

Debatti

Yrittäjyyden edistämises- sä kannattavan kasvun malli on jäänyt vähälle huomiolle

Asiakkaita ja myyntiä tärkeämpinä rahoituskanavina pidetään rahoituskierroksia ja julkista tukea. Huomiota on kiinnitetty liian vähän yritystoiminnan varhaisvaiheisiin ja kasvun pullonkaulojen tunnistamiseen, kirjoittavat Yrjö Myllylä ja Jari Kaivo-oja.

Puheenvuoro

Suomessa yrittäjyyden edistämisen päämallit ovat sijoitus- ja velkavetoinen startup sekä ”kuolemanlaaksoista” selviämisen malli. Kolmanneksi tieksi olemme olleet kehittämässä yritysten kannattavan kasvun porrasmallia yhteistyössä pk-yritysten kasvun vaiheet kokeneiden yrittäjien ja *Tulevaisuuden Kasvupolun Oy:n* kanssa.

Porrasmallin kullakin portaalla on kriittiset kasvutekijät, jotka on laiteuttava kuntoon, jotta kasvu käynnistyisi ja jatkuisi. Porrasmallin soveltaminen tuottaa alusta asti kestäviä työpaikkoja ja verotuloja. Tämä ei ole lainkaan huono asia kansantaloudellisesti arviointina.

Pk-yritystoiminnan kasvun vaiheet on jaettu mallissa viiteen osaan. Mallin mukaan alkuperäisillä tärkeillä on yrittäjän persoonana, myynti ja perustimien rakentamiskyky. Melko pian johtaminen muodostuu pullonkaulaksi ja yrityksen kasvun esteeksi voi nousta myös yrittäjä itse.

ESIMERKIKSI johtoryhmän perustaminen ja vastuun delegoiminen tulee välttämättömäksi kasvun edistämiseksi jo noin 20 henkilön kokoluokan yrityksessä. Kyse on myös organisaation kyvykkyydestä yhdessä omaksua ja toimeenpanna kunkin vaiheen kriittiset kasvutekijät.

Keskimäärin eri portailla erittäin tärkeitä kriittisiä kasvutekijöitä ovat myynti ja johtaminen, asiakashankinta sekä strategian luonti ja strategisten tavoitteiden asettaminen. Ilman näiden kriittisten tekijöiden hallintaa kasvu ei käynnisty ja yritystä uhkaa ylivelkaantumisen ja konkurssi.

Porrasmalli on kehitetty, koska julkinen tuki Suomessa painottaa vähemmistöissä olevia yli 50 henkilön kokoluokan yrityksiä, korostaa teknologia-, rahoitus- ja pääomalahjoitusta sekä varhaista kansainvälisyyttä.

Suomessa yli 50 henkilöä työl-



TARKKUUTTA LISÄÄ. Kannattavan kasvun kriittisiin tekijöihin ei kiinnitetä riittävästi huomiota, eikä kriittisiä kasvun esteitä pyritä poistamaan ennakolta, kirjoittavat Yrjö Myllylä (vasemmalla) ja Jari Kaivo-oja.

listäviä yrityksiä on määrällisesti vain noin 1 prosentti. Tämä on varsin iso kansantaloudellinen ongelma ja estää vaurauden syntymistä ja kasvua Suomessa.

ALLE VIISI HENKILÖÄ työllistäviä yrityksiä on noin 90 prosenttia yrityksistä, kun mukaan lasketaan myös maa- ja metsätalouden yritykset. Oikein suunnatut kasvutoimenpiteet loisivat tästä yritysjoukosta useita uusia työllistäviä kasvuyrityksiä, jos niin haluttaisiin päättäjien toimesta.

Vallitsevissa malleissa useamman vuoden tuotekehittelyvaihe ja toiminnan tappiollisuus hyväksytään luonnollisena yrittäjyyteen kuuluvana asiantilana jopa opetus- ja kulttuuriministeriön yrittäjyyden korkeakouluopetusta ohjaavan erään keskeisen asiakirjan mukaan.

Asiakkaita ja myyntiä tärkeämpinä rahoituskanavina pidetään rahoituskierroksia ja julkista tukea. Huomiota on kiinnitetty liian vähän yritystoiminnan varhaisvaiheisiin ja kasvun pullonkaulojen tunnistamiseen yritysten sisältä päin.

KANNATTAVAN KASVUN kriittisiin tekijöihin ei kiinnitetä riittävästi huomiota, eikä kriittisiä kasvun esteitä pyritä poistamaan ennakolta.

Tarvitaan myös paikallistalouden sidottua mikrotyöllisyystutkimusta. Sitä harjoitetaan Suomessa aivan liian vähän.

Ottamalla kannattavan kasvun mallin soveltaminen lähtökohdaksi, voidaan yritystoiminnan alusta asti tuottaa tulovirtaa nykyisten yritysten ja yhteiskunnan velkaantumista lisäävien yritystoiminnan edistämisen mallien toteuttamisen sijaan.

Tämä on entistä tärkeämpää, koska toimintaympäristössä, jossa pandemiat, sodat sekä muut kriisit ja tekijät yllättävät yrittäjän ja yritystoiminnan jatkuvasti, on kyettävä nopeasti suunnistautumaan kasvun lähteille.

Nopeatempoisuus, epävarmuus, kompleksisuus ja epäselvyys ovat osa toimintaympäristön ”uutta normaalia”, ja nostalginen paluu tasaisempiin aikoihin ei ole näkyvissä - ainakaan ilman voimakasta irtaantumista globalisaatiokehityksestä.

”Vallitsevissa malleissa useamman vuoden tuotekehittelyvaihe ja toiminnan tappiollisuus hyväksytään luonnollisena yrittäjyyteen kuuluvana asiantilana.”

TÄMÄN PORRASMAALLIN tehokkaammalla levittämällä ja soveltamisella voidaan luoda kymmeniä tuhansia pysyviä ja kestävästi verotuloja tuottavia työpaikkoja Suomessa jopa yhden hallituskauden aikana.

Esimerkiksi myyntiä ja johtamista, kannattavaa kasvua painottava ajattelutapa voisi soveltaa oppilaitoksissa nykyisen kuolemanlaaksoa ja startup-mallia painottavan opetuksen ja kirjallisuuden sijaan.

Suomen Akatemian oma tutkimusohjelma mallin syventämiseksi edistäisi ja hostaisi mallin vaikuttavaa käyttöä koko kansantaloudessa.

Myös asian huomioiminen Suomen seuraavan hallituksen hallitusohjelman konkreettisisissa sisällöissä edistäisi kannattavan kasvun asiaa.

Yrjö Myllylä

YTT, toimitusjohtaja, RD Aluekehitys Oy

Jari Kaivo-oja

HTT tutkimusjohtaja, Tulevaisuuden tutkimuskeskus, Turun kaupparokkeakoulu