

Alexi Tolvanen

**MITEN SUOMALAISET PK-YRITYKSET  
VOIVAT PARANTAA  
RAHOITUSMAHDOLLISUUKSIAAN –  
PANKKIEN NÄKÖKULMA  
LAINAPÄÄTÖKSIIN**

Johtamisen ja talouden tiedekunta  
Kandidaatintutkielma  
Joulukuu 2024

# TIIVISTELMÄ

Alexi Tolvanen: Miten suomalaiset pk-yritykset voivat parantaa rahoitusmahdollisuuksiaan – Pankkien näkökulma lainapäätöksiin  
Kandidaatintutkielma  
Tampereen yliopisto  
Yrityksen laskentatoimi  
Joulukuu 2024

---

Tutkielma analysoi suomalaisten kypsien pk-yritysten rahoitusmahdollisuuksia ja selvittää, miten eri tekijät vaikuttavat pankkien lainapäätöksiin sekä miten yritykset voivat parantaa mahdollisuuksiaan pankkirahoitukseen. Tutkimuksen tavoitteena on syventää ymmärrystä pankkien ja yritysten välisen suhteen merkityksestä sekä tuoda esiin uusia näkökulmia yritysten pankkirahoitusprosesseihin. Tutkielma nojaa aikaisempaan kirjallisuuteen sekä teoriaan, kuten Relationship Banking -teoriaan ja epäsymmetrisen informaation teoriaan, ja täydentää sitä laadullisella analyysillä. Aineisto koostuu kolmen yritysrahoituksen asiantuntijan teemahaastatteluista, jotka tarjoavat syvällisiä näkemyksiä pankkien päätöksentekokriteereistä.

Tutkimuksen keskeiset tulokset osoittavat, että pitkäaikainen pankkisuhde on merkittävä tekijä rahoituksen saatavuuden parantamisessa. Pankit arvostavat asiakkaita, joiden toiminta on taloudellisesti vakaata ja joiden kanssa ne ovat rakentaneet vahvan luottamussuhteen. Lisäksi pehmeällä tiedolla, kuten johdon osaamisella ja liiketoimintastrategian uskottavuudella, on merkittävä rooli lainapäätöksissä erityisesti silloin, kun taloudelliset tunnusluvut eivät yksin riitä vakuuttamaan pankkia. Yllättävänä havaintona tutkimus toi esiin digitalisaation mahdollisuudet: teknologia voi nopeuttaa lainaprosesseja, tehdä niistä läpinäkyvämpiä ja vähentää epäsymmetrisen informaation vaikutusta erityisesti uusien asiakkaiden kohdalla. Myös paikallisten pankkien joustavuus ja asiakaslähtöisyys korostuivat tärkeinä tekijöinä, jotka voivat tarjota pk-yrityksille kilpailuetua rahoituksen hankkimisessa.

Johtopäätöksinä tutkimus suosittaa, että pk-yritykset panostavat pitkäaikaisiin pankkisuhteisiin, strategiseen viestintään ja liiketoimintatavoitteidensa selkeään esittämiseen. Lisäksi yritysten tulisi hyödyntää digitalisaation mahdollisuuksia vahvistaakseen omaa kilpailuasemaansa rahoitusmarkkinoilla. Pankit puolestaan voivat hyödyntää tutkimuksen löydöksiä tehostaakseen päätöksentekoprosessejaan yhdistämällä teknologisia ratkaisuja ja henkilökohtaista asiakaspalvelua. Tulokset korostavat pk-yritysten rahoituksen saatavuuden merkitystä Suomen taloudelle ja tarjoavat lähtökohtia sekä yritysten että pankkien toiminnan kehittämiseksi kilpailukykyisemmäksi.

Avainsanat: pankkirahoitus, pk-yritys, Relationship Banking, epäsymmetrinen informaatio, agenttiteoria, digitalisaatio

Tämän julkaisun alkuperäisyys on tarkastettu Turnitin OriginalityCheck –ohjelmalla.

# TEKOÄLYN KÄYTTÖ OPINNÄYTTEESSÄ

Opinnäytteessäni on käytetty tekoälysovelluksia:

Ei

Kyllä

Ilmoitukseni mukaan olen käyttänyt opinnäytteessäni tutkielmaprosessin aikana seuraavia tekoälysovelluksia:

Tekoälysovellusten nimet ja versiot: Microsoft Teams, ChatGPT

Käyttötarkoitus: Olen käyttänyt Microsoft Teams -sovelluksen litterointityökalua tutkielman haastatteluiden litterointiin. Litteroinnin tulokset olen tarkastanut vertaamalla alkuperäiseen haastatteluun.

ChatGPT -sovellusta olen käyttänyt tekstin kieliasun tarkistamiseen sekä aiheen ideointiin.

Osiot, joissa tekoälyä on käytetty: Litterointityökalua on käytetty haastattelujen litteroinnin yhteydessä.

ChatGPT -sovellusta on käytetty tutkielmaprosessin alussa, kun tutkielman aihetta on ideoita. Kieliasun tarkistamiseen tekoälyä on käytetty läpi tutkielmaprosessin, kun olen halunnut tarkistaa lauseiden kieliasua.

Olen tietoinen siitä, että olen täysin vastuussa koko opinnäytteeni sisällöstä, mukaan lukien osat, joissa on hyödynnetty tekoälyä, ja hyväksyn vastuun mahdollisista eettisten ohjeiden rikkomuksista.

# SISÄLLYSLUETTELO

1	JOHDANTO .....	1
1.1	Tutkielman tausta .....	1
1.2	Tutkimuksen tavoitteet sekä tutkimuskysymys.....	2
1.3	Keskeiset käsitteet.....	4
1.4	Tutkimuksen rakenne .....	5
2	PK-YRITYSTEN PANKKIRAHOITUKSEN KESKEISET TEORIAM JA VAIKUTUSTEKIJÄT .....	7
2.1	Pankkisuhteiden vaikutus pk-yritysten lainaehtoihin .....	7
2.2	Pankkien markkinavoima ja kilpailuympäristön merkitys.....	9
2.3	Pk-yritysten arviointikriteerit rahoituspäätöksissä.....	10
2.4	Teoriat pankkien rahoituspäätösten takana .....	10
2.4.1	Relationship Banking .....	11
2.4.2	Epäsymmetrinen Informaatio .....	12
2.4.3	Agenttiteoria.....	13
3	TUTKIMUKSEN METODOLOGIA .....	15
3.1	Tutkimusmenetelmä .....	15
3.2	Aineiston keräys ja analysointi .....	16
3.3	Tutkimuksen laadun ja luotettavuuden arviointi.....	17
4	ANALYYSI LAINANHANKINNAN KESKEISISTÄ TEKIJÖISTÄ.....	19
4.1	Yrityksen ja pankin välinen suhde .....	19
4.2	Lainanmyöntöpäätöksiin vaikuttavat tekijät .....	21
4.3	Markkinadynamiikan vaikutukset lainaehtoihin .....	23
5	JOHTOPÄÄTÖKSET .....	25
5.1	Löydösten tulkinta suhteessa aiempaan tutkimukseen ja teoriaan.....	25
5.2	Uudet näkökulmat ja yllättävät löydökset.....	27
5.3	Löydösten monitulkintaisuus ja mahdolliset rajoitteet .....	28
5.4	Jatkotutkimuksen mahdollisuudet .....	30
5.5	Yhteenveto ja loppupäätelmät.....	30
	LÄHTEET .....	32
	LIITE: HAASTATTELURUNKO.....	35

## KUVIO - JA TAULUKKOLUETTELO

Kuvio 1 Tutkimuksen tavoitteet .....	3
Taulukko 1 Haastateltavat .....	17

# 1 JOHDANTO

## 1.1 Tutkielman tausta

Pienet ja keskisuuret yritykset, eli pk-yritykset, ovat keskeisessä roolissa Suomen taloudessa, sillä ne kattavat suurimman osan yritys-kannasta ja työllistävät merkittävän osan työvoimasta (Tilastokeskus, 2023). Euroopan unionin alueella jopa yhdeksän yritystä kymmenestä on pk-yrityksiä, ja niitä voidaankin pitää talouden selkärankana. Tutkimukset osoittavat, että Euroopan unionin sisällä yli 88 miljoonaa ihmistä työskentelee pk-yrityksissä. Lisäksi pk-yrityksillä on tärkeä rooli taloudellisen kilpailukyvyyn edistämässä, mikä puolestaan tukee talouskasvua. (European Commission, 2020). Näiden yritysten kyky hankkia rahoitusta, erityisesti pankkilainoja, on keskeisessä asemassa niiden toiminnan kehittämässä ja laajentamisessa (Berger & Udell, 1998). Pankkilainat ovat edelleen yksi pk-yritysten tärkeimmistä ulkoisen rahoituksen lähteistä, vaikka rahoitusmarkkinoilla on tapahtunut muutoksia, kuten vaihtoehtoisten rahoitusmuotojen ja digitalisaation kasvu (EY, 2022). Tämän vuoksi on olennaista ymmärtää, mitkä tekijät vaikuttavat pk-yritysten pankkilainan saantiin ja millä mekanismeilla nämä tekijät toimivat.

Pk-yritysten pankkirahoituksen hankintaan vaikuttavat monet tekijät, joihin kuuluvat esimerkiksi yrityksen taloudellinen tilanne, liiketoiminnan kannattavuus, vakuudet, johto ja omistajat sekä yleinen makrotaloudellinen tilanne (Berger & Udell, 1998). Pankit arvioivat lainanhakijoiden maksukykyä ja riskiä eri mittareiden, kuten taseen ja tuloslaskelman tunnuslukujen perusteella (Altman & Sabato, 2007). Näiden lisäksi pankkien luotonantokäytännöt, asiakkaan ja pankin välinen suhde sekä jopa yrittäjän henkilöhistoria voivat vaikuttaa päätöksentekoon (OECD, 2024). Ymmärtämällä näiden tekijöiden vaikutusmekanismit voidaan kehittää keinoja, joilla pk-yritykset voivat parantaa mahdollisuuksiaan saada rahoitusta ja näin tukea niiden kestävästä kasvusta ja kehityksestä.

Tutkielman aihe on ajankohtainen, koska pk-yritykset ovat erityisen herkkiä taloudellisille suhdanteille ja niiden rahoituksen saatavuus voi muuttua nopeasti talouden tilanteen mukaan (OECD, 2024). Taloudellisessa laskusuhdanteessa pankit saattavat kiristää lainaehtojaan, mikä tekee pk-yrityksille vaikeammaksi saada tarvitsemiaan varoja toiminnan ylläpitämiseen ja kasvattamiseen. Toisaalta talouden nousukaudella rahoituksen saatavuus voi helpottua, mutta yrityksen taloudellinen tilanne tai toimiala voivat edelleen asettaa haasteita.

Aiheen tutkiminen on merkityksellistä myös laajemmasta näkökulmasta, sillä pk-yritysten rahoituksen saatavuus heijastuu koko kansantalouteen (Roiha, Halme, Kettinen & Salminen, 2021). Jos pk-yritysten rahoitusmahdollisuudet ovat heikot, se voi rajoittaa yritysten kasvua ja innovaatioita, mikä puolestaan vähentää työpaikkoja ja hidastaa talouden kehittymistä (Berger & Udell, 1998). Aiheesta löytyy aiempaa tutkimusta, mutta suomalaisessa ympäristössä se on jäänyt vähäiseksi. Tämän vuoksi tutkimus, joka valottaa pk-yritysten rahoituksen hankintaan vaikuttavia tekijöitä ja niiden vaikutuksia, voi tarjota arvokasta tietoa niin yrityksille kuin rahoitusalan toimijoille ja päätöksentekijöille.

## **1.2 Tutkimuksen tavoitteet sekä tutkimuskysymys**

Tämä tutkimus yhdistää aikaisempaan kirjallisuuteen pohjautuvan taustateorian ja abduktiivisen päättelyn laadullisiin puolistrukturoituihin teemahaastatteluihin, luoden kokonaiskuvan pankkien näkemyksistä kypsien pk-yritysten lainanhankintaan liittyvistä kokemuksista. Tavoitteena on selvittää, miten suomalaiset pk-yritykset voivat pankin näkökulmasta parantaa lainansaannin mahdollisuuksiaan syventymällä niihin erityisiin tekijöihin, jotka pankit huomioivat pk-yritysten lainapäätöksiä tehdessään. Tarkoituksena on ymmärtää, nojautuuko päätöksenteko yksinomaan tilinpäätöstietoihin vai otetaanko arvioinnissa huomioon myös muita tekijöitä, kuten yrityksen toimiala, johdon osaaminen tai pankin ja yrityksen välinen suhde. Lisäksi tutkimus selvittää, miten pankit kokevat kyseisten tekijöiden vaikuttavuuden ja miten nämä kokemukset voivat muokata rahoituspäätöksiä. Näkökulmana on tunnistaa ne tekijät, jotka joko vahvistavat tai

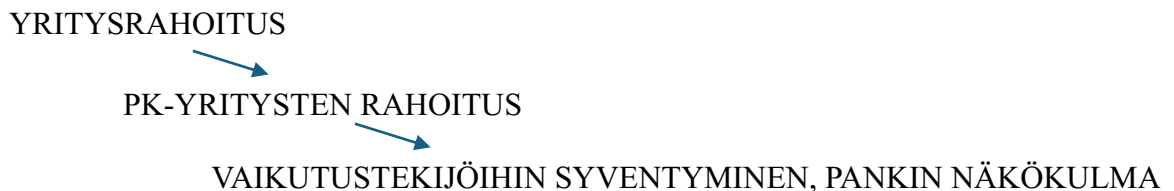
heikentävät pk-yritysten mahdollisuuksia saada rahoitusta sekä selvittää, miten näiden tekijöiden vaikutuksia voisi hallita tai lieventää. Empiiristä tietoa kerätään kolmelta eri henkilöltä, jotka vastaavat yritysrahoituksesta erilaisissa ei-liikepankeissa.

Vaikka tiettyjä taloudellisia mittareita, kuten omavaraisuusastetta tai kassavirtaa, pidetään yleisesti keskeisinä rahoituksen saannin kannalta (Dietsch & Petey, 2002), tässä tutkimuksessa ei keskitytä yksittäisten taloudellisten tunnuslukujen analysointiin. Sen sijaan tavoitteena on tarkastella pankkien kokemuksia siitä, mitkä tekijät rahoituksen saannissa koetaan keskeisimmiksi taloudellisten lukujen lisäksi. Tällainen lähestymistapa mahdollistaa syvällisemmän kokonaiskuvan siitä, miten subjektiiviset arviot ja kokemukset vaikuttavat lainan hankintaan ja sen ehtoihin.

Tutkimus rajataan koskemaan kypsässä vaiheessa olevia pk-yrityksiä, jotka ovat toimineet vähintään 10 vuotta ja vakiinnuttaneet asemansa markkinoilla. Kypsien pk-yritysten erityispiirteisiin kuuluu vakaa liiketoiminta ja usein riittävät vakuudet (Miller & Friesen, 1984), mutta ne voivat kohdata myös muunlaisia haasteita, kuten liiketoiminnan kehitykseen liittyviä riskejä tai sukupolvenvaihdoksen tuomia tarpeita. Rajauksen ansiosta tutkimus voi keskittyä tarkemmin juuri näiden yritysten kohtaamiin haasteisiin ja pankkien niistä muodostamiin näkemyksiin, tuottaen siten kohdennettuja ja hyödyllisiä tuloksia yrityksille ja rahoituslaitoksille, jotka toimivat kypsien pk-yritysten parissa.

Tutkielman päätutkimuskysymys:

*Miten suomalaiset pankit hyödyntävät pehmeää tietoa kypsien pk-yritysten lainapäätöksissä, ja millaisia vaikutuksia tällä on yritysten rahoitusmahdollisuuksiin?*



*Kuvio 1 Tutkimuksen tavoitteet*

### 1.3 Keskeiset käsitteet

Tässä aluvuossa kerrotaan tutkielman kannalta keskeisimmät käsitteet. Käsitteet käydään tiivistetysti kappaleissa läpi ja niitä tullaan myöhemmin tutkielmassa käsittelemään myös teorian osalta.

#### *Yritysrahoitus*

Yritysrahoitus viittaa yrityksen ulkopuolisiin rahoituslähteisiin, joilla yritykset voivat hankkia tarvittavia varoja toiminnan ylläpitämiseen, kasvuun tai investointeihin (Beck, Demirgüç-Kunt & Maksimovic, 2005), joista tässä tutkielmassa tarkastellaan pankkirahoitusta. Pankkilainat ovat perinteisesti olleet pk-yrityksille keskeinen rahoitusmuoto, sillä ne tarjoavat yrityksille helposti pääomaa vastineeksi sovitusta korko- ja takaisinmaksuvelvoitteista sekä ovat keino tuloksen optimoinnissa (Berger & Udell, 1998). Yritysrahoituksen ehtoja määrittävät pankit arvioivat lainanhakijoita usein taloudellisten tunnuslukujen perusteella, mutta myös esimerkiksi pitkä asiakassuhde ja yrityksen johtamistaitojen kaltaiset tekijät voivat vaikuttaa lainapäätökseen (Bartoli, Ferri, Murro & Rotondi, 2013).

#### *Pk-yritys*

Tutkielman rajauksen kannalta keskeisimpänä käsitteenä on pienet ja keskisuuret yritykset – pk-yritykset. Pk-yritykset määritellään EU-standardin mukaisesti yrityksiksi, joidenka henkilöstömäärä on vähemmän kuin 250 työntekijää ja jonka vuosiliikevaihto on enintään 50 miljoonaa euroa sekä taseen loppusumma enintään 43 miljoonaa euroa vuositasona (Euroopan unioni, 2015).

#### *Tilinpäätöstiedot*

Tilinpäätöstiedot käsittävät yrityksen taloudellisen raportoinnin keskeiset osat, kuten taseen, tuloslaskelman ja kassavirran, jotka tarjoavat pankille arvokasta tietoa yrityksen maksukyvyistä, kannattavuudesta ja vakavaraisuudesta. Tilinpäätöstiedot ovat keskeisiä pankkien riskinarvioinnissa ja lainapäätöksissä, sillä ne auttavat pankkeja arvioimaan pk-yritysten luottokelpoisuutta ja taloudellista vakautta (Berger & Udell, 2006).

### *Pehmeä tieto (soft data)*

Pehmeä tieto viittaa ei-taloudellisiin tekijöihin, kuten yrityksen johtamistaitoihin, liiketoimintastrategiaan ja pankin asiakassuhteisiin, joita pankit voivat käyttää arvioidessaan pk-yrityksen lainakelpoisuutta. Näitä tekijöitä pidetään erityisen tärkeinä, kun tilinpäätöstiedot ovat riittämättömiä tai ristiriitaisia, sillä ne auttavat vähentämään informaation epäsymmetriaa ja lisäävät pankin luottamusta lainanhakijaan (Elyasiani & Goldberg, 2004). Pehmeän tiedon käyttö antaa pankille mahdollisuuden arvioida yrityksen potentiaalia tarkemmin, erityisesti tapauksissa, joissa yritys ja pankki ovat pitkäaikaisia yhteistyökumppaneita.

### *Ei-Liikepankki*

Liikepankki on talletuspankkien toiminnasta annetussa laissa tarkoitettua toimintaa harjoittava osakeyhtiö, jonka tavoitteena on tuottaa voittoa omistajilleen normaalin osakeyhtiön tavoin (Liikepankkilaki 1269/1990). Tutkielman kannalta keskeisempiä pankkimuotoja ovat ei-liikepankit, jollaisia Suomessa on esimerkiksi tietyt osuus- sekä säästöpankit. Osuuspankkien ja säästöpankkien tavoitteena on maksimoida kuluttajien ylijäämä eikä voiton maksimointi. Osuuspankkien kohdalla tämä perustuu siihen, että niiden hallinto on asiakkaiden käsissä, kun taas säästöpankkien toiminnan lähtökohtana on paikallisten asiakkaiden etu (Ferri, Kalmi & Kerola, 2014). Tutkielmassa käytetään myös termiä *paikallinen pankki*.

## **1.4 Tutkimuksen rakenne**

Tutkimus koostuu viidestä pääluvusta. Ensimmäisessä luvussa tarkastellaan tutkimuksen aihealuetta, asetettuja tavoitteita ja tutkimuskysymystä. Lisäksi luvussa käydään läpi keskeiset käsitteet ja esitellään tutkielman rakenne. Johdantoa seuraa teorialuku.

Toinen luku keskittyy aihetta käsittelevään teoriaan. Siinä esitellään aiempi tutkimus ja teoria, jotka liittyvät tutkimusongelmaan. Luvun tavoitteena on avata, miten pk-yritysten rahoittamista on aiemmin käsitelty pankkien näkökulmasta, ja tuoda esiin pankkien kokemuksia vertailevien tutkimusten avulla. Kirjallisuuden avulla käsitellään myös

kolmea teoriaa, jotka nähdään pankkien rahoituspäätöksiä perustana. Lisäksi luvussa nostetaan kirjallisuuden avulla esille tekijöitä, jotka eivät yleensä ole keskiössä aiheen tarkastelussa.

Kolmannessa luvussa kuvataan tutkimuksen metodologia. Tässä luvussa käydään läpi tutkimusmenetelmä, tutkimuksen laadun ja luotettavuuden arviointi sekä tutkimusprosessin kulku ja aineiston kerääminen, käsittely ja analysointi.

Neljäs luku sisältää tutkimusaineiston ja -tulosten analyysin. Luvussa tarkastellaan aineiston avulla esiin nousseita näkemyksiä pk-yritysten rahoituksesta ja pankkien huomioimista tekijöistä lainanmyöntöprosessissa.

Viides ja viimeinen luku yhdistää aineiston analyysin ja aikaisemman kirjallisuuden sekä vastaa tutkimuskysymykseen. Luvussa pohditaan myös jatkotutkimusmahdollisuuksia. Luvun ja lähdeluettelon jälkeen liitteenä on aineistonkeruussa käytetty haastattelurunko.

## **2 PK-YRITYSTEN PANKKIRAHOITUKSEN KESKEISET TEORIAT JA VAIKUTUSTEKIJÄT**

Pk-yritysten rahoituksen hankinta on monitahoinen ja laajalti tutkittu aihe, joka tarjoaa näkökulmia niin pankkisuhteiden kuin organisaatorakenteen ja taloudellisten tunnuslukujen merkityksestä. Erityisesti pankkilainojen hankkiminen on pk-yrityksille usein elintärkeää, mutta samalla monimutkaista, sillä siihen vaikuttavat niin pankin omat rakenteelliset piirteet kuin kilpailuympäristö ja yrityksen sekä pankin välinen suhde (ks. Erdogan, 2018). Tässä teoriaosiossa tarkastellaan pk-yritysten pankkirahoitukseen liittyviä tekijöitä ja aiemman tutkimuksen havaintoja eri osa-alueilla.

### **2.1 Pankkisuhteiden vaikutus pk-yritysten lainaehtoihin**

Tutkimukset osoittavat, että pankin ja pk-yrityksen välinen suhde on merkittävä rahoitusehtoihin vaikuttava tekijä. Weinstein ja Yafeh (1998) havainnoivat, että läheinen pankkisuhde voi toisaalta parantaa pk-yrityksen lainansaantimahdollisuuksia, mutta samalla johtaa korkeampiin korkoihin ja kustannuksiin yritykselle. Tämä saattaa johtua informaation epäsymmetriasta, jossa pankilla on syvempi tuntemus yrityksen taloudellisesta tilanteesta kuin muilla markkinaosapuolilla, mikä antaa pankille hinnoitteluvoimaa suhteessa asiakkaaseen. Tämä tilanne kuvastaa rahoitussuhteen ”kaksiteräisyyttä” – vaikka läheinen pankkisuhde voi helpottaa rahoituksen saamista, se ei aina takaa edullisimpia lainaehtoja.

Verrattaessa pk-yritysten ja pankkien välisen suhteen vaikutusta lainaehtoihin, on huomionarvoista, että pk-yritykset saattavat joutua maksamaan enemmän juuri sen vuoksi, että pankki tuntee yrityksen taloudellisen tilanteen hyvin (Berger & Udell, 1995). Pk-yrityksillä ei tällöin ole samaa kilpailuetua rahoituksen ehdoissa kuin suuremmilla yrityksillä, joilla on usein useampia rahoitusvaihtoehtoja. Näin ollen voidaan todeta, että pankkisuhteet eivät yksiselitteisesti paranna pk-yritysten rahoituksen saannin

kustannustehokkuutta, vaan ne ovat riippuvaisia pankin ja yrityksen välisestä neuvotteluvoimasta.

Canales ja Nanda (2012) ovat tutkineet pankkien organisaatorakenteen ja hajautuneisuuden vaikutusta pk-yritysten lainansaantiin. Heidän tutkimuksensa osoittaa, että hajautetut pankit, joissa paikallisilla johtajilla on enemmän päätösvaltaa, myöntävät useammin lainaa pk-yrityksille ja myös suurempia lainoja verrattuna keskitetysti johdettuihin pankkeihin. Tämä voi johtua siitä, että paikalliset johtajat tuntevat paremmin yritysten tarpeet ja markkinaympäristön. Hajautetut pankit saattavat myös mukauttaa lainaehdoja markkinatilanteen mukaan, mikä tarjoaa joustavuutta pk-yrityksille.

Toisaalta keskitetyt pankit, joilla ei ole yhtä vahvaa paikallista tuntemusta, rajoittavat usein pk-yrityksille tarjottavaa rahoitusta, mikäli markkinoilla on suuria kilpailullisia tai taloudellisia riskejä (Canales & Nanda, 2012). Tämä vahvistaa käsitystä siitä, että pankkien hajautuneisuus voi olla merkittävä etu pk-yrityksille rahoituksen joustavuuden ja saatavuuden näkökulmasta, vaikka organisaatorakenteen vaikutukset vaihtelevat markkinatilanteen mukaan.

Pk-yritysten lainansaanti on erityisen herkkä myös taloudellisille kriiseille. On huomattu, että ei-liikepankit osoittautuivat vakauttavaksi rahoituslähteeksi erityisesti taloudellisten kriisien aikana, kuten vuoden 2008 finanssikriisissä. Esimerkiksi säästö- ja osuuspankit, joiden ensisijaisena tavoitteena ei ole voiton maksimointi vaan jäsenten hyöty, tarjosivat pk-yrityksille rahoitusta kriisitilanteissa, jolloin monet liikepankit vähensivät lainanantoaan. (McKillop, French, Quinn, Sobiech & Wilson, 2020). Kriisitilanteissa monien pk-yritysten mahdollisuudet saada rahoitusta heikkenevät, koska perinteiset pankit kiristävät rahoituksen ehtoja tai vetäytyvät markkinoilta. Tämä vahvistaa ei-liikepankkien merkitystä pk-yritysten rahoituksen turvaajina vaikeina aikoina. Toisaalta on huomattava, että ei-liikepankkien mahdollisuudet rahoituksen tarjoamiseen voivat olla rajoitetummat suotuisissa taloustilanteissa, koska niiden fokus on vakaudessa, ei kasvussa. Tämä viittaa siihen, että kyseiset pankit säilyttävät yleensä konservatiivisemmän lähestymistavan kasvuun, mikä sopii erityisesti vaikeisiin

taloustilanteisiin, mutta ei välttämättä täysin vastaa pk-yritysten rahoitustarpeita kasvuvaiheessa. Tällainen vakauteen painottuva strategia voi johtaa siihen, että ei-liikepankkien rooli pk-yritysten rahoituksessa voi olla rajallisempi verrattuna liikepankkeihin, jotka tähtäävät aggressiivisempaan kasvuun myös suotuisassa taloustilanteessa. (Lu & Swisher, 2020). Tämä siis korostaa myöskin pankkimuodon vaikutusta suhteessa rahoituksen tarjontaan.

## **2.2 Pankkien markkinavoima ja kilpailuympäristön merkitys**

Coccoresen ja Santuccin (2020) tutkimuksessa todetaan, että pankin markkina-asemalla on suuri vaikutus pk-yritysten rahoituksen saatavuuteen. Paikallisesti toimivat pienet pankit pystyvät mukautumaan pk-yritysten tarpeisiin joustavammin kuin suuret pankit, joiden toiminta on usein keskitetympää ja muodollisempaa. Suurten pankkien markkinavoima pk-yritysten rahoituksessa voi olla rajallisempi juuri tämän jäykkyyden vuoksi. Pk-yritysten näkökulmasta paikallisten pankkien joustava lainananto voi tarjota heille huomattavia etuja, erityisesti paikallisilla markkinoilla, joissa suurten pankkien tarjoamat rahoitusehdot eivät välttämättä vastaa pienyritysten tarpeita. Tämä korostaa pk-yritysten ja paikallisten pankkien välisen yhteistyön merkitystä, erityisesti kasvun vaiheessa oleville yrityksille, jotka tarvitsevat joustavuutta rahoituksen ehdoissa.

Haselmann ja Wachtel (2010) osoittivat, että pankkien päätöksentekokriteerit vaihtelevat oikeudellisen ympäristön mukaan. Vakaassa oikeudellisessa ympäristössä, kuten Suomessa, pk-yritykset voivat saada rahoitusta suotuisammilla ehdoilla, kun taas epävakaassa ympäristössä rahoituksen ehdot voivat olla tiukemmat ja keskittyä suurempiin yrityksiin. Tämä havainto korostaa, kuinka merkittävä rooli vakaalla oikeusjärjestelmällä on pk-yritysten rahoituksen saatavuuden ja ehtojen kannalta.

### **2.3 Pk-yritysten arviointikriteerit rahoituspäätöksissä**

Pehmeä tieto on yksi keskeisistä tekijöistä, joka erottelee pk-yritysten rahoituskäytäntöjä. Elyasiani ja Goldberg (2004) painottavat, että suhteisiin perustuva lainananto (relationship lending) antaa pankeille mahdollisuuden käyttää pehmeää tietoa arvioidessaan pk-yrityksiä. Tämä sisältää mm. yrityksen johdon tuntemisen ja asiakassuhteen keston. Suhteisiin perustuvan lainanannon avulla pankit pystyvät arvioimaan lainanhakijoita tarkemmin tilanteissa, joissa perinteiset taloudelliset mittarit eivät anna riittävää kuvaa yrityksen luottokelpoisuudesta. Pehmeän tiedon käytössä on kuitenkin haasteensa, sillä se vaatii tiivistä asiakassuhdetta, joka ei ole aina mahdollista suurten pankkien keskitetyissä rakenteissa. Pienten, paikallisesti toimivilla pankeilla on paremmat edellytykset hyödyntää pehmeää tietoa, mikä saattaa antaa niille kilpailuetua pk-yritysten rahoituksessa. Pehmeän tiedon avulla pankit voivat paremmin arvioida yritysten vakautta ja johdon kykyjä, mikä puolestaan lisää pk-yritysten rahoitusmahdollisuuksia ja joustavampia lainaehtoja. (Elyasiani & Goldberg, 2004).

Erdogan (2018) puolestaan painottaa, että pk-yritysten rahoituksessa kiinnitetään erityistä huomiota taloudellisiin tunnuslukuihin, kuten omavaraisuusasteeseen ja kassavirtaan. Bartoli ym. (2013) kuitenkin huomauttavat, että pelkkä taloudellisten tunnuslukujen arviointi ei riitä kaikissa tapauksissa, vaan myös pehmeää tietoa, kuten johdon taidot ja strategiat, on tarpeen ottaa huomioon. Tämä herättää kysymyksen, onko perinteisten tilinpäätöstietojen vakaus riittävä tekijä rahoituksen saatavuuden takaamiseksi, vai tulisiko myös pankkien ottaa laajemmin huomioon pehmeät tekijät.

### **2.4 Teoriat pankkien rahoituspäätöksien takana**

Seuraavat alaluvut käsittelevät tutkimuksen kannalta kolmea oleellista teoriaa, joita voidaan käyttää selittämään pankkien rahoituspäätöksiä. Käsiteltävät teoriat ovat järjestyksessään Relationship Banking -teoria, asymmetrisen informaation teoria sekä agenttiteoria, joissa voidaan havaita paljon yhtäläisyyksiä aiemmin luvussa esitettyihin

tutkielmiin. Teoriat ovat valikoitu siten, että ottavat huomioon tutkielman kannalta oleellisen pehmeän tiedon.

### **2.4.1 Relationship Banking**

Relationship Banking -teoria korostaa pitkäaikaisen asiakassuhteen merkitystä erityisesti pienten ja keskisuurten yritysten rahoituspäätöksissä, joissa pankilla on mahdollisuus kerätä laajaa pehmeää tietoa yrityksen taloudellisesta ja toiminnallisesta tilanteesta. Berger ja Udell (1995) esittävät, että suhteisiin perustuvan pankkitoiminnan avulla pankit voivat vähentää luotonantoon liittyvää epävarmuutta, sillä pitkäaikainen asiakassuhde antaa mahdollisuuden tarkastella asiakkaan maksukäyttäytymistä ja liiketoiminnan vakauden kehitystä. Tämä jatkuva vuorovaikutus mahdollistaa myös lainaneuvottelujen joustavuuden, kun pankki voi arvioida asiakkaan tilannetta kattavammin kuin pelkästään tilinpäätöstietojen perusteella. Relationship Banking -teoria on erityisen tärkeä pk-yrityksille, joilla ei usein ole yhtä paljon julkista tietoa saatavilla kuin suuremmilla yrityksillä, mikä vaikeuttaa niiden riskinarviointia objektiivisesti.

Suhteisiin perustuvan pankkitoiminnan avulla pankki voi vähentää tiedon epäsymmetriaa ja kehittää lainapäätöksenteon tueksi asiakkaan tilanteeseen räätälöityjä analyyseja. Pitkäaikainen suhde asiakkaaseen tuottaa pankille pehmeää tietoa, kuten johtamiskäytäntöjä, strategisia valintoja ja yrityksen sisäistä kulttuuria, joita ei ole saatavilla perinteisistä tilinpäätöstiedoista tai vakioiduista raportointimenetelmistä. (Boot, 2000). Näin ollen suhteisiin perustuva tiedonkeruu mahdollistaa monipuolisemman ja syvällisemmän arvioinnin yrityksen maksukyvyistä ja riskitasosta, mikä voi johtaa joustavampiin lainaehtoihin ja alempiin korkokustannuksiin.

Cole, Goldberg ja White (2004) tarkentavat, että erityisesti pienet pankit, joilla on resursseja läheisempiin asiakassuhteisiin, voivat hyödyntää relationship banking -lähestymistapaa. Pienemmät pankit voivat rakentaa pitkäaikaisia suhteita pk-yritysten kanssa, koska niiden liiketoimintamalli mahdollistaa henkilökohtaisemman asiakaskontaktin. Näin ollen ne voivat saavuttaa kilpailuetua suurten pankkien rinnalla

käyttämällä tietoja, jotka perustuvat pitkäaikaiseen luottamukseen ja yhteistyöhön asiakkaiden kanssa. Tämä ero suurten ja pienten pankkien välillä korostaa Relationship Banking -teorian hyödyllisyyttä pk-yrityksille, joiden tiedonvälitysmahdollisuudet ovat rajallisemmat ja joiden taloudellista tilannetta ei aina pystytä arvioimaan pelkästään numeerisilla mittareilla. Siten Relationship Banking -teoria tarjoaa pankille keinoja hallita luottoriskin hallintaa ja samalla tukea pk-yritysten rahoitusmahdollisuuksia suhteiden avulla.

#### **2.4.2 Epäsymmetrinen Informaatio**

Epäsymmetrisen informaation teoria käsittelee tiedon epätasaista jakautumista rahoitusmarkkinoilla, erityisesti tilanteissa, joissa pankilla ei ole täydellistä kuvaa lainanhakijan riskiprofiilista ja maksukyvyistä. Stiglitz ja Weiss (1981) esittävät, että epäsymmetrinen informaatio luo pankille haasteen arvioida pk-yrityksen todellista luottokelpoisuutta, sillä yrityksellä on enemmän tietoa omasta taloudellisesta tilanteestaan kuin pankilla. Tämä voi johtaa ns. haitalliseen valikoitumiseen, jossa pankit saattavat rajoittaa luotonantoa tai korottaa lainaehtoja suojautuakseen epävarmuudelta, vaikka lainanhakijan todellinen maksukyky olisi riittävä. Tällainen varautuminen rajoittaa erityisesti pk-yrityksiä, joilla on vähemmän näyttöä aikaisemmasta maksukäyttäytymisestä, ja joiden taloudellinen raportointi ei ole yhtä kattavaa kuin suurilla yrityksillä.

Pankit voivat lieventää epäsymmetrisen informaation aiheuttamaa riskiä toimimalla delegoituina valvojina ja monitoroimalla asiakkaitaan aktiivisesti lainan myöntämisen jälkeen. Tämä jatkuva seurantaprosessi antaa pankille mahdollisuuden reagoida varhain mahdollisiin taloudellisiin ongelmiin ja kerätä ajan myötä enemmän tietoa asiakkaan taloudellisesta terveydestä. (Diamond, 1984). Näin pankki pystyy vähentämään informaation epäsymmetriaa ja arvioimaan asiakasta luotettavammin, mikä parantaa pk-yritysten mahdollisuuksia saada rahoitusta. Monitorointiprosessi kuitenkin kasvattaa pankille aiheutuvia transaktiokustannuksia, joten sen käyttö on pankin kannalta perusteltua vain asiakkaissa, joiden maksukykyyn liittyy suurta epävarmuutta tai joilla on potentiaalia pitkäaikaiseen asiakassuhteeseen.

Myers ja Majluf (1984) lisäävät epäsymmetrisen informaation osaksi haasteita erityisesti pk-yritysten kohdalla, joilla on usein vähemmän resursseja ja vähemmän vakioitua raportointia. Tällaiset yritykset eivät aina pysty vakuuttamaan pankkeja taloudellisesta asemastaan yhtä tehokkaasti kuin suuremmat yritykset, mikä saattaa johtaa korkeamman riskin arvioihin. Tämä kasvattaa lainan ehtojen kustannuksia ja voi pahimmillaan rajoittaa lainasaantia kokonaan. Näin epäsymmetrinen informaatio heikentää pk-yritysten rahoitusmahdollisuuksia, mutta pankit voivat lieventää tätä riskiä pehmeän tiedon avulla, jolloin epäsymmetriaa voidaan kompensoida suhteiden kautta saadulla tiedolla, joka ei välttämättä ilmene perinteisestä taloudellisesta raportoinnista.

### **2.4.3 Agenttiteoria**

Agenttiteoria tutkii päämies-agentti-suhdetta, jossa pankki (päämies) delegoi yrityksen johdolle (agentti) vastuun lainan takaisinmaksusta, mutta ei voi suoraan valvoa agentin toimintaa. Jensen ja Meckling (1976) esittävät, että tämä suhde sisältää riskin siitä, että agentti, eli yrityksen johto, voi toimia omien etujensa mukaisesti, mikä saattaa olla ristiriidassa päämiehen, eli pankin, intressien kanssa. Pk-yrityksissä tämä riski voi korostua erityisesti, sillä yritysjohdolla on usein suurempi päätösvalta liiketoiminnassaan kuin suurten yritysten hallinnoijilla. Tämä voi johtaa tilanteisiin, joissa pankin intressit, kuten lainan takaisinmaksu priorisoituna, jäävät taka-alalle johdon asettaessa omat kasvutavoitteensa etusijalle.

Agenttiteoria tarjoaa hyödyllisen viitekehyksen ymmärtää, miksi pankit hyödyntävät lainapäätöksissään pehmeää tietoa. Tämän teorian mukaan pankin on arvioitava, kuinka luotettavasti johto toimii pankin tavoitteiden mukaisesti (Eisenhardt, 1989). Siksi lainapäätöstä tehtäessä arvioidaan yrityksen johdon kykyä ja halua toimia vastuullisesti ja lainan ehtojen mukaisesti. Pankki voi kerätä tietoa johdon osaamisesta, sitoutumisesta ja vastuullisuudesta tarkemmin pitkäaikaisen asiakassuhteen kautta, mikä vähentää agenttiongelmasta johtuvaa epävarmuutta ja pienentää päämiehen kustannuksia.

Erityisesti pk-yrityksissä omistajuuden ja johdon erottaminen tuo lisähaasteita pankille, sillä omistajilla voi olla erilaisia tavoitteita kuin yrityksen operatiivisella johdolla (Fama & Jensen, 1983). Pankin on tämän vuoksi arvioitava yrityksen johtamisen ja omistuksen rakenteet, mikäli ne eivät ole yhtenevät, ja varmistettava, että johto kykenee toimimaan lainan takaisinmaksuvelvoitteiden mukaisesti. Agenttiteorian avulla pankki voi tarkastella johdon toimintaa ja riskinsietokykyä, ja tämän vuoksi pehmeä tieto, kuten johdon tavoitteet, toiminnalliset päätökset ja yrityksen strategiset valinnat, on tärkeää lainapäätöksen tueksi. Täten agenttiteoria tarjoaa pankille työkaluja arvioida pehmeän tiedon avulla, kuinka hyvin lainanhakijan intressit ovat linjassa pankin tavoitteiden kanssa ja millaisia agenttiongelmia voi esiintyä pk-yrityksissä.

Aiempi tutkimus osoittaa, että pk-yritysten rahoituksen saatavuuteen vaikuttavat useat tekijät, mukaan lukien pankin organisaatorakenne, kilpailuympäristö, oikeudellinen vakaus ja pehmeän tiedon käyttö. Vaikka läheiset pankkisuhteet voivat parantaa rahoituksen saatavuutta, ne eivät suoraan takaa edullisimpia lainaehjoja. Taloudellisten kriisien aikana ei-liikepankit ovat osoittautuneet luotettaviksi rahoittajiksi pk-yrityksille, mikä korostaa pankkityypin merkitystä. Kokonaisuudessaan pk-yritysten rahoituksen saatavuuden parantamiseksi tarvitaan ymmärrystä monimutkaisesta tekijäverkostosta, joka sisältää niin taloudellisia tunnuslukuja kuin pehmeää tietoa.

## 3 TUTKIMUKSEN METODOLOGIA

### 3.1 Tutkimusmenetelmä

Yleisesti tutkimuksen tutkimusmenetelmät jaotellaan kvalitatiivisiin sekä kvantitatiivisiin metodologioihin. Tässä tutkimuksessa valittua aihetta tutkitaan kvalitatiivisin, eli laadullisin menetelmin. Laadulliselle tutkimukselle tyypillistä on, että valittua aihetta tarkastellaan tutkimuksen kannalta oleellisten henkilöiden näkökulmasta. Näin ollen kvalitatiivinen tutkimus pyrkii olemaan kiinnostunut henkilöiden empiirisestä tiedosta ja ymmärtämään analyysimenetelmin sitä, miten kyseiset ihmisten ymmärtävät ja kokevat tarkasteltavan ilmiön. (Puusa, Juuti & Aaltio, 2020). Aiemmassa tutkimuksessa Cole ym. (2004) osoittavatkin, kuinka laadulliset menetelmät soveltuvat erityisesti yritysten ja pankkien välisen suhteen tarkasteluun, kun pyritään ymmärtämään asiakassuhteen luonteen merkitystä rahoituspäätöksissä.

Aineistonkeruumenetelmänä tutkimuksessa on käytetty puolistrukturoituja teemahaastatteluja. Puolistrukturoitu haastattelu mahdollistaa haastateltavan vapaan vastauksen, eli vastausvaihtoehtoja ei ole määritelty etukäteen, kuitenkin kysymysten ollessa yhtäläisiä kaikille haastateltaville. Teemahaastattelussa kysymykset keskittyvät ennalta määriteltyihin teemoihin. Tärkeää on, että haastateltavat ovat lähtökohtaisesti kokeneet kyseisen teeman tilanteen henkilökohtaisesti. Puolistrukturoidut teemahaastattelut mahdollistavat myös haastateltavien vastauksien tarkentamisen lisäkysymyksin. (Hirsjärvi & Hurme, 2022). Näin ollen kyseinen aineistonkeruumenetelmä on tutkielman kannalta sopivin, sillä voimme olettaa haastateltavien asiantuntijoiden kokeneen kysymyksissä käsiteltävät tilanteet. Puolistrukturoitu haastattelu mahdollisti sen, että haastateltavat pystyivät tuomaan omia näkökulmiaan sekä kokemuksiaan esille, mikä on tutkimuksen kannalta erittäin tärkeää. Haastattelumuoto mahdollisti myös haastateltavien vastauksen sellaisiin asioihin, joita ei suoraan kysymyksissä ollut otettu huomioon.

### 3.2 Aineiston keräys ja analysointi

Tutkielman empiirinen aineisto kerättiin aiemmassa kappaleessa kuvailuilla kolmella puolistrukturoidulla teemahaastattelulla. Haastateltavat valikoitiin siten, että he ovat tutkielman aiheen kannalta asiantuntijoita, mitä voidaankin pitää edellytyksenä haastateltavan valinnalle (Ruusuvuori, Nikander & Hyvärinen, 2010). Haastateltavat toimivat yritysrahoituksen asiantuntijoina kolmessa eri ei-liikepankissa, mikä mahdollistaa myös aineiston keräämisen rajauksen. Kvalitatiivisessa tutkimuksessa otoksen sijasta käytetään termiä *harkinnanvarainen näyte*, koska pyritään ymmärtämään tiettyä tutkimusaihetta syvällisemmin (Hirsjärvi & Hurme, 2022). Aiempaan tutkimukseen nojaten, laadullisten haastattelujen käyttö on tehokas tapa tavoittaa asiantuntijoiden näkemyksiä erityisesti silloin, kun tutkimusaihe ei pyri kvantitatiivisesti yleistettävään otokseen vaan syvälliseen ymmärrykseen ilmiöstä (Canales & Nanda, 2012). Tämän tutkimuksen kohdalla harkinnanvaraisena näytteenä toimi onnistuneesti kolme haastateltavaa, sillä jo kyseisellä määrällä onnistuttiin saamaan spesifiä tietoa aiheesta.

Haastateltaville lähetettiin haastattelukysymykset sekä tietosuojaseloste etukäteen sähköpostilla, mikä mahdollisti haastateltavien valmistautumisen haastatteluun. Tietosuoja-asioissa on toimittu Tampereen yliopiston ohjeiden mukaisesti ja haastateltavilta on pyydetty suostumukset haastatteluun. Kyseinen haastattelurunko löytyy tutkielman lopusta liitteenä 1. Haastattelut pidettiin Microsoft Teams -tapaamisina ennalta sovittuina ajankohtina loka- ja marraskuun aikana ja ne olivat kestoiltaan noin 15–40 minuuttia (Katso Taulukko 1). Haastattelut nauhoitettiin ja litteroitiin Teams -sovelluksen nauhoitus- ja litterointityökalua hyödyntäen sekä lopullinen litterointi tarkastettiin nauhoitettuun tapaamiseen vertaamalla. Haastateltavien näkemykset esitetään tutkimuksen empiirisessä osiossa anonymieinä ja henkilöviittauksissa käytetään Taulukon 1 mukaisia yhdisteitä seuraavasti: A1 on 11.10.2024 haastateltu johtaja, B2 on 17.10.2024 haastateltu johtaja ja C3 on 6.11.2024 haastateltu rahoitusasiantuntija.

Pankki	Haastateltava	Rooli	Haastateltu	Kesto
A	1	Johtaja	11.10.2024	24min
B	2	Johtaja	17.10.2024	37min
C	3	Rahoitusasiantuntija	6.11.2024	16min

*Taulukko 1 Haastateltavat*

Kerätty aineisto analysoitiin laadullisella sisällönanalyysillä. Aineistoa lähdettiin analysoimaan abduktiivisella eli teoriasidonnaisella analyysillä, sillä aiempi teoria oli hyvin kattavaa. Aineiston analysointiin käytetty abduktiivinen analyysi yhdistää aiemman teorian ja empiirisen aineiston vahvuudet, jolloin analyysia voidaan syventää ilman, että se nojaa liiaksi vain yhteen lähestymistapaan (Dubois & Gadde, 2002). Sisällönanalyysia varten litteroidusta aineistosta valittiin tutkimusongelman kannalta keskeisimmät asiat hyödyntämällä aineiston koodausta. Koodauksen avulla litteroidusta aineistosta erottuvat teemat ja merkitykset, jotka liittyvät tutkimusongelmaan, jolloin aineistonhallinta helpottuu ja pääteemat voidaan selkeästi hahmottaa. Koodauksessa pyritään löytämään toistuvia teemoja ja merkityksiä, jotka tarjoavat aineistosta uusia näkökulmia ja syventävät ilmiön ymmärrystä. (Tuomi & Sarajärvi, 2018). Näillä analyysimenetelmillä tuetaan tutkimusongelman ymmärtämistä tilanteessa, jossa se ei ole suoraan teoriasta johdettavissa, mutta josta on olemassa teoreettinen viitekehys. Tämä mahdollistaa haastateltavien autenttisten näkemysten esittämisen, mikä puolestaan vahvistaa tutkimuksen luotettavuutta sekä merkityksellisyyttä.

### 3.3 Tutkimuksen laadun ja luotettavuuden arviointi

Laadulliselle tutkimukselle on ominaista, että se tarkastelee ihmisten omia subjektiivisia kokemuksia ja näkemyksiä. Tämä tuo mukanaan erityisiä haasteita tutkimuksen uskottavuuden ja luotettavuuden varmistamiselle. (Puusa ym., 2020). Laadullisessa tutkimuksessa myös teorian merkitys korostuu subjektiivisen todellisuuden ilmaisussa objektiivisen todellisuuden selittämisen sijaan. Subjektiivisuuden arvioinnissa tutkijan huolellinen ja kurinalainen työskentely on olennaista, sillä sen avulla voidaan arvioida tutkimuksen luotettavuutta. (Ahrens & Chapman, 2006). Tässä tutkimuksessa luotettavuutta subjektiivisten ilmaisujen arvioinnissa on pyritty varmistamaan esimerkiksi sillä, että haastateltaviin henkilöihin ei ole ollut aiempaa yhteyttä. Tutkimus

ei ole myöskään saanut rahoitusta keneltäkään taholta, mikä on varmistanut neutraalin tarkastelun.

Osa luotettavuuden arviointia on myös käytetyt aineistonkeruumenetelmät. Laatuun vaikuttaa täten tiedonantajien, eli haastateltavien haastattelumenetelmät, haastattelun litterointi, haastatteluiden ajoitus sekä haastattelija (Tuomi & Sarajärvi, 2018). Kuten aiemmin tutkielmassa mainittiin, on haastattelut suorittanut sama henkilö ja haastattelut on pyritty pitämään yhtäläisinä haastateltavasta riippumatta. Luotettavuutta vahvistaa myös haastateltavien asiantuntijuus, joka varmistaa heidän syvällisen ymmärryksensä tutkimusaiheesta. Haastattelut toteutettiin vuoden 2024 neljännellä neljänneksellä, mikä minimoi ajallisten tekijöiden, kuten taloudellisten olosuhteiden vaihtelun, mahdolliset vaikutukset haastateltavien vastauksiin.

Analyysivaiheessa tutkimuksen luotettavuuteen on panostettu systemaattisen ja läpinäkyvän analyysiprosessin avulla, mikä voidaan nähdä keskeisenä tutkimuksen luotettavuuden varmistamisessa (Tracy, 2010). Aineistoa on käsitelty tarkasti koodauksen ja teemoittelun avulla, minkä tavoitteena on ollut säilyttää sekä haastateltavien näkökulmat että ilmiön syvällinen ymmärrys analyysin kaikissa vaiheissa. Abduktiivisen, teoriasidonnaisen analyysin myötä aineistosta nousseet teemat ovat sidoksissa aiempaan teoriaan, mutta aineistoa on tarkasteltu joustavasti, jotta haastateltavien omat kokemukset ja näkemykset ovat saaneet tilaa. Tutkimuksen analyysimenetelmät ja -vaiheet on dokumentoitu huolellisesti, sillä tällä dokumentoinnilla pyritään vahvistamaan tutkimuksen vakuuttavuutta ja uskottavuutta (Golden-Biddle & Locke, 1993). Kuvailtu toiminta mahdollistaa kvalitatiivisen tutkimuksen laadukkuuden sekä luotettavuuden, kun ei ole käytettävissä kvantitatiivisen tutkimuksen omaisia reliabiliteetin ja validiteetin mittareita (Puusa ym., 2020).

## 4 ANALYYSI LAINANHANKINNAN KESKEISISTÄ TEKIJÖISTÄ

### 4.1 Yrityksen ja pankin välinen suhde

Pk-yritysten ja pankkien välinen suhde nousee merkittäväksi tekijäksi lainansaannissa, erityisesti kypsien pk-yritysten kohdalla, jotka toimivat pitkään vakiintuneilla markkinoilla. Pitkäaikaiset asiakassuhteet tarjoavat yrityksille paitsi rahoituksen saatavuuden varmuutta myös useita muita hyötyjä. Näihin kuuluvat nopeampi päätöksenteko, pienempi hallinnollinen taakka ja mahdollisuus joustavampiin rahoitusratkaisuihin.

Pitkäaikainen suhde antaa pankille mahdollisuuden ymmärtää asiakkaan toimintaa syvällisemmin, mikä vähentää epävarmuutta ja riskiä. Tämä ei tarkoita pelkästään asiakkaan taloudellisen historian ymmärtämistä, vaan myös syvempää tietoa yrityksen johtamisesta, liiketoimintamalleista ja toimialan näkymistä. Kun pankki tuntee asiakkaan hyvin, se voi toimia ennakoivasti esimerkiksi tilanteissa, joissa yrityksen rahoitustarpeet muuttuvat äkillisesti. Tämä kyky toimia proaktiivisesti on erityisen arvokasta kypsille pk-yrityksille, jotka voivat kohdata merkittäviä taloudellisia haasteita esimerkiksi sukupolvenvaihdoksen tai markkinoiden muutosten yhteydessä.

Pitkäaikaisen asiakassuhteen merkitys näkyy myös rahoitusprosessin tehokkuudessa. Kun pankki tuntee asiakkaansa historiatiedot ja taloudellisen tilan, se voi käsitellä lainahakemukset nopeammin ja vähemmällä byrokratialla. Tämä vähentää lainaprosessiin liittyvää hallinnollista taakkaa molemmilta osapuolilta ja mahdollistaa rahoitusratkaisujen nopean toimeenpanon. Tällainen joustavuus on erityisen tärkeää pk-yrityksille, jotka voivat kohdata äkillisiä rahoitustarpeita esimerkiksi investointien, kasvun tai kriisinhallinnan vuoksi.

*”Uuden asiakkaan hakemukset vaativat perusteellisempaa arviointia ja mahdollisesti pidempiä käsittelyaikoja verrattuna pitkäaikaisiin asiakkaihimme.” C3*

Vaikka pitkäaikainen asiakassuhde ei välttämättä aina heijastu alhaisempina lainakorkoina, se tarjoaa merkittävän kilpailuedun joustavuuden ja lisäarvopalvelujen muodossa. Näihin palveluihin kuuluvat esimerkiksi taloudellinen neuvonta, kassanhallintaratkaisut ja yrityksen pitkän aikavälin strategiseen suunnitteluun liittyvät palvelut. Tällaiset lisäarvopalvelut vahvistavat yrityksen taloudellista asemaa ja voivat samalla vähentää pankin riskiä.

Yrityksen näkökulmasta pitkäaikainen suhde pankkiin tuo mukanaan paitsi parempia rahoitusehtoja myös ennakoitavuutta. Pankki toimii usein strategisena kumppanina, joka voi tukea yrityksen liiketoimintaa laajemminkin kuin pelkän rahoituksen muodossa. Tämä yhteistyö voi ulottua esimerkiksi riskienhallintaan, maksuvalmiuden parantamiseen tai jopa uusien liiketoimintamahdollisuuksien tunnistamiseen.

*”Niin sanotusti jo silloin, kun sille yrittäjälle tulee se ensimmäinen ajatus, että tarvittaisiin vaikka tuotantotilaa tuohon tontille, niin me haluttaisiin pankkina olla mukana siinä heti, jolloin ei voi puhua lainahakemuksen käsittelyprosessista vaan asiakassuhteen hoitoprosessissa” B2*

*”Me ollaan mielellään jatkuvasti siinä sparrauskumppanina” A1*

Pitkäaikaisen suhteen rakentaminen edellyttää molemminpuolista luottamusta, joka syntyy avoimesta viestinnästä ja pitkäjänteisestä yhteistyöstä. Yritysten tulisi pyrkiä kehittämään pankin kanssa suhteita, jotka eivät perustu pelkästään yksittäisiin rahoitustarpeisiin, vaan laajempaan kumppanuuteen. Tämä auttaa yritystä hyödyntämään pankin asiantuntemusta ja resursseja tehokkaammin, mikä puolestaan vahvistaa yrityksen kilpailuasemaa.

## 4.2 Lainanmyöntöpäätöksiin vaikuttavat tekijät

Lainanmyöntöpäätöksissä korostuvat pankkien näkökulmasta kaksi keskeistä tekijää: yrityksen taloudellinen vakaus ja niin sanottu pehmeä tieto. Taloudelliset tunnusluvut, kuten käyttökate, omavaraisuusaste ja yrityksen kannattavuus, muodostavat päätöksenteon lähtökohdan. Nämä mittarit antavat pankille objektiivisen kuvan yrityksen maksukyvyystä ja riskiprofiilista. Taloudellisten lukujen perusteella pankki voi arvioida, kuinka todennäköisesti yritys kykenee suoriutumaan lainan takaisinmaksusta ja selviytymään taloudellisista haasteista.

*”Kyllä sitä (pehmeä tieto) varmasti siellä käytetään, mutta se ei liiketoiminnallisesti kuitenkaan ohjaa sitä, että ollaanko mukana vai ei, että se sitten ohjaa enemmän sitten tätä hinnoittelupuolta.” A1*

*”Varsinkin silloin, kun meillä on jo taustatietoa ja dataa olemassa, että joku tietty henkilö on saanut bisneksen pyörimään ja hän olisi vaikka ostamassa jotain toista yritystä, niin onhan se aika helppo luottaa siihen tapaan tehdä.” B2*

Taloudellisten tunnuslukujen rinnalla pankit huomioivat myös pehmeän tiedon, joka liittyy esimerkiksi yrityksen johdon osaamiseen, liiketoimintastrategian uskottavuuteen ja yrityksen markkina-asemaan. Pehmeä tieto on erityisen tärkeää tilanteissa, joissa taloudelliset mittarit eivät yksinään anna kattavaa kuvaa yrityksen toiminnasta. Esimerkiksi yritys voi toimia toimialalla, jossa taloudelliset tunnusluvut ovat yleisesti heikompia, mutta jolla on pitkän aikavälin kasvu- ja kannattavuuspotentiaalia. Tällöin johdon osaaminen ja liiketoimintastrategian selkeys voivat toimia keskeisinä päätöksentekoon vaikuttavina tekijöinä.

*”Jos nyt miettii rakentamisbisnestä, niin meillähän on yrityksiä, jotka pärjää tässä markkinassa helkutin hyvin. Koska nyt on kilpailijoita vähemmän, niin he saa urakat ja heidän ei enää tarvitse hinnoitella alas. Jossain kohtaa oli, että kilpailu oli niin kovaa, että kaikki urakoiden hinnat meni järjettömän alas. Vaikka liikevaihdot saattaa*

*nyt laskea, niin voi ollakin, että itse asiassa tuloksellisuus on ihan merkittävästi parantunut.” B2*

Pankin ja yrityksen välinen viestintä on olennainen osa lainanmyöntöprosessia. Avoin ja säännöllinen viestintä lisää pankin luottamusta ja vähentää epävarmuutta. Tämä korostuu erityisesti tilanteissa, joissa yritys hakee lainaa esimerkiksi kasvuinvestointeihin tai uusiin liiketoimintahankkeisiin, joissa riskit voivat olla suuria. Pankit arvostavat yrityksiä, jotka kykenevät esittämään selkeän ja uskottavan suunnitelman toiminnastaan ja osoittamaan, miten laina tukee heidän strategisia tavoitteitaan.

*”Tarkastelemamme asiat strategiassa ovat uskottavuus, markkinatilanne, analysointi ja realistiset luvut. Ja se, että ne ovat oikeasti realismia.” B2*

Yrityksen maineella ja julkisuuskuvalla voi myös olla vaikutusta lainapäätöksiin. Esimerkiksi negatiivinen julkisuus tai epäilyttävä käytös voi heikentää pankin luottamusta ja vaikeuttaa lainansaantia. Vastaavasti hyvä maine ja avoin toimintakulttuuri voivat parantaa yrityksen mahdollisuuksia saada rahoitusta. Tämä korostaa yrityksen vastuuta ylläpitää paitsi taloudellista vakauttaan myös ulkoista uskottavuuttaan.

*”Mutta ei se (yrityksen käyttäytyminen) suoraan merkittävää ole. Toki niin sanotut skandaalit ovat merkittäviä ja raskauttavia. Esimerkiksi mainehaitan merkitys huomioidaan. Myöskin sitten pankin ja yrityksen välisessä viestinnässä, että saadaan vastauksia tarvittaessa. Ja on asiakassuhteella merkitystä, koska kyseessä on luottamusbisnes” B2*

Pankkien päätöksentekoprosessi on kokonaisvaltainen ja monivaiheinen. Vaikka taloudelliset mittarit muodostavat lähtökohdan, päätöksenteko perustuu usein laajempaan arvioon yrityksen toiminnasta, potentiaalista ja strategisista tavoitteista. Tämä kokonaisvaltainen lähestymistapa mahdollistaa pankkien joustavan reagoinnin asiakkaiden erilaisiin tarpeisiin ja riskeihin

### 4.3 Markkinadynamiikan vaikutukset lainaehtoihin

Markkinadynamiikka ja kilpailu pankkien välillä vaikuttavat lainaehtoihin monin tavoin. Kilpailu erityisesti uusista asiakkaista voi johtaa siihen, että pankit tarjoavat houkuttelevia ehtoja ja joustavampia rahoitusratkaisuja. Tämä näkyy esimerkiksi alhaisempina korkoina, pidempinä takaisinmaksuaikoina tai yksinkertaistetumpina lainaprosesseina. Kilpailu asiakkaista on kuitenkin monisyistä, eikä se aina perustu pelkästään hinnan alentamiseen. Usein pankit pyrkivät erottautumaan tarjoamalla lisäarvopalveluja ja kokonaisvaltaisia ratkaisuja, jotka tukevat asiakkaan liiketoimintaa.

*”Teema millä me mennään eteenpäin ei ole se, että me annetaan halvin hinta. Vaan me annetaan paras palvelu.” A1*

Markkinadynamiikka vaikuttaa myös pitkäaikaisten asiakkaiden kohdalla. Vaikka pitkäaikaiset suhteet tarjoavat vakautta ja ennustettavuutta, asiakkailla on mahdollisuus kilpailuttaa pankkeja saadakseen itselleen paremmat ehdot. Tällaisissa tilanteissa pankit voivat joutua tarjoamaan joustavampia ratkaisuja säilyttääkseen asiakkuuden. Tämä kilpailutilanne voi hyödyttää erityisesti kypsiä pk-yrityksiä, jotka voivat hyödyntää asemaansa neuvotteluissa.

*”Meidänhän täytyy olla jollakin lailla parempia kuin se nykyinen pankki, jotta se asiakas vaihtaisi pankkisuhdetta. Mutta ei me sitä hinnalla haeta.” B2*

Pankkien strategiat kilpailutilanteessa vaihtelevat suuresti. Pienet ja keskisuuret pankit voivat keskittyä houkuttelemaan asiakkaita joustavilla ehdoilla ja nopealla päätöksenteolla, kun taas suuremmat pankit voivat hyödyntää laajaa palveluvalikoimaansa ja markkina-asemaansa. Yrityksen näkökulmasta tämä tarjoaa mahdollisuuden valita pankki, joka optimaalisimmin vastaa heidän tarpeitaan. Samalla kilpailutilanne luo paineita yrityksille esittää selkeä ja uskottava kuva liiketoiminnastaan.

Markkinadynamiikka asettaa myös haasteita pankkien kannattavuudelle. Liian joustavat ehdot voivat vaarantaa pankin taloudellisen vakauden, joten pankkien on tasapainoteltava asiakashankinnan ja riskienhallinnan välillä. Tämä korostaa pankkien tarvetta arvioida jokainen asiakastapaus yksilöllisesti ja tehdä päätökset huolellisen analyysin pohjalta.

*”Jos yritysrahoituksessa hinnoittelu lähtee menemään liian alas, niin meidänhän ei enää kannata tehdä sitä. Kyllä edut ja asiat löytyy muualta eli ne löytyy siitä, kun PK-yritykset, varsinkin pitkällä tähtäimellä toimivat, tarvitsee talouden kumppanin pelkän lainan sijaan” B2*

Yrityksen näkökulmasta markkinadynamiikka tarjoaa mahdollisuuden hyödyntää kilpailua ja neuvotella parempia ehtoja. Tämä edellyttää kuitenkin strategista valmistautumista ja vahvaa neuvotteluasemaa. Yritysten tulisi tarkastella paitsi korkoja ja maksuja myös pankkien tarjoamia kokonaisratkaisuja, jotka voivat sisältää lisäarvopalveluja ja strategista tukea liiketoiminnan kehittämiseen. Näin yritykset voivat hyödyntää markkinadynamiikan tuomat mahdollisuudet tehokkaasti ja vahvistaa asemaansa rahoitusmarkkinoilla

## 5 JOHTOPÄÄTÖKSET

### 5.1 Löydösten tulkinta suhteessa aiempaan tutkimukseen ja teoriaan

Tutkimus vahvistaa aiemman kirjallisuuden havaintoja pk-yritysten rahoituksen haasteista ja pitkäaikaisten pankkisuhteiden merkityksestä. Bergerin ja Udellin (1995) esittämä Relationship Banking -teoria korostaa pitkäaikaisen suhteen tuomia etuja, kuten parempaa tiedonvaihtoa ja riskienhallintaa. Tämä tutkimus tukee teoriaa osoittamalla, että pankit arvostavat yritysten pitkäaikaisia suhteita, jotka vähentävät epäsymmetrisen informaation ongelmia ja lisäävät luottamusta päätöksenteossa. Lisäksi tutkimuksessa nousi esiin pehmeän tiedon, kuten johdon osaamisen ja liiketoimintastrategian, keskeinen rooli lainapäätöksissä (Elyasiani & Goldberg, 2004). Tämä korostaa, että päätöksenteko ei perustu yksinomaan tilinpäätöstietoihin, vaan myös yrityksen kykyyn vakuuttaa pankki esimerkiksi pitkäaikaisesta menestymisestäään.

Tulosten perusteella voidaan todeta, että pankit arvostavat erityisesti kypsiä pk-yrityksiä, joiden taloudellinen vakaus ja markkina-asema ovat selkeitä. Tämä havainto tukee Stiglitzin ja Weissin (1981) esittämää näkemystä siitä, että epäsymmetrinen informaatio on keskeinen ongelma rahoituksen saatavuudessa. Tässä tutkimuksessa korostui kuitenkin, että pitkäaikaiset suhteet voivat osittain lieventää tätä ongelmaa, koska ne tarjoavat pankille syvällisemmän kuvan yrityksen toiminnasta ja riskiprofiilista. Lisäksi nämä suhteet voivat vähentää pankin tarvetta vaatia lisävakuuksia, mikä voi helpottaa pk-yritysten rahoituksen saatavuutta. Tuloksissa voi havaita myös agenttiteorian (Jensen & Meckling, 1976) keskeisen näkökulman, jossa pankin ja yrityksen johdon välinen suhde sisältää epävarmuutta, jota pehmeän tiedon käyttö voi lieventää. Pitkäaikaiset asiakassuhteet antavat pankille mahdollisuuden arvioida johdon toimintaa ajan kuluessa, mikä pienentää agenttiteorian korostamaa riskiä, että johto toimisi omien etujensa mukaisesti päämiehen tavoitteiden vastaisesti.

Erityisen kiinnostavaa on havainto, että pehmeä tieto ei pelkästään täydennä taloudellisia tunnuslukuja, vaan voi joissakin tilanteissa olla ratkaisevassa asemassa. Tämä havainto liittyy myös Elyasianin ja Goldbergin (2004) käsitteeseen siitä, että henkilökohtaiset suhteet ja subjektiiviset arviot ovat pankkitoiminnassa merkittävässä roolissa. Esimerkiksi yrityksen maine ja johdon kyky kommunikoida strategisista tavoitteista pankin kanssa voivat vaikuttaa jopa enemmän kuin tietyt taloudelliset tunnusluvut, mikä on yhteneväistä aiemman tutkimuksen kanssa (Boot, 2000). Tämä avaa uuden näkökulman siihen, miten pk-yritykset voivat parantaa neuvotteluasemaansa pankkien kanssa.

Tulokset herättävät myös kysymyksen siitä, missä määrin pankit ovat valmiita joustamaan taloudellisten tunnuslukujen painotuksista pehmeän tiedon perusteella. Vaikka pehmeän tiedon merkitys korostui haastatteluissa erityisesti pitkäaikaisissa asiakassuhteissa, tämän tiedon käyttö uusien asiakkaiden kohdalla voi olla rajallisempaa (Cole, Goldberg & White, 2004). Tämä viittaa siihen, että pankkien on arvioitava huolellisesti, kuinka paljon ne voivat luottaa pehmeään tietoon ilman pitkäaikaista suhdetta asiakkaaseen. Toisaalta digitalisaatio voi muuttaa tätä dynamiikkaa, sillä se tarjoaa mahdollisuuksia yhdistää objektiivista data-analyysiä ja subjektiivista päätöksentekoa tavalla, joka on aiempaa läpinäkyvämpää ja ennakoivampaa.

Nämä löydökset eivät ainoastaan tue aiempaa kirjallisuutta, vaan myös syventävät sitä osoittamalla, kuinka pehmeä tieto ja pitkäaikaiset suhteet voivat yhdessä lieventää rahoituksen esteitä. Lisäksi tulokset tarjoavat käytännön suosituksia siitä, miten pankit ja pk-yritykset voivat kehittää yhteistyötään ja rakentaa vahvempia kumppanuuksia. Pk-yrityksille tämä tarkoittaa erityisesti strategista panostamista viestintään ja maineenhallintaan, kun taas pankit voivat hyödyntää tuloksia parantaakseen arviointiprosessejaan ja riskienhallintakäytäntöjään.

## 5.2 Uudet näkökulmat ja yllättävät löydökset

Tutkimus toi esiin uusia näkökulmia, erityisesti digitalisaation vaikutuksesta pankkien päätöksentekoprosesseihin. Aiempien tutkimusten mukaan henkilökohtainen vuorovaikutus on ollut keskeinen tekijä pankkien ja asiakkaiden välisessä suhteessa Relationship Banking -mallissa (Boot, 2000). Tämä tutkimus kuitenkin osoittaa, että digitalisaatio voi merkittävästi nopeuttaa lainaprosesseja ja tehdä niistä läpinäkyvämpiä, erityisesti uusien asiakkaiden kohdalla. Digitalisaatio mahdollistaa uusien teknologioiden, kuten automatisoidun data-analyysin, hyödyntämisen, mikä vähentää epäsymmetrisen informaation ongelmaa. Tämä havainto täydentää Bergerin ja Udellin (1995) käsitystä siitä, että pankkien kyky kerätä ja hyödyntää tietoa asiakkaistaan on ratkaisevaa epäsymmetrian hallinnassa. Uudet teknologiat tarjoavat keinoja arvioida asiakkaan taloudellista tilannetta tehokkaammin myös silloin, kun pitkäaikaista asiakassuhdetta ei vielä ole muodostettu.

Paikallisten pankkien joustavuus nousi toisena merkittävänä näkökulmana esiin. Laajan organisaation toimijoihin verrattuna, paikalliset pankit voivat sopeutua nopeammin asiakastarpeisiin ja tarjota räätälöityjä ratkaisuja. Tämä havainto täydentää aiempaa kirjallisuutta, jossa kilpailu ja markkinadynamiikka on tunnistettu keskeisiksi tekijöiksi rahoituksen saatavuudessa (Coccorese & Santucci, 2020). Lisäksi paikallisten pankkien kyky ylläpitää läheisiä suhteita asiakkaisiinsa tukee Elyasiani ja Goldbergin (2004) käsitystä siitä, että pehmeällä tiedolla on olennainen rooli pankkien päätöksenteossa. Räätälöityjen ratkaisujen tarjoaminen ja henkilökohtainen palvelu voivat myös toimia merkittävinä kilpailuetekijöinä markkinoilla, joilla laajan organisaatorakenteen pankit nojaavat usein standardoituihin prosesseihin ja päätöksentekokäytäntöihin.

Kolmas merkittävä havainto liittyy digitalisaation ja paikallisten pankkien vahvuuksien yhdistämiseen. Paikallisten pankkien perinteinen vahvuus on henkilökohtaisessa palvelussa ja syvässä asiakasymmärryksessä, mutta digitalisaatio tarjoaa heille uusia mahdollisuuksia tehostaa päätöksentekoprosessejaan. Tämä havainto vahvistaa Bergerin ja Udellin (1995) näkemyksen siitä, että teknologiset innovaatiot voivat vähentää

luottopäätöksiin liittyvää epävarmuutta. Yhdistämällä digitaalisen analyysin ja henkilökohtaisen palvelun, paikalliset pankit voivat tarjota pk-yrityksille kilpailukykyisiä rahoitusratkaisuja, jotka ovat sekä yksilöllisiä että kustannustehokkaita. Tällainen lähestymistapa on erityisen arvokas tilanteissa, joissa yrityksen rahoitustarpeet ovat monimutkaisia tai dynaamisia.

Näiden havaintojen perusteella voidaan päätellä, että digitalisaation ja paikallisten pankkien joustavuuden yhdistäminen voi merkittävästi parantaa pk-yritysten rahoituksen saatavuutta. Tulokset haastavat perinteisiä näkemyksiä pankkien ja asiakkaiden välisestä vuorovaikutuksesta, sillä ne osoittavat, että teknologia voi paitsi täydentää, myös uudistaa henkilökohtaisen palvelun roolia. Tämä kehitys avaa uusia mahdollisuuksia sekä pankkien kilpailustrategioille että pk-yritysten rahoitusasemien vahvistamiselle. Nämä tulokset eivät pelkästään tue aiempaa kirjallisuutta, vaan laajentavat sen näkökulmia korostamalla teknologian ja asiakaslähtöisyyden synergian merkitystä rahoitusmarkkinoilla.

### **5.3 Löydösten monitulkintaisuus ja mahdolliset rajoitteet**

Tutkimuksen laadullinen lähestymistapa tuo mukanaan monitulkintaisuutta, mikä on tyypillistä tälle tutkimusmenetelmälle. Kihnin ja Ihantolan tutkimuksen (2015) mukaisesti, laadullisessa tutkimuksessa on keskeistä tunnistaa, että tutkimustulokset eivät aina ole yksiselitteisiä, vaan niiden tulkinta voi vaihdella tutkijan näkökulmasta ja aineiston analyysin painotuksista. Tämä tutkimus perustui pankkien edustajien haastatteluihin, ja löydökset heijastavat haastateltavien subjektiivisia kokemuksia ja näkemyksiä. Haastateltavien saaminen osoittautui haastavaksi, sillä kaikki pankit eivät myöntäneet lupaa haastatteluille. Tämä johtui mahdollisesti pankkien tiukoista käytännöistä luottamuksellisten tietojen käsittelyssä ja resurssien rajallisuudesta osallistua tutkimuksiin. Tämä rajoittaa löydösten yleistettävyyttä laajemmin Suomen pankkisektoriin, mutta samalla se tarjoaa syvällistä ymmärrystä yksittäisten asiantuntijoiden käsityksistä.

Tämän tutkimuksen analyysi perustui teemahaastatteluihin, joissa käytettiin rajattua haastateltavien määrää. Näin ollen analyysin pohjana oleva aineisto tarjoaa rajatun, mutta tarkasti kohdennetun ja sisällöltään syvällisen kuvan pankkien ja pk-yritysten välisestä suhteesta. Vaikka tämä lähestymistapa mahdollistaa syvällisen paneutumisen aiheeseen, laajempi aineisto, esimerkiksi useampien pankkien ja yritysten näkemykset, voisi tarjota tasapainoisemman kuvan ilmiöstä. Laadullisen tutkimuksen tuloksia voidaan rikastaa monitieteisellä lähestymistavalla, jossa yhdistetään erilaisia menetelmiä ja teorioita (Kihn & Ihantola, 2015). Tämä tutkimus keskittyi pankkien näkökulmaan, mutta esimerkiksi yritysten edustajien haastattelut tai kvantitatiiviset menetelmät voisivat täydentää tuloksia ja tarjota uusia ulottuvuuksia ilmiön ymmärtämiseen. Monitieteinen näkökulma voisi auttaa tarkastelemaan rahoituksen saatavuutta myös laajemmista yhteiskunnallisista ja taloudellisista näkökulmista, kuten rahoitusmarkkinoiden sääntelyn ja taloudellisten suhdanteiden vaikutuksista.

Vaikka tutkimuksen löydökset korostavat pehmeän tiedon merkitystä erityisesti pitkäaikaisissa asiakassuhteissa, sen käyttö uusien asiakkaiden kohdalla voi olla rajallisempaa. Tämä liittyy suoraan agenttiteorian (Jensen & Meckling, 1976) esille tuomiin haasteisiin, joissa pankin ja yrityksen johdon välisen tiedon epätasapaino lisää epävarmuutta ja riskiä. Uusien asiakkaiden kohdalla pankit eivät voi täysin luottaa pehmeään tietoon, koska pitkäaikaisen suhteen tuomaa ymmärrystä johdon kyvystä ja sitoutumisesta ei ole vielä ehtinyt syntyä. Tämä haaste korostaa pankkien tarvetta yhdistää kvantitatiivinen data, kuten taloudelliset tunnusluvut, ja pehmeä tieto, jotta päätöksenteko olisi mahdollisimman luotettavaa. Digitalisaatio voi osaltaan vähentää tätä agenttiteorian korostamaa epävarmuutta tarjoamalla työkaluja uusien asiakkaiden taloudellisen ja toiminnallisen tilanteen analysointiin, mikä puolestaan voisi mahdollistaa Diamondin (1984) kuvaileman delegoidun valvonnan.

Tutkimuksen tulosten monitulkintaisuus ei ole heikkous, vaan osoitus siitä, että laadullinen tutkimus pystyy avaamaan uusia näkökulmia ja tarjoamaan syvällistä ymmärrystä monimutkaisista ilmiöistä. Tulkintojen monitahoisuus ja avoin keskustelu rajoitteista lisäävät tutkimuksen luotettavuutta ja tarjoavat pohjan jatkotutkimukselle. Tämä tutkimus on onnistunut tuomaan esille pankkien ja pk-yritysten välisen yhteistyön

keskeisiä piirteitä ja tarjoaa arvokkaita suuntaviivoja sekä tutkimukselle että käytännön toimijoille.

#### **5.4 Jatkotutkimuksen mahdollisuudet**

Jatkotutkimus voisi keskittyä syvemmin pankkien päätöksentekoprosesseihin erityisesti digitalisaation ja kilpailun näkökulmasta. Lisäksi olisi kiinnostavaa tutkia, miten pk-yritykset voivat hyödyntää digitalisaatiota parantaakseen omaa rahoitusasemaansa. Vertailututkimukset paikallisten ja kansainvälisten pankkien välillä voisivat tuoda esiin erilaisia toimintatapoja ja niiden vaikutuksia pk-yritysten rahoituksen saatavuuteen.

Toinen jatkotutkimuksen aihe voisi olla pankkien ja yritysten välinen viestintä erityisesti kriisitilanteissa. Tämä auttaisi ymmärtämään, miten pankit ja yritykset voivat rakentaa kestäviä suhteita ja hallita riskejä myös haastavissa olosuhteissa. Laajemmat, kvantitatiiviset tutkimukset voisivat puolestaan tarjota yleistettävämpiä tuloksia ja tukea laadullisia havaintoja.

#### **5.5 Yhteenveto ja loppupäätelmät**

Tutkimuksessa selvitettiin, miten kypsät suomalaiset pk-yritykset voivat parantaa pankkilainan saantimahdollisuuksiaan ja miten tietyt tekijät vaikuttavat pankkien päätöksentekoon. Tulokset korostivat, että pitkäaikaiset suhteet pankkien kanssa, yrityksen maine sekä pehmeä tieto, kuten johdon osaaminen ja liiketoimintastrategia, ovat keskeisiä tekijöitä, jotka vahvistavat rahoitusmahdollisuuksia. Toisaalta digitalisaatio ja markkinadynamiikka toivat esiin uusia näkökulmia, jotka voivat muuttaa perinteisiä rahoituskäytäntöjä.

Tutkimuksen perusteella pk-yritysten tulisi keskittyä pitkäjänteisen yhteistyön rakentamiseen pankkien kanssa, parantaa viestinnällisiä käytäntöjään ja esittää

liiketoimintatavoitteensa selkeästi ja uskottavasti rahoittajille. Yritysten olisi myös syytä hyödyntää digitalisaation tarjoamia mahdollisuuksia parantaakseen asemaansa rahoitusmarkkinoilla ja tehostaakseen omia prosessejaan. Pankit voivat puolestaan hyödyntää tutkimuksen havainnoja kehittääkseen päätöksentekokäytäntöjään yhdistämällä teknologian tuomat hyödyt henkilökohtaisen palvelun vahvuuksiin.

Tutkimus tarjoaa yhteiskunnallisesti merkittävää tietoa pk-yritysten rahoituksen edistämiseksi. Sen tulokset tukevat aiempaa kirjallisuutta, mutta tuovat myös uusia näkökulmia, kuten paikallisten pankkien joustavuuden ja digitalisaation roolin. Jatkotutkimus voisi syventää ymmärrystä pankkien ja pk-yritysten yhteistyöstä sekä tarkastella rahoituksen saatavuutta laajemmista näkökulmista.

## LÄHTEET

- Ahrens, T., & Chapman, C. S. (2006). Doing qualitative field research in management accounting: Positioning data to contribute to theory. *Accounting, Organizations and Society*, 31(8), 819–841. <https://doi.org/10.1016/J.AOS.2006.03.007>
- Altman, E. I., & Sabato, G. (2007). Modelling Credit Risk for SMEs: Evidence from the U.S. Market. *Abacus*, 43(3), 332–357. <https://doi.org/10.1111/J.1467-6281.2007.00234.X>
- Bartoli, F., Ferri, G., Murro, P., & Rotondi, Z. (2013). Bank–firm relations and the role of Mutual Guarantee Institutions at the peak of the crisis. *Journal of Financial Stability*, 9(1), 90–104. <https://doi.org/10.1016/J.JFS.2012.03.003>
- Beck, T., Demirgüç-Kunt, A., & Maksimovic, V. (2005). Financial and Legal Constraints to Growth: Does Firm Size Matter? *The Journal of Finance*, 60(1), 137–177. <https://doi.org/10.1111/J.1540-6261.2005.00727.X>
- Berger, A. N., & Udell, G. F. (1995). Relationship Lending and Lines of Credit in Small Firm Finance. *The Journal of Business*, 351–381. <https://www.jstor.org/stable/2353332>
- Berger, A. N., & Udell, G. F. (2006). A more complete conceptual framework for SME finance. *Journal of Banking & Finance*, 30(11), 2945–2966. <https://doi.org/10.1016/J.JBANKFIN.2006.05.008>
- Boot, A. W. A. (2000). Relationship Banking: What Do We Know? *Journal of Financial Intermediation*, 9(1), 7–25. <https://doi.org/10.1006/JFIN.2000.0282>
- Canales, R., & Nanda, R. (2012). A darker side to decentralized banks: Market power and credit rationing in SME lending. *Journal of Financial Economics*, 105(2), 353–366. <https://doi.org/10.1016/J.JFINECO.2012.03.006>
- Coccorese, P., & Santucci, L. (2020). Banking Competition and Bank Size: Some Evidence from Italy. *Journal of Economics and Finance*, 44(2), 278–299. <https://doi.org/10.1007/S12197-019-09488-2>
- Cole, R. A., Goldberg, L. G., & White, L. J. (2004). Cookie cutter vs. character: The micro structure of small business lending by large and small banks. *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, 39(2), 227–251. <https://doi.org/10.1017/S0022109000003057>
- Diamond, D. W. (1984). Financial intermediation and delegated monitoring. *Review of Economic Studies*, 51(3), 393–414. <https://doi.org/10.2307/2297430>
- Dietsch, M., & Petey, J. (2002). The credit risk in SME loans portfolios: Modeling issues, pricing, and capital requirements. *Journal of Banking & Finance*, 26(2–3), 303–322. [https://doi.org/10.1016/S0378-4266\(01\)00224-2](https://doi.org/10.1016/S0378-4266(01)00224-2)
- Dubois, A., & Gadde, L. E. (2002). Systematic combining: an abductive approach to case research. *Journal of Business Research*, 55(7), 553–560. [https://doi.org/10.1016/S0148-2963\(00\)00195-8](https://doi.org/10.1016/S0148-2963(00)00195-8)
- Eisenhardt, K. M. (1989). Agency Theory: An Assessment and Review. *The Academy of Management Review*, 14(1), 57. <https://doi.org/10.2307/258191>

- Elyasiani, E., & Goldberg, L. G. (2004). Relationship lending: a survey of the literature. *Journal of Economics and Business*, 56(4), 315–330. <https://doi.org/10.1016/J.JECONBUS.2004.03.003>
- Erdogan, A. I. (2018). Factors affecting SME access to bank financing: an interview study with Turkish bankers. *Small Enterprise Research*, 25(1), 23–35. <https://doi.org/10.1080/13215906.2018.1428911>
- Euroopan unioni. (2015). *Pk-yrityksen määritelmä*. [http://publications.europa.eu/resource/celella/79c0ce87-f4dc-11e6-8a35-01aa75ed71a1.0007.01/DOC\\_1](http://publications.europa.eu/resource/celella/79c0ce87-f4dc-11e6-8a35-01aa75ed71a1.0007.01/DOC_1)
- Fama, E. F., & Jensen, M. C. (1983). Separation of Ownership and Control. *Journal of Law and Economics*. <https://doi.org/10.2139/SSRN.94034>
- Ferri, G., Kalmi, P., & Kerola, E. (2014). Does bank ownership affect lending behavior? Evidence from the Euro area. *Journal of Banking & Finance*, 48, 194–209. <https://doi.org/10.1016/J.JBANKFIN.2014.05.007>
- Golden-Biddle, K., & Locke, K. (1993). Appealing Work: An Investigation of How Ethnographic Texts Convince. *Organization Science*, 4(4), 595–616. <https://doi.org/10.1287/ORSC.4.4.595>
- Haselmann, R., & Wachtel, P. (2010). Institutions and bank behavior: Legal environment, legal perception, and the composition of bank lending. *Journal of Money, Credit and Banking*, 42(5), 965–984. <https://doi.org/10.1111/J.1538-4616.2010.00316.X>
- Heljala, H., Myllymäki, M., & Suomalainen, M. (2023). Mikä on pk-yritysten vaikutus talouteen – määritelmällä on väliä. *Tilastokeskus*. <https://stat.fi/tietotrendit/artikkelit/2023/mika-on-pk-yritysten-vaikutus-talouteen-maaritelmalla-on-valia>
- Hirsjärvi, S., & Hurme, H. (2022). *Tutkimushaastattelu: teemahaastattelun teoria ja käytäntö* (H. Hurme, Ed.; [2. painos].) [Book]. Gaudeamus.
- Jensen, M. C., & Meckling, W. H. (1976). Theory of the firm: Managerial behavior, agency costs and ownership structure. *Journal of Financial Economics*, 3(4), 305–360. [https://doi.org/10.1016/0304-405X\(76\)90026-X](https://doi.org/10.1016/0304-405X(76)90026-X)
- Kihn, L. A., & Ihantola, E. M. (2015). Approaches to validation and evaluation in qualitative studies of management accounting. *Qualitative Research in Accounting and Management*, 12(3), 230–255. <https://doi.org/10.1108/QRAM-03-2013-0012/FULL/XML>
- Liikepankkilaki 1269/1990. Annettu Helsingissä 28.12.1990*
- Lu, W., & Swisher, J. (2020). A comparison of bank and credit union growth around the financial crisis. *American Journal of Business*, 35(1), 25–44. <https://doi.org/10.1108/AJB-03-2019-0017>
- McKillop, D., French, D., Quinn, B., Sobiech, A. L., & Wilson, J. O. S. (2020). Cooperative financial institutions: A review of the literature. *International Review of Financial Analysis*, 71, 101520. <https://doi.org/10.1016/J.IRFA.2020.101520>

- Miller, D., & Friesen, P. H. (1984). A Longitudinal Study of the Corporate Life Cycle [Article]. *Management Science*, 30(10), 1161–1183. <https://doi.org/10.1287/mnsc.30.10.1161>
- Myers, S. C., & Majluf, N. S. (1984). Corporate financing and investment decisions when firms have information that investors do not have. *Journal of Financial Economics*, 13(2), 187–221. [https://doi.org/10.1016/0304-405X\(84\)90023-0](https://doi.org/10.1016/0304-405X(84)90023-0)
- N. Berger, A., & F. Udell, G. (1998). The economics of small business finance: The roles of private equity and debt markets in the financial growth cycle. *Journal of Banking & Finance*, 22(6–8), 613–673. [https://doi.org/10.1016/S0378-4266\(98\)00038-7](https://doi.org/10.1016/S0378-4266(98)00038-7)
- OECD. (2024). Financing SMEs and Entrepreneurs 2024: An OECD Scoreboard. *OECD Publishing*. <https://doi.org/10.1787/FA521246-EN>
- Puusa, A., Juuti, P., & Aaltio, I. (2020). *Laadullisen tutkimuksen näkökulmat ja menetelmät* (A. Puusa, P. Juuti, & I. Aaltio, Eds.) [Book]. Gaudeamus.
- Roiha, U., Halme, K., Kettinen, J., & Salminen, V. (2021). Suomen takausohjelma kasvuyritysten rahoituksen saatavuuden varmistamiseksi : Arvioinnin loppuraportti. *Työ- Ja Elinkeinoministeriö*. <https://julkaisut.valtioneuvosto.fi/handle/10024/163601>
- Ruusuvuori, Johanna., Nikander, Pirjo., & Hyvärinen, M. K. (2010). *Haastattelun analyysi* (Johanna. Ruusuvuori, Pirjo. Nikander, M. K. Hyvärinen, & Ellibs., Eds.) [Book]. Vastapaino.
- Stiglitz, J. E., & Weiss, A. (1981). Credit Rationing in Markets with Rationing Credit Information Imperfect. *The American Economic Review*, 71(3), 393–410. <https://doi.org/10.2307/1802787>
- Tracy, S. J. (2010). Qualitative quality: Eight a"big-tent" criteria for excellent qualitative research. *Qualitative Inquiry*, 16(10), 837–851. <https://doi.org/10.1177/1077800410383121>
- Tuomi, J., & Sarajärvi, A. (2018). *Laadullinen tutkimus ja sisällönanalyysi* (A. Sarajärvi, Ed.; Uudistettu laitos.) [Book]. Tammi.
- User guide to the SME Definition. (2020). *European Commission*. <https://ec.europa.eu/docsroom/documents/42921>
- Weinstein, D. E., & Yafeh, Y. (1998). On the costs of a bank-centered financial system: Evidence from the changing main bank relations in Japan. *Journal of Finance*, 53(2), 635–672. <https://doi.org/10.1111/0022-1082.254893>
- Why digital lending is the future for banks and SMEs | EY - Global*. (n.d.). Retrieved October 27, 2024, from [https://www.ey.com/en\\_gl/insights/financial-services/emeia/why-digital-lending-is-the-future-for-banks-and-smes](https://www.ey.com/en_gl/insights/financial-services/emeia/why-digital-lending-is-the-future-for-banks-and-smes)

## LIITE: HAASTATTELURUNKO

### Teema 1: Yrityksen ja pankin välinen suhde

- Millaisia etuja tarjoatte lainan hankinnan näkökulmasta yrityksille, joilla on pitkäaikainen asiakassuhde pankkinne kanssa?
- Onko uusille ja vanhoille asiakkaille eroja lainakuluissa ja -ehdoissa, vaikka luottoluokitukset ja taloudelliset tunnusluvut olisivat yhtäläisiä? Miksi?
- Miten pankkinne käsittelee lainahakemuksia, joissa hakijana on uusi yritys (kypsä pk-yritys), jolla ei ole aiempaa luottosuhdetta pankkiinne?
- Miten paikallinen kilpailutilanne tai pankkinne markkina-asema vaikuttaa lainaehdotuksiin?

### Teema 2: Lainapäätökseen vaikuttavat tekijät

- Mitä tekijöitä tarkastelette erityisesti, kun arvioitte kypsässä vaiheessa olevan pk-yrityksen lainahakemusta?
- Miten painotatte tilinpäätöstietoja suhteessa muihin tekijöihin?
- Käytättekö lainapäätöksissä ns. pehmeää tietoa taloudellisten mittareiden lisäksi?
- Onko yrityksen käyttäytymisellä vaikutusta lainapäätöksiinne?

### Teema 3: Lainan hakuprosessi ja ehdot

- Kuinka lainan ehdot ja takaisinmaksuehdot eroavat kypsille pk-yrityksille verrattuna muihin asiakasryhmiin?
- Miten lainahakemusten käsittelyprosessi eroaa, kun kyseessä on uusi asiakas vs. pitkäaikainen asiakas?
- Onko pankkinne viime vuosina muuttanut lainanmyöntökäytäntöjään?
- Miten digitalisaatio ja lainanhakuprosessien automatisointi ovat muuttaneet pankkinne toimintatapoja pk-yritysten osalta?

### Teema 4: Yrityksen ja pankin välinen yhteistyö

- Millaisia lisäarvopalveluita tarjoatte kypsässä vaiheessa oleville pk-yrityksille lainan lisäksi?
- Oletteko kehittäneet erityisiä yhteistyöohjelmia pk-yrityksille?
- Miten pankkinne arvioi asiakasyrityksen liiketoimintastrategiaa lainapäätöstä tehdessä?