

Anna-Mari Antila

Henkisen ja taloudellisen tuen merkitys
aloittavalle yritykselle
Yritysneuvonta ja starttiraha

Opinnäytetyö
Liiketalouden koulutus

2017



**Kaakkois-Suomen
ammattikorkeakoulu**

Tekijä/Tekijät Anna-Mari Antila	Tutkinto Tradenomi	Aika Helmikuu 2017
Opinnäytetyön nimi Henkisen ja taloudellisen tuen merkitys aloittavalle yritykselle Yritysneuvonta ja starttiraha		33 sivua 1 liitesivu
Toimeksiantaja		
Kouvola Innovation Oy		
Ohjaaja		
Lehtori Jarmo Kulhelm		
<p>Tiivistelmä</p> <p>Tämän työn tarkoituksena oli selvittää, minkälainen vaikutus henkisellä sekä myös taloudellisella tuella on yrityksen olemassaoloon ja kannattavuuteen sekä miten yrittäjät kokevat nämä. Yrittäjyyttä harkitsevan näkökulmasta ajateltuna tutkimustulos antaa osviittaa siitä, kuinka suuri apu yritysneuvonnalla ja starttirahalla on aloittavalle yrittäjälle ja yritystoiminnan kannattavuudelle.</p> <p>Työssä käytettiin kvalitatiivista eli laadullista tutkimusta. Haastattelut suoritettiin lomakehaastatteluina Webropol-kyselyohjelmistoa käyttäen. Kohderyhmänä oli vuosina 2012–2015 Kouvolaossa ja Iitissä perustetut yritykset. Tietokantana oli Kinnon NYT-hankkeeseen osallistuneet yritykset. Haastattelulomakkeet lähetettiin 73 yritykselle joista 18 osallistui haastatteluun. Haastattelukysymykset oli jaettu kolmen otsikon alle: yritysneuvonnan, starttirahan ja kannattavuuden.</p> <p>Tutkimustuloksista selvisi, että yritysneuvontaa ja starttirahaa hakeneet yritykset kokivat henkisen ja taloudellisen tuen tärkeäksi yritystoiminnan aloituksessa. Molemmat, sekä yritysneuvonta että starttiraha, toivat aloittaville yrittäjille varmuutta ja turvaa lähteä yritystoimintaan mukaan. Tämä varmuus heijastui myös kannattavuuteen positiivisesti. Yritysneuvonta ja starttiraha kaksistaan eivät kuitenkaan takaa kannattavuutta. Yrittäjät, jotka eivät käyttäneet yritysneuvonnan palveluita, eivät hakeneet starttirahaa, pärjäsivät yhtä hyvin kuin niitä saaneet. Tuloksista voidaan päätellä, että kannattavuuteen vaikuttavia tekijöitä on monia. Niiden tarkastelu vaatisi jatkotutkimuksia.</p> <p>Tämän opinnäytetyön tuloksia voidaan pitää luotettavina. Haastatteluun osallistuneet vastasivat kysymyksiin anonyymisti ja luottamuksellisesti. Vastauksissa esiintyi tarpeeksi vaihtelevuutta ja analysointi tehtiin huolella eri näkökulmia käyttäen.</p>		
Asiasanat yrittäjyys, yritysneuvonta, starttiraha, kannattavuus, jatkuvuus		

Author (authors)	Degree	Time
Anna-Mari Antila	Bachelor of Business Administration	February 2017
Thesis Title		
The Importance of Mental and Financial Support for Beginning Entrepreneurs Management Consultancy and Startup Grant		33 pages 1 page of appendices
Commissioned by		
Kouvola Innovation Oy		
Supervisor		
Jarmo Kulhelm, Senior Lecturer		
Abstract		
<p>The purpose of this thesis was to research the impact of mental and financial support on enterprise's existence and profitability, and how entrepreneurs experience these two. The result of this study gave information to people who are considering becoming entrepreneurs. It showed the benefits for the new entrepreneur of using management consultancy or a startup grant. The effect on profitability was also studied.</p> <p>This research was conducted with qualitative methods. The target group was enterprises in Kouvola and Iitti founded in the period 2012–2015. The database consisted of record from the enterprises that participated in Kinno's NYT-project. The study was carried out with the help of Webropol-online survey tool by sending questionnaires to 73 enterprises. Eighteen of them took part of the study.</p> <p>The result of this study showed that entrepreneurs who used management consultancy or applied for startup grant thought that these were very important for starting own business. Respondents felt that these two brought confidence and safety to the decision of becoming an entrepreneur. This reflected positively on the profitability of the enterprise as well. However, just management consultancy and startup grant do not guarantee profitability. Entrepreneurs who did not use mental or financial support, managed just as well as the ones who did. The conclusion was that there are many factors that influence profitability of an enterprise. Further studies are required in order to collect more information.</p> <p>The results of this thesis can be considered reliable. The respondents of the study answered the questions anonymously and confidentially. There was enough variability in the answers and the analyses were made with extra care from different perspectives.</p>		
Keywords		
entrepreneurship, management consultancy, startup grant, profitability, continuity		

SISÄLLYS

1	JOHDANTO.....	6
2	YRITTÄJYYS.....	7
2.1	Yrittäjyyden käsite.....	7
2.2	Yrityksen perustamisen syitä	8
2.3	Yrittäjyys Suomessa	10
2.4	Yrittäjyys Kouvolan ja Iitin seudulla.....	10
3	SUOMEN UUSYRITYSKESKUKSET	11
3.1	Kouvola Innovation Oy.....	12
3.2	Kinnon yritysneuvonta	12
3.3	Rahoitusneuvonta.....	13
3.4	Innovaationeuvonta	14
3.5	Sijoittumisneuvonta sekä toimitilat ja tontit	14
4	STARTTIRAHA.....	14
4.1	Starttirahan historia.....	14
4.2	Starttirahan myöntämisen edellytykset	15
4.3	Starttirahaselvitykset.....	15
4.4	Starttirahapäätöksen pituus ja starttirahan suuruus.....	16
4.5	Esteet starttirahan saamiselle.....	16
5	TUTKIMUKSEN TOTEUTUS.....	16
5.1	Tutkimuksen tavoite.....	17
5.2	Tutkimusmenetelmä	18
5.3	Haastattelun toteutus.....	19
5.4	Lomakehaastattelun kysymykset	19
6	TUTKIMUKSEN TULOKSET	20
6.1	Yritysneuvonta	21
6.2	Starttiraha	22
6.3	Kannattavuus.....	23
7	JOHTOPÄÄTÖKSET	25

7.1	Yritysneuvontaa käyttäneet yritykset	25
7.2	Yritykset, jotka eivät käyttäneet yritysneuvontaa	27
7.3	Johtopäätösten yhteenveto.....	28
7.4	Tutkimuksen reliabiliteetti ja validiteetti.....	29
8	YHTEENVETO JA POHDINTA.....	29
	LÄHTEET.....	31
	LIITTEET	
	Liite 1. Yritysneuvonta, starttiraha ja kannattavuus	

1 JOHDANTO

Toimeksiantajana tässä opinnäytetyössä on Kouvola Innovation eli Kinno, Kouvolan kaupungin omistama Kouvolan seudun elinkeinoyhtiö. Kinnon tarkoituksena on kasvattaa seudun elinvoimaisuutta. Yritys tarjoaa niin alkaville kuin jo olemassa oleville yrityksille niitä tukevia palveluja. (Kinno 2016c.)

Yksi Kinnon tarjoamista palveluista on yritysneuvonta. Yritysneuvonta ei ole yritystä harkitseville tai sitä perustaville pakollinen, mutta yrittämisestä kiinnostuneet saavat palvelun avulla selvyyttä ideansa kannattavuudelle ja sille, onko yritysidea toteutettavissa ja minkälaisilla riskeillä. Läheskään kaikki yritykset eivät ole käyttäneet yritysneuvonnan palveluita yritystä perustaessaan, joten on mielenkiintoista tutkia ja saada vastauksia sille, minkälainen vaikutus henkisellä sekä myös taloudellisella tuella on yrityksen kannattavuuteen sekä miten yrittäjät kokevat kyseiset tuet. Henkisellä tuella tarkoitetaan tässä työssä Kinnon tarjoamaa yritysneuvontaa ja taloudellisella tuella starttirahaa.

Starttirahaa myönnetään harkinnanvaraisesti uusille yrittäjille. Yhtenä edellytyksenä tuen myöntämiselle on yritystoiminnan riittävä valmius kannattavaan ja jatkuvaan liiketoimintaan. (Uusyrityskeskus 2016a.) Starttiraha voidaan siis evätä esimerkiksi yritysideoita ollessa sellainen, että tarjontaa kyseisellä alalla on jo liiaksikin ja kilpailu on kovaa. Tällöin yrittäjyyttä harkitsevan tulee puntaroida, onko hän valmis ja kykenevä perustamaan yrityksen ilman starttirahan tuomaa tukea ja pystyykö hän vastaamaan kilpailuun toivotulla tavalla. On mielenkiintoista tutkia, millainen on starttirahan saamisen tai saamattomuuden riippuvuus yritysten jatkuvuuteen ja kannattavuuteen. Samalla tutkitaan starttirahan tärkeyttä yrittäjän näkökulmasta.

Opinnäytteen tarkoituksena on selvittää ja ratkaista, minkälainen merkitys yritysneuvonnalla ja starttirahan saamisella on yrityksen olemassaoloon ja taloudelliseen tilanteeseen ja miten yrittäjät ovat kokeneet näiden merkityksen. Kohderyhmä on rajattu vuosina 2012–2015 Kouvolaissa ja Iitissä perustettuihin yrityksiin. Tietokantana on käytetty Kinnon NYT-hankkeeseen osallistuneita yrityksiä. Kinnon palvelut ovat rajattu aloittavalle yritykselle tarjottaviin yritysneuvonnan palveluihin.

Avainkäsitteitä tässä työssä ovat yrittäjyys, yritysneuvonta, starttiraha, kannattavuus sekä yrityksen jatkuvuus. Yrittäjyydellä tarkoitetaan yrityksen perustamista ja yrityksen pyörittämistä itsensä elättämiseen. Yritysneuvonta on yrityksille tarjottavaa henkistä apua, kun taas starttiraha on taloudellisena tukena annettava apuraha aloittavalle yritykselle. Kannattavuus on sitä, että yrityksen perustaminen ja ylläpito, on taloudellisesti järkevää. Yrityksen tulee tehdä voittoa niin, että kulut saadaan katettua. Yrityksen jatkuvuus kertoo yrityksen eliniästä, ja yhdistettynä kannattavuuteen, sen avulla voidaan nähdä, kuinka pitkäikäinen ja tuloksellinen yritys on.

Tutkimusmenetelmänä työssä käytetään kvalitatiivista menetelmää, henkilökohtaisia lomakehaastatteluja valikoidusti kohderyhmästä. Työ- ja elinkeinoministeriö on tehnyt selvityksiä niin yritysneuvonnan merkityksestä kuin starttirahan myöntämisestä, joten työssä käytetään hyödyksi myös näitä materiaaleja.

Yrittäjyyttä harkitsevan näkökulmasta ajateltuna tutkimustulos antaa osviittaa siitä, kuinka suuri apu yritysneuvonnalla ja starttirahalla on liikeidean kannattavuuden ja yrityksen jatkuvuuden selvittämiseksi.

2 YRITTÄJYYS

Uusien ideoiden ja mahdollisuuksien löytäminen antaa lähtökohdan yrittäjyydelle. Lisäksi yrittäjyyden toteuttamiseen tarvitaan uskallusta, motivaatiota sekä yrittäjäosaamista. (Viitala & Jylhä 2014, 34.) Kaikelle yritystoiminnalle yhteistä on liikeidea, riskin ottaminen, voiton tavoittelemine sekä toiminnan jatkuvuus. Yritystoiminnan tulee olla kannattavaa ja jäädä voiton puolelle, jotta jatkuvuus toteutuisi. (Kinkki & Lehtisalo 2002, 18–19.)

2.1 Yrittäjyyden käsite

Yrittäjyydellä tarkoitetaan lähinnä pienimuotoista, omatoimista yritystoimintaa, jossa on vielä näkyvissä yrityksen omistajan tai omistajien toiminta. Isompien, esimerkiksi kansainvälisten yhtiöiden omistajuus on lähinnä sijoitustoimintaa, ja omistajat eivät monesti ole itse yrityksen toiminnassa mukana. (Viitala & Jylhä 2014, 27.) Yrittäjyys on elämäntapa, jossa yrittäjä valitsee ammatin ja työn itselle, jota harjoittaa. Uusi suomen kielen sanakirja määrittelee yrittäjän

seuraavasti: *Omaa liikeyritystä hoitava tai itsenäistä ammattia harjoittava henkilö* (Nurmi 1998, 1329).

Yritystoiminnassa tärkein ja ensimmäisin vaihe on toimivan liikeidean syntyminen. Tämä on koko yrityksen perusta eli se, millä yritys tuottaa voittoa. Liikeidea voi olla esimerkiksi uusi, innovatiivinen tuote tai palvelu tai vaihtoehtoisesti yrittäjälle tuttu idea, jolla hän näkee vahvuuden yritysmarkkinoilla.

Yrityksen perustamiseen kuuluu olennaisena osana riskit. Liikeriskeihin pyritään varautumaan ja pienentämään niitä analysoimalla yrityksen toimintaympäristö ja tekemällä rahoituslaskelmia. Voiton tavoitteluun liittyvät aina liikeriskit. Vahinkoriskit pitävät sisällään yllättäviä tapahtumia, jotka koskevat henkilöä, toimintaa tai omaisuutta. Riskienhallinnalla pyritään minimoimaan riskien sattuessa siihen kohdistuvat kustannukset.

Voiton tavoittelu on suorassa yhteydessä yrityksen jatkuvuuteen. Voitolla tarkoitetaan, että yritys saa voittotuloja enemmän kuin menot ovat, jotta toiminta olisi kannattavaa ja voisi jatkua. Varoja tulisi kertyä sen verran, että yrityksen kehitys ja yritystoiminnan kasvattaminen olisi mahdollista. (Kinkki & Lehtisalo 2002, 19–26.)

Yrittäjyyttä voidaan tarkastella myös muulla tavalla, esimerkiksi jakamalla se kolmeen eri yrittäjyyden muotoon. Ulkoisesta yrittäjyydestä puhutaan silloin, kun kyseessä on oman yritystoiminnan pyörittäminen. Toisen alaisuudessa suoritettavaa yrittäjämäistä toimintaa kutsutaan sisäiseksi yrittäjyydeksi, kun taas omaehtoinen yrittäjyys pitää sisällään yrittävyyttä tai yritteliästä käyttäytymistä. (Viitala & Jylhä 2014, 32.) Tässä työssä tarkastellaan yrittäjyyttä enimmäkseen yritystoimintana sekä yksilön eli yrittäjän ominaisuuksina ja toimintamalleina.

2.2 Yrityksen perustamisen syitä

Syitä yrityksen perustamiseen ja yrittäjäksi päättymiseen on monia. Osalla yrittäjyys tulee luonnostaan, kun taas toiset ajautuvat yrittäjiksi sattuman kautta. Perustamissyitä voivat olla esimerkiksi hyvän liikeidean omaaminen, perheyriksen jatkaminen, harrastuksen tai ammattitaidon kautta aikaansaatu osaaaminen ja sen hyödyntäminen, mahdollisuus oman toimeentulon hankkimiseen

tai eteen sattunut oivallinen tilaisuus tai tarjous. (Yrittäjät 2016a.) Yrittäjyyteen voi myös ajaa työttömyys tai pelko työttömyydestä ja sen tuomasta epävarmuudesta (Kinkki & Isokangas 2003, 250).

Yrittäjyys ei useimmiten ole hetken mielijohde, vaan ajatusta on kypsytelty mielessä jo pidemmän aikaa. Perheyriyksissä yrittäjyyteen kasvetaan ja usein lapset joko jatkavat vanhempiensa yritystä tai perustavat luonnollisena työllistämismuutoksena oman yrityksen. Toisilla sisäinen yrittämisen halu ajaa yrittäjäksi. (Viitala & Jylhä 2014, 29, 35.)

Yrittäjyyteen voi myös ajautua sattumanvaraisesti esimerkiksi ystävän tai tutun kautta. Joillakin taas harrastus tai ammattiosaaminen antaa pohjan yritystoiminnalle. Monesti havaittu puute antaa inspiraation liiketoiminnalle. Tällöin puhutaan markkinaraon löytämisestä. Yritystoiminta perustuu silloin yrittäjän löytämän uuden palvelun tai tuotteen tuottamiseen. (Viitala & Jylhä 2014, 35, 40.)

Työttömyys on monelle syy lähteä yrittäjäksi, kuten Pekka Stenholmin (2007, 29–30) tekemässä tutkimuksessa ”Starttiraha yrittäjyyden avaimena – Jatkokokemuksia starttirahakokeilusta 2005–2007” selvisi: Tärkeimpänä syynä yrittäjäksi ryhtymiselle nimettiin halu oman työpaikan luomiselle. Yrittäjän itsenäisyyttä ja vapautta pidettiin tärkeänä syynä yrittäjyyteen lähtemiselle, varsinkin ennen yrityksen perustamista palkkatyössä olleiden kesken. Kolmannelle sijalle nousi halu toteuttaa itseään. Yrittäjäksi lähtemistä harkitsevat pidempään ei-työttömät, ja heillä on vahvempi usko yrityksen menestymiseen ja omiin kykyihinsä. (Stenholm 2007, 23).

Päätökseen aloittaa yritystoiminta, vaikuttavat paljolti yrittäjäksi aikovan henkilökohtaiset tekijät ja ominaisuudet. Näitä ovat muun muassa henkilön persoonallisuus, arvot ja asenteet, koulutustaso sekä työkokemus. (Viitala & Jylhä 2014, 35.) Rohkeus ja riskienottokyky sekä riskien hallitseminen ovat eduksi yrittäjäksi ryhtyvälle. Asiakassuhteet ja yhteistyö muiden kanssa vaativat yrittäjältä yhteistyökykyä, ulospäinsuuntautuneisuutta sekä täsmällisyyttä. Kyky kestää paineita ja vahva usko omaan tekemiseensä, auttaa yrittäjää vaikeiden aikojen yli. Tietotaito yrittämisestä tai alasta, johon yritystoiminta perustuu, antaa valmiuden itsenäiseen työskentelyyn. (Yrittäjät 2016a.)

2.3 Yrittäjyys Suomessa

Yritystoiminnan rooli yhteiskunnassa on tärkeä. Pääosa tavaroista ja palveluista ovat yritystoiminnan kautta tuotettuja. Yritys tarjoaa yrittäjälle työpaikan ja parhaimmassa tapauksessa työllistää myös muita ihmisiä. Lisäksi yritykset maksavat valtiolle veroja ja edistävät yhteiskunnan kehitystä. (Kinkki & Lehtisalo 2002, 9, 15.)

Suurin osa Suomessa toimivista yrityksistä on mikro- ja pienyrityksiä. Mikroyrityksiksi kutsutaan alle 10 työntekijän yrityksiä ja pienyrityksiksi alle 50 henkilöä työllistäviä. Keskisuurten yritysten henkilöstömäärä on 50–249. Pk-yrityksiksi kutsutaan alle 250 henkilön yrityksiä ja suuryritysten henkilöstökoko on yli 250 henkilöä. Suuryritysten osuus Suomen yrityksistä on vajaa 0,2 prosenttia. (Yrittäjät 2016b.)

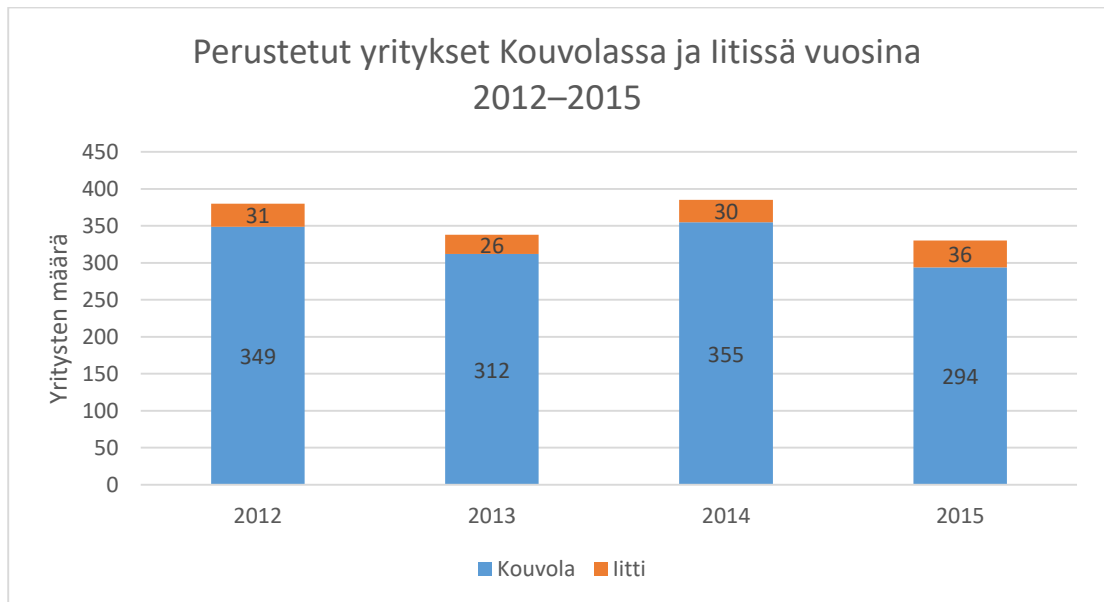
Suomessa oli 282 958 yritystä vuonna 2014 pois lukien maa-, metsä- ja kalatalous. Näistä yrityksistä noin 99 % oli alle 50 työntekijän yrityksiä. Alle 10 henkilöä työllistäviä yrityksiä oli 94,7 % kaikista yrityksistä. Yritykset työllistivät noin 1,4 miljoonaa henkilöä. Vuonna 2015 aloittaneita yrityksiä oli hieman yli 28 000 kappaletta. Yritystoimintansa lopetti samaisena vuonna liki 25 400 yritystä. (Tilastokeskus 2016.)

2.4 Yrittäjyys Kouvolan ja Iitin seudulla

Kouvola sijaitsee Kymenlaaksossa Kymijoen välittömässä läheisyydessä. Kaupungissa on asukkaita noin 86 000 ja sen pinta-ala on 2871 km². Kouvola voidaan pitää Suomen merkittävimpänä rautatieliikenteen risteysasemana ja se on myös Euroopan ja Aasian välisen Trans–Siperia-radon päätepysäkki. Valtateistä 6 ja 15 muodostavat solmukohdan Kouvolaan. Hyvät liikenneyhteydet ja Kymijoki tarjoavat seudulle mahdollisuuksia yrittäjyyteen. (Kouvola 2016a; Kouvola 2016b.) Yrityksiä Kouvolaan on hieman yli 5 300 (Antila 2016).

Kouvolan naapurissa sijaitsee Iitti. Iitin kunnan jakaa kahtia Salpausselänharju luoden eteläisen puolen viljelysmaaksi ja pohjoisen järvialueeksi. Iitin pinta-ala

on 685 km² ja siellä asuu noin 6900 asukasta, joista yli puolet valtatie 12 varrella sijaitsevassa kunnan keskustaajamassa Kausalassa. (Iitti 2016a; Iitti 2016b.)



Kuva 1. Perustetut yritykset Kouvolassa ja Iitissä 2012–2015

Perustettujen yritysten määrä Kouvolassa vaihtelee 300–350 yrityksen välillä per vuosi. Iitissä yrityksiä perustetaan noin 30 vuosittain. (Kuva 1). Vuonna 2014 Kouvolassa perustettiin 355 yritystä vuoden 2015 jäädessä vain 294 yritykseen. Iitissä yrityksiä on hieman alle 700. Vuonna 2015 Iitissä perustettuja yrityksiä oli 36. (Antila 2016; Velin 2016b.)

3 SUOMEN UUSYRITYSKESKUKSET

Suomen Uusyrityskeskukset (SUK) ry on vuonna 1989 perustettu yksityisen ja julkisen toiminnan yhteistoimintajärjestö, joka toimii paikallisten uusyrityskeskusten kattojärjestönä. Yhdistyksen jäseniin kuuluvat muun muassa 31 alueellista uusyrityskeskusta, joiden pääasiallisena tehtävänä on edistää ja auttaa alkuun uutta yritystoimintaa. (Uusyrityskeskus 2016b.) Uusyrityskeskukset rahoittavat toimintansa lähinnä yritysten, kuntien ja yhteisöjen jäsenmaksuilla sekä valtion tuella (Uusyrityskeskus 2016c).

Uusyrityskeskuksien kautta alkavat yrittäjät sekä yritystoiminnasta kiinnostuneet saavat maksutonta ja luottamuksellista yritysneuvontaa. Tarkoituksena on tarkastella ja arvioida mahdollisimman tarkkaan liikeidean kannattavuus

sekä asiakkaan kyky toimia yrittäjänä. (Uusyrittäjäkeskus 2016c.) Huonot yritys-ideat pyritään karsimaan jo alkuvaiheessa pois, kun taas potentiaalisia ideoita tuetaan ja jatkojalostetaan. Palvelun tarkoituksena ei ole saada aikaan mahdollisimman paljon, vaan mahdollisimman elinkelpoisia ja toimivia yrityksiä. (Shop'In Research 2015.) Uusyrittäjäkeskukset tarjoavat myös neuvoja niille, jotka ovat jo aloittaneet liiketoimintansa ja joiden yrityksen ikä on 0–5 vuoden välillä. (Uusyrittäjäkeskus 2016c.)

Keskuksien tarkoituksena on tarjota mahdollisimman laadukasta yritysneuvontaa. Siksi neuvonta on ISO 9001/2008 laatusertifioitu. Täyttääkseen sen kriteerit, tulee kahden vuoden kuluttua uusyrittäjäkeskusten kautta toimintansa aloittaneista yrityksistä olla edelleen toiminnassa yli 90 prosenttia ja viiden vuoden kuluttua 80 prosenttia. Uusyrittäjäkeskuksissa käy vuosittain 20 000 asiakasta, jotka suunnittelevat uutta yritystoimintaa. Itse yrityksiä perustetaan neuvonnan kautta noin 7000–8000 kappaletta vuodessa. Uusyrittäjäkeskusten kautta yrityksensä perustaneista vain yksi prosentti ajautuu konkurssiin viiden ensimmäisen vuoden aikana. (Uusyrittäjäkeskus 2016c.)

3.1 Kouvola Innovation Oy

Kouvola Innovation eli Kinno on Kouvolan seudun elinkeinoyhtiö, jonka omistajana on Kouvolan kaupunki. Vuonna 2009 perustetun toiminnan tarkoituksena on kasvattaa seudun elinvoimaisuutta. (Kinno 2016c.) Se on yksi Suomen 31 uusyrittäjäkeskuksesta (Uusyrittäjäkeskus 2016d). Kinnon toimintaympäristönä on Kouvolan ja Iitin seutu ja se pyrkii kokoamaan verkostoja ja koordinoimaan asiantuntijatoimintaa yrityslähtöisesti (Kinno 2016g). Toiminnan tarkoituksena on tukea yritysten syntymistä ja säilymistä alueella. Tämän lisäksi Kinno antaa neuvontaa niin sijoittumiselle kuin yritysten kehittymiselle. Kinno tarjoaa palveluitaan kaikissa kehitysvaiheissa oleville yrityksille. (Kinno 2016c.)

3.2 Kinnon yritysneuvonta

Yritysneuvonnan avulla on haluttu madaltaa kynnystä lähteä yrittäjäksi sekä pitää huolta uusista yrityksistä ja niiden selviytymisestä (Uusyrittäjäkeskus

2016c). Kinno tarjoaa aloittaville yrityksille yritysneuvontaa, jossa tarkastellaan liikeideaa erityisesti liiketoiminnan kannattavuuden ja rahoituksen kautta (Kinno 2016f). Vuosina 2012–2015 Kouvolassa perustetuista yrityksistä noin 40 % käytti Kinnon aloittaville yrityksille tarkoitettuja palveluja. Iitin osalta luku kuma oli vastaavasti 32 %. (Velin 2016b.)

Yritysneuvoja auttaa aloittavaa yrittäjää liiketoimintasuunnitelman laatimisessa, yritystoiminnan kannattavuuden laskemisessa sekä tarvittaessa investoinnin kannattavuuden laskemisessa (Yritystulkki 2016). Liiketoimintasuunnitelma pitää sisällään liikeidean ja liiketoimintamallin, joiden tarkoituksena on osoittaa, että yrityksellä on todelliset mahdollisuudet yritystoimintaan. Suunnitelmassa käydään läpi lähes kaikki huomioon otettavat asiat koskien yritystoimintaa: liikeidea, päämäärät ja tavoitteet, strategiat joilla päästä tavoitteisiin, asiakaskunta, kilpailijat ja niin edelleen. (Viitala & Jylhä 2014, 50–52.)

Yritysneuvoja auttaa selvittämään yritystoiminnan rahoitusvaihtoehtoja ja tarvittaessa laatii yhdessä asiakkaan kanssa rahoitushakemuksia ja muita asiakaspapereita. Johdonmukainen ja perusteellinen eteneminen yrityksen perustamisessa auttaa huomioimaan kaiken tarpeellisen ja varautumaan mahdollisiin riskeihin. Yritysneuvonta auttaa luomaan edellytykset kannattavalle ja jatkuvalla liiketoiminnalle. (Yritystulkki 2016.)

3.3 Rahoitusneuvonta

Yritystoiminnan rahoituksen tarve selvitetään heti yrityksen perustamisen alkuvaiheessa. Rahoitustarpeen ja sen suuruuden kartoitukseen auttaa liiketoimintasuunnitelman laatiminen. Yritysneuvonta tarjoaa apuaan näiden tekemiseen sekä rahoitushakemusten laatimiseen ja tarvittavien liitteiden hankkimiseen. Taatakseen parhaan mahdollisen palvelun, on Kinno yhteistyössä seudun rahoitusorganisaatioiden ja Finnvera Oyj:n kanssa. Yhteistyöhön kuuluu ajantasaisen tiedon keräämistä julkisista tukimahdollisuuksista sekä neuvottelujen järjestäminen yksityisten ja julkisten rahoittajien kanssa. (Kinno 2016e.)

3.4 Innovaationeuvonta

Kinno tarjoaa alkaville yrittäjille innovaationeuvontaa. Tarkoituksena on tarkastella innovaatiota, oli se sitten uusi tuote tai liikeidea, ja mahdollistaa parhaalla tavalla yrityksen perustaminen sen ympärille. Innovaationeuvonta antaa tarvittaessa apua innovaation suojaamiseen, tuotekehittämiseen ja rahoitukseen. Kinnon yhteistyö ELY-keskuksen innovaatioasiantuntijan, TEKESin asiantuntijoiden ja pääomarahojittajien kanssa, mahdollistaa idean eteenpäin viemisen nopeasti. (Kinno 2016a.)

3.5 Sijoittumisneuvonta sekä toimitilat ja tontit

Sijoittumispalvelut antavat aloittavalle yritykselle tietoa Kouvolan eri alueista sekä toimialoista. Sijoittumisneuvonta mahdollistaa nopean ja vaivattoman toimitilojen ja tonttien kartoituksen kohdeyritystä varten. Kouvolaissa on yrityksille tarjolla tuotantotiloja, kauppa- ja palvelutoiminnan toimitiloja sekä rakennusvalmiita tontteja esimerkiksi teollisuuden yritystoimintaan. (Kinno 2016b.)

4 STARTTIRAHA

Starttiraha on valtion myöntämä harkinnanvarainen tuki, jonka tarkoituksena on kattaa uuden päätoimisen yrittäjän elinkustannukset yrityksen alkutaipaleella (Uusyrittäjäkeskus 2016b). Se ei ole siis yritysrahoitusta vaan yrittäjälle myönnettävää toimeentulotukea (Stenholm 2007, 38). Tämä on koettu tärkeäksi yrittäjäksi ryhtyneiden keskuudessa ja sen on koettu nopeuttavan yrittäjäksi ryhtymistä. Vaikka yli puolet starttirahaa saaneista perustaisi luultavasti yrityksen ilman tuen saamista, haettaisiin tällöin rahoitusta muualta, kuten pankista tai Finnvera Oyj:ltä. (Stenholm 2007, 32–36.)

4.1 Starttirahan historia

Starttirahajärjestelmä perustettiin aluksi kokeiluluontoisena vuonna 1984 ja vuonna 1988 toiminto vakinaistettiin. Ennen vuotta 2005 starttirahaa ei voinut hakea kuin työttömät työnhakijat, mutta uudistuksen jälkeen myös palkka-

työstä tai esimerkiksi opiskelusta kokoaikaiseksi yrittäjäksi ryhtyvä sai mahdollisuuden hakea itselle starttirahaa. (Stenholm 2007, 9.) Tämä vuonna 2005 aloitettu kolmen vuoden kokeilujakso vakinaistettiin vuonna 2008. Samaisen vuoden alusta alkaen on starttirahaa voinut hakea aiemman 10 kuukauden sijaan 18 kuukauden ajaksi. (Stenholm 2012, 11.)

4.2 Starttirahan myöntämisen edellytykset

Starttirahaa voidaan myöntää silloin kun hakijana on työtön työnhakija tai päätoimiseksi yrittäjäksi siirtyvä henkilö. Yritystoiminnalla tulee olla riittävä valmius kannattavaan ja jatkuvaan liiketoimintaan. Starttirahan myöntämisessä otetaan huomioon myös yritystoiminnan tarpeellisuus yrittäjän toimeentuloa ajatellen. (TE-palvelut 2016b.) Tukea ei voida myöntää, jos hakija saa samaan aikaan muita tuloja tai jos yritystoiminta käynnistyisi ilman starttirahan saamista (Stenholm 2012).

Starttirahan myöntää aina TE-toimisto. Päätökseen vaikuttaa muun muassa kilpailutilanne alalla sekä perustettavan yritystoiminnan tarve seudulla. Starttirahaa haettaessa on muistettava, että yritystoiminta tulee aloittaa vasta tuen myöntämisen jälkeen, ei ennen sitä. (TE-palvelut 2016b.) Yrittäjäkokemus tai -koulutus ovat pakollisia hakijalle tuen saamiseksi (Stenholm 2007, 9).

4.3 Starttirahaselvitykset

Starttirahaa haettaessa on hakemukseen liitettävä liiketoimintasuunnitelma sekä kannattavuus- ja rahoituslaskelma. Uusyrityskeskukset auttavat näiden tekemisessä. Lisäksi tarvitaan Verohallinnolta saatava, alle 3 kuukautta vanha todistus verojen maksamisesta tai verovelkatodistus. TE-toimistot pyytävät tarvittaessa Uusyrityskeskuksilta starttirahalausuntoja. Näissä lausunnoissa otetaan kantaa uuden yritystoiminnan kannattavuuteen. (TE-palvelut 2016a; Uusyrityskeskus 2016a.)

4.4 Starttirahapäätöksen pituus ja starttirahan suuruus

Starttirahaa voidaan myöntää enintään 18 kuukauden ajan. Tuen myöntäminen on yleensä kaksiosainen, jossa ensimmäisessä osassa tuki myönnetään 1–6 kuukaudelle. Jatkohakemus tulee toimittaa kuukautta ennen ensimmäisen starttirahakauden päättymistä, jotta jatkoa voidaan myöntää. (Uusyrittyskeskus 2016a.) Tarvittaessa tukea voidaan myöntää vielä kolmannelle jaksolle, kuitenkin enintään kuuden kuukauden ajaksi (Stenholm 2012, 11).

Starttiraha koostuu perustuesta ja lisäosasta. Perustuki on 32,68 euroa päivältä vuonna 2016. Perustuen lisäksi maksetaan kuudelta ensimmäiseltä hakemuskuukaudelta lisäosaa. Tämä lisäosa ei kuitenkaan voi olla 60 %:a enempää perustuen määrästä. Maksettavan lisäosan suuruuden määrittelee TE-toimisto tapauskohtaisesti ja harkinnanvaraisesti. Haettaessa jatkoa starttirahalle, koostuu tuki pelkästään perusosasta eli 32,68 eurosta per päivä. Starttiraha lasketaan yrittäjän henkilökohtaiseksi, verotettavaksi tuloksi. (TE-palvelut 2016a.)

4.5 Esteet starttirahan saamiselle

Starttirahan saamisen esteitä ovat muun muassa yritystoiminnan aloittaminen ennen starttirahapäätöksen myöntämistä sekä se, jos katsotaan yritystoiminnan tuottavan heti kohtuullista toimeentuloa. Starttirahaa ei myöskään voida myöntää sellaiselle yritystoiminnalle, jonka katsotaan vääristävän kilpailua alalla. Verovelat tai ulosottovelka hakijalla estävät starttirahan myöntämisen. Starttirahaa ei myönnetä, jos hakija saa samanaikaisesti muuta tuloa, erilaisia tukia tai etuuksia. Näitä ovat esimerkiksi palkka, eläke, opintotuki, työmarkkinatuki ja työttömyyspäiväraha. (Stenholm 2012; Te-palvelut 2016a.)

5 TUTKIMUKSEN TOTEUTUS

Tutkimus toteutettiin laadullisella tutkimuksella keräämällä tietoja Webropol-kyselyohjelman avulla lomakehaastattelun muodossa. Webropol on internetissä toimiva kyselytyökaluohjelma, jonne kirjautumalla voidaan luoda moni-

puolisia kyselyitä. Kyselyn jakamistapoja on erilaisia, tässä tutkimuksessa tapana käytettiin kyselysivulle ohjaavaa linkkiä. Vastattujen lomakkeiden tiedot ovat saatavilla kirjautumalla Webropoliin. Samalla voidaan suodattaa ja rakentaa erilaisia raportteja tuloksista. (Webropol 2016). Haastattelussa kerättiin tietoja niin yritysneuvonnasta, starttirahasta kuin yrityksen kannattavuudesta.

Tutkimuskohteena oli valikoitu näyte vuosien 2012–2015 aikana Kouvolassa ja litissä yrityksen perustaneista yrittäjistä. Tietokantana oli 73 yritystä, jotka olivat ilmoittautuneet Kinnon NYT-hankkeen (Nuorten Yritysten Tuki) palvelujen piiriin. NYT-hanke on ELY-keskuksen rahoittama hanke, joka on perustettu alle kolmevuotiaiden yritysten tukemiseksi. Tarkoituksena sillä on luoda Kinnolle nuorten yritysten tukipalvelumalli, joka perustuu nuorten yritysten tarpeisiin. (Velin 2016a.) Hankkeeseen on voinut osallistua kaikki 1.1.2012 jälkeen perustetut yritykset Kouvolassa ja litissä. Edellytyksenä ei ole siis ollut aiempi asiointi Kinnon kanssa. (Kinno 2016d.) NYT-hankkeeseen osallistuneista yrityksistä osa oli käyttänyt yrityksen perustamisvaiheessa yritysneuvontaa ja osa ei. Starttirahan saamisesta ei ollut tietoa.

5.1 Tutkimuksen tavoite

Suomessa on tehty useita tutkimuksia yritysneuvontaan ja starttirahaan liittyen esimerkiksi Työ- ja elinkeinoministeriön toimesta. Nämä tutkimukset keskittyvät suurelta osin koko Suomeen. Tämän tutkimuksen tavoitteena oli selvittää, minkälainen merkitys yritysneuvonnalla ja starttirahalla on ollut yrityksen jatkuvuuteen ja kannattavuuteen Kouvolan ja litin alueella sekä miten alueen yrittäjät itse ovat kokeneet näiden tärkeyden.

Tutkimukseen valikoitui NYT-hankkeen kautta 1–4 vuotta vanhat yritykset. Yli vuoden ikäisillä yrityksillä yritystoiminta on jo päässyt hyvin alulle ja voidaan olettaa yrityksen perustamisen alkuvaiheen tarkastelun olevan realistista. Yli neljä vuotta vanhoilla yrityksillä sen sijaan muistikuvat voivat ajan kuluessa vääristyä tai unohtua. Koska yritysneuvontaa käyttävien yritysten tiedot ovat luottamuksellisia, lähetettiin Webropol-kyselyn linkki kohderyhmän sähköposteihin Kinnon toimesta. Vastausaikaa yrityksillä oli viikko. Haastatteluiden pohjalta pyrittiin selvittämään yritysneuvonnan ja starttirahan vaikutuksia yrityksen kannattavuuteen. Tutkimuksen tulokset antavat yritystä perustaville tai

sitä aikoville tietoa ja näkökulmaa henkisen ja taloudellisen tuen merkityksestä.

5.2 Tutkimusmenetelmä

Empiirinen tutkimus eli havainnoiva tutkimus voidaan jakaa kahteen eri tutkimusmenetelmään. Kvantitatiivinen menetelmä on määrällistä ja tilastollista tutkimusta. Sen tehtävänä on selvittää kysymyksiä liittyen lukumääriin ja prosentiosuuksiin. Määrälliselle tutkimukselle on tyypillistä suuri ja edustava otos. Kvalitatiivisessa menetelmässä tutkimus on laadullista ja sen avulla voidaan saada vastauksia millä tavalla ja miten tutkimuskohde käyttäytyy. Laadulliselle tutkimukselle on yleistä pieni, mutta harkinnanvaraisesti valittu tutkimusmäärä, joka analysoidaan mahdollisimman tarkasti ja syvällisesti. Tässä tutkimuksessa on käytetty kvalitatiivista, eli laadullista tutkimusta. (Heikkilä 2014, 12–15.)

Tutkimuksen tarkoituksena oli saada vastauksia sille, minkälainen vaikutus henkisellä ja taloudellisella tuella on yrityksen menestymiseen ja kuinka yrittäjät itse kokivat yritysneuvonnan ja starttirahan hyödyllisyyden. Jotta vastaukset olisivat tarpeeksi luotettavia, päätettiin tutkimus toteuttaa lomakehaastatteluna siten, että linkki Webropolin kyselylomakkeeseen lähetettiin sähköpostitse Kinnon toimesta yrittäjille. Näin ollen yrittäjät saivat itse päättää, osallistuvatko haastatteluun vaiko eivät, ja linkin kautta vastanneiden anonymiteetti säilyi. Haastattelussa käytetyt kysymykset olivat suurelta osin avoimia, jotta vastaajat voisivat kertoa omin sanoin kokemuksistaan.

Yritysneuvontaa ja starttirahaa oltaisi voitu tutkia myös kvantitatiivisella eli määrällisellä tutkimuksella. Tässä tapauksessa tutkimusmenetelmä olisi ollut kyselyluonteinen ja otantaan sekä otokseen olisi kuulunut kaikki perustetut yritykset vuosilta 2012–2015. Määrällisessä tutkimusmenetelmässä vastausprosentti voisi kuitenkin jäädä hyvin pieneksi ottaen huomioon yritysten ajankäytön, asioiden tärkeysjärjestyksen, halukkuuden vastata kyselyihin sekä seikan, ettei kaikkiin yrityksiin oltaisi välttämättä saatu yhteyttä. Laadullinen tutkimus mahdollisti paremmin yksityiskohtaisemman ja syvemmän tiedonkeruun pienemmällä näytteellä. Lisäksi NYT-hankkeeseen osallistuneiden yritysten yhteystiedot olivat jo olemassa ja ajan tasalla.

Tutkimuksen luotettavuus pyrittiin ottamaan huomioon kysymysten yksinkertaisella asettelulla ja selkeydellä. Lomakehaastattelu lähetettiin 73 yritykselle, jolla pyrittiin varmistamaan, että vastauksia tulisi ainakin kymmeneltä yritykseltä. Haastattelussa käytettyjen kysymyksien pitäisi antaa tarpeeksi informaatiota tutkimusongelman selvittämiseksi. Jotta vastaukset olisivat mahdollisimman aitoja, korostettiin haastatteluun vastaaville anonymiteettiä sekä tietojen luottamuksellista käsittelyä.

5.3 Haastattelun toteutus

Haastattelu toteutettiin lomakehaastattelulla käyttäen Wepropol-kyselyohjelmistoa. Yritysneuvontaa koskevien luottamuksellisten tietojen vuoksi linkki lomakehaastatteluun lähetettiin Kinnon toimesta. Kysymyksiä oli kaikkiaan 19 kappaletta, mutta vain 14:ään niistä haastateltava vastasi. Osa kysymyksistä valikoitui sen mukaan, oliko yritys saanut yritysneuvontaa tai starttirahaa.

Kysymykset olivat kolmen otsikon alla. Yritysneuvontaa koskevia kysymyksiä oli yhteensä seitsemän, joista viiteen vastattiin. Starttirahaa käsittelevien kysymysten määrä oli seitsemän, joista haastateltava vastasi neljään. Kannattavuutta koskevia kysymyksiä haastattelussa oli viisi.

5.4 Lomakehaastattelun kysymykset

Webropol-kyselyohjelmiston kautta toteutetussa haastattelussa kysymyksiä oli yhteensä 19, mutta vastaaja vastasi niistä vain 14 kysymykseen. Kaikki kysymykset lukuun ottamatta kysymyksiä 1, 2 ja 8 olivat avoimia.

Ensimmäiset seitsemän kysymystä koskivat yritysneuvontaa. Ensimmäinen kysymys koski yrityksen perustamisvuotta. Kysymys numero 2 tiedusteli, käyttikö yritys Kinnon tarjoamia alkavan yrityksen neuvontapalveluita yritystä perustettaessa. Seuraavat kaksi kysymystä valikoituivat sen mukaan, oliko yritys käyttänyt yritysneuvonnan palveluita vai ei.

Kyllä-vastanneet vastasivat kysymyksiin 3–4. Kysymyksessä 3 haettiin vastausta mihin asioihin haastateltava haki ja sai neuvontaa. Neljäs kysymys koski, minkälaista hyötyä vastaaja koki saavansa yritysneuvonnasta.

Ei-vastauksen toiseen kysymykseen antaneet vastasivat kysymyksiin 5–6. Kysymys numero 5 tiedusteli, miksi vastaaja ei ollut käyttänyt yritysneuvonnan palveluja. Kysymyksessä 6 vastaajalta kysyttiin mielipidettä sille, olisiko yritysneuvonnasta voinut olla jälkeinpäin mietittynä apua yritystä perustettaessa.

Yritysneuvontaa koskevista kysymyksistä viimeisin eli kysymys 7 oli kaikille vastaajille tarkoitettu. Siinä tiedusteltiin, oliko vastaajalla aiempaa kokemusta tai tietotaitoa yrittäjyydestä.

Starttirahaa koskevia kysymyksiä oli seitsemän. Näistä ensimmäinen eli kysymys 8 tiedusteli, oliko starttirahaa haettu yritystä perustettaessa. Kolme seuraavaa kysymystä valikoituivat vastauksen mukaan.

Kyllä-vastauksen antaneille esitettiin kysymykset 9–11. Kysymyksessä 9 tiedusteltiin, montako kuukautta vastaaja sai starttirahaa. Kysymys 10 selvitti, miten paljon vastaaja koki starttirahan vaikuttaneen yritystoimintaansa. Kysymykseen 11 vastaaja vastasi, olisiko hän aloittanut yritystoimintaansa, jos ei olisi saanut starttirahaa.

Kysymykseen 8 ei-vastanneet vastasivat kysymyksiin 12–14. Kysymys 12 tiedusteli, oliko vastaaja tietoinen starttirahan saamisen mahdollisuudesta. Kysymys 13 käsitteli syytä sille, miksei vastaaja ollut hakenut starttirahaa. Kysymyksessä 14 tiedusteltiin, kokiko vastaaja jälkeinpäin mietittynä, olisiko starttirahasta voinut olla apua yritystä perustettaessa.

Kannattavuutta tarkasteltiin viidessä viimeisessä kysymyksessä. Kysymys 15 käsitteli, kuinka kannattavaksi vastaaja luonnehtisi yrityksensä toimintaa tällä hetkellä. Kysymyksessä 16 arvioitiin liiketoiminnan kannattavuutta tulevaisuudessa. Kysymys 17 tiedusteltiin, montako henkilöä vastaajan yritys tällä hetkellä työllistää. Kysymys 18 koski yrityksen tarkoitusta lisätä henkilökuntaa seuraavan 12 kuukauden aikana ja kysymys 19 yrityksen tarkoitusta vähentää henkilökuntaa tai lopettaa toimintansa seuraavan 12 kuukauden aikana.

6 TUTKIMUKSEN TULOKSET

Tutkimuksella pyrittiin saamaan vastauksia yritysneuvonnan ja starttirahan merkityksestä yrityksen jatkuvuuteen sekä kannattavuuteen. Tarkoituksena oli

myös selvittää, miten yrittäjät kokevat henkisen ja taloudellisen tuen saamisen. Haastatteluun osallistuivat valikoitu määrä Kouvolassa ja litissä vuoden 2012–2015 aikana yrityksen perustaneista henkilöistä. Lomakehaastattelu lähetettiin NYT-hankkeeseen osallistuneille 73 yritykselle, joista 18 vastasi haastatteluun. Lomakehaastattelun kysymykset olivat jaettu kolmeen osa-alueeseen: yritysneuvontaan, starttirahaan sekä kannattavuuteen.

6.1 Yritysneuvonta

Haastatteluun osallistui yrittäjiä kaikilta tutkittavilta perustamisvuosilta. Vastaa- jista kaksi kolmasosaa oli perustanut yrityksen vuosina 2012–2013. Näiden yritysten ikä oli tutkimusta tehdessä 3–4 vuotta. Haastatteluun vastanneista yrityksistä 5 eli 28 % kaikista vastanneista oli perustanut yrityksensä vuonna 2012. Eniten vastauksia saatiin vuonna 2013 perustetuilta yrityksiltä, joiden prosenttiosuus oli 39 %. Vähiten vastauksia saatiin vuoden 2014 yrityksiltä, joiden osuus oli vain 11 %. Tämä tarkoittaa kahta vastaajaa kahdeksasta- toista. Vastaaajista 22 % eli 4 henkilöä oli perustanut yrityksensä vuonna 2015.

Yritysneuvontaa hakeneita ja sitä käyttäneitä oli 12 eli yli 70 % vastaajista. Vain 5 vastaajaa ei ollut käyttänyt Kinnon tarjoamia yrityksen neuvontapalveluita aloittavalle yritykselle. Yleisimpiä asioita, joihin vastaajat olivat hakeneet yritysneuvontaa, olivat yleiset yrityksen perustamiseen liittyvät kysymykset sekä liiketoimintasuunnitelman teko. Molemmat edellä mainituista mainittiin 5 kertaa yritysneuvontaa saaneiden vastauksissa. Starttirahahakemuksen te- koon haettiin myös usein apua. Kaksi vastaajista ei muistanut mihin oli neu- vontaa hakenut.

12 yritysneuvontaa saaneista vain yksi koki, ettei saanut minkäänlaista hyötyä Kinnon tarjoamasta palvelusta. Loput 92 % kokivat saaneensa hyötyä yritys- neuvonnasta. Vastauksissa kävi ilmi, että yritysneuvonnasta saatiin asiantun- tevaa opastusta sekä tukea liittyen yritystoimintaan. Vastauksista muutamia:

- *Keskusteluapua ja omien ideoiden kannattavuuden pohtimista yhdessä.*
- *Etenkin talouspuolen neuvonta oli enemmän kuin tarpeellista.*

- *Sain todella paljon hyötyä, kuten liiketoimintasuunnitelman muokkaus hieman omaa visiotani realistisemmaksi, joka on jälkikäteen osoittautunut todella tärkeäksi.*
- *En minkäänlaista. Käytiin liiketoimintasuunnitelmaa läpi ja laskettiin, paljonko yritys tienaisi ensimmäisenä vuonna. Pelkkää leikkimistä.*
- *Hyöty oli minusta todella hyvä.*

Haastatteluun vastanneista 5 ei ollut käyttänyt Kinnon tarjoamaa yritysneuvontaa. Neuvonnalle ei ollut erään vastaajan mukaan tarvetta, sillä asiat olivat pääosin tuttuja. Syitä yritysneuvonnan käyttämättä jättämiselle olivat myös neuvojen haku oman alan asiantuntijoilta ja vertaisryhmiltä tai yrityksen toiminnan perustuminen franchising-konseptiin. Yksi vastaajista ilmoitti valmiiden asiakkaiden olleen jo valmiina ja yhdelle vastaajalle ei yritysneuvonta ollut tullut mieleen. Kysyttäessä, olisiko yritysneuvonnasta jälkeinpäin mietittynä voinut olla apua yritystä perustettaessa, kaksi vastaajista ei uskonut yritysneuvonnan mahdolliseen apuun. Kolme vastaajaa uskoi, että yritysneuvonnasta olisi voinut olla ehkä tai vähän apua yritystä perustettaessa.

Haastatteluun osallistuneista 12:lla eli 67 %:lla oli aiempaa kokemusta tai tietotaitoa yrittäjyydestä. Kolme vastanneista mainitsi olevansa yrittäjäperheestä. Lopuilla 33 %:lla ei ollut yrittäjäkokemusta tai tietotaitoa, mutta yksi vastaajista oli työskennellyt kyseisellä alalla työntekijänä yli 20 vuotta.

Vertailtaessa Kinnon yritysneuvontaa käyttäneitä ja ei käyttäneitä, voidaan huomata, että kaikilla vastaajilla, jotka ilmoittivat, etteivät olleet käyttäneet Kinnon yritysneuvontaa, oli kokemusta jo valmiiksi yrittäjyydestä. Yritysneuvontaa käyttäneillä kokemusta yrittäjyydestä oli hieman yli puolella.

6.2 Starttiraha

Starttirahaa oli hakenut vastanneista 12 eli 67 %. Yleisin tukikuukausien määrä per hakija oli 12 kuukautta. Vain yksi starttirahaa hakeneista oli saanut täyden myönnettävän määrän tukikuukausia eli 18 kuukautta. Yksi vastaajista ei ollut saanut starttirahaa ollenkaan, koska hänellä oli aikaisempi yritys.

Starttirahan saamisen koettiin vaikuttaneen yritystoimintaan suuresti. Yli puolet starttirahaa saaneista piti tukea erittäin tärkeänä. Starttirahan merkitystä kuvailtiin muun muassa näin:

- *Se oli kriittinen apu. Ilman sitä olisi yritys mennyt välittömästi miinukselle ja motivaatio yrittämiseen olisi varmasti laskenut.*
- *Ei vaikutusta, mutta mukava lisä.*
- *Erittäin tärkeä. Alkuvaiheessa (eikä oikein vielääkään) saa kunnon palkkaa, jolla pyörittää omaa arkea.*
- *Siitä oli iso apu.*

Starttirahan katsottiin edesauttaneen yrittäjäksi lähtemistä sekä selviämistä yritystoiminnan alkuvaiheessa. 12 vastaajasta vain kaksi koki, ettei starttirahalla ollut juurikaan vaikutusta heidän yritystoimintaansa. Kysyttäessä ”Olitko aloittanut yritystoimintaasi, jos et olisi saanut starttirahaa?” 50 % starttirahaa saaneista vastasi, ettei olisi aloittanut ilman starttirahan tuomaa tukea. Loput vastaajista olisi perustanut yrityksen luultavasti joka tapauksessa.

33 % vastaajista ei ollut hakenut starttirahaa. Kaikki kuusi vastaajaa olivat silti olleet tietoisia starttirahan saamisen mahdollisuudesta. Starttirahaa ei haettu muun muassa siksi, ettei sille ei ollut tarvetta. Syitä olivat myös sivutoiminen ja jo oleva yrittäjätoiminta. Kysymykseen ”Jälkeenpäin mietittynä, koetko, että starttirahasta olisi ollut apua yritystä perustaessasi?” puolet olivat sitä mieltä, että se olisi helpottanut yritystoiminnan aloittamista. Kaksi vastaajaa koki, ettei apua olisi ollut ja yksi ei osannut sanoa.

6.3 Kannattavuus

Kannattavuuteen liittyviin kysymyksiin vastasi kaikki 18 lomakehaastatteluun osallistunut. Vastaajista 56 % piti omaa yritystoimintaansa joko kannattavana tai oman toimeentulonsa turvaavana. Perustoimeentuloa tai kannattavaa yritystoimintaa kuvailtiin muun muassa näin:

- *Itsensä elättää, mutta ei tuloja paljon säästöön jää.*
- *Hyvin kannattavaa, olemme täynnä.*

– *Elätän itseni ja firma pyörii. Kohta voi sanoa jopa, että palkkani on parempi kuin vastaavissa palkkatöissä.*

– *On kannattavaa, mutta tarkkana on oltava.*

Loput 44 % vastaajista arvioi yritystoimintansa kannattavuutta joko melko huonoksi, kohtalaiseksi tai ei vielä kovin kannattavaksi. Yksi vastaajista kertoi hakenensa yrityksensä keväällä konkurssiin. Joukossa oli myös sivutoiminen yrittäjä, joka yritystoiminnan ohessa työskenteli palkkatyössä. Syynä tähän oli, ettei hän yritystoiminnallaan edelleenkään saanut maksettua itselle säännöllistä tuloa.

Tulevaisuuden näkymät yrityksen kannattavuutta ajatellen olivat valtaosalla positiiviset. Vastatessa kysymykseen ”Arvioi liiketoimintasi kannattavuutta tulevaisuudessa?” vain 22 % näki yrityksen kannattavuuden laskevan. Syynä tähän pidettiin pääsääntöisesti kiristyvää kilpailua:

– *Luulen, että kehitystä parempaan ei kovinkaan paljon ole, sillä nyt on todella vaikeat ajat ja kilpailu kovaa.*

– *Kilpailu kiristyy ja kannattavuus heikkenee.*

– *Liikaa kilpailua.*

Kaksi vastaajaa koki omalla työpanoksella olevan merkitystä siihen, miten yrityksen kannattavuus kehittyy. Vastauksien perusteella voisi sanoa noin 72 % uskovan myönteisesti kannattavuuden säilymiseen tai sen paranemiseen. Toive palkata työntekijä tulevaisuudessa tuli muutamassa vastauksessa myös esille:

– *Jos osaan hinnoitella oikein ja huolehdin maineestani sekä työnlaadusta, niin uskon että töitä riittää. Mahdollisesti voisin työllistää kohta jo yhden työntekijän.*

– *Toivoisin ensi vuonna pääseväni tilanteeseen, jossa saan itselleni maksettua palkkaa. Sekä mielelläni palkkaisin työntekijän.*

Vastanneista yrittäjistä 50 % työllistää vain itsensä. Kaksi henkilöä työllistäviä yrityksiä oli vastanneista 22 % samoin kuin 3–5 henkilöä työllistäviä. Yksi yritys oli hakeutunut konkurssiin. Kysyttäessä ”Onko yritykselläsi tarkoitus lisätä henkilökuntaa seuraavan 12 kuukauden aikana?” 61 % vastaajista ilmoitti,

ettei aio palkata henkilökuntaa seuraavan vuoden sisällä. Kaksi vastaajaa ilmoitti aikovansa kasvattaa henkilöstönsä määrää ja loput viisi harkitsivat asiaa. Henkilökunnan lisäämistä harkitsevista kolme aikoi ehkä suoran palkkaamisen sijaan joko vuokrata työvoimaa tai teettää sitä alihankintana. Eräs vastaajista perusteli asiaa näin:

– Jos henkilön palkkaus ei olisi niin ongelmallista, niin kyllä. Tuntuu, että on järkevämpää ostaa työ sellaiselta työntekijältä, jolla on oma y-tunnus, jolloin voisin teettää töitä alihankintana ja välttyä työnantajan maksuilta ja työntekijään liittyvistä lisäkustannuksista. Se olisi riskittömämpää, jos töitä ei olekaan aina minulle ja toiselle.

Kysyttäessä ”Onko yritykselläsi tarkoitus vähentää henkilökuntaa tai oletko lopettamassa toimintaasi seuraavan 12 kuukauden aikana?” suurin osa vastasi kieltävästi. Yhden yrityksen toiminta oli haastatteluhetkellä jo päättynyt ja kaksi ilmoitti aikovansa lopettaa toiminnan tai harkitsevansa sitä. Yhdellä vastaajalla oli *Tarkoitus yhdistyä uudeksi firmaksi toisen alan toimijan kanssa.*

7 JOHTOPÄÄTÖKSET

Tässä luvussa esitän tekemiäni johtopäätöksiä tutkimuksen tuloksista. Johtopäätelmät on jaettu neljän tarkasteltavan otsikon alle. Yritysneuvontaa käyttäneiden yritysten alla on käsitelty kaikkien niiden vastaajien vastaukset, jotka ovat yritysneuvontaa käyttäneet. Samalla tavalla on analysoitu yritykset, jotka eivät käyttäneet yritysneuvontaa. Johtopäätösten yhteenvedossa käsitellään kaikkien vastaajien tuloksien yhteenvedo. Lopuksi tarkastellaan tutkimuksen reliabiliteettia ja validiteettia.

7.1 Yritysneuvontaa käyttäneet yritykset

Kinnon tarjoamia yritysneuvonnan palveluita oli käyttänyt vastaajista 13. Apua haettiin niin liiketoimintasuunnitelman, erilaisten laskelmien ja starttirahahakemusten tekoon. Lähes kaikki yritykset kokivat saaneen hyötyä yritysneuvonnasta. Vain yksi vastaajista piti yritysneuvontaa pelkkänä leikkimisenä. Startti-

rahan saamista samainen vastaaja piti kriittisenä apuna yritystoiminnan aloittamiselle. Hän ei luultavasti myöskään olisi aloittanut toimintaansa ilman sitä. Puolet starttirahaa saaneista olivat tässä asiassa samaa mieltä.

Yritysneuvontaa käyttäneistä yrityksistä 12 oli hakenut ja saanut starttirahaa. Suurin osa piti starttirahan tuomaa apua erittäin tärkeänä. Toinen puolikas tukea saaneista kuitenkin vastasi, että olisi aloittanut yritystoimintansa, vaikkei olisi starttirahaa saanutkaan. Tuloksista voidaan päätellä yrittäjien pitävän niin yritysneuvonnasta saatua henkistä kuin starttirahasta saatua taloudellista tukea suurena. Starttirahaa myönnettiin yrityksille keskimäärin 12 kuukauden ajan.

13 vastaajasta neljän yritystoiminta ei ollut kannattavaa. Kahden yrittäjän yritystoiminnat olivat alkaneet vuosina 2013 ja 2014, ja molemmat vastaajat kokivat kannattavuuden paranevan tulevaisuudessa hyväksi. Suunnitelmissa oli myös henkilökunnan lisääminen seuraavan 12 kuukauden aikana. Molempia vastaajia yhdisti aikaisempi kokemus yrittäjyydestä. Tällä tietotaidolla voidaan olettaa olevan yhteys yrityksiin positiiviseen tulevaisuuden kuvaan. Vaikka yritystoiminta ei tällä hetkellä ole kannattavaa, kokemus yrittäjyydestä antaa uskoa ja tietämystä sille, että tulevaisuudessa kannattavuus luultavasti tulee paranemaan.

Kahdelta muulta vastaajalta, joilla yritystoiminta ei ollut kannattavaa, puuttui aiempi yrittäjyyskokemus tai tietotaito. Toinen vastaajista harkitsi yritystoimintansa lopettamista ja toista yritystoiminta työllisti vain sivutoimisesti. Sivutoimisen yrittämisen uskottiin jatkuvan, sillä edellytyksiä kannattavaan täysipäiväiseen yrittäjyyteen ei koettu olevan. Nämä kaksi yritystä oli molemmat perustettu vuonna 2015, joten voi myös olla, ettei yritystoiminta ole saanut vielä täysin siipiä alleen ja kannattavuus on siksi heikolla mallilla. Tosin haastatteluun vastanneista vuonna 2015 perustetuista yrityksistä kaksi muuta mainitsi kannattavuuden olevan hyvä yrityksissään.

Yritysneuvontaa käyttäneistä hieman yli puolella oli kokemusta tai tietotaitoa yrittäjyydestä. Kannattavuutta hyvänä tai perustoimeentulon täyttävänä piti 9 yrittäjää eli 67 % yritysneuvontaa saaneista. Tähän 67 %:iin mahtui tasaisesti niitä, joilla ei aiempaa kokemusta ollut ja niitä joilta yrittäjyystarinaa löytyi. Voidaan olettaa, että haastatteluun vastanneet, joilla yrittäjyystaustaa ei ollut, ovat saaneet yritysneuvonnan kautta tietoa ja tukea yrityksen perustamiseen.

Tämä on voinut olla ratkaisevassa asemassa yritystoiminnan kannattavuutta arvioitaessa jo ennen yrityksen perustamista. Aikaisempi kokemus yrittäjyydestä näyttäisi vaikuttavan suurelta osin positiivisesti kannattavuuteen. Kannattavuutta hyvänä tai perustoimeentulon täyttävänä pitävistä vastaajista suurin osa uskoi kannattavuuden paranevan tulevaisuudessa. Eräs vastaajista koki kilpailun kiristyvän sekä kannattavuuden heikkenevän ja luultavasti tämän vuoksi suunnitteli yritystoimintansa lopettamista seuraavan 12 kuukauden aikana.

7.2 Yritykset, jotka eivät käyttäneet yritysneuvontaa

Haastatteluun vastanneista viisi ilmoitti, ettei ollut käyttänyt Kinnon tarjoamia yritysneuvonnan palveluita. Kukaan heistä ei ollut myöskään hakenut starttirahaa yritykselleen. Haastatteluista kävi ilmi, että kaikilla viidellä vastaajalla oli aikaisempi kokemus tai tietotaito yrittäjyydestä. Tämän voi ajatella olevan syy sille, ettei yritysneuvontaa käytetty. Asiat olivat vastaajille tuttuja tai asiakkaat olivat jo valmiiksi olemassa. Asiakkaiden valmiina olo viittaisi siihen, että vastaaja ei ehkä ole perustanut yritystä täysin tuhkasta. Tämä voisi olla syy kyseisen yrityksen kohdalla sille, ettei starttirahaa voitu hakea. Voidaan myös päätellä, että yrityksillä, joilla starttirahalle ei ollut tarvetta, oli taloudellinen puoli turvattu muulla tavalla. He myös uskoivat jälkeinpäin mietittynä, ettei starttirahasta olisi ollut apua yritystoimintaa perustettaessa.

Viidestä vastanneesta yksi ilmoitti yrityksensä hakeutuneen konkurssiin. Yritystoimintaa kuvailtiin muiden yritysten osalta kannattavaksi ja suurin osa uskoi kannattavuuden nousevan. Yksi arvioi kannattavuuden kääntyvän tulevaisuudessa laskuun. Kolme yritystä työllisti 2–5 henkilöä. Konkurssiin joutunutta yritystä lukuun ottamatta kukaan ei ollut vähentämässä henkilökuntaa tai lopettamassa yritystoimintaansa seuraavan 12 kuukauden aikana. Sen sijaan alihankintaa tai vuokratyövoiman käyttöä harkitsi muutama yrittäjästä. Viidestä vastaajasta neljä yritystä oli perustettu vuonna 2013 ja yksi 2012. Yritysten iät voivat selittää hyvällä mallilla olevan kannattavuuden: yritykset ovat saaneet vakiinnutettua yritystoimintansa 3–4 vuoden aikana ja selvinneet yritystoiminnan vaikeista ensimmäisistä vuosista.

7.3 Johtopäätösten yhteenveto

Tutkimuksen perusteella voidaan tulla siihen johtopäätökseen, että Kinnon tarjoamaa yritysneuvontaa käyttäneet pitivät saatua apua tärkeänä ja asiantuntevana. Neuvoja haettiin niin liiketoimintasuunnitelman ja muiden tärkeiden asiakirjojen ja hakemusten tekoon. Yritystä perustavat kokivat tärkeänä saamansa henkisen tuen; sen että heitä kuunneltiin ja heidän ideoihinsa otettiin kantaa. Myös mahdollisuutta saada vastauksia askarruttaviin kysymyksiin pidettiin tärkeänä. Yritysneuvontaa voidaan pitää hyödyllisenä niille, joilla on vielä avonaisia kysymyksiä ilman vastauksia koskien yritystoimintaa. Näitä henkilöitä voivat olla ensimmäistä kertaa yrittäjiksi ryhtyvien lisäksi yritystoiminnassa jo mukana olleet. Yritysneuvonnasta saatu hyöty voi jäädä vähäiseksi, jos yrittäjäksi aikovalla on jo valmiiksi tarvittava tieto ja kun hän tuntee yritysmaailman kuviot. Tällöin voisi ajatella, ettei yritysneuvonnalle ole juuri tarvetta.

Taloudellisen tuen merkitys koetaan erittäin suureksi yritystä perustettaessa. Niiden yrittäjien keskuudessa, joilla ei muutoin tulisi olemaan muita tuloja yrittäjyyden alkuvaiheessa, starttirahan merkitys korostuu huomattavasti. Yritystoiminnan perustaminen luo yrittäjälle epävakaa taloudellisen tilanteen, ja yrittäjäksi lähtijältä vaaditaan suurta stressinsietokykyä yritystoiminnan aloitusvaiheessa. Jos starttirahan tuomaa taloudellista tukea ei olisi tarjolla, moni yrittäjäksi aikova ei lähtisi mukaan yrittäjyyteen. Starttirahaa voidaan pitää sitä tarvitsevien keskuudessa yhtenä tärkeänä askeleena yrityksen perustamisessa, sillä se luo edes jonkinlaisen turvan toimeentulosta. Henkilöt, joiden taloudellinen tilanne yrityksen alkuvaiheessa on turvattu jollain muulla tavalla, eivät luonnollisesti pidä starttirahan saantia tarpeellisenä.

Yritysneuvonnalla ja starttirahalla voidaan olettaa olevan jonkinlainen merkitys yritystoiminnan kannattavuuteen ja jatkuvuuteen. Kuitenkin selkeämpi yhteys löytyy yritysneuvonnan käytön ja starttirahan saamisen välillä. Starttirahaa haettaessa on hakemukseen liitettävä liiketoimintasuunnitelma sekä kannattavuus- ja rahoituslaskelma. Uusyrittäjäkeskukset auttavat näiden tekemisessä. (Uusyrittäjäkeskus 2016a.) Ne yritykset jotka eivät yritysneuvontaan hakeudu, eivät useinkaan koe starttirahaa tarpeelliseksi. Tässä tutkimuksessa henkisen ja taloudellisen tuen tärkeys korostui enemmän siinä, miten vastaajat olivat kokeneet yritysneuvonnan ja starttirahan. Molemmat toivat aloittaville yrittäjille varmuutta ja turvaa lähteä yritystoimintaan mukaan. Tämä varmuus heijastui

myös positiivisesti kannattavuuteen. Johdonmukainen ja perusteellinen eteneminen yrityksen perustamisessa auttaa huomioimaan kaiken tarpeellisen ja varautumaan mahdollisiin riskeihin (Yritystulkki 2016.) Yritysneuvonta ja starttiraha kaksistaan eivät kuitenkaan takaa kannattavuutta. Yrittäjät, jotka eivät käyttäneet yritysneuvonnan palveluita, eivätkä hakeneet starttirahaa, pärjäsivät kannattavuuden suhteen yhtä hyvin kuin niitä saaneet. Voidaan siis todeta, että kannattavuuteen vaikuttaa useiden asioiden summa ja sen tarkkailemiseen tulisi perehtyä tarkemmin jatkotutkimuksissa.

7.4 Tutkimuksen reliabiliteetti ja validiteetti

Tieteellisen tutkimuksen luotettavuutta mitattaessa, yleisimpiä mittareita ovat reliabiliteetti ja validiteetti. Reliabiliteetilla tarkoitetaan tulosten pysyvyyttä, sitä että uusintamittauksen avulla voidaan vahvistaa jo saadut tutkimustulokset. Validiteetti puolestaan kuvaa oikeiden asioiden tutkimista ja analysointia. (Kananen 2014, 147.)

Tutkimustuloksia voidaan pitää luotettavina ja uskottavina. Haastateltavat ovat itse kirjanneet vastaukset kysymyksiin anonymisti, joten tutkimusta voidaan pitää luotettavana tutkittavien kannalta. Analyysi on pyritty suorittamaan mahdollisimman huolella ja monia eri näkökulmia käyttäen. Tutkijan vaihtuessa tutkimustulokset eivät juurikaan muuttuisi. Tutkimus on toistettavissa esimerkiksi isommalle näytteelle ja samaa haastattelupohjaa käyttäen. Tosin isommalla näytteellä vastaukset saattaisivat jakautua hieman eri tavalla. Tutkimukseen osallistuneiden määrä oli 25 % otoksesta, joka oli hieman enemmän kuin tutkimuksen alussa oli arvioitu. Olettamuksena oli, että vastauksia tulisi hieman päältä kymmenen, lopullisen tuloksen ollessa 18.

8 YHTEENVETO JA POHDINTA

Opinnäytetyön tarkoituksena oli selvittää, minkälainen merkitys yritysneuvonnalla ja starttirahan saamisella on yrityksen olemassaoloon ja taloudelliseen tilanteeseen ja miten yrittäjät ovat kokeneet näiden merkityksen. Yrittäjyyttä harkitsevan näkökulmasta ajateltuna tutkimustulos antaa osviittaa siitä, kuinka

suuri apu yritysneuvonnalla ja starttirahalla on liikeidean kannattavuuden ja yrityksen jatkuvuuden selvittämiseksi.

Tutkimusmenetelmänä työssä käytettiin kvalitatiivista eli laadullista menetelmää. Teoriaosuus on koottu niin taloushallinnon kirjallisuutta kuin asiantuntijoiden verkkosivuja hyödyntäen. Empiirinen tutkimusosuus toteutettiin lomakehaastatteluna Webropol-kyselyohjelmiston kautta.

Haastattelukysymykset oli jaettu kolmen otsikon alle: yritysneuvonnan, starttirahan ja kannattavuuden. Tutkimukselle olisi ollut ihanteellista, että haastateluun osallistuneiden keskuudessa olisi ollut tasaisesti niitä, jotka eivät olleet käyttäneet ja hakeneet yritysneuvontaa tai starttirahaa, ja niitä jotka olisivat. Säilyttääkseen anonymiteettinsa, vastaajia ja heidän taustojaan ei kuitenkaan voitu etukäteen valita. Tutkimustuloksiin saatiin tarpeeksi vaihtelevuutta vastaajien välille, vaikkei yhtä suurta kuin oli toivottu. Tämä ei silti ollut esteenä luotettavalle analysoinnille.

Tutkimuksessa selvisi, että yritykset pitivät erittäin tärkeänä henkistä ja taloudellista tukea, varsinkin silloin kun tieto yrittäjyydestä ei ollut riittävää ja yritystoiminnan aloittaminen olisi ollut taloudellisesti vaikeaa ilman rahallista tukea. Molemmat, sekä henkinen että taloudellinen tuki, toivat aloittaville yrittäjille varmuutta ja turvaa lähteä yritystoimintaan mukaan. Voidaan todeta, että yrittäjyyttä harkitsevalle on eduksi yritysneuvonnan ja starttirahan hyödyntäminen, jos kokemusta yrittäjyydestä ei löydy ja perustoimeentulo yritystaipaleen alussa on epävarmalla pohjalla.

Yritysneuvonnalla ja starttirahalla voidaan olettaa olevan jonkinlainen merkitys yritystoiminnan kannattavuuteen ja jatkuvuuteen. Ne eivät kuitenkaan kaksistaan takaa kannattavuutta. Yrittäjät, jotka eivät käyttäneet yritysneuvonnan palveluita, eivätkä hakeneet starttirahaa, pärjäsivät kannattavuuden suhteen yhtä hyvin kuin niitä saaneet. Kannattavuuteen näyttäisi siis vaikuttavan monien asioiden summa. Jatkotutkimuksena tälle opinnäytetyölle voisi olla tarkastella aihetta kvantitatiivisella eli määrällisellä tutkimusmenetelmällä. Näin saataisiin isommalla otannalla ja otoksella selvitettyä laajemmin kannattavuuteen vaikuttavia tekijöitä.

LÄHTEET

- Antila, J. 2016. Yritysten määrä Kouvolassa ja litissä. Sähköposti. 30.11.2016.
- Heikkilä, T. 2014. Tilastollinen tutkimus. 9. uudistettu painos. Helsinki; Edita Publishing Oy.
- Iitti.2016a. Asuinympäristö. Saatavissa: <http://www.iitti.fi/asuminen-ja-rakentaminen/asuinympaeristoe.html?setLang=fi-FI> [viitattu 9.12.2016].
- Iitti. 2016b. Tietoa kunnasta. Saatavissa: <http://www.iitti.fi/tietoa-kunnasta.html?setLang=fi-FI> [viitattu 9.12.2016].
- Kananen, J. 2014. Laadullinen tutkimus opinnäytetyönä. Miten kirjoitan kvalitatiivisen opinnäytetyön vaihe vaiheelta. Jyväskylä: Jyväskylän ammattikorkeakoulun julkaisuja-sarja.
- Kinkki, S. & Isokangas, J. 2003. Yrityksen perustoiminnot. Basic Business Operations. 1.-2. painos. Helsinki: WSOY.
- Kinkki, S. & Lehtisalo, A. 2002. YRTTI Yritystietous. 1.-5. painos. Helsinki: WSOY.
- Kinno. 2016a. Innovaationeuvonta. Saatavissa: <http://www.kinno.fi/palvelut/yrityksen-perustaminen/innovaationeuvonta> [viitattu 17.10.2016].
- Kinno. 2016b. Koko maailma Kouvolaan. Saatavissa: <http://www.kinno.fi/sijoitu-kouvolaan> [viitattu 17.10.2016].
- Kinno. 2016c. Mikä Kinno? Saatavissa: <http://www.kinno.fi/seudun-kehittaminen/kinno> [viitattu 6.10.2016].
- Kinno. 2016d. NYT Kouvolan seutu. Saatavissa: <http://www.kinno.fi/seudun-kehittaminen/kinno/projektit/nyt-kouvolan-seutu> [viitattu 30.11.2016].
- Kinno. 2016e. Rahoitusneuvonta. Saatavissa: <http://www.kinno.fi/palvelut/rahoitusneuvonta> [viitattu 13.10.2016].
- Kinno. 2016f. Varaa aika yritysneuvontaan! Saatavissa: <http://www.kinno.fi/palvelut/yrityksen-perustaminen/varaa-aika-yritysneuvontaan> [viitattu 13.10.2016].

Kinno. 2016g. Verkostoyhteistyö. Saatavissa: <http://www.kinno.fi/seudun-kehittaminen/kinno/verkostoyhteistyö> [viitattu 17.10.2016].

Kouvola. 2016a. Tietoa Kouvola. Saatavissa: <http://www.kouvola.fi/index/kaupunkijahallinto/tietoakouvolasta.html> [viitattu 9.12.2016].

Kouvola. 2016b. Tilastotietoa. Saatavissa: <http://www.kouvola.fi/index/kaupunkijahallinto/tietoakouvolasta/tilastotietoa.html> [viitattu 9.12.2016].

Nurmi, T. 1998. Uusi suomen kielen sanakirja. Jyväskylä, Helsinki: Gummerus.

Shop'In Research. 2015. Perustettujen yritysten tilanne ja taloudellinen vaikuttavuus. Uusyrityskeskusten kokonaistilanne. 2015.

Stenholm, P. 2007. Starttiraha yrittäjyyden avaimena. Jatkokokemuksia starttirahakoelusta 2005–2007. Työministeriö.

Stenholm, P. & Aaltonen, S. 2012. Yrittäjyyden edistäminen starttirahalla. Starttirahajärjestelmän vaikuttavuus ja toimivuus. Työ- ja elinkeinoministeriön julkaisuja.

TE-palvelut. 2016. Aloittavan yrittäjän palvelut. Saatavissa: <http://toimistot.te-palvelut.fi/documents/244949/369976/Aloittavan+yritt%C3%A4j%C3%A4n+palvelut+ja+starttiraha+TET+KAS+esite.pdf/26bf4472-acdd-40b8-bc89-0c43b718bafc> [viitattu 22.11.2016].

TE-palvelut. Starttiraha-aloittavan yrittäjän tuki. Saatavissa: http://te-palvelut.fi/te/fi/tyonantajalle/yrittajalle/aloittavan_yrittajan_palvelut/starttiraha/index.html [viitattu 5.10.2016].

Tilastokeskus. 2016. Yritykset. Yritykset 2014. Saatavissa: http://www.stat.fi/tup/suoluk/suoluk_yritykset.html [viitattu 17.10.2016].

Uusyrityskeskus. 2016a. Starttiraha. Saatavissa: <http://uusyrityskeskus.fi/fi/starttiraha> [viitattu 16.10.2016].

Uusyrityskeskus. 2016b. Tietoa meistä. Saatavissa: <http://uusyrityskeskus.fi/fi/tietoa-meista> [viitattu 6.10.2016].

Uusyrityskeskus. 2016c. Tietoa uusyrityskeskuksista. Saatavissa: <http://uusyrityskeskus.fi/fi/tietoa-uusyrityskeskuksista> [viitattu 6.10.2016].

Uusyrityskeskus. 2016d. Uusyrityskeskukset. Saatavissa: <http://uusyrityskeskus.fi/fi/uusyrityskeskukset> [viitattu 6.10.2016].

Velin, K. 2016a. NYT-hanke. Sähköposti. 28.11.2016.

Velin, K. 2016b. Perustetut yritykset vuosittain. Sähköposti. 3.10.2016.

Viitala, R. & Jylhä, E. 2014. Liiketoimintaosaaminen. Menestyvän yritystoiminnan perusta. 6.–7. painos. Helsinki: Edita Publishing Oy.

Webropol. 2016. Automaattinen kyselytutkimusten raportointi. Saatavissa: <http://webropol.fi/kysely-ja-raportointityokalu/analysoi-ja-visualisoi/> [viitattu 30.11.2016].

Yrittäjät. 2016a. Oletko valmis yrittäjäksi? Saatavissa: <https://www.yrittajat.fi/yrittajan-abc/perustietoa-yrittajyydesta/oletko-valmis-yrittajaksi-316168> [viitattu 15.10.2016].

Yrittäjät. 2016b. Yrittäjyys Suomessa. Saatavissa: <https://www.yrittajat.fi/suomen-yrittajat/yrittajyys-suomessa-316363> [viitattu 17.10.2016].

Yritystulkki. 2016. Suunnittelu. Saatavissa: <http://www.yritystulkki.fi/fi/alue/kinno/aloittava-yrittaja/suunnittelu/> [viitattu 13.10.2016].

YRITYSNEUVONTA, STARTTIRAHA JA KANNATTAVUUS

YRITYSNEUVONTA

1. Käytitkö Kinnon tarjoamia alkavan yrityksen neuvontapalveluita yritystä perustaessasi?

- Kyllä (vastaukset kysymyksiin 2–3)

2. Mihin asioihin hait ja sait neuvontaa?

3. Minkälaista hyötyä koit saavasi yritysneuvonnasta?

- Ei (vastaukset kysymyksiin 4–5)

4. Jos et käyttänyt yritysneuvonnan palveluita, niin miksi et?

5. Jälkeenpäin mietittynä, olisiko yritysneuvonnasta voinut olla apua yritystä perustaessasi?

6. Oliko sinulla aiempaa kokemusta tai tietotaitoa yrittäjyydestä?

STARTTIRAHA

7. Haitko starttirahaa yritystä perustaessasi?

- Kyllä (vastaukset kysymyksiin 8–10)

8. Montako kuukautta sait starttirahaa?

9. Miten paljon koit starttirahan vaikuttaneen yritystoimintaasi?

10. Olisitko aloittanut yritystoimintasi, jos et olisi saanut starttirahaa?

- Ei (vastaukset kysymyksiin 11–13)

11. Olitko tietoinen starttirahan saamisen mahdollisuudesta?

12. Mikä oli syy siihen, ettet hakenut starttirahaa?

13. Jälkeenpäin mietittynä, koetko että starttirahasta olisi ollut apua yritystä perustaessasi?

KANNATTAVUUS

14. Kuinka kannattavaksi luonnehtisit yrityksen toimintaa tällä hetkellä?

15. Arvioi liiketoimintasi kannattavuutta tulevaisuudessa?

16. Monta henkilöä yrityksesi tällä hetkellä työllistää?

17. Onko yritykselläsi tarkoitus lisätä henkilökuntaa seuraavan 12 kuukauden aikana?

18. Onko yritykselläsi tarkoitus vähentää henkilökuntaa tai oletko lopettamassa toimintaasi seuraavan 12 kuukauden aikana?
