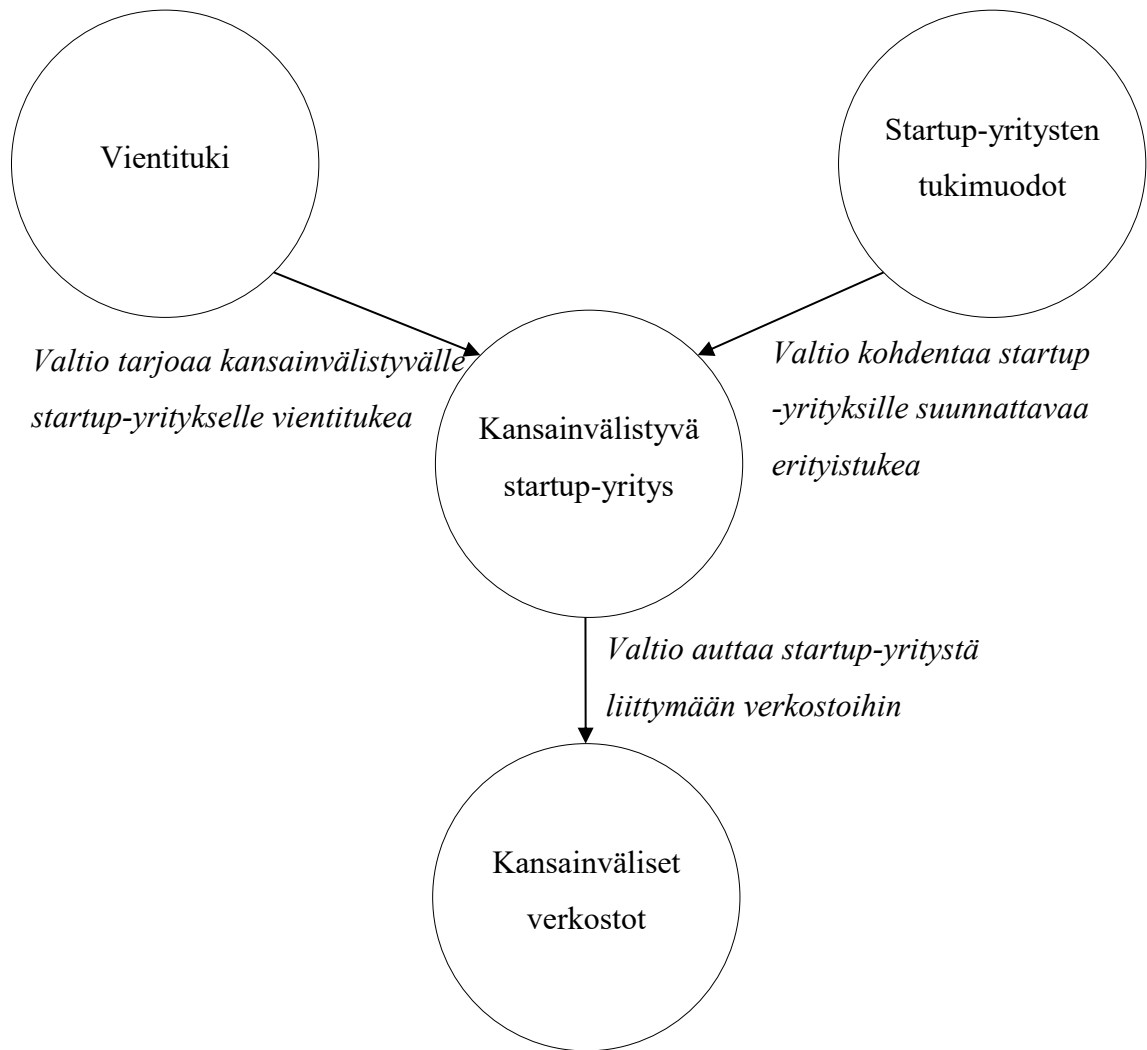
Tämä tutkielma keskittyy erityisesti viennin edistämiseen, koska tutkielman tarkoituksena on selvittää *miten valtiot tukevat kansainvälistyviä startup-yrityksiä*. Monet maat ovat lähteneet tukemaan uusien yritysten kansainvälistymistä ja ovat huomanneet sen vaikuttaneen positiivisesti yritysten kansainvälistymispolkuun. Lisäksi tuki on heijastunut työpaikkojen lisääntymiseen ja tuotannon kasvuun (ks. esim. Brooks & Van Biesenbroeck 2017; Munch & Schaur 2018). Tämä tukee väitettä, että vientimarkkinoilla toimivat yritykset hyödyttävät myös valtion taloutta enemmän (Melitz & Redding 2014, 14; Bernard & Jensen 1995, 70). Kappaleen talusteoreettinen anti käsittelee paljon yleisesti vientiyrityksiä, mutta löydökset sopivat myös kansainvälistyviin startup-

yrittäjiin, koska ne pyrkivät laajentumaan kotimarkkinoiden ulkopuolelle. Voidaan siis todeta, että startup-yritysten tukeminen auttaa niin valtiota kuin myös startup-yrittäjiä.

Verkostojen vaikutus on tärkeää kansainvälistyvän yrityksen kaikissa kehitysvaiheissa (Coviello 2006, 728). Tästä syystä valtion kannattaa pyrkiä avaamaan startup-yrityksille ovia erilaisiin verkostoihin, olivat ne sitten jakelukanavia tai innovatiivisia yhteistyökumppaneita. Verkostoissa erityisesti luottamus korostuu. Valtio voisi esimerkiksi antaa verkostolle suosituksen uudesta yrityksestä näin edesauttaen pääsyä verkoston sisään. Tästä luottamuslauseesta ei kuitenkaan saisi muodostua liian vahvaa, ettei se estä muita yrityksiä, jotka eivät ole olleet tekemisissä suoraan valtionapuohjelmien kanssa, pääsemästä verkostoihin käsiksi.

Eryteisesti startup-yrityksille kohdennettuja tukimuotoja ovat esimerkiksi yrityshautomot ja yrityskiihdyttämöt. Ne ovat saaneet osan kunniaa startup-yritysten noususta (Dempwolf ym. 2014, 14). Verkostoitumisen tärkeys näiden tukimuotojen kesken todetaan tärkeäksi (Aernolt 2004, 129). Startup-yritykset saavat niistä parhaan avun, jos yritysten ala ja tuentajien erityisosaaminen vastaavat toisiaan (Lange & Johnson 2020, 8-9). Valtiolla voisi näin ollen olla rooli näiden startup-yrityksille kohdennettujen tukimuotojen koordinoijana, tehostaen niiden toimintaa ja informaation kulkua. Samansuuntaisen huomion tekevät myös Lederman ym. (2010) todeten, että yksi iso toimija on parempi kuin monta pientä, koska monien pienien toimijoiden olemassaolo johtaa tehottomuuteen. Valtion tarjoamat vientituet voisi näin tehokkaasti yhdistää kansainvälistyvien startup-yritysten muiden tukien oheen, koska valtio voisi koordinoida näitä molempia. Tämä mahdollisesti lisäisi myös verkostojen syntymistä niin kotimaassa kuin ulkomaillakin. Näin saataisiin kerättyä myös parempia tilastoja tukien vaikutuksista, kun tiedettäisiin paremmin, mitä nämä tuet ovat kustantaneet. Kansainvälistymisten startup-yritysten menestystä arvioimaan voitaisiin myös kehittää mittari, joka ottaisi huomioon työllisyyden ja tuotannon sekä kansainvälistymisen asteen.

Tämän pohjalta tutkimuksen teoreettisen viitekehyksen keskiössä on kansainvälistyvä startup-yritys, joka hyötyy valtion tarjoamasta vientituesta, erityisesti startup-yrityksille suunnatusta tuesta, sekä pääsystä kansainvälisiin verkostoihin (kuvio 8).



Kuvio 8 Tutkimuksen teoreettinen viitekehys

Vientitukiin kuuluu niin valtion rahallinen tuki kuin myös aineettomat tukimuodot. Valtion vientituesta osa kohdennetaan uusille startup-yrityksille. Nämä tuet auttavat kansainvälistyviä yrityksiä pääsemään vientimarkkinoille. Startup-yritysten tukimuodot pitiävät sisällään muuan muassa yrityskehittämöitä ja -hautomaita. Valtio voi toimia myös näiden taustalla auttaen niiden välistä koordinaatiota. Tämä tehostaa tukimuotojen toimintaa, koska informaation kulku tukimuotojen välillä paranee ja ne tulevat tietoisiksi toistensa olemassaolosta. Valtio voi myös auttaa näitä startup-yrityksille kohdennettuja tukimuotoja löytämään niin yrityksille kuin tukimuodoille parhaiten sopivat kohteet. Kansainväliset verkostot pitävät sisällään esimerkiksi kilpailijoita, jakelijoita, jakelukanavia ja yhteistyökumppaneita (Chetty & Holm 2000, 79; Coviello & Cox 2006, 115-116). Valtio voi auttaa kansainvälistyvää startup-yritystä pääsemään näihin verkostoihin, koska valtio on luonut suhteita niihin jo etukäteen. Näin startup-yritys

säästää informaationetsintäkustannuksissa (Munch & Schaur 2018, 357, 360; Copeland 2007, 23-24.).

Tutkielman empiirinen osuus tarkastelee näiden huomioiden valossa Suomen startup-yrityskenttää ja kartoittaa raporttien ja selvitysten perusteella, miten tutkielman kartoittamat tukimuodot ovat Suomessa onnistuneet. Johtopäätöksissä näitä löydöksiä peilataan vielä laajemmin tutkielman teoriataustaan. Ennen empiiristen löydösten esittelyä tarkastellaan kuitenkin tutkielman metodologisia valintoja.

3 TUTKIMUKSEN TOTEUTUS

Tutkielman metodologia luvussa kerrotaan tutkimuksen toteutuksesta. Luku kertoo, miten tutkimuksen aineisto kerättiin ja analysoitiin.

3.1 Laadullinen tutkimus taloustieteissä

Taloustieteen identiteetti pohjautuu matemaattiseen mallintamiseen sekä kausaaliseen selittämiseen. Yleisesti ottaen taloustieteen tutkimusmenetelmät eivät näin ollen tue metodologisen pluralismin ideaa. (Sorsa 2013, 83-84, 87.) Viimeisten parin vuosikymmenen aikana laadulliset menetelmät ovat kuitenkin alkaneet yleistyä myös taloustieteessä (Starr 2014, 238; Piore 2006, 22). Esimerkkejä laadullisesta tutkimuksesta taloustieteessä löytyykin jo useita; Auvinen ym. 2011, Kennickell ym. 1997, Buckland ym. 2010, Lerner & Tirole 2002 ja niin edelleen. Laadullisten menetelmien maine taloustieteessä onkin kehittymässä tieteellisesti arvokkaampaan suuntaan. Vaikka laadulliset menetelmät nähdään taloustieteessä usein määrällisiä huonompina, molemmilla suuntauksilla on omat vahvuutensa ja heikkoutensa. Näin ollen molemmat suuntaukset voivat oppia toisiltaan. Laadullinen tutkimus taloustieteessä voidaankin nähdä avoimuutena aineistoja kohtaan. Toisin kuin määrällisen tutkimuksen luottamus valmiita mittareita kohtaan, laadullinen tutkimus taloustieteessä korostaa keskeisiä ilmiöitä ja niiden välistä vuorovaikutusta tutkimuksen kontekstissa. Näin ollen laadullinen tutkimus taloustieteessä pyrkii keskeisen ilmiön perusteelliseen kuvaamiseen. Laadullinen tutkimus voikin edistää taloustieteellisen tutkimuksen tieteellistä merkittävyyttä käytännönläheiseltä kannalta. (Starr 2014, 238-239.)

Perinteisesti taloustieteessä arvoa mitataan numeerisesti. Tällainen arvon määritelmä ei kuitenkaan pysty aukottomasti arvioimaan sellaista arvoa, jota ei luontevasti pystytä irrottamaan sen syntyprosessista. Laadullinen menetelmä sopiikin taloustieteen tutkimukseen erityisesti silloin, kun pyritään kattavaan selitykseen ja kuvaamiseen. (Sorsa 2013, 83-84, 87.) Vaikka laadullista aineistoa on helppo väheksyä ekonometrisen analyysin näkökulmasta, myös taloustieteen tutkimuksessa on kautta aikain toisinaan päädytty hyödyntämään laadullisia menetelmiä. Erityisesti 1930-1940 -lukujen ekonomistit hyödynsivät laadullisia aineistoja kompleksisten käsitteiden kuten kansalaisoikeuksien ja köyhyyden tutkimiseen. (Piore 1979, 562-563.) Laadullisen tutkimuksen voidaan myös ajatella edeltävän matemaattista mallintamista. Perusteellinen laadullinen analyysi edesauttaa merkittävien kategorioiden tunnistamista, jonka jälkeen

näiden selittävien tekijöiden mallintaminen on mahdollista. Tämä puoltaa taloustieteen menetelmien sekä teoriakeskustelujen laajentamista yleisen yhteiskuntatieteen näkökulmia peilaavaksi. (Sorsa 2013, 85, 86; Piore 1979, 566.)

Erytisesti makrotaloustieteen tutkimuksessa tilastollista lähestymistapaa on mahdollista rikastaa laadullisen tutkimusotteen avulla. Numeerinen analyysi muodostaa tutkimuksen kuoren, jonka alla vaikuttaviin näkemyksiin käsiksi pääsemisen laadullinen lähestymistapa mahdollistaa. (Auvinen, Sintonen & Mangelaja 2011, 291; cf. Piore 1979, 566.) Esimerkiksi retoriikka on herättänyt myös taloustieteilijöiden mielenkiinnon laadullista tutkimusta kohtaan. Taloustiedettä kuvailevassa tutkimuksessa aineistona on käytetty esimerkiksi sosiaalisesta mediasta kerättyjä tekstejä. (Eskelinen & Jonker-Hoffrén 2017.) Tämä näkemys puoltaa tekstimuotoisen aineiston käyttöä myös tässä tutkielmassa. Lisäksi laadullisen aineiston valintaa puoltaa se seikka, että tutkimuksen keskeisiä teemoja käsittelevää numeerista aineistoa ei juurikaan ole saatavilla. Toisaalta numeerisen aineiston ymmärtäminen ilman laadullista tulkintaa olisi haastavaa. (Piore 1979, 560.)

Tutkimuskysymyksen ja tutkimusmenetelmän valinta ovat tärkeä osa mitä tahansa tutkimusprojektia. Näin argumentoivat Eriksson & Kovalainen kirjassaan *Qualitative methods in Business Research* (2016, 6). Kuten yllä perustellaan, tämä tutkielma soveltaa kvalitatiivista eli laadullista menetelmää. Laadullisen tutkimuksen pyrkimys on todellisen elämän kuvaaminen, elämän kaikessa moninaisuudessaan. Näin tutkimuksen kohdetta tarkastellaan kaikista näkökulmista kokonaisvaltaisesti. Laadullisessa tutkimuksessa on tavoitteena löytää tosiasioita, hypoteesien todentamisen sijaa. Tämä siitä syystä, että tutkija ei koskaan pääse objektiivisuuteen omien arvolähtökohtiensa takia. (Hirsjärvi ym. 2014, 161.) Laadullisen tutkimusotteen valintaa puoltaa se, että valtion saamia hyötyjä on määrällisesti vaikeaa mitata (Lederman ym. 2010, 258).

Laadullinen aineisto mielletään usein teksteiksi, jotka yleensä vaativat syvällistä ymmärrystä aiheesta. Nämä tekstit voivat olla esimerkiksi haastattelujen purkuja tai raportteja (Hox & Boeije 2005, 593.) Tämä tutkielma käyttääkin raportteja keskeisenä lähdeaineistona empiirisessä osiossaan. Eriksson ja Kovalainen (2016, 28-33) huomauttavat, että laadullinen tutkimus harvoin noudattaa tiukasti kudottua suunnitelmaa. Suuri osa laadullisten tutkimusten tutkimussuunnitelmista sallii poikkeamia ja yllätyksiä tutkimuksen edetessä. Laadullisessa tutkimuksessa on myös mahdollista palata tutkimussuunnitelmaan ja muuttaa sitä tutkimuksen loppuvaiheessa. Esimerkiksi tässä tutkimuksessa tutkimuskysymykset hioutuivat tutkimuksen edetessä.

Laadullinen tutkimus harvoin seuraa lineaarista tutkimusmenetelmää. Sen sijaan se pyrkii linkittämään empiiristä analyysiä joustavasti kirjallisuuteen ja vallalla oleviin teorioihin. (Eriksson & Kovalainen 2016, 34). Tässä tutkielmassa yhdistellään yritysten vientitukeen liittyvää kirjallisuutta uudempaan startup-yrityksiä tutkivaan kirjallisuuteen. Näin pyritään löytämään kokonaisvaltaisempi vastaus tutkielman kysymyksiin.

Tutkimusmenetelmäksi tähän tutkielmaan valittiin dokumenttianalyysi. Dokumenttianalyysi arvioi systemaattisesti tutkimuksen aiheeseen liittyvää kirjallisuutta, niin perinteistä printtimediaa kuin sähköisiä lähteitä. Nämä dokumentit on kirjoitettu ilman, että tutkija on voinut vaikuttaa niiden sisältöön. Organisaatioiden ja instituutioiden dokumentit ovat olleet keskeisimpiä ja käytetyimpiä lähteitä laadullisessa tutkimuksessa jo vuosien ajan. (Bowen 2009, 27.) Tämän tutkimuksen empiirisessä osassa hyödynnetään Suomessa toimivien valtion virallisten elinten ja liike-elämään vakiintuneiden organisaatioiden raportteja. Näin selvitetään, miten suomalaisia kansainvälistyviä startup-yrityksiä on tuettu ja miten tämä tukeminen on onnistunut. Aiheesta julkaistut raportit keskittyvät yleensä työpaikkojen määrän lisääntymiseen startup-yrityksissä, tuottavuuteen kasvuun ja miten hyvin startup-yritykset pääsivät kansainvälisille vientimarkkinoille (Stangler & Litan 2009, 6).

Bowenin (2009) mukaan dokumenttianalyysin etuna on tehokkuus, koska aineistoa ei tarvitse kerätä kokonaan itse, vaan se valitaan jo julkaistuista useista hyvistä lähteistä. Tämä johtaa myös siihen, että dokumenttianalyysi on kustannustehokas menetelmä. Dokumenttianalyysi onkin näin hyvä menetelmämuoto tutkia kansainvälistyvien startup-yritysten tukia, koska olisi erittäin haastavaa kerätä yhden tutkielman puitteissa kaikkea vaadittavaa aineistoa kattavasti. Koska lähteiden tarkka kirjaaminen ylös luo tutkielmalle luotettavuutta ja läpinäkyvyyttä (Bowen 2009, 31), tutkielmaan kirjataan tarkasti käytetyt lähteet ja raportit. Yleisesti dokumenttianalyysi seuraa seuraavaa prosessia analysoidessaan aineistoa: aineiston etsiminen, valitseminen ja arvioiminen. Tämän jälkeen valitusta aineistosta luodaan synteesi. (Bowen 2009, 27-28.) Tämän tutkielman aineistonkeruun ja analyysin askelia tarkastellaan seuraavaksi.

3.2 Aineistonkeruu

Laadullisessa tutkimuksessa on tärkeää, että aineistonkeruuprosessi on luotettava ja se on dokumentoitu tutkimukseen. Dokumentointi tulisi tehdä mahdollisimman tarkasti. (Bowen 2009, 29.) Aineistoksi kerätyt raportit ovat analyysin perusta (White & Marsh 2006, 29). Tutkielman empiirisessä osassa teoreettisia löydöksiä sovelletaan Suomen

kontekstissa. Tutkielmaan kerättiin aineistoa Business Finlandin (sis. Tekes ja Finpro), Etlan, Työ- ja elinkeinoministeriön, Valtioneuvoston kanslian ja Finnveran tietokannoista. Nämä katsottiin luotettaviksi ja kattaviksi aineistolähteiksi, koska ne ovat vakiintuneita hyvämaineisia suomalaisia organisaatioita. Aineisto valittiin kaikista 2015 ja jälkeen julkaistuista raporteista, joissa ilmenivät sanat ”startup”, ”kansainvälistyminen”, ”vientituki”, ”pk-yritys”, ”verkosto” tai näiden sanojen johdannaiset. Aineistoa valittaessa poissuljettiin raportit, joissa sanoja ei esiintynyt leipätekstissä vaan pelkästään lähteissä tai liitteissä. Näin tutkielman aineisto ei paisunut tarpeettoman suureksi. Tämä karsiminen piti myös aineiston relevanttina tutkielman kannalta. Liian vanhat raportit nopeasti muuttuvasta alasta eivät tuo lisäarvoa tutkimukselle. Viiden vuoden aikaväli riittää myös havaitsemaan muutokset aihealueen piirissä. Näin aineiston kooksi muodostus 36 raporttia. Aineisto on nähtävissä kokonaisuudessaan liitteessä 1. Taulukossa 1 on nähtävillä läpileikkaus aineiston julkaisijasta ja laajuudesta.

Taulukko 1 Läpileikkaus aineistosta

Julkaisija	Raporttien määrä	Sivumäärä
ETLA	5	163
Business Finland	12	768
Valtioneuvoston kanslia	10	1229
Finnvera	2	155
Työ- ja elinkeinoministeriö	7	532
Yhteensä	36	2847

Taulukosta 1 nähdään, että raportit ovat olleet kattavia kokonaisuuksia. Business Finlandilta on raportteja eniten ja Finnveralta vähiten. Business Finlandin osalta aineistossa on paljon selvityksiä ja selontekoja siitä, miten heidän rahoitustaan on käytetty. Tämän jälkeen on myös tutkittu, olivatko rahoituksen vaikutukset toivottuja ja odotettuja. Raporteissa usein arvioidaan projektien onnistumista. Business Finland raportoi vuosittain kokonaisrahoituksestaan ja visioi näissä raporteissa mihin suuntaan organisaatio pyrkii kehittämään toimintaansa. ETLA oli julkaissut myös osan Business Finlandissa ennen julkaistuista raporteista. Ne on aineistotaulukossa (liite 1) merkattu Business Finlandin julkaisuiksi, kuitenkin huomauttaen, että ETLA myös julkaisi saman raportin. Etlan raportit yleisesti käsittelevät laajemmin startup-yrityksiin liittyviä asioita,

kuten esimerkiksi vientitukea ja innovaatiopolitiikkaa. Työ- ja elinkeinoministeriön raportit käsittelevät ja arvioivat enimmäkseen tehtyjä poliittisia päätöksiä ja antavat suosituksia tulevien poliittisten päätösten tekoon. Valtioneuvoston kanslian raportit arvioivat aihetta monesta näkökulmasta keskittyen niin projektien arviointiin kuin isompiin tulevaisuuden suunnitelmiin. Finnveralta mukana on arvio Finnveran toimista ja vienninedistämisrahoituksen vaikutuksista Suomessa. Organisaatiot ovat yleisesti hyvin samanhenkisiä ja raportit vaikuttavat laadukkailta. Aineisto on kirjoitettu suomeksi ja englanniksi, mutta tämä ei ole tutkimuksen kannalta ongelmallista, koska tutkielman tekijän kielitaito on riittävä analysoimaan molempien kielten pohjalta. Seuraavaksi tarkastellaan, miten tätä aineistoa analysoidaan.

3.3 Aineiston analyysi

Laadullisen tutkimuksen aineisto on monipuolista, mikä johtaa usein siihen, että aineisto paljastaa tutkittavasta kohteesta usein jotain odottamatonta. Monipuolisuus tekee laadullisesta tutkimuksesta mielenkiintoista, mutta myös työlästä ja haastavaa. (Puusa & Juuti 2011, 114.) Sisällönanalyysi ei luonteeltaan tee tiukkaa rajausta erilaisten laadullisten tutkimusmenetelmien sisällä, vaan toimii perusanalyysimenetelmänä ja tietynlaisena analyttisenä kehyksenä. Se on tekstianalyysia, jossa pyritään löytämään tekstin merkitys. (Sarajärvi & Tuomi 2018; Hsieh & Shannon 2005, 1277.) Sisällönanalyysiä onkin käytetty analyysimetodina monilla tieteenaloilla jo pitkään ja sen avulla on kirjoitettu lukematon määrä tieteellisiä artikkeleita (Franzosi 2017, 164). Myös tämä tutkielma käyttää analyysimetodina sisällönanalyysiä. Se soveltuu erityisen hyvin dokumenttien analyysiin. Dokumenttien analyysiin sisältyy tekstin silmäilyä, huolellista lukemista ja tulkintaa (Bowen 2009, 28;32.)

Tässä tutkielmassa aineiston analyysiin käytetään NVivo 12 Plus ohjelmaa. Aineisto lajitellaan operationalisointitaulukon (Taulukko 2) analyysiteemojen pohjalta. Analyysiteemoja on yhteensä 10. Lajittelun jälkeen tehdään analyysi vastaten näin tutkimuskysymyksiin ja tämän analyysin tulokset luvussa 4. Näiltä osin tutkielma heijastelee temaattista analyysia, koska NVivo 12 Plus ohjelmasta käytettiin koodausominaisuutta. Koodaaminen on yksi temaattisen analyysin keinoja löytää saman tyyppisiä asioita eri lähteistä ja kategorisoida ne yhteen (Bowen 2009, 32). Analyysiteemat on luotu teoriaan pohjautuva sisällönanalyysi (*directed content analysis*) periaatteita mukailen. Tämä sisällönanalyysi menetelmä käyttää teoriakehikkoa

analyysiteemojen luontiin (Hsieh & Shannon 2005, 1281.) Tutkielman tapauksessa tämän kehyksen muodostaa synteesi.

Taulukko 2 Operationalisointitaulukko

Tutkimuskysymys	Alakysymykset	Kirjallisuuskatsaus	Analyysiteemat
Miten valtiot tukevat kansainvälistyviä startup-yrityksiä?	Minkälainen valtion tuki on hyödyllistä kansainvälistyville startup-yrityksille?	Valtion syyt tukea yrityksiä Vientituki Kansainvälistyvä startup-yritys Verkostoituminen	Suomen syyt tukea yrityksiä Suomen syyt tukea vientiä Suomalaiset kansainvälistyvät startup-yritykset Suomalaisten yritysten verkostoituminen
	Miten startup-yrityksiä on tuettu Suomessa?	Vientituki Yrityskiihdyttämöt ja -hautomot Verkostot	Startup-yrityksille kohdennettu vientituki Suomalaiset yrityskiihdyttämöt ja -hautomot Suomalaisten startup-yritysten verkostot
	Kuinka onnistunutta tuki suomalaisille startup-yrityksille on ollut?	Vientituen onnistuminen Yrityskiihdyttämöiden ja -hautomoiden menestys Verkostot	Suomen valtion vientituen onnistuminen Suomalaisten yrityskiihdyttämöiden ja -hautomoiden onnistuminen Suomalaisten startup-yritysten verkostojen laajuus ja laatu

Operationalisointitaulukossa näkyvät tutkielman pääkysymys ja alakysymykset. Tämän jälkeen kirjallisuuskatsauksen teemat on yhdistetty näihin alakysymyksiin, joiden pohjalta on muodostettu empiirisen aineiston analyysiteemat. Raportit luettiin

huolellisesti, samalla tehden kategorisointia tutkimuskysymysten alle. Tämän jälkeen suoritettiin analyysi, jokaisesta tutkimuskysymyksestä erikseen. Lisäksi tehtiin koodi Suomen startup-kentän kuvailua varten, joka ei näy operationalisointitaulukossa. Tämän lisäksi tehtiin erilliseen Word-tiedostoon lyhyt kuvaus jokaisesta aineiston raportista. Tähän kirjattiin pääpiirteet raportista ja miten hyödyllinen raportin anti oli tutkielman kannalta. Tämä helpotti analyysin tekovaiheessa, koska näin pystyi virkistämään nopeasti muistia kyseisen raportin osalta nopeasti. Analyysin tulokset esitetään luvussa 4.

3.4 Tutkimuksen luotettavuus

Lincoln ja Guba (1985) klassisesti määrittelevät tutkimuksen luotettavuuden koostuvan neljästä asiasta: uskottavuus, siirrettävyys, luotettavuus ja tarkistettavuus. Uskottavuus tarkoittaa loogista, jäljitettävää ja dokumentoitua tutkimusta. Tutkielma käy ensin loogisesti läpi teoriaa aiheeseen liittyen, jonka jälkeen siirrytään empiirisen aineiston analysointiin. Sisällönanalyysi on valittu tutkielman analyysimetodiksi, koska se soveltuu parhaiten dokumenttien analyysiin. Huolellisesti valittu analyysitapa lisää tutkimuksen uskottavuutta (Shenton 2004, 64). Pattonin (1990) mukaan laadullisessa tutkimuksessa voi nousta kolmea erilaista otosvirhettä. Tilanteissa missä tutkimukset ovat tehty voi olla vääristymää. Tutkimuksen aikana saattoi ilmetä vääristymää, jonkun ulkopuolisen syyn takia. Kolmanneksi otannan löydökset voivat olla vääristyneitä, koska otannan joukko oli valikoitu satunnaisen poiminnan sijaan. (Patton 1990, 471).

Tutkielman luotettavuutta on pyritty parantamaan käyttämällä lähdetriangulaatiota, joka antaa tutkielmalle syvyyttä ja luotettavuutta (Hirsjärvi ym 2014, 233; Erikson & Kovalainen 2016,306; Bowen 2009, 28). Tämä auttaa tuomaan tutkielmalle luotettavuutta, koska löydökset ovat useammasta kuin yhdestä lähteestä (Patton 1990, 464). Kun samoihin päätelmiin päädytään käyttäen monia lähteitä, tutkimuksen yleinen luotettavuus paranee huomattavasti. On myös tärkeää löytää järkevät ja perusteltavat selitykset, jos tulokset eri lähteistä eroavat. Harvoin löytyy täysin harmonista kokonaiskuva, kun yhdistellään monia lähteitä keskenään. (Patton 1990, 467-468). Tutkielmassa pyrittiin käyttämään hyviä, uskottavia ja luotettavia lähteitä luotettavuuden saavuttamiseksi. Näin tutkielmaa pystytään yleistämään laajempaan kontekstiin. (Erikson & Kovalainen 2016, 307). Tutkielman aineisto on hankittu hyvämaineisista organisaatioista, jotka ovat nähtävillä edellisessä luvussa. Koko aineisto on nähtävillä liitteessä 1. Aineisto on saatu suoraan organisaatioiden omilta internetsivuilta eli raportit on saatu niiden alkuperäisestä lähteestä. Lähteet ja aineisto on tuotu esille tutkielmassa,

joka näin mahdollistaa tarkastelun ja todentamisen jälkikäteen. Tämän kaltainen läpinäkyvyys lisää tutkielman luotettavuutta.

Siirrettävyys liittyy tutkielman muihin tutkimuksiin (Shenton 2004, 69; Guba 1981, 81). Tämän tutkielman tuloksia on mahdollista peilata esimerkiksi muihin Pohjoismaihin. Tätä pohdintaa käydään enemmän läpi johtopäätöksissä. Aina siirrettävyys ei ole mahdollista, johtuen esimerkiksi tutkimuksen uniikeista ominaisuuksista (Shenton 2004, 69). Tutkielman siirrettävyys on osaltaan myös lukijan vastuulla. Tutkielman tuloksia ei kannata peilata liian laajassa kontekstissa tai ne voivat olla harhaan johtavia (Shenton 2004, 70). Tutkielma on antanut tarkan kuvailun tutkimuksen kohteesta näin auttaen lukijaa siirrettävyyden suhteen. Tutkielman rakenne on tuotu läpinäkyvästi esille.

Luotettavuudella viitataan siihen, päätyisikö joku muu tutkija samoihin päätelmiin tai lähelle niitä aineiston valossa (Guba 1981, 86; Shenton 2004, 71). Guban (1981) uskottavuus ja luotettavuus kulkevat suurilta osin käsikädessä. Luotettavuuden kannalta on tärkeää, että tutkielmassa kerrotaan, miten se on toteutettu, jotta sen voi tarvittaessa toistaa (Shenton 2004, 71-72). Tutkielmasta löytyy kaikki käytetyt lähteet lähdeluettelossa, aineisto on kokonaisuudessaan esillä aineistoluettelossa ja analyysimetodit on kuvattu edellisessä luvussa. Verkkosivuihin viitattaessa, lähdeluettelossa on esillä päivä, jolloin tieto on haettu. Näin lukija pystyy myös arvioimaan tutkimuksen tekotapaa (Shenton 2004, 72).

Tarkistettavuus huomioi ovatko aineistosta tehdyt löydökset loogisia. (Erikson & Kovalainen 2016, 308; Shenton 2004, 72, Guba 1981, 87). Tarkistettavuuden kannalta on tärkeää, että löydökset perustuvat löydettyyn tietoon, eivätkä tutkielman tekijän omiin preferensseihin. Edellä mainittu lähdetriangulaatio auttaa tässä, kun voidaan nähdä, että monet tutkijat ovat päätyneet samoihin lopputuloksiin. (Shenton 2004, 72.) Tutkielmassa on myös perusteltu analyysimetodien valintojen syyt ja miten aineisto on kerätty ja hankittu. Myös tämä auttaa tarkistettavuuden toteutamisessa. Aineisto on myös kokonaisuudessaan nähtävillä tutkielman liitteenä. Näin voidaan haluttaessa päästä käsiksi alkuperäiseen aineistoon (Shenton 2004, 72). Tutkielman tulisi esitellä tutkielman tekijää, jotta lukija voi arvioida sitä kautta tutkielman tarkistettavuutta. (Shenton 2004, 72.) Tutkielmantekijällä ei ollut aiheen suhteen ennakkokäsityksiä. Pohjana tutkimuksen analyysiin ovat taloustieteen yliopisto-opinnot Turun Yliopistossa.

Seuraavan luvun aluksi tutkielma esittelee Suomen startup-yrittäjäkentän. Tämä on hyvä alustus tutkielman löydösten kannalta, jotta paremmin ymmärretään mihin ympäristöön tutkielmassa analysoidut raportit sijoittuvat.

4 STARTUP-YRITYSTEN TUKEMINEN SUOMESSA

Tässä luvussa esitellään aineistosta kummunneet löydökset. Ensiksi esitellään lyhyesti Suomen startup-yrityskenttää. Tämän jälkeen alaluvut vastaavat tutkielman tutkimuskysymyksiin.

4.1 Suomen startup-kenttä tutkimuksen kontekstina

Suomessa on havaittu, että pk-yritykset ovat suomalaisen talouden selkäranka. Kaiken kaikkiaan Suomeen syntyy vuosittain noin 30 000 uutta yritystä¹. Pienet alle 50 henkeä työllistävät yritykset muodostavat 99 prosenttia suomalaisesta yritys-kentästä. Näistä erityisesti startup-yrityksillä on merkittävä rooli talouden innovoinnin, uudistamisen ja kehittämisen osalta. Erityisesti Suomessa on osaamista cleantechin, biotalouden ja digitalisaation sarjoilla. Näillä aloilla on hyvä potentiaali kehittyä kansainväliseksi startup-yritykseksi.

Suomessa perustetaan noin neljätuhatta startup-yritykseksi luettavaa yritystä vuodessa. Tämä luku saadaan, kun käytetään ”matalaa kynnystä” startup-yrityksen määrittelyä, mikä pitää sisällään nuoria, pieniä ja itsenäisiä uusia yrityksiä. Skaalautuvia ja kasvuun tähtäviä startup-yrityksiä on vain noin sata kappaletta per startup-yritys vuosikerta. Valtaosa tästä joukosta toimii ohjelmisto-, digitaali- tai terveysteknologian aloilla. Matalan kynnyksen startup-yritykset työllistävät perustamisvuotenaan noin kaksi henkilöä, kun taas skaalautuvat startup-yritykset työllistävät yli kuusi henkilöä. Kasvuhakuinen startup-yritys epäonnistuu yhtä usein, kuin tavallinen startup-yritys. Suuremman kasvun tavoittelu ei siis johda suurempaan riskiin.

Startup-yritysten määritelmästä ei ollut aineistojen osalta juurikaan yhteneväisyyttä. Lähes jokainen raportti, joka syventyi aiheeseen tarkemmin, teki ensin oman määritelmän startup-yrityksestä ja käytti sitä sitten omassa tutkimuksessaan. Aihetta sivuavat, mutta kuitenkin aiheeseen liittyvät ja viittaavat raportit, käyttivät startup-sanaa myös sitä määrittelemättä. Startup-yrityksiin viitattiin myös muun muassa nuorina aloittavina yrityksinä ja nuorina pk-yrityksinä. Yleisesti hyväksytyn määritelmän puuttuminen on ongelma aineiston vertailussa. Huomioitavaa oli, että tämän tutkielman teoriaosiossa esiteltyihin määrittelyihin ei viitattu lainkaan aineistossa, vaikka ne ovat kirjallisuudessa

¹ Vuonna 2018 aloitti 35 268 yritystä. Tämä on 17 prosenttia enemmän kuin 2017. (Aloittaneet ja lopettaneet yritykset, 2018).

jo vakiintuneita käsitteitä. Aineistoa analysoidessa on kuitenkin pyritty löytämään oleellinen tieto tutkielman näkökulmasta määrittelyongelmasta huolimatta. Hauskana yksityiskohtana voidaan pitää, että Supercelliin viitattiin aina ”yksisarvisena”, joka on ainoa alle kymmenenvuotiaana yrityksenä miljardin markkina-arvon saavuttanut startup-yritys.

Suomen startup-kenttään kuuluu monia valtion ohjaamia ja rahoittamia organisaatioita. Näistä keskeisimpänä voi pitää Tekesin ja Finpro Oy:n yhdistymisestä muodostunutta Business Finlandia. Yhdistyminen tapahtui vuoden 2018 alussa. Business Finland tukee erityisesti pieniä ja keskisuuria pk-yrityksiä, mutta tärkeimmäksi kohderyhmäkseen he määrittelevät kansainvälistymistä tavoittelevat pk-yritykset. Tärkein Business Finlandin rahoitusmuoto kansainvälistymiseen tähtääville startup-yrityksille on Nuoret innovatiiviset yritykset -rahoitus (NIY), joka perustettiin vuonna 2008. NIY:tä käsitellään tarkemmin luvussa 4.3. Vuonna 2018 Business Finland käytti startup-yritysten tukemiseen 153 miljoonaa euroa. Luku on ollut samaa luokkaa vuodesta 2015 eteenpäin vaihdellen 140 miljoonan ja 160 miljoonan välillä. Business Finland toimii myös suomalaisen matkailun edistäjänä.

Finnvera toimii erityisesti suomalaisten yritysten viennin edistämisen parissa. Se on valtion omistuksessa oleva erityisrahoittaja ja samalla Suomen virallinen vientitakuulaitos (*export credit agency*). Tämä on Finnveralle laissa säädetty hallintotehtävä. Finnveran tarkoitus on korjata yritysten rahoitukseen liittyviä ongelmia antamalla niille vientitakuita, lainoja ja takauksia². Finnvera voi auttaa startup-yrityksiä niiden alkutaipaleen aikana ja tämän vaiheen mentyä ohi olla avuksi kansainvälistymisessä. Finnveran mukanaolo kansainvälistymisessä luo uskottavuutta ja luotettavuutta yritykselle. Finnveralla on Suomessa 15 paikallistoimistoa, jotka palvelevat yrityksiä.

Team Finland verkosto luotiin vauhdittamaan vientiä ja kansainvälistä kasvua. Team Finlandin pääpaino on pienissä ja keskisuurissa yrityksissä. Verkoston tarkoitus on tehdä Team Finlandiin kuuluvien organisaatioiden³ välisestä keskustelusta sujuvaa ja tiivistä. Team Finlandilla on kansainvälisesti yli 80 tiimiä, jotka koostuvat suomalaisista

² Vuoden 2019 lopussa Finnveran vastuukanta pk- ja mindcap yrityksistä oli 2.3 miljardia euroa ja suuryrityksistä 25.2 miljardia euroa (Finnvera lyhyesti, 2019).

³ Business Finland, Finnvera, ELY-keskukset, Patentti- ja rekisterihallitus, Finnfund, Työ- ja elinkeinoministeriö, ulkoasiainministeriö, opetus- ja kulttuuriministeriö, Tesi (Suomen Teollisuussijoitus), Suomalais-Venäläinen kauppakamari, Suomalais-ruotsalainen kauppakamari, Teknologian tutkimuskeskus VTT, Finnpartnership ja Suomen kulttuuri- ja tiedeinstituutit (Tietoa Team Finlandista, 2020).

viranomaisista, julkisissa organisaatioissa toimivista työntekijöistä ja muista Suomi-toimijoista. Suomessa Team Finlandilla on 18 tiimiä ympäri Suomen.

Suomessa toimii aktiivinen yrityskiihdyttämöiden ja -hautomoiden joukko. Tarkkaa lukumäärää vuonna 2020 on vaikea sanoa, koska yleistä tietokantaa kiihdyttämöistä ja hautomoista ei ole olemassa. Vuonna 2016 tehty raportti arvioi, että Suomessa olisi 86 kappaletta kiihdyttämöksi tai hautomoksi luettavaa palvelua. Tutkijat huomauttivat, että määrittelyn tekeminen oli hyvin vaikeaa ja palvelut sopivat huonosti ennalta määrättyihin raameihin. Myös kiihdyttämöiden ja hautomoiden kartoitus oli vaikeaa alan muuttuvan luoteen takia. Tästä syystä kaikki luvut toimijoiden määristä olivat suuntaa-antavia. Suomessa järjestetään myös yksi maailman isoimmista startup-tapahtumista SLUSH. SLUSH on alun perin opiskelijalähtöinen projekti, kuten myös yrityskiihdyttämö Startup Sauna. Startup-kenttä onkin kehittynyt Suomessa paljon opiskelijoiden tekemien projektien kautta.

Suomen startup-kentässä pienenä, mutta tärkeänä tekijänä ovat pääoma- ja enkelisijoittajat⁴, jotka sijoittavat pääasiassa kasvua tavoitteleviin startup-yrityksiin. Varsinkin alkuvaiheen rahoituksessa heillä on ollut Suomessa merkittävä rooli paikkaamassa aukkoa, jonka valtion instituutiot ovat jättäneet. Enkelisijoittajat keskittyvät ICT- ja liike-elämän palveluihin ja teollisuuteen.

Suomalaisen startup-kentän esittelyn lopuksi on hyvä tuoda esille kasvuun ja kansainvälistymiseen pyrkivä startup-yrittäjä. Ominaispiirteiksi muodostuvat hyvä asianosaamistaso, kokemus aiemmasta yrittäjä- tai johtamisroolista ja kyky ottaa riskiä. He olivat myös usein menestyneitä edellisessä työssään ja keskimäärin korkeammin koulutettuja. Toisaalta ikä itsessään ei ollut itseisarvo vaan nuoremmat yrittäjät olivat kasvuhakuisempia kuin vanhemmat kollegansa. Tämä selittynee nuorempien yrittäjien korkeampana riskinsieto ja -otto kykynä. Seuraavassa luvussa keskitytään siihen, millainen valtiontuki on ollut hyödyksi kansainvälistyville startupyrityksille.

4.2 Minkälainen valtion tuki on hyödyllistä kansainvälisille startup-yrityksille?

Startup-yrityksiin pätee sama kuin muihinkin yrityksiin ja liiketoimintaan. Tärkeintä on, että taloudessa on vakaa ja yksinkertainen lainsäädäntö, jonka päälle on turvallista rakentaa omaa yritystä ja yrityskulttuuria. Ilman tätä vakaata sääntely-ympäristöä ei voida

⁴ Suomen suurin enkelisijoittajaverkosto on FiBan (Finnish Business Angels Network), johon kuuluu yli 650 jäsentä (FiBan-Medialle, 2020).

myöskään saavuttaa toimivia yksittäisiä tukitoimia, joita tarkastellaan seuraavaksi. Huomioitavaa on, että startup-yritysten määritelmän vaikeus ulottuu myös tähän ja tuleviin lukuihin.

Kansainvälistyville startup-yrityksille uusille markkinoille pääsy on erittäin tärkeää. Uusien jakelukanavien luominen, verkostojen laajentaminen ja startup-ekosysteemin kehittäminen avaavat uusia väyliä ja mahdollisuuksia kansainvälistyville startup-yrityksille. Valtio voi käyttää omia kontaktejaan ja verkostojaan avustamaan startup-yrityksiä. Valtio voi kertoa uusista markkinoista, joissa sillä on jonkin tyyppinen toimipiste, kuten esimerkiksi suurlähetystö. Valtio voi myös yhdistää startup-yrityksiä mahdollisiin kumppaneihin ja näin laittaa alulle hyvän yhteistyösuhteen.

Vientitakuiden antaminen ja viennin tukeminen ovat yleisesti hyödyllisiä tukimuotoja kansainvälistyville startup-yrityksille niin aineistossa peilattujen haastattelujen kuin tunnuslukujen valossa. Vientitakuut auttavat erityisesti suuria vakiintuneita yrityksiä, mutta niistä on ollut hyötyä myös startup-yrityksille, kun nämä eivät ole muuten saaneet tarvittavaa lainaa ja rahoitusta hankkeelleen. Varsinkin pitkän tähtäimen hankkeissa julkisen rahoituksen merkitys on kasvanut, yksityisen sektorin rahoituksen kohdistuen enemmän lyhyen tähtäimen hankkeisiin. Viennin tukeminen saa aikaan positiivisia ulkoisvaikutuksia ja korjaa markkinoilla esiintyvää rahoituksen puuttumisen virhettä. Ilman tämän kaltaista valtion tukea monia yrityksiä ei aineiston mukaan olisi, koska vastaavaa rahoitusta ei olisi saatavilla yksityiseltä sektorilta.

Valtion tuki jo ennen kansainvälisille markkinoille lähtemistä on hyödyllistä startup-yrityksille. Valtion voi osallistua tuotteen kehittämiseen tukemalla yritystä taloudellisesti, koska markkinalta ei välttämättä löydy tarpeeksi yksityistä rahoitusta. Näin valtio pyrkii korjaamaan myös tällä osa-alueella esiintyvää markkinavirhettä. Valtio voi myös tehdä markkinakatsauksen yritykselle uusista mahdollisista vientimaista ja alueista, ja tämän lisäksi toimia tarvittaessa esimerkiksi linkkinä yliopistojen ja startup-yritysten välillä. Niin yliopistoille kuin startup-yrityksille on hyödyksi, jos ne pääsevät onnistuneisiin yhteistyöprojekteihin. Innovaatorahoitus on tärkeää taloudelle ja näin myös hyödyksi kansainvälistyville startup-yrityksille.

Valtion antama tuki startup-yritykselle on hyödyksi myös maineen kannalta. Se antaa yksityiselle sektorille positiivisen signaalin startup-yrityksen potentiaalista, kun valtion luotettu organisaatio on katsonut startup-yrityksen rahoituksen arvoiseksi. Valtion mukaantulo tuo siis mukanaan positiivisia ulkoisvaikutuksia startup-yritykselle.

Startup-ekosysteemin kehittymisen kannalta valtion passiivisen roolin on jossain määrin havaittu olevan hyväksi. Näin ekosysteemi muodostuu ja elää luonnollisesti. Joidenkin raporttien mukaan valtion kannattaisi tukea erityisen kannattavia tai mahdollisesti kannattavia ja tuottavia ekosysteemejä. Tämän kaltaisessa toiminnassa tulee eteen valinnanvaikeus; mitä tai ketä tukea, ja milloin tuki tulisi lopettaa. Valtio voi löytää oman roolinsa ekosysteemien tukemisessa sen monissa elinkaaren vaiheissa riippuen tapauksesta. Valtion ongelma on alan nopea muuntuminen, jolloin lainsäädännön on vaikeaa pysyä muutoksessa mukana. Tästä syystä monia tukitoimia on tehty yhteistyössä yksityisen ja kolmannen sektorin kanssa.

Kaikessa startup-yrityksiin liittyvässä toiminnassa olisi hyvä erottaa kasvuun ja kansainvälistymiseen tähtäävät startup-yritykset ”matalan kynnyksen” startup-yrityksistä. Näin palvelut vastaisivat paremmin molempien startup-yritystyyppien tarpeita ja olisivat näin mahdollisimman tehokkaita apuvälineitä. Esimerkiksi kasvuyhtiöille olisi erikseen omat kasvupalvelut ja muille startup-yrityksille yleiset neuvonta- ja tietopalvelut. Hyödylliseksi on erityisesti havaittu, kun valtio tarjoaa startup-yritykselle rahallista tukea neuvontapalveluiden rinnalla. Näin tuesta tulee räätälöidyn paketti yrityksille.

4.3 Miten startup-yrityksiä on tuettu Suomessa?

Business Finlandin Nuoret innovatiiviset yritykset -rahoitus (NIY) on yksi keskeisimpiä kansainvälisille startup-yrityksille myönnettäviä tukia. Sen tarkoituksena on tukea startup-yritysten kansainvälistymistä rahoituksen ja neuvontapalveluiden muodossa. NIY-rahoitusta voi saada enintään 1,25 miljoonaa euroa, joka jaetaan kolmessa eri jaksossa. Ensimmäisessä ja toisessa jaksossa avustusta voi saada 250 000 euroa per jakso, ja kolmannessa jaksossa voi saada maksimissaan 750 000 euron lainan. Projekti arvioidaan jokaisen jakson lopussa, jonka perusteella päätetään, voiko startup-yritys saada rahoitusta seuraavalla jaksolla⁵. Vuodesta 2008 lähtien NIY-rahoitusta on saanut 423 startup-yritystä. Rahoitusta myönnetään vain alle viisi vuotta toiminnassa olleille startup-yrityksille. Keskimääräinen rahoitusta saaneen yrityksen ikä on ollut 3,7 vuotta. Rahoitus päättyy viimeistään yrityksen ollessa 8-vuotias. Tukea saadakseen startup-yrityksen työntekijämäärän tulee olla alle 50 henkilöä. Tukea saaneiden startup-yritysten

⁵ Tietojen ajantasaisuus on varmistettu 5.5.2020 Business Finlandin NIY-rahoitusta käsitteleviltä sivuilta (Nuoret innovatiiviset yritykset 2020).

keskimääräinen työntekijämäärä on ollut 14. Tuen ehtona on myös, että taseen loppusumma ei myöskään saa ylittää 10 miljoonaa euroa. Startup-yrityksen määrittelee siis ikä, työntekijämäärä ja taseen loppusumma.

Business Finland tarjoaa myös Tempo-rahoitusta kansainvälistyville startup-yrityksille. Rahoitusta voivat hakea myös midcap- ja pk-yritykset⁶. Rahoituksen suuruus on maksimissaan 50 000 euroa. Tempo-rahoitus on projektiluontoinen, ja siinä pyritään kehittämään yrityksen kansainvälisen kasvun tekijöitä. Se ei kuitenkaan ole tuotekehitykseen tarkoitettu rahoitusmuoto, vaan pääpaino on kansainvälisen kasvuvision löytämisellä.

Business Finlandin pienin rahallinen tuen muoto startup-yrityksille on innovaatioaseteli, jonka kokonaisarvo on 6200 euroa. Se on suunnattu yrityksen kansainvälisen palvelu- tai tuoteidean kehittämiseen, innovointiin ja markkinaselvitykseen. Innovaatioaseteli on tarkoitettu startup- ja pk-yrityksille. Kansainvälisen markkinan tutkimiseen ja asiantuntijapalveluiden ostoon Business Finlandilla on myös olemassa Market Explorer-rahoitus. Sen arvo on maksimissaan 10 000 euroa ja se on suunnattu startup-, pk- ja midcap-yrityksille. Business Finland tarjoaa myös messuavustusta⁷ 30 000 euroon asti.

Edellä mainitut palvelut muodostivat vuoteen 2018 asti yhdessä kansainvälistymisen kasvupaketin pk-yrityksille. Nimitys oli startup-yrityksille selkeä malli, jota seurata, jos tähtäimenä oli kansainvälinen kasvu ja markkinat. Ainoastaan Digiboosti nimellä toiminut digitaalisten asiantuntijapalveluiden ostoon tarkoitettu rahoitus, jota sai maksimissaan 50 000 euroon asti, on lopetettu. Business Finland ei kuitenkaan enää kutsu tätä tukien summaa kansainvälistymisen kasvupaketiksi⁸. Syytä miksi Business Finland päätti luopua tästä yleisnimestä ei ole tiedossa.

Team Finland tarjoaa kansainvälistymiseen tähtäville startup-yrityksille Market Opportunities-palvelua. Se koostuu neljään eri alaluokkaan lajitellusta palvelusta. Ensimmäinen on myyntidiilit (*sales leads*), joka kertoo ulkomaalaisten yritysten tarpeista. Näin myyntidiilit pyrkivät yhdistämään ulkomaalaisen ja suomalaisen yrityksen yhteisen intressin ympärille. Toinen palvelu on liiketoimintamahdollisuudet (*business opportunities*). Se kartoittaa ja kertoo laajemmista liiketoimintamahdollisuuksista

⁶ EU:n määritelmän mukaan pk-yrityksessä on alle 250 työntekijää ja liikevaihto alle 50 miljoonaa. Midcap-yrityksellä liikevaihto on maksimissaan 300 miljoonaa euroa. (Tempo-rahoitus, 2020).

⁷ Nykyään nimellä Exhibition Explorer (ent. Team Finland Trade Fair) (Exhibition Explorer, 2020).

⁸ Tieto vahvistettu Business Finlandin sivuilta (Business Finland – Ideoita maailmalle, 2020).

kansainvälisillä markkinoilla. Erityisesti se pyrkii löytämään uusia kansainvälisiä markkinoita, joita on juuri avautunut, ja joille suomalaiset yritykset voisivat pyrkiä myös pääsemään. Kolmas palvelu muutoksenäkymät (*future watch*) pyrkii löytämään mahdollisia tulevia kasvumarkkinoita. Palvelu tarkastelee kansainvälisiä markkinoita kahdesta viiteen vuotta eteenpäin ja tekee niistä selvityksiä ja raportteja. Viimeinen palvelu on maakatsaukset (*country outlook*), joka nimensä mukaisesti antaa raportteja yksittäisten maiden poliittisista ja markkinatilanteista. Palvelu toimii verkossa⁹ ja se on maksuton.

Team Finland toteutti useita erilaisia kasvuohjelmia vuosien 2014-2018 välillä. Tavoitteena oli startup- ja pk-yritysten kansainvälistymisen, viennin ja kasvun edistäminen. Näiden ohjelmien kokonaisbudjetti oli 74,1 miljoonaa euroa. Rahoittajana toimi työ- ja elinkeinoministeriö. Erityisinä painotuksina olivat bio- ja luonnonvarateollisuus, cleantech ja arktinen liiketoiminta.

Kuten jo edellä on todettu, Finnvera tarjoaa vientitukia ja vientitakuuta startup-yrityksille. Finnvera kohdentaa 80 prosenttia pk-yrityksiin suuntautuvasta rahoituksesta uusiin, kasvuun ja kansainvälistymiseen pyrkiviin yrityksiin. Finnvera voi antaa myös asiantuntija-apua startup-yrityksille, jotka pyrkivät kansainvälisille markkinoille. Finnvera voi myös verkostonsa kautta yhdistää startup-yrityksen mahdolliseen yhteistyökumppaniin tai jakelijaan. Finnvera auttaa lisäksi startup-yrityksiä niiden perustamis- ja kasvuvaiheessa, eikä pelkästään silloin kun yritys pyrkii kansainvälisille markkinoille. Lisäksi on huomattu, että kansainvälistymiseen pyrkivät yritykset eivät tiedä vientikaupan rahoitusvälineistä tarpeeksi. Tästä syystä Finnvera on aloittanut Keskuskauppakamarin kanssa kampanjan edistämään tietoisuutta näistä instrumenteista. Mukana kampanjassa ovat Business Finland ja Team Finland. On myös huomattu, että noin 90 prosenttia vientikaupoista on alle 2 miljoonaa euroa eli pieniksi vientikaupoiksi luettavia kauppia. Finnvera tarjoaakin yhdessä pankkien kanssa vekseli- ja laskusaatavatakuuta paremmin tyydyttääkseen lainojen kysyntää pienten vientikauppojen saralla. Yhteensä vuoden 2018 lopussa näitä vastuita oli 73 miljoonan euron edestä 32 eri maahan. Vuonna 2018 Finnvera rahoitti kokonaisuudessaan 355 pk-yrityshanketta 166,5 miljoonalla eurolla. Yhteensä pk- ja midcap-yrityksille Finnvera myönsi vuonna 2018 rahoitusta 943 miljoonaa euroa ja erityistakauksia 3,1 miljardin euron edestä.

Enkelisijoittajat täydentävät valtion tarjoamia tukia rahoittamalla startup-yrityksiä niiden perustamis- ja kasvuvaiheessa. He sijoittavat muutama sataan yritykseen

⁹ <https://www.marketopportunities.fi/home/>

vuosittain ja tarjoavat rahan lisäksi oman kokemuksensa startup-yrityksen tueksi. Erityisesti enkelisijoittajia kiinnostavat nuoret startup-yritykset, jolla on potentiaalia nopeaan kasvuun.

Tutkimuksesta uuteen liiketoimintaan (TUTL) rahoitus aloitettiin vuonna 2012 Tekesin toimesta ja on olemassa edelleen¹⁰. Se ei ole suoraan startup-yritysten tuki vaan sen tarkoituksena on tukea yliopistojen ja tutkimuskeskusten projekteja, joista on mahdollista tehdä menestyviä yrityksiä tai liiketoimintaideoita. Näistä ideoista ja yrityksistä voi sitten syntyä kansainvälisille markkinoille pyrkiviä startup-yrityksiä. Vuoteen 2017 loppuun mennessä Tekes oli myöntänyt 137.5 miljoonaa euroa 380 projektille. TUTL pyrki sijoittumaan perinteisen valtion tutkimusrahoituksen ja yksityisen pääomarahoituksen väliin. Tekes perusti myös vuonna 2015 TUTL-ohjelman rinnalle Innovation Scout-ohjelman, joka rahoitti siihen kuuluvia hankkeita 15,8 miljoonan euron edestä. Innovation Scout oli suunnattu vain tutkimusorganisaatioille, eikä yksittäisille tutkijoille, mikä TUTL-ohjelmassa oli mahdollista. Ohjelman tarkoituksena oli nostaa ja kehittää pitkällä aikavälillä kaupallistumisen ja innovoinnin kapasiteettia tutkimusorganisaatioissa. Ohjelma lopetettiin vuonna 2017.

Business Finlandin ja ulkoministeriön yhteishanke BEAM (Business with Impact) oli vuosien 2015–2019 välinen hanke, jonka tavoitteena oli tukea yrityksiä, tutkimusorganisaatioita ja yliopistoja globaalien ongelmien ratkaisussa. Tarkoitus oli muodostaa innovaatioista menestyviä ja kestäviä yrityksiä BEAM-tuen avulla ja muodostaa kauppasuhteita uusien maiden kanssa. Yhteensä budjetti viiden vuoden ajalle oli 50 miljoonaa euroa. BEAM oli myös ensimmäinen Team Finland-projekti.

Kuten luvussa 4.1 todettiin, Suomessa toimii vireä startup-yrityskiihdyttämöiden ja -hautomoiden joukko. Jopa neljännes startup-yrityksistä toimii aloittaessaan kiihdyttämössä, hautomossa tai sitä vastaavassa palvelussa. Luku on huomattava verrattuna normaaleihin aloittaviin yrityksiin, joista vain noin kaksi prosenttia käyttää vastaavia palveluita. Valtio rahoitti Tekesin vetämän kiihdyttämöprojekti Vigon vuosina 2009–2015. Sen tavoitteena oli avustaa suomalaista innovaatioekosysteemiä tuomalla kiihdyttämöitä yhteen ja näin parantamalla niiden kommunikaatiota ja yhteistyötä. Vigo pyrki myös houkuttelemaan kokeneita sijoittajia mukaan kiihdyttämötoimintaan. Kiihdyttämöiden välisen kommunikaation parantaminen oli myös yksi Vigon tavoitteista.

¹⁰ Nimi muutettu. Uusi nimi on Research to Business ja se toimii Business Finlandin alla. (Research to Business, 2020.)

Vigon avulla Tekes pyrki välillisesti tukemaan ja kehittämään suomalaista kansainvälisille markkinoille pyrkivää startup-yritystä. Business Finland on pyrkinyt tukemaan myös suomalaisia ekosysteemejä ja näin antamaan startup-yrityksille paremman alustan kehittyä ja kasvaa. Vuonna 2017 Business Finland rahoitti suomalaisia ekosysteemejä 36.6 miljoonan euron edestä. Kuten luvussa 4.4 tullaan huomaamaan, kohdennettu ekosysteemituki on havaittu tehokkaaksi yritysten tukimuodoksi ja se muodostaa paljon positiivisia ulkoisvaikutuksia. Ekosysteemeille on myös myönnetty lainoja eikä pelkästään suoraa rahoitusta.

4.4 Kuinka onnistunutta tuki suomalaisille startup-yrityksille on ollut?

Tässä luvussa tarkastellaan suurilta osin luvun 4.3 tukien onnistumista, joten organisaatioita ja projekteja ei uudestaan esitellä. Lopuksi luvussa on yleisiä huomioita Suomen startup-yritysten tukemisesta.

Business Finlandin ja sen edeltäjän Tekesin antamien tukien onnistumista on tutkittu paljon aineiston raporteissa. Yleisesti Business Finlandin tukien on katsottu olleen onnistuneita startup-yritysten kannalta. Business Finland on lisännyt startup-yritysten liikevaihtoa ja työntekijöiden määrää sekä auttanut myös ulkopuolisen rahoituksen saamisessa. Business Finlandin tukemat startup-yritykset ovat myös suoriutuneet paremmin, kuin verrokkiyritykset, joita Business Finland ei tukenut. Viimeisimpien aineiston raporttien mukaan tämä ei johdu pelkästään siitä, että Business Finland valitsisi parhaat yritykset tuettavakseen. Tuki on ollut tehokasta myös, kun tämä mahdollisuus on kontrolloitu. Toisaalta on kuitenkin todettava, että monien raporttien mukaan Business Finland on onnistunut erityisen hyvin juuri yritysten valintaprosessissa. Vuonna 2017 Business Finland raportoi, että 50 nopeimmin kasvaneesta startup-yrityksestä lähes kaikki olivat heidän tukiensa saajia. Business Finlandin tukemat yritykset palkkaavat keskimäärin yhden henkilön enemmän kuin verrokkiyritykset ensimmäisen vuoden aikana. Tämän luvun arvioidaan olevan kymmenen vuoden päästä kahdeksan työntekijää enemmän kuin verrokkiyrityksissä. Myös nettomyynti Business Finlandin asiakkailla on korkeampi kuin verrokkiyrityksissä. Vuosien 2014–2017 Business Finlandin tukemat pk-yritykset kasvoivat 20 prosenttia, kun verrokkiyritykset kasvoivat 13 prosenttia.

NIY-rahoitusta saaneet startup-yritykset kasvoivat merkittävästi enemmän kuin startup-yritykset, jotka eivät saaneet tukea. Tuettujen yritysten kasvuvauhti oli kaksinkertainen. Palvelun rahoituksen laajentamista ei kuitenkaan suositella, koska sen tehokkuuden arvioidaan kärsivän. Tämä johtuu siitä, että rahoitusta lisäämällä tuettavat

yrietykset olisivat laadullisesti heikompia. NIY-rahoitusta on myös keuhuttu sen kyvystä edistää yritysten kansainvälistymistä. Tämä perustuu aineistossa mainittuihin haastatteluihin, mutta lukuja väitteen tueksi ei ole saatavilla. Startup-yrietykset myös raportoivat, että parhaan hyödyn he saivat NIY-rahoituksesta kun he pääsivät yhdistämään rahallisia ja neuvontapalveluita keskenään. Tempo-rahoituksen onnistumista ei arvioitu, vaikka niin oli tarkoitus tehdä. Samoin kävi kansainvälistymisen kasvupaketin kokonaisarvioinnille, mikä on sääli, koska kokonaisuus vaikutti hyvälle ja selkeälle.

Business Finlandin ja ulkoministeriön BEAM-ohjelma ei ollut alusta lähtien tarkasti suunniteltu, mikä johti päätöksenteon raskauteen ja päällekkäisyyteen. Osallistujat joutuivat esimerkiksi raportoimaan projektien edistymisestä molemmille organisaatioille erikseen. Molempien organisaatioiden myös piti hyväksyä kaikki projekteihin liittyvät toimet omilla tahoillaan, ennen kuin osallistujat pääsivät niitä toteuttamaan. BEAM-ohjelmaa kuitenkin keuhuttiin siitä, että sillä edistettiin tärkeän asian tutkimusta ja kaupallistamista. Se myös toi tutkimus- ja liiketoimintasektoreita lähemmäksi toisiaan. BEAM-ohjelman tarkoitus tukea sekä projekteja että yrityksiä muuttui pelkästään projektien tukemiseksi ohjelman aikana. Ohjelma loppui 2019 keuhällä ja vasta jälkitarkastelussa selviää, kuinka hyvin ohjelma onnistui tavoitteissaan. Tyypillisesti tämä tarkastelu tehdään Business Finlandin taholta kolmen vuoden kuluttua ohjelman päättymisestä. Projektien vetäjät pitivät ohjelmaa kaiken kaikkiaan hyvänä, vaikka kankeutta organisaatiotasolla ilmeni. BEAM muuttuikin ohjelman edetessä paljon toivottuun suuntaan; esimerkiksi päätöksenteosta tuli sujuvampaa. Näyttääkin siltä, että BEAM oli laitettu liikkeelle liian nopeasti ilman tarkkaa ja huolellista suunnittelua, mikä johti moniin hallinnollisiin ongelmiin ja sekavuuteen ohjelman edetessä.

Business Finlandin kohdennettu ekosysteemituki havaittiin tehokkaaksi tavaksi keuhuttaa startup-ekosysteemejä ja näin auttaa startup-yrietyksiä kasvamaan nopeammin. Esimerkiksi ”Traffic and Mobile Games” -ekosysteemi sai rahoitusta 16,5 miljoonan euron edestä, ja sen arvioidaan tuottavan vuosittain parhaimmillaan 230–290 työpaikkaa ekosysteemin menestyneimmissä yrietyksissä ja tuottavan arvonlisää jopa 2,9 miljoonaa euroa. Tämän tyyppisen tuen arvioidaan maksavan itsensä takaisin valtiolle 7–9 vuoden aikana.

Finnveran tuki on raporttien mukaan ollut tehokasta ja elintärkeää startup-yrietyksille. Lainoja, lainojen takauksia ja suoria tukia olisi kuitenkin pitänyt tarjota paljon enemmän, jotta markkinoilla olevaa rahoituksen vähäisyyden markkinavirhettä saataisiin korjattua

paremmin. Erityisesti pienien lainojen saanti startup-yrityksille voi olla suurikin ongelma. Finnveraa moitittiin myös siitä, että se olisi jämähtänyt paikalleen pienten yritysten tukemisessa. Tämä siitä huolimatta, että Finnvera on pyrkinyt panostamaan pienyritysten tarpeita vastaaviin palveluihin erityisen paljon viime vuosina. Se on tarjonnut rahoitusinstrumenttien lisäksi ohjausta ja neuvontaa aloittaville ja uusille yrityksille. Finnveraa keuhuttiin siitä, että se pyrki tavoittamaan yritykset kansallisen verkoston kautta, mutta se sai kritiikkiä, koska ei kohdistanut tarpeeksi voimavaroja mahdollisten vientimaiden kartoittamiseen ja pienyritysten viennin tukemiseen. Pelkästään Finnveran tai Team Finlandin henkilökunnan läsnäolo ulkomailla koettiin kuitenkin eduksi neuvotteluissa ja tapaamisissa, koska se loi ostajille tunteen, että tukea yrityksen vientihankkeille on tarjolla valtion luotattavilta tahoilta. Finnvera sai myös joitain moitteita pienyrityksiltä rahoituspäätöksien saamisen pituudesta.

Team Finlandin rahoittamat kasvuohjelmat pyrkivät muodostamaan yrityksistä joukkoja, jotka yhdessä pyrkivät kansainvälisille markkinoille. Tulosten mukaan tämän kaltainen lähestyminen on parempi kuin yksittäisen yrityksen kansainvälistymisen tukeminen. Ohjelmia pidettiin hallinnollisesti raskaina, koska jokainen muutos ja päätös yksittäisessä ohjelmassa piti hyväksyttävä erikseen sitä vetäneessä ministeriössä. Tämä teki päätöksenteosta erityisen kankeaa ja hidasta. Toisaalta palveluiden vaikutuksen seuraaminen on vasta alussa, ja voidaan ainoastaan sanoa, että tulokset vaikuttavat lupaavilta. Esimerkiksi uusien työpaikkojen syntyisestä tai liikevaihdon mahdollisesta kasvusta pitkällä aikavälillä ei kuitenkaan ole edes arviota. Lisäksi kasvuohjelmien alussa ei ollut selkeää suunnitelmaa rahojen jaosta neljälle vuodelle, mistä syystä ensimmäisenä kahtena vuonna käytettiin huomattavasti enemmän resursseja kuin kahtena viimeisenä vuonna. Ohjelman valmistelu olisikin kaivannut enemmän aikaa. Tavoite auttaa suomalaisia pk-yrityksiä maailmalle oli kuitenkin kannustettava. Osa ohjelmista edesauttoi yrityksiä uusiin hyviin kontakteihin ja edesauttoi kasvuohjelmien sisällä olleiden yritysten kanssakäymistä.

Team Finlandin Market opportunities -palvelun myyntidiilit ja liiketoimintamahdollisuudet -osat, antoivat niitä käyttäneille yrityksille uusia kontakteja ja lisäsivät yleistä tietoutta viennistä. Ei voida kuitenkaan aukottomasti sanoa, että yhtään vientitapahtumaa olisi tapahtunut palvelun johdosta. Myyntidiilien ja liiketoimintamahdollisuuksien seuranta oli erittäin heikkoa, joten palvelun tehokkuudesta ei voida sanoa juuri mitään. Myöskään jatkoseurantaan ei ollut resursseja. Muutosnäkömät-palvelu lisäsi tietoisuutta uusista potentiaalisista myyntikohteista.

Palvelu oli raportointihetkellä kuitenkin ollut käytössä vasta vähän aikaa, joten mitään konkreettisia vaikutuksia ei pystytty esittämään. Maakatsaukset-palvelua ei oltu tutkittu tai arvioitu miltään osin. Yleisesti Market opportunities -palvelun tavoitavuus ja tietoisuus yritysten joukossa oli heikkoa ja palvelu vaatiikin lisää markkinointia. Kuten jo edellä todettiin, myös seuranta oli kaikilta osin heikkoa. Palvelua käyttäneet kokivat sen kuitenkin tuottaneen yritykselleen lisäarvoa.

TUTL synnytti vuoteen 2017 mennessä 60 uutta yritystä, joista 20 arvioitiin mahdollisesti saavuttavan kansainvälisen kasvuyrityksen statuksen. TUTL ja Innovation Scout yhdessä täyttivät rahoitusaukon tutkimus- ja liiketoimintayhteisöjen välillä, mikä oli näiden tuotteiden tavoite. Näiden ohjelmien päätyttyä tähän segmenttiin tarvitaan lisää rahoittajia ja rahoitusratkaisuja myös tulevaisuudessa. Kritiikkiä TUTL ja Innovation Scout saivat siitä, että ohjelmiin käytettyjen panosten tehokkuutta oli mahdoton arvioida. Rahoituksesta suurin osa meni tutkimukseen innovaatioiden kaupallistamisen kustannuksella. Rahoituksen tehokkuutta näiltä osin tulisi tarkentaa. Yleisesti ohjelmat kuitenkin onnistuivat erinomaisesti tavoitteissaan. Tästä lähtökohdasta ohjelmia onkin hyvä entisestään kehittää ja laajentaa.

Vigo-ohjelma sai ristiriitaista palautetta. Toisaalta sitä keuhuttiin siitä, että se toi kiihdyttämötoimintaan mukaan uusia tekijöitä ja avasi uutta tietoa parhaista kiihdyttämömallista, mutta toisaalta sen sanottiin haitanneen kiihdyttämötoiminnan luonnollista kehitystä. Myös ohjelman tulosten analysointi ja seuranta olivat rajallisia, eikä niistä voi sanoa juuri mitään. Yleisesti suomalaisesta yrityskiihdyttämö ja -hautomotoiminnasta havaittiin, että yrityskiihdyttämöt saivat aikaan parempia tuloksia kuin yrityshautomot. Tämä perustui 43 ohjelman vertailuun. Valtion katsottiin palvelevan parhaiten kiihdyttämötoimintaa mahdollistamalla ja tukemalla sen luonnollista kehitystä.

Enkelisijoittajien tuki on havaittu tärkeäksi startup-yrityksille raporttien mukaan. Toisaalta uusimpien raporttien mukaan sekä Business Finlandin että enkelisijoittajien yhteisrahoittamat kohteet eivät pärjänneet verrokkeja paremmin, toisin kuin vanhemmat raportit antoivat ymmärtää. Tämä ero johtuu siitä, että 75 prosenttia enkelisijoittajien tukemista yrityksistä saa myös valtion tukia, mikä oli pyritty uusimmissa tutkimuksissa ottamaan huomioon.

Yleisesti Suomessa suurimpia startup-yritysten kasvun esteitä ovat rahoituksen puute, kilpailuympäristön haastavuus ja asiantuntevan henkilöstön löytyminen. Lähes puolet startup-yrityksistä ilmoitti kärsivänsä puutteellisesta rahoituksesta. Esimerkiksi pankeilla on rajalliset valmiudet tukea yksittäisiä vientikauppoja. Haastava

kilpailuympäristö ja työntekijöiden löytäminen olivat kolmannekselle yrityksistä ongelmallisia. On myös huomattu, että startup-yrittäjät eivät ole tietoisia kaikista mahdollisista rahoitusvaihtoehdoista ja -instrumenteista mitä heille on tarjolla. Tämän tietoisuuden eteen pitää tehdä lisää töitä.

Hyvän ja pitkäjänteisen innovaatiopolitiikan on havaittu edistävän taloutta ja startup-yrityksiä. Hyvä innovaatiopolitiikka tukee startup-yritysten kasvua, mutta myös edesauttaa uusien startup-yritysten syntymistä. TUTL on tästä hyvä esimerkki. Kaupunkien on myös huomattu olevan hyvä alullepanija paikallisille startup-ekosysteemeille. Tärkeää tukien hyödyn maksimoinnin kannalta olisi löytää startup-yrityksistä niin sanotut voittajat ja häviäjät. Näin tuettaisiin menestyviä ideoita ja yrittäjähuonojen sijaan. Vastaavasti startup-yrittäjän kannalta olisi sen parempi, mitä aikaisemmassa vaiheessa yrityksen konsepti tai idea todetaan toimimattomaksi. Näin startup-yrittäjä voi siirtyä uuteen projektiin mahdollisimman pian, eikä käytä kallisarvoista aikaa ja varoja huonoon ideaan. Seuraavaksi siirrytään tutkielman johtopäätöksiin, jossa tutkielman löydöksiä peilataan luvussa kaksi esitettyyn teoriaan.

5 JOHTOPÄÄTÖKSET

Luvussa käydään läpi tutkielman teoreettinen kontribuutio, jossa luvun neljä löydöksiä peilataan luvun kaksi teoriaan. Tämän jälkeen esitetään käytännön johtopäätökset ja tutkimuksen rajoitteet ja jatkotutkimusehdotukset.

5.1 Teoreettinen kontribuutio

5.1.1 Keskustelu

Suomessa on havaittu aineiston raporttien perusteella startup-yritysten merkitys kansantaloudelle työpaikkojen ja talouskasvun luojana. Suomi toimii siis samoin kuin monet muut maat pyrkien edistämään startup-yritysten syntymistä ja kasvua. Suomi pyrkii tukemaan myös startup-yritysten vientiä, koska mahdollisimman monien yritysten pääsy vientimarkkinoille on taloudelle tärkeää (cf. Brooks & Van Biesebroeck 2017, 19; Munch & Schaur 2018, 357).

Viennin edistämisessä Suomessa päävastuu on Finnveralla, joka on valtion virallinen vientitakuulaitos. Sen tarjoamat lainat, lainantakaukset ja rahoitukset ovat tärkeitä kansainvälistyville startup-yrityksille. Näin pienet ja keskisuuret yritykset voivat kasvaa merkittäviksi vientiyrityksiksi (cf. Munch & Schaur 2018, 357). Suomessa tämän kaltainen tuki on perusteltu samalla tavalla kuin tutkielman teoriassa huomioitiin. Yksityisellä rahoituksella ei saada tarpeeksi vientirahoitusta, joten markkinoilla muodostuu markkinavirhe, jota valtio lähtee korjaamaan vientitukien muodossa (Lederman, Olarreaga & Payton 2010, 258; Cruz 2014, 1). Asia ei kuitenkaan ole näin mustavalkoinen, koska tukiin voi aina liittyä rent-seeking -ongelma (Rodrik 2004, 17; Brander & Spencer 1985, 98).

Yleisesti Finnvera on onnistunut tehtävässään hyvin, mutta varsinkin startup-yrityksille tuen tarjonta on havaittu olevan ponnisteluista huolimatta liian pientä ja monet kaupat jäävät vieläkin toteutumatta puutteellisen rahoituksen vuoksi. Myös rahoituspäätöksien arvioiminen ja päätöstenteko vie usein liikaa aikaa pienten yritysten mielestä. Tämä johtuu osaltaan siitä, että nämä prosessit on suunniteltu isojen yritysten vientitakuiden ratkaisuun ja niitä ei ole räätälöity pienten yritysten tarpeisiin. Vientituet ovat kuitenkin Suomessa lisänneet työpaikkoja ja tuotantoa. Suomessa on siis käynyt samoin kuin muualla maailmassa viennin tukemisen seurauksena (ks. esim. Brooks & Van Biesebroeck 2017; Munch & Schaur 2018). Molemmat Finnvera ja Business

Finland tarjoavat startup-yritysten vientiin liittyen rahallisen tuen lisäksi asiantuntijapalveluita, joita myös teoriaosissa pidettiin tärkeinä tuen muotoina (Lederman ym, 2010, 257-258). Molempien organisaatioiden tukipäätöksiä pidettiin yrityksen maineen kannalta tärkeänä ja se auttoi yrityksiä saamaan lisää rahoitusta. Tätä ei tullut teoriassa ilmi, joskin synteessissä se nostettiin esille.

Suomessa valtio pyrki Vigo-ohjelmalla ottamaan aktiivisempaa roolia yrityskiihdyttämöiden ja -hautomoiden tukemisessa. Ohjelman tulokset olivat kuitenkin ristiriitaiset. Aineistosta kumpusi yleinen näkemys, että valtion kannattaisi pysytellä takalalla näiden startup-tukimuotojen parissa ja tukea niiden luonnollista kehitystä. Passiivisen roolin ottaminen on myös päätöksenteon ja lainsäädännön osalta helpompi toteuttaa nopeasti muuttuvassa startup-kentässä. Aktiivinen tukeminen tarvitsisi ketterää päätöksentekoa ja joustavaa lainsäädäntöä onnistuakseen. Suomen valtio ei tosin ole tukenut kiihdyttämö- ja hautomotoimintaa laajasti, vaan ne jäivät pitkälti yliopistojen ja opiskelijoiden projektien varaan.

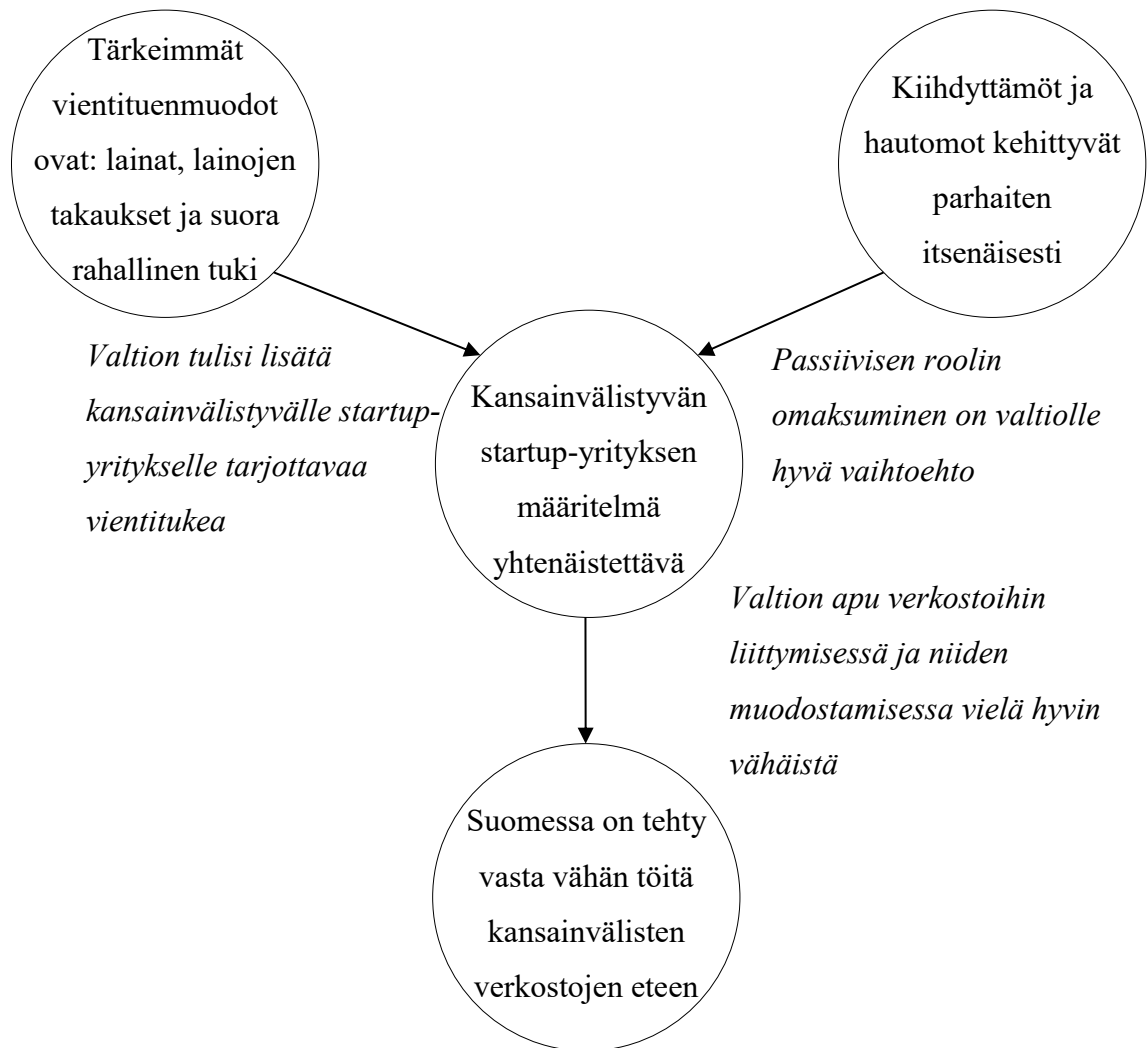
TUTL- ja Innovation Scout-rahoitus ovatkin onnistuneet hyvin täyttämään rahoitusaukon liike- ja tiedeyhteisön välissä. Vaikka tuet ovatkin suunnattu yliopistojen ja tutkimuslaitosten ideoiden kehittämiseen ne synnyttävät uusien ideoiden kautta startup-yrityksiä. Tämän tyyppinen tuki voidaan lukea proof-of-concept-tueksi (Dempwolf ym. 2014, 20). TUTL on ollut voimassa pitkään ja sitä on rauhassa saatu kehitettyä toimivaksi tukimuodoksi. Aineiston perusteella monet Suomessa valtion toimesta rahoitetut tukiohjelmat on laitettu liian hätäisesti liikkeelle. Se on johtanut monissa tapauksissa raskaaseen organisaatorakenteeseen, huonoon tukien suunnitteluun ja kunnollisen seurannan puuttumiseen. Myös monet loppuraportit on annettu liian aikaisin, koska tukiohjelmien tuloksia ei voitu kuin vasta ennustaa numeroiden valossa.

Team Finland on pyrkinyt luomaan Suomeen verkostoa, joka edesauttaisi organisaatioiden välistä vuoropuhelua ja kommunikaatiota ja näin edistäisi pienten ja keskisuurten yritysten kansainvälistymistä. Tämän tyyppinen verkoston rakennus on erittäin tärkeää startup-yritykselle (ks. esim. Coviello 2006, 723, 726; McDougall & Oviatt 2000, 12; Coviello & Cox 2006, 113). Myös teoria tukee, sitä että on parempi olla yksi organisaatio, mikä vastaa kaikista päätöksistä, kuin monta pientä (cf. Lederman ym. 2010, 264). Tämä organisaatioiden kommunikaation parantaminen on vasta alussa, mutta se on oikea askel kohti selkeää startup-yritysten kansainvälistymispolkua. Tällä hetkellä Suomessa ei ole panostettu paljoa näiden verkostojen luontiin, vaan suurimmat panostukset ovat yritysten innovaatiotoiminnassa ja perustamisessa. Sen sijaan muut

Pohjoismaat ovat panostaneet yritysten viennin ja verkostojen kehittämiseen Suomea enemmän ja olisikin tärkeää Suomelle olla läsnä kansainvälisissä verkostoissa. Suomessa ei ole myöskään näiden maiden tapaan startup-politiikkaa koordinoivaa tahoa, joka edistäisi parempaa kommunikaatiota jo olemassa olevien ministeriöiden välillä ja toisi mukanaan tarvittavaa pitkäjänteisyyttä startup-politiikkaan. Keskimäärin startup-politiikan vaikutukset näkyvät vasta 10–15 vuoden päästä.

Tutkielman keskiössä olevaa kansainvälistyvää startup-yritystä ei määritelty aineistossa kertaakaan. Kansainvälistyvän startup-yrityksen silti todettiin monesti olevan tärkeä kansantaloudelle ja tämän tyyppisten yritysten tukemista kannatettiin. Tämä liittyy osaltaan startup-yrityksen määrittelyongelmaan, mikä oli nähtävissä koko aineistosta. Selkeää yhtenevää määritelmää ei ollut, mikä vaikeuttaa niin tutkimusten kuin poliittisten päätösten tekoa. Tämä on osaltaan johtanut siihen, että selkeää polkua yrityksen synnystä aina kansainvälisille vientimarkkinoille asti ei ole, vaan eri vaiheita tukevat organisaatiot ovat erillään. Karkeasti yleisestä Business Finland tarjoaa tukea startup-yritysten innovoinnin ja kehittämisen suhteen ja Finnvera pyrkii viemään startup-yritykset maailmalle. Niiden antamat tuet menevät osaksi päällekkäin, koska Finnvera auttaa uusien yritysten lainan saannissa ja Business Finland pyrkii auttamaan kansainvälistymisessä. Team Finlandin tarkoituksena on olla koordinaattorina kaikkien niiden organisaatioiden välillä, jotka pyrkivät auttamaan startup-yrityksiä vientimarkkinoille perustamisesta lähtien, muodostaen näin hyvin koordinoitun tien maailmalle. Aika näyttää, onnistuuko Team Finland tässä vaikeassa tehtävässään.

On myös havaittu, että uudet startup-yritykset eivät ole tietoisia kaikista rahoitusmahdollisuuksista, joita niille on tarjolla. Markkinoinnilla pyritäänkin parantamaan havaittua ongelmaa. Huomioitavaa on myös, että monet tukiohjelmat aloitettiin liian nopeasti, mikä johti yllä mainittujen raskaiden rakenteiden lisäksi epäselvyyteen tuen saajista. Huonosta suunnittelusta seurasi myös huono seuranta ja ympäripyöreät loppuraportit. Näin saattoi käydä esimerkiksi Vigo-projektin osalta. Toisaalta hyvin toimiva NIY-rahoitus on ollut jo kauan olemassa ja siitä on saatu muokattua hyvä kokonaisuus. On myös huomattu, että vaikka NIY on toimiva konsepti, rahoitusta ei kannata lisätä, koska muuten startup-yhtiöiden laatu rahoituksen sisällä huononee liikaa. Tämä on ollut tärkeä huomio, koska epäonnistuneet startup-yritykset eivät hyödytä taloutta (Nummela 2016, 51-52). Kuvio 9 summaa tutkimuksen löydökset teoreettiseen viitekehykseen peilaten.



Kuvio 9 Tutkielman löydökset

Kuviosta 9 nähdään hyvin, että kansainvälistyvien startup-yritysten tukemisessa on vielä paljon kehitettävää, erityisesti verkostojen osalta, varsinkin kun ottaa huomioon kuinka tärkeänä verkostoitumista pidetään startup-yrityksille (ks. esim. Coviello 2006, 723, 726; McDougall & Oviatt 2000, 12; Coviello & Cox 2006, 113). Tämän tutkielman tavoitteena oli selvittää *miten valtiot tukevat kansainvälistyviä startup-yrityksiä*. Tulosten valossa huomataan, että tuki keskittyy lähinnä suoriin rahoituksiin ja viennin edistämiseen. Tutkielman löydösten perusteella kansainvälistyville startup-yrityksille erityisen hyödyllisiä tukimuotoja ovat viennin tukeminen ja verkostojen luonti ja kehittäminen. Suomessa startup-yrityksiä on tuettu erityisesti suorien rahoitusten ja lainantakausten muodossa. Rahallinen tuki on ollut onnistunutta startup-yritysten elinkaaren alkuvaiheessa, mutta kehitettävää löytyy erityisesti startup-yritysten viennin tukemisessa sekä verkostojen luomisessa.

5.1.2 Löydösten suhde taloustieteen tutkimukseen

Taloustieteessä pyritään määrittämään tukien aito syy-seuraussuhde. Tämä voi olla esimerkiksi tuen vaikutus tutkimus- ja kehitystoimintaan tai työllistettyjen ihmisten määrään. Näin pyritään sulkemaan pois tukien subjektiiviset hyödyt. Subjektiivinen hyöty voi olla esimerkiksi, miten hyödylliseksi yritykset ovat kokeneet saadut avustukset ja tuet. On myös vaikeaa todeta tuen vaikuttavuutta pelkästään vertailemalla tuen saaneita yrityksiä yrityksiin, jotka eivät saaneet tukea, ja todeta tukea saaneiden yritysten menestyneen paremmin. On mahdollista, että tukea saaneet yritykset olisivat pärjänneet myös ilman tukia tai, että tuen saaneiksi yrityksiksi valikoitui parempia yhtiöitä. (Einiö & Hyytinen 2019, 1,8). Tämän kaltainen kriittinen analyysi on aineiston raporteissa hyvin vähäistä. Monet tukimuodot kärsivät objektiivisen seurannan ja arvioinnin puutteesta. Monesti liian herkästi tuki todetaan hyväksi pelkästään katsomalla yritysten positiivista tuloskehitystä tai luotetaan liikaa haastatteluista saatuihin positiivisiin arvioihin.

Einiö ja Hyytinen (2019) suosittelevat satunnaistettuja vaikuttavuusarvioiteja objektiivisuuden lisäämisen keinoiksi yritystukia tarkasteltaessa. Tämä mahdollistaisi määrällisen arvioimisen pitkän ajan kuluessa ja toisi esiin selkeästi yritystukien syy-seuraussuhteet. Esimerkiksi Innovaatioseteliä olisi hyvä ollut tutkia tämän kaltaisella otteella. Suomessa tämän kaltaista tutkimusta ei ole yritystukien osalta vielä toteutettu (Einiö & Hyytinen 2019, 10), mutta esimerkiksi perustulokokeilu on toteutettu satunnaisella koeasetelmalla (Hämäläinen ym. 2019, 10). Jos startup-yrityksiä alettaisiin tutkimaan satunnaistetulla koeasetelmalla, saattaa tukia saaneiden yritysten pieni määrä aiheuttaa ongelmia vaikuttavuusarvioinnissa. Tämä ei kuitenkaan välttämättä ole ongelma, koska tukea saavat yritykset ovat hyvin samankokoisia, eikä aineistossa näin ollen esiintyisi vinoutumaa (cf. Einiö & Hyytinen 2019, 46).

Tukien vaikutukset voivat olla näennäisesti tehokkaita, mutta kun kaikki seikat otetaan huomioon kansantalouden kannalta ne eivät välttämättä ole. Takalon ja Toivasen (2018) tutkimus Suomen tutkimus- ja kehitystukien vaikutuksista on esimerkkinä tästä ilmiöstä. Vaikka tukien vaikutus yritysten tutkimus- ja kehitystoimiin oli positiivinen, niin tukien kokonaishyöty valtiolle oli mitäänsanomaton. Myös tässä tutkimuksessa tarkasteltuihin startup-yritystukiin voi kohdistua samankaltainen ongelma. Vaikka tuet näyttävät toimivan hyvin yritysten näkökulmasta, ei kansantalouden hyvinvoinnin kannalta voida sanoa, olivatko tuet onnistuneita. Kansantalouden hyvinvoinnin kasvu

olisi tärkeä mittari tukia annettaessa, koska se kuitenkin on valtion perimmäinen päämäärä.

Takalo ja Toivanen (2018) myös huomauttavat, että viennin ja pk-yritysten tukemisen perustelu voi olla monimutkaisempaa kuin ennen on oletettu. He eivät tyrmää vientiin ja pk-yrityksiin suuntautuvan tukemisen painotusta, mutta huomauttavat että syitä tukien taustalla tulisi tarkentaa. Vaikka pk-yritykset tuottavat enemmän innovaatioita kuin suuret yritykset, niiden osuus tuottavuuden kasvussa on silti vähäinen. Lisäksi markkinavirheen olemassaolo vientimarkkinoilla ei voi olla ainoa syy, jolla perustellaan valtioiden vientitukia. Koska startup-yritykset ovat useimmiten pk-yrityksiä, sama problematiikka liittyy myös niihin.

Kun valtio tukee yrityksiä, on mahdollista, että se laskee yksityisten investointien ja kulutuksen määrää. Tätä kutsutaan syrjäytymisvaikutukseksi. Intiassa tutkittiin pieniin yrityksiin kohdistuneiden tukien vaikutuksia ottaen syrjäytymisvaikutus huomioon. Syrjäytymisvaikutuksen arvioitiin vieneen tukien hyödystä kaksikolmasosaa pois. (Rotemberg 2019, 3510). Suomessa syrjäytymisvaikutuksia ei otettu huomioon yhdessäkään aineiston raportissa, mikä on suuri puute. Tukien mahdollisia vaikutuksia tulisikin arvioida mahdollisimman laajasti, jotta pystyttäisiin arvioimaan niiden onnistuminen talouden kokonaisyhyvinvoinnin kannalta.

5.2 Käytännön johtopäätökset

Startup-yritys käsitteenä pitäisi määritellä tarkasti, jotta tutkimukset aiheen ympärillä Suomessa olisivat vertailukelpoisia. Tällä hetkellä käsitteestä esiintyy monia määrittelyjä ilman yhteneväisyyttä. Määrittelyongelmasta kärsi myös sana ”ekosysteemi”, jota esiintyi aineistossa todella paljon. Sanalla viitattiin moniin asioihin varsin väljästi ja välillä sitä käytettiin kuin se olisi synonyymi verkostolle. Mahdollisten uusien tukien valmistelun tulisi olla huolellisempaa kuin ennen, jotta vältetään liian raskaat organisaatiot, epäselvä tukien kohdentaminen ja huono seuranta. Varsinkin jatkoseuranta on tärkeää, jotta nähdään miten hyvin tuet toimivat pitkällä tähtäimellä. Raporteista näki, että kun ulkopuolinen taho oli tutkimassa tukien vaikutuksia ja organisaatioita, raportit olivat parempia ja antoivat enemmän rakentavaa palautetta. Jos taas organisaatiot tutkivat itse itseään oli nähtävissä, että välillä positiivisia puolia nostettiin esiin turhan herkästi huonojen puolien analysoinnin kustannuksella. Finnverasta tehdyt tutkimukset olivat erityisen hyviä, koska ulkopuolinen taho toimi niissä tutkimuksen tekijänä.

Yleisesti startup-yritysten tukien vaikutus voi näkyä vasta 10–15 vuoden päästä tukien antamisesta, mikä edellyttää erittäin pitkäjänteistä ja vakaata tukipolitiikkaa. Toisaalta tuen vaikutusten seuranta olisi hyvä olla mahdollisimman ajantasaista, jotta mahdollisia muutoksia voitaisiin tehdä perustuen käytännön kokemuksista saatuihin tuloksiin. Näin päättäjien olisi helpompi perustella muutokset tukiin ja samalla pitää yllä pitkäjänteistä startup-politiikkaa. Toisaalta päättäjiin voitaisiin myös kohdistaa paineita, jos he toimivat tutkimustulosten vastaisesti. Startup-kenttää koskevaa politiikkaa ei johda eikä kontrolloi yksi valtion instanssi, vaikka tätä on ehdotettu. Myös tämä lisäisi politiikan pitkäjänteisyyttä ja helpottaisi koordinoitua. Muissa Pohjoismaissa tämän tyyppinen käytäntö on jossain muodossa jo olemassa. Myös uudentyyppisen rahoitusmuotojen käyttöönotto on suositeltavaa, jotta pienet startup-yritykset saisivat riittävästi rahoitusta. Tästä esimerkkinä on innovaatioaseteli, jonka arvioitiin tuottavan 2–10 innovaatioaseteliä kohden yhden työpaikan ja lisänsä mukaisesti yritysten halua toteuttaa innovaatioitaan käytännössä (Härmälä ym, 2018).

Valtion organisaatioiden, yliopistojen ja tutkimuslaitosten keskinäistä vuoropuhelua tulisi lisätä uusien innovaatioiden synnyn maksimoimiseksi. Näin uudet hyvät ideat saataisiin kaupallistettua nopeammin. Myös liike-elämän ja tutkimusyhteisön välisen vuoropuhelun parantaminen on tärkeää. Näin yritykset saisivat tarvittaessa parasta mahdollista ajantasaista tietoa alojen huippuasajilta. Tämän kaltainen tiedonliikkuvuus hyödyttäisi molempia osapuolia. Suomi jatkaakin hyväksi havaittua TUTL-tukea Research to Business nimen alla (Research to business, 2020).

Valtion kannattaa auttaa startup-yrityksiä verkottumaan. Startup-yrityksille on elintärkeää saada hyvät verkostot ja verkostoitumismahdollisuudet heti yrityksen perustamisesta lähtien. Nämä verkostot kartuttavat niin taloudellisesta kuin henkistä pääomaa. Finnveran olemassa olevat kontaktit kannattaisi ottaa mahdollisimman laajasti kansainvälistyvien startup-yritysten avuksi. Verkostot auttaisivat myös yhtenäisen kansainvälistymispolun tekemisessä startup-yrityksille. Selkeä tie kansainvälisille markkinoille olisi eduksi selkeyden ja tehokkuuden vuoksi yrityksille. Näin saataisiin käytettyä kaikkien organisaatioiden vahvuudet ilman turhaa päällekkäisyyttä ja raskaita päätöksentekoprosesseja. Team Finland verkosto pyrkii tähän. Myös startup-yritysten rahoitustuen informaatiota tulisi parantaa markkinoinnilla.

Vaikka Suomessa on aktiivinen yrityskiihdyttämöiden ja -hautomoiden joukko, se on kovin hajanainen ja huonosti dokumentoitu. Tästä syystä olisi hyvä perustaa yrityskiihdyttämö- ja hautomo rekisteri Business Finlandiin, jotta olisi olemassa

ajantasainen seuranta, jota Business Finland voisi käyttää esimerkiksi startup-yritysten neuvontapalveluiden apuna. Rekisteri voisi olla avoin kaikille, jotka hakevat informaatiota kiihdyttämöistä ja hautomoista. Business Finlandin vastuulle jäisi ylläpitää rekistesteriä ja hyväksyä siihen uudet kiihdyttämöt ja hautomot ilmoitusten perusteella. Myös kiihdyttämöt ja hautomot hyötyisivät palvelusta paremman näkyvyyden vuoksi ja näin saisivat paremmin houkuteltua mukaan startup-yritykset, jotka toimivat heidän alallaan ja osaamisalueellaan.

Tutkielmaa tehtäessä maailmaa ja Suomea ravistelee myös koronakriisi. Tämä aiheuttaa lisää paineita tukea juuri startup-yrityksiä, odotettavissa olevan laskukauden aikana. Muuten moni lupaava startup-yritys ajautuu vaikeuksiin ja ei koskaan saavuta potentiaaliaan. Toisaalta startup-yrityksillä voisi menestyessään olla Suomen taloutta elvyttävä vaikutus.

Tämän tutkielman yleistettävyyttä rajoittavana tekijänä on huomattava, että löydökset pätevät parhaiten Suomen kaltaisiin maihin kuten Pohjoismaat, mutta eivät välttämättä ole sovellettavissa suoraviivaisesti kaikkiin maihin. Esimerkiksi Kiinan tyyppiseen puoliksi suljettuun talouteen tutkielman löydökset pätevät huonommin. Tutkielman lähdeaineistossa havaittiin myös jotain heikkouksia. Esimerkiksi eri organisaatioiden julkaisemien raporttien vertailu toisiinsa oli huomattavan haastavaa. Lisäksi tutkimuotojen onnistumista arvioidaan usein hyvin lyhyellä aikavälillä, joten uuden ajantasaisen ja pitkäjänteisen tutkimuksen tekeminen Suomen startup-kentästä on tärkeää. Hyviä jatkotutkimuskohteita ovat hyvän yhtenäisen startup-yrityksen määrittelyn löytäminen Suomen käyttöön ja miten organisaatioiden vuoropuhelua ja yhteistyötä saataisiin parannettua. Team Finland verkostonluonnin onnistuminen on myös mielenkiintoinen tulevaisuuden tutkimuskohde.

6 YHTEENVETO

Tämä tutkielma tarkasteli kansainvälistyviä startup-yrityksiä, rajaten pois pelkästään kotimaan markkinoille tähtäävät pienet yritykset. Tutkielma selvitti, miten valtiot ovat tukeneet kansainvälistyviä startup-yrityksiä ja miten nämä tukitoimet ovat onnistuneet. Tutkielmassa tarkasteltiin erityisesti, miten Suomessa startup-yrityksiä on tuettu ja miten onnistunutta tämä tuki on ollut.

Teoriaosissa perustellaan niin taloustieteen kuin käytännön näkökulmasta miksi valtiot ovat lähteneet aktiivisesti tukemaan yritysten vientiä ja käydään läpi esimerkkejä viennin tukemisen vaikutuksista. Yleisesti viennin tukeminen on havaittu hyödyttävän niin vientiä tukenutta valtio kuin myös tuettuja yrityksiä. Erityistä huomiota teorialuvussa startup-yritysten kohdalla kiinnitetään startup-yritysten määrittelyyn ja verkostoitumiseen. Synteesissä keskeisiksi piirteiksi nousivat viennin tukeminen, startup-yritysten erityistuet ja kansainväliset verkostot.

Tutkielman tutkimusote on laadullinen ja aineiston analyysi tehtiin dokumenttianalyysinä. Aineiston raportit kerättiin Business Finlandin, Etlan, Työ- ja elinkeinoministeriön, Valtioneuvoston kanslian ja Finnveran tietokannoista. Nämä ovat hyvämaineisia valtion organisaatioita Aineistoon otettiin mukaan raportit, jotka oli julkaistu vuoden 2015 jälkeen ja käsittelivät startup-yrityksiä, vientitukia ja verkostoitumista. Analyysissä keskityttiin jaottelemaan tukimuotoja ja niiden onnistumista. Analyysiin käytettiin apuna NVivo 12 Plus ohjelmaa.

Luvussa neljä käydään läpi startup-yritysten tukemista Suomessa. Suomen startup-kentän todetaan olevan monipuolinen, mutta hajanainen. Tukien pääantajia ovat Business Finland ja Finnvera. Suomessa startup-yritykset ovat hyötäneet erityisesti vienti- ja innovaatioiden tukemisesta. Business Finlandin NIY-rahoitus on ollut stabiili startup-yritysten rahoittaja jo vuodesta 2008 ja sen on todettu toimivan nykyisellään hyvin. Toisaalta haastavaa on ollut eri organisaatioiden välisten tukien päällekkäisyys ja koordinointi. Kokonaisuutena voidaan sanoa, että Suomen tuki startup-yrityksille on onnistunut kohtalaisen hyvin, mutta kehitettävää varsinkin viennin edistämisessä on paljon.

Johtopäätösten valossa Suomi kaipaa yhtenäistä startup-yrityksen määritelmää. Tämä auttaisi tukien vaikutusten ja näistä tehtyjen tutkimusten vertailussa. Usein uusien tukimuotojen aloitus Suomessa on ollut liian aikaista, jolloin tukia on perustettu ilman kunnollista valmistelua. Tästä aiheutuvat seurannan puuttuminen, organisaation sisäisen

päätöksenteon raskaus ja epätarkka tuen kohdistaminen. Startup-politiikka vaatii pitkäjänteisyyttä, koska lopulliset vaikutukset näkyvät vasta 10–15 vuoden päästä. Tällaisen pitkän aikavälin näkemyksen muodostamista edesauttaisi, jos startup-politiikka keskittyisi yhden organisaation alaisuuteen. Startup-politiikan pitkäjänteisyyden edistämisen lisäksi tämä edesauttaisi päätöksenteon sujuvuutta.

LÄHTEET

- Aarikka-Stenroos, L., & Ritala, P. (2017). Network management in the era of ecosystems: Systematic review and management framework. *Industrial Marketing Management*, 67, 23-36.
- Aernoudt, R. (2004). Incubators: tool for entrepreneurship?. *Small business economics*, 23(2), 127-135.
- Allen, D. N., & Rahman, S. (1985). Small business incubators: a positive environment for entrepreneurship. *Journal of Small Business Management (pre-1986)*, 23(000003), 12.
- Aloittaneet ja lopettaneet yritykset 2018 (2019), <https://www.stat.fi/til/aly/2018/aly_2018_2019-10-31_kat_001_fi.html>, haettu 29.4.2020.
- Atkin, D., Khandelwal, A. K., & Osman, A. (2017). Exporting and firm performance: Evidence from a randomized experiment. *The Quarterly Journal of Economics*, 132(2), 551-615.
- Auvinen, T., Mangeloja, E., & Sintonen, T. (2011). Kohti narratiivista taloustiedettä: Yksilöiden ja yhteiskuntien kertomukset. *Kansantaloudellinen aikakauskirja*, 107(3), 291-298.
- Bernard, A. B., Jensen, J. B., & Lawrence, R. Z. (1995). Exporters, jobs, and wages in US manufacturing: 1976-1987. *Brookings papers on economic activity. Microeconomics*, 1995, 67-119.
- Brander, J. A., & Spencer, B. J. (1985). Export subsidies and international market share rivalry. *Journal of international Economics*, 18(1-2), 83-100.
- Blank, Steve (2010) What's A Startup? First Principles. <<https://steveblank.com/2010/01/25/whats-a-startup-first-principles/>>, haettu 10.2.2020.
- Bowen, G. A. (2009). Document analysis as a qualitative research method. *Qualitative research journal*, 9(2), 27.
- Broocks, A., & Van Biesebroeck, J. (2017). The impact of export promotion on export market entry. *Journal of International Economics*, 107, 19-33.
- Buckland, J., Fikkert, A., & Eagan, R. (2010). Barriers to improved capability for low-income Canadians. *Journal of Interdisciplinary Economics*, 22(4), 357-389.
- Business Finland – Ideoita maailmalle (2020), <<https://www.businessfinland.fi/suomalaisille-asiakkaille/etusivu/>>, haettu 6.5.2020.

- Business Finland – Tietoja meistä, <<https://www.businessfinland.fi/suomalaisille-asiakkaille/tietoa-meista/finpro-on-nyt-business-finland/>>, haettu 27.2.2020.
- Business Finland (2019) Innovaatioista kilpailukykyä ja kestävää kasvua – Business Finlandin tulokset ja vaikutukset, raportti 5/2019, <https://www.businessfinland.fi/496620/globalassets/julkaisut/bf_vaikuttavuusraportti2019.pdf>, haettu 27.2.2020.
- Chetty, S., & Holm, D. B. (2000). Internationalisation of small to medium-sized manufacturing firms: a network approach. *International business review*, 9(1), 77-93.
- Copeland, B. R. (2007). Is there a case for trade and investment promotion policy? *Trade policy research*, 1-64.
- Coviello, N. E. (2006). The network dynamics of international new ventures. *Journal of international Business studies*, 37(5), 713-731.
- Coviello, N. E., & Cox, M. P. (2006). The resource dynamics of international new venture networks. *Journal of International Entrepreneurship*, 4(2-3), 113-132.
- Cruz, M. (2014). Do export promotion agencies promote new exporters? The World Bank.
- Dempwolf, C. S., Auer, J., & D'Ippolito, M. (2014). Innovation accelerators: Defining characteristics among startup assistance organizations. *Small Business Administration*, 1-44.
- Duhautois, R., Redor, D., & Desiège, L. (2015). Long term effect of public subsidies on start-up survival and economic performance: An empirical study with French data. *Revue d'économie industrielle*, (149), 11-41.
- Einiö, E., & Hyytinen, A. (2019). Yritystukien vaikuttavuuden arviointi satunnaistettujen vertailukokeiden avulla. Valtioneuvoston kanslia, Helsinki.
- Elo, S., Kääriäinen, M., Kanste, O., Pölkki, T., Utriainen, K., & Kyngäs, H. (2014). Qualitative content analysis: A focus on trustworthiness. SAGE open.
- Engelman, R., Carneiro Zen, A., & Fracasso, E. M. (2015). The Impact of the Incubator on the Internationalization of Firms. *Journal of technology management & innovation*, 10(1), 29-39.
- Eriksson, P. & Kovalainen, A. (2016) *Qualitative methods in Business Research*. Sage
- Eskelinen, Teppo & Jonker-Hoffrén, Paul (2017) Taloustiede episteemisenä yhteisönä ja kamppailu asiantuntijuudesta. Poliittinen talous, Vol. 5 No. 1, 91-120.

- Exhibition Explorer (2020), <<https://www.businessfinland.fi/suomalaisille-asiakkaille/palvelut/rahoitus/explorer/exhibition-explorer/>>, haettu 6.5.2020.
- FiBan-Medialle (2020), <<https://www.fiban.org/medialle.html>>. haettu 30.4.2020.
- Finnvera lyhyesti (2019), <<https://www.finnvera.fi/finnvera/tietoa-finnverasta/finnvera-esittely>>, haettu 30.4.2020.
- Fischer, E., & Reuber, A. R. (2003). Support for rapid-growth firms: a comparison of the views of founders, government policymakers, and private sector resource providers. *Journal of small business management*, 41(4), 346-365.
- Fishback, B., Gulbranson, C. A., Litan, R. E., Mitchell, L., & Porzig, M. A. (2007). Finding Business' Idols': A New Model to Accelerate Start-Ups.
- Franzosi, R. (2017). Content analysis. In *The Routledge Handbook of Language and Politics* (pp. 153-168). Routledge.
- Grimaldi, R., & Grandi, A. (2005). Business incubators and new venture creation: an assessment of incubating models. *Technovation*, 25(2), 111-121.
- Guba, L. (1981) Criteria for assessing the trustworthiness of naturalistic inquiries. *Educational Communication and Technology*, Vol. 29 (2), 75–91.
- Harris, S., & Wheeler, C. (2005). Entrepreneurs' relationships for internationalization: functions, origins and strategies. *International business review*, 14(2), 187-207.
- Hausberg, J. P., & Korreck, S. (2020). Business incubators and accelerators: a co-citation analysis-based, systematic literature review. *The Journal of Technology Transfer*, 45(1), 151-176.
- Hausmann, R., & Rodrik, D. (2003). Economic development as self-discovery. *Journal of development Economics*, 72(2), 603-633
- Hirsjärvi, Sirkka – Remes, Pirkko – Sajavaara, Paula (2014) *Tutki ja kirjoita*. 19. painos. Tammi, Helsinki.
- Hox, J. J., & Boeijs, H. R. (2005). Data collection, primary versus secondary.
- Hsieh, H. F., & Shannon, S. E. (2005). Three approaches to qualitative content analysis. *Qualitative health research*, 15(9), 1277-1288.
- Hurri, P., Kotiranta, A., Maliranta, M., Nurmi, S., Pajarinen, M., Rouvinen, P., & Sadeoja, S. (2018). *Startupit kansantaloudessa*. Elinkeinoelämän tutkimuslaitos–ETLA Consulted; 23, Helsinki.
- Hämäläinen, K., Kanninen, O., Simanainen, M., & Verho, J. (2019). Perustulokokeilun ensimmäinen vuosi. VATT. Helsinki.

- Härmälä, V., Wiikeri, J., Salminen, V., Järvelin, A. M., & Halme, K. (2018). Innovaatiosetelin vaikuttavuusarviointi.
- Jacobides, M. G., Cennamo, C., & Gawer, A. (2018). Towards a theory of ecosystems. *Strategic Management Journal*, 39(8), 2255-2276.
- Johanson, J., & Mattsson, L. (1989). Strategic Action In Industrial Networks And The Development Towards The" Single European Market". In *IMP Conference (5th)* (Vol. 5). IMP.
- Johanson, J., & Mattsson, L. G. (1987). Interorganizational relations in industrial systems: a network approach compared with the transaction-cost approach. *International Studies of Management & Organization*, 17(1), 34-48.
- Kennickell, A. B., Starr-McCluer, M., & Sunden, A. E. (1997). Family finances in the US: Recent evidence from the Survey of Consumer Finances. *Fed. Res. Bull.*, 83, 1.
- Koski, H., & Pajarinen, M. (2013). The role of business subsidies in job creation of start-ups, gazelles and incumbents. *Small Business Economics*, 41(1), 195-214.
- Kysymyksiä ja vastauksia Business Finlandista – Työ- ja elinkeinoministeriö <<https://tem.fi/kysymyksiä-ja-vastauksia-business-finlandista>>, haettu 26.3.2020.
- Lange, G. S., & Johnston, W. J. (2020). The value of business accelerators and incubators—an entrepreneur’s perspective. *Journal of Business & Industrial Marketing*.
- Larson, A. (1992). Network dyads in entrepreneurial settings: A study of the governance of exchange relationships. *Administrative science quarterly*, 76-104.
- Lederman, D., Olarreaga, M., & Payton, L. (2010). Export promotion agencies: Do they work?. *Journal of development economics*, 91(2), 257-265.
- Lian, C. L. (2020). Business incubators: mechanisms to boost business innovation capacity. Analysis of business incubators in the Community of Madrid. *Esic Market Economics and Business Journal* Vol. 51, Issue 1, January-April 2020, 73-103.
- Lincoln, Y. S., & Guba, E. G. (1985). *Naturalistic inquiry*. Thousand Oaks. SAGE.
- Malca, O., Peña-Vinces, J., & Acedo, F. J. (2019). Export promotion programmes as export performance catalysts for SMEs: Insights from an emerging economy. *Small Business Economics*, 1-21.
- McDougall, P. P., & Oviatt, B. M. (2003). Some fundamental issues in international entrepreneurship. *Entrepreneurship Theory & Practice*, 18, 27.

- McDougall, P. P., Oviatt, B. M., & Shrader, R. C. (2003). A comparison of international and domestic new ventures. *Journal of international entrepreneurship*, 1(1), 59-82.
- McDougall, P. P., & Oviatt, B. M. (2000). International entrepreneurship: the intersection of two research paths. *Academy of management Journal*, 43(5), 902-906.
- Melitz, M.J., Redding, S.J., 2014. Heterogeneous firms and trade. In: Gopinath, G., Helpman, E., Rogoff, K. (Eds.), *Handbook of International Economics*. vol. 4. North Holland., pp. 1–54.
- Miller, P., & Bound, K. (2011). The startup factories. *NESTA*
- Munch, J., & Schaur, G. (2018). The effect of export promotion on firm-level performance. *American Economic Journal: Economic Policy*, 10(1), 357-87.
- Nummela, N., Saarenketo, S., & Loane, S. (2016). The dynamics of failure in international new ventures: A case study of Finnish and Irish software companies. *International Small Business Journal*, 34(1), 51-69.
- Nuoret innovatiiviset yritykset (2020), < <https://www.businessfinland.fi/suomalaisille-asiakkaille/palvelut/rahoitus/nuoret-innovatiiviset-yritykset-niy/>>, haettu 5.5.2020.
- Oviatt, B. M., & McDougall, P. P. (1994). Toward a theory of international new ventures. *Journal of international business studies*, 25(1), 45-64.
- Oviatt, B. M., & McDougall, P. P. (1997). Challenges for internationalization process theory: The case of international new ventures. *MIR: Management International Review*, 85-99.
- Patton, M. Q. (1990). *Qualitative evaluation and research methods* (2nd ed.). Newbury Park, CA: Sage. Publications Ltd, London.
- Paul, J., Parthasarathy, S., & Gupta, P. (2017). Exporting challenges of SMEs: A review and future research agenda. *Journal of world business*, 52(3), 327-342.
- Piore, M. J. (2006). Qualitative research: does it fit in economics? 1. *European Management Review*, 3(1), 17-23.
- Piore, M. J. (1979). Qualitative research techniques in economics. *Administrative Science Quarterly*, 24(4), 560-569.
- Puusa, A., & Juuti, P. (2011). Menetelmäviidakon raivaajat. *Perusteita laadullisen tutkimuslähestymistavan valintaan*. Vantaa: Hansaprint.

- Research to Business (2020), <<https://www.businessfinland.fi/suomalaisille-asiakkaille/palvelut/rahoitus/yritysten-ja-tutkimusorganisaatioiden-yhteistyo/research-to-business/>>, haettu 6.5.2020.
- Rotemberg, M. (2019). Equilibrium effects of firm subsidies. *American Economic Review*, 109(10), 3475-3513.
- Sasi, V., & Arenius, P. (2008). International new ventures and social networks: advantage or liability?. *European Management Journal*, 26(6), 400-411.
- Shenton, A. K. (2004). Strategies for ensuring trustworthiness in qualitative research projects. *Education for information*, 22(2), 63-75.
- Stam, E., & Stenkula, M. (2017). Intrapreneurship in Sweden: an international perspective. *Financial and Institutional Reforms for an Entrepreneurial Society (FIRES)*
- Stangler, D., & Litan, R. E. (2009). Where will the jobs come from?. *Available at SSRN 1580139*.
- Starr, M. A. (2014). Qualitative and mixed-methods research in economics: surprising growth, promising future. *Journal of Economic Surveys*, 28(2), 238-264.
- Statista – Europe’s Tech Giants. <<https://www.statista.com/chart/11282/europes-tech-giants/>>, haettu 26.3.2020.
- Rakennamme kestäväää kasvua – Business Finland. <https://www.businessfinland.fi/4914f1/globalassets/finnish-customers/news/news/2019/14_2_esitysmateriaali_pekka_soini_antti_aumo_ja_katarina_wakonen.pdf>, haettu 26.2.2020.
- Rodrik, Dani. (2004). “Industrial Policy for the Twenty-First Century.” *KSG Working Paper No. RWP04-047*.
- Sarajärvi, A., & Tuomi, J. (2018). *Laadullinen tutkimus ja sisällönanalyysi: Uudistettu laitos*. Tammi.
- Sorsa, Ville-Pekka (2013) Voiko taloustiede perustua pluralistiselle arvokäsitykselle? Teoksessa Eskelinen, Teppo – Heikkilä, Suvi (Toim.) *Talous ja arvo*. Vantaa, Hansaprint
- Startup Cities Index – Nestpick, <<https://www.nestpick.com/best-cities-for-startup-employees/>>, haettu 27.2.2020.
- Sweden Wins EU Backing for Lower Taxes on Startup Stock Options – Bergman, Jonas (2017). < <https://www.bloomberg.com/news/articles/2017-06-29/sweden-wins-eu-backing-for-lower-taxes-on-startup-stock-options>>, haettu 26.3.2020.

- Takalo, T., & Toivanen, O. (2018). *Economics of Finnish Innovation Policy*. Mimeo. Tekes lukuina 2016. <<https://www.businessfinland.fi/suomalaisille-asiakkaille/tietoa-meista/tulokset-ja-vaikutukset>>, haettu 26.2.2020.
- Tempo-rahoitus – Business Finland (2020). <<https://www.businessfinland.fi/suomalaisille-asiakkaille/palvelut/rahoitus/tempo-rahoitus/>>, haettu 6.5.2020.
- Tietoa Team Finlandista (2020), <<https://www.team-finland.fi/tietoa-team-finlandista/>>, haettu 30.4.2020.
- The Prize in Economic Sciences 2018, <<https://www.nobelprize.org/uploads/2018/10/press-economicsciences2018.pdf>>, haettu 27.2.2020.
- White, M. D., & Marsh, E. E. (2006). Content analysis: A flexible methodology. *Library trends*, 55(1), 22-45.
- Why does Sweden produce so many startups? – Mckenna, John (2017). <<https://www.weforum.org/agenda/2017/10/why-does-sweden-produce-so-many-startups/>>, haettu 26.3.2020
- Why Start-ups Matter – Cohan, Peter (2011). <<https://www.forbes.com/sites/petercohan/2011/06/27/why-start-ups-matter/#478b94113620>>, haettu 26.3.2020.

LIITTEET

Liite 1. Aineistotaulukko

Julkaisija	Julkaisuvuosi	Nimi	Kirjoittajat	Sivumäärä	Tarkoitus
ETLA	2018	STARTUPit kansantaloudessa	Paavo Hurri, Annu Kotiranta, Mika Maliranta, Satu Nurmi, Mika Pajarinen, Petri Rouvinen, Samuli Sadeoja	77	Suomalaisen startup-yrityskentän määrittely ja sen taloudellisten vaikutusten arviointi.
Business Finland	2018	Startups, accelerators and the role of Tekes	Halme, K; Salminen, V; Wiikeri, J; Rouvinen, P; Kotiranta, A; Pajarinen, M; Barge, B; Walker, A; Miller, C; Borella, P; Autio, E	117	Miten Tekes on vaikuttanut Suomen startup-ekosysteemissä ja suosituksia vaikuttavuuden lisäämiseen.
Business Finland	2019	Innovaatioista kilpailukykyä ja kestäväää kasvua	-	59	Business Finlandin tulokset ja vaikutukset raportti.
Tekes	2017	Tekes lukuina 2016	-	29	Datapaketti Tekesin toimista ja vaikutuksista.
Business Finland	2018	Business Finland tutkimus-,	-	22	Datapaketti Business Finlandin toimista ja vaikutuksista.

		kehitys- ja innovaatiotoiminta 2017			
Business Finland	2019	Rakennamme kestäväää kasvua	-	38	Tavoitteet 2025 mennessä ja esittely vuoden 2018 toimista.
Business Finland *	2019	Business angel investment, public innovation funding and firm growth	Jyrki Ali-Yrkkö, Mika Pajarinen, Ilkka Ylhäinen	48	Bisnesenkeli rahoituksen ja julkisen innovaatorahoituksen vaikutusten analyysi.
Business Finland	2019	World class ecosystems and competitive business environment	Eva Rytter Sunesen, Jonas Juul Henriksen, Kalle Kantanen, Andreas Dressler, Paola Suárez Buhrmann	111	Analyysi paljonko Business Finlandin toimet toivat ulkomaisia sijoituksia Suomeen ja miten Business Finland auttoi ekosysteemien kehittämisessä Suomessa.
Business Finland	2018	Evaluation of precommercialisation activities of Tekes – TUTL	Mikko Valtakari, Juho Nyman, Mari Hjelt, Susanna Sepponen, Anne-Mari Järvelin, Kimmo Halme, Katri Haila	116	Arvio miten Tekesin tukitoimet auttoivat yrityksiä kaupallistumisessa.

		and innovation scout			
Business Finland	2018	Door anticipator, locator and opener, but only for those who know about it	Olli Oosi, Marika Koramo, Nita Korhonen, Mikko Wennberg	59	Marketopportunities-palvelun analysointi.
Business Finland	2019	Developmental evaluation of business with impact (BEAM) programme	Kimmo Halme, Kristiina Lähde, Helka Lamminkoski, Merja Mäkelä, Steve Giddings	69	BEAM innovaatorahoitus ohjelman arviointi.
Business Finland	2018	Paikallisten ja kotimarkkinayritysten kasvu	Pekka Stenholm, Satu Aaltonen, Jarna Heinonen	63	Tekesin rahoituksen vaikutukset pk-yritysten kasvuun.
Finnvera	2016	Assessment of the Operation, Impact and Risks of the	-	99	Arvio vienninedistämisen rahoituksesta Suomessa.

		Officially Supported Export Financing System and State Guarantee Granted for the Fund Acquisition of Export Credits			
Finnvera	2018	Finnvera: Insights on impact	Peter Zitting, Johanna Raitis, Stéphane Lhuillery	56	Finnveran toimien vaikutusten arviointi.
Työ- ja elinkeinoministeriö	2019	Vienninrahoituksen kehittämistyöryhmän loppuraportti (VIRAKE)	-	46	Arvio Suomen vientirahoituksen vaikutuksista.
Valtioneuvoston kanslia	2018	Suurten vienninrahoitushankkeiden arvonlisä- ja	Jyrki Ali-Yrkkö, Tero Kuusi	68	Tutkimus arvioi suurimpien vientirahoituskohteiden synnyttämiä arvonlisä- ja työllisyysvaikutuksia.

		työllisyysvaikutukset			
Business Finland	2020	Funding for Young Innovative Companies	-	37	Rahoituksen ehdot nuorille innovaatio yrityksille
Työ- ja elinkeinoministeriö	2020	Yritystukien tutkimusjaoston raportti 2020	Seija Ilmakunnas, Rune Stenbacka, Minna Martikainen, Mikko Puhakka, Hannu Salonen, Rasmus Reinikainen	96	Raportti kuvaa yritystukien kehitystä ja arvioi hallitusohjelman linjauksia.
Valtioneuvoston kanslia	2019	Yritystuet ja kilpailukyky	Marita Laukkanen, Mika Maliranta	99	Arvio yritystukien vaikutuksista kilpailukykyyn empirian ja teorian perusteella.
Työ- ja elinkeinoministeriö	2020	Digitaalinen työnvälitys ja ekosysteemit	KPMG Oy Ab (toim. Henrik Pekkala)	62	Selvitys Työmarkkinatorin ympärille rakentuvan ekosysteemin hallintamallista
Työ- ja elinkeinoministeriö	2017	Kaupunkien uusi rooli innovaatioiden edistämisessä	Anna Kortesoja, Mari Hjelt, Tea Miller, Santeri Palomäki, Susanna Sepponen, Gaia Consulting Oy	94	Innovaatit kaupungit ohjelman loppuraportti.

Työ- ja elinkeinoministeriö	2017	Suomen innovaatiopolitiikan OECD-arviointi 2017	Gernot Hutschenreiter, Pluvia Zuniga, Johannes Weber, Erik Arnold, Sylvia Schwaag Serger	54	Arvio Suomen tutkimus- ja innovaatiojärjestelmästä.
Työ- ja elinkeinoministeriö	2019	Innovaatiopolitiikan lähtökohdat	Olli Koski, Kai Husso, Pirjo Kutinlahti, Mikko Huuskonen, Sampsa Nissinen	81	Innovaatiopolitiikan pääteemat ja -linjaukset.
Työ- ja elinkeinoministeriö	2019	Yrityspalvelu-ekosysteemi 2020+ Kohti yhteistä yrityspalvelustrategiaa	Marjukka Aarnio, Anne Jortikka, Pietari Suomela, Vappu Vienamo	99	Arvio yrityspalvelujärjestelmästä ja sen kehittämisestä.
Valtioneuvoston kanslia	2017	Digitalouden yrittäjyysdynamiikka ja Suomen kansainvälinen kilpailukyky	Erkko Autio, Heikki Rannikko	78	Kilpailu digitaloudessa ja arvio sen mittaamiseksi Suomessa.

Valtioneuvoston kanslia	2017	Innovaatioekosysteemit elinkeinoelämän ja tutkimuksen yhteistyön vahvistajina	Antti Kaihovaara, Katri Haila, Kirsi Noro, Vesa Salminen, Valteri Härmälä, Kimmo Halme, Kari Mikkela, Veli-Pekka Saarnivaara, Henrik Pekkala	135	Raportti käsittelee ekosysteemien kehitystä ja sisäistä dynamiikkaa.
Valtioneuvoston kanslia	2016	Näkökulmia kokeilurahoitukse en	Mikko Annala, Annukka Berg, Riina Antikainen, Tuuli Kaskinen, Leena Alanko, Juha Leppänen	82	Ehdotus uuden digitaalisen kokeilurahoitusalueen perustamisesta Suomeen.
Valtioneuvoston kanslia	2016	Startup-yritysten kasvun ajurit ja pullonkaulat	Henri Lahtinen, Henrik Pekkala, Kimmo Halme, Vesa Salminen, Valteri Härmälä, Julia Wiikeri, Helka Lamminkoski, Kristiina Lähde, Kari Mikkela, Petri Rouvinen, Annu Kotiranta, Mika Pajarinen, Margaret	205	Suomen startup ekosysteemin esittely ja arviointi.

			Dalziel, Brian Barge, Conor Meade, Xiao Zhao		
Valtioneuvoston kanslia	2017	Suomalaisen elintarvikeketjun menestyksen avaintekijät	Xavier Irz, Csaba Jansik, Annu Kotiranta, Mika Pajarinen, Henna Puukko, Antti-Jussi Tahvanainen	143	Raportissa arvioidaan suomalaisen elintarvikeketjun lyhyen aikavälin kustannus- ja pitkän aikavälin kasvukilpailukykyä sekä näiden osatekijöitä
Valtioneuvoston kanslia	2017	Suomen arktisen osaamisen kaupallistamisen, tuotteistamisen ja viennin esteet, instrumentit ja mahdollisuudet	Heli Paavola, Antti Kaihovaara, Klas Blomqvist, Timo Hellenberg	192	Arktisen osaamisen tarkastelu monesta näkökulmasta.
Valtioneuvoston kanslia	2016	Team Finland -kasvuohjelmien arviointi	Vesa Salminen, Kimmo Halme, Kristiina Lähde, Valtteri Härmälä, Julia	150	Arvio Team Finlandin kasvuohjelmista kyselyaineiston perusteella.

			Wiikeri, Helka Lamminkoski (4FRONT); Brian Barge, Margaret Dalziel, Ashley Walker, Mimosa Zhao, Natalie Hughes, Cameron Miller (The Evidence Network); Katri Haila, Henri Lahtinen (Ramboll Management Consulting)		
Valtioneuvoston kanslia	2017	Vertailu viennin ja kansainvälistymisen edistämisen toimintamalleista	Henri Lahtinen, Katri Haila, Pipsa Purhonen, Vesa Salminen, Kimmo Halme	77	Team Finlandin toimintamallien vertaaminen ulkomaiden vastaaviin toimijoihin.
ETLA	2016	Alkuvaiheen koko, osakeyhtiömuoto ja kasvuhakuisuus selittävät nuorten	Annu Kotiranta, Mika Pajarinen, Petri Rouvinen	16	Raportti tarkastelee suomalaisten kasvuhakuisten aloittavien yrittäjävetoisten yritysten kasvua ja kehitystä yrityskyselyn ja rekisteripohjaisten aineistojen avulla

		yritysten toteutunutta kasvua			
ETLA	2020	Innovation Promotion Rationales and Impacts – A Review	Aalto, Gustafsson	32	Raportti tarkastelee innovaatiopolitiikan oikeutusta ja vaikutusta käsittelevää kirjallisuutta.
ETLA	2020	Export Promotion Rationales and Impacts – A Review	Aalto, Gustafsson	18	Raportissa esitetään synteesi julkisen sektorin viennin edistämisen oikeutusta ja vaikuttavuutta käsittävistä tutkimuskirjallisuudesta.
ETLA	2016	Miltä startupit näyttävät tilastojen valossa?	Annu Kotiranta, Mika Pajarinen, Petri Rouvinen	20	Tässä raportissa tarkastellaan erilaisten rekisteripohjaisten aineistojen avulla startup-yritysten ominaispiirteitä ja työllisyyden kehitystä.
* ETLAn myös julkaisema					