

22.5.2020

Eduskunnan tulevaisuusvaliokunta (TuV)
TuV@eduskunta.fi

Viite

Tulevaisuusvaliokunta keskiviikko 27.05.2020 klo 09:00 / O 5/2019 vp /
Asiantuntijapyyntö

Asiantuntijalausunto – Koronapandemian vaikutukset B2B-markkinoihin Suomessa, erityisesti PK-yritykset

Koronapandemia on kohdellut yrityksiä Suomessa toistaiseksi hyvin eri tavoin. Siinä missä monet pienet yritykset ja yrittäjät sekä tiettyjen kuluttajamarkkinoiden (B2C) lähes kaikenkokoiset yritykset ovat olleet kriisin vaikutusten etulinjassa, puhtaasti yritysten välisillä markkinoilla (B2B) vaikutukset ovat syntyneet hitaammin ja yksilöllisemmin. Voidaan sanoa, että kaikkiin yrityksiin on kohdistunut muutosta ja painetta, mutta kaikissa yrityksissä nämä eivät vielä näy taloudellisina muutoksina.

Käsittelen tässä asiantuntijalausunnossa koronapandemian vaikutuksia yritysten välisiin (B2B) markkinoihin Suomessa ja tarkastelen erityisesti sen heijastuksia PK-yrityksiin. Käsittelen lausunnossa neljää eri vaikutusmuotoa:

- Vaikutusten aaltoja ja kohdistumista
- Vaikutuksia kasvuun ja kansainvälistymiseen
- Vaikutuksia riskienhallintaan ja riskiensietokykyyn
- Vaikutuksia yritysrahoitukseen ja sen ominaisuuksiin

Lisäksi olen koonnut joitakin yksittäisempiä ja yrityskohtaisempia havaintoja yhteen lausunnon loppuosaan.

Tämän lausunnon tausta-aineistona käytän seuraavia lähteitä:

- Mikrotason aineistona Turun yliopiston kauppakorkeakoulun kahdeksan suomalaisen B2B-sektorin PK-yrityksen viikottainen kehitysseuranta ja yritysjohton haastattelut alkaen kalenteriviikosta 12 (16.-22.3)
- Laajempaa kyselyaineistona rahoitukseen liittyvissä huomioissa Turun yliopiston kauppakorkeakoulun ja (perustettavana olevan) Rokka Osuuskunnan yhteistyössä Suomen Yrittäjien kanssa SY:n jäsenyrityksille tehtyä kyselyä Yritysten selviytyminen ja rahoitus koronakriisissä toukokuussa 2020

Lisäksi taustoituksessa on käytetty hyväksi julkisia tilannekatsauksia ja analyyskejä kriisin etenemisestä, joita ovat julkaisseet muun muassa TEM, Suomen Pankki, Suomen Yrittäjät ja Kauppalehti/Taloustutkimus.

Tarkastelen lausunnossani pääosin tähänastista kehitystä B2B-sektorilla lisäten joukkoon joitakin arvioita myös tulevasta kehityksestä. Pääpaino lausunnossani on laadullisilla mittareilla ja vaikutusarvioilla.

1. Vaikutusten aallot ja kohdistuminen suomalaisyrityksiin

Epidemian kehittyminen on vaikuttanut suomalaisyritysten liiketoimintaan vaihteittain:



22.5.2020

Vaikutusten ensimmäinen aalto: erityisesti tarjontahäiriöt

Ajankohta: tammikuu 2020 – maaliskuu 2020

Koronan levinneisyys: Aasia, erityisesti Kiina

Kohdistuminen suomalaisyrityksiin: Aasian, erityisesti Kiinan, markkinoilla toimivat yritykset sekä Kiinasta hankintaa tekevät yritykset, jossakin määrin myös logistiikkayritykset

Vaikutavuus: Kokonaisuutena vähäiset mutta yksittäisillä yrityksillä jopa huomattavat, pääosin B2B-sektori

Vaikutusesimerkkejä Suomessa: komponenttipula valmistuksessa, kuljetusmäärien putoaminen, viennin hidastuminen/pysähtyminen Kiinaan, alihankinnan pysähtyminen toistaiseksi

Vaikutusten toinen aalto: erityisesti viranomaislähtöiset kysyntähäiriöt

Ajankohta: maaliskuu 2020 – toukokuu 2020

Koronan levinneisyys: koko maailma

Kohdistuminen suomalaisyrityksiin: erityisesti kuluttajaliiketoiminta Suomessa kuten ravintolat, vapaa-ajan palvelut, hotelli- ja majoitustoiminta ja henkilökuljetuspalvelut; B2B-sektorin yrityksistä kansainvälistä hankintaa mm Euroopasta tekevät yritykset sekä kasvavassa määrin vientiyritykset

Vaikutavuus: Erittäin isot vaikutukset palvelusektorilla ja erityisesti B2C-liiketoiminnassa, kasvavassa määrin myös B2B-liiketoiminnassa ja viennissä jakson loppua kohden

Vaikutusesimerkkejä Suomessa: ravintoloiden ja hotellien sulkeminen, yksityisen kulutuksen voimakas supistuminen, komponenttipulan ja toimitushäiriöiden laajeneminen, työmaiden henkilörajoitukset Suomessa ja ulkomailla, teollisten toimitusten loppuasennusten estyminen ulkomailla, teollisten investointituotteiden kysynnän lasku

Käytettävissä olevien talousarvioiden sekä myös oman yritysaineistomme perusteella arvioin kriisin nyt siirtyvän *kolmanteen aaltoon*, joka on luonteeltaan globaali kysyntähäiriö ja maailmantalouden lama. Siinä missä rajoitusten vuoksi kärsineet kuluttajaliiketoiminnan yritykset pääsevät osittain jatkamaan liiketoimintaansa kesäkuusta 2020 lähtien, uudet vaikutukset tulevat koskettamaan erityisesti B2B-sektoria ja viennistä riippuvia aloja. Rajoitusten purkaminen ja terveystilanteen tasoittuminen poistaa vähitellen aikaisemmin syntyneitä toimitusketjuhäiriöitä, mutta samalla vientivetoisten yritysten kysyntä pienenee merkittävästi, erityisesti investointituotteiden osalta.

Kolmannen aallon kestoa ja syvyyttä on tällä hetkellä mahdotonta arvioida. Seurannassamme olevat teolliseen toimintaan sidoksissa olevat PK-yritykset antavat erittäin varovaisia arvioita esimerkiksi syksyn 2020 tilanteesta, ja juuri kukaan ei pysty arvioimaan tässä kohtaa tilannetta vuoden 2021 osalta. Osaa B2B-sektorin PK-yrityksistä on talven ja kevään kannatellut pohjalla ollut hyvä tilauskanta, joka osalla kestää kesään asti, joillakin vielä pidempään. Tilauskantojen uusiutuminen on tällä hetkellä todella epävarmaa. Jotkut B2B-yritykset viestittävät erityisesti investointituotteiden kysynnän jäädyttämisestä ja isojen yritysten linjauksista uusien investointien jäädyttämisestä. Näkymien epävarmuus ja kokonaiskysynnän hiipuminen vaikuttavat yhtä lailla myös palvelualojen B2B-yrityksiin.

2. Vaikutukset kasvuun ja kansainvälistymiseen

Koronakriisin vaihtelevat kasvot heijastuvat yrityksissä myös kasvunäkymissä. Siinä, missä osa pienistä yrityksistä keskittyy puhtaasti konkurssiuhan



22.5.2020

välttämiseen, osa yrityksistä harmittelee samanaikaisesti kasvun jäämistä nyt budjetoitua pienemmäksi. Erot ovat siis erittäin suuret ja yksilölliset.

B2B-sektorilla PK-yritysten eroja kasvunäkymissä tässä tilanteessa selittävät mm. seuraavat tekijät:

- Asiakaskunnan jakautuminen sekä sektoreittain että suhteellisen volyymin osalta: esimerkiksi yhden dominoivan asiakkaan tilanne saattaa vaikuttaa kasvunäkymiin merkittävästi sekä ylöspäin että alaspäin ja tilanne myös saattaa muuttua erittäin nopeasti
- Projektiluontoinen liiketoiminta versus volyymituotteiden tai -palveluiden tarjonta: esimerkiksi pitkäkestoiset ennen kriisiä sovitut projektitoimitukset saattavat tässä tilanteessa kannatella yrityksen kysyntää eteenpäin jopa kaksi vuotta kun taas volyymituotteiden osalta kysynnän lasku on saattanut vaikuttaa jo kriisin alusta asti liikevaihtoa laskevasti
- Toimialojen syklisyyserot: esimerkiksi rakennusteollisuutta, ohjelmistoalaa tai infra-alaa palvelevat PK-yritykset ovat toistaiseksi säilyttäneet kysyntäänsä paremmin verrattuna esimerkiksi logistiikka-alaan tai kaupan asiakastoimialojen erilaisen tilanteen ja näkymien vuoksi
- Viennin rakenne: esimerkiksi fyysistä läsnäoloa vaativien palveluiden, kuten vaikkapa asentamisen, vienti on virnaomaisrajoitusten vuoksi ollut jäissä ja epävarmuus terveystilanteen kehityksestä vaikuttaa näihin yrityksiin enemmän verrattuna pelkkien tuotteiden toimittamiseen
- Julkisen sektorin kysynnän rooli: julkisyhteisöjen tasaisempi ja muuttumaton kysyntä on tukemassa liiketoiminnan näkymiä näitä palvelevilla yrityksillä ja osa on tässä tilanteessa jopa suuntaamassa enemmän myyntiä julkiselle puolelle

Merkittävistä kasvuodotusten eroista ovat tuoreeltaan raportoineet myös muutamat suhdannetiedustelut (esimerkiksi Kauppalehti ja Taloustutkimus 4.5.). Kauppakorkeakoulun oma B2B-sektorin PK-yritysten viikkoseuranta tukee mikroanalyysinä laajempaa kuvaa: noin puolet seurantayrityksistä arvioi selviävänsä tästä vuodesta ilman merkittäviä liikevaihtomuutoksia ja puolet arvioi liikevaihdon laskua luokassa 20-40%. Omiin analyyseihimme pohjautuen näyttäisi edelleen siltä, että B2B-yritysten tuloskehitys näyttäisi pysyvän liikevaihtokehitystä paljon parempana. Tätä selittää yritysten aikainen reagoiminen ja sopeuttamistoimenpiteet kriisin alkaessa.

Epidemian leviämistä hillitään monissa maissa rajoittamalla ihmisten välisiä kontakteja. Yhdessä matkustusrajoitusten kanssa näillä on ollut jo tähän mennessä vaikutusta yritysten uusille vientiponnisteluille ja kansainvälistymiselle. Monissa suomalaisille yrityksille tärkeissä vientimaissa luottamusta rakennetaan tapaamalla kasvotusten ja tutustumalla mahdolliseen liikekumppaniin.

Koronarajoitusten vuoksi kaikki uudet kansainväliset fyysiset kohtaamiset ovat olleet mahdottomia. Monelle PK-yritykselle tämä yhdessä nopeasti muuttuneen taloustilanteen kanssa merkitsee joko suunnitelmissa olleen tai jo alkaneen kansainvälistymiskehityksen pysähtymistä. Tästä ovat raportoineet useat Kauppakorkeakoulun seurannassa kriisin aikana olevat yritykset. Vaikutukset eivät näiltä osin rajoitu vain kuluvaan vuoteen vaan myös pidemmälle. Tänä vuonna tekemättä jäävät tunnustelut siirtyvät tulevaisuuteen ja yrityksen kasvutavoitteita tältä osin on pakko siirtää kenties vuosissa eteenpäin. Kun



22.5.2020

rajoituksia puretaan ja kansainväliset kohtaamiset jossakin kohtaa ovat taas mahdollisia, on alkuun todennäköistä, että yritykset ja ihmiset ovat varovaisia ja kohtaamisia harkitaan entistä tarkemmin. Nopeaa paluuta entiseen ei ole odotettavissa. Tilannetta voidaan parantaa tukemalla ketterää kansainvälistymisen uudelleenrakennusta ja uusien verkostojen luomista.

Samalla kriisi kiistatta luo osalle yrityksistä myös positiivista kasvupotentiaalia. Kauppakorkeakoulun tekemän seurannan perusteella tilanne on pakottanut ja myös herkistänyt PK-yrityksiä etsimään uusia asiakkuuksia uusilta toimialoilta, tehostamaan ja fokusoimaan liiketoimintaa sekä nopeuttamaan ja ketteröittämään innovaatio- ja kehitystoimintaa. Osa yrityksistä on voinut nauttia näiden synnyttämistä hyödyistä jo tähän mennessä kriisiä.

3. Vaikutukset riskienhallintaan ja riskiensietokykyyn

Yksi koronakriisin testaamista yritystoiminnan alueista on ollut riskiensietokyky ja riskienhallinta. Yritystä mahdollisesti koskevien uhkien ennakointi, näihin ennalta varautuminen sekä tilanteisiin reagointi suunnitellulla tavalla. Suuriin yrityksiin verrattuna PK-yritysten riskienhallinta ei yleensä ole yhtä hyvällä tasolla, joskin yrityskohtaiset erot ovat erittäin suuret.

Koronatilanteessa nopea siirtyminen normaalitilanteesta poikkeukselliseen tilanteeseen oli todennäköisesti hieman helpommin hallittavissa, mikäli PK-yritysten riskienhallintaprosessit ovat kunnossa. Koronapandemia on tähän mennessä paljastanut, että riskienhallinnassa on parantamisen varaa.

Kauppakorkeakoulun tekemässä PK-yritysseurannassa on tullut esille, että pääosalla yrityksiä koronatilanne on laukaissut jonkinasteisia riskejä. Näitä ovat esimerkiksi:

- Keskeisen asiakkaan maksukyvyn äkillinen romahtaminen ja tästä johtuvat PK-yrityksen maksuvalmiushaasteet
- Materiaalien ja komponenttien saatavuusongelmat toimittajan sulkiessa tehtaan toistaiseksi tai määräajaksi
- Viranomaisrajoituksista johtuvat kansainväliset matkustuskiellot, mikä on estänyt toimitusten asennuksen ja viimeistelyn asiakkaan työmaalla, ja siten myös laskutuksen ja kassavirran yritykseen
- Asiakkaan ennakoimattomat liiketoimintaongelmat
- Viranomaisrajoituksista johtuvat ulkomaisen työvoiman maahantulon estyminen
- Myyntitapaamisten ja -prospektien siirtyminen määräämättömäksi ajaksi eteenpäin tapaamisrajoitusten vuoksi

Edellä mainituista esimerkeistäkin voidaan todeta, että hyvin poikkeuksellisia viranomaisrajoituksia lukuun ottamatta toteutuneissa riskeissä on paljon sellaista, jotka olisivat voineet toteutua myös ilman koronakriisiä normaaleissa olosuhteissa. Likviditeettipuskurit, komponenttitoimitusten hajauttaminen usealle eri toimittajalle ympäri maailmaa tai yhden asiakkaan painon vähentäminen yrityksen liiketoiminnassa ovat kaikki riskienhallinnan peruskysymyksiä, joihin yrityksillä tulisi olla ennakoiva, riskiä vähentävä ratkaisu.

Koronakriisissä riskien toteutuminen selittyy osittain muutosten nopeudella ja syvyydellä, joihin harva PK-yritys oli lopulta valmistautunut.





22.5.2020

Viranomaisrajoituksista johtuvat liiketoimintaesteet muodostavat tältä osin aivan oman selittävän tekijänsä.

Tilanne vaikuttaa todennäköisesti PK-yritysten riskienhallintaan ja varautumiseen jatkossa pitkälle eteenpäin. Yritykset tiedostavat nyt aikaisempaa selvemmin, että niiden on varauduttava riskien erittäinkin nopeaan toteutumiseen ja että niiden on huolehdittava riskienhallinnan kentästä ja muodoista nykyistä laajemmin. Perinteisten sopimus- ja vahinkoriskien rinnalla korostuvat nyt aivan eri tavoin esimerkiksi talouden ja rahoituksen riskit. Samalla yrittäjäriskien ja henkilökohtaisten sitoumusten hallintaan on löydettävä nykyistä parempia ratkaisuja sekä yrittäjän omalla toiminnalla että julkisen lainsäädännön kautta, 90-luvun laman seurauksetkin huomioiden.

4. Vaikutukset yritysrahoitukseen ja sen ominaisuuksiin

Yritysten rahoitustarpeet ja -järjestelyt ovat koronapandemian myötä lisääntyneet merkittävästi kaikenkokoisilla yrityksillä. Pääosa tähän liittyvästä keskustelusta on käyty julkisten tukien ja avustusten osalta, pienten yritysten ja yksinyrittäjien tapauksessa sekä tietyillä toimialoilla kuten ravitsemustoiminnassa. Tuoreet arviot esimerkiksi Taloushallintoliiton kyselystä kertovat, että jopa 15% PK-yrityksistä on vaarassa ajautua konkurssiin ja neljäsosa yrityksistä ylipäättään on vakavissa taloudellisissa vaikeuksissa. Myös suuria, kansainvälisiä yrityksiä on nähty hakevan aktiivisesti lisärahoitusta pääomamarkkinoilta ja omistajilta. Rahoituksesta onkin muodostumassa kriisin yksi kriittisimmistä palautumistekijöistä niin Suomessa kuin kansainvälisestikin.

Rahoituksen räätälöinnissä ja järjestämisessä sekä julkisella sektorilla että yksityisellä sektorilla on roolinsa eri rahoitusmuodoissa. Kriisitilanne on jo synnyttänyt avustusmuotoista julkista rahoitusta kriisistä pahimmin kärsineille yrityksille ja myös laajennuksia on tulossa. Myös ei-avustusmuotoiselle rahoitukselle on valtava kysyntä tässä tilanteessa.

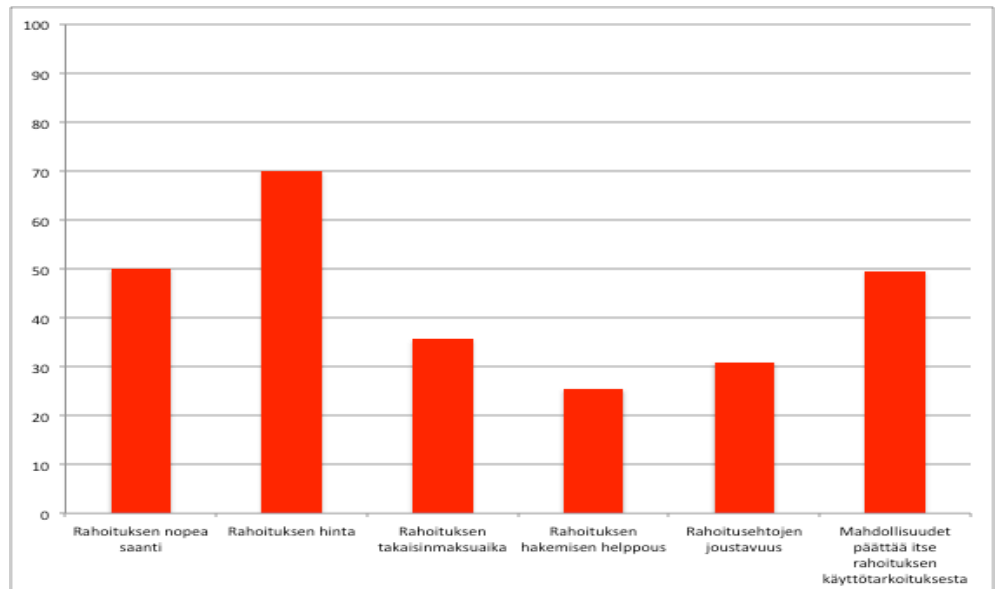
Tarkastelen seuraavassa lyhyesti pienille yrityksille parhaiten soveltuvia rahoituskriteereitä ja -ominaisuuksia, joita on kartoitettu käynnissä olevassa kyselytutkimuksessa Suomen Yrittäjien jäsenyrityksille. Vielä alustavat ja edelleen täydentyvät tulokset pääosin mikroyritysten kokoluokassa olevista yrityksistä kertovat, että yritysten ulkoisen rahoituksen ominaisuuksista koronatilanteesta tärkein on rahoituksen hinta (70% vastaajayrityksistä priorisoi tätä ominaisuutta). Noin puolella yrityksiä priorisoiduksi kriteeriksi nousevat rahoituksen nopea saanti sekä mahdollisuus päättää rahoituksen käyttötarkoituksesta itsenäisesti. Vastaavasti esimerkiksi rahoituksen hakemisen helppoutta korostaa vain joka neljäs yritys.

Kun jätämme tarkastelun ulkopuolelle avustusmuotoisen julkisen rahoituksen, tulokset antavat karkean kuvan julkisen rahoituksen ja markkinaehtoisen rahoituksen räätälöintiprioriteeteista pienille yrityksille tässä tilanteessa: *kohtuuhintaisesti, nopeasti ja käyttötarkoitus itse valittavissa.*





22.5.2020



Kuva 1. Yritysrahoituksen ominaisuuksien tärkeys PK-yrityksille koronakriisissä, prosenttia vastaajista (n = 236). Lähde: Turun kauppakorkeakoulun ja Rokka Osuuskunnan kysely Suomen Yrittäjien jäsenille, toukokuu 2020. *Alustava tieto*, kysely on edelleen käynnissä.

Merkittävä osa, noin joka neljäs, pienistä yrityksistä korostaa muun kuin avustusmuotoisen rahoituksen olevan käytännössä mahdoton ratkaisu yritykselle. Muiden osalta rahoituksen prioriteetit indikoivat mielestäni pyrkimystä hallittavissa oleviin rahoituskustannuksiin ja -riskeihin, nopeaan vaikuttavuuteen tilanteen ollessa vielä pelastettavissa sekä kiinteiden kustannusten rahoitusratkaisuun.

Tilanteen vaikutukset rahoitustarpeisiin eivät kriisin edetessä pienene. Nykyisillä rahoitusratkaisuilla luodaan pohjaa kriisin tämän vaiheen tarpeille. Prioriteetit voivat ajan kuluessa muuttua ja niihin pitää parhaalla mahdollisella tavalla reagoida.

5. Yksittäisiä ja yrityskohtaisia havaintoja

Nostan tässä esille vielä muutamia yksittäisiä B2B-markkinoilla kriisin myötä esille nousseita huomioita, jotka ovat mielestäni kiinnostavia. Osaa näistä ei voi tällä hetkellä vielä yleistää laajemmiksi kehitystrendeiksi, mutta kaikki ne tarjoavat mielenkiintoista tietoa kriisin vaikutuksista ja siitä selviytymisestä. Nostot perustuvat yritysjohtojen kanssa käytyihin seurantakeskusteluihin kriisin aikana.

Kotimaisen hankinnan kasvaminen? Muutamat seurannassamme olevat teollisuutta palvelevat pk-yritykset ovat nostaneet esille sen, että kotimaiset asiakasyritykset ovat viime viikkoina merkittävästi lisänneet kiinnostusta sekä myös tehneet sopimuksia kotimaisilta toimittajilta. Samalla uusia sopimuksia on tehty jopa yllättävän pitkälle aikavälille eteenpäin. Toimittajayritykset tulkitsevat tilannetta asiakkaiden riskienhallinnan uutena logiikkana, jossa suomalaisen läheltä tapahtuvaan hankintaan turvataan vaikeina aikoina monimutkaisten



22.5.2020

kansainvälisten hankintaketjujen sijaan. Tällöin toimitusvarmuus korostuu hankintahintojen kustannuksella.

Suomalaisten kansainvälinen maine? Edellä kuvattiin joidenkin kotimaisten B2B-yritysten ajattelutavan muuttumista mutta muutamat yritykset ovat saaneet samoja viitteitä myös ulkomaisilta, Suomen ulkopuolella toimivilta yrityksiltä. Eurooppalaisten asiakasyritysten ostot Suomesta ovat saattaneet kriisin aikana yllättävästi kasvaa. Toimittajat näkevät tässä yllättävässä käänneissä mahdollisia viitteitä siitä, että suomalaisten maineeseen ja toimituskykyyn kriisin keskellä luotetaan ja juuri tällaisella hetkellä luottamus saattaa lisätä kiinnostusta suomalaisiin toimittajiin.

Aito digiloikka pk-yrityksissä nyt? Poikkeusolot ovat pakottaneet yrityksiä etenemään digitalisaation kanssa nopeammin kuin aikaisemmin. Tätä on tapahtunut sekä sisäisesti että ulkoisesti. Paitsi yritysten sisäisissä käytännöissä, yritykset ovat olleet nyt osin pakotettuja viemään digitalisoituja ratkaisuja myös asiakasrajapintaan. Nämä koskevat paitsi yhteydenpitoa ja tapaamisia, myös yhä enemmän esimerkiksi virtuaalisia tuote-esittelyitä, uuden palvelun lanseeraamista etäyhteydellä tai käyttöönottoprojektin toteuttamista. Vaikka kokemukset asiakasvaikuttamisesta tai luottamuksen synnyttämisestä ilman fyysistä kontaktia eivät ole pelkästään hyviä, ovat jotkut yritykset pyrkimässä nyt pysyvämmiin digitaalisuuslähtöiseen toimintatapaan myös B2B-sektorilla. Yritysjohdosta kuulee kommentteja, joissa ennustetaan asiakastapaamisten myös muuttuvan kriisin myötä pysyvästi: jatkossa kaikki perusyhteydenpito hoidetaan etäyhteyksien avulla. Digitaalisuus samalla luo uudenlaisia osaamistarpeita esimerkiksi kyberturvallisuuden hallintaan ja asiantuntemukseen, johon PK-yritykset selvästi tarvitsevat myös ulkoista tukea. Suomessa tämä luo mahdollisuuden luoda uusia ja kansainvälisesti skaalautuvia palveluita samojen haasteiden parissa oleville yrityksille ympäri maailmaa.

Kriisi luo myös uutta liiketoimintaa. Iso osa PK-yritysten resursseista osoitettiin luonnollisesti kriisin alussa puhtaasti akuutteihin liiketoiminnan pelastusoperaatioihin. Usea yritys on kuitenkin heräsi nopeasti tunnustelemaan muuttuneen tilanteen tuomia mahdollisuuksia. Osa on ryhtynyt kehittämään kriisin aiheuttamiin ongelmiin ratkaisukonsepteja tai ideoimaan kokonaan uutta liiketoimintaa. Yrityksissä on myös todettu verkostomaisen yhteistoiminnan voimaa yhdistelemällä eri toimijoiden osaamisia uusilla tavoilla. Kriisi on joillekin jo synnyttänyt uusia palveluita sekä uusia kumppanuuksia. Osa on tarkoituksella suunniteltu kestävän vain lyhyen aikaa, osa pidempään. Osa kriisin vauhdittamana pitkän hiljaiselon jälkeen, osa täysin uudelta pohjalta. Kriisi avaa siis myös mahdollisuuksia luoda uutta kysyntää ja uusia markkinoita.

6. Yhteenveto

Yhteenvetona lausunnosta totean:

Koronaepidemian taloudelliset vaikutukset ovat edenneet aalloittain ja kohdistuneet epätasaisesti eri yrityksiin. B2B-sektori ei ole toistaiseksi ollut suurin kärsijä, mutta seuraava vaikutusaalto kohdistunee nimenomaan siihen.

Erot PK-yritysten kasvunäkymissä ovat suuret, eroja selittävät monet yrityskohtaiset tekijät yleisen taloudellisen tilanteen rinnalla.





22.5.2020

Kasvutoimenpiteet kansainvälisen liiketoiminnan osalta ovat useilla PK-yrityksillä siirtyneet eteenpäin, tähän vaikuttavat erityisesti kohdemaiden taloudellisen tilanteen huononeminen mutta myös matkustus- ja fyysiset tapaamisrajoitukset.

Koronakriisi on tuonut esille pk-yritysten riskienhallinnan puutteita ja reagointitarpeita, joihin yritysten pitää jatkossa panostaa aikaisempaa enemmän.

PK-yritysten rahoitustarpeet ovat kasvaneet kriisin myötä merkittävästi, oikein suunnitelluilla rahoitusmuodoilla akuuttiin tilanteeseen voidaan oleellisesti vaikuttaa.

Turussa 22.5.2020

Antti Saurama
Johtaja
Centre for Collaborative Research CCR
Turun yliopiston kauppakorkeakoulu
antti.saurama@utu.fi
040-592 4921





22.5.2020

Käytetyt lähteet

Kahdeksan suomalaisen B2B-sektorin PK-yrityksen viikkoseuranta koronakriisin keskellä, <https://blogit.utu.fi/poikkeustila/>

- Aloitettu viikolla 12 eli hallituksen poikkeustilajulistuksesta lähtien
- Jatketaan edelleen viikoittain
- Myös kuukausittainen yhteenvetoanalyysi
- Yritykset valittu seurantaan mukaan satunnaisesti eri toimialoilta
- Aineistosta ei ole vielä julkaistu tieteellisiä, vertaisarvioituja artikkeleita, aineiston kasvaessa tämän ajankohta on loppuvuodesta 2020
- Tekijät: Turun yliopiston kauppakorkeakoulu, Taina Eriksson, Antti Saurama ja Thomas Westerholm

Turun yliopiston kauppakorkeakoulun ja Rokka Osuuskunnan kysely Suomen Yrittäjien jäsenyrityksille 7.5.2020 lähtien PK-yritysten tilanteesta koronakriisissä sekä erityisesti rahoitustarpeista kriisin keskellä

- Kyselyn otanta edustaa SY:n jäsenrakennetta
- Kysely edelleen käynnissä, mistä syystä lausunnossa olevat tiedot ovat *ALUSTAVIA TIETOJA*
- Aineisto koostuu 21.5.2020 yhteensä 407 yrityksestä

Taina Eriksson. Korona siirtää kansainvälistymistavoitteita. Turun kauppakamarin asiantuntijablogi 29.4.2020.

Taloushallintoliitto. Kyselytutkimus kirjanpitäjille PK-yritysten taloustilanteesta 22.5.2020.

Kauppalehti ja Taloustutkimus Oy. PK-yritysten suhdannekysely 4.5.2020.