

Suvi Halonen

YRITTÄJYYS MAASEUDULLA

Opinnäyte

Kajaanin ammattikorkeakoulu

Tradenomikoulutus

Syksy 2005



**Kajaanin
ammattikorkeakoulu**

OPINNÄYTETYÖ TIIVISTELMÄ

Koulutusala Yhteiskuntatieteiden, liiketalouden ja hallinnon ala	Koulutusohjelma Liiketalouden koulutusohjelma
Tekijä(t) Suvi Halonen	
Työn nimi Yrittäjyys maaseudulla	
Vaihtoehtoiset ammattiopinnot Taloushallinto	Ohjaaja(t) Päivi Malinen
	Toimeksiantaja Kainuun TE-keskuksen maaseutuosasto
Aika 2.11.2005	Sivumäärä 87 + 3
<p>Tämän opinnäytetyön tarkoituksena oli tutkia yrittäjyyttä Suomen maaseudulla 2000-luvun alussa. Työn teoriaosuudessa selvitettiin muun muassa sitä, miten yrittäjyys on kehittynyt maaseudulla viimeisten vuosien aikana ja millaista yrittäjyyttä maaseudulta löytyy. Opinnäytetyön empiriaosuuden avulla selvitettiin Kainuun TE-keskuksen maaseutuosaston asiakkaiden eli kainuulaisten maaseutuyrittäjien mielipiteitä ja kokemuksia TE-keskuksen rahoitus- ja neuvontapalveluista sekä yrittäjien omakohtaisia kokemuksia yrittäjyydestä.</p> <p>Teoriaosuutta käsiteltiin aihealueen kirjallisuuden pohjalta. Työn empiriaosuus toteutettiin kvalitatiivisena tutkimuksena haastatteleamalla 24 Kainuun TE-keskuksen maaseutuosaston asiakasta. Haastattelut suoritettiin puhelimitse elokuun 2005 aikana.</p> <p>Tutkimus osoittaa, että maaseudulta löytyy uuden vuosituhaten alussa hyvin monipuolista yrittäjyyttä. Erityisesti palvelualan yritysten määrä on lisääntynyt viime vuosina. Maaseutuyrityksille on tyypillistä, että yritystoimintaa harjoitetaan maatilalla maatalouden ohella. Maaseudulta löytyy kuitenkin myös suuri joukko ilman maatilataustaa toimivia yrityksiä. Maaseutuyrittäjyyden lisääntymiselle on lukuisia syitä. Yrittäjyyspäätöksen syntymiseen vaikuttaa usein esimerkiksi työttömyysuhka tai työttömäksi jääminen. Myös halu asua maaseudulla ja asiakkaiden suunnalta tuleva kysyntä yrityksen tuotteille tai palveluille ovat tekijöitä, jotka vaikuttavat yrittäjyyspäätökseen. Maatilataustaisilla yrittäjillä maatalouden ohella harjoitettavan yritystoiminnan lisääntyminen on usein seurausta maatalouden kannattavuuden heikentymisestä.</p> <p>Haastatelluista suurimmalla osalla on myönteisiä kokemuksia ja mielipiteitä Kainuun TE-keskuksen maaseutuosaston toiminnasta. Valtaosa haastatelluista on tyytyväisiä TE-keskukselta saamaansa yritysrahoitukseen. Rahoituksen saaminen on koettu yrityksen kannalta hyvin tärkeäksi. Myös neuvontapalveluihin ollaan haastateltujen keskuudessa pääosin tyytyväisiä. Esiin nousee kuitenkin toive siitä, että neuvonta voisi olla TE-keskuksen suunnalta aktiivisempaa.</p>	
Kieli	Suomi
Asiasanat	Maaseutu, yrittäjyys, maaseutuyritykset
Säilytyspaikka	Kajaanin ammattikorkeakoulun kirjasto



**THESIS
ABSTRACT**

School Business	Degree programme Business Administration
Author(s) Suvi Halonen	
Title Entrepreneurship in Rural Areas	
Alternative professional studies Accounting	Instructor(s) Päivi Malinen
	Commissioned by The Rural Department of Employment and Economic Centre of Kainuu (T&E Centre)
Date 2.11.2005	Total number of pages 87 + 3
<p>The purpose of this thesis was to study the entrepreneurship of the Finnish country side in the beginning of the 21th century. The theory part of the thesis explored e.g how the entrepreneurship has developed in the rural areas over the past few years and what kind of entrepreneurship there exists. The empirical part of the thesis discovered the opinions of the customers of the Rural Department of Employment and Economic Centre of Kainuu. The aim was to research both the opinions and experiences the customers, the rural entrepreneurs in Kainuu area, have about the finance and advisor services of the organization and their own experiences about entrepreneurship. The empirical data was collected by interviewing 24 people by phone.</p> <p>The study revealed that there exists very diverse entrepreneurship in the rural areas of Finland in the beginning of the new millennium. Especially the number of companies in the service sector has risen over the couple of few years. There were several reasons for the growth of rural entrepreneurship. The threat of unemployment or the actual situation of being unemployed both enhanced the decision of starting one`s own business. Also the wish to live in the countryside and the customer`s interest and demand for certain products and services increased the entrepreneurship. The decrease of the profitability in the farming often increases new entrepreneurship among the farmers.</p> <p>The majority of the interviewees were satisfied with T&E Centre`s operations. The possibility of getting financial support was experienced very important. The interviewees also found the advisor services of the T&E Centre primarily good. There arose, however, a wish for more active advising.</p>	
Language of Thesis	Finnish
Keywords	rural area, entrepreneurship, rural enterprises
Deposited at	Library of Kajaani Polytechnic

SISÄLLYS

TIIVISTELMÄ

ABSTRACT

1	JOHDANTO.....	1
2	YRITTÄJYYS MAASEUDULLA	3
2.1	Maaseudun murros	6
2.2	Maaseutu yrityksen toimintaympäristönä	9
2.3	Maaseudun elinkeinojen monipuolistuminen.....	11
2.3.1	Maaseutuyrittäjäksi ryhtymisen taustatekijöitä.....	11
2.3.2	Toimialojen kehitys.....	14
2.3.3	Toimialojen tarkastelua	18
2.4	Vahvuuksien varassa eteenpäin heikkouksia unohtamatta.....	25
2.4.1	Maaseutuyritysten vahvuudet menestystekijöinä.....	27
2.4.2	Maaseutuyritysten tyypillisiä ongelmakohtia ja heikkouksia	31
2.5	Maaseutuyrittäjyyden tulevaisuudennäkymiä	34
3	TE-KESKUKSEN PALVELUT YRITYKSILLE	38
3.1	TE-keskusten maaseutuosastojen rahoitustuet maaseutuyrityksille.....	39
3.2	TE-keskusten yritysosastojen rahoitustuet yrityksille.....	41
4	NEUVONTA JA LAADUKKAAN ASiantuntijapalvelun syntyminen... ..	46
5	TUTKIMUKSEN TOTEUTUS	51
5.1	Tutkimusmenetelmän kuvaus ja perustelut	51
5.2	Tutkimuksen käytännön toteutus	52
6	PUHELINHAASTATTELUIJEN TULOKSET	54
7	JOHTOPÄÄTÖKSET JA POHDINTA	76
	LÄHTEET	85

LIITTEET (3)

1 JOHDANTO

Maaseudulla tapahtunutta ja edelleen jatkuvasti käynnissä olevaa rakennemuutosta voisi pelkistetysti kuvata seuraavalla tavalla: Ensin oli asumatonta luontoa, metsiä ja soita, sitten Jussi ja kuokka. Historiallisesti hyvin nopeasti luonnon lomaan rakentui taloja, vähitellen kyliä, ihmisiä ja eläimiä, perinteistä maaseudun elinvoimaa. Mutta historiallisesti vieläkin nopeammin kylätiet hiljenevät, yksittäistalot autioituvat ja maantiellä autoileva ihminen näkee yhä pelkistetymmän maaseudun. Hetkeksi avautunut maisema on sulkeutumassa jälleen. Tämä näkymä kertoo maatalouden murroksesta ja väestön vähenemisestä. (Uusitalo 1998, 11.)

Suomi on eräs Euroopan harvimmin asutuista ja maaseutumaisimmista maista. Maaseudun toiminnallinen rooli yhteiskunnassamme sekä tuotannollinen asema kansantaloudessamme on Valtakarim (1999) mukaan kuitenkin suhteellisen lyhyessä ajassa menettänyt merkitystään. (Harju & Piriä 2004, 9.)

Muutoksen taustalla ovat olleet ennen kaikkea väestön väheneminen ja ikääntyminen, alhainen tulotaso sekä paikoin korkea työttömyys. (Uusitalo 1998, 12). Maatalouden kannattavuuden heikentymisen seurauksena perinteisestä maataloudesta saatavat tulot ovat pienentyneet. Maatalouden rakennemuutoksen seurauksena perinteinen maatalous on myös työllistänyt entistä vähemmän ihmisiä. Yrittäjyyden vahvistuminen ja erityisesti pienyritystoiminnan viriäminen maaseutualueilla on nähty osaltaan ratkaisuna maaseudun syöksykierteen jatkumisen estämiselle. Maaseudun elinvoimaisuuden ja asuttuna säilymisen edellytyksenä on korostettu merkittävästi paikallisia lisätoimeentulolähteitä, jotka eivät edellytä ihmisten muuttoa taajamiin. (Rantamäki-Lahtinen 2000a, 9.)

Viimeaikoina lehtikirjoituksissa ja televisiossa on pohdittu useaan otteeseen Suomen maaseudun tilaa. Yleensä esille on nostettu se tosiasia, että maaseudun väki vähenee ja etenkin syrjäisimmät alueet autioituvat tyystin kokonaan. Perinteisten maatilojen määrä vähenee, kyläkaupat ovat hävinneet useilta kyliltä jo vuosia sitten ja koko ajan myös yhä useampi kyläkoulu lakkautetaan. Herääkin kysymys, mitä tapahtuu maaseudulle tulevaisuudessa, jos sama kehitys jatkuu edelleen? Onko kylänraittien hiljeneminen ja maaseudun autioituminen väistämätön tosiasia? Ehkäpä pelastus maaseudun negatiiviseen kierteeseen löytyy tosiaan jo aikaisemmin mainitusta yrittäjyyden vahvistumisesta.

Opinnäytetyöni aiheena on yrittäjyys maaseudulla. Työni toimeksiantajana toimii Kainuun TE-keskuksen (Työvoima- ja elinkeinokeskus) maaseutuosasto. Opinnäytetyöni teoriaosuudessa selvitän sitä, miten ja miksi yrittäjyys on maaseudulla kehittynyt, millaista yrittäjyyttä Suomen maaseudulta 2000-luvun alkuvuosina löytyy, mitkä ovat maaseutuyritysten tyypillisiä menestys- ja ongelmatekijöitä sekä sitä, millaista rahoitusta TE-keskus myöntää maaseudulla toimiville yrityksille ja mistä muodostuu laadukas asiantuntijapalvelu?

Työni empiriaosuus sisältää kvalitatiivisen tutkimuksen aiheesta ”Vuosina 2001 – 2005 Kainuussa maaseudulla yritystoiminnan aloittaneiden yrittäjien kokemuksia ja mielipiteitä Kainuun TE-keskuksen rahoitustuesta ja neuvonnasta”. Samassa yhteydessä selvitän myös tutkittavien yrittäjien kokemuksia yrittäjyydestä.

Keskityn tutkimaan opinnäytetyössäni nimenomaan maaseudulla tapahtuvaa pienyritystoimintaa. Tavoitteena on löytää vastauksia muun muassa seuraaviin kysymyksiin: Miten yrittäjyys on kehittynyt maaseudulla viimeisten vuosien aikana? Miksi ihmiset alkavat yrittäjiksi maaseudulla? Millaista yritystoimintaa maaseudulla nykyään on? Miten maaseudulla toimivat yritykset ovat kokeneet TE-keskukselta saamansa rahoitustuen ja neuvonnan? Tavoitteena on kartoittaa myös tutkittavien yrittäjien omakohtaisia kokemuksia yrittäjyydestä ja selvittää niitä syitä, joita kyseisten henkilöiden yrittäjyyden taustalta löytyy.

Uskon työni toimeksiantajalle olevan hyötyä erityisesti työni empiriaosuudesta, jonka avulla he saavat arvokasta tietoa asiakkaidensa mielipiteistä ja kokemuksista, ja voivat sitä kautta mahdollisesti kehittää omaa toimintaansa tulevaisuudessa. Lisäksi toivon, että työstäni hyötyvät itseni lisäksi myös kaikki muut sellaiset henkilöt, jotka ovat jollain tapaa kiinnostuneita maaseudun asioista ja tilasta uuden vuosituhannen alussa.

2 YRITTÄJYYS MAASEUDULLA

Maa- ja metsätalous, perinteiset maaseutuelinkeinot, ovat edelleen suomalaisen maaseudun vahvuustekijöitä. Suomen EU-jäsenyys on kuitenkin muuttanut maatalouden luonnetta ja osaltaan johtanut melko nopeaan maatilojen rakennekehitykseen. Tavoitteet tuottavuuden lisäämisestä ovat vähentäneet maa- ja metsätaloudessa työllistyvien määrää, eivätkä maa- ja metsätalous yksinomaan riitä enää maaseudun elinvoiman säilyttämiseen. (Miettinen 1998, 6.)

Maaseudun kehittämisessä on viimeisten vuosien aikana omaksuttu monimuotoisen maaseudun tavoite. Jotta maaseutu säilyisi tulevaisuudessakin asuttuna, perinteisen maatalouden rinnalle on löydettävä uusia ansiomahdollisuuksia. Keskeiseksi maaseutupolitiikan strategiseksi nousi 1990-luvulla eri alojen yrittäjyyden edistäminen maaseudulla. Lähtökohta tälle strategialle oli ajatus siitä, että uusien työpaikkojen synty maaseudulla voi perustua huomattavissa määrin ainoastaan yrittäjyyteen. Yrittäjyyden edistämisen keinoina onkin käytetty muun muassa neuvontaa, koulutusta ja rahoitusta. (Perämäki & Kallio 1995, 7.)

Maaseutu-käsitettä on totuttu käyttämään arkikielessä hyvin yleisesti. Pätevää ja yksiselitteistä määritelmää tälle käsitteelle ei kuitenkaan ole, sillä maaseutu alueena koostuu hyvin epäh yhtenäisistä ja heterogeenisista alueista. Lisäksi yhteiskunnassa jatkuvasti tapahtuvan sosiaalisen, taloudellisen ja teknologisen rakennemuutoksen myötä myös mahdolliset valmiit määritelmät vanhenevat nopeasti. Laurilan (1998) mukaan maaseutu-käsite on yleensä totuttu määrittelemään niin hallinnollisiin rajoihin ja kuntamuotoon perustuen kuin myös rakenteellisten kriteerien sekä toiminnallisten kriteerien perusteella. (Heinonen 2000, 13.)

Hallinnollisten rajojen ja kuntamuodon perusteella maaseudulla tarkoitetaan lähinnä muita kuntia kuin kaupunkeja. Tämä määritelmä tuottaa ongelmia, koska tiedetään, että Suomen kaupunkien joukossa on muutamia hyvinkin maaseutumaisia kuntia ja monet maaseutumaiset kunnat ovat vastaavasti muotoutuneet suhteellisen kaupunkimaisiksi. Määriteltäessä maaseutu-käsitettä *rakenteellisten kriteerien* perusteella maaseutuun liitetään asutusrakenteessa havaittavia eroja tai tietty asukasmäärä alueyksikköä kohden. Puhutaankin siis yleensä taajama- ja haja-asutuksesta. Vuonna 1996 laaditun Maaseutuohjelman mukaan maaseutua ovat suppeasti määriteltynä haja-asutusalueet sekä alle 500 asukkaan taajama-alueet. Avaran määritelmän perusteella maaseuduksi luetaan kunnat ja kaupungit, joiden väkiluku on alle 30 000 asukasta. Kriteereiden mukaan haja-asutusalueet määrittyvät taajama-alueiden erottamisen jälkeen, joten maaseutu ei rajaudu toiminnalliseksi kokonaisuudekseen. *Toiminnallisten kriteerien* perusteella maaseutu määrittyy elinkeinorakenteensa mukaisesti maatalouden johdannaiseksi ja alkutuotantovaltaiseksi alueeksi, mikä on kuitenkin tarkastelutapana vanhentunut ja nykyaikaista maaseutua vastaamaton. (Heinonen 2000, 13 – 14.)

Määritelmät siitä, mikä on maaseutua, vaihtelevat siis paljon. Tästä huolimatta voidaan kuitenkin nähdä tiettyjä yhteisiä piirteitä, jotka erottavat maaseudun kaupungista. Maaseudulle on tyypillistä asutuksen rakenteesta johtuvat pitkät etäisyydet ja vähäinen väestömäärä. Maaseudulla luonto on lähellä ja näin ollen maaseudun perinteinen tuotanto liittyykin vahvasti luontoon. Yhteisistä piirteistä huolimatta Suomessa on monenlaista maaseutua. Etenkin viimeisten vuosien aikana maaseutu on yleisesti totuttu luokittelemaan kolmeen eri tyyppiin (liite 1):

- *Syrjäinen maaseutu* ja saaristo, jotka nojaavat vahvasti luonnon hyödyntämiseen liittyviin elinkeinoihin kuten alkutuotantoon ja matkailuun.
- *Ydinmaaseutu*, jossa on vahvan alkutuotannon lisäksi myös merkittävää teollisuutta ja julkisia palveluja.
- *Kaupunkien läheinen maaseutu*, joka tarjoaa yritystoimintaa aloittelevalle yrittäjälle monipuolisimmat mahdollisuudet, koska asiakkaat ja toiset yritykset sijaitsevat lähellä. (Miettinen 1998, 7.)

Tätä kolmijakomallia käyttämällä Suomen kunnista noin 60 % luokitellaan maaseutumaisiksi. Kolmijaottelua ei ole kuitenkaan syytä yleistää akseliksi kaupunki – maaseutu – erämaa,

sillä etenkin ”välialue” ydinmaaseutu on itsessään hyvin epäyhtenäinen alue. (Heinonen & Järvinen 1996, 16 – 17.)

Vuoden 2000 lopussa syrjäisen ja ydinmaaseudun väestön osuus oli 27 % koko maamme väestöstä. Syrjäisellä maaseudulla asui 530 000 ja ydinmaaseudulla 880 000 ihmistä. Kaupungeissa ja kaupunkien läheisellä maaseudulla asui puolestaan 73 % väestöstämme. Vaikka syrjäisen- ja ydinmaaseudun kunnissa asuikin ainoastaan reilu neljännes maamme väestöstä, käsittivät nämä kunnat kuitenkin peräti 83 % Manner-Suomen pinta-alasta. (Voutilainen 2004, 78 – 79.)

Viime vuosien aikana on termi maaseutuyrittäjyys noussut perinteisen maatalousyrittämisen rinnalle. Käsitteet maaseutuyrittäjyys ja maaseutuyritys selitetään kirjallisuudessa muun muassa seuraavalla tavalla:

Maaseutuyrittäjyydellä ymmärretään pienyritystoiminta niin, että kaikki yrittäjämäinen toiminta maaseutuolosuhteissa kuuluu sen piiriin. Käsite kattaakin siten sekä perinteisen maatalouden sivuelinkeinoineen että myös paljon muuta: käsityöammatit, itsellisen ammatinharjoittajan, kaupallisen ja teollisen yrityksen, etätyöyrittäjän jne. (Heinonen & Järvinen 1996, 7.)

Yrittäjyys maaseudulla on prosessina samanlainen kuin missä tahansa toimintaympäristössä tapahtuva yrittäjyys. Maaseudun yrittäjää voidaan kuvailla samantyyppisillä ominaisuuksilla kuin ketä tahansa yrittäjää. Oleellista on yksilön innovatiivisuus ja itseohjautuvuus maaseudun elinvoimaisuuden lähteinä. Näin ollen termi maaseutuyrittäjyys käsittää minkä tahansa maaseudulla tapahtuvan, yrittäjyysprosessin keskeiset prosessit sisältävän yritystoiminnan huolimatta siitä, liittyykö toiminta maatalaan vai ei. Maaseutuyrittäjyys voi laajentua siten kaikille toimialoille yritysmuodosta ja toimijasta riippumatta. (Maataloustuottajain keskusjärjestö 2002.)

TE-keskus määrittelee käsitteen maaseutuyritys niin, että se on yleiskäsite, johon sisältyy sekä maatilatalous että sen ohessa harjoitettava muu yritystoiminta. Maaseutuyritys harjoittaa näin ollen maatilataloutta tai maatilatalouden ohessa muuta yritystoimintaa. Maaseudun muu yritystoiminta voi olla maatilatalouden yhteydessä harjoitetun yritystoiminnan lisäksi

myös sellaista luonnon jatkuvaan tuottokykyyn perustuvaa toimintaa, jota ei ole määritelty kuuluvan varsinaiseen maatalouteen. (Kainuun Työvoima- ja elinkeinokeskus 2005, 12.)

2.1 Maaseudun murros

Maaseutu on ollut viimeisen vuosisadan ajan jatkuvasti polttava poliittinen kysymys. 1900-luvun alkuvaiheessa taisteltiin maanomistuksesta. Torpparivapautuksen (vuonna 1918) myötä vanhoista maatiloista lohkaistiin lähes 110 000 uutta, itsenäistä maa- ja asutustilaa. Vuosina 1922 ja 1936 säädettyjen asutuslakien seurauksena tilattomalle väestölle luotiin lähes 22 000 uutta maa- ja asutustilaa. Maaseudulla asui ja sieltä sai toimeentulonsa lähes 90 % suomalaisista. Onkin siis perusteltua sanoa, että maaseutu oli tuolloin erittäin merkityksellinen yhteiskunnan elinvoiman lähde. (Heinonen & Järvinen 1996, 14.)

Maatalous säilyi Suomessa pääelinkeinona muita länsimaita pidempään, koska asutustoimintaa harjoitettiin 1950-luvulle saakka eikä tilojen jakamista rajoitettu. Vielä talvi- ja jatkosotien jälkeen tilojen lukumäärä kasvoi nopeasti. Sodissa luovutetuilta alueilta tullut siirtoväki sijoitettiin suurimmaksi osaksi asutustiloille, lisäksi perustettiin paljon rintamamiestiloja ja tiloja myös jaettiin. Suomalainen maaseutu eli sotien jälkeisenä vuosikymmenenä suurimman kukoistuksensa aikaa. Suomen maaseutua kehitettiin pitkään maa- ja metsätalouden ehdoilla. Maatilojen ja sitä kautta myös maataloudesta toimeentulevan väestön määrä alkoi kuitenkin vuosien saatossa vähentyä. Maataloutta rationalisoitiin eikä se pystynyt enää tukitoimista huolimatta kilpailemaan tulotasossa muiden elinkeinojen kanssa. Tämän seurauksena myös maaltamuutto kiihtyi ja työttömyys kääntyi maaseudulla nousuun. (Hautamäki 2002, 26.)

Oman osansa tähän maaseudun tyhjenemiseen toi maatalouden koneellistuminen, joka vähensi ihmistyövoiman tarvetta maatiloilla. Lisäksi teollisuuden työvoiman tarpeen kasvu ajoi väkeä maaseudulta kaupunkiin ja myös naapurimaa Ruotsiin. (Heinonen & Järvinen 1996, 14.)

1960-luvulla Suomessa aloitettu hyvinvointipolitiikka ja sitä seurannut hyvinvointivaltion rakentaminen paransi usealla tavalla maaseudun asemaa. Hyvinvointipolitiikan ansiosta hyvinvointipalvelut ulotettiin myös maaseudulle. Kunnallisen palveluverkon luominen toi uusia työpaikkoja etenkin maaseudun naisille. Samoihin aikoihin myös valtion aluepolitiik-

ka suosi maaseutua. Suuri osa maaseutua oli kehitysalueita, jonka teollisuuden edistämiseksi suunnattiin erilaisia tukitoimia. Teollisuus lisääntyikin 1970-luvulla maaseudulla nopeasti. Myös maaseutukunnissa tuettiin teollisuutta esimerkiksi rakentamalla teollisuushalleja sekä antamalla lainojen takauksia. Maaseudulla oli paljon käyttämättömiä voimavaroja sekä käden taidoiltaan ja työmoraaliltaan korkeatasoista työvoimaa. Teollisuuden vahvistumista maaseudulla vauhditti myös se, että monet suuret teollisuusyritykset hajauttivat tuotantoaan maaseudulle, koska ammattiyhdistysliikkeen sisäiset ristiriidat aiheuttivat suuria ongelmia asutuskeskusten toimipaikoissa muun muassa istumalakkujen muodossa. (Hautamäki 2002, 26 – 27.)

1990-luvun alun suuri lama heikensi merkittävästi maaseudun asemaa. Teollisuustyöpaikat vähenivät huomattavasti, koska isot yritykset lopettivat useiden maaseututoimipaikkojensa toiminnan ja toisaalta useat maaseudun perinteisetkin yritykset ajautuivat konkurssiin. Lamaa seurasi myös julkisen sektorin velkaantuminen, jonka myötä karsittiin julkisia palveluja. Myös tämä aiheutti osaltaan työpaikkojen määrän vähenemistä maaseudulla. Maa- ja metsätaloudenkin työpaikat vähenivät nopeasti. Erityisesti Euroopan unioniin liittyminen vuonna 1995 merkitsi nopeaa rationalisoinnin lisääntymistä. (Hautamäki 2002, 27.)

Lamasta toipuminen on osoittautunut erityisen hankalaksi etenkin maaseutualueilla. 1990-luvulla lähes 1970-luvun mittakaavoihin kiihtynyt maan sisäinen muuttoliike voimisti väestön keskittymistä suurimpiin keskuksiin nopeuttaen samalla maaseudun autioitumista. Työpaikkojen määrän vuotuiset muutokset osoittavat tutkimusten mukaan selkeästi sen, että työpaikkoja ei nykyään säily eikä niitä synny ydin- ja syrjäisellä maaseudulla yhtä tehokkaasti kuin maassamme keskimäärin. (Voutilainen 2004, 78, 81 – 82.)

Työpaikat keskittyvät yhä selkeämmin suuriin keskuksiin. Alkutuotantoala menettää jatkuvasti työpaikkojaan, minkä vuoksi erityisesti palvelualan rooli työllistäjänä korostuu. Palvelusektorin työpaikat eivät ole kuitenkaan lisääntyneet maaseudulla samaan tahtiin kuin kaupungeissa. Tilanne näyttää huolestuttavimmalta etenkin syrjäisimmällä maaseudulla, mutta hyvin huono tilanne on myös ydinmaaseudulla. Maaseutuväestön sosio-ekonomiset ongelmat kasaantuvatkin siis voimakkaimmin syrjäiselle sekä osittain myös ydinmaaseudun alueille. Syrjäisen ja ydinmaaseudun toimintaympäristö ja kehittämislähtökohdat ovat työllisyysindikaattoreiden sekä muiden väestöindikaattoreiden valossa muuta maata epäedulli-

sempia. Kaupunkien läheisen maaseudun tilanne on sen sijaan merkittävästi valoisampi. (Voutilainen 2004, 78, 81 – 82.)

Von Meyerin (1997) mukaan maaseutua on viimeisten vuosikymmenten aikana totuttu pitämään toiminnoiltaan supistuvana alueena. Tätä mielikuvaa ovat tukeneet väestön ja työpaikkojen väheneminen, alhainen tulotaso ja paikoin korkea työttömyys. Tilastollisten lukujen negatiivisesta kehityksestä huolimatta maaseutu on von Meyerin mukaan nyt vauraampi kuin aikaisemmin, palveluverkoiltaan ja tiestöltään edelleen toimiva, eikä maaseudulla ole nopeasti kasvavien asutuskeskusten sosiaalisia ongelmia. On siis tärkeää ymmärtää, että maaseutu itsessään ei ole tulevaisuudessakaan työpaikkojen perustamisen este. (Uusitalo 1998, 12.)

Suomen maaseudulla viimeisten vuosikymmenten aikana tapahtunut muutostila jatkuu edelleen. Huomionarvoista on, että vaikka väestön keskittymiskehitys todennäköisesti edelleen jatkuu, asuu maaseudulla muuttoliikkeestä huolimatta tulevaisuudessakin hyvin paljon ihmisiä. Millainen onkaan realistinen visio tulevaisuuden maaseudusta ja miten sitä kohti pyritään? (Voutilainen 2004, 82.)

Jo 1980-luvun lopulla alettiin perinteisen maatalouspolitiikan tilalle kehittää uudenlaista maaseutupolitiikkaa, jonka keskeinen teema oli maaseutuelinkeinojen monipuolistaminen. Ajatuksena oli, että maaseutu säilyy ja kehittyy vain, jos sinne saadaan uusia toimintoja. Tavoitteeksi otettiin maaseudun kehittyminen erilaisten elinkeinojen monipuoliseksi kokonaisuudeksi. Tarkoituksena ei ollut maaseudun asukkaiden velvoittaminen omaksumaan useita ammatteja vaan se, että maaseudun toiminnallinen perusta monipuolistuisi niin, että hyvin erilaiset ihmiset ja toiminnot voisivat menestyä maaseudulla. (Heinonen & Järvinen 1996, 14 – 15.)

Yrittäjyys ja yritykset ovat nousseet vahvasti esille yhteiskunnallisessa keskustelussa laman jälkeisessä Suomessa. Nykyään ollaan hyvin yksimielisiä esimerkiksi siitä, että työllisyys maaseudulla voi lisääntyä pysyvästi vain yritystoiminnan kautta. Maaseutuyrittäjyyden ja yritysten tärkeyden korostaminen onkin oikeutettua. (Hautamäki 2002, 26 – 27.) Työllisyysvaikutusten lisäksi maaseutuyrittäjyydestä hyötyvät kaikki muutkin alueella asuvat ihmiset, eivät ainoastaan yrittäjät itse. Maaseutuyrittäjyys on hyvä vastalääke maaseudun autioitumiselle, sillä esimerkiksi perheellisten yrittäjien myötä lakkauttamisuhan alla olevat

kyläkoulut saavat uusia oppilaita ja muutoinkin aktiivisten yrittäjien myötä voi muun muassa alueen yhteinen kylätoiminta viritä uusiin ulottuvuuksiin.

2.2 Maaseutu yrityksen toimintaympäristönä

Yrittämisen perusasiat ovat samat niin maaseudulla kuin kaupungissakin. Yrityksen tuotteilla tai palveluilla on oltava riittävästi kysyntää ja niiden pitää olla asiakkaiden mielestä houkuttelevia ja kilpailukykyisiä muiden tarjolla olevien vaihtoehtojen kanssa. Tuotteiden ja palveluiden tuottamisen täytyy olla myös yritykselle taloudellisesti kannattavaa. Aloittavalla yrittäjällä onkin monta haastetta edessään yrittäjän urallaan. (Heikkilä 2001, 4.)

Yrityksen toiminnan ja toimialan luonne vaikuttavat siihen, mikä on yrityksen kannalta paras sijoittumispaikka. Joillakin toimialoilla työvoiman ja raaka-aineiden saatavuus eli panostekijät ovat tärkeitä, kun taas toisilla toimialoilla painottuvat markkinoiden läheisyys eli kysyntätekijät. Yrityksen sijoittumiseen vaikuttaa luonnollisesti myös kuljetus- ja viestintätekijät, yritysten alueellinen keskittyminen ja yhteistyömuodot sekä kuntien harjoittama elinkeinopolitiikka. (Harju & Pirilä 2004, 18.)

Maaseutua ei ole perinteisesti pidetty yritystoiminnalle ihanteellisena ympäristönä pääosin syrjäisestä sijainnista johtuen. Logistiikan ja informaatioteknologian kehittymisen myötä sijainnilliset haittatekijät ovat kuitenkin vähentyneet. Lisäksi on huomattu, että sijainti maaseudulla voi itse asiassa tarjota todellisia kilpailuetuja ja hyödyntämättömiä mahdollisuuksia. Esimerkiksi useille luonnon resursseja hyödyntäville yrityksille maaseutu on ainoa mahdollinen sijaintiympäristö. (Heikkilä 2001, 14.)

Tutkimusten mukaan maaseudulla vallitsevat arvot eivät ole myöskään aina sallineet, suosineet tai edistäneet yrittämistä, etenkin, jos se on ollut totutusta poikkeavaa. Maaseudun ilmapiiri on kuitenkin vuosien saatossa muuttunut suotuisammaksi uusille yrittäjille. Uutta yritystoimintaa ei enää nähdä kylähulluutena vaan yhtenä varteenotettavana toimeentulon lähteenä ja elämänmuotona. Osaltaan tähän ilmapiirin muutokseen on vaikuttanut yrittäjyyden arvostuksen yleinen lisääntyminen Suomessa. Yrittäjyys koetaan nykyään eräänlaisena yhteiskunnan moottorina ja työllisyyden ylläpitäjänä. Lisäksi useat valtakunnalliset ja alueelliset maaseudun uutta yritystoimintaa kehittäneet hankkeet ovat tuottaneet ihmisille asiallista tietoa yrittämisestä ja tätä kautta luoneet otollista maaperää uusille yrittäjille. Maaseu-

tuyrittäjyyttä myös tuetaan ja siihen kannustetaan hallinnollisin toimenpitein. (Miettinen 1998, 17 – 18.)

Yrittämisen edellytysten kannalta maaseudulla on pidetty Mäntylän (2001) mukaan ongelmallisena paikallisten markkinoiden pienuutta ja palveluverkoston harvenemista (Harju & Pirilä 2004, 19). Hautamäen tutkimuksen mukaan kasvuhakuisten maaseutuyritysten suurimpana esteenä on vaikeus saada uusia ja osaavia työntekijöitä, nimenomaan korkean tason osaajia (Hautamäki 2000, 105). Lisäksi esimerkiksi yrityksen sijaintikunnan heikkoa imagoa on pidetty esteenä yritystoiminnan aloittamiselle maaseudulla (Harju & Pirilä 2004, 19).

Sijainti maaseudulla voi tarjota yritykselle myös kilpailuetuja. Rantamäki-Lahtisen tutkimuksessa tutkitut maaseutuyrittäjät arvioivat toimintaympäristönsä suurimmiksi mahdollisuuksiksi raaka-aineiden saatavuuden ja hinnan. (Rantamäki-Lahtinen 2000a, 80.) Hautamäen tutkimuksessa maaseudun menestyvien yritysten vahvuus liittyi hieman yllättäen samaan asiaan kuin suurin menestymisen este eli henkilökuntaan. Maaseudun yritysten osaava ja pysyvä paikallinen henkilökunta on vahva menestystekijä, eikä puutetta kädentaidon työntekijöistä ole. Vaikeutena on saada korkean tason osaajia muuttamaan maaseudulle. (Hautamäki 2000, 105.)

Varsinaista yritystoimintaa koskevat tekijät eivät ole ainoita syitä valita yrityksen sijaintipaikaksi maaseutu. Usean maaseudulle sijoittuvan yrityksen sijaintipaikan valinnan takana ovat asumiseen, perheeseen, harrastuksiin tai vapaa-aikaan liittyvät tekijät. Valintaan voivat vaikuttaa esimerkiksi asuinympäristön viihtyisyys (väljyys- ja turvallisuusnäkökohdat), kotikunta tai -seutu, henkilökohtaiset yhteydet alueelle sekä kunnan yrittäjäystävällisyys. Lisäksi maaseutu vetää puoleensa erityisesti vihreiden arvojen sekä puhtaan luonnon ystäviä. (Ruokangas 1996, 25.)

Maatila tarjoaa usein hyvät peruspiteet monenlaiseen yritystoimintaan maaseudulla. Tilan ympärille kehitetään uusia, tilan alkutuotantoa täydentäviä ja siitä osin myös johtuvia toimintamuotoja kuten suoramyyntiä, jatkojalostusta, maaseutumatkailua, erikoisten eläinten kasvatusta, luonnonmukaista tuotantoa tai erikoiskasvien viljelyä. Maaseudulla tapahtuva yrittäjyys ei kuitenkaan rajoitu pelkästään maatilan ympärillä tapahtuvaan yritystoimintaan. Maaseudulta löytyy pienyritystoimintaa, joka työllistää yrittäjän lisäksi myös merkittävän joukon muita maaseudulla asuvia. (Heinonen 2000, 26.)

2.3 Maaseudun elinkeinojen monipuolistuminen

Maaseutuyrittäjyys tuodaan hyvin usein esille maaseudun viimeisimpänä trendinä. Saatetaan jopa puhua maaseudun uudesta yrittäjyydestä. Lähemmin tarkasteltuna maaseutuyrittäjyys on eräs Suomen vanhimmista ammateista, sillä maaseutumme on aina ollut monipuolisen yrittäjyyden koti. Vuosikymmeniä sitten maaseutu oli lähestulkoon kokonaan omavarainen. Ihmiset söivät lähiruokaa ja käyttivät lähipalveluja, koska muuta ei välttämättä ollut tarjolla. Jokaisesta maalaistalosta löytyi maaseutuyrittäjyyttä; tehtiin kenkiä, valmistettiin kankaita, koreja, kiuluja, sepäntöitä, hoidettiin sairaita, valmistettiin lääkkeitä, teurastettiin eläimiä, jalostettiin elintarvikkeita ja niin edelleen. Maatilat ovat aina olleet oiva kasvualusta monialaisen yrittäjyyden leviämiseksi, sillä onhan niillä vahvat perinteet yrittäjyydestä ja itsensä työllistämisestä. (Saikkonen 2002.)

2.3.1 Maaseutuyrittäjäksi ryhtymisen taustatekijöitä

Maaseudulta löytyy taustoiltaan hyvin erilaisia yrittäjiä. Osa maaseutuyrittäjistä on maanviljelijöitä, jotka ovat laajentaneet toimintaansa perinteisen maatilatalouden ulkopuolelle. Maaseutuyrittäjä voi myös olla maaseudulle yrityksen perustanut maaseudulla jo asuva ihminen, jolla ei ole maatalo-taustaa. Lisäksi hän voi olla kaupungista lähtöisin oleva ihminen, joka on muuttanut maaseudulle nimenomaan perustaakseen yrityksen siellä tai hän on kenties maaseudulle muutettuaan alkanut kehittää yritysideaa esimerkiksi oman osaamisensa pohjalta tai havaitsemansa markkinaraon ympärille.

Euroopan unionin jäsenyyden aiheuttama maatalouden kannattavuuden heikkeneminen lisäsi maataloilla harjoitettavaa muuta yritystoimintaa ja antoi uutta potkua maaseutuyrittäjyydelle. Tilat alkoivat varautua 1990-luvulla tuottajahintojen laskuun esimerkiksi jatkojalostusta tai maaseutumatkailua kehittämällä. EU-jäsenyys ei toki yksistään selitä maaseutuyrittäjyyden uutta vahvistumista. Oma vaikutuksensa on ollut myös esimerkiksi yleisellä työllisyystilanteella, jolloin yrittäjyys on nähty luontevana vaihtoehtona mahdolliselle työttömyydelle. Maaseutuyrittäjyyttä voidaan lisäksi perustella myös esimerkiksi uusien lisääntyvien mahdollisuuksien ja kysynnän avulla. Kuluttajien kiinnostus kotimaisten valmistajien tuotteisiin ja esimerkiksi maaseudun luontoyrittäjien palveluihin on kasvussa. Kysyntää näille maaseudun tuotteille on kuluttajien lisäksi myös kaupan suunnalta. Maatilat ja niiden

ihmiset tarjoavat hyvät resurssit ja osaamisen tämän kysynnän tyydyttämiseksi. (Saikkonen 2002.)

Oleellista maaseudulla tapahtuvassa yrittämisessä on hyvin voimakas sitoutuminen paikkaan, usein vielä suvun omistamaan tilaan. Useasti yrittäjäksi ryhtyvä haluaa jatkaa elämistä kotiseudullaan, ja yrittäjyys nähdään ratkaisuksi tähän. (Heinonen 2000, 26.)

Tutkimuksessaan maaseutuyrittäjiä tutkinut Riepponen toteaa, että maaseudulla yrittäjäksi ryhtymiseen vaikutti merkittävästi tutkittujen omaan osaamiseen liittyvät tekijät; yrittäjät halusivat hyödyntää ammattitaitoaan ja aikaisempaa työkokemustaan. Tärkeitä tekijöitä olivat myös halu asua maaseudulla, voimakas kiinnostus yritystoimintaan sekä tuotteiden ja palveluiden markkinatilanteeseen liittyvät tekijät. Ratkaisevimaksi asiaksi yrityksen perustamiselle nousi tutkimuksen mukaan kuitenkin kysyntätekijä. Huomattiin, että tuotteelle löytyy kysyntää ja se menee kaupaksi. (Riepponen 1995, 23.)

Riepposen mukaan maatala-taustaisilla yrittäjillä ja sellaisilla yrittäjillä, joilla ei ollut maatalaa, oli eroa yrittäjäksi ryhtymiseen vaikuttaneissa tekijöissä. Työttömyyden uhka ja vaikeus palkkatyön saannissa omalla asuinpaikkakunnalla sekä halu asua maaseudulla merkitsivät enemmän sellaisilla maaseutuyrittäjillä, joilla ei ollut maatilataustaa. Maatilataustaisilla yrittäjillä vaikuttimena oli muun muassa epävarmuus maataloustuotannosta saatavasta toimeentulosta ja sen riittävydestä, Euroopan unionin tuoma uhka, kiinnostus yritystoimintaan sekä yrittämisen tuleminen veren perintönä. Muita yrittäjäksi ryhtymiseen vaikuttaneita tekijöitä oli maatilan omistajilla lisäksi ystävien ja tuttavien kannustus ja esimerkki, muiden alan yrittäjien esimerkki ja oman kunnan kannustava suhtautuminen yrittäjyyteen. (Riepponen 1995, 23.)

Maaseutuyrittäjyyden mahdollisuuksia tutkineet Harju ja Pirilä esittävät, että tutkimuksensa perusteella kaupungista maalle muuttaminen ja yrittäjäksi ryhtyminen eivät ole niinkään seurausta erilaisten vaihtoehtojen huolellisesta punnitsemisesta ja asioiden tarkasta suunnittelusta vaan pikemminkin tulos mahdollisuuksien havaitsemisesta ja unelmien varaan heittäytymisestä. Maalle muuttaneet ja siellä yrittäjäksi ryhtyneet ihmiset ovat tehneet sijaintipaikkaan liittyvät ratkaisunsa vahvasti subjektiivisten tekijöiden perusteella. Ratkaisut ovat pohjautuneet pitkälti aiempiin henkilökohtaisiin linkkeihin maaseudulle sekä haluun asua

maaseudulla. Omaan toimeentuloon tai yrityksen kannalta taloudellisesti optimaalisimman ratkaisun hakemiseen liittyvät tekijät ovat olleet toissijaisia (Harju & Pirilä 2004, 95, 97.)

Harju & Pirilä esittävät lisäksi, että yrittäjät olivat nähneet maaseutuyrittäjyyden mahdollisuutena irrottautua epävarmoista pätkätyösuhteista ja välttyä palkkatyön irtisanomis- ja lomautusuhkista. Maaseutuyrittäjyys oli nähty myös mahdollisuutena yhdistää työ- ja perhe-elämä ja olla läsnä lasten arjessa. Nämä käsitykset yrittäjyydestä ovat kuitenkin hyvin ristiriitaisia perinteistä ”vuorokauden ympäri viikon jokaisena päivänä” -yrittäjyyttä vasten ja kaukana suurien taloudellisten riskien ja vaikeuksien keskellä raatavasta yrittäjäkuvasta. Yrittäjyydestä maaseudulla tulisikin antaa realistista tietoa. Maaseutuyrittäjyyden tuloksena voi olla uusi ja eheämpi elämäkokonaisuus, mutta yrittäjyys vaatii kuitenkin paljon ponnisteluja. (Harju & Pirilä 2004, 96.)

Heinosen mukaan päätös yrittäjäksi ryhtymisestä perustuu henkilötekijöihin, henkilön yleisiin taustatekijöihin sekä objektiiviseen todellisuuteen. Yrittäjäksi ryhtymistä suunnitteleva henkilö tarkastelee omaa tilannettaan ja muodostaa siitä kulloinkin subjektiivisen tulkintansa. Jotkut tekijöiden yhdistelmät aikaansaavat henkilössä yrittäjämönteisiä tulkintoja ja näkemyksiä ja lisäävät siten yrittäjäksi ryhtymisen todennäköisyyttä. Motiivit yrittäjäksi ryhtymiselle ovat Heinosen mukaan aina yksilöllisiä. Useimmiten tärkein yrittäjäksi ryhtymisen motiivi on oma halu ja tahto ryhtyä yrittäjäksi. (Heinonen 2000, 68 – 69.)

Tutkimustuloksissaan Heinonen esittää, että yleisiin taustatekijöihin liittyen maaseutua varten otettavana vaihtoehtona pitävillä on monesti jonkinlainen kiinnekohta maaseudulle. Kiinnekohta voi olla esimerkiksi maaseudulle sijoittuvat sukujuuret tai yrittäjäsuvulta tullut roolimalli maaseutuyrittämiseen. Jossain elämänvaiheessa maaseudulta saatu omakohtainen kokemus antaa selkeän kuvan maaseudulla asumisesta, minkä vuoksi maaseudulle siirtymisen pohdinta on todellinen vaihtoehto. (Heinonen 2000, 54.)

Henkilötekijöistä Heinonen nostaa esiin yrittäjään yleisesti liitettävät ominaisuudet kuten luovuuden, innovatiivisuuden, rohkeuden ja halun ottaa riskejä, jotka ovat samalla myös maaseudulla harjoitettavaan yritystoimintaan liitettäviä ominaisuuksia. Henkilön objektiivista todellisuutta tarkasteltaessa erotetaan toisistaan veto- ja työntötekijät. Maaseudulle vetäviä tekijöitä ovat yleensä luonto, turvallisuus, omat juuret sekä maaseudulle ominainen elämäntapa ja -rytmi. Ihmisiä työntää kaupungeista maalle ahtaus, kaupunkilainen elämänrytmi

ja -tapa sekä eläminen kiivastahtisessa oravanpyörässä. On kuitenkin tosiasia, että kaupungeilta löytyy myös omat vahvat vetotekijänsä. Nämä vetotekijät liittyvät yleensä työhön, toimeentuloon ja perheeseen. Ihmisiä houkuttelee kaupunkiin erityisesti työ ja toimeentulo, mikä vaikeuttaa maalle muuttamista. (Heinonen 2000, 54 – 55.)

2.3.2 Toimialojen kehitys

Yritysten määrän kehitys mukaillee maan yleisiä taloudellisia suhdanteita niin kaupungeissa kuin maaseudullakin. 1990-luvun alun taloudellisen taantuman vaikutuksesta yritysten määrä laski maassamme yleisesti. Laman taituttua 1990-luvun puolivälissä yritysten määrä lähti kuitenkin hyvin voimakkaaseen nousuun. (Taulukko 1.) (Rantamäki-Lahtinen 2000a, 16.)

Taulukko 1. Maaseudun pienyritysten määrän kehitys vuosina 1990 - 1997. (Rantamäki-Lahtinen 2000a, 17.)

Vuosi	Suomessa yrityksiä yhteensä, kpl	Maaseudun pienyrityksiä, kpl	Maaseutuyritysten osuus kaikista yrityksistä, %
1990	218 100	58 400	26,8
1993	191 100	54 700	28,6
1996	203 400	61 800	30,4
1997	213 200	64 100	30,0

Lähde: Tilastokeskus

Käsitteellä *pienyritys* tarkoitetaan vuonna 2004 yksitoimipaikkaista yritystä, jonka henkilöstömäärä on alle 20 henkeä ja jonka liikevaihto on vähintään 8 409 euroa. *Maaseudun pienyritykset* voidaan ryhmitellä kolmeen eri ryhmään: *perustuotantotiloihin, monialaisiin tiloihin ja muihin maaseudun pienyrityksiin*. *Perustuotantotiloilla* harjoitetaan maataloutta, metsätaloutta sekä niiden rinnalla mahdollisesti myös pienimuotoista erikoismaataloutta. *Monialaisilla maataloilla* harjoitetaan puolestaan sekä maataloutta että pienyritystoimintaa. *Muihin maaseutuyrityksiin* luetaan maaseudulla sijaitsevat pienyritykset, joilla ei ole maatalakenttää. (Rantamäki-Lahtinen & Väre 2004, 16 – 17.)

Lähes kolmasosa Suomen kaikista yrityksistä on maaseudulla toimivia pienyrityksiä. Maaseudun pienyritysten määrä on kasvanut 2000-luvulla hieman. Myös yritysten työllistävyys ja liikevaihto ovat kasvaneet. Vuonna 2002 maaseudun pienyritysrekisterissä oli noin 65 400 yritystä (lukumäärä ei sisällä perustuotantotiloja), joista maatilan yhteydessä toimivia oli noin 8 700. (Harju & Pirilä 2004, 16.)

On kuitenkin huomionarvoista, että vain noin kolmannes monialaisilla tiloilla harjoitettavasta muusta yritystoiminnasta on tilastoitu Tilastokeskuksen ylläpitämään yritys- ja toimipaikkarekisteriin. Osa monialaisista tiloista ei näy yritysrekisterissä, koska niiden liikevaihto ei ylitä 8 409 euroa tai koska niiden toiminta verotetaan maatalousverolain mukaan. (Rantamäki-Lahtinen & Väre 2004, 16 – 17.) Onkin arvioitu, että reilut 23 000 toimivaa maatilaa harjoittaa maatalouden rinnalla muuta yritystoimintaa Suomessa. (Heikkilä 2001, 6).

Maaseudun pienyritysten määrä ja rakenteen kehitys on noudatellut viimeisen vuosikymmenen aikana yleistä taloudellista kehitystä. 1990-luvun loppuvuosina maaseutualueet alkoivat kuitenkin nopeasti erilaistua. Syrjäiseltä maaseudulta syntyi muuttoliike kasvukeskuksiin ja samalla niiden haja-asutusalueiden yritysten määrä kääntyi laskuun. Syrjäisten maaseutujen sisällä uudet yritykset syntyivät tai muuttivat taajama-alueille. Eräillä syrjäisillä maaseutualueilla myös taajamissa sijaitsevien yritysten määrä kääntyi laskuun. Vastaavasti kaupunkien läheisellä maaseudulla pienyritysten määrä kasvoi vuosituhannen vaihteessa voimakkaasti. (Rantamäki-Lahtinen & Väre 2004, 18.) Taulukko 2.

Taulukko 2. Maaseudun pienyritysten määrän kehitys erilaisilla maaseutualueilla. (Maaseudun pienyritysrekisteri 2004)

Maaseututyyppi	Yritysten lukumäärä			
	1993	1997	2000	2002
Harvaan asuttu eli syrjäinen maaseutu	17 029	19 317	18 496	18 240
Ydinmaaseutu	23 016	27 475	28 139	28 507
Kaupunkien läheinen maaseutu	10 034	12 603	12 879	13 174

(Maaseudun pienyrittäjärekisteri on koottu olemassa olevista rekistereistä MTT taloustutkimuksen, Tilastokeskuksen ja Maa- ja metsätalousministeriön tietopalvelukeskuksen yhteistyönä.)

Maaseudulla sijaitsevat pienyritykset toimivat pääasiallisesti hyvin perinteisillä toimialoilla. Maaseutuyritysten osuus esimerkiksi kaikista Suomen elintarvikkeita valmistavista yrityksistä on yli puolet. Alkutuotantoon liittyvien toimialojen osuus on noin neljäsosa kaikista maaseudun yrityksistä. Tärkeimpiä alkutuotantoon sidottuja toimialoja ovat erikoismaatalous, koneurakointi sekä matkailu- ja virkistyspalvelut. Korkeaan teknologiaan liittyvistä yrityksistä maaseutuyritysten osuus on sen sijaan lähinnä marginaalinen. (Rantamäki-Lahtinen & Väre 2004, 19.)

Maatilatalouksien monialaistuminen on yleinen ja kaiken aikaa laajeneva ilmiö kaikkialla teollistuneissa maissa. Monialaisuutta on niin pienillä kuin pinta-alaltaan ja liikevaihdoltaan suurilla maatiloilla. Ydintavoitteena on yleensä maatilayrityksen kasvattaminen ja tulotason kohottaminen. Taloudellisten syiden lisäksi maatilalan monialaistamisen taustalta löytyy usein viljelijäperheen henkilökohtainen mielenkiinto laajentamiseen tai toisaalta maatalouteen liittyvän epävarmuuden vähentäminen. Muutosten taustalla on usein myös sukupolvenvaihdos tai terveydelliset syyt. (Heikkilä 2001, 6.)

Monialaiset maatilayritykset voidaan jakaa kahteen ryhmään sen perusteella, mistä lähtökohdista ne ovat lähteneet monipuolistamaan maatilalan toimintaa. Ensimmäiseen ryhmään kuuluvat tilat, joiden tärkeänä motiivina on liiketoiminnan kasvu. Muu yritystoiminta täydentää maatilataloutta, jolloin yritys kokonaisuudessaan kasvaa. Tilalla on usein vapaita resursseja, jotka halutaan tehokkaampaan käyttöön. Nämä resurssit voivat olla esimerkiksi työvoimaa, jolla on sopivaa osaamista, vajaalla käytöllä olevia koneita, omia jalostuskelpoisia raaka-aineita, vapaana olevia rakennuksia, hyödynnettävissä olevat luonnonolosuhteet tai vaikkapa hyvä kulttuuriympäristö. Monialaistamisen etuna nähdään kasvun lisäksi myös maatilalan tulevaisuuden ja menestyksen turvaaminen, sillä tuloja saadaan useasta eri lähteestä. Toisen ryhmän muodostavat viljelijät tai heidän perheenjäsenensä, joilla on maatilalan yhteydessä sijaitseva muu yritys. Tämä yritys toimii usein toimialalla, joka ei liity kiinteästi maatalouteen ja voisi täten sijaita missä tahansa. Yritystoiminta perustuukin usein erityisosaamiseen. Maatalouden rinnalla voidaan kokeilla melko riskittömästi muuta yritystoimin-

taa, koska maatilataloudesta saadaan perustoimeentulon lisäksi myös aloittamiseen tarvittavaa pääomaa. (Heikkilä 2001, 6 – 9.)

Vuonna 2000 yleisin päätoimiala monialaisilla maatiloilla oli koneurakointi, jota harjoitti kaikkiaan 41 % monialaisista tiloista. Yleisiä toimialoja olivat myös matkailu, erilaiset muut palvelut sekä puun ja elintarvikkeiden jatkojalostus. Muun yritystoiminnan harjoittaminen maatiloilla on lukumääräisesti yleisintä vilja- ja lypsykarjatiljoilla. Toisaalta, kun monialaisten tilojen määrä suhteutetaan tuotantosuunnan kokoon, monialaisuus on yleisintä erikois- ja puutarhakasvien tuotannossa. Erityisen yleistä muun yritystoiminnan harjoittaminen on luomutiloilla, joista peräti noin 40 prosenttia harjoittaa myös muuta yritystoimintaa. (Rantamäki-Lahtinen & Väre 2004, 16 – 17.)

Viimeisen vuosikymmenen aikana maaseutuyritysten määrän yleinen trendi on ollut nouseva, mutta toimialat ovat kehittyneet eri tahtia. Pienyritysten määrä on kasvanut eniten palvelualoilla sekä matkailu- ja virkistyspalveluja tuottavissa yrityksissä. Teollisuusyritysten määrä on sitä vastoin pysynyt kutakuinkin samana ja puunjalostusyritysten määrä on kääntynyt laskuun. (Harju & Pirilä 2004, 16.)

Maaseudun pienyritysten henkilöstön määrä on kasvanut voimakkaimmin palvelualan yrityksissä, joissa henkilöstö on yli puolitoistakertaistunut vuodesta 1993 lähtien. Puunjalostuksessa ja yleensäkin teollisuudessa työntekijöiden määrän kasvu on muuttunut laskuksi viimeisten vuosien kuluessa. Maaseudun pienyritykset työllistivät vuonna 2002 suurin piirtein yhtä paljon ihmisiä kuin ennen lamakautta. (Harju & Pirilä 2004, 17.)

Yritysten liikevaihdon kehityksen tarkastelu antaa kuitenkin varsin erilaisen kuvan maaseudun pienyritysten rakennekehityksestä vuosien 1993 – 2002 aikana. Yritysten ja henkilöstön määrän kasvun suhteen heikosti kehittyneen puunjalostusalan pienyritysten liikevaihto on kasvanut kaikkein vahvimmin, noin 80 % vuodesta 1993. Myös palvelualoilla ja teollisuudessa yritysten liikevaihto on kasvanut voimakkaasti. Matkailu- ja virkistyspalveluissa kokonaisliikevaihdon kehitys on sen sijaan ollut huomattavasti vaisumpaa. (Harju & Pirilä 2004, 17 – 18.)

Edellä kuvatun perusteella voidaan todeta, että maaseudun pienten teollisuusyritysten kannattavuus on parantunut viimeisen vuosikymmenen aikana. Myös niiden keskimääräinen

yrityskoko on kasvanut. Vastaavasti palvelusektorin pienyritysten kannattavuus on kehittynyt heikommin, vaikka toimialan yritysten määrä ja työllistävyys ovatkin lisääntyneet. (Harju & Pirilä 2004, 18.)

2.3.3 Toimialojen tarkastelua

Suomalaiselle maaseudulle on ollut pitkään tyypillistä maa- ja alkutuotannon suurehko osuus toimialarakenteesta. Vuonna 1999 maatalous työllisti 121 000 henkilöä ja maatalousväestön osuus työllisestä työvoimasta oli 5,3 %. Vuonna 1980 vastaavat luvut olivat 251 000 henkeä ja 11 %. Vuosina 1990 – 1998 niin sanottujen aktiivitilojen eli tilojen, joilla on viljelyksessä vähintään yksi peltohehtaari ja joilla harjoitetaan maatilataloutta, lukumäärä väheni noin 129 100 tilasta 88 100 tilaan. (Rantamäki-Lahtinen 2000b, 11 – 12.) Vuonna 2003 Suomessa oli tukea hakeneita, yli yhden peltohehtaarin suuruisia maatiloja yhteensä noin 72 000 kappaletta. Tilamäärän vähentyessä on tilojen keskimääräinen koko kuitenkin kasvanut. (Uusitalo, 2004, 20.)

Aktiivitilojen määrän laskusta huolimatta alkutuotantoon sidoksissa olevien toimialojen yritysten määrä maaseudulla on noussut tasaisesti vuosien varrella. Alkutuotantoon sidoksissa olevia toimialoja ovat esimerkiksi erikoismaatalous, elintarvikkeiden jatkojalostus, matkailu- ja virkistyspalvelut, villan ja turkisten jatkojalostus, maatilan tuotteiden tukku- ja vähittäiskauppa, maa- ja metsätalouden palvelut, riista- ja kalatalous, puutavaran ja puutuotteiden valmistus sekä koneurakointi. Vaikka yritykset luokitellaankin alkutuotantoon sidoksissa oleviin toimialoihin kuuluviksi, ne eivät välttämättä kuitenkaan aina toimi maatilojen yhteydessä. (Rantamäki-Lahtinen 2000a, 20.)

Yleisin alkutuotantoon sidottu toimiala on koneurakointi. Vastaavasti harvinaisin alkutuotantoon sidottu toimiala on villan ja turkisten jatkojalostus. Alkutuotantoon sidottujen toimialojen yritysten määrä kasvoi tasaisesti koko 1990-luvun ajan esimerkiksi matkailussa, elintarvikkeiden jatkojalostuksessa sekä maatilan tuotteiden tukku- ja vähittäiskaupassa. (Rantamäki-Lahtinen 2000a, 20.)

Tarkasteltaessa Maaseudun pienyritysrekisterissä olevien eri toimialojen yritysten lukumäärien kehitystä 2000-luvun puolella voidaan havaita, että alkutuotantoa harjoittavien maaseudun pienyritysten määrä on pysynyt jokseenkin tasaisena. Teollisuustuotannon ja kaupan

alan pienyritysten määrä on sen sijaan laskenut hieman 2000-luvun alkuvuosina. Kasvavia toimialoja ovat puolestaan olleet rakentaminen ja palveluala. Niin rakentamista harjoittavien kuin myös palvelualalla toimivien maaseudun pienyritysten lukumäärät ovat nousseet tasaisesti 2000-luvun puolella. (MTT 2004.) Taulukko 3.

Taulukko 3. Maaseudun pienyritysten lukumäärän kehitys toimialoittain vuosina 1997 - 2002. (Maaseudun pienyritysrekisteri 2004)

Toimiala	Yritysten lukumäärä v. 1997, kpl	Yritysten lukumäärä v. 2000, kpl	Yritysten lukumäärä v. 2002, kpl
Alkutuotanto	7 016	6 792	6 736
Tukku- ja vähittäis- kauppa	12 176	11 458	11 200
Palvelut	25 381	26 388	27 100
Rakentaminen	9 961	10 607	11 088
Teollisuus	9 529	9 376	9 266

Muutamista toimialoista erikseen poimitut tiedot paljastavat esimerkiksi sen, että matkailu- ja virkistyspalveluja tarjoavien maaseudun pienyritysten lukumäärä on kasvanut vuodesta 2000 vuoteen 2002 mennessä. Elintarvikkeiden jalostusta harjoittavien yritysten määrä on pysynyt puolestaan samana kyseisten vuosien aikana. Sen sijaan 1990-luvulla kasvuvauhdissa olleiden puutavaran ja puutuotteita valmistavien yritysten lukumäärä on Maaseudun pienyritysrekisterin mukaan vähentynyt hieman 2000-luvulla. (MTT 2004.) Taulukko 4.

Taulukko 4. Maaseudun pienyritysten lukumäärien kehitys Suomessa eräillä toimialoilla vuosina 1997 – 2002. (Maaseudun pienyritysrekisteri 2004)

Toimiala	Yritysten lukumäärä v.1997, kpl	Yritysten lukumäärä v. 2000, kpl	Yritysten lukumäärä v. 2002, kpl
Elintarvikkeiden jalostus	943	912	912
Matkailu- ja virkis- tyspalvelut	3 520	3 248	3 607
Puunjaloitus	1 987	1 886	1 784

Seuraavassa kerrotaan hieman tarkemmin yleisimmistä maaseutuyritysten toimialoista. Tarkasteltavat alat ovat elintarvikkeiden jatkojalostus, maaseutumatkailu sekä puutavaran ja puutuotteiden valmistus (= puutuoteteollisuus).

Elintarvikkeiden jatkojalostus

Maatiloilla tuotettujen raaka-aineiden jatkojalostuksen keskittyminen suuriin yksiköihin on muodostanut ongelman maaseudulle. Keskittymisen myötä maaseudun pienet jalostusyksiköt ovat kadonneet vuosien saatossa monilta alueilta ja kehitys on johtanut yhä suurempien ja tehokkaampien yksiköiden syntymiseen. Tästä huolimatta markkinoille on jäänyt tilaa myös pienille elintarvikealan yrityksille. (Laurila 1996, 96.)

Elintarvikealan yritysten rakenne on nykyään samantapainen kuin esimerkiksi puualalla: alalta löytyy yhä harvempia suuria yrityksiä, mutta samanaikaisesti niiden rinnalla toimii yhä enemmän pieniä yrityksiä. Suurten yritysten suureneminen ei välttämättä eliminoi pieniä alan yrityksiä, päinvastoin. Uusitalo esittääkin kirjassaan, että elintarvikealalla vallitsee todennäköisesti pitkään tilanne, jossa suuret yritykset hallitsevat perustuotteiden markkinoita kilpailukykyisyydellään ja tehokkuudellaan, mutta pienten ja keskisuurten yritysten asema erityisesti laatu- ja erikoistuotteiden valmistajina vahvistuu. (Uusitalo 1998, 166). Tässä piilee mahdollisuuksia monille maaseutuyrityksille. Pienimuotoinen elintarvikkeiden jatkojalostus muodostaa alati laajenevan toimeentulonmahdollisuuden maaseudulla. Valmisruokateollisuuden rinnalla toimivien yksilöllisten pienyritysten käsityömaisesti tehdyille, puhtaalle laatutuotteille ja herkkuruuille riittää tulevaisuudessakin kysyntää kotimarkkinoiden lisäksi myös ulkomaanviennissä. (Laurila 1996, 96.) Kuluttajia kiinnostaa ruuassa maakuelämysten lisäksi myös aidot raaka-aineet. Viime vuosien ruokaskandaalit muualla Euroopassa ovat lisänneet osaltaan kuluttajien uskoa kotimaisen ruoan turvallisuuteen. (Kaikkonen 2002, 19.)

Yleisimpiä elintarvikkeiden jatkojalostusta harjoittavien yritysten toimialoja ovat leivän ja leivonnaisten valmistus, teurastus ja lihanjalostus sekä kalanjalostus. Tavallisia elintarvikkeiden jatkojalostuksen muotoja ovat myös esimerkiksi viljan myllytys joko hiutaleiksi, ryyneiksi tai jauhoiksi sekä näin saatujen tuotteiden pussittaminen. Lisäksi muun muassa kasvisien, juuresten ja vihannesten jalostukseen, hunajan purkitukseen sekä erilaisten mehu-

jen ja hillojen valmistukseen liittyvät elintarvikealan yritykset ovat yleisiä maaseudulla. (Rantamäki-Lahtinen 2000a, 24.)

Pienten elintarvikeyritysten ongelmallisimpia ja samalla niiden toiminnan kannalta olennaisempia asioita ovat markkinoinnin ja erityisesti tuotteiden jakelujärjestelmien kehittäminen. Elintarvikkeiden jatkojalostuksen kehittäminen edellyttää tutkimusta niin markkinoinnista kuin jakelukanavistakin sekä lisäksi tarvitaan tuotteiden ja tuoteperheiden erilaistamista ja tuotekehittelyä. Elintarvikealan yritysten vaikeutena on saada tuotteitaan myyntiin tukku-kauppojen ja päivittäistavara-kauppojen kautta. Paikallisten pienyritysten tuotteiden tuoreus ja ympäristöystävällisyys eivät välttämättä ole kauppiaiden mielestä tarpeeksi houkuttelevia menestystekijöitä, kun vastassa ovat suuryritysten tuotteiden edullisempi hinta, paremmat pakkaukset, houkuttelevampi ulkonäkö, toimitusvarmuus sekä tuotemerkkimainonta. Suurkeittiöt ovat sen sijaan monelle pienelle elintarvikealan yrittäjälle tärkeä liikekumppani, sillä suurkeittiöiden odotuksissa korostuu yleensä tuotteen laatu enemmän kuin esimerkiksi myyvä ulkonäkö. (Uusitalo 1998, 165 – 166.)

Suurkeittiö- ja ravintolasektorin yritykset haluavat valikoimiinsa usein hyvin räätälöityjä elintarvikkeita. Erikoistuminen näiden elintarvikkeiden tuottamiseen on pienille elintarvikealan yrityksille todellinen mahdollisuus kehittää toimintaansa ja pärjätä alalla lähitulevaisuudessa. Kuitenkin myös suurkeittiöalalla tavarantoimittajilta vaaditaan toimitusvarmuutta sekä riittävää toiminnan volyymia. Suurkeittiöpuolella (kuten myös päivittäistavara-kaupan puolella) suurimmiksi esteiksi käyttää enemmän pienten yritysten tuotteita nousevat Tapiolinnan (2000) mukaan hintatason ohella toimitusvarmuuteen ja tarjonnan vähäisyyteen liittyvät tekijät. On kuitenkin syytä muistaa, että erikoistuminen kapeille markkina-alueille on aina riski myös elintarvikealan yrittäjälle itselleen. Riippuvuus tietyistä asiakkaista vaatii yrittäjältä suurta herkkyyttä aistia elintarvikealan tulevia muutoksia ja asiakkaiden muuttuvia tarpeita. (Kaikkonen 2002, 19 – 20.)

Alihankkijana toimiminen on erikoistumisen ohella toinen toimiva strategia maaseudun pienille elintarvikealan yrityksille. Alihankintatoiminta suuremmalle yritykselle on vielä tois-taiseksi melko harvinaista alan yrityksille, mutta esimerkiksi liha-alalla tämä toimintatapa näyttää yleistyvän, sillä osa suurista tuottajista haluaa siirtää joidenkin pienivolyymisten tuotteiden valmistuksen alihankkijoille. Alihankkijayrityksenä toimiminen mahdollistaa yrittäjien keskittymisen tuotannon järkevään hoitamiseen. Mikäli yritys saa neuvoteltua it-

selleen sopivan kokoisen sopimuksen, suuren yrityksen tilaukset takaavat ympärivuotisen kysynnän ja tätä kautta myös suhteellisen turvatuksen tulon. Alihankkijana toimimisessa kuten myös erikoistumisessa on kuitenkin hyvä välttää liiallista riippuvuutta yhdestä asiakassuhteesta. (Kaikkonen 2002, 77 – 78, 83 – 84.)

Maaseutumatkailu

Käsitteellä maaseutumatkailu tarkoitetaan maaseudulla tuotettuja pienimuotoisia majoitus-, ravitsemis- ja ohjelmapalveluja, jotka perustuvat luontoon, maisemaan, kulttuuriin ja ihmiseen. Maaseutumatkailu kytkeytyy hyvin usein maa- ja metsätalouteen ja se pohjautuu yleensä perheyrittäjyyteen. Yleisiä maaseutumatkailupalveluja ovat vuokrattavat lomamökit ja aamiaismajoitus, joiden lisäksi myös ryhmäruokailu ja ohjelmapalvelut lisääntyvät. Matkailutoimintaan liittyvät usein myös vieraille myytävät maataloustuotteet, jauhot, leivonnaiset, valmiit ateriat tai käsityötuotteet. (Uusitalo 1998, 166.)

Maaseutumatkailun yritystoiminnan laajuutta on vaikea määrittää yhtä tarkasti kuin muun matkailualan, koska suuri osa maaseudun pienistä matkailuyrityksistä ei ole Tilastokeskuksen tilastointivelvollisuuden piirissä. Maaseutumatkailu on myös hyvin hajanainen toimiala, sillä yritysten toiminta voi pitää sisällään majoituksen ja ravitsemuspalvelujen lisäksi myös esimerkiksi kokouspalveluja, erilaisiin vapaa-ajan harrasteisiin liittyviä palveluja sekä monenlaisia ohjelmapalveluja. Maaseudun pienyritysrekisteristä nähdään, että maaseudulla toimi vuonna 2002 hieman yli 3 600 matkailu- ja virkistyspalveluja tuottavaa yritystä. Maaseutumatkailun teemaryhmä on kerännyt kuitenkin lähes 2 200 yritystä käsittävän luettelon maaseudulla sijaitsevista matkailu- ja virkistyspalvelualan mikroyrityksistä, jotka jäävät edellä mainitun rekisterin ulkopuolelle. (Harju & Pirilä 2004, 25 – 26.)

Maaseutumatkailu on ottanut Suomessa pitkiä harppauksia eteenpäin viimeisten 10 – 15 vuoden aikana (Uusitalo 1998, 171). Matkailuyritysten määrä maaseudulla on Kauppa- ja teollisuusministeriön mukaan kasvanut voimakkaasti erityisesti 1990 -luvulta lähtien. Kotimaamme matkailu- ja virkistyspalveluja tarjoavista yrityksistä hieman yli neljännes sijaitsee maaseudulla. Kyseiset yritykset ovat lähes aina hyvin pieniä, tyypillisesti yhden henkilön tai perheen pyörittämiä yrityksiä. (Harju & Pirilä 2004, 26.)

Kauppa- ja teollisuusministeriön mukaan maaseutumatkailuyritykset toimivat yleensä itse-näisesti ja hyödyntävät markkinoinnissaan paikallisia ja alueellisia markkinointiorganisaatioita sekä valtakunnallisia ketjuja. Alan yritykset markkinoivat palvelujaan myös suuressa määrin itse. Markkinointiosaamisen puute ja soveltuvien jakelukanavien löytäminen on arvioitu maaseutumatkailuyritysten kehityksen suurimmaksi pullonkaulaksi. Internetmarkkinoinnin tuomat mahdollisuudet on nähty alan yrityksissä positiivisesti, mutta toisaalta tiedostetaan, että myös Internetissä on pystyttävä erottumaan massasta. (Harju & Pirilä 2004, 26.)

Maaseutumatkailuyrityksen asiakkaat ovat tyypillisesti kotimaisia, yrityksen kotimaakunnan ulkopuolelta tulevia matkailijoita, yleensä perheitä. Lähi- ja paikallismarkkinoiden merkitys on maaseutumatkailuyrityksille yleensä varsin pieni. On arvioitu, että yritysasiakkaiden määrä asiakaskunnasta voisi lähteä kasvuun esimerkiksi majoitukseen kytkettyjen tasokkaiden ohjelmapalvelujen myötä. Erilaiset ohjelmapalvelut kuten luontoretket, safarit, elämysmatkat, metsästys ja kalastus ovatkin lisääntyneet erityisesti EU-rahoitteisten matkailuhankkeiden myötä. (Harju & Pirilä 2004, 27.)

Nykypäivän matkailun vahvuustekijöitä arvioitaessa on kulttuurille annettu maailmanlaajuisesti suuri merkitys ja yleisesti ennustetaankin, että tulevaisuudessa nimenomaan kulttuuri-matkailulla on entistä suurempi merkitys. Myös Suomessa on alettu pohtia oman kulttuurin merkitystä matkailulle. Monet suomalaiset maaseutumatkailuyrittäjät ja kehittäjät ovat havainneet omassa toiminnassaan suomalaisen kulttuurin vetovoimaisuuden ja rikkauden ja niinpä kansalliseen kulttuuriin pohjautuvia tuotteita ja palveluja on kehitetty useissa maaseutumatkailuyrityksissä. Suomalainen maalaismaisema on maaseutumatkailun eräs tärkeä vetovoimatekijä. Maaseudun perinteinen elämäntapa on luonnollisella tavalla muokannut kulttuurimaisemaa, joka hyvin hoidettuna viehättää matkailijan silmää. Kulttuuri näkyy kaikessa: ruoissa, rakennuksissa ja maisemissa. Jos nämä osa-alueet ovat kunnossa, syntyy laadukas kokonaisuus, jota on aina hyvä myydä. (Isotalo 1999, 75, 91 – 92.)

Maaseutumatkailun teemaryhmä näkee maaseutumatkailun rakentuvan tulevaisuudessa lähinnä erikoistumisen ja verkostoitumisen varaan. Erikoistuminen on järkevää, sillä kaikkien asiakasryhmien tavoittelu ei ole tarkoituksenmukaista. Verkostoitumalla muiden lähialojen yritysten sekä valtakunnallisten tukiorganisaatioiden kanssa yritys voi parantaa palvelutarjontaansa sekä markkinoinnin tehokkuuttaan. Ne yritykset, jotka onnistuvat erottumaan laa-

dullaan ja markkinoinnillaan massasta tulevat pärjäämään alalla jatkossakin. (Harju & Pirilä 2004, 27.)

Puutuoteteollisuus

Mekaanisen metsäteollisuuden toinen pätevä nimi on nykyisin puutuoteteollisuus. Tilastokeskuksen vuoden 2002 toimialaluokituksen mukaan teollisuudenala pitää sisällään puun sahauksen, höyläyksen ja kyllästyksen; vanerin, lastu- ja kuitulevyn ym. puulevyjen valmistuksen, rakennus-puusepäntuotteiden valmistuksen, puupakkausten valmistuksen ja muiden puutuotteiden sekä korkki- ja punontatuotteiden valmistuksen. Huonekalujen valmistus tiilastoidaan erikseen, mutta toimiala kuuluu läheisesti puutuoteteollisuuden piiriin. Toimialan perustuotteita ovat Metsäteollisuus ry:n (2004) mukaan sahatavara ja puulevyt, joista valmistetaan runsaasti erilaisia jalosteita. (Harju & Pirilä 2004, 22.)

Puutavaran ja puutuotteiden valmistus eli puutuoteteollisuus kärsi 1990-luvulla laman aiheuttamasta taantumasta. Myös alan maaseutuyritysten määrä putosi huomattavasti. Pahimman laman hellitettyä maaseutuyritysten osuus alan yrityksistä nousi kuitenkin entisestään. (Rantamäki-Lahtinen 2000a, 26.)

Rantamäki-Lahtisen (2000) mukaan puutavaran ja puutuotteiden valmistuksessa toimivista yrityksistä 69 % sijaitsee maaseudulla ja ne työllistävät 31 % toimialan henkilöstöstä. Puutuoteteollisuuden yritykset ovat yleensä hyvin pieniä. 80 % alan yrityksistä työllistää korkeintaan neljä työntekijää. Toisaalta alan yli 250 työntekijän suuryritykset työllistävät lähes puolet toimialan työvoimasta ja muodostavat reilut puolet alan kokonaisliikevaihdosta. (Harju & Pirilä 2004, 22 – 23.)

Puuta jalostavat maaseudun pienyritykset ovat Suomen kehityskeskusten (1998) mukaan suureksi osaksi sahatavaraa alueellisille markkinoille tuottavia piensahoja, joissa toiminta on osa-aikaista. Tuotannon laajentaminen edellyttäisi tuotteiden viennin lisäämistä, mikä puolestaan vaatisi suurempia tuotantomääriä. Suurempien tuotantomäärien saavuttamisen kannalta olisi taas välttämätöntä lisätä yritysten välistä yhteistoimintaa. Uusitalo esittää kirjassaan, että puutuotteiden vientiin tarvittaisiin kärkiyrityksiä, jotka teettäisivät tuotteita alihankintana pienillä puuta jalostavilla yrityksillä. (Uusitalo 1998, 163.)

Puunjalostusta harjoittavilla yrityksillä on Harjun ja Pirilän tutkimuksen mukaan kiinnostusta viennin lisäämiseen. Yrittäjät kuitenkin kokevat vientitoiminnan riskinä ja yrityksen kasvuun viennin kautta suhtaudutaan varauksella. Tutkituilla yrittäjillä oli myös negatiivisia aikaisempia kokemuksia viennistä, vaikkakin kysyntää tuotteille olisi ulkomailta löytynyt. Ongelmia oli muodostunut etenkin ulkomaisilta asiakkailta saatavien maksujen viivytystä sekä luotettavan yhteistyökumppanin löytämisestä. (Harju & Pirilä 2004, 89.)

Metsäntutkimuslaitoksen (Metla) tutkimustulosten mukaan Suomessa on paljon pieniä sahoja ja rakennuspuusepänteollisuuden yrityksiä. Tutkimusten johtopäätösten mukaan Suomessa ei välttämättä tarvita enää uusia puualanyrityksiä vaan pikemminkin tulisi kehittää olemassa olevia kasvuhaluja yrityksiä. Tätä näkemystä tukee myös havainto siitä, että alan uusia työpaikkoja on syntynyt eniten jo olemassa oleviin yrityksiin, ei niinkään uusien yritysten kautta. Mekaanisen puunjalostuksen yritysstruktuurin on Metsäteollisuus ry:n mukaan arvioitu kehittyvän siten, että isot yritykset jatkavat kasvuaan ja pienet erikoistuvat. Toimialan yleisenä tavoitteena on jalostusasteen nosto. Lähivuosina suurinta kasvua odotetaan rakentamisen järjestelmätuotteiden valmistukselta, puusepänteollisuudelta sekä huonekaluteollisuudelta. (Harju & Pirilä 2004, 24 – 25.)

2.4 Vahvuuksien varassa eteenpäin heikkouksia unohtamatta

Maaseudun yritykset ovat tyypillisesti pieniä, muutaman hengen työllistäviä niin sanottuja mikroyrityksiä, jotka perustuvat hyvin usein perheyrittäjyyteen. Maaseudulla toimivat yritykset toimivat yleensä perinteisillä toimialoilla ja suuntautuvat usein paikallismarkkinoille. Paikalliset markkinat ovat maaseudulla kuitenkin tyypillisesti pienet eivätkä ne voi taata kasvun mahdollisuuksia kuin pienelle joukolle alueen yrityksistä. Maaseudun yritysten suurena haasteena onkin löytää keinoja siihen, miten yritykset pystyisivät laajentamaan markkina-alueitaan ja luomaan edellytyksiä toimintansa jatkuvuudelle. (Kaikkonen 2002, 23 – 24, 30.)

Markkina-alueen laajentaminen vaatii yrittäjiltä liiketoiminnallisia taitoja niin asiakkaiden tarpeiden tunnistamisessa, talouden hallinnassa kuin tuotannon järjestämisessäkin. Yrittäjien olisi samalla myös pystyttävä toimimaan innovatiivisesti ja heidän tulisi kyetä hyödyntää niitä osaamisen kasvattamiseen liittyviä mahdollisuuksia, joita heidän toimintaympäristönsä tarjoaa. Maaseudulla on lähellä esimerkiksi suuri määrä elintarviketuotannon raaka-aineita,

käyttämättömiä tiloja sekä monitaitoisia ihmisiä. Näiden sekä muiden alueen tarjoamien resurssien tehokas käyttö on monelle yritykselle hyödynnettävä mahdollisuus. (Kaikkonen 2002, 23 – 24, 30.)

Grayn (1992) mukaan useissa tutkimuksissa on todettu, että pienet yritykset eivät joko halua tai niillä ei ole mahdollisuuksia kasvaa. Kasvuhalukkuus tai -haluttomuus liittyy usein yrittäjän omaan motivaatioon tai tavoitteisiin. Omistaja kenties ajattelee yrityksensä koon jo olevan omiin tavoitteisiinsa nähden riittävän tai toisaalta kasvun pelätään usein myös johtavan henkilökohtaisen kontrollin menetykseen yrityksen asioissa. Erään maaseudun yritysten kasvua rajoittavan tekijän aiheuttaa epätietoisuus yrityksen jatkuvuudesta; yrittäjät ovat itse usein ikääntyneitä ja heidän omien lastensa halukkuus jatkaa yrittäjänä maaseudulla on epävarmaa. (Kaikkonen 2002, 23.)

Kuitenkin esimerkiksi Kaikkonen toteaa maaseudun mikroyritysten kehittymistä ja kehittämistä koskevassa tutkimuksessaan, että tekemänsä tutkimuksen perusteella yllättävän suuri osa maaseudulla toimivista yrityksistä ilmoittaa olevansa kasvuhaluisia. Kaikkosen mukaan merkittävä osa maaseudun pienistä yrityksistä hakee kyllä kasvua, mutta kasvu halutaan saavuttaa riskejä kaihtamalla, tasaisesti ja omaa ja perheen työpanosta hyväksi käyttäen. (Kaikkonen 2002, 78.)

Mietittäessä maaseudulla toimivien pienten yritysten tyypillisiä piirteitä ja niiden kehittymiseen vaikuttavia tekijöitä, tulisi mielessä pitää se, että yritykset eivät ole keskenään samanlaisia. Yritykset ovat hyvin heterogeenisiä ja yrittäjien omat tavoitteet ja lähtökohdat ovat hyvinkin erilaisia. Joillekin pienille yrityksille paikalliset markkinat ovat yrittäjän omiin tavoitteisiin nähden juuri sopivan kokoiset ja markkina-alueen laajentaminen saattaisi tuoda mukanaan sellaisia muutoksia, joihin yrityksessä ei olla valmiita, kuten pitkien välimatkojen aiheuttamat lisäkustannukset tai tarve palkata perheen ulkopuolista henkilöstöä. (Kaikkonen 2002, 30.)

Yrityksen menestyminen on suhteellinen käsite, sillä jokainen yritys on yksilö, jolla on omat luonteenpiirteensä ja tavoitteensa (Ruokangas 1996, 29). Mikäli yritys saavuttaa toiminnalleen asetetut tavoitteet, voidaan yritystoiminta katsoa menestyneeksi. Toisilla yrittäjillä tavoitteet liittyvät liikevaihdon kasvuun ja tuloksen parantamiseen, toisille taas riittävät esimerkiksi mukavat lisäansiot, toiminnan kannattavuus pitkällä aikavälillä tai yrittäjyyden

tuoma mielekäs elämänsisältö. (Riepponen 1995, 31.) Lähtökohtana voitaneen kuitenkin pitää sitä, että yrityksen perusajatus on voiton tavoittelu ja minimitaloite vähintään se, että yritys ja siten myös yrittäjä kykenee elättämään itse itseään. (Ruokangas 1996, 29).

2.4.1 Maaseutuyritysten vahvuudet menestystekijöinä

Yrityksen menestyminen on useista osatekijöistä rakentuva kokonaisuus. Eräs yrityksen menestymiseen vaikuttava merkittävä tekijä on yrityksen johto, jonka kokemus, koulutus ja henkilökohtaiset tekijät vaikuttavat yrityksen suorituskykyyn. Yrityksen menestymiseen vaikuttaa Laitisen (1989) mukaan liikkeenjohdollisten tekijöiden lisäksi hyvin voimakkaasti myös yrityksen omat ominaisuudet kuten hyvät tuotteet, ammattitaitoinen ja motivoitunut henkilöstö, suotuista sijainti sekä tehokas ja uudenaikainen valmistustekniikka. Nämä kaksi osa-aluetta, liikkeenjohto ja yrityksen ominaisuudet, muodostavat keskenään vuorovaikutuksellisen suhteen, jossa liikkeenjohto muovaa vähitellen yrityksen mieleiseksi. (Ruokangas 1996, 30.)

Yrityksen menestys ei muodostu kuitenkaan pelkästään edellä mainituista kahdesta tekijästä vaan menestymiseen vaikuttaa luonnollisesti myös yrityksen toimintaympäristö. Yrityksen täytyy ottaa toiminnassaan huomioon aina myös ulkoiset tekijät kuten lainsäädäntö, kilpailuolosuhteet ja kysyntä. Vasta sen jälkeen, kun nämä kolme tärkeää osa-aluetta (yrityksen johto, yrityksen omat ominaisuudet ja toimintaympäristö) muodostavat tasapainoisen kokonaisuuden, on yritykselle luotu menestymisen edellytykset. (Ruokangas 1996, 31.)

Menestyvien yritysten useiden eri tekijöiden merkitys korostuu etenkin pienyrityksiä tarkasteltaessa. Yritysjohdon osaaminen korostuu, koska toiminta muotoutuu pienyrityksessä hyvin pitkälle yrittäjän päätösten ja osaamisen mukaiseksi. Yrittäjän ja yrityksen osaaminen liittyvät pienyrityksessä olennaisesti toisiinsa. Lisäksi esimerkiksi sijaintipaikka tuo oman ripauksensa pienyrityksen menestyvälle toiminnalle erityisesti silloin, kun puhutaan maaseudulla toimivista yrityksistä. Sijainti maaseudulla voidaan nähdä yritykselle ylimääräisenä taakkana, jonka yrittäjä ottaa harteilleen kannateltavaksi. (Ruokangas 1996, 31.)

Maaseutuympäristö ei kuitenkaan ole välttämättä yritykselle sen suurempi taakka kuin muukaan yritys ympäristö eikä se estä yritystä toimimasta menestyksekkäästi. Päinvastoin, maaseutu voi toisinaan tarjota yritykselle myös kilpailuedun ja toimia yrityksen vahvuutena.

Esimerkiksi Helenius & al. toteavat tutkimuksessaan, että sijainti on tutkittujen matkailualan yritysten eräs merkittävä vahvuus (Helenius & al. 2000, 96). Kaikkonen toteaa puolestaan tutkimuksessaan, että maaseutu ympäristö toimii usein yritykselle paitsi resurssilähteenä myös positiivisen imagon lähteenä muun muassa sillä tavoin, että maaseudun mikroyrityksiin voidaan liittää käsitteet lyhyistä toimitusketjuista ja tuoreista raaka-aineista. (Kaikkonen 2005, 37).

Yrityksen vahvuudet ovat se kivijalka, jonka päälle yritystoiminta rakennetaan. Vahvuuksia voidaan kehittää entisestään ja käyttää paremmin hyväksi. Yritykselle olisi erityisen järkevää kiinnittää huomiota vahvuuksiin, jotka tarjoavat yritykselle kilpailuetuja muihin samalla alalla toimiviin yrityksiin nähden sekä vahvuuksiin, joita ei ole aiemmin riittävästi hyödynnetty. (Miettinen 1998, 52.) Yrityksen vahvuudet muodostavat samalla myös yrityksen menestystekijät.

Hyvä tuote on eräs yrityksen kiistaton menestystekijä. Yrityksen säilyminen on pitkällä tähtäimellä vaikeaa, jopa mahdotonta ilman hyvää tuotetta. Maaseudun yritykset ovat tyypillisesti hyvin tuotantokeskeisiä yhden tuotteen yrityksiä. Kuitenkin esimerkiksi Kaihola (1995) toteaa, että menestyvät maaseutuyritykset ovat sellaisia, jotka toimivat markkinoiden ehdoilla eli ne tekevät sitä, mille on kysyntää. Vastaavasti heikommin menestyneille yrityksille on ominaista tuotantokeskeisyys yrityksen toiminnassa. Ruokankaan mukaan tuotteen ominaisuuksiin ja vallitsevaan markkinatilanteeseen tulisi kiinnittää nykyistä enemmän huomiota yritystoiminnan alkuvaiheessa. Tuotantoa lähdetään käynnistämään usein melko kevyeltä pohjalta. Tuote saattaa sinällään olla hyvä ja valmistukseen hyvin sopiva, mutta markkinoiden tarpeet unohdetaan. Voi siis syntyä tilanteita, joissa tehdään sitä mitä osataan ja halutaan, eikä sitä mille on kysyntää. Markkinatutkimuksen tekeminen yrityksen perustamisvaiheessa on tulevaisuuden kannalta järkevää, vaikka sen tekeminen voi pienen yrityksen kannalta tuntua voimavarojen tuhlaukselta. (Ruokangas 1996, 33 – 34.)

Toimivat asiakassuhteet merkitsevät maaseudun pienyrityksille erityisen paljon, sillä vähäinen asiakasmäärä kasvattaa jokaisen yksittäisen asiakkaan merkitystä. Kuten jo aiemmin todettiin, lähimarkkinat ovat varsin monen pienyrityksen keskeinen markkina-alue. Markkinoiden laajentaminen valtakunnallisille tai kansainvälisille markkinoille edellyttää yrityksen taloudelta vakaata pohjaa, ja yleensä tämä edellytys on luotu, mikäli paikallismarkkinoilla on saavutettu vakaat ja pysyvät asiakassuhteet. Hyvän asiakassuhteen saavuttaminen vaatii

usein panostamista niin palveluun kuin itse tuotteeseenkin. Asiakkaiden tarpeiden kuuleminen ja joustavuus ovat keskeisiä tekijöitä. Asiakassuhteen ja palvelualltiuden välinen yhteys on merkittävä ja se on oivallettava jokaisella alalla, sillä asiakas on viime kädessä se, joka päättää tuotteen tai palvelun hankinnasta ja hankintapaikasta. Toisaalta maaseudulla tuotantotoimintaa harjoittavat yritykset eivät ole välttämättä suorassa kontaktissa tuotteen varsinaisen ostajan kanssa, vaan myynti hoituu esimerkiksi vähittäiskaupan kautta. Tällöin asiakastytyväisyys rakentuu pitkälle tuotteen varaan. (Ruokangas 1996, 34 – 35.)

Useiden tutkimustulosten perusteella pienten yritysten vahvuudeksi on usein nähty tuotantovälineistä ja henkilöstön osaamisen yleisluonteisuudesta johtuva joustavuus tuotannossa sekä joustavuus mahdollisuuksissa räätälöidä asiakkaan tarpeita vastaavia tuotteita. Kaikkosen tutkimuksen mukaan käsitys tuotantovälineiden joustavuudesta ei pidä paikkaansa ainakaan tutkittujen pienten elintarvikeyritysten osalta. Kysyttäessä tutkittavilta yrittäjiltä yrityksen mahdollisuuksista sopeutua mahdollisiin tuleviin muutoksiin kuten markkinointikanavan muuttumiseen tai kysynnän kasvuun tai supistumiseen, yritykset arvioivat kaikkein huonoimmaksi mahdollisuutensa käyttää nykyisiä koneitaan toisentyyppiseen toimintaan. Kaikkosen mukaan tätä selittänee se, että pienten elintarvikealan yritysten koneet ovat tiettyä toimintaa varten suunniteltuja. Toinen selittävä tekijä on Kaikkosen mukaan myös se, että elintarvikelainsäädäntö asettaa rajoituksia sille, miten eri raaka-aineita saa käsitellä samoilla laitteilla tai samoissa tiloissa. (Kaikkonen 2002, 84.)

Sen sijaan joustavuus räätälöidä asiakkaiden tarpeita vastaavia tuotteita on Kaikkosen tutkimuksen mukaan myös pienten elintarvikeyritysten todellinen vahvuus. Pienten yritysten tuotanto ei ole yleensä sidottu pitkiin tuotantosarjoihin, vaan tuotteita voidaan valmistaa räätälöidysti myös pienempiä eriä. Pienyrityksille muodostaa selkeän vahvuuden myös se, että kun asiakas sopii asioista suoraan yrittäjän kanssa, kulkee pienissä yrityksissä tieto tuotantoon varmasti. (Kaikkonen 2002, 85.)

Ammattitaitoinen ja motivoitunut henkilökunta on eräs menestyvän yrityksen peruspilareista. Maaseudun pienyrityksissä työvoiman ominaisuudet personoituvat usein yrittäjään. Etenkin mikroyrityksissä yrittäjän rooli on suuri toiminnan jokaisella osa-alueella, sillä yrittäjän tehtävät käsittävät yleensä kaikki liiketoiminnan eri palaset. Maaseutuyrittäjällä on monesti jo entuudestaan käytännön kokemusta alalta, jolla hänen yrityksensä toimii. Näin

ollen häneltä löytyy usein jo valmiiksi tietty määrä ammattitaitoa ja osaamista. (Ruokangas 1996, 38.)

Mikroyrityksiä suuremmissa yrityksissä ammattitaitoisen työvoiman saanti muodostuu maaseudulla paikoittain ongelmalliseksi. Odotukset uusien työntekijöiden osaamisesta ovat nousseet viime vuosina useilla toimialoilla. Vaikka peruskoulutukseltaan sopivaa työvoimaa olisikin tarjolla, ei alan soveltuvaa kokemusta ja viimeisen tekniikan omaavia työntekijöitä välttämättä löydy. Ammattitaitoisen työvoiman houkuttelu maaseudulle edellyttää lisäksi aina muutakin kuin pelkän työpaikan tarjoamista. Merkittävä tekijä on esimerkiksi asuntojen tarjonta alueella, johon vaikuttanee osaltaan kyseisen kunnan elinkeinopoliittikka. (Ruokangas 1996, 38.) On kuitenkin hyvä muistaa, että ammattitaitoista työvoimaa ei välttämättä tarvitse erikseen houkuttaa maaseudulle. Maaseudulta voi löytyä jo valmiiksi paikallisia ihmisiä, joista yritykset saavat esimerkiksi kouluttamalla ja neuvomalla hyvää pysyvää työvoimaa.

Verkostoituminen nähdään olevan yrityksen menestymisen kannalta tärkeää. Verkostoitumista eli yhteistyön tekemistä lisäämällä voi pienilläkin resursseilla avautua monia uusia mahdollisuuksia. Verkostoituminen toimii erityisesti pienten yritysten sekä yksittäisten yrittäjien ja ammatinharjoittajien keinona päästä paikallisille, kansallisille tai jopa kansainvälisille markkinoille. Yhteistyön lisääminen on myös eräs turvallisimmista keinoista hakea ratkaisua yritystoiminnassa havaittuihin ongelmiin. Verkostojen kehittämiseksi ei ole rajoja ja yhteistyötä voidaan rakentaa niin tuotantotoiminnan, markkinoinnin kuin viennin varaan. (Ruokangas 1996, 41 – 42.)

Tutkimuksessaan myös maaseudun pienten elintarvikeyritysten keskinäistä yhteistyötä tutkinut Kaikkonen toteaa, että tutkituilta yrittäjiltä nousi itseltään esiin yllättävän usein yhteistoimintaa tukevia ajatuksia, kuten ideoita yhteisten laitteistojen hankkimisesta. Ongelmaksi nämä tutkitut yrittäjät kokivat kuitenkin sen, ettei heillä itsellään ole aikaa ja resursseja rakentaa toimivaa yhteistyöverkostoa yrittäjien kesken. (Kaikkonen 2002, 87.)

Kaikkonen toteaa kirjassaan, että tutkimuksensa perusteella yrittäjät ovat usein hyvinkin valmiita keskinäiseen yhteistyöhön, mikäli siitä on selkeästi havaittavissa hyötyä heidän yritystoiminnalleen. Yrittäjät kokevat usein, ettei yritysten laajoilla verkostoitumishankkeilla ole heille paljoa annettavaa, mutta muutaman yrittäjän keskinäinen yhteistyö koetaan sen

sijaan erittäin hyödylliseksi. Toimivaa yhteistyötä on Kaikkosen tutkimukseen osallistuneiden yrittäjien keskuudessa syntynyt esimerkiksi erilaisten koulutus- ja kehittämishankkeiden kautta. Samassa toimintansa vaiheessa olevat yrittäjät ovat tavanneet toisensa koulutus- ja kehittämishankkeiden tiimoilta ja ovat huomanneet yrityksillään olevan samanlaisia vaikeuksia, joihin yhteistyön tekeminen voisi tuoda apua. (Kaikkonen 2002, 87.) Erilaiset yrittäjien yhteiset hankkeet ja koulutustilaisuudet näyttävätkin olevan merkittävä tekijä yhteistoiminnan aloittamisessa. Ratkaisevan tärkeää on yrittäjien kokoaminen samanaikaisesti samaan paikkaan, jotta tutustuminen muihin yrittäjiin mahdollistuisi.

Maaseutuyrittäjät perustavat yritystoimintansa usein erilaisten erilaistamisen ja keskittymisen strategioille. Keskittyessään yritys panostaa Forsmanin (1999) mukaan esimerkiksi johonkin tiettyyn asiakasryhmään, tuoteryhmään tai vaikkapa johonkin maantieteellisesti rajattuun markkina-alueeseen. Erilaistamisen keinoina panostetaan usein esimerkiksi tuotteiden hyvään laatuun, toiminnan joustavuuteen tai yksilölliseen palveluun. Näitä edellä mainittuja, yleisesti käytettyjä erilaistamiskeinoja potentiaalisempia mahdollisuuksia maaseutuyrityksille avautuu kuitenkin innovaatioiden kautta. Hedelmällisimpiä innovaatioita syntyy yleensä eri alojen rajapinnoilta yhdistettäessä yrityksen toimintaan jonkin toisen alan erityisosaamista. Tutkimuksessaan Harju ja Pirilä mainitsevat yhtenä loistavana innovatiivisuuden esimerkkinä tapauksen, jossa entisen kieltenopettajan matkailuyrityksen toimintaan oltiin liittämässä kielikurssitoimintaa. (Harju & Pirilä 2004, 71, 98.)

2.4.2 Maaseutuyritysten tyypillisiä ongelmakohtia ja heikkouksia

Menestyvä yritystoiminta on hyvin monimuotoinen rakennelma, jossa vahvuuksien lisäksi on kyettävä havainnoimaan myös toiminnan ongelmakohdat. Kriisitilanteisiin joutuminen on tietyille yritysryhmille todennäköisempää kuin toisille. Tutkimusten mukaan eräs kriisitilanteisiin ajautuva ryhmä on aloittavat, yrityskooltaan pienet eli yleensä yhden tai kaksi työntekijää työllistävät yritykset. Pienyrittäjän ongelmat tulevat tyypillisesti esille toiminnan varhaisessa vaiheessa, tavallisesti muutaman ensimmäisen toimintavuoden aikana. (Ruokangas 1996, 44.)

Yritysten ongelmatilanteet johtuvat yleensä monista eri tekijöistä, mutta niille on löydetty yhteisiä piirteitä niin kotimaisissa kuin ulkomaisissakin tutkimuksissa. Esimerkiksi Kauppa- ja teollisuusministeriön (1995) ProStart-ohjelman arvioinnin mukaan suomalaisten yritysten

ongelmien taustalla olivat yleensä muun muassa liikeidean työstämättömyys ja yrityksen toiminnan suunnittelemattomuus. Ongelmia oli seurannut myös siitä, että yrittäjä oli ollut ylioptimistinen markkinoiden koon ja laadun suhteen tai oli aliarvioinut kilpailijoiden merkityksen. Lisäksi esimerkiksi tarvittavan alkupääoman riittämättömyys oli aiheuttanut ongelmia. (Ruokangas 1996, 44.)

Kaikkonen esittää, että eräs pienten mikroyritysten tyypillinen ongelma on se, että yrityksen tavoitteita ei usein nimetä ääneen ollenkaan. Piensissä, perheyrittäjyyteen perustuvassa yrityksessä jokainen tuntee toisensa hyvin ja asioista keskustellaan päivittäin, mutta kuten Kaikkonen tutkimuksensa perusteella toteaaakin, nämä keskustelut ovat yleensä hyvin epämuodollisia. Tilanne voi helposti johtaa siihen, että perheenjäsenet luulevat tietävänsä, mitä muut perheenjäsenet ajattelevat yrityksen asioista ja tulevaisuudesta, vaikka niistä ei itse asiassa ole edes kunnolla puhuttu. Syynä tähän tavoitteiden määrittelemättömyyteen voikin olla yrityksen omistajan puutteelliset johtajantaidot tai toisaalta se, että pienissä yrityksissä päivittäisten toimintojen johtaminen vie helposti sijan kauaskantoiselta toimintojen suunnittelulta. (Kaikkonen 2005, 40.)

Ruokankaan tutkimuksen mukaan maaseudun pienyritysten menestymistä eniten vaikeuttavia tekijöitä ovat kiristynyt kilpailu sekä palkkojen sivukustannukset. Palkkojen sivukustannukset aiheuttavat pienyrityksille melko suuret menot ja sivukustannuksista saattaa muodostua uusien työntekijöiden palkkaamisen kynnykskysymys. Kiristyneellä kilpailulla on Ruokankaan mukaan haitallisin vaikutus paikallisilla markkinoilla toimiville yrityksille, kun taas laajemmilla ja etenkin kansainvälisillä markkinoilla toimivien yritysten menestymiseen kiristyneellä kilpailulla ei hänen mukaansa ole vaikutusta. Kilpailun kiristyminen tuo etenkin mikroyrityksille haasteita, sillä samoilla markkinoilla on yhä enemmän toimijoita ja tuotteiden hinta-laatu suhde ratkaisee usein menestyjän. Hintakilpailukyky ei taas ole kotimaisten pienyritysten vahvimpia alueita, joten laadun merkitys korostuu kilpailutilanteessa entisestään. Pienyritysten mahdollisuudet vastata kilpailun asettamiin haasteisiin ovat melko rajalliset, mutta esimerkiksi entistä pidemmälle viedyllä yhteistyöllä muiden pienyritysten, suuryritysten tai kuntien kanssa voi yrityksille avautua uusia portteja. (Ruokangas 1996, 46, 53.)

Kilpailun kiristyminen ei ole kuitenkaan pelkästään negatiivinen asia yrityksen menestymisen kannalta. Yritysten keskinäinen kilpailu vauhdittaa yleensä yrityksiä laajentamaan

markkina-alueitaan lähimarkkinoiden ulkopuolelle, ja näin se voi samalla edesauttaa myös yritysten kansainvälistymistä. Ruokankaan mukaan kiristynyt kilpailu ja kansainvälistyminen tuovat joillekin maaseudulla toimiville aloille tarvittavan piristysruiskeen. Matkailu on hänen mukaansa esimerkki kansainvälistymisestä hyötyvästä alasta. (Ruokangas 1996, 46-47.)

Laurila on tutkinut tutkimuksessaan maaseutuväestön uusia toimeentulomuotoja. Hänen mukaansa markkinointiongelmia muodostuvat maaseutuympäristössä toimivien yrittäjien yhdeksi suurimmista ongelmista. Tuotteiden markkinoinnissa on ongelmallisinta vakiintuneiden jakelukanavien puuttuminen. Etenkin aloittelevalle yrittäjälle on tärkeää uhrata paljon aikaa ja vaivaa sopivien jakeluteiden etsimiseen. Yrittäjää saattaa tässä auttaa hänen aikaisemman työkokemuksen synnyttämät yhteydet. Osa Laurilan tutkimukseen haastatelluista yrittäjistä näki myös muiden eri toimijoiden kuten erilaisten myyntirenkaiden kanssa tehtävän markkinointiyhteistyön tärkeänä etuna. (Laurila 1996, 158 – 159.)

Myös Rantamäki-Lahtisen tutkimuksessa markkinointiosaaminen nousi maaseudulla toimivien yritysten yhdeksi heikkoudeksi (Rantamäki-Lahtinen 2000a, 80). Lisäksi myös Ruokankaan tutkimuksen mukaan markkinointi muodosti ongelmia etenkin pienille yrityksille. Tutkituista maaseudun yrityksistä suurin osa (¾) koki tarvetta kehittää markkinointiaan. Maaseudun yritykset ovat hyvin usein pieniä ja työvoimavaltaisia ja niissä ei Ruokankaan mukaan ole aikaisemmin oivallettu markkinoinnin merkitystä. Markkinoinnin roolia on vähätelty ja siihen ei ole haettu ulkopuolista apua. Toisaalta pienen yrityksen vähäiset voimavarat eivät välttämättä anna mahdollisuuksia ammattilaisen palkkaamiseen, jolloin markkinointi hoidetaan usein itse. Yrittäjät ovat kuitenkin joutuneet huomioimaan markkinoinnin entistä painokkaammin osittain sekä kiristyvän kilpailun että myös kansainvälistymisen takia. Pienyritysten ongelman ydin on useasti tuotteiden markkinoille saattaminen, jonka ratkaisemiseen hyvin suunniteltu markkinointi voi olla apuna. (Ruokangas 1996, 55, 59.)

Harju ja Pirilä korostavat teoksessaan, että maaseutuun yrityksen toimintaympäristönä liittyvistä eduista huolimatta maaseutu ympäristö asettaa toiminnalle myös selkeitä haasteita kuten lähiasiakaspohjan kapeus, pitkät etäisyydet asiakkaiden luokse sekä jyrkät sesonkivaihtelut (Harju & Pirilä 2004, 99). Edellä mainitut asiat eivät välttämättä ole todellisuudessa pelkkiä haasteita, vaan ne voivat muodostaa maaseutuyrityksille oikeita, olemassa olevia ongelmia. Esimerkiksi maaseudulta kaupunkeihin kohdistuva muuttoliike ja sen jatkuminen

heikentää jatkuvasti etenkin lähimarkkinoille suuntautuneiden maaseutuyritysten toimintakykyä. Harju ja Pirilä esittävätkin, että mikäli maaseutualueiden syöksykierrettä ei saada oikaistua, kapenee niiden lähiasiakas pohja entisestään ja maaseudulla yrittämisen edellytykset käyvät yhä huonommiksi. Mikäli lisäksi esimerkiksi maaseudun infrastruktuurin taso heikkenee, maaseutuyrittäjyyden eräs peruspilari, kaupunkien asiakkaiden ja palveluiden saavutettavuus, romahtaa. (Harju & Pirilä 2004, 99 – 100.)

Sijainti maaseudulla voidaan nähdä yrityksen kannalta ongelmallisena. Etenkin syrjäisimmillä maaseutualueilla sijaitsevien yritysten kohdalla sijainti voi olla huomattava haitta, koska tällöin myös asiakkaat ovat kaukana. Ruokankaan mukaan esimerkiksi yrityksen tilakustannuksissa (maaseutualueiden halvemmat toimitila- ja tonttikustannukset) saavutetut hyödyt hävitään usein tuotteiden kuljetuksesta aiheutuneisiin lisäkustannuksiin. Toisaalta syrjäinen sijainti voi olla esimerkiksi tuotantotoimintaa harjoittaville yrityksille toiminnan kannalta välttämätön edellytys, sillä yrityksen tarvitsemat raaka-aineet voivat löytyä nimenomaan maaseudulta. (Ruokangas 1996, 74.) Lisäksi esimerkiksi maaseutumatkailun voidaan nähdä hyötyvän syrjäisestä sijainnista, sillä matkailijat hakevat useasti matkakohteeltaan maaseudulle tyypillisiä ominaisuuksia kuten luonnon läheisyyttä, puhdasta ympäristöä sekä omaa rauhaa.

2.5 Maaseutuyrittäjyyden tulevaisuudennäkymiä

Maaseudun elävänä säilyminen on hyväksi niin keskusalueille kuin haja-asutusalueille. Maaseudun yrityssektorin kasvattaminen edellyttää aktiivisia toimenpiteitä sekä kunnalliselta että seudulliselta elinkeinopolitiikalta niin yritystoiminnan edellytysten kehittämisessä kuin myös uusien asukkaiden houkuttelemisessa. Aktiivinen yritysilmapiiri on eräs voimakas houkute uusille yrittäjille. Kunnallisen ja seudullisen elinkeinopolitiikan puuttuminen yritystoiminnan keskeisiin ongelma-alueisiin voi toimia sykäyksenä paikallisen yritys pohjan kasvulle. On myös selvää, että ilman julkisen sektorin osallistumista olisi useiden toimialueiden yrityksillä lähes mahdotonta siirtää tai sijoittaa toimintaansa maaseutualueille. (Ruokangas 1996, 75.)

Maaseutuyrittäjyyteen vaikutetaan samanaikaisesti monella eri tasolla. Elinkeinopolitiikan ohella esimerkiksi yrittäjyyskasvatuksella voidaan vaikuttaa siihen, että ihmisten käsitys yrittäjyysprosessista ja yrittäjyyden keskeisistä elementeistä syvenee ja että yrittäjyys näyt-

täytyy tätä kautta mahdollisimman monelle mahdollisena uravaihtoehtona.(Heinonen 2000, 75.)

Yrittäjyyskasvatuksen kohderyhmänä voivat olla lapset ja nuoret, jolloin he sisäistävät jo lapsuusvuosina yrittäjyyteen liittyvän kyseenalaistamisen, ideoinnin, innovatiivisuuden ja tekemällä oppimisen. Yrittäjyyden edistämistä voi tapahtua myös lukioissa, ammatillisissa kouluissa, opistoissa tai yliopistotasolla annettavilla yrittäjyysopinnoilla. Yrityksen perustamista edistäviä toimenpiteitä (kuten yrittäjyyden esteiden poistaminen, yrittäjyyteen kannustaminen ja tukeminen sekä lisätiedon antaminen maaseudulla elämisestä) olisi tarkoituksenmukaista kohdistaa etenkin yrittäjiksi ryhtyville ja sitä aikoville. Yrittäjyyden edistämiseen liittyville toimenpiteille on lisäksi tarvetta myös yrityksen perustamisen jälkeen. Yrittäjät tarvitsevat ulkopuolista apua käydessään läpi aloittavan yrityksen henkiinjäämistaiselua, niin sanottua kuolemanlaakson ylitystä, joka kestää noin 2 – 5 ensimmäistä vuotta. Apua tarvitaan esimerkiksi liikeidean tuotteistamisessa ja asiakaslähtöisessä kaupallistamisessa, jotta yritys saadaan tuotua menestyksekkäästi markkinoille ja jotta asiakkaiden luottamus onnistutaaan voittamaan. (Heinonen 2000, 75 – 76.)

Maaseudun elinvoimaisuuden ja maaseutuyrittäjyyden edistämisen kannalta suurena haasteena on se, että maalle muuttamisen ja siellä yrittäjäksi ryhtymisen päätöksen tehneitä henkilöitä on liian vähän. Maaseutuyrittäjyyden lisäämiseksi on panostettu yleensä lähinnä rationaalisiin tekijöihin. Tuki- ja neuvontapalvelujen tarjoaminen on hyvin tarpeellista maaseudulle muuton ja siellä yrityksen perustamisen käytännön toteuttamiseksi. Harju ja Pirilä esittävät kuitenkin, että maaseutuyrittäjäksi ryhtyvien määrää voitaisiin rationaalisten tekijöiden korostamisen sijaan lisätä panostamalla ei-rationaalisten seikkojen esiin tuomiseen, unelmien synnyttämiseen. (Harju & Pirilä 2004, 101 – 102.)

Jakamalla tietoa maaseudun mahdollisuuksista ja kertomalla muiden maaseudulla jo asuvien toimeentulon järjestämisen malleista annetaan uutta pontta maalle muuttamisen ja siellä yrittäjäksi ryhtymisen unelmien syntymiselle. Erilaisten esimerkki- ja sankaritarinoiden kuuleminen voi antaa maalle muuttamista ja maaseutuyrittäjyyttä pohtiville uskoa siihen, että unelmien toteuttaminen on mahdollista. (Harju & Pirilä 2004, 101 - 102.) Tässä saatetaisiin kuitenkin helposti sortua maaseudun liialliseen ihannointiin ja useat maaseutuyrittämiseen liittyvät tosiasiat saattaisivat helposti jäädä taka-alalle.

Maaseudulle muuttamiseen liittyy nykyään tietynlaista idealismia, jossain määrin kenties jopa romantiikkaa. ”Punainen mökki ja perunamaa” elävät edelleen ihannetilana usean suomalaisen mielessä. Maaseudulle muuttamista harkitseva kohtaa kuitenkin pian elämän realiteetit. Hän joutuu miettimään perusteellisesti muun muassa sitä, mitä maaseudulla asuminen todella tarkoittaa, miten perheen toimeentulo järjestyy ja miten perhe sopeutuu maaseudulle. (Heinonen 2000, 69 – 70.)

Vuosien 1999 - 2000 vaihteessa selvitettiin Maaseutuyrittäjyyden Edistämiskeskuksen toimesta kaupunkilaisten kiinnostusta siirtyä työhön tai yrittäjäksi maaseudulle. Varovaisten arvioiden mukaan kiinnostuksensa ilmaisseiden henkilöiden määrä tutkituissa kaupungeissa (Suomen yli 50 000 asukkaan kaupungit) merkitsee kaupunkien asukaslukujen perusteella sitä, että runsaat 260 000 kaupungeissa asuvaa ihmistä on kiinnostunut maaseudulla työskentelemisestä tai yrittämisestä. (Heinonen 2000, 33, 68.)

Maaseudulle siirtymisen konkretisoitumista estää tutkimuksen mukaan kuitenkin useat syyt. Useimmiten esiin nousivat taloudelliset ja perheeseen liittyvät kysymykset ja rajoitteet. On kuitenkin hieman epäselvää, missä määrin nämä maaseudulla asumisesta ja yrittämisestä kiinnostuneet olisivat todella valmiita muuttamaan maalle esteiden poistuttua. Yrittäjyystutkimusten avulla on huomattu, että huomattavasti suurempi määrä ihmisiä pitää yrittäjyyttä mahdollisena uravaihtoehtona kuin todella ryhtyy yrittäjiksi. Maaseutuyrittäjyyden Edistämiskeskuksen toimesta tehdyn tutkimuksen perusteella mainituista 260 000 henkilöstä runsaat 65 000 henkilöä olisi todennäköisesti siirtymässä maaseudulle esteiden poistuessa. (Heinonen 2000, 68, 71.)

Tutkimustulokset maaseudun uudenlaisesta yrittäjyydestä korostavat kaupunkien ja maaseudun välistä vuorovaikutusta. Pelkän ”kaupunki maaseudun tuotteiden markkinoina” - ajattelun sijaan on nähtävä pikemminkin niin, että kaupunki avaa maaseudulle uusia mahdollisuuksia ja markkinarakoja. Useat maaseutuyrittäjyyden innovaatioista ovat syntyneet kaupungeista saadun vaikutuksen, kokemuksen ja tiedon pohjalta. Osaamisen, kokemusten ja tiedon liikkuminen maaseudun ja kaupungin välillä onkin maaseutuyrittäjyyden näkökulmasta oleellista. (Heinonen 2000, 73.)

Lisääntyvä vuorovaikutus maaseudun ja kaupungin välillä on maaseutuyrittäjyyden näkökulmasta paitsi sisällöllisesti, myös määrällisesti mahdollistavaa. On nähtävissä, että maaseutuyrittäjyys monipuolistuu tulevaisuudessa: maaseutuyrittämisen toimialakirjo ulottuu

jatkossa entistä useammin palvelusektorille ja myös uusille talouden alueille. Todennäköisesti maaseudun nykyinen väestön potentiaali ei riitä käsillä olevassa muutoksessa ja maaseutu tarvitseekin siksi yhä enenevässä määrin aktiivisia, kaupungeista maaseudulle muuttavia toimijoita. Kyse voi olla niin maaseudulta alun perin lähtöisin olevista kaupunkilaisista kuin myös sellaisista henkilöistä, joilta puuttuu kokonaan aiempi side maaseutuun. Maaseudun ja kaupungin välisen vuorovaikutuksen kautta erilaiset toiminta- ja yhteistyövaihtoehdot tulevat näkyviksi ja mahdollisiksi sekä kaupungin että maaseudun väestölle. (Heinonen 2000, 73.)

3 TE-KESKUKSEN PALVELUT YRITYKSILLE

Työvoima- ja elinkeinokeskukset (TE-keskukset) ovat kauppaa- ja teollisuusministeriön, maa- ja metsätalousministeriön sekä työministeriön hallinnonalojen yhteisiä palvelukeskuksia, jotka tarjoavat palveluja niin yrityksille, yrittäjille kuin yksittäisille kansalaisille 15 paikkakunnalla ympäri Suomea. Jokaisessa TE-keskuksessa on yritysosasto, maaseutuosasto ja työvoimaosasto. Yritysosastojen ensisijaisena tehtävänä on pk-yritysten toiminnan kehittäminen, maaseutuosastojen tehtävänä maatalo- ja kalatalouden sekä maaseutuelinkeinojen edistäminen ja työvoimaosastojen tehtävänä puolestaan alueen työmarkkinoiden edistäminen sekä työllisyyttä ja työelämää koskevien asioiden hoitaminen. (Työvoima- ja elinkeinokeskus 2004, 13.)

TE-keskukset parantavat etenkin alkavien yritysten sekä toimivien pk-yritysten mahdollisuuksia saada tarvitsemaansa yrityspalvelua aluetasolla. Yritysten asiointia TE-keskuksissa helpottavat keskuksiin perustetut yrityspalvelupisteet, joista asiakkailta on mahdollisuus saada yritysneuvontaa muun muassa yritysideoita arviointiin, yritysten rahoitukseen, kansainvälistymiseen, uuden teknologian käyttöönottoon ja maaseutuelinkeinojen kehittämiseen liittyvissä kysymyksissä. Yrityspalvelupisteistä saa lisäksi myös Patentti- ja rekisterihallituksen sekä keksintöasiamiehen palveluja. TE-keskukset osallistuvat myös EU:n tavoiteohjelmien toteuttamiseen ja ovat samalla merkittäviä EU-rahoituksen myöntäjiä. (Työvoima- ja elinkeinokeskus 2004, 13.)

3.1 TE-keskusten maaseutuosastojen rahoitustuet maaseutuyrityksille

TE-keskusten maaseutuosastot voivat myöntää rahoitustukea maatilojen toimintaa monipuolistavan yritystoiminnan kehittämiseen, aloittamiseen tai laajentamiseen. Tukea voi saada yrityksen kehittämiseen ja investointeihin. (Holopainen & Levonen 2003, 158.)

Maaseudun yritysrahoituksen piirissä ovat maatilataloutta harjoittavat maaseudulla sijaitsevat yritykset. Maatalouden rahoitustukien piiriin kuuluu kotieläintuotannon lisäksi kasvinviljely, puutarhatalous, mehiläistalous, hevostalous, porotalous ja turkistarhaus. (Kainuun Työvoima- ja elinkeinokeskus 2005, 2.) Maaseutuosaston rahoitustuen piiriin kuuluvat myös maatalouden ja muun alkutuotannon yhteydessä harjoitettava muu yritystoiminta kuten matkailu- ja vapaa-ajanpalvelujen tuottaminen, maa- ja metsätaloustuotteiden jatkojalostus, käsi-, koti- ja pienteollisuus, teollisuuden alihankinta ja niin edelleen (Työvoima- ja elinkeinokeskus 2004, 143).

Muuksi yritystoiminnaksi katsotaan kuuluvan lähes kaikki palvelu- ja tavarantuotannon alat. Hevostaloutta voidaan pitää maatalouden sijaan muuna yritystoimintana, kun yrittäjä tarjoaa asiakkailleen valmennus- ja ratsastuspalvelut tai tallipaikkapalveluja. Maaseutuyritysten rahoitusta voidaan myöntää maatilataloutta tai maatilatalouden ohessa muuta yritystoimintaa harjoitettavien yritysten lisäksi myös niin sanotuille ketjuyrityksille, jotka kuuluvat sellaiseen jalostus- ja jakelu tai myyntiketjuun, jonka osakkaista vähintään puolet on maaseutuyrityksiä. Maaseutuosaston rahoituksen eduista voivat näin ollen hyötyä myös ilman omaa maataloutta toimivat pienyritykset, jos heillä on yhteistyösopimus maatilayrityksen kanssa. (Kainuun Työvoima- ja elinkeinokeskus 2005, 2, 6 – 7.)

Palveluyrittäjien määrä TE-keskuksen asiakaskunnassa on kasvanut viimeisten vuosien aikana. Kasvualoina ovat olleet esimerkiksi matkailun ohjelmapalvelut, ateriapalvelut ja sosiaalipalvelut. TE-keskus on perinteisesti pidättynyt rahoittamasta esimerkiksi vähittäiskauppaa tai kuljetusalaa. Tukien piirissä eivät ole myöskään olleet puunkorjuun varsinaisten maataloustöiden urakointilaitteet tai puunkorjuun monitoimikoneet. TE-keskus on kuitenkin tukenut energiapuun korjuuta (traktorin lisälaitteiden hankintaa) ja haketuslaitteiden hankintaa. (Kainuun Työvoima- ja elinkeinokeskus 2005, 6.)

TE-keskusten maaseutuosastojen rahoitustuen myöntämisen pääsääntöisenä edellytyksenä on, että yritys sijaitsee ja yrittäjä asuu haja-asutusalueella. Edellytyksenä on lisäksi, että

yrittäjä saa oleellisen osan tuloistaan maatilalla harjoitettavasta toiminnasta (maatalous, metsätalous ja pienyritystoiminta). Tukea voidaan myöntää luonnolliselle henkilölle, avoimelle yhtiölle, kommandiittiyhtiölle, osakeyhtiölle tai osuuskunnalle. Mikäli tukea myönnetään yhtiölle, edellytetään, että yhtiön pääasiallinen tarkoitus on kyseisen elinkeinon harjoittaminen ja että yhtiömiehet harjoittavat tuettavaa elinkeinotoimintaa työhön itse osallistuen. Rahoitustukea voidaan myöntää, jos maatilayritys työllistää enintään kolme vuosityöpaikkaa yrittäjäperheen lisäksi. Tähän työpaikkamäärään lasketaan kuuluvan myös yrittäjäperheen tilalla alkutuotantoon sitoutuva työvoima. (Työvoima- ja elinkeinokeskus 2004, 143.)

Rahoitusta haetaan TE-keskukselta, kuntien maaseutuviranomaisilta tai internetistä saatavalta hakulomakkeella. Rahoituksen haku aika on jatkuva ja hankkeen voi aloittaa rahoituksen suhteen omalla riskillä TE-keskuksen maaseutuosaston vastaanotettua hakemuksen. TE-keskus ei myönnä rahoitusta ennen hakemuksen jättämistä aloitettuihin toimenpiteisiin. (Kainuun Työvoima- ja elinkeinokeskus 2005, 2.)

Rahoitustukimuotoja ovat *investointituki*, *kehittämistuki* ja *käynnistystuki*. Myönnetty rahoitustuki maksetaan yritykselle hyväksyttävän selvityksen perusteella jälkikäteen. *Investointitukea* voidaan myöntää yritystoiminnassa tarpeellisen käyttöomaisuuden hankkimiseen ja sen muutos- sekä parannustöiden suorittamiseen. Tuettua rahoitusta ei voida myöntää vaihto-omaisuuden hankintaan eikä käyttöpääomaan. Investointitukea myönnetään yrityksen sijainnista, toimialasta ja ohjelma-alueesta riippuen enintään 25 – 50 prosenttia hyväksytyistä investointikustannuksista. (Työvoima- ja elinkeinokeskus 2004, 143 – 144.)

Kehittämistävustusta voidaan myöntää markkinoinnin, tuotteiden ja tuotantomenetelmien kehittämishankkeisiin. Kehittämishankkeista aiheutuvia kustannuksia voivat olla esimerkiksi yrityksen ulkopuolisen asiantuntijapalvelujen hankkimisesta aiheutuneet kustannukset ja muut kehittämishankkeesta aiheutuneet kustannukset käyttöomaisuusinvestointeihin luettavia kustannuksia lukuun ottamatta. Kehittämistuen taso on enimmillään 50 % kehittämishankkeen hyväksyttävistä kustannuksista. (Työvoima- ja elinkeinokeskus 2004, 144.)

Yritys voi saada *käynnistystukea* yritystoiminnan alkuvaiheessa vieraan työvoiman palkkauksesta aiheutuviin kustannuksiin (Työvoima- ja elinkeinokeskus 2004, 144). Myös laajentava yritys voi saada käynnistämistävustusta palkkakustannuksiin yritystoimintaa laajentaessaan (Kainuun Työvoima- ja elinkeinokeskus 2005, 8). Käynnistystukea voi saada enintään kol-

men vuoden ajan ja sitä voidaan myöntää enintään 45 % palkkojen ja välillisten työvoimakustannusten määrästä. (Työvoima ja elinkeinokeskus 2004, 144).

3.2 TE-keskusten yritysosastojen rahoitustuet yrityksille

Maaseudulla sijaitsevat yritykset voivat saada toiminnalleen rahoitusta TE-keskusten maaseutuosastojen ohella myös TE-keskusten yritysosastoilta. Yritystoiminnan tukemisesta annettavan lain nojalla yritysten investointihankkeisiin voidaan myöntää *investointitukea*, kehittämishankkeisiin *pienen ja keskisuurten yritysten kehittämistukea* ja yrityksen toimintaympäristön parantamiseen *toimintaympäristötukea* (Työvoima- ja elinkeinokeskus 2004, 121).

Investointitukea voidaan myöntää sellaisiin yritysten kilpailukykyä parantaviin hankkeisiin, joilla arvioidaan olevan merkittävää vaikutusta yrityksen kilpailukykyyn parantamiseen, tuotavuuden tason korottamiseen, yrityksen kansainvälistymisen edistämiseen, tuotantorakenteeltaan ongelmallisten alueiden elinkeinorakenteen monipuolistamiseen ja vahvistamiseen tai työllisyyden parantamiseen. Investointitukea ei myönnetä silloin, kun kyseessä olevassa hankkeessa arvioidaan syntyvän sellaista ylikapasiteettia, jonka arvioidaan vaarantavan olemassa olevien kilpailukykyisten yritysten toimintaedellytyksiä. (Työvoima- ja elinkeinokeskus 2004, 121.)

Investointitukea myönnetään yritystoimintaan lukuun ottamatta maatilataloutta ja kalataloutta. Rakennusurakoitsijat, kuljetusliikkeet, vähittäiskaupat ja kuluttajille palveluja tuottavat yritykset kuuluvat tuen piiriin vain silloin, kun yritys on pienyritys ja alueen elinkeinorakenteen kehittämisen kannalta tärkeä. Kuitenkin myös pientä yritystä suurempia vähittäiskaupan ja kuljetusalan yrityksiä voidaan tukea, kun kysymyksessä on matkailuhanke. (Työvoima- ja elinkeinokeskus 2005, 122.)

Investointituen myöntämisen edellytyksenä on se, että tuensaaja rahoittaa hankkeen käyttöomaisuuden hankintamenoista vähintään 25 % sellaisella rahoituksella, jossa ei ole julkisen rahoittajan myöntämää rahoitusta. Julkista rahoitusta ovat tukien lisäksi kaikki julkisten tai julkisomisteisten rahoittajien myöntämä rahoitus, myös takaus, huolimatta siitä, sisältääkö se julkista tukea vai ei. Toinen investointituen myöntämisen edellytys on, että yrityksellä katsotaan olevan edellytykset jatkuvaan kannattavaan toimintaan. Rahoitus myönnetään

hyväksyttävien kustannusten perusteella. Investointitukitaso riippuu yrityksen koosta ja sijainnista tietyllä kehitysalueen tukialueella tai kehitysalueen ulkopuolella. Tuen prosenttiosuus vaihtelee pääsääntöisesti 10 prosentista 40 prosenttiin käyttöomaisuuden hankintamenoista. (Työvoima- ja elinkeinokeskus 2004, 121 – 122.)

Aloittamisvaiheessa olevalle pienelle yritykselle voidaan myöntää tukea yritystoiminnan aloittamisen aiheuttamien ennakonpidätysten alaisten palkkojen ja välillisten työvoimamenojen yhteismäärän perusteella. Tätä niin sanottua *aloittamisvaiheen käynnistämistukea* koskee sama toimialasääntö kuin investointitukea. Välillisten työvoimamenojen määräksi luetaan 25 % mainituista palkoista. Käynnistystuen piiriin voidaan hyväksyä myös yrittäjän osalta laskennalliset palkkamenot, mikäli ne ovat hankkeen toteuttamisen kannalta tärkeät. Käynnistystukea voidaan myöntää 12 kuukaudelta, mutta erityisestä syystä jopa 24 kuukaudelta. Käynnistystuki on enintään 45 % tuen perusteena olevista palkoista. (Työvoima- ja elinkeinokeskus 2004, 124.)

TE-keskusten yritysosastot voivat myöntää *pienten ja keskisuurten yritysten kehittämistukea* hankkeisiin, jotka parantavat yritysten tuotteiden tai tuotantomenetelmien tasoa tai liikkeenjohto- tai markkinointitaitoa. Kehittämistukea voidaan myöntää lisäksi yritysten kansainvälistymisen edistämiseen sekä yritysten perustamis- tai toimintaedellytysten selvittämiseen. Kehittämishankkeen edellytyksenä on merkittävyys ja uutuusarvo yrityksen toiminnan tai kansainvälistymisen kannalta. Kehittämistukea voidaan myöntää koko maassa yritystoimintaan lukuun ottamatta maatalo- ja kalataloutta. Kehittämistukea ei yleensä myönnetä, mikäli hanketta rahoitetaan muulla valtion avustuksella. Poikkeuksena voivat kuitenkin olla hankkeet, joissa rahoituksen jakaminen useamman rahoittajan kesken on perusteltua hankkeen laajuuden tai alueellisen merkittävyyden vuoksi. (Työvoima- ja elinkeinokeskus 2004, 125.)

Pienten ja keskisuurten yritysten kehittämistuen myöntämisessä sovelletaan seuraavaa yrityskokomääritelmää: Pienellä ja keskisuurella yrityksellä tarkoitetaan vuoden 2005 alusta lähtien yritystä, jonka palveluksessa on vähemmän kuin 250 työntekijää ja jonka vuosiliiketoivo vaihto on enintään 50 miljoonaa euroa tai taseen loppusumma enintään 43 miljoonaa euroa sekä joka täyttää yrityksen riippumattomuutta kuvaavat ja muut EU:n suositukseen sisältyvät pk-yritystoiminnan tunnusmerkit. (Työvoima- ja elinkeinokeskus 2004, 127.)

Tuotteiden ja tuotantomenetelmien kehittämishankkeisiin myönnettävä tuki voi olla kehitysalueen ulkopuolella enintään 35 % tuen perusteena olevista menoista. Kehitysalueella tukea voidaan korottaa I -tukialueella 10 prosenttiyksikköä ja muulla kehitysalueella viidellä prosenttiyksiköllä. Liikkeenjohto- tai markkinointitaitojen kehittämishankkeisiin, kansainvälistymishankkeisiin sekä yritysten perustamis- ja toimintaedellytysten selvittämistä koskeviin kehittämishankkeisiin myönnettävä kehittämistuki voi olla enintään 50 % tuen perusteena olevista menoista. Kehittämistuen enimmäismäärä on kuitenkin 170 000 euroa. Kehittämistuen perusteena olevat menot voidaan hyväksyä enintään kahden vuoden ajalta. Hyväksyttävistä menoista voi syntyä esimerkiksi ulkopuolisten palveluiden tai asiantuntijoiden käytöstä sekä uuden avainhenkilön palkka- ja matkakustannuksista. (Työvoima- ja elinkeinokeskus 2004, 126 – 128.)

TE-keskusten yritysosastojen *tuki yritysten toimintaympäristön parantamiseen* on tarkoitettu sellaisiin yritysten toimintaympäristöä parantaviin hankkeisiin, joiden toteuttajana on julkinen tai yksityinen yhteisö, säätiö, yritys tai yksityinen henkilö. Yksityiselle henkilölle tai yritykselle toimintaympäristötukea voidaan tosin myöntää vain poikkeustapauksissa. Tuen myöntäminen edellyttää, että hankkeella on olennainen merkitys alueen pienten ja keskiuurten yritysten perustamisen, kehittämisen tai laajentamisen kannalta. Tukea myönnetään hankkeisiin, jotka voivat liittyä yritysten tarvitsemien palvelujen kehittämiseen ja aikaansaamiseen, yritysten ja oppilaitosten välisen yhteistyön parantamiseen sekä innovaatio-toimintaan, yritysten verkostoitumisen ja teknologian siirron edistämiseen tai alueen houkuttelevuuden parantamiseen yritystoiminnan kannalta. (Työvoima- ja elinkeinokeskus 2004, 129.)

Toimintaympäristötuki voidaan myöntää hakijan esittämän suunnitelman mukaiseen rajattuun hankkeeseen, joka voi sisältää sekä kehittämis- että investointikustannuksia. Tuen kohteena olevan hankkeen kustannuksia voidaan hyväksyä tukipäätöskohtaisesti enintään kahden vuoden ajalta ja tukea voidaan myöntää enintään 75 % hankkeen hyväksyttävistä menoista. Tukitaso on kuitenkin keskimääräisesti 50 %. (Työvoima- ja elinkeinokeskus 2004, 129 – 130.)

TE-keskusten yritysosastojen *investointituki ja kehittämistuki maataloustuotteiden jalostukseen ja markkinointiin* voidaan myöntää maataloustuotteita jalostavien yritysten kilpailukykyä parantaviin hankkeisiin, ensisijaisesti pienille ja keskiuurille yrityksille. Tämän rahoi-

tuksen tavoitteena on parantaa yrityksen tuotteiden ja tuotannon tasoa, liikkeenjohto- ja markkinointitaitoja, työn tuottavuutta sekä edistää yrityksen kansainvälistymistä. Tukea voidaan myöntää maataloustuotteita kuten maito- ja meijerituotteita, lihaa ja lihatuotteita, vihanneksia sekä marjoja ja niin edelleen jalostaville ja markkinoiville yrityksille. Rahoituksen myöntämisen edellytyksenä on, että pääosa hankkeesta kohdistuu edellä mainittujen tuotteiden jalostukseen ja markkinointiin. (Työvoima- ja elinkeinokeskus 2004, 130.)

Rahoitusta maataloustuotteiden jalostuksen ja markkinoinnin investointihankkeisiin voidaan myöntää toimitilojen rakentamiseen, hankkimiseen tai parantamiseen ja uusien koneiden ja laitteiden hankkimiseen. Tuettavan hankkeen on oltava yrityksille merkittävä siten, että investointihankkeen vaikutuksesta hankkeen kohteena olevan toimintayksikön työpaikat ja jalostusarvo lisääntyvät olennaisesti. Tästä voidaan kuitenkin poiketa, jos yritys uudistaa käyttöomaisuuttaan tekniikaltaan korkeatasoisemmaksi. Tuen määrä riippuu yrityksen sijainnista tietyllä kehitysalueella (alueet I, II ja III), ja näin ollen tuen ohjeellinen prosenttiosuus käyttöomaisuuden hyväksyttävistä hankintakustannuksista vaihtelee 10 % ja 30 % välillä. Investointituki voidaan tosin myöntää pienten ja keskisuurten yritysten hankkeeseen erityisestä syystä, jos se on investoinnin luonteen ja merkittävyyden kannalta perusteltua, kehitysalueella enintään 10 prosenttiyksikköä suurempana. (Työvoima- ja elinkeinokeskus 2004, 131.)

Maataloustuotteiden jalostukseen ja markkinointiin kehittämistukea voidaan myöntää seuraaviin asioihin: tuotteiden tai tuotantomenetelmien kehittäminen, liikkeenjohto- ja markkinointitaitojen kehittäminen, kansainvälistyminen sekä yrityksen perustamis- tai toimintaedellytysten selvittäminen. Hyväksyttäviä kustannuksia ovat esimerkiksi ulkopuolisten asiantuntijoiden ja palveluiden käyttö. Tuotteiden ja tuotantomenetelmien kehittämishankkeissa hyväksyttäviä kustannuksia ovat myös muun muassa kehittämisessä tarvittavat kone- ja laitehankinnat. (Työvoima- ja elinkeinokeskus 2004, 132.)

Tuotteiden ja tuotantomenetelmien kehittämishankkeisiin myönnettävän tuen määrä voi olla enimmillään 45 % tuen perusteena olevista menoista (riippuen yrityksen sijainnista), muihin kehittämishankkeisiin tuki voi olla enimmillään 50 % rahoituksen perusteena olevista kustannuksista. Kehittämistuki voi kuitenkin olla enintään 170 000 euroa. Rahoituksen piiriin voidaan hyväksyä menoja enintään kahden vuoden ajalta. Myönnetty rahoitus maksetaan

jälkikäteen erillisen maksuhakemuksen perusteella. (Työvoima- ja elinkeinokeskus 2004, 132 – 133.)

4 NEUVONTA JA LAADUKKAAN ASIANTUNTIJAPALVELUN SYNTYMINEN

Neuvonta on ihmisten välistä vuorovaikutteista kanssakäymistä ja mitä suurimmassa määrin asiakaspalvelua. Neuvontatilanteen keskipisteenä ja lähtökohtana on aina ihminen, jolla on tarpeensa ja odotuksensa. Tarkoituksena on etsiä yhdessä asiakkaan pulmat ja löytää ratkaisut niihin. Asiakkaan tulisi saada neuvonnan myötä tunne, että häntä on pyritty aktiivisesti auttamaan, vaikkei hänen odotuksiaan olisikaan täysin pystytty täyttämään. Neuvontaa toteutetaan monin tavoin ja monilla aloilla. Neuvonta voi olla maksullista tai maksutonta. Myös neuvonnan tavoitteet ja neuvojan tehtävät vaihtelevat luonnollisesti paljon. (Hellstedt & Kangas 1995, 6, 9.)

Yrittäjä voi saada neuvontapalveluita usealta eri taholta. Julkisia neuvontapalveluja tarjoavat TE-keskusten lisäksi myös esimerkiksi kuntien elinkeinoasiamiehet, Finnvera, Tekes, työvoimatoimistot, verotoimistot, yrityshautomot sekä yrittäjä- ja toimialajärjestöt. Maaseudulla toimivien yritysten kannalta eräitä merkittävimpiä julkisia neuvontapalveluja tarjoavia organisaatioita ovat alueelliset ProAgria Maaseutukeskukset. Yksityisten neuvontapalvelujen tarjoajia ovat muun muassa tilitoimistot, vakuutusyhtiöt, pankit, lakitoimistot sekä konsulttitoimistot. (Harju & Pukkinen 2004, 26, 34.)

Yritystoiminnan suunnittelu- ja perustamisvaiheen neuvontapalvelut voidaan jakaa kahteen osaan: lakisääteisiin velvoitteisiin ja yritystoiminnan suunnitteluun liittyvään neuvontaan. Lakisääteiset perustamistoimet, kuten yritysmuodon ja mahdollisten yhtiökumppaneiden valinta, yrittäjän sosiaaliturvan järjestäminen, viranomaisilmoitusten täyttämisen ja lupien hakeminen sekä kirjanpitoon ja verotukseen liittyvien asioiden hoitaminen, ovat yrittäjälle pakollisia. Liiketoiminnan suunnitteluun liittyviä osa-alueita ovat puolestaan muun muassa

yritysidean kehittäminen, liiketoimintasuunnitelman tekeminen, markkinatilanteen selvittäminen, tuotteiden ja palveluiden kehittäminen sekä rahoituksen ja toimitilojen hankinta. TE-keskukselta voi saada yritystoiminnan suunnittelu- ja perustamisvaiheessa sekä lakisääteisiin velvoitteisiin että yritystoiminnan suunnitteluun liittyvää neuvontaa. Myös useat muutkin aiemmin mainituista organisaatioista tarjoavat lakisääteisiin velvoitteisiin sekä suunnitteluun liittyvää neuvontaa yrityksen suunnittelu- ja perustamisvaiheessa. (Harju & Pukkinen 2004, 28 – 29.)

TE-keskukselta (kuten myös monelta muultakin organisaatiolta) saatavien neuvontapalvelujen luonne muuttuu hieman yrityksen ollessa toiminnan todellisen käynnistämisen vaiheessa. TE-keskukselta saatavat neuvontapalvelut liittyvät yritystoiminnan käynnistämisessä ja ensimmäisten toimintavuosien aikana erityisesti yritystoiminnan kehittämiseen (esimerkiksi liikeidean jatkokehittäminen, markkinoinnin ja myynnin kehittäminen, verkostoituminen, rahoituksen hankkiminen sekä yrityksen kasvattaminen). Lakisääteisiin velvoitteisiin liittyviä neuvontapalveluja tarjoavat tällöin esimerkiksi elinkeinoasiamiehet, vero toimistot, kauppakamarit, yrittäjä- tai toimialajärjestöt sekä yksityiseltä puolelta muun muassa tilitoimistot. (Harju & Pukkinen 2004, 30 – 31.)

Julkiset neuvontapalvelut on perinteisesti organisoitu omana viranomaistoimintana, mikä tarkoittaa sitä, että neuvontaorganisaation omat työntekijät toimivat neuvojina. Tämä organisointimalli on edelleen tyypillinen etenkin lakisääteisiin velvoitteisiin liittyvässä neuvonnassa. Yritystoiminnan suunnittelua ja kehittämistä koskevat neuvontapalvelut on sen sijaan organisoitu tavallisesti joko omana viranomaistoimintana, yhteistyönä muiden julkisten palveluntarjoajien kanssa tai konsulttiyhteistyönä. Neuvontapalvelujen tuottamisessa käytetään useissa organisaatioissa kaikkia kolmea erilaista organisointimallia. Muun muassa TE-keskuksissa lakisääteisiin velvoitteisiin liittyvät neuvontapalvelut tuotetaan omana viranomaisneuvontana, mutta yritystoiminnan suunnittelemiseen ja kehittämiseen suunnatut palvelut tuotetaan esimerkiksi paikallisten uusyrityskeskusten ja yrityshautomoiden tai yksityisten konsulttiyritysten kanssa tehtävän yhteistyön avulla. (Harju & Pukkinen 2004, 31 – 32.)

Muiden julkisten neuvontapalvelujen tarjoajien kanssa tehtävä yhteistyö ja konsulttiyhteistyö-organisointimallien käyttö ovat lisääntyneet viime vuosina. Kehitystä lienee osaltaan avittanut julkisten neuvontaorganisaatioiden palveluiden tuotteistaminen. Esimerkiksi TE-

keskuksen ProStart, PostStart ja DesignStart -kehittämishjelmissä neuvontapalveluiden tuottajiksi on rekrytoitu yksityisiä konsulttiyrityksiä. TE-keskus toimii tällöin toiminnan koordinoijana ja osallistuu konsulttineuvonnan kustannuksiin tuilla. (Harju & Pukkinen 2004, 32.)

Naisyrittäjyyskeskuksen (2004) mukaan edellä kuvatuista julkisten neuvontapalveluiden yleisimmistä organisointimalleista poikkeava uusi, yrittäjyhteistyöhön perustuva organisointimalli, on nykyään käytössä naisyrittäjyyskeskuksissa (esimerkiksi Woimala Kajaanissa) ja kevyempänä versiona myös muissa uusyrityskeskuksissa. Tässä yrittäjyhteistyömallissa neuvojina toimivat kokeneet naisyrittäjät. Toimintamallin ympärille on synnytetty muun muassa mentor- eli eräänlaista kummitoimintaa, joka perustuu kokeneen ja osaavan naisyrittäjän sekä yritystoimintaa aloittelevan naisyrittäjän tapaamisiin. Mentoroinnin tavoitteena on edistää ja tukea yrittäjän yritystoiminnan liikkeellelähtöä ja kehittymistä sekä välittää mentorin osaaminen, kokemus ja verkostokontaktit aloittelevalle yrittäjälle. (Harju & Pukkinen 2004, 33.)

TE-keskukselta saatavia rahoitus- ja neuvontapalveluja voidaan kutsua asiantuntijapalveluiksi. Asiantuntijapalveluille on tyypillistä, että ne ovat usein vaikeasti määriteltäviä, aiheettomia palveluja. Asiantuntijapalvelut ovat työsuorituksia, joista jää konkreettinen tulos hyvin vaihtelevissa määrin. Usein lopputuloksena on suunnitelmia, ohjeita ja ideoita. Asiantuntijaa käytetään usein jonkin tämänhetkisen tai tulevaisuuden ongelman ratkaisemiseen. Asiakas tarvitsee asiantuntijan palveluja yleensä silloin, kun hän ei itse hallitse jotain asiaa. Asiantuntijapalvelut ovatkin usein sellaisen työn suorittamista toisen puolesta, jota henkilö ei osaa tai voi itse tehdä. Ne ovat vaativia palveluja, jotka edellyttävät niiden suorittajilta yleensä sekä koulutusta, kokemusta että voimakasta paneutumista asiakkaan ongelmiin. (Sipilä 1996, 17, 19 – 20.)

Käsitteet palvelu ja asiakaspalvelu sotketaan hyvin yleisesti toisiinsa. Palvelulla tarkoitetaan palvelutuotetta tai palvelutarjousta, jonka asiakas saa kokonaisuutena, kun taas asiakaspalvelu on vain osa palvelua ja suppeasti tarkoitettuna pelkästään asiakaspalveluhenkilöstön käyttäytymistä erilaisissa asiakaspalvelutilanteissa. (Sipilä, 1996, 212.)

Käsite palvelu on siis vaikea määrittää kuten myös palvelun laadun käsite. Palvelun laadun mittariksi on järkevää hyväksyä asiakkaiden subjektiivinen mielipide pidemmällä aikavälillä

mitattuna. Ratkaisevaa on nimenomaan pidemmän aikavälin subjektiivinen mielipide, sillä se pitää yleensä sisällään myös palvelun absoluuttisen tai objektiivisen laadun. Subjektiivisen mielipiteen pitäminen palvelun laadun mittarina voi tuntua epäoikeudenmukaiselta, sillä asiakas itse vaikuttaa hyvin paljon omalla toiminnallaan saamansa palvelun laatuun. Ammattilaisten mielestä asiakkaalla ei ole usein myöskään riittävää pätevyyttä arvioida palvelun laatua. Kuitenkin asiakkaan oma subjektiivinen mielipide on se asia, jonka perusteella hän ratkaisee, kenen kanssa hän jatkossa asioi. Asiakas päättää myös itse, millaista tietoa hän levittää kyseisen palveluorganisaation toiminnasta. Näin ollen asiakkaan mielipiteen hyväksyminen keskeiseksi palvelun laadun mittariksi on tarkoituksenmukaista. (Sipilä 1996, 212 – 213.)

Palvelun laatua on sen aineettomuuden ja asiakkaan oman laatuun vaikuttavan osuuden vuoksi vaikea analysoida. Paras arvosana hyvästä laadusta voi olla usein se, että asiakas toteaa kaiken menneen ihan hyvin tai toteaa, että hänellä ei ole huomautettavaa. Lisäksi siinä missä keskiverto asiakas huomaa vain palvelun virheet, pystyy ammattilainen erottelemaan hienovaraisemmin myös palvelun eri piirteet. Jokainen henkilö kokee palvelun laadun erilaisena ja jopa sama henkilö voi arvostaa palvelussa erilaisia asioita eri aikoina. Joku arvostaa palvelun nopeutta ja alhaisia hintoja, toinen taas palvelun yksilöllisyyttä ja henkilöstön ammattitaitoa. Palvelun laadun ohjaaminen ei ole asiantuntijayrityksessä helppoa. Palveluja voi toki esivalmistella ja tuotteistaa, mutta niitä ei voi varastoida samalla tavalla kuin tavaroita. Lopullinen laatu syntyykin niin sanotulla totuuden hetkellä siinä tilanteessa, kun palvelua annetaan. Mitkä tekijät tähän palvelun laatuun lopulta vaikuttavat? (Sipilä 1996, 214.)

Asiakkaan subjektiivinen mielipide muodostuu hänen aikaisempien kokemusten sekä ennako-odotusten välisestä suhteesta. Ennako-odotukset voivat muodostua sekä henkilön omista aikaisemmista palvelukokemuksista, muiden henkilöiden puheista että myös tiedotusvälineiden välittämistä tiedoista. Asiakas asennoituu usein jo ennalta tulevaan palvelutilanteeseen joko myönteisesti tai kielteisesti. (Sipilä 1996, 214.)

Odotuksiin vaikuttaa voimakkaasti myös palvelua tuottavan yrityksen imago, yrityskuva (Sipilä 1996, 214). Imago toimii eräänlaisena filtrinä, jonka läpi asiakkaan kokemukset suodattuvat (Korkala & Lehmus 1996, 16). Yrityskuva kehittyy yleensä hitaasti ja laahaa toiminnan jäljessä. Muutama epäonnistuminen voi romuttaa sen nopeasti. Palvelun laatu

voidaan jakaa asiakkaan näkökulmasta katsottuna tekniseen laatuun (niin sanottu mitä-laatu) ja toiminnalliseen laatuun (niin sanottu miten-laatu). Tekninen laatu tarkoittaa palvelun ydinsisältöä ja ”teknistä” osaamista. Se pitää sisällään muun muassa palveluhenkilöstön koulutuksen ja kokemuksen tuoman tiedon ja asiantuntemuksen, työvälineet ja laitteet, ATK:n, järjestelmät ja materiaalit. Toiminnallinen laatu tarkoittaa puolestaan sitä, miten palvelut tuotetaan, niiden tapaa tai tyyliä. Siihen kuuluu palveluhenkilöstön asiakaspalveluosaaminen: vuorovaikutus ja käyttäytyminen. Lisäksi muun muassa arvot, asenteet ja tahto sekä organisaation sisäinen ilmapiiri heijastuvat palvelun toiminnalliseen laatuun. (Korkala & Lehmus, 1996, 18 – 19; Sipilä 1996, 214 – 215.)

Rissanen toteaa teoksessaan, että asiakas muodostaa käsityksensä palvelun laadusta jo klassiseksi muodostuneen kymmenen eri tekijän pohjalta. Nämä tekijät ovat: pätevyys ja ammattitaito (palvelun tuottajan ammattitaito palvelun ydinalueella), luotettavuus (palvelun tuottaminen jämäkästi ja virheettömästi), uskottavuus (asiakkaalle syntyy luottamus, että palvelun tarjoaja toimii asiakkaan edun mukaisesti), saavutettavuus (palvelun saamisen vaikeus), turvallisuus (asiakas kokee turvallisuutta), kohteliaisuus (palvelun tuottajan pukeutuminen, käytös ja koko persoonallisuus), palvelualltius ja palveluvaste (ymmärrettävien, avointen ja sopivan pituisten viestien toimittaminen asiakkaille palvelutilanteessa), viestintä (viestinnän selkeys ja ymmärrettävyys, ”munkkilatinan” välttäminen), asiakkaan tarpeiden tunnistaminen ja ymmärtäminen (palvelun tuottajan ammattitaito syventää ja varmistaa asiakkaan palveluntarve) sekä palveluympäristö (viihtyisyyteen, ilmapiiriin, visuaalisuuteen ja siisteyteen liittyvät seikat). (Rissanen 2005, 258 – 259.)

Sipilä on koonnut puolestaan teoksessaan tekijöitä, joiden myötävaikutuksella asiakaspalvelija voi ärsyttää asiakkaan perusteellisesti tai vastaavasti kiinnittämällä huomiota näihin tekijöihin, luoda tyytyväisen asiakkaan. Nämä tekijät ovat osittain vastakohtia edellisessä kappaleessa lueteltuihin laadun tekijöihin. Sipilän mukaan asiakkaiden kokemia yleisimpiä ärsytyksen aiheista ovat asiakaspalvelijan asiantuntemattomuus, lupauksien pitämättömyys, asiakaspalvelijan huono tavoitettavuus, rutiininomainen käyttäytyminen, ylimielisyys ja pinnallisuus, byrokraattisuus, asiakkaaseen ei suhtauduta vakavasti tai hänen mielipidettään ei kuunnella, asiakaspalvelija on vetelänoloinen tai laiska, pukeutuu sopimattomasti tai on epäsiisti, käyttäytyy liian tuttavallisesti tai liian muodollisesti, tai esittää asiat töksähtelevästi tai näsäviisaasti. (Sipilä 1996, 229 – 230.)

5 TUTKIMUKSEN TOTEUTUS

Opinnäytetyön empiriaosuus sisältää Kainuun TE-keskuksen maaseutuosaston asiakkaille kesällä 2005 tehdyn laadullisen tutkimuksen. Tutkimuksen aiheena oli ”Vuosina 2001 – 2005 Kainuussa maaseudulla yritystoiminnan aloittaneiden yrittäjien kokemuksia ja mielipiteitä Kainuun TE-keskuksen rahoitustuesta ja neuvonnasta”. Tutkimuksen avulla selvitettiin myös yrittäjien kokemuksia yrittäjyydestä.

5.1 Tutkimusmenetelmän kuvaus ja perustelut

Tutkimuksella on aina jokin tehtävä tai tarkoitus. Tutkimuksen tarkoitus ohjaa tutkimusstrategisia valintoja. Tarkoituksena pidetään yleensä neljää seikkaa; tutkimus voi olla kartoittava, kuvaileva, selittävä tai ennustava. Tutkimukseen voi kuitenkin sisältyä useampia kuin yksi tarkoitus ja toisaalta tutkimuksen tarkoitus voi myös muuttua tutkimuksen edetessä. (Hirsjärvi, Remes & Sajavaara 2001, 127.)

Tämän opinnäytetyön tutkimuksellisen osan tarkoituksena oli selvittää Kainuun TE-keskuksen maaseutuosaston asiakkaiden kokemuksia ja mielipiteitä TE-keskukselta saamastaan rahoitustuesta ja neuvonnasta. Tutkimuksen avulla pyrittiin saamaan tietoa myös siitä, miten tutkittavat ovat kokeneet yrittäjänä toimimisen.

Opinnäytetyön empiirinen osuus tehtiin kvalitatiivisella eli laadullisella tutkimusmenetelmällä. Kvalitatiiviselle tutkimukselle on tyypillistä, että tutkimus on luonteeltaan kokonaisvaltaista tiedon hankintaa, ja aineisto kootaan luonnollisissa ja todellisissa tilanteissa. Kvalitatiivisessa tutkimuksessa suositaan metodeja, joissa tutkittavien näkökulmat ja ”oma ääni”

pääsevät esille. Tällaisia metodeja ovat muun muassa teemahaastattelu, ryhmähaastattelu ja osallistuva havainnointi. Kvalitatiivisen tutkimuksen kohdejoukko valitaan tarkoituksenmukaisesti, ei satunnaisotantamenetelmällä. Tutkittavat tapaukset käsitellään ainutlaatuisina ja aineistoa myös tulkitaan sen mukaisesti. (Hirsjärvi, Remes & Sajavaara 2001, 155.)

Tutkimuksen tutkimusmenetelmäksi valittiin kvalitatiivinen tutkimusmenetelmä, koska tutkimuksen avulla haluttiin selvittää tutkittavien yrittäjien kokemuksia ja mielipiteitä. Kvalitatiivinen eli laadullinen tutkimusmenetelmä on tähän tarkoitukseen kvantitatiivista eli määrällistä tutkimusmenetelmää soveltuvampi.

5.2 Tutkimuksen käytännön toteutus

Tutkimuksen kohderyhmänä oli Kainuun TE-keskuksen maaseutuosaston asiakkaat. Kohderyhmästä valittiin harkinnanvaraisesti tutkimuksen näytteeksi 32 yritystä ja yrittäjää. Nämä henkilöt olivat yrittäjiä, jotka olivat vuosien 2001 – 2005 aikana perustaneet yrityksen maaseudulle Kainuussa. Kaikki kyseiset yritykset olivat saaneet Kainuun TE-keskuksen maaseutuosastolta myönteisen päätöksen rahoitustukihakemuksilleen. Yrittäjien nimet ja yhteystiedot saatiin toimeksiantajan edustajalta, joka hankki luvat yhteystietojen käyttöön TIKE:ltä (Maa- ja metsätalousministeriön tietopalvelukeskus).

Tutkimuksen aineisto kerättiin puhelinhaastattelulla. Haastattelu on siitä ainutlaatuinen tiedonkeruumenetelmä, että siinä ollaan suorassa kielellisessä vuorovaikutuksessa tutkittavan kanssa. Haastattelun suurimpana etuna pidetään yleensä joustavuutta aineistoa kerätessä. Haastatteluaiheiden järjestystä on mahdollista säädellä. Lisäksi kysymyksiä voi tarvittaessa selventää haastateltaville ja myös heiltä saatavia tietoja voidaan selventää esimerkiksi lisäkysymyksillä tai pyytämällä perusteluja esitetyille mielipiteille. Haastattelun etuna esimerkiksi kyselylomakkeeseen verrattuna on se, että vastaajiksi suunnitellut henkilöt saadaan yleensä mukaan tutkimukseen. (Hirsjärvi, Remes & Sajavaara 2001, 191 – 198.)

Haastattelut toteutettiin puhelinhaastatteluina sen vuoksi, että toteutustapaa suunniteltaessa päädyttiin siihen, että puhelinhaastattelu on esimerkiksi kirjekyselyyn verrattuna varmempi tapa tavoittaa tutkittavat ja saada heidät mukaan tutkimukseen. Työn toimeksiantajalta järjestyivät myös tarvittavat työvälineet (puhelin) ja työtila (rauhallinen työhuone), joten haastattelujen käytännön toteutus mahdollistui hyvin. Haastattelujen tekeminen puhelimitse oli

lisäksi esimerkiksi henkilökohtaisiin haastatteluihin verrattuna helpompaa, koska haastattelut asuivat eri puolilla Kainuuta.

Tutkittaville lähetettiin ennen puhelinhaastattelujen suorittamista saatekirje (liite 2) ja haastattelun kysymysrunko (liite 3), jotta he saisivat jo ennalta tietoa tulevasta haastattelusta ja sen sisällöstä. Haastateltavat pystyivät näin ollen miettimään vastauksia haastattelun kysymyksiin jo etukäteen.

Haastattelut tehtiin elokuun 2005 alussa. Osa haastatteluista pystyttiin tekemään jo heti ensimmäisen puhelinyhteydenoton yhteydessä, osa haastatteluista sovittiin tehtäväksi joko seuraavina päivinä tai seuraavalla viikolla. Tutkimuksen kohderyhmästä haastatteluun valitun näytteen suuruus oli 32 yrittäjää. Heistä kolmea ei kuitenkaan tavoitettu puhelimitse haastattelujen teon aikaan. Lisäksi kolme yrittäjää kieltäytyi haastattelusta ja kaksi yrittäjää ei vastannut puhelimeen sovittuna ajankohtana (eikä myöhemminkään), vaikka haastattelun tarkka ajankohta oli jo aiemmin sovittu. Haastatteluja suoritettaessa ilmeni, että viisi tutkittavaa yritystä oli perustettu jo ennen vuotta 2001. Opinnäytetyön tekijä päätti kuitenkin haastatella myös heidät, sillä kyseiset yritykset olivat saaneet Kainuun TE-keskukselta rahoitusta vuosien 2001 – 2005 aikana. Toteutuneiden haastattelujen määrä oli lopulta 24.

Puhelinhaastattelut etenivät niin, että haastattelun tekijä kirjoitti haastateltavan vastaukset käsin ylös paperille mahdollisimman tarkkaan sanasta sanaan puhelun edetessä. Toteutustavalla saattoi olla vaikutusta siihen, että aivan kaikkea haastateltujen sanomaa ei saatu kirjattua ylös. Haastattelija kirjoitti tarvittaessa haastattelujen aikana muutamalla avainsanalla ylös kirjatut vastaukset täydellisiksi lauseiksi heti puhelun päätyttyä, jolloin vastaukset olivat vielä tuoreena muistissa. Opinnäytetyön tekijä toimi vastauksia ylös kirjatessaan ja tuloksia raportoidessaan rehellisesti haastateltujen mielipiteitä muuntelematta tai niihin mitään ylimääräistä lisäämättä.

6 PUHELINHAASTATTELUIJEN TULOKSET

Tutkimukseen haastateltiin yhteensä 24 kainuulaista maaseudulla toimivaa yrittäjää. Yrityksistä yksi sijaitsee Hyrynsalmella, kaksi Kajaanissa, kolme Kuhmossa, kaksi Paltamossa, yksi Puolangalla, yksi Ristijärvellä, seitsemän Sotkamossa ja seitsemän Suomussalmella.

Osa yrityksistä on niin sanotusti maatilataustaisia eli yrittäjillä on maatila, jonka yhteydessä he harjoittavat maatalouden liitännäiselinkeinona muuta yritystoimintaa. Haastatellut yrittäjät toimivat seuraavilla aloilla: puutarha-ala, hevostallitoiminta, puukkosepän palvelut, majoituspalvelut (lomamökkien vuokraus), luontomatkailu (esimerkiksi petoeläinten bongaus), ohjelmapalvelutoiminta (esimerkiksi huskykoira-safarit, moottoriurheilurata-ajot), riistalintujen tarhaus, kurssikeskustoiminta (hirsiveistokoulutus, ruokailu ja majoitus), maatalous- ja metsäkoneiden huolto- ja kuljetuspalvelu, autojen ja maatalouskoneiden korjaus, puutuote-teollisuus, puu-urakointi (kuten nuorten metsien hoito, energiapuun korjuu, haketusurakointi), koneurakointi, pieneläinhoitola/kenneltoiminta ja sosiaaliala (perhekotitoiminta).

Lisäksi kaksi yritystä oli haastatteluhetkellä vasta aloittelemassa toimintaansa. Näistä yrityksistä toinen tulee tarjoamaan asiakkaille poroajeluita ja -safareja. Yrityksellä tulee olemaan myös poromuseo, jonka yhteydessä toimii ruokailu- ja kahviopalvelut. Toinen aloitusvaiheessa oleva yritys laajentaa maatilansa yhteyteen ”monitoimiyrityksen”, jonka toiminta kattaa maatilamatkailun, marjan viljelyn, riistalintujen tarhauksen ja metsästyksen.

Puhelinhaastattelun kahdella ensimmäisellä kysymyksellä haluttiin saada perustietoja yrityksistä. Ensimmäinen kysymys kuului: **Millaista yritystoimintaa Teillä on?** Tätä kysymystä tarkennettiin tarvittaessa kysymällä: Millä alalla yrityksenne toimii? Vastaukset tähän

kysymykseen löytyvät kahdesta edellisestä kappaleesta. Toinen kysymys oli: **Milloin nykyinen yritystoimintanne alkoi?** Vastausten perusteella suurin osa yrityksistä oli perustettu vuosien 2001 – 2005 aikana, mikä oli opinnäytetyöhön tutkittavien yritysten valinnan yhtenä kriteerinä. Yrityksistä yksi oli perustettu vuonna 2001, neljä yritystä vuonna 2002, kolme vuonna 2003, kahdeksan vuonna 2004 ja kolme vuoden 2005 puolella. Haastatteluja tehtäessä selvisi, että yrityksistä yksi oli perustettu jo vuonna 1991, yksi vuonna 1995, yksi vuonna 1998 ja kaksi vuonna 2000. Näin ollen 24:stä tutkimukseen osallistuneesta yrityksestä viisi on perustettu jo ennen vuotta 2001. Opinnäytetyön tekijä päätti kuitenkin haastatella myös näiden yritysten yrittäjät, koska hän ajatteli, että yrityksen perustamisvuodella ei ole tutkimuksen sisällön kannalta äärimmäisen suurta merkitystä. Jokainen ennen vuotta 2001 perustettu yritys on saanut Kainuun TE-keskukselta rahoitusta vuosien 2001 – 2005 aikana.

Seuraavaksi haastateltavilta tiedusteltiin heidän mielipidettään Kainuun TE-keskuksen maaseutuosaston palveluista. Tarkoituksena oli selvittää sitä, millaisia mielikuvia maaseutuosaston asiakkaille on syntynyt TE-keskuksen maaseutuosaston palveluista ja miten he niitä kuvailisivat. Kolmas kysymys kuului: **Mitä mieltä olette Kainuun TE-keskuksen maaseutuosaston palveluista?** Kolmanteen kysymykseen liittyy läheisesti myös haastattelun neljäs kysymys, joka oli: **Millaisena olette kokeneet TE-keskukselta saamanne rahoituspalvelut ja neuvontapalvelut?** Tämän kysymyksen yhteydessä esitettiin täydentävä lisäkysymys: Miten ja millä sanoilla kuvailisitte saamaanne palvelua? Haastateltavien vastaukset kolmanteen ja neljänteen kysymykseen olivat osittain yhteneväisiä, joten vastaukset käsitellään samassa yhteydessä.

Haastateltavien mielipiteet ja kokemukset Kainuun TE-keskuksen maaseutuosaston palveluista olivat suurimmaksi osaksi positiivisia. 12 haastateltavaa nosti haastattelussa esiin selkeän myönteisiä mielipiteitä ja kokemuksia. Haastatelluista kuudella oli kohtalaisen positiivisia mielipiteitä ja kokemuksia. Kolmen haastatellun henkilön vastaukset näihin kahteen kysymykseen olivat jokseenkin neutraaleja, eivätkä nämä henkilöt ilmaisseet selkeästi myönteistä tai kielteistä mielipidettä TE-keskuksen maaseutuosastolta saamiinsa palveluihin. Negatiivisia mielipiteitä ja kokemuksia TE-keskukselta saamistaan palveluista esittäneitä henkilöitä oli kolme. Kuitenkin myös muutamalla positiivisia vastauksia antaneella henkilöllä oli myös negatiivista huomautettavaa TE-keskuksen maaseutuosaston toiminnasta.

Haastateltavat pystytään jakamaan kolmannen ja neljännen kysymysten vastausten perusteella neljään eri ryhmään ja kysymysten kolme ja neljä vastaukset käydäänkin läpi näiden ryhmittelyjen mukaisesti. Ryhmät ovat seuraavat: selkeän myönteisiä mielipiteitä ja kokemuksia omaavat asiakkaat, kohtalaisen positiivisia mielipiteitä ja kokemuksia omaavat asiakkaat, neutraaleja mielipiteitä ja kokemuksia omaavat asiakkaat sekä negatiivisia mielipiteitä ja kokemuksia omaavat asiakkaat.

Selkeästi myönteisiä mielipiteitä ja kokemuksia omaavat asiakkaat (12 vastaajaa) kiittelivät maaseutuosastoa erittäin hyvästä, asiallisesta ja asiantuntevasta palvelusta. Näiden henkilöiden vastauksissa korostui tyytyväisyys sekä TE-keskusta että sen yksittäisiä virkailijoita kohtaan. *”On kyllä ollu erittäin hyvää palvelua ja neuvontaa”* – tyyliset kommentit olivat tyyppillisiä vastauksia useammalla haastatellulla.

Useat selkeän myönteiset vastaajat vastasivat olevansa erittäin tyytyväisiä TE-keskuksen toimintaan ja kertoivat, että asiointi TE-keskuksen työntekijöiden kanssa on sujunut hyvin. Eräs haastateltava kertoi, että hänen TE-keskukselta saamansa palvelu oli *”ihan kymppin arvoista toimintaa, inhimillistä toimintaa”*. Asiakkaat olivat kokeneet hyväksi muun muassa sen, että TE-keskuksen edustajat olivat suhtautuneet heidän yrityksiinsä todella hyvin ja olivat olleet kaikin puolin positiivisen oloisia heidän yritystoimintaansa kohtaan.

TE-keskukselta saadusta neuvonnasta, sen määrästä ja laadusta, oltiin selkeän myönteisten vastaajien joukossa kahta mieltä; enemmistö haastatelluista koki saaneensa riittävästi neuvontaa ja saatu neuvonta oli ollut hyvää. Asiakkaiden kommentit kuuluivat muun muassa näin (kolmen vastaajan kommentit): *” On saatu kyllä niin hyvästi tietoa ja neuvontaa”*, *”Erittäin hyvää neuvontaa saatiin”* ja *”Tietoja ei kyllä pihtailtu (TE-keskuksen taholta) missään vaiheessa.”*

Selkeän myönteisten vastaajien joukkoon kuului kuitenkin myös neljä sellaista vastaajaa, jotka kokivat puutteita tai muuta negatiivista TE-keskukselta saamassaan neuvonnassa. Eräs asiakas kertoi: *”Neuvonta oli ihan ok, ehkä joitakin juttuja olisi voinut paremmin neuvoa.”* Kysyttäessä häneltä, että osaako hän nimetä asioita, joita olisi tarvinnut neuvoa paremmin, hän vastasi: *”Olisin tarvinnut tarkempaa tietoa eri rahoitusvaihtoehdoista”*. Eräs vastaaja koki puolestaan, että neuvontaa ei saanut paljon ja tietojen saaminen oli oman aktiivisuuden varassa. Hän kommentoikin: *”Kun kyselee, niin saahan sitä palvelua sitten”*. Samantyyppi-

sen kommentin antoi myös toinenkin vastaaja todetessaan, että ” *Kun itse kysyy, niin saa neuvot. Itse pitää osata kysellä. Tosin sanovat ne (TE-keskuksen virkailijat) kyllä, jos on puutteita vaikkapa paperien täytössä*”. Eräällä haastatellulla oli ollut vaikeuksia alkukontaktien otossa TE-keskukseen. Hän kertoi: ” *Alkuinformaation saanti oli hirveän vaikeaa, ei ollut oikein tietoa, että mitä kautta aloittaa, mitä vaaditaan, pystytäänkö hakeutua maaseutuosaston puolelle asiakkaaksi vai mihinkä..? Ensimmäinen kontakti oli hyvin puutteellinen: olisi pitänyt itse suurin piirtein tietää jo vastaukset. Saatiin kuitenkin kirjallista materiaalia, mikä oli hyvä apu.*”

Kohtalaisen positiivisia mielipiteitä ja kokemuksia omaavat asiakkaat (kuusi henkilöä) kertoivat saaneensa ihan hyvää palvelua TE-keskuksen maaseutuosastolta. TE-keskuksen kanssa oli ollut aika helppoa asioida ja neuvonta sekä rahoituksen hakeminen oli sujunut hyvin, joten niiden suhteen ei näillä vastaajilla ollut valittamisen aihetta. Eräs vastaaja totesi, että ” *hiukkasen voisi olla enemmän neuvontaa*”, mutta ei osannut kuitenkaan nimetä mitään tiettyä aihealuetta, johon olisi kaivannut enemmän neuvomista.

Tutkimukseen haastateltujen joukosta kolmella henkilöllä ei ollut selkeitä positiivisia tai negatiivisia mielipiteitä ja kokemuksia TE-keskukselta saamistaan palveluista. He kertoivat mielipiteensä hyvin neutraalein ilmauksin, eivätkä eritelleet mielipiteitään ja kokemuksiaan kovin runsaasti. Heidän vastauksensa olivat lähinnä: ” *Ei valittamista, hommat toimineet ok. Eipä siinä sen ihmeellisempää ollut.*” tai ” *Ei moittimaankaan pysty, kun aika vaivattomasti sai kaiken. Ei kai siinä valittamista rahoittamisessa, neuvontakin oli aika hyvin, ei huonoa.*” Eräs haastatelluista totesi puolestaan, että ” *En ossaa kuvvailla, joku se vaan sano, että kyselehdän TE-keskukselta rahotusta*”. Tämä henkilö ei ollut kysellyt erityisiä neuvoja TE-keskukselta eikä neuvontaa ollut TE-keskuksenkaan puolelta hänen mielestään erityisemmin tullut. Hän oli tarvinnut ja hakenut TE-keskukselta lähinnä vain rahoitusta.

Haastatelluista kolme ilmaisi selkeästi negatiivisin sanoin mielipiteensä TE-keskuksen maaseutuosastolta saamistaan palveluista. Näistä vastaajista kaksi otti esille TE-keskuksen toiminnan byrokraattisuuden. ” *Itselleni on jäänyt sellanen mielikuva, että kaikki toimii hankalasti. Teettää valtavasti paperityötä ja selvitettävää on paljon. Tietoa heillä kyllä on laajasti, kukaan ei vaan osaa kertoa, mitä kaikkea heillä on. Tietoja pihistellään itsellä.*” Lisäksi todettiin, että TE-keskuksen toiminta oli *byrokraattista paperien pyörittämistä*. Eräs haastatelluista kertoi, että hänellä ” *paloivat päreet niitten papereitten kanssa*”. Vastaajat totesivat,

että TE-keskuksen virkailijoiden antama neuvonta oli ihan hyvää ja asiantuntevaa, koska ”*ovathan ammattimiehet asialla*”. He, kuten myös osa muistakin haastatelluista, korostivat kuitenkin, että neuvot pitää itse käydä hakemassa. Neuvontaa kyllä saa, kun itse vaan ensin kysyy. Eräs haastateltu toi esille myös huonoja kokemuksia neuvonnan osalta. Hän totesi: ”*Ei ole ollut heidänkään (TE-keskus) puolelta selkeitä vastauksia kysymyksiin. Vastaukset olivat hätäisiä. Tuntui, että heillä (TE-keskuksen virkailijat) ei ollut aikaa vastata siihen, mitä heiltä on kysynyt.*”

Eräs haastatelluista oli kokenut puolestaan omien sanojensa mukaan suuren pettymyksen TE-keskuksen toiminnassa. Hän koki, että TE-keskuksen puolelta oli lupailtu hänelle liikoja rahoituksen suhteen ja tämän takia hänen mielipiteensä TE-keskuksen palveluista olivat pääasiallisesti negatiivisia. Hän kertoi: ”*Alkuunsa lähtivät (TE-keskuksen virkailijat) hyvin innostuneesti mukaan, sanottiin, että rahoitusta tulee. Homman edetessä touhu kuitenkin lopahti. Innostus oli alussa suuri, mutta sitten löytyikin kuitenkin pykälää, ja ne prosenttiosuudet ja summat pienuivat. Hieman liikaa lupailtiin alussa, mutta TE-keskus antoi kuitenkin kaiken, minkä varsinaisessa päätöksessä lupasi.*”

Seuraavaksi haastateltavilta kysyttiin (viides kysymys): **Miten merkityksellinen TE-keskukselta saamane rahoitus on ollut yrityksellenne?** Kysymyksen avulla haluttiin saada haastateltavat kertomaan oma mielipiteensä siitä, miten tärkeäksi he ovat yritystoimintansa kannalta TE-keskuksen rahoituksen kokeneet. Haastateltavilta tiedusteltiin samassa yhteydessä myös sitä, mistä muualta he ovat saaneet rahoitusta nykyistä yritystoimintansa varten TE-keskuksen lisäksi.

Haastatelluista valtaosa (16 haastateltavaa) kertoi TE-keskukselta saadun rahoituksen olleen hyvin merkityksellisen heidän yritykselleen. Kaksi vuoden 2005 aikana yritystoimintansa aloittanutta yrittäjää ei ollut vielä haastatteluhetkellä saanut TE-keskuksen myöntämää rahaa tililleen, mutta he arvioivat lähitulevaisuudessa saamallaan rahoituksella olevan erittäin keskeisen merkityksen heidän yritykselleen. Näin ollen yhteensä 18 haastateltua on kokenut TE-keskuksen rahoituksen hyvin tärkeäksi ja merkitykselliseksi yritykselleen. Neljän vastaajan mielestä TE-keskuksen rahoitus on ollut kohtalaisen merkityksellistä ja kahden vastaajan mukaan TE-keskukselta saadulla rahoituksella ei ole ollut juurikaan merkitystä heidän yritykselleen.

TE-keskukselta saatua rahoitusta hyvin tärkeänä pitäneet yrittäjät vastasivat viidenteen kysymykseen muun muassa seuraavin sanoin:

”Hyvin tärkeä, tuskin olisi näin nopeasti pystytty lähtee omin voimin liikkeelle...hitaammin olisi muuten aloitettu.”

”Totta kai se oli hyvinkin merkityksellinen sen kannalta, kun alakkuun ei tule tulosta...kun homma lähtee viiveellä käyntiin. Hyvä apu sekin raha.”

”Kyllähän se melkosta osaa näytti silloin alussa, helpotti alkuvaihetta paljon.”

”Yritystoiminta olisi todennäköisesti jäänyt aloittamatta, jos ei olisi saanut tukea. Varsin merkityksellinen se TE-keskuksen tuki oli.”

”Tosi tärkeä, elintärkeä suorastaan. Tuskin olisi pystytty muuten aloittamaan.”

”Avaintekijä, hyvin tärkeää oli saada rahoitusta.”

TE-keskukselta saadun rahoituksen tärkeys ilmeni muun muassa siitä, että kuusi haastateltua kertoi, että he tuskin olisivat aloittaneet yritystoimintaansa ilman TE-keskukselta saamaansa rahoitustukea. Kaksi haastateltua totesi puolestaan, että toiminnan laajentaminen ja investointien tekeminen olisi luultavasti jäänyt tekemättä ilman TE-keskuksen tukea. Lisäksi kaksi haastateltua oli vahvasti sitä mieltä, että heidän yrityksensä toiminta olisi todennäköisesti alkanut huomattavasti hitaammin ilman TE-keskuksen rahoitusta.

Neljän haastatellun yrittäjän mielestä TE-keskulta saadulla rahoituksella on ollut kohtalaisen suuri merkitys heidän yritykselleen. Eräs heistä totesi: *”Kyllä se apuna tietenkin oli.”* Toinen ilmaisi mielipiteensä saadun rahoituksen tärkeydestä sanomalla muun muassa, että *”ainahan se pienikin tuki merkityksellinen on, vaikka se raha oli kokonaiskustannuksiin nähden pieni.”* Eräs haastateltu toi vastauksessaan esiin sen, että vaikka saatu rahoitustuki on ollut yritykselle jokseenkin merkittävä, olisi yritys pärjännyt ilman sitä. Hän totesi: *”Onhan se tietenkin rakennusprojektille ollut merkittävää...Ei olisi aloittaminen kuitenkaan kaatunut siihen, jos ei olisikaan saanut rahaa TE-keskukselta.”*

Haastatelluista kaksi koki TE-keskukselta saadun rahoitustuen yrityksensä kannalta melko merkityksettömäksi. Heidän kommenttinsa viidenteen kysymykseen kuuluivat:

”No ei ollut mahottoman suuri merkitys.”

”En olisi käytännössä tarvinnut sitä rahoitusta. Olisin kyllä pärjännyt omillakin, joten ei ollut kovin suurta merkitystä.”

Eräs keskeisimmistä kysymyksistä yritystoimintaa harjoitettaessa ja erityisesti sen aloittamista suunniteltaessa on yrityksen rahoituksen järjestäminen. Yrittäjän on suunniteltava tarkkaan, miten paljon yritystoimintaan on käytettävissä omaa pääomaa ja mistä on tarvittaessa mahdollista saada vierasta pääomaa. On myös järkevää selvittää, onko yrityksen mahdollista saada julkista rahoitusta tai tukea.

Kaikki tähän tutkimukseen haastatellut yrittäjät olivat saaneet (tai ovat saamassa) yritykselleen Kainuun TE-keskuksen maaseutuosaston myöntämää rahoitustukea. Haastattelujen perusteella TE-keskukselta saatu rahoitus on ollut suurimmalle osalle haastatelluista hyvin tarpeellinen ja tärkeä. Haastateltavilta kysyttiin haastattelujen aikana myös sitä, miltä muilta vierailta tahoilta he ovat TE-keskuksen lisäksi saaneet rahoitusta yritystoiminnalleen. Haastatelluista kymmenen yrittäjää ilmoitti saaneensa toiminnalleen rahoitusta TE-keskuksen ohella myös muista lähteistä. Näitä haastatteluissa ilmenneitä muita rahoittajia olivat pankit ja Finnvera.

Haastattelun kuudennella kysymyksellä haastateltavilta tiedusteltiin heidän kokemuksiaan TE-keskuksen myöntämän rahoituksen maksatuksesta. TE-keskuksen rahoitustuen hakeminen ja maksatus toimivat niin, että asiakas jättää rahoitustukihakemuksen TE-keskuksen maaseutuosastolle, joka käsittelee hakemuksen ja harkintansa mukaan myöntää rahoitustuen. Varsinainen avustus maksetaan vasta hyväksyttävän selvityksen perusteella jälkikäteen.

Kuudennen kysymyksen tavoitteena oli selvittää, miten yritykselle myönnetyn tuen maksuvaihe on sujunut: onko maksuvaihe ollut kokonaisuudessaan onnistunut prosessi ja jos ei ole ollut, niin mitä mahdollisia ongelmia tai yllätyksiä siinä on ilmennyt? Samassa yhteydessä haastateltavia pyydettiin kertomaan heidän omia parannusehdotuksiaan maksatusprosessiin, mikäli he kokivat, että jotain parannettavaa löytyisi. Haastateltavia pyydettiin myös nimeämään palveluja, joita he olisivat mahdollisesti tarvinneet TE-keskukselta maksatuksen jälkeen myöhemmässä vaiheessa.

Kahdella haastatellulla yrittäjällä myönnetyn tuen maksatusvaihe oli vielä edessäpäin eli he olivat saaneet tukihakemukselleen myönteisen päätöksen, mutta tuen maksua ei ollut vielä

haastatteluhetkellä tapahtunut. Kyseiset yrittäjät eivät näin ollen vastanneet kuudenteen kysymykseen, joten kysymykseen vastanneita oli yhteensä 22 henkilöä.

Kuudes kysymys kuului: **Miten olette kokeneet TE-keskuksen myöntämän rahoituksen maksatusprosessin?** Vastausten perusteella suurimmalla osalla haastatelluista rahoituksen maksuvaihe oli sujunut hyvin, ilman mitään suurempia ongelmia. Useampi haastatelluista toi esille sen, että maksuvaiheessa ei ollut ilmennyt mitään suuria yllätyksiä, koska etukäteen oli jo tiedossa, että miten maksatus teknisesti sujuu. Haastateltujen omia kommentteja kysymykseen olivat:

”Ei ole siinä maksupuolessa ollut mitään ongelmaa. Pelisäännöt kun tulevat alussa, niin niiden mukaan on mentävä.”

”Noppeesti on maksu tullut. Etukäteen kun tiesi, mitä saa, niin se oli sillä selvä.”

”Ei ollut ongelmia maksatuksessa. Etukäteen oli tiedossa kaikki ja maksut sujuivat ongelmitta.”

Osa vastaajista painotti kuitenkin, että vaikka tuen varsinainen maksu (=rahan saaminen omalle tilille) sujuikin hyvin ja nopeasti, niin sitä edeltänyt maksatushakemuksen ja myös aiemmin tapahtunut tukihakemuksen täyttäminen oli työläs ja vaivalloinen vaihe. Myös myönnetyn tuen maksuvaiheen edellyttämä menojen selvittäminen (maksutositteiden ja -kuittien toimittaminen TE-keskukselle) koettiin osittain hyvinkin raskaaksi. Eräs haastatelluista totesikin: *”Normaali-ihmisellä ei oo mitään tekemistä maksatushakemusten kanssa, kun ne on niin vaikeita... Oli myös mieleton savotta niitten kuittien kanssa.”* Vastaajista osa koki, että täytettävät hakemukset ovat vaikeaselkoisia. Hakemuksiin toivottiinkin lisää selkeyttä ja helpotusta, jotta niiden ymmärrettävyys parantuisi. Vaikka muutamat haastatellut olivatkin sitä mieltä, että tarvittavien kuittien ja kopioiden toimittaminen TE-keskukselle on ”suurta showta”, ”byrokraattista” tai ”paperisotaa”, löytyi heiltä kuitenkin ymmärrystä sille, että tositteet on toimitettava. Lisäksi osa heistä kertoi, että he eivät kokeneet järjestelmän byrokraattisuutta ongelmana, sillä heistä se on normaalia eikä TE-keskus ja sen yksittäinen virkailija voi välttämättä vaikuttaa siihen.

Eräälle haastatelluista maksatusvaihe oli tuonut ongelmia. Hän kertoi lähettäneensä paperit postitse, mutta rahoja ei ollut alkanut kuulua. Hän ei ollut myöskään saanut mitään informaatiota siitä, miksi rahoja ei ole maksettu ja niin hän oli viimein ottanut yhteyttä TE-

keskukseen. Puhelinsoiton perusteella oli selvinnyt, että hakemuksesta oli puuttunut tiettyjä papereita. Haastateltu toikin parannusehdotuksena esiin sen, että TE-keskuksen pitäisi ehdottomasti tehdä tarkka saapuneiden papereiden tarkastus heti hakemuksen saavuttua ja kerrottava asiakkaalle entistä selkeämmin, mitä papereita hakemuksessa tulee lähettää.

Toinen haastattelujen aikana esiin noussut maksatusvaiheen parannusehdotus liittyi maksatuserien määrään. Eräs haastateltava ehdotti, että maksatuseriä olisi hyvä olla nykyistä enemmän. Tällä olisi hänen mielestään vaikutusta siihen, että investointeja varten tarvittava lainarahaa tarvitsisi ottaa pankilta vähemmän kerralla. Neljä haastateltua toivoi puolestaan, että TE-keskuksen rahoitustuen saisi jo suunnitelman perusteella etukäteen ennen investoinnin ym. tekemistä.

Muita parannusehdotuksia maksatusvaiheeseen oli muun muassa se, että koska hakemukset ovat melko vaikeita täyttää, niin olisi hyvä, jos TE-keskuksella pystyttäisiin neuvomaan hakemusten täyttööä ihan kädestä pitäen. Toisaalta tällaisen ehdotuksen tehnyt vastaaja totesi, että *”olisi kai itse pitänyt älytä pyytää apua”*. Hän painotti kuitenkin, että olisi hyvä, jos TE-keskuksen puolelta voitaisiin aktiivisemmin tukea asiakas hakemusten täytössä ja toimia muutenkin asiakkaan kanssa eräänlaisena yhteistyökumppanina, ei pelkästään etäisenä rahoittajana. Eräällä haastatelluista oli ollut vaikeuksia saada tarvittavat hakemuspaperit käsiinsä. Hän oli etsiskellyt niitä TE-keskuksen internet-sivuilta, mutta se oli osoittautunut vaikeaksi. Hän kertoi: *”Hakemusten saanti oli hankalaa, kun ei itse oikein osannut etsiä. Netissä on kyllä tosi paljon tietoa, mutta niistä ei ota selvää.”* Hän oli lopulta saanut hakemuspaperit postitse.

Eräs haastateltavista kertoi, että hänestä tuntui, että hän teki turhaa työtä useiden eri lappujen täyttämisen kanssa, koska täytettävät laput ja hakemukset olivat hänen mielestään samoja. Hän heittikin ilmaan kysymyksen, että riittäisikö vähempi määrä lappuja? Tällä tavoin säästettäisiin hänen mielestään huomattavasti paperityön määrää.

Haastateltavia pyydettiin nimeämään mahdollisia muita palveluja, joita he olisivat tarvitseet TE-keskukselta maksatusvaiheen jälkeen. Haastateltavat eivät kuitenkaan osanneet nimetä mitään selkeää palvelua, jota he olisivat kaivanneet tai tarvitseet myöhemmässä vaiheessa. Suuri osa haastatelluista totesi suoraan, että he eivät olisi tarvitseet mitään palveluja TE-keskukselta rahoitustuen maksun jälkeen. Eräs haastatelluista totesi, että *”en olisi*

tarvinnut palveluja lisää, koska itse voi kyllä ottaa yhteyttä (TE-keskukseen), jos esimerkiksi yrityksen kehittämistä miettii.” TE-keskuksen palvelut ovat olleet monelle haastatellulle tärkeitä nimenomaan yrityksen toiminnan aloitusvaiheessa. Tätä tukee esimerkiksi erään haastatellun toteamus: *”En osaa sanoa, että olisiko lisäpalveluja tarvittu. TE-keskus oli siinä alussa tukemassa, se on ollut tärkein asia.”*

Seuraavaksi haastateltavilta tiedusteltiin, miten TE-keskus voisi heidän mielestään kehittää toimintaansa. Haastateltavia pyydettiin samassa yhteydessä kertomaan, millaisia lisäpalveluja he TE-keskukselta toivoisivat ja millaista tietoa ja neuvontaa he kaipaisivat TE-keskukselta lisää. Seitsemäs kysymys kuului: **Miten TE-keskus voisi mielestänne kehittää toimintaansa?**

Haastatelluista 10 ei osannut nimetä mitään erityisiä toiminnan kehittämiskeinoja. Useat heistä vastasivat, että he eivät *”keksi mitään näin äkkiseltään”* tai *”ei nyt tule mieleen mitään erityistä”*. Haastattelutilanteella (puhelinhaastattelu) saattoi olla vaikutusta siihen, että nämä henkilöt eivät osanneet suhteellisen nopeasti kertoa mitään kehittämiskeinoja. Toisaalta, haastateltaville oli lähetetty postitse aiemmin haastattelun runko, ja osan kanssa haastatteluajankohta oli ensimmäisen puhelinyhteydenoton aikana sovittu tiettyyn ajankohtaan, joten heillä olisi ollut mahdollisuus pohtia vastauksia jo hieman etukäteen.

Näiden kymmenen haastatellun vastauksista voidaan osittain tulkita myös se, että syy siihen, miksi he eivät nimenneet mitään toiminnan kehittämiskeinoja, oli se, että heidän mielestään TE-keskuksen toiminta on jo tällä hetkellä hyvää ja toiminnassa ei välttämättä ole mitään erityistä kehitettävää. Tätä ajatusta puoltavat haastateltavien kysymyksen yhteydessä lausumat kommentit kuten: *”Kyllähän se palvelu on jo varmasti aika kattavaa... On osaava henkilöstö ja neuvovat hyvin tarvittaessa eteenpäin”* tai *”En osaa sanoa sen kummemmin, kyllä ne on ihan hyvät palvelut ollu, ihan asiantuntevaa porukkaa on”*. Näiden lisäksi eräs haastatelluista kertoi tarvinneensa ja myös saaneensa omaa toimintaansa varten neuvontaa lähinnä Maaseutukeskuksen puolelta, joten hänellä ei ollut tarpeita erityisille lisäpalveluille TE-keskuksen puolelta.

Haastatelluista kaksi oli selkeästi sitä mieltä, että TE-keskuksen toiminnassa ei ole mitään kehitettävää. Heidän molempien asiointi TE-keskuksen kanssa oli sujunut hyvin ja he kokivat saaneensa TE-keskukselta kaiken tarvitsemansa tiedon ja neuvonnan. Molemmat näistä

henkilöistä antoivat tosin aiemmin maksatusprosessiin liittyvän parannusehdotuksen, joka koski sitä, että myönnetty rahoitustuki olisi hyvä saada jo etukäteen ennen investointien tekemistä. Tämä voitaneen nähdä heidän tahoiltaan myös eräänä TE-keskuksen toiminnan kehittämiskeinona.

Muita maksatusvaiheen parannusehdotuksista esiinnousseita ideoita, jotka pätevät samalla myös TE-keskuksen kokonaisvaltaiseen toiminnan kehittämiseen, oli muun muassa TE-keskuksen toiminnan byrokraattisuuden karsiminen ja hakemuksiin täytettävien papereiden ynnä muiden vaadittujen lappujen määrän vähentäminen. Lisäksi esitettiin, että rahoitustuen ja maksatuksen hakeminen voisi tapahtua mahdollisimman pienellä lomakemäärällä, kenties yhdellä lomakkeella ja että hakemusten täyttämiseen voisi saada enemmän apua TE-keskukselta. Myös TE-keskukselle saapuneiden hakemusten huolelliseen tarkistamiseen välittömästi papereiden saavuttua toivottiin kiinnitettävän tarkempaa huomiota. Nämä olivat siis asioita, jotka tulivat esille sekä kuudennen että seitsemännen kysymyksen yhteydessä.

Eräs haastatelluista, kuten aikaisemmassa yhteydessä jo mainittiin, oli kokenut, että TE-keskuksen taholta oli lupailtu liikoja mahdollisen rahoitustuen määrän osalta. Tämä henkilö esittikin, että asiakkaan ja TE-keskuksen virkailijoiden välillä käytävissä alkuneuvotteluissa olisi hieman tarkentamisen varaa. Hän toivoi virkailijoiden ottavan aina alusta alkaen realistisuuden mukaan suunnitelmiin ja välttävän liiallista innostumista (joka helposti johtaa myös asiakkaan innostumiseen), sillä kyseessä olevassa tapauksessa asiakkaan pettymys oli ollut suuri, kun rahoitustuen määrä oli prosessin edetessä pienentynyt.

Haastateltujen esittämiä muita TE-keskuksen toiminnan kehittämideoita oli muun muassa erään yrittäjän toive siitä, että yrittäjille tarkoitettuja yhteisiä neuvontatilaisuuksia järjestettäisiin enemmän. Näissä tilaisuuksissa voitaisiin hänen mielestään kertoa samanaikaisesti suuremmalle joukolle esimerkiksi eri rahoitustukivaihtoehdoista. Haastattelussa tuotiin myös esille tarve useamman päivän pituiselle henkilökohtaiselle neuvonnalle, sillä yksittäinen päivä ei yleensä riitä etenkin laajempien hankkeiden suunnitteluun ja neuvontaan. Eräs haastateltu kertoi puolestaan, että olisi hyvä, jos TE-keskuksen puolelta osattaisiin opastaa ja opastettaisiin maaseutuyrittäjiä aiempaa paremmin asioimaan myös Maaseutukeskuksessa. Eräs haastateltu kaipaili TE-keskuksen taholta ammattitaitoisten paikallisten rakennussuunnittelijoiden nimiä, jotka osaisivat laatia tarvittavat kustannusarviot. Kyseinen haasta-

teltu oli itse joutunut hankkimaan omalle rakennusprojektilleen suunnittelijan maakunnan ulkopuolelta, mikä oli lisännyt kustannuksia matkakulujen osalta.

Edelliseen kohtaan liittyen hieman samansuuntaisen idean antoi myös eräs toinenkin haastateltu. Hän esitti, että TE-keskuksen pitäisi laatia lista eri tahojen yhteyshenkilöistä. Tämä lista annettaisiin jokaiselle TE-keskuksen asiakkaalle, jolloin siitä pystyisi näkemään kätevästi, että keneen henkilöön voi eri asioiden tiimoilta ottaa yhteyttä.

Eräällä haastatellulla oli puolestaan herännyt mieleen kehittämisideana ajatus, että TE-keskus voisi auttaa uusia yrittäjiä verkostoitumaan muiden alueen yrittäjien kanssa. Haastateltava oli itse aloittanut yritystoiminnan uutena paikkakuntalaisena, eikä hänellä ollut siinä vaiheessa ollut kovin suurta tietoa muista paikallisista yrittäjistä. Hän oli kokenut kuitenkin vahvasti, että olisi tärkeää tutustua muihin yrittäjiin ja synnyttää yhteistyöverkostoja. Hän ehdottikin, että koska TE-keskuksella on varmasti tuntemusta muista lähialueiden yrityksistä, olisi hienoa, mikäli TE-keskus voisi toimia eräänlaisena yhteistyön virittäjänä alueen yrittäjien keskuudessa. Haastateltava ei ollut kuitenkaan täysin varma siitä, olisiko nimenomaan TE-keskus juuri oikea taho järjestämään tällaista yhteistyötä.

Haastateltavat eivät osanneet antaa selkeitä ehdotuksia siihen, minkä aihealueen tietoa ja millaista neuvontaa TE-keskuksen olisi hyvä asiakkailleen lisätä. Eräs haastatelluista totesi, että asioista kerrotaan TE-keskuksen taholta avoimesti, ja yrittäjän on itse otettava selvää, mikäli jokin asia jää epäselväksi. Muutama haastateltu mainitsi, että rahoitusvaihtoehtoista olisi hyvä kertoa tarkemmin, mutta tätä syvemmin he eivät asiasta mielipidettä ilmaisseet. Eräs hevosalan yrittäjä kertoi, että TE-keskuksella tiedettiin hyvin paljon nautakarjaan liittyviä asioita, mutta hevostietoutta ei juurikaan ollut. Hevosiin olikin näin ollen sovellettu nautakarjatietoa. Yrittäjä kuitenkin toivoi, että TE-keskukselta löytyisi tietoutta myös hevospuolelle.

Yrittäjäksi ryhtymisen taustalla voi olla useita eri syitä, kuten teoriaosuudessa jo aikaisemmin todettiin. Maaseudulla yritystoiminnan aloittamisen takana ovat tyypillisesti olleet maatalouden kannattavuuden ja yleisen työllisyystilanteen heikentyminen. Maaseutu ympäristö tuo yritystoiminnan harjoittamiselle omat haasteensa, mutta voi tarjota yritykselle myös ainutlaatuisia kilpailuetuja. Haastattelun kolmen viimeisen kysymyksen avulla haluttiin saada selville tutkimukseen osallistuneiden yrittäjien omia kokemuksia yrittäjyydestä. Tar-

koituksena oli selvittää muun muassa sitä, miksi haastateltavat ovat tehneet päätöksen ryhtyä yrittäjäksi maaseudulla, miten he ovat yrittäjyyden kokeneet ja mitä he yrityksensä tulevaisuudelta odottavat.

Kahdeksantena kysymyksenä kysyttiin: **Miksi aloititte yrittäjänä toimimisen?** Vastausten perusteella yrittäjäksi ryhtymiselle oli haastateltavien keskuudessa useita eri syitä. Useimmilla haastateltavilla yrittäjäksi ryhtymisen taustalla ei ollut pelkästään yhtä ainoaa syytä, vaan päätös oli syntynyt useamman tekijän vaikutuksesta.

Haastatelluista 14 mainitsi, että eräs (useimmiten painavin syy) yrittäjäksi ryhtymiselle oli yrityksen perustamishetken huono yleinen työllisyystilanne. Yrityksen perustaminen oli nähty keinona turvata toimeentulo ja työllistää itsensä ja/tai puoliso, kolme haastatelluista oli ajatellut samalla myös lapsensa työllistämistä. Kahden haastatellun vastauksessa korostui työttömyysuhan aiheuttama suoranainen pakko ja vaihtoehtojen vähyys: yrittäjyys oli nähty selkeänä vaihtoehtona työttömyyskortistoon joutumiselle. Lisäksi eräs haastateltu totesi, että: ”*Koska työtilanne oli aivan surkea, piti keksiä jotakin millä työllistää itsensä*”. Häneläkin oli ollut yrittäjyyden taustalla eräänlainen pakkotilanne.

Osa alkutuotannon parissa työskennelleistä oli ajatellut ”uuden” yrittäjyyden tuovan lisätoimeentuloa, jota maataloudesta saatavan tulon ohella todella tarvittiin. Eräs maanviljelijä oli puolestaan terveydellisistä syistä muuttanut maatilansa tuotantosuuntaa ja samalla aloittanut myös sellaisen yritystoiminnan, josta hän kykenee suoriutumaan.

Haastatelluista viidellä yrittäjyyden taustalla oli ollut suurena tekijänä oma halu ja mielenkiinto yrittäjyyteen. He kertoivat, että heillä oli ollut suuri kiinnostus yrityksensä toimialaa kohtaan ja vahva halu toimia yrittäjänä juuri kyseisellä alalla. Eräs heistä toi esille myös sen, että hän pitää itsenäisesti työskentelemisestä ja yksityisyrittäjyys oli antanut siihen hyvän mahdollisuuden. Lisäksi osalla heistä (kuten myös osalla muistakin haastatelluista) oli jo aikaisempaa työkokemusta alalta tai he olivat opiskelleet alaa. Heidän omaamansa ammattitaito toimikin vahvana taustatekijänä, eikä kynnys siirtyä itsenäiseksi yrittäjäksi ollut ylitsepääsemättömän korkea.

Eräs haastatelluista oli saanut kimmokkeen yrittäjäksi ryhtymiselle entiseltä työnantajaltaan, joka oli kannustanut häntä perustamaan alalle oman yrityksen. Yhdelle haastatellulle oli

puolestaan suoraan tarjottu koneiden sopimushuoltoa, joten yrittäjyys oli lähtenyt sitä kautta käyntiin. Eräs haastatelluista oli omien sanojensa mukaan perustanut yrityksensä sen takia, koska hän ei ollut halunnut viedä lapsiaan hoitoon ulkopuolisille. Oman yrityksen pyörittäminen kotona oli tarjonnut hänelle mahdollisuuden hoitaa lapset itse. Eräällä yrittäjällä toiminnan aloittamisen taustalla oli ollut hyvä yritysidea, jota oli lähdetty kehittämään liiketoimintasuunnitelman tekemisen myötä. Yhtä henkilöä oli yrittäjyyteen ajanut raha. Hän kertoi aloittaneensa yrittämisen rahan takia, mutta painotti kuitenkin, ettei raha ollut ainoa syy. Toinen vahva tekijä oli ollut tahto pysyä Kainuussa. ”*Jos aikoo perukassa pysyä, täytyy itse luoda työpaikka itselle*”, hän lisäksi totesi. Myös eräällä toisella haastatellulla halu jäädä kotiseudulle nousi erääksi syyksi yrittäjyydelle, kolmannella henkilöllä taustalla oli ollut puolestaan halu tulla Kainuuseen ja asettua elämään alueelle.

Haastatelluista kaksi mainitsi yrittäjäksi ryhtymisen taustalla olleen sen, että he olivat kasvaneet yrittäjyyteen. Toisella heistä oli yrittäjyyttä suvussa sekä vanhempien että isovanhempien osalla, toinen taas oli muutoin ”*pyörinyt ikänsä*” yrityksensä toimialan ympärillä. Yrittäjyys oli ollut heille molemmille luonnollinen vaihtoehto. Toinen edellä mainituista yrittäjistä kertoi lisäksi halunneensa tehdä harrastuksestaan itselleen työn. Hänen ohellaan myös eräällä toisella haastatellulla oli yritystoiminta lähtenyt käyntiin osittain harrastuspohjalta. Kolmella haastatellulla yritystoiminta oli virinnyt eteen tulleen tilaisuuden myötä. Heidän kohdallaan yrittäjyyspäätökseen oli osaltaan vaikuttanut se, että tarjoutui sopiva mahdollisuus sopivaan aikaan ja myönteinen päätös yritystoiminnan aloittamiseen yksinkertaisesti vain syntyi.

Valtaosa haastatelluista painotti yritystoiminnan aloittamisen taustalla olleen yrittäjän omaan osaamiseen tai haluun sekä itsensä työllistämiseen liittyvät tekijät. Ainoastaan kaksi haastateltua kertoi yrittäjäksi ryhtymisen yhtenä selkeänä syynä olleen yrityksen tuotteiden tai palveluiden kysynnän. Tosin myös kahdella muulla haastatellulla yrittäjyyspäätökseen oli jossain määrin vaikuttanut se, että heidän tilansa sijaitsee suhteellisen lähellä vilkkaita turistikeskuksia. He olivat ajatelleet asiakaspotentiaalia olevan ja tätä kautta myös kysyntää heidän palveluilleen löytyvän. Lisäksi he omistivat jo valmiiksi yrityksen toiminnan käynnistämiseen tarvittavaa maa-alaa, joten he olivat pystyneet hyödyntämään jo olemassa olevia resursseja.

Haastattelujen yhtenä tavoitteena oli saada selville, millaisia kokemuksia haastateltaville on syntynyt maaseudulla yrittäjänä toimimisesta. Haastattelun yhdeksäntenä kysymyksenä kysyttiin: **Miten olette kokeneet maaseudulla yrittäjänä toimimisen?** Haastateltavilta tiedusteltiin samassa yhteydessä **lisäkysymyksellä** myös sitä, **miten heidän yrityksensä toiminta on sujunut**. Työn toimeksiantajan, TE-keskuksen, ja heidän asiakkaidensa, haastateltavien yrittäjien, välinen aktiivinen kanssakäyminen ja yhteydenpito loppuvat usein siinä vaiheessa, kun asiakkaalle maksetaan myönnetty tuki. Tällä lisäkysymyksellä haluttiinkin tuottaa toimeksiantajalle tietoa siitä, mitä heidän asiakkailleen kuuluu ja miten heidän yrityksillään haastattelujen tekohetkellä menee. **Haastateltavia pyydettiin** samassa yhteydessä **nimeämään myös heidän yritystensä vahvuuksia ja heikkouksia sekä mahdollisuuksia ja uhkia, joita he yrityksellään näkevät olevan**. Samaa asiaa on tutkittu opinnäytetyön teoriaosuudessa, tosin maaseutuyritysten tyypillisten menestys- ja ongelmatekijöiden kannalta.

Haastateltujen vastaukset yhdeksänten kysymykseen ja sitä seuranneeseen lisäkysymykseen olivat osittain melko suppeita. Tähän saattoi osaltaan vaikuttaa se, että etenkin lisäkysymys oli melko henkilökohtainen, ja jotkut yrittäjät eivät kenties halunneet tuoda yrityksensä tilannetta haastattelijalle avoimesti julki. Suurin osa haastatelluista antoi kuitenkin kysymykseen jonkinlaisen vastauksen. Haastateltavat kertoivat hyvin myös näkemyksistään yrityksensä vahvuuksista, heikkouksista, mahdollisuuksista ja uhkista. Osa ei kuitenkaan osannut haastattelutilanteessa nimetä kaikkia edellä mainittuja kohtia, muutama haastateltu ei yhtäkään. Syyksi he mainitsivat, etteivät ole miettineet koskaan näitä asioita yrityksensä kannalta. On siis varsin ymmärrettävää, että heille ei tullut tilanteessa mitään erityistä mieleen, sillä edellä mainittujen tekijöiden nimeäminen vaatii jonkin verran pohtimista.

Kuten luvun viisi alussa jo mainittiin, kaksi haastateltua yrittäjää oli haastatteluja tehtäessä vasta aloittelemassa yritystoimintaansa. Heillä ei näin ollen ollut kertynyt vielä kovin paljon konkreettista kokemusta yrittäjyydestä. Toinen heistä totesi toiminnan alun teettäneen paljon töitä, mutta kaikki on ollut kuitenkin hyvin mielekästä tehdä. Toisella heistä oli taas jalat hyvin tukevasti maan pinnalla yrittäjyyden suhteen ja odotukset tulevasta yritystoiminnasta melko varovaisia. Hän totesi muun muassa näin: *”Yrittäjyys maalla on tiukkaa, sellasta kiskomista, eikä yrittäjä leveää leipää syö”*.

Maaseudulla yrittäjänä toimiminen koettiin haastateltavien keskuudessa kaiken kaikkiaan hyvänä. Usean haastatellun vastauksessa korostui hieman samantyylinen sävy kuin kahden edellä mainitun, yritystoimintaansa vasta aloittelevan yrittäjän kommenteissa. Haastatellut painottivat sitä, että yrittäjäyys teettää paljon työtä. Etenkin alkuvaihe on vaatinut suurta työpanosta ja on muutenkin *ollut melkoista sähinää*, kuten eräs haastateltava osuvasti totesi. Erään toisen yrittäjän kommentit yrittäjäydestä kuuluivat: *”Helppoa se ei ole missään tapauksessa. Helpommalla pääsee vieraan leivissä”*. Haastatteluissa nousi esille myös se, että vaikka maaseutuyrittäjä saakin tehdä töitä kotona (sijaitseehan yritys useasti samassa yhteydessä kuin yrittäjän koti) ja työajan käytön voi tietyssä määrin suunnitella itse, sitoo yrittäjäyys kuitenkin ihmistä hyvin paljon. Yrittäjä on hyvin helposti kiinni yrityksessään vuorokauden ympäri ja muutama vastaaja kokikin tämän raskaaksi. Kukaan haastatelluista ei kuitenkaan maininnut katuvansa yrittäjäksi ryhtymistä, joten voitaneen päätellä, että yrittäjänä toimiminen on haastateltavien keskuudessa koettu ihan mielekkäänä.

Yrityksen sijainti maaseudulla koettiin useiden haastateltavien keskuudessa yrityksen kannalta oleelliseksi. Eräs luontomatkailuun liittyviä ohjelmapalveluja tarjoava yrittäjä kertoi maaseudun olevan yritykselleen ideaalin toimintaympäristön. Alan yritystoimintaa ei voisi hänen mielestään kuvitellakaan harjoitettavan muualla kuin syrjäisellä maaseudulla, joka tarjoaa toiminnalle parhaat puitteet. Lisäksi osa haastatelluista ratsutalli- ja sosiaalialanyrittäjistä koki, että heidän toimintansa sopii erittäin hyvin nimenomaan maaseudulle.

Myös osa muidenkin alojen (esimerkiksi matkailuala) yrittäjät näkevät maaseudun olevan hyvän toimintaympäristön heidän yrityksilleen, sillä maaseudulta löytyy muun muassa luonnonrauhaa, jota monet turistit kaipaavat. Moni haastatelluista yrittäjistä korosti kuitenkin, että heidän mielestään on hyvä, että yrityksen läheisyydestä löytyy myös turistikeskuk- sia ja matkailunähtävyyksiä, sillä useasti heidän asiakkaat haluavat tutustua myös niihin. Asiassa voitaneen nähdä myös toinen puoli eli varmasti moni yritys saa asiakkaita myös sitä kautta, että asiakas on tullut tutustumaan esimerkiksi tiettyyn matkailunähtävyyteen ja käyttää samalla kertaa myös maaseutuyritysten palveluja.

Eräs haastatelluista yrittäjistä koki maaseudulla yritystoiminnan harjoittamisen onnistuneen hyvin osittain sen takia, että hänen yrityksensä saama vastaanotto on ollut hyvin myönteinen ja kannustava niin kunnan, viranomaisten kuin paikallisten ihmisten ja naapureidenkin suunnalta. Toisaalta eräs toinen yrittäjä oli yritystä perustaessaan kokenut, että kunta ei ollut ol-

lut kovinkaan myötämielinen uutta yrittäjää kohtaan. Kahdella muulla haastatellulla taas paikallisten ihmisten ja kyläläisten käytös ja suhtautuminen yrittäjää kohtaan on saanut yrittäjät tuntemaan yrityksensä jokseenkin ei-toivotuiksi alueelle. Molemmat arvelivat nuivan suhtautumisen johtuvan kateudesta kyseisiä yrittäjiä kohtaan.

Haastatelluista yksitoista ilmoitti yrityksellään menevän hyvin. Tämä ilmaisu oli yrittäjien itsensä valitsema eikä siitä pysty varmuudella tulkitsemaan yrityksen taloudellista tilannetta, mikä ei toisaalta ollut tarkoituskaan. Vastaukset ovat talouden tunnuslukujen puuttuessa puhtaasti yrittäjien omia näkemyksiä yrityksensä tilanteesta. Useampi näistä yhdestätoista haastatelluista ilmaisi lisäksi sen, että yrityksen toiminta sujuu suunnitelmien mukaisesti. Kukaan heistä ei käyttänyt kuitenkaan ylettömän positiivisia sanoja kuvaillaessaan yrityksen tilannetta, mutta vastauksista saattoi päätellä, että kyseisillä yrityksellä on mennyt hyvin.

Haastatelluista kahdeksan ei ottanut selkeästi kantaa siihen, miten heidän yrityksellään menee. Vastaajista kolme kertoi sen sijaan yrityksellään menevän melko huonosti. Eräs heistä kertoi yrityksensä tuotteiden kysynnän olevan Suomen markkinoilla liian pienen ja ulkomaanvientisopimuksissa on yrittäjän mukaan koettu takapakkia. Tuotteiden saaminen myydyksi on siis osoittautunut hankalaksi. Toisella yrittäjällä on taas ajoittain ollut ongelmia tarvittavien raaka-aineiden saamisen kanssa ja osittain siitä johtuen yrityksen tuotantomäärä on jäänyt murto-osaan suunnitellusta. Tämän seurauksena toiminta on yrittäjän mukaan tällä hetkellä tappiollista. Kolmas yrittäjä kertoi puolestaan yrityksen aloitusvaiheessa tehtyjen investointien syöneen toiminnan kannattavuutta niin paljon, että vielä tälläkin hetkellä ollaan tilanteessa, jossa yritys pysyy pystyssä juuri ja juuri. Yrittäjä kertoi kuitenkin jatkavansa yrityksen toimintaa ainakin näillä näkymin, koska uskoi toimialansa tulevaisuuden näyttävän hyvältä.

Tiedusteltaessa haastateltavilta heidän yritystensä vahvuuksista nimesivät he useita erilaisia vahvuustekijöitä. Yhteensä kahdeksan haastateltua nimesi erääksi vahvuudekseen yrityksen sijainnin. Sijainti koettiin hyväksi, sillä se tarjosi kyseisille yrityksille parhaat toiminnan puitteet (esimerkiksi ympäristön rauhallisuus, luonnonläheisyys, vesistöjen läheisyys). Eräs yrittäjästä koki sijaintinsa vahvuudeksi myös siitä näkökulmasta, että yrityksen toimiessa yrittäjän kotona, ei tilojen vuokrakustannuksiin kulu rahaa. Neljä haastateltua koki yrityksensä vahvuudekseen sen, että yritys sijaitsee suhteellisen lähellä kuntakeskusta. Yksi yrittäjä koki puolestaan, että yrityksen sijainti nimenomaan ”erämaassa”, kaukana kuntakeskuk-

sesta, on yrityksen vahvuus. Hän näki syrjäisyyden mahdollisuutena ja uskoi, että esimerkiksi Lapin suurten hiihtokeskusten täyteen rakentaminen vahvistaa jatkossa entistä enemmän hiljaisten syrjäseutujen vetovoimaa matkailijoiden keskuudessa.

Toinen haastatteluissa esille tullut vahvuustekijä oli yrittäjän oma ammattitaito. Tämän koki yrityksensä vahvuudeksi viisi haastateltua. Ammattitaito muodostui haastateltavien mukaan joko siitä, että he olivat opiskelleet omaa alaa ja suorittaneet tiettyjä ammattikursseja tai heillä oli paljon aikaisempaa käytännön työkokemusta ja sen kautta saavutettua taitoa yrityksensä alalta.

Haastatelluista kolme nimesi vahvuudekseen toimintansa monipuolisuuden ja sen, että yritys ei ole sidottu vain yhteen tiettyyn palveluun tai tuotteeseen. Vahvuudeksi mainittiin myös yrittäjän ja yrityksen joustavuus esimerkiksi työaikojen suhteen. Eräs haastateltu nimesi yrityksen vahvuudeksi hyvän asiakaspalvelun. Eräs toinen koki puolestaan vahvuudeksi sen, että yrityksessä on kaksi yrittäjää, jotka voivat tasavertaisesti jakaa vastuun yrityksen toiminnasta.

Muutama vastaaja koki alueellisen kilpailun puutteen vahvuudekseen. Toisaalta kaksi haastateltua kertoi, että vaikka paikallinen kilpailu on heidän toimialoillaan kovaa, eivät he koe sitä kuitenkaan oman yritystensä kannalta mitenkään heikkoutena tai uhkana. Molemmat uskoivat, että jokaiselle alan yritykselle löytyy kysyntää. Toinen heistä nimesikin palvelujensa kysynnän erääksi yrityksensä vahvuudeksi. Hänen lisäksi yrityksen tuottamien palveluiden tai tuotteiden kysynnän nimesi vahvuudekseen monet muutkin haastatellut, yhteensä kahdeksan muuta yrittäjää. Osa näistä yhdeksästä henkilöstä nimesi tuotteidensa tai palvelujensa kysynnän sekä alan positiivisen kasvunäkymän vahvuuksien ohella myös yrityksensä mahdollisuudeksi.

Haastatellut yrittäjät nimesivät vastauksissaan yritystensä heikkouksia ja uhkia selvästi enemmän kuin vahvuuksia ja mahdollisuuksia. Heikkoudeksi koettiin esimerkiksi yrityksen markkinointi (neljä vastaajaa). Yrittäjät kertoivat, että heidän yrityksellään ei ole vielä tarpeeksi tunnettavuutta ja kokivat, että onnistuneilla markkinointitoimenpiteillä sitä voitaisiin saavuttaa. Eräs heistä, luontomatkailualalla toimiva yrittäjä, kertoi tietävänsä, että ulkomalaisilla turisteilla on kiinnostusta yrityksen tarjoamien palvelujen kaltaisiin toimintoihin.

Ongelmaksi hän kuitenkin nimesi sen, että näitä ulkomaalaisia turisteja ei ole ainakaan toistaiseksi saatu houkuteltua alueelle tarpeeksi paljon.

Vastaajista kaksi nimesi yrityksensä heikkoudeksi sijainnin. Syrjäisen sijainnin takia muut palvelut ja myös itse asiakkaat ovat kaukana, mikä aiheuttaa yrityksille jossain määrin ongelmia, etenkin jos liikenneyhteydet alueelle ovat huonot. Vastaajista toinen nimesikin alueen huonot julkisen liikenteen yhteydet yrityksensä toiseksi selväksi heikkoudeksi. Hänen lisäksi kaksi muuta haastateltua yrittäjää kantoi huolta julkisten kulkuyhteyksien säilyttämisestä ja kokivat sen tulevaisuuden kannalta uhkana koko Kainuuta ajatellen.

Eräs haastateltu yrittäjä koki yrityksensä jonkinasteiseksi heikkoudeksi toiminnan kausiluonteisuuden. Kausiluonteisuudesta johtuen yrityksen palveluiden kysynnässä on selkeitä vaihteluita ja näin ollen myös työn ja siitä saatavien tulojen määrä vaihtelevat ajanjaksojen mukaan. Yrittäjä kertoi kausiluonteisuuden olleen kuitenkin tiedossa jo toimintaa aloitettaessa, joten täytenä yllätyksenä se ei ollut hänelle tullut.

Haastatteluissa esille tulleita muita asioita, jotka muodostavat tutkituille yrityksille pelkkien heikkouksien sijaan suoranaisia ongelmia oli muun muassa se, että palkkojen sivukulujen suuruuden takia yrittäjällä ei ole varaa palkata ulkopuolista työntekijää yritykseen, vaikka siihen olisi töiden lisääntymisen takia selkeää tarvetta. Kuten jo aikaisemmin mainittiin, eräälle yritykselle ongelmia aiheutui raaka-aineen saamisesta, sillä raaka-aineen toimittaja toimitti tavaraa välillä myöhässä. Eräässä yrityksessä ongelmia oli puolestaan aiheutunut siitä, että tehtyjen investointien kustannusten suuruuden takia yrityksen toiminta ei ole taloudellisesti kovin kannattavaa. Eräällä yrittäjällä taas on ongelmia saada tuotteitaan myytyä, koska Suomessa ei hänen mukaansa ole tuotteille tarpeeksi markkinoita ja vientisopimukset ulkomaille olivat kariutuneet.

Uhkina haastatellut yrittäjät pitivät hyvin erilaisia asioita. Kaksi matkailualan yrittäjää oli huolissaan Suomen kansantalouden tilanteesta. He kokivat, että mahdolliset tulevat laskukaudet voisivat vaikuttaa negatiivisesti heidän yritystensä asiakkaiden määrään ja sitä kautta koko toiminnan kannattavuus olisi vaakalaudalla. Uhkana olisi, että asiakkaat vähentäisivät lamakauden aikana matkailua (sekä ulkomaan että kotimaan) ja käyttäisivät rahansa matkustelun sijaan johonkin muuhun. Eräs kolmas matkailualan yrittäjä (luontomatkailu) piti oman toimintansa kannalta uhkana yrityksen läheisyydessä sijaitsevien metsien hakkuita. Yrityk-

sen asiakkaat käyttävät yrityksen palveluja päästäkseen luontoon ja virkistyäkseen metsien keskellä, joten puiden kaataminen on yrityksen kannalta erityisen harmillista. Haastatelluista kaksi (ratsastustalli- ja ohjelmapalveluyrittäjä) näkivät toimintansa suurimpana uhkana maa-alueiden ja tienkäyttöoikeuksien saamisen myös tulevaisuudessa. Molemmat yrittäjät järjestävät erilaisille maastoreiteille suunnattua toimintaa, ja heidän molempien kannalta nykyisten reittien käytön turvaaminen myös tulevaisuudessa on erittäin tärkeää.

Haastatelluista yrittäjistä kaksi nosti esille omaan terveyteen liittyvät uhkat. Pienessä yrityksessä yrittäjä on monesti samalla yrityksen ainoa työntekijä, joten yrittäjän oman terveyden pettäminen voi pahimmillaan johtaa koko yrityksen toiminnan lopettamiseen, varsinkin jos yritykselle ei löydy jatkajaa. Myös toiminnan jatkuvuuden turvaaminen oli eräs haastatelluissa esille nostettu uhkakuva. Vastaajista kaksi koki yrityksensä toiminnan uhkana epäietoisuuden siitä, jatkavatko heidän omat lapsensa yrityksen toiminnan pyörittämistä tulevaisuudessa.

Haastatelluista yrittäjistä kaksi piti yrityksensä uhkana asiakkaiden riittävyyttä tulevaisuudessa. Heidän molempien yritykset ovat suuntautuneet vahvasti paikallisille markkinoille ja yrittäjät kokevat, että väestön väheneminen alueelta voi aiheuttaa heille ongelmia. Toinen heistä korosti, että yritykselle olisi tärkeää pystyä pitämään nykyiset asiakassuhteet kunnossa. Eräs yrittäjä koki uhkana Kainuun alueellisen kehityksen taantumisen. Hänen mukaansa Kainuulle olisi tärkeää säilyttää olemassa olevat rakenteet ennallaan ja kehittää aluetta siihen suuntaan, että seudulla olisi jatkossakin hyvä asua ja yrittää. Muutoin uhkana on alueiden autioituminen. Hänen mielestään Kainuun kannalta on tärkeää esimerkiksi liikenneyhteyksien säilyttäminen sekä lasten koulunkäyntimahdollisuuksien turvaaminen.

Muita haastateltujen yrittäjien mainitsemissa uhkia olivat seuraavat: vanhojen koneiden särkyemisvaara, lintuinfluenssan tai muiden vastaavien tautien leviäminen Suomeen (riistalintujen tarhauksen kannalta), sään vaihtelut (puutarhayrityksen kannalta), suuret muutokset yrityksen tarvitsemien raaka-aineiden hinnoissa, EU (tiloilla harjoitettavan maataloustoiminnan kannalta) sekä Kainuun maakuntahallintomallin mukanaan tuoma kilpailutus ja sen mahdolliset vaikutukset yrityksen sopimuksiin. Lisäksi eräs matkailualalla työskentelevä yrittäjä näki terrorismin mahdollisena uhkakuvana omalle alalleen siinä suhteessa, että jos Suomessa tapahtuisi terrori-isku, vähentäisi se väistämättä ulkomaalaisten turistien määrää maassamme. Kyseinen yrittäjä totesi kuitenkin, että muualla maailmalla tapahtuva terroris-

mi voi myös vilkastuttaa matkailualaa Suomessa. Terrori-iskujen pelossa suomalaiset ihmiset suosivat kotimaanmatkailua ja myös ulkomailta uskalletaan matkustaa turvalliseen Suomeen.

Yrityksen toiminnassa on hyvä huomioida aina myös tulevaisuus. Haastattelun viimeisellä kysymyksellä haluttiin saada selville, millaisia näkemyksiä tutkittavilla yrittäjillä on yrityksensä tulevaisuudesta. Kymmenes kysymys kuului: **Miten näette yrityksenne tulevaisuuden?** Kysymykseen tuli hyvin erityyppisiä vastauksia. Osa haastatelluista kommentoi vastauksessaan yrityksensä tulevaisuutta mahdollisen toiminnan laajentamisen valossa, osa taas kuvaili tulevaisuuden näkemyksiään ja odotuksiaan varovaisesti muutamalla sanalla. Haastatelluista viisi koki, että tulevaisuuden ennakointi on kovin vaikeaa ja niinpä he totesivatkin vastauksissaan lähinnä, että on vaikea sanoa tai en osaa sanoa.

Haastatelluista yhdeksän ilmoitti heillä olevan suunnitelmia yrityksen laajentamisen suhteen. Laajentumisen oli suunniteltu tapahtuvan toimintoja monipuolistamalla ja palvelutarjontaa lisäämällä. Esimerkkeinä laajentamisesta mainittakoon muun muassa hevostallyrittäjä, joka suunnitteli vaellusratsastuksen järjestämisen aloittamista, riistalintujen tarhaaja, jonka suunnitelmissa oli englantilaismallisen lintumetsästyksen käyttöönotto sekä pieneläinholtoyrittäjä, joka harkitsi pieneläinten kasvattamista eläintarvikeliikkeille. Lisäksi kaksi yrittäjää oli suunnitellut eläinten teurastustoiminnan aloittamista: toinen osuuskuntamuotoisena, toinen oli taas miettinyt teurastustoiminnan yhteyteen myös lihanjalostuksen aloittamista. Haastatelluista kolmella oli tulevaisuuden tavoitteena toiminnan kasvattaminen niin, että yritykseen pystyttäisiin palkkaamaan yksi tai jopa useampia ulkopuolisia henkilöitä. Yrittäjistä kaksi ilmoitti puolestaan haluavansa pitää yrityksensä toiminnan nykyisen mallisena ja kokoisena myös tulevaisuudessa.

Yrittäjistä valtaosa suhtautui tulevaisuuteen myönteisesti. Eräs haastatelluista totesikin, että *”kyllähän sitä uskoa tulevaisuuteen täytyy olla, kun on yrittäjäksi ryhtynyt”*. Tulevaisuuden näkymiä kuvattiin muun muassa sanoilla valoisa, positiivinen ja mielenkiintoinen. Omaan onnistumiseen ja menestymiseen uskottiin osittain senkin takia, että alan yrityksillä nähtiin olevan tulevaisuudessa tuotteiden ja palveluiden kysynnän synnyttämiä mahdollisuuksia. Vaikka muutama haastateltu kertoikin aikaisemmassa yhteydessä yrityksensä tämänhetkisen tilan olevan melko kriittisen, odottivat he kuitenkin tilanteen paranevan tulevaisuudessa. Ainoastaan yksi haastateltu kertoi yrityksensä tulevaisuuden näyttävän uhkaavalta. Hänkin

aikoi tosin jatkaa yrityksensä toimintaa, mutta suunnitteli kuitenkin toimintansa ohella myös vieraalle palkkatöihin menoa.

7 JOHTOPÄÄTÖKSET JA POHDINTA

Suomi on ollut pitkään hyvin maaseutumainen alue. Maaseudulla on asunut ja sieltä on saanut leipänsä huomattava osa maamme väestöstä. Viime vuosisadan puolenvälin jälkeen alkanut maatalouden rationalisointi ja koneellistuminen sekä samanaikaisesti tapahtunut teollisuuden voimistuminen syrjäyttivät kuitenkin maatalouden vahvan aseman. Syntyi jatkuvasti kiihtyvä maaltamuuton virta, jonka seurauksena kaupungit täyttyivät uusista asukkaista maaseutukylien tyhjentyessä. Samantyyppinen muuttovirtaus on jatkunut 2000-luvulle saakka, tosin vuosikymmenten takaisiin mittakaavoihin verrattuna vaimeampana. Muutto liikkeen seurauksena maaseudun autioitumisesta on tullut todellinen uhka, jonka usea kunta joutuu 2000-luvun alussa kohtaamaan. Maaseudun autioituminen ei ole kaikkialla enää pelkkä uhka vaan etenkin syrjäisimpien maaseutualueiden kohdalla täysi tosiasia.

Suomen maaseudulla viimeisten vuosikymmenten aikana tapahtunut muutostila jatkuu edelleen. 2000-luvun taitteessa syrjäisen- ja ydinmaaseudun kunnissa asui enää reilu neljännes maamme väestöstä. Kehityksestä huolimatta maaseudulla asunee kuitenkin myös jatkossa paljon ihmisiä. Viimeaikaisten tutkimusten avulla on saatu kuulla myös positiivisia uutisia maaseudun tulevaisuuden kannalta. Esimerkiksi Maaseutuyrittäjyyden Edistämiskeskuksen tutkimuksen (2000) mukaan kohtalaisen suurella osalla suurimpien kaupunkien asukkaista olisi kiinnostusta siirtyä työhön tai yrittäjäksi maaseudulle, mikäli olosuhteet sen vain mahdollistaisivat.

Koska perinteisestä maataloudesta saatavat tulot ovat monesta syystä pienentyneet vuosien varrella, on maaseudulla asuva väestö joutunut etsimään maatalouden rinnalle muita toimeentulolähteitä. Toimeentulo on turvattu esimerkiksi hakeutumalla vieraan palvelukseen.

Osa maaseutuväestöstä on nähnyt yrittäjyyden potentiaalisena mahdollisuutena pysyä ja selviytyä kotiseudulla. Myös maassamme harjoitettavan maaseutupolitiikan keskeisenä teemana on ollut maaseutuelinkeinojen monipuolistaminen ja maaseudun kehittyminen erilaisen elinkeinojen monipuoliseksi kokonaisuudeksi. Samalla yrittäjyys on noussut vahvasti esille yhteiskunnallisessa keskustelussa. Yleinen näkemys on, että etenkin maaseudulla työllisyys voi lisääntyä pysyvästi vain yritystoiminnan kautta.

Tämän opinnäytetyön eräänä tavoitteena oli selvittää, millaista yritystoimintaa maaseudulla nykyään on. Sekä aihealueen kirjallisuuden tarkastelun että opinnäytetyön tekijän tekemien yrittäjähaastattelujen perusteella voidaan todeta, että maaseudulta löytyy 2000-luvun alussa hyvin monipuolista yrittäjyyttä. Yrittäjyys perustuu maaseudulla tyypillisesti perheyrittäjyyteen. Yrittäjinä toimivat usein esimerkiksi puoliset, sisarukset tai vanhemmat ja lapset. Maaseutuyritykset ovat tyypillisesti pieniä, yhden tai muutaman hengen muodostamia pienyrityksiä. Tällaisten yritysten suorat työllistävyysvaikutukset ulottuvat yleensä pelkästään omaan perhepiiriin. Tulevaisuuden kannalta eräänä maaseutuyrittäjyyden haasteena voitaneenkin pitää sitä, että maaseudulle luotaisiin entistä enemmän yrityksiä, jotka työllistäisivät yrittäjäperheen ohella myös suuremman määrän maaseudulla asuvista muista ihmisistä.

Palvelualan yritysten määrä on lisääntynyt maaseudulla viime vuosina. Lisäksi alkutuotannon alaan kuuluvien matkailu- ja virkistyspalveluyritysten määrä on noussut yleisesti. Myös tämän opinnäytetyön tutkimukseen haastatelluista maaseutuyrittäjistä useampi toimii esimerkiksi luontomatkailun ja ohjelmapalvelujen parissa. Maaseudun yrittäjyys tapahtuu usein maatalouden rinnalla. Maatila tarjoaakin monesti hyvät peruspuitteet monenlaiseen yritystoimintaan. Puhutaan niin sanotuista monialaisista maataloista, joilla harjoitetaan perusmaatalouden ohella esimerkiksi puun tai elintarvikkeiden jatkojalostusta, koneurakointia tai matkailutoimintaa. Maaseudulla tapahtuva yrittäjyys ei rajoitu aina pelkästään maatalan ympärillä tapahtuvaan yritystoimintaan, vaan maaseudulta löytyy myös suuri joukko ilman maatilataustaa toimivia yrityksiä. Osa näistä yrityksistä on maaseudulla asuvien ihmisten perustamia, osa taas kaupungista maalle muuttaneiden ihmisten perustamia.

Pohdittaessa syitä siihen, miksi ihmiset alkavat maaseudulla yrittäjiksi, voidaan kysymyksestä erottaa kaksi eri tarkastelunkohdetta. Ensinnäkin voidaan tarkastella sitä, miksi ihmiset sijoittavat yrityksensä nimenomaan maaseudulle. Toiseksi voidaan miettiä, miksi ihmiset ylipäättään perustavat yrityksen ja ryhtyvät yrittäjiksi. Näitä asioita pohdittaessa on syytä

huomioida se, että maaseudulta löytyy taustoiltaan hyvin erilaisia yrittäjiä. Myös syitä yrittäjyydelle on useita, eikä yksittäisenkään yrittäjän päätöksen taustalla ole välttämättä pelkääntään yhtä syytä, vaan yrittäjyyspäätös on voinut syntyä useamman tekijän vaikutuksesta.

Osa maaseutuyrittäjistä on maatilataustaisia maanviljelijöitä, jotka monipuolistavat maatilansa toimintaa erilaisilla liitännäiselinkeinoilla. Näille henkilöille yrityksen sijoittaminen kotitilan yhteyteen maaseudulle on luonnollinen valinta, lähestulkoon itsestänselvyys. Heillä ”uusi” yrittäjyys perustuu pitkälti olemassa olevien resurssien (muun muassa valmiit koneet, laitteet, raaka-aineet, maa-alueet, oma osaaminen) hyödyntämismahdollisuuksiin. Myös tätä opinnäytetyötä varten haastatelluista yrittäjistä usealla nykyinen yrittäjyys tapahtui maatalouden ohella eli kyseessä oli maatalouden liitännäiselinkeino.

Maaseudulla tapahtuvassa yrittämisessä on usein oleellista hyvin voimakas sitoutuminen paikkaan, usein suvun omistamaan tilaan. Yrittäjäksi ryhtyvä haluaa jatkaa elämistään kotiseudullaan tai muuttaa maaseudulle tuttuun ympäristöön, ja yrittäjyys nähdään osaltaan mahdollistavan sen. Maaseutuyrittäjyydessä onkin oleellista aito halu ja tahto asua maaseudulla, myös sellaisilla henkilöillä, joilla ei ole varsinaista aikaisempaa kiinnekohtaa tai siteitä maaseudulle. Haastatelluista yrittäjistä kaksi ilmaisi selvästi yrittäjyyden taustalla olleen halun pysyä kotiseudulla. Toiselle heistä yrittäjyys oli samalla ollut selkeä vaihtoehto työttömyyttä vastaan. Yrityksen sijaintipaikan valintaan voi vaikuttaa kotiseutu- ja tahtotekijöiden ohella jossain määrin myös asumiseen, perheeseen tai vapaa-aikaan liittyvät tekijät. Asuinympäristön väljyys ja turvallisuus sekä luonnon läheisyys ovat esimerkkejä asioista, joita yrittäjyyttä suunnitteleva henkilö miettii yrityksensä sijaintipaikkaa valitessaan.

Haastatelluista yrittäjistä muutama oli sitä mieltä, että nimenomaan maaseutu on heidän yritykselleen sopiva toimintaympäristö. Tästä voidaan vetää johtopäätös, että joillekin yrityksille ja toimialoille maaseutu yksinkertaisesti vain on muuta ympäristöä parempi ja sopivampi sijaintipaikka. Tällaisia yrityksiä voivat olla esimerkiksi vaellusratsastusta järjestävä hevostalliyritys tai luontoon liittyvää elämysmatkailua tarjoava ohjelmapalveluyritys.

Syitä siihen, miksi ihmiset ylipäättänsä aloittavat yritystoiminnan maaseudulla, on monia. Maatilataustaisilla yrittäjillä yrittäjyyden taustalla on usein maataloudessa, osittain Euroopan unionin jäsenyyden myötä, tapahtuneet muutokset. Maatalouden kannattavuuden heikkeneminen on lisännyt maatiloilla harjoitettavaa muuta yritystoimintaa. Myös haastatelluista

maatilataustaisista yrittäjistä osa ilmoitti ajatelleensa uudenlaisen yrittäjyyden tuovan lisäansioita, joita maataloudesta saatavan tulon ohella tarvitaan.

Eräs merkittävä syy maaseudulla yrittäjäksi ryhtymiselle löytyy yleisestä työllisyystilanteesta. Työttömyyden uhka, työttömäksi jääminen tai vaikeus löytää työtä pakottaa ihmisiä etsimään uusia ansiomahdollisuuksia ja tällöin myös yrittäjyys nousee esiin yhtenä varteenotettavana vaihtoehtona. Haastatelluista yrittäjistä suuri osa, 14 henkilöä, mainitsi yrittäjyyden taustalla olleen työttömyyden tai sen uhan. Useammalla heistä yrittäjyyspäätökseen oli kuitenkin vaikuttanut myös muut tekijät.

Maaseutuyrittäjyyden takaa löytyy usein tuotteiden tai palveluiden kysyntään liittyvät tekijät. Kuluttajien ja kauppojen osoittama kiinnostus ja tarve yrityksen tuotteille tai palveluille antaakin hyvän ja turvallisen pohjan yrityksen perustamiselle. Haastatelluista yrittäjistä kaksi kertoi yrityksensä perustamisen taustalla olleen tuotteiden ja palveluiden kysynnän. Heidän lisäksi kaksi muuta haastateltua mainitsi yrittäjyyspäätökseen vaikuttaneen hyvän sijainnin ja sen myötä valmiin asiakaspotentiaalın löytymisen lähiympäristöstä. Tuotteiden ja palveluiden kysyntälähtöisyyteen perustuva yrittäjyys oli haastateltujen keskuudessa yllättävän vähäistä. Yritystoimintaa suunnittelevan olisi kuitenkin aina viisasta selvittää ja huomioida markkinoiden tarpeet ja tehdä sitä, mille on todellista kysyntää eikä pelkästään sitä, mitä itse osaa ja haluaa.

Vaikka haastatelluista yrittäjistä kovinkaan moni ei nimennyt kysyntää varsinaiseksi syyksi yrityksen perustamiselle, uskoi useampi haastatelluista tuotteiden tai palveluiden kysynnän olevan kuitenkin yrityksensä eräs vahvuus. Lisäksi haastatellut suhtautuivat tulevaisuuteen yleisesti melko positiivisesti juuri sen takia, että yrityksen tuotteille tai palveluille uskottiin löytyvän kysyntää.

Muita tutkimuskirjallisuudessa esille nousevia syitä yrittäjäksi maaseudulla ryhtymiselle ovat muun muassa oman ammattitaidon ja työkokemuksen hyödyntämiseen liittyvät tekijät, henkilön voimakas kiinnostus yrittäjyyteen sekä yrittäjyyden tuleminen niin sanotusti veren perintönä. Kaikki edellä mainitut syyt nousivat esille myös tässä työssä. Lähipiiristä saatu kannustus ja esimerkki, muiden alan yrittäjien esimerkki sekä oman kunnan kannustava suhtautuminen yrittäjyyteen ovat myös esimerkkejä kirjallisuudessa esiin nostetuista maaseutuyrittäjyyden aloittamiseen vaikuttaneista tekijöistä. Haastateltujen yrittäjien itsensä

kertomia syitä omalle yrittäjyydelle olivat muun muassa sopivan tilaisuuden tarjoutuminen, halu toteuttaa hyvä yritysidea, halu hoitaa lapset itse kotona työnteon ohella, halu tulla Kainuuseen ja mahdollisuus tehdä harrastuksesta työ.

Suurimmalla osalla haastatelluista oli myönteisiä kokemuksia ja mielipiteitä Kainuun TE-keskuksen maaseutuosaston toiminnasta. Osa positiivisia mielipiteitä omaavista haastatelluista toi tosin haastatteluissa esille myös yksittäisiä negatiivisia asioita. Ainoastaan kolme henkilöä kuvaili huomattavan negatiivisin sanoin käsityksiään saamastaan palvelusta ja TE-keskuksen toiminnasta. Vastausten perusteella voidaan päätellä, että Kainuun TE-keskuksen maaseutuosaston asiakkaat ovat olleet suurelta osin tyytyväisiä TE-keskukselta saamaansa rahoitus- ja neuvontapalveluihin.

Haastatelluista useampi kertoi TE-keskuksen palveluiden olleen erittäin hyvää. Negatiivista palautetta tuli lähinnä toiminnan byrokraattisuudesta: paperityön määrästä rahoitustuki- ja maksatushakemuspapereiden täyttämässä. Neuvonnan kerrottiin olleen pääosin hyvää. Eräs haastatelluista kertoi kuitenkin kokeneensa neuvontatilanteen hätäiseksi: virkailijoiden vastaukset olivat olleet hätäisiä ja asiakkaalle oli syntynyt tunne, että virkailijoilla ei ole aikaa vastata siihen, mitä heiltä kysyy. Neuvonnan toivottiinkin olevan kiireetöntä ja virkailijoiden tuovan selkeitä vastauksia kysymyksiin.

Haastatelluista useampi kertoi kokeneensa, että tietojen saaminen on asiakkaan oman aktiivisuuden varassa: neuvontaa saa, kun vain itse osaa kysyä. Maaseutuosaston asiakkaat toivoisivat virkailijoiden toimivan neuvonnan suhteen aktiivisemmin, jottei asiakkaalle synny tunnetta, että tietoa pitää nyhtää. Myös opinnäytetyön teoriaosuudessa todettiin palvelualttiuden ja palveluvasteen olevan tärkeitä tekijöitä laadukkaan palvelun syntymisessä.

Erityyppisten neuvontatilaisuuksien lisääminen olisi varmasti hyvä keino tarjota kattavaa neuvontaa asiakkaille ja se mahdollistaisi myös suuremman kuulijakunnan pääsemisen osalliseksi neuvonnasta. Yrittäjille järjestettävät yhteiset tilaisuudet soisivat yrittäjille myös hyvän mahdollisuuden tutustua muihin alueen yrittäjiin ja tilaisuuden synnyttää kontakteja, kenties jopa yrittäjien välisiä yhteistyöverkostoja. Oma haasteensa on toki se, kuinka hyvin tällaiset neuvontatilaisuudet lopulta kokoavat yrittäjiä yhteen ja saadaanko neuvontaa kaipaavat yrittäjät todella osallistumaan niihin. Esiin nousi myös tarve syvempään henkilökohtaiseen neuvontaan, jota yhteisten neuvontatilaisuuksien lisääminen ei juurikaan palvelisi.

TE-keskuksen maaseutuosaston eräs tärkeä toimintatehtävä on maaseutuelinkeinojen edistäminen. Edistämistä tapahtuu muun muassa maaseudun yritystoimintaan suunnatun yritysrahoituksen avulla, jota maaseutuyrityksillä on mahdollista hakea ja saada. Haastatelluista valtaosa oli tyytyväisiä TE-keskukselta saamaansa rahoitukseen. He pitivät saamaansa rahoitusta hyvin tärkeänä, osa jopa elintärkeänä. Haastatelluista useampi kertoi, että yritystoimintaa ei olisi luultavasti aloitettu ilman TE-keskukselta saatua tukea. Muutama haastateltu oli puolestaan sitä mieltä, että toiminnan laajentaminen ja investointien tekeminen olisi luultavasti jäänyt tekemättä tai että yrityksen toiminta olisi todennäköisesti alkanut hitaammin ilman TE-keskuksen rahoitusta. Ainoastaan kaksi henkilöä oli sitä mieltä, että TE-keskuksen rahoitus oli ollut heille jokseenkin merkityksetöntä. TE-keskuksen myöntämä yritystoiminnan rahoitus on maaseudun yrityksille hyvin merkittävä ja tarpeellinen sekä maaseutuelinkeinojen edistämisen ja maaseutuyrittäjyyden vahvistamisen kannalta onnistunut toimintatapa.

Rahoituksen maksatusvaihe oli haastateltujen asiakkaiden kohdalla sujunut pääasiallisesti hyvin, ilman suurempia ongelmia tai yllätyksiä. Tähän on osaltaan vaikuttanut se, että asiakkaille on kerrottu ennen prosessin alkua säännöt, joiden mukaan rahoituksen maksaminen sujuu. Pelkästään yksi haastateltu toi esille maksatusvaiheen ongelmat. Kyseinen henkilö oli postittanut maksuhakemuspaperit TE-keskukselle, mutta maksua ei ollut tullut. Viivästymistä selvitettyä oli selvinnyt, että hakemuksesta oli puuttunut tiettyjä papereita. Asiakas esittikin, että TE-keskuksen pitäisi tarkastaa saapuneet paperit erittäin huolellisesti heti niiden saavuttua, jotta aikaa ei kuluisi turhaan odotteluun. Hän toivoi TE-keskuksen virkailijoiden myös kertovan selvästi, mitä papereita hakemukseen on liitettävä.

Maksatusvaiheen parantamiseen liittyviä muita ehdotuksia olivat muun muassa hakemuspapereiden ymmärrettävyyden ja selkeyden lisääminen, hakemuksiin vaadittavan paperimäärän vähentäminen, hakemusten täyttämisen neuvonta kädestä pitäen sekä hakemuspapereiden saatavuuden helpottaminen (erityisesti internet-sivuille selkeyttä). Lisäksi ehdotettiin, että maksatuserien enimmäismäärää tulisi lisätä ja että rahoitustuki tulisi maksaa jo suunnitelman perusteella ennen investointien tekemistä.

Osa näistä haastateltujen nimeämistä parannusehdotuksista lienee TE-keskuksen kannalta mahdollista toteuttaa. Esimerkiksi TE-keskukselle saapuneiden hakemusten tarkka läpikäyminen pystytään varmaankin järjestämään ilman suurempia vaivoja. Kukin virkailija pysty-

nee myös esimerkiksi asiakaspalvelutilanteessa neuvomaan asiakasta entistä tarkemmin sen suhteen, mitä papereita ja liitteitä rahoitushakemusten mukana tulee toimittaa, ja varmistamaan, että asiakas todella myös ymmärtää kuulemansa. Asiakaspalvelutilanteessa korostuu muutenkin virkailijan omat viestintätaidot: viestinnän on oltava selkeää ja ymmärrettävää ja palvelutilanteessa on pyrittävä kaikin keinoin välttämään asiantuntijoille ominaista ”munkkilatinaa”, jota asiakkaan voi olla vaikea ymmärtää.

Virkailijan avun ja henkilökohtaisen neuvonnan saaminen hakemusten täyttämiseen voi olla esimerkiksi aikaresursseista johtuen vaikeampaa, mutta ratkaisu tähän avun tarpeeseen voi löytyä lomakkeiden selkiyttämisestä. Jos hakemukset ovat selkeitä ja ymmärrettäviä ja niiden täyttämiseen on saatavissa helppolukuiset ohjeet, onnistuu papereiden täyttäminen itsenäisesti eikä kädestä pitäen -opastusta välttämättä tarvita. Osa haastateltujen esittämistä parannusehdotuksista voi olla vaikea toteuttaa yksittäisessä TE-keskuksessa. Esimerkiksi rahoitusmaksun saaminen etukäteen on asia, joka vaatisi menettelytavan muuttamista ja yhtenäistämistä kaikissa Suomen TE-keskuksissa ja edellyttäisi kenties lakimuutoksia. Osa laajempia muutoksia ehdottaneista haastatelluista ymmärsikin, että käytössä olevien menettelytapojen muuttaminen on asia, johon yksittäinen TE-keskus ei välttämättä voi vaikuttaa.

TE-keskuksen toiminnan kehittämisideoina esitettiin osittain samoja ehdotuksia kuin neuvonnan sekä maksatusvaiheen parannusehdotuksina. Mainintoja saivat muun muassa toiminnan byrokraattisuuden vähentäminen, hakemuslomakkeiden paperimäärän vähentäminen ja avun saaminen hakemusten täyttämiseen. Esille tuotiin myös yrittäjien yhteisten neuvontatilaisuuksien lisääminen ja toisaalta myös pidemmän henkilökohtaisen neuvonnan järjestäminen. Eräs haastateltu esitti, että TE-keskuksen tulisi laatia lista eri tahojen yhteyshenkilöistä ja heidän yhteystiedoistaan. Tämä lista jaettaisiin jokaiselle asiakkaalle, jolloin siitä pystyisi kätevästi näkemään, keneen ottaa yhteyttä. Lisäksi kehittämiskohteena tai kenties pikemminkin muistutuksena virkailijoille esitettiin realistisuuden huomioonottamista ja liiallisen innostamisen välttämistä asiakkaan kanssa keskusteltaessa, jottei asiakkaalle anneta etukäteen liian ruusuista kuvaa myönnettävän rahoituksen määrästä. TE-keskuksen toivottiin lisäksi ottavan alueellisten yhteistyöverkostojen luojan roolin: käyttämällä paikallisten yritysten tuntemustaan hyväksi TE-keskus voisi toimia eräänlaisena siteenä paikallisten maaseutuyritysten välillä ja luoda pohjaa yrittäjien väliselle yhteistyölle.

Suurin osa haastatelluista yrittäjistä oli perustanut yrityksensä 2000-luvun puolella, joten tutkimukseen osallistuneet yritykset olivat suhteellisen uusia. Lähes puolella yrityksistä toiminta on sujunut hyvin tai suunnitelmien mukaisesti. Ainoastaan kolme haastateltua yrittäjää kertoi yrityksensä tilanteen olevan haastatteluhetkellä huonon. Kahdeksan haastateltua ei ilmaissut selkeästi kantaansa siihen, miten yrityksellä menee. Maaseudulla yrittäjänä toimiminen koettiin kaiken kaikkiaan hyvänä asiana. Yrittäjillä tuntui olevan kuitenkin jalat melko tukevasti maanpinnassa kiinni. Yrittäjyyden todettiin teettävän paljon työtä ja olevan sitovaa, mutta yksikään haastatelluista ei kuitenkaan ilmaissut katumusta valitsemansa uran suhteen. Valtaosa yrittäjistä oli optimistisia tulevaisuuden suhteen. Vaikkei yrityksen tämänhetkinen tilanne ollutkaan kaikilla täysin tyydyttävä, uskottiin tulevaisuuden tuovan tilanteeseen positiivisen muutoksen. Eräs haastateltavista tiivistikin useamman haastatellun ajatuksen tulevaisuudesta ytimekkäästi todetessaan, että ”*kyllähän sitä uskoa tulevaisuuteen täytyy olla, kun on yrittäjäksi ryhtynyt*”.

Opinnäytetyön tekeminen on täyttänyt työlle asetetut tavoitteet ja tuonut vastauksia johdantoluvussa esitettyihin kysymyksiin. Teoriaosuuden lähdekirjallisuudeksi pyrittiin valitsemaan mahdollisemman uusia teoksia, jotta aiheeseen saataisiin tuore näkökulma. Haastattelut ovat tuottaneet tarpeellista tietoa tutkittavien mielipiteistä ja kokemuksista opinnäytetyön toimeksiantajan kaipaamiin asioihin. Haastattelujen avulla on saatu lisäksi hyvä kokonaiskuva maaseudulla toimivien yrittäjien ajatuksista 2000-luvun alun Kainuussa.

Tämän opinnäytetyön tekeminen on ollut antoisa ja positiivinen kokemus. Työn aihevalinta oli opinnäytetyön tekijän kannalta onnistunut, sillä mielenkiinto ja motivaatio työtä kohtaan säilyivät korkealla työn alkusuunnittelusta loppuvaiheisiin saakka. Yrittäjähaastattelujen tekeminen oli teorian kirjoittamiselle sopivaa vastapainoa ja tutustutti opinnäytetyön tekijän haastattelututkimuksen tekoon.

Työn teoriaosuuden kirjoittaminen oli todella mielenkiintoista ja käsiteltävät aihealueet tempaisivat kirjoittajan mukaansa lukemaan ja tutkimaan alan kirjallisuutta yhä pidemmälle ja pidemmälle. Innostus aiheeseen näkyikin teoriaosuuden pituudessa, jota näin jälkikäteen ajateltuna olisi voinut rajata ja supistaa. Opinnäytetyön tekijä halusi kuitenkin luoda työn avulla monipuolisen ja kattavan kuvan maaseutuyrittäjyydestä, ja eri osien karsiminen olisi väistämättä tehnyt työstä yksipuolisemman.

Työn empiriaosuuden eli haastattelututkimuksen tekeminen oli avartava kokemus. Haastattelut onnistuivat suhteellisen hyvin, kiitos siitä haastateltaville, joiden suhtautuminen tutkimukseen oli pääosin erittäin myönteistä ja haastattelija sai kysymyksiin monipuolisia vastauksia. Muutamien haastatellun vastaukset kysymyksiin jäivät kuitenkin melko suppeiksi, mikä harmittaa opinnäytetyön tekijää näin jälkepäin. Laadullisen tutkimuksen lähtökohtana on kuitenkin antaa haastateltavien kertoa asioista oma-aloitteisesti ja omin sanoin, eikä haastattelija saa johdatella tai muutoinkaan pistää sanoja haastateltavan suuhun. Opinnäytetyön tekijä uskoo, että tämän työn myötä saadun kokemuksen ansiosta puhelinhaastattelututkimusten tekeminen on hänelle vastaisuudessa helpompaa.

Opinnäytetyön tekeminen on tuonut yrittäjyyden lähemmäs opinnäytetyön tekijää. Yrittäjyys on tähän asti ollut opiskelijalle hyvin epärealistinen ja kaukainen vaihtoehto, mutta työn edettyä ajatus omakohtaisesta yrittäjyydestä ei tunnukaan enää täysin mahdottomalta ajatukselta. Vaikka opinnäytetyön tekijän oma kynnys yrittäjyyteen olisikin työn ansiosta hieman madaltunut, on aiheeseen tutustuminen auttanut opiskelijaa huomaamaan myös yrittäjyyteen liittyvät monet tosiasiat. Yksikään aloittava yritys ei menesty ilman rohkeita päätöksiä sekä kovaa ja sinnikästä työntekoa, eivätkä nämäkään asiat takaa menestymistä. Menestyksekkäs yrittäjyys vaatii monen eri asian taidokasta huomioimista, eikä niistä vähäisin suinkaan ole rahoituksen järjestäminen. Opinnäytetyöntekijä onkin saanut opinnäytteen tekemisen myötä huomata, miten tärkeää työn toimeksiantajan kaltaisten tahojen toiminta yrityksille on ja miten paljon rahoitustuen saaminen voi yrityksille todella merkitä.

LÄHTEET

- Harju, J. & Pirilä, H. 2004. Maaseutuyrittäjyys – millainen mahdollisuus? Turun kauppakorkeakoulu. Yritystoiminnan tutkimus- ja koulutuskeskus. Sarja B tutkimusraportteja.
- Harju, J. & Pukkinen, T. 2004. Uusien ja vähän aikaa toimineiden mikroyritysten neuvontapalvelut. Kauppa- ja teollisuusministeriö. Julkaisuja 23/2004. Helsinki.
- Hautamäki, L. 2000. Maaseudun menestyjät. Yritykset kehityksen vetureina. Kunnallisalan kehittämissäätiön tutkimusjulkaisut, nro 23.
- Hautamäki, L. 2002. Teollistaminen maaseutupolitiikan välineenä. Maaseudun uusi aika 3/2002, 26 – 35. Maaseututkimuksen ja -politiikan aikakauslehti.
- Heikkilä, H. 2001. Yrittämällä tuloksiin. Maaseutuyrityksen liiketoiminnan kehittämisopas. Tieto tuottamaan 93. Maaseutukeskusten Liiton julkaisuja no 965.
- Heinonen, J. 2000. Mistä uusia yrittäjiä maaseudulle? Puheenvuoro maaseutuyrittäjyydestä. Turun kauppakorkeakoulu. Yritystoiminnan tutkimus- ja koulutuskeskus. Sarja B tutkimusraportteja.
- Heinonen, S. & Järvinen, A. 1996. Maaseutuyrittäjän opas. Käytännön tietoa yrityksille. Yrityksen tietokirjat. Helsinki: Kauppakaari-yhtymä Oy.
- Helenius, J., Hyvönen, S., Kaihola, O. & Kupiainen, T. 2000. Maaseudun pienyrityksen menestyminen. Maatalouden taloudellinen tutkimuslaitos. Tutkimuksia 239.
- Hellstedt, M. & Kangas, P. 1995. Neuvonnan perusteet. Helsinki: Opetushallitus.
- Hirsjärvi, S., Remes, P. & Sajavaara, P. 2001. Tutki ja kirjoita. 6.-7. painos. Helsinki: Kirjayhtymä.
- Holopainen, T. & Levonen, A.-L. 2003. Yrityksen perustajan opas. Yritysjulkaisut. 12. uudistettu painos. Helsinki: Edita Publishing Oy.
- Isotalo, M. 1999. Suomalainen kulttuuri maaseutuyritysten vahvuudeksi. Yleisopas. Maa- ja Kotitalousnaisten Keskuksen julkaisuja no 175.
- Kaikkonen, V. 2002. Maaseudun mikroyritysten kehittyminen ja kehittäminen. Pohjois-Savon pienten elintarvikeyritysten kehityskartoitus. Kuopion yliopisto. Kauppatieteiden laitos. Tutkimusraportteja 1.
- Korkala, T. & Lehmus, P. 1997. Asiakaspalvelu ja laaduntekijät. 2. painos. Helsinki: Kiinteistöalan koulutussäätiö.

- Laurila, P. 1996. Uuden maaseudun tiellä. Tutkimus maaseutuväestön uusista toimeentulo-
muodoista. Vaasan yliopisto. Länsi-Suomen taloudellinen tutkimuslaitos.
Julkaisuja No 67.
- Maaseutuyritysten rahoitus. 2005. Esite. 2. painos. Kajaani: Kainuun Työvoima- ja elinkei-
nokeskus.
- Miettinen, P. (toim.) 1998. Yrittäminen kannattaa. Käsikirja maaseudun yrittäjille. 3. uudis-
tettu painos. Maaseutukeskusten liitto.
- Perämäki, L. & Kallio, M. 1995. Monialainen palveluyrittäjyys maaseudulla. Helsingin yli-
opisto. Maaseudun tutkimus- ja koulutuskeskus Seinäjoki.
- Rantamäki-Lahtinen, L. (2000a). Maaseudun pienyritysten rakennekehitys. Maatalouden
taloudellinen tutkimuslaitos. 245.2000 Tutkimuksia. Helsinki.
- Rantamäki-Lahtinen, L. (2000b). Rural enterprises. Teoksessa Finnish Agriculture and
Rural Industries 1999/2000. Agricultural Economics Research Institute, Fin-
land. Publications 95 a. Helsinki.
- Rantamäki-Lahtinen, L. & Väre, M. 2004. Maaseudun yrittäjyys. Teoksessa Ahlstedt, J. &
Niemi, J. (toim.) Suomen maatalous- ja maaseutu 2004. MTT Taloustutkimus.
Julkaisuja 104. Helsinki.
- Riepponen, O. 1995. Maaseutuyrittäjänä menestyminen. Helsingin yliopiston Maaseudun
tutkimus- ja koulutuskeskus, Mikkeli. Julkaisuja 40.
- Rissanen, T. 2005. Yrittäjän käsikirja 2005 - Hyvällä palvelulla kannattavuutta ja kilpailu-
kykyä. Kustannusosakeyhtiö Pohjantähti Polestar Ltd.
- Ruokangas, M. 1996. Maaseutu ja pk-yritystoiminta – mahdollisuus vai mahdottomuus?
Helsinki: Suomen Kuntaliitto.
- Sipilä, J. 1996. Asiantuntijapalvelujen markkinointi. 2. painos. Ekonomia-sarja. Suomen
Ekonomiliitto ja WSOY.
- Työvoima- ja elinkeinokeskus 2004. Yrityksen perustamisopas. Käytännön perustamistoi-
met. 14. uudistettu painos. Helsinki: Edita Publishing Oy.
- Uusitalo, E. 1998. Elinvoimaa maaseudulle – miksi, kenelle ja miten? Maaseutupolitiikan
perusteet. Helsinki: Otava.
- Uusitalo, P. 2004. Suomalainen maatila. Teoksessa Ahlstedt, J. & Niemi, J. (toim.) Suomen
maatalous ja maaseutuelinkeinot 2004. MTT Taloustutkimus. Julkaisuja 104.
Helsinki.

Voutilainen, O. 2004. Maaseutu- ja aluepolitiikka. Teoksessa Ahlsted, J. & Niemi, J. (toim.) Suomen maatalous ja maaseutuelinkeinot 2004. MTT Taloustutkimus. Julkaisuja 104. Helsinki.

Elektroniset lähteet:

Kaikkonen, V. 2005. Essays on the Entrepreneurial Process in Rural Micro Firms. Doctoral dissertation. University of Kuopio. Department of Business and Management. <http://www.uku.fi/vaitokset/2005/isbn951-781-982-X.pdf> (Luettu 11.8.2005.)

Maataloustuottajain keskusjärjestö. 2002. Maaseutuyrittäjyys tarvitsee kaupunkilaisten panosta - määrällisesti ja laadullisesti. <http://www.mtk.fi/default.asp?path=2918;50;5159;3991&output=print> (Luettu 6.5.2005.)

MTT 2004. Maaseudun pienyritysrekisteri.

<http://www.mtt.fi/tutkimus/talous/pienyritysrek.html> (Luettu 29.8.2005.)

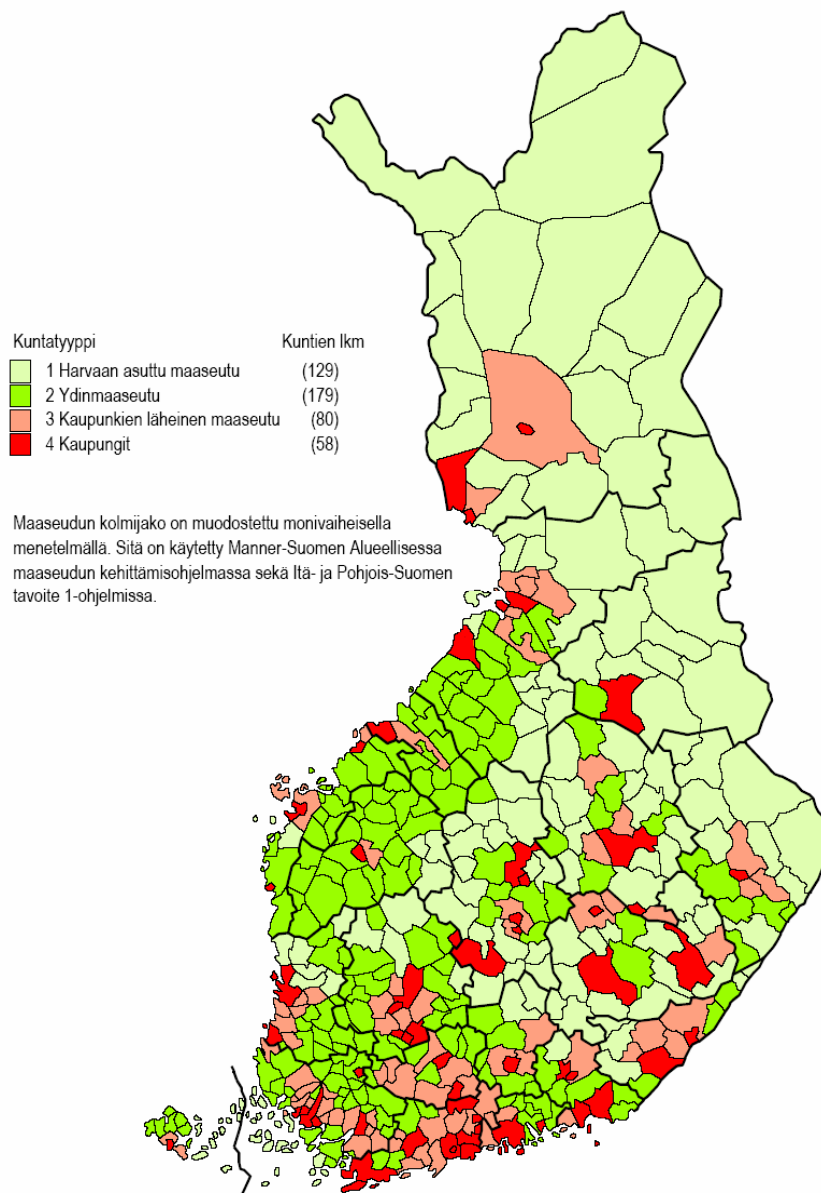
Saikkonen, J. 2002. Maaseutuyrittäjyydellä on monet kasvot. Maataloustuottajain keskusjärjestö.

<http://www.mtk.fi/default.asp?path=2918;50;9790;16016&output=print> (Luettu 17.5.2005.)

Tilastokeskus 2003. Maaseutuindikaattorit. Maaseudun kolmijako.

http://www.stat.fi/tup/msind/msind_kartta1.pdf (Luettu 9.9.2005.)

Maaseudun kolmijako ohjelmakaudella 2000–2006



Aluejako on 1.1.2003 tilanteen mukainen.

Tilastokeskus

Suvi Halonen
Kajaanin ammattikorkeakoulu/
Liiketalouden koulutusohjelma

SAATE

LIITE 2

18.7.2005

Arvoisa vastaanottaja

Suostumalla haastateltavaksi tutkimukseen voitte olla vaikuttamassa maaseutuyrittäjien palveluun Kainuussa. Tutkimuksen teettää Kainuun TE-keskuksen maaseutuosasto. Tutkimuksen tavoitteena on saada selville, miten TE-keskuksen maaseutuosaston palveluja käyttäneet yrittäjät, kuten Te, olette kokeneet saamanne palvelut. Tutkimuksen avulla selvitetään myös kokemuksianne yrittäjyydestä.

Olen Suvi Halonen ja opiskelen Kajaanin ammattikorkeakoulussa liiketalouden koulutusohjelmassa tradenomiksi. Teen opintoihini kuuluvan opinnäytetyön yrittäjyydestä maaseudulla.

Tutkimuksessa haastatellaan vuosina 2001 – 2005 Kainuussa maaseudulla yritystoiminnan aloittaneita yrittäjiä, joille Kainuun TE-keskus on myöntänyt rahoitusta. Teidät on valittu haastateltavaksi, koska olette aloittaneet nykyisen yritystoimintanne vuonna 2001 tai sen jälkeen. Yhteystietonne on saatu Kainuun TE-keskukselta.

Tutkimus toteutetaan puhelinhaastatteluna elokuun 2005 aikana. Tutkimuksessa yksittäisten vastaajien mielipiteet jäävät vain tutkijan tietoon, joten vastauksenne ovat luottamuksellisia. Ohessa on kysymyksiä, joita haastattelussa käsitellään. Toivon, että Teiltä löytyisi aikaa miettiä vastauksia kysymyksiin jo etukäteen.

Olisin erittäin kiitollinen, mikäli voisin haastatella Teitä tutkimustani varten. Otan Teihin yhteyttä elokuun alussa puhelinhaastattelun tarkkan ajankohdan sopimiseksi.

Kunnioittavasti

Suvi Halonen
Puh. 040-7426 482, e-mail: kh12bsuvih@kajak.fi

Suvi Halonen
Kajaanin ammattikorkeakoulu/
Liiketalouden koulutusohjelma

PUHELINHAASTATTELUN
KYSYMYKSIÄ

18.7.2005

Kysymykset

Millaista yritystoimintaa Teillä on?

Milloin nykyinen yritystoimintanne alkoi?

Mitä mieltä olette Kainuun TE-keskuksen maaseutuosaston palveluista?

Millaisena olette kokeneet TE-keskukselta saamanne

- a) rahoituspalvelut?
- b) neuvontapalvelut?

Miten merkityksellinen TE-keskukselta saamanne rahoitus on ollut yrityksellenne?

Miten olette kokeneet TE-keskuksen myöntämän rahoituksen maksatusprosessin?

- Millaisia mahdollisia ongelmia maksatuksessa ilmeni?
- Mitä mahdollista parannettavaa maksatusprosessista mielestänne löytyisi?
- Mitä palveluja olisitte tarvinneet TE-keskukselta maksatuksen jälkeen myöhemmässä vaiheessa?

Miten TE-keskus voisi mielestänne kehittää toimintaansa?

- Millaisia lisäpalveluja toivoisitte TE-keskukselta?
- Millaista tietoa/neuvontaa kaipaisitte TE-keskukselta lisää?

Miksi aloititte yrittäjänä toimimisen?

Miten olette kokeneet maaseudulla yrittäjänä toimimisen?

Miten näette yrityksenne tulevaisuuden? Yrityksenne tulevaisuudenvisio?