

Emilia Peltola

NAISYRITTÄJIEN HAASTEET PIRKANMAAN ALUEELLA

Liiketalouden koulutusohjelma
Liiketalouden suuntautumisvaihtoehto
2015



NAISYRITTÄJIEN HAASTEET PIRKANMAAN ALUEELLA

Peltola, Emilia
Satakunnan ammattikorkeakoulu
Liiketalouden koulutusohjelma
Lokakuu 2015
Ohjaaja: Kuisma, Pekka
Sivumäärä: 45
Liitteitä: 1

Asiasanat: naisyrittäjä, pakkoyrittäjä, mahdollisuusyrittäjä, itsensätyöllistäjä, työllistämisen, kilpailu, hinnoittelu, verkostoituminen, taloudellinen tasa-arvo

Työttömyyden kasvaessa yrittäjyys on yksi vaihtoehtoista työllistää itsensä. Yrittäjyys on monelle myös ainoa vaihtoehto työllistyä ja tehdä sitä työkseen mitä rakastaa. Tässä opinnäytetyössä selvitettiin pirkanmaalaisten naisyrittäjien kokemia haasteita sekä kokemuksia siitä kuinka yrittäjiksi on ryhdytty ja miten sitä voisi kehittää. Ajankohtaisimmiksi asioiksi nostettiin Suomen taloudellinen tilanne sekä verkostoituminen ja sen ympärillä olevat asiat. Kyselyyn vastanneet toimeksiantajan Tampereen Seudun Yrittäjänaiset ry:n jäsenet vastasivat kyselyyn sähköpostitse sekä henkilökohtaisilla haastatteluilla.

Työn teoriaosuudessa käydään läpi naisyrittäjyyden tunnuslukuja sekä tilastoja, vertailuja miesten ja naisten välillä sekä verkostoitumisen merkityksestä hinnoitteluun ja kilpailuun. Näiden teoriaosuuksien jälkeen on koottu viimeisiin opinnäytetyön lukuihin tietoja kyselyyn vastanneista yrittäjistä sekä johtopäätökset, joihin työssä päädyttiin.

Kyselyn avulla saatiin Tampereen Seudun Yrittäjänaiset ry:lle tietoa heidän yrittäjäjäsenistään ja ajatuksista, joita voidaan käyttää esimerkiksi liitoille esitettävänä aineistona. Kyselyn tuloksista huomattiin, että Pirkanmaan naisyrittäjät ovat tyytyväisiä tilanteeseensa ja yrittäjyyteensä, mutta toivoisivat helpotusta yrittäjyyden kuluihin ja velvoitteisiin. Liiketoiminnan kasvattaminen on monella haaveena, mutta vasta sitten kun siitä tehdään kannattavampaa.

CHALLENGES OF FEMALE ENTREPRENEURS IN PIRKANMAA

Peltola, Emilia

Satakunnan ammattikorkeakoulu, Satakunta University of Applied Sciences

Degree Programme in Business Administration

December 2015

Supervisor: Kuisma, Pekka

Number of pages: 45

Appendices: 1

Keywords: female entrepreneur, necessity motive entrepreneur, opportunity entrepreneur, self-employment, employment, competition, pricing, networking, economical gender equality

While unemployment increases, being entrepreneur is one option to have a job. Entrepreneurship is also the only option to get a job for some people and also gives opportunity to do what love. This thesis finds out from female entrepreneurs in Pirkanmaa what kinds of challenges and experiments they have from becoming entrepreneur and how would they improve it. Current topics in this thesis are economic situation in Finland, networking and topics that are related to that. All the answerers for the query were society members of Female Entrepreneurs in Tampere and they answered it by email or in private interviews.

Theory in this thesis contains some numbers and statistics from female entrepreneurship, comparisons between men and female and importance of networking to pricing and competition. Last chapters after these theories includes background information from answers and also the final inclusions.

Society of Female Entrepreneurs in Tampere gets valuable information from this query and they can show it for example to unions to improve female entrepreneurship. As a result of this query is that female entrepreneurs in Pirkanmaa are satisfied for their situation and entrepreneurship, but wishes that they could have some relief for expenses which entrepreneurs have. Many of the answerers dream of growing their business, but thinks that it is possible only if it get more profitable.

SISÄLLYS

1	JOHDANTO.....	6
2	OPINNÄYTETYÖN TAVOITTEET JA TUTKIMUSMENETELMÄT.....	7
2.1	Opinnäytetyön tavoitteet.....	7
2.2	Opinnäytetyöongelma.....	8
2.3	Käytettävät menetelmät ja aineiston kerääminen	9
2.3.1	Käytettävät menetelmät	9
2.3.2	Aineiston kerääminen.....	9
2.3.3	Tulosten luotettavuus.....	10
3	YRITTÄJÄNAISET TILASTOISSA	10
3.1	Naisyrittäjyyden muutokset ja toimialat	11
3.2	Yrittäjänäisten henkiset tunnusluvut.....	15
4	NAISYRITTÄJÄNÄ TYÖLLISTYMINEN JA TYÖLLISTÄMINEN.....	16
4.1	Pakko- ja mahdollisuusyrittäjyys	17
4.2	Itsensätyöllistäjät.....	18
4.3	Vanhemmudesta aiheutuvat kustannusrasitteet	19
4.4	Taloudelliseen tasa-arvoon vielä matkaa.....	20
5	KASVUN EDELLYTYKSET YRITYSTOIMINNALLE	23
5.1	Oma kilpailuetu verrattuna kilpailijaan	23
5.2	Hinnoittelu markkinavoimana	24
5.3	Verkostoitumalla vahvemaksi yrittäjäksi.....	27
5.4	Rahoituksen ja tukien merkitys kasvulle	28
5.5	Kompastuskivenä säädökset	31
6	TALOUSTILANTEEN VAIKUTUKSET JA HAASTEET NAISYRITTÄJÄN NÄKÖKULMASTA	33
6.1	Taloustilanne herättää keskustelua	33
6.2	Naisyrittäjän arjen haasteet.....	34
7	OPINNÄYTETYÖN KYSELYN TULOKSET.....	36
7.1	Kyselyn tulosten avaaminen	36
7.1.1	Kyselyyn vastanneiden taustatietoja.....	36
7.2	Palkkauspelko kasvun tiellä.....	38
7.3	Verkostoitumisen voima	38
7.4	Vaihtoehtoinen yrittäjyys.....	39
8	JOHTOPÄÄTÖKSET	40
8.1	Mikä merkitys verkostoitumisella on liiketoimintaan?.....	41
8.2	Mikä on hinnoittelun ja kilpailun merkitys liiketoiminnalle?.....	41
8.3	Onko työllisyystilanne vaikuttanut yrittäjyyteen?	42

LÄHTEET.....	43
LIITTEET	

1 JOHDANTO

Tässä opinnäytetyössä tutkitaan Pirkanmaan alueella toimivien naisyrittäjien haasteita nykyajan työelämässä. Opinnäytetyön tilaajana toimi Tampereen Seudun Yrittäjänaiset ry. Yhdistyksen tarkoituksena on parantaa naisyrittäjien toiminnan kannattavuutta sekä edistää tervettä kilpailua ja yhteistyötä naisyrittäjien välillä (Tampereen Seudun Yrittäjänaiset ry:n www-sivut).

Yhdistyksen jäsenille tehdyn kyselyn avulla selvitettiin yrittäjien mielipiteitä heidän omasta tilanteestaan yrittäjinä sekä siitä mitä haasteita he näkevät yrittäjänä toimiesseen. Tampereen Seudun Yrittäjänaiset ry:lle oli tärkeää, että opinnäytetyö tuottaa myös tietoa, jota he voivat käyttää liitoille esitettävänä faktana. Yhdistykselle ja heidän jäsenilleen ei ole toteutettu kyselyä aikaisemmin.

Aihetta on tutkittu enemmänkin naisyrittäjien sosiologista lähtökohdista, mutta tässä opinnäytetyössä keskitytään tämän hetkiseen tilanteeseen ja asioihin, jotka vaikuttavat naisyrittäjiin tänä päivänä. Teoriaosuus koostuu naisyrittäjille tehdyistä tutkimuksista ja tilastoista sekä yritystoimintaan vaikuttavista tekijöistä. Tilastoinnissa käytettyjen määritelmien vaihtuvuuden takia on naisyrittäjyydestä vaikea saada yhtenäistä kuvaa ja verrata tilastoja keskenään. Ongelma on EU-alueen laajuinen jonka takia naisyrittäjien tilastointiin tarvitaan yhteneväisyyttä sekä parempaa kattavuutta. (Naisyrittäjyyden edistämisyöryhmä 2010, 16.) Osa opinnäytetyössä käytetyistä tilastoista ja tiedoista viittaa koko Suomen yrittäjätilanteeseen ja osassa on eritelty naisyrittäjien lukuja.

Vuonna 2010 työssäkäyntitilastointia muutettiin, jonka takia jatkossa tilastoinnissa huomioon otettava yrittäjätulo lisäsi yrittäjien määrää. Lisääntynyt yrittäjien määrä, joihin lasketaan nykyisellä menetelmällä myös avoimen yhtiön ja kommandiittiyhtiön vastuunalaisuus vääristää tulosta aikaisemmin tehtyjen tutkimusten vertauksissa. (Pietiläinen 2013, 114.) Johtopäätöksiä pystytään kuitenkin tekemään naisvaltaisten alojen ja annettujen lukujen perusteella. Työssä heijastellaan suurimmaksi osaksi koko Suomen naisyrittäjien tilastoja ja tutkimuksia saatuihin tuloksiin ja selvitetään tilannetta Pirkanmaan naisyrittäjien osalta.

2 OPINNÄYTETYÖN TAVOITTEET JA TUTKIMUSMENETELMÄT

2.1 Opinnäytetyön tavoitteet

Opinnäytetyössäni tutkin yrittäjinä toimivia naisia ja heidän haasteita eri aloilla Pirkanmaan alueella. Haasteina naisyrittäjille voidaan nähdä esimerkiksi yleisimpien alojen matalapalkkaisuus, liikevaihdon kasvattaminen, työllistäminen sekä yrittäjyyteen liittyvät hallinnolliset asiat.

Opinnäytetyössäni vertasin naisen asemaa työmarkkinoilla sekä taloudellisessa tasarvossa. Naisvaltaisella alalla yrityksen elinikä on lyhyt, mutta uusia peruspalveluita tarjoavia yrityksiä nousee jatkuvasti ja kysyntää löytyy vanhenevan sukupolven takia. Keinot saada toiminnasta kannattavampaa ovat kuitenkin haastavia, näihin vastauksia löytyy ensisijaisesti naisvaltaisista ammateista sekä palveluiden ja tuotteiden hinnoittelusta ja kilpailusta.

Opinnäytetyön tavoitteena oli saada tietoa niistä ongelmista, joita olemassa olevat yrittäjät kokevat. Näiden ongelmien avulla saadaan tietoa yrittäjiksi ryhtyvälle sekä samassa tilanteessa oleville naisille ja toivottavasti myös herätetään ajatuksia siitä kuinka näihin asioihin voitaisiin vaikuttaa. Yhdistys sai myös kyselystä ajankohtaista tietoa omaan käyttöön sekä jaettavaksi. Opinnäytetyön aihe on ajankohtainen sekä tilanne herättää paljon keskustelua taloustilanteen takia.

Miesten osuus yksinyrittäjissä on suurempi, mutta ammattien ja sosiaalisten tilanteiden muokkaamat haasteet ovat eri tasolla miesten kanssa. Tästä syystä opinnäytetyössä keskitytään naisten kohtaamiin ongelmiin yrittäjyydessä sekä eritellään näitä epäkohtia. Teoriaosuus opinnäytetyössä avaa kyselyssä esitettyjä kysymyksiä yrittäjän näkökulmasta.

2.2 Opinnäytetyöongelma

Naisten perustamat yritykset ovat luonteeltaan sellaisia, että he toimivat yksinyrittäjinä. Alat joilla he toimivat ovat pääosin ravitsemus- ja majoitusalat, sosiaali- ja terveysalat, koulutus- ja henkilöstöpalvelut sekä esimerkiksi tilitoimistot, jotka luokitellaan liike-elämän palvelualoiksi. (Työ – ja elinkeinoministeriö 2012, 129.)

Suomalaiset arvostavat yrittäjyyttä, mutta harva haluaa siihen ryhtyä. Suurin kynnys on verotus, johon liittyy vielä lisää kuluja palkattaessa työntekijöitä. Suhtautuminen epäonnistuneeseen yrittäjään ja konkursseihin on myös Suomessa ongelma, jolloin se ei houkuttele yrittäjäksi vaan kannustaa tuttuun ja turvalliseen palkkatyöhön. (Michelsen 2005, 11–13.) Yrittäjien panosta Suomen talouteen painotetaan, mutta keskustelu kovasta verotuksesta ja heikosta yrittäjän sosiaaliturvasta myös vaikuttaa uusien yritysten sekä pienyrittäjien selviytymiseen. Aloittavien yritysten määrä ei kuitenkaan ole kovasti laskenut. Suomessa naisyrittäjien määrä on korkea verrattuna muihin Euroopan valtioihin (Naisyrittäjyyden edistämistyöryhmä 2010, 6).

Opinnäytetyöllä pyritään vastaamaan alla oleviin kysymyksiin naisyrittäjien näkökulmasta:

- Miten yritystoimintaa voidaan kasvattaa, kehittää ja työllistää pienemmillä riskeillä ja kuluilla?
- Mikä merkitys liiketoimintaan on hinnoittelulla, verkostoitumisella ja kilpailulla?
- Mikä vaikuttaa pakkoyrittämiseen/itsensätyöllistämiseen? Mitä hyviä ja huonoja puolia näillä on?
- Mikä on taloudellisen tilanteen vaikutus yrittäjyyteen?
- Mitä muita haasteita naisyrittäjät kokevat?

2.3 Käytettävät menetelmät ja aineiston kerääminen

2.3.1 Käytettävät menetelmät

Työn empiirinen osuus toteutettiin kvalitatiivisena tutkimuksena. Tampereen Seudun Yrittäjänäisten ry:n noin 400 jäsenelle lähetettiin toukokuussa 2015 sähköpostikysely. Kysely lähetettiin yhdistyksen sähköpostista eikä jäsenten yhteystiedot tulleet käyttööni missään vaiheessa. Jäsenille annettiin myös mahdollisuus osallistua haastatteluun. Ne sovittiin jokaisen kanssa henkilökohtaisesti. Yhdistyksen puheenjohtaja piti tätä tutkimustapaa parhaana vaihtoehtona, koska yrittäjät ovat kiireisiä ja haluavat itse määrittää aikataulunsa. Vastausaikaa annettiin noin kolme viikkoa. Kysely lähetettiin uudestaan syyskuussa 2015 pienen vastausprosentin takia.

Kysymykset ovat samat sekä lomakekyselyssä, että haastattelussakin. Mahdolliset haastattelut ovat puolistrukturoituja. Puolistrukturoiduille menetelmille on ominaista, että jokin haastattelun näkökohta on lyöty lukkoon, mutta ei kaikkia (Hirsjärvi & Hurme 2000, 47).

2.3.2 Aineiston kerääminen

Aineisto kerättiin lähettämällä sähköpostikysely Tampereen Seudun Yrittäjänäisten ry:n jäsenille sekä haastattelemalla vapaaehtoisia jäseniä. Sähköpostivastaamisen rinnalla vaihtoehtona oli kasvotusten tai puhelimesta tehty haastattelu, jotta vastauksia saadaan mahdollisimman usealta. Kyselylomake ja haastattelukysymykset löytyvät liitteestä 1.

Tutkimuksen kysymykset jäseneltiin ja esitettiin niin, että yrittäjän oli helppo vastata ja antaa mielipiteensä niihin. Oman mielensä mukaan yrittäjä sai suostua haastatteluun, jossa kysymyksiä käydään syvemmin läpi. Hirsjärvi ja Hurme (2000, 36) toteavat, että oman kokemuksensa mukaan sekä muiden haastattelututkimuksia tehneiden mukaan haastattelun ja kyselylomakkeen menetelmissä ero on melko suuri. Näinollen vastaukset eroavat varmasti toisistaan riippuen kuinka ne on kerätty.

Kyselyt tallennettiin omaan kansioon ja niiden vastukset eriteltiin aloittain sekä kysymyksittäin. Haastattelut nauhoitettiin ja litteroitiin sekä liitettiin muihin vastauksiin. Saatu aineisto käsitellään työssä teoriaosuuden jälkeen kappaleessa kuusi ja seitsemän. Niiden pohjalta tehdään havaintoja ja etsitään vastauksia esitettyihin kysymyksiin.

Ongelmaksi kyselyn toteuttamisessa koitui yrittäjien kiireisyys kesän loma-aikana sekä sähköpostikyselyn hukkuminen muun postin joukkoon. Kysely lähetettiin ensimmäisen kerran toukokuussa 2015 ja uudestaan syyskuussa. Kyselyyn vastasi noin 400 yhdistyksen jäsenestä 35 yrittäjää, joten vastausprosentti jäi alle kymmeneen. Haastatteluita tehtiin kahdelle eri alan naisyrittäjälle.

2.3.3 Tulosten luotettavuus

Kyselyyn vastanneet henkilöt olivat kaikki yhdistyksen jäseniä, koska kyse oli naisyrittäjistä. Lisäksi tietoa haluttiin eri aloilta tietojen kattavuuden kannalta, jonka takia kyselyssä eriteltiin myös toimiala. Kyselyyn vastanneiden henkilöiden taustatietojen luotettavuus ei kärsi oletettaessa, että kyselyyn vastaajat ovat rehellisiä ja antavat pyydettyvät tiedot oikein. Kyselyssä painotettiin niiden luotettavuutta sekä nimettömänä pysymistä. Tällä tavoin vastaajat uskaltavat kertoa avoimesti mielipiteensä sekä taustatietonsa. Kyselyn vastausprosentin jäädessä kuitenkin pieneksi, ei kyselyn tuloksia voida pitää kovin kattavina kuvaamaan pirkanmaalaisten naisyrittäjien haasteita, mutta kyselyn tulokset ovat ainakin suuntaa antavia.

3 YRITTÄJÄNAISET TILASTOISSA

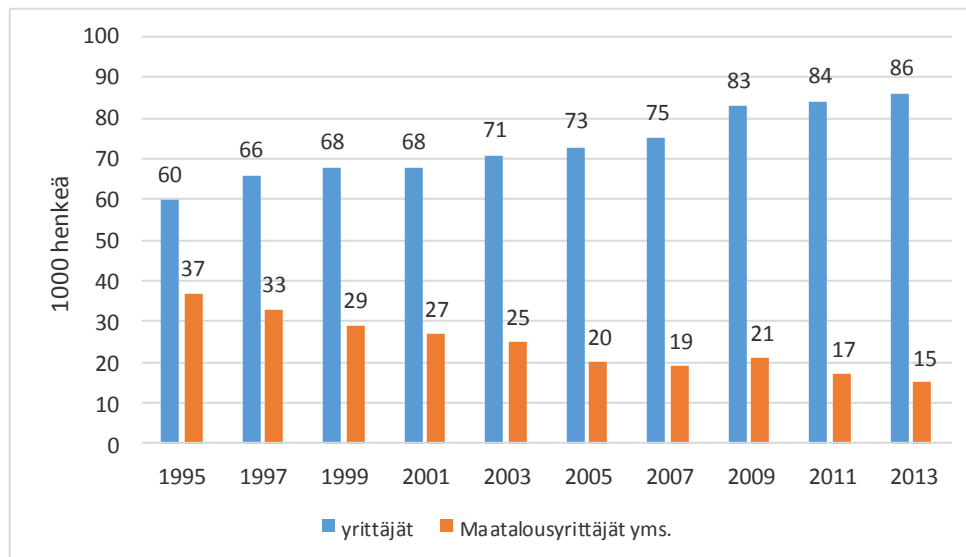
Naisyrittäjyydelle ei ole tarkkaa määritelmää, mutta yksinkertaisimpana sekä tilastointiin sopivana voitaisiin pitää yritystoimintaa, jonka nainen on perustanut ja omistaa 50 prosenttia tai/ja toimii johtajana. Naisyrittäjyyden edistämistyöryhmä on jo vuodesta 2002 pyrkinyt kehittämään keinoja, jolla sukupuolten välistä tilastointia parannettaisiin. (Naisyrittäjyyden edistämistyöryhmä 2010, 17.)

Naisvaltaisilla toimialoilla kasvu on nopeaa tulevaisuuden ikääntyvän sukupolven takia. Hoiva- ja palvelusektorin aloilla yrittäjyys on yleistä, mutta silti roolimallien kautta täytyisi saada vaikutusta yrittäjyysalttiuteen. Tähän voidaan myös vaikuttaa kasvatuksen ja koulutuksen kautta, jolloin naisten yrittäjyysastetta saadaan nostettua. (Tervo & Haapanen 2007, 39.)

3.1 Naisyrittäjyyden muutokset ja toimialat

Yrittäjänäisten historia on lähtöisin maataloudesta ja vielä vuonna 1990 lähes 45 prosenttia heistä työskenteli alkutuotannossa. Rakennemuutos kuitenkin vähensi tätä määrää nopeasti, mutta kasvua on tullut palvelu- ja muilla toimialoilla aloittaneista yrittäjistä. (Työ- ja elinkeinoministeriö 2012, 129.) 2000-luvulla tapahtunut naisyrittäjien kasvun määrä on ollut jatkuvaa, mutta painottunut lähes kokonaan yksinyrittäjyyteen. Kasvua voidaan selittää esimerkiksi ostopalveluiden lisääntymisellä sosiaali- ja terveystaloudessa, kuntien palvelutuotannon avaamisella kilpailulle sekä kotitalousvähennysjärjestelmällä. (Työ- ja elinkeinoministeriö 2010, 137.) Suomessa naisyrittäjien määrä vuoden 2013 lopussa oli 86 000 (pl. alkutuotanto), joka on kolmannes kaikista Suomen yrittäjistä. Naiset toimivat useammin osa-aikaisina yrittäjinä sekä myös sivutoimisina. (Yrityskatsaus 2014 ohjausryhmä 2014, 21–22.) Arviolta 80 prosenttia naisten yrityksistä on yritysmuodoltaan toiminimiä eli ammatin- ja liikkeenharjoittajia ja muita yhtiömuotoisia vain viidennes (Työ- ja elinkeinoministeriö 2010, 137).

Kuvio yksi kuvaa sitä, kuinka maatalouden kutistuminen on vaikuttanut naisyrittäjien kokonaismäärään. Kasvua yrittäjyydessä on kuitenkin ollut tasaisesti 1990-luvulta lähtien tähän päivään asti.



Kuvio 1. Naisyrittäjien kokonaismäärä jaettuna yrittäjiin ja maatalousyrittäjiin vuosina 1995–2013, 1000 henkeä (Yrityskatsaus 2014 ohjausryhmä)

Vuonna 2013 harjoitti yritystoimintaa naisyrittäjistä yli neljännes henkilökohtaisia palveluja tuottavilla aloilla, kuten liikuntaharrastuksiin liittyvissä urheilutoiminnoissa, viihde- ja kulttuuritoiminnassa sekä parturi-, kampaamo- ja kauneudenhoitoalalla. Suosittuja toimialoja ovat näiden jälkeen terveys- ja sosiaalipalvelut sekä liike-elämän palvelut. (Yrityskatsaus 2014 ohjausryhmä 2014, 21–22.) Edellä mainituilla aloilla vaihtuvuus on suuri, koska aloittamiskynnys on alhainen, mutta hintakilpailu kireä. Yritysten elinikä on näiden takia myös lyhyt (Yrityskatsaus 2014 ohjausryhmä 2014, 19).

Taulukko 1:stä nähdään suoraan jakaumat alojen välillä. Vuonna 2011 eniten naisyrittäjiä oli terveys- ja sosiaalipalveluissa, koulutus- ja henkilöstöpalveluissa sekä majoitus ja ravitsemusalalla. Suurin ero miesten ja naisten välillä näkyy rakennus-alalla, jossa naisten osuus yrittäjistä on vain 3,5 prosenttia.

Taulukko 1. Nais- ja miesyrittäjät Suomessa päätoimialoittain vuonna 2011 (Työ- ja elinkeinoministeriö 2012)

Toimiala (Nace 2008)	Naisia kaikista alan yrittäjistä, %	Miehiä kaikista alan yrittäjistä, %	Naisyrittäjien jakauma, %	Miesyrittäjien jakauma, %
Terveys- ja sosiaalipalvelut	71,0	29,0	15,5	3,1
Koulutus ja henkilöpalvelut	61,6	38,2	29,1	8,9
Majoitus- ja ravitsemisala	50,5	49,5	5,7	2,8
Hallinto- ja tukipalvelutoiminta	38,9	61,1	5,3	4,0
Ammatillinen ja tekninen toiminta	35,6	64,4	14,3	12,7
Kauppa	34,0	66,0	16,3	15,7
Rahoitus-, vakuutus- ja kiinteistöala	29,7	70,3	2,3	2,6
Teollisuus	22,8	77,2	6,1	10,3
Informaatio ja viestintä	9,9	90,1	1,0	4,3
Kuljetus ja varastointi	9,0	91,0	2,5	12,5
Rakentaminen	3,5	96,5	1,7	23,0
Erittelemätön toimiala	29,6	70,4	0,2	0,5
Yhteensä	33,3	66,7	100,0	100,0

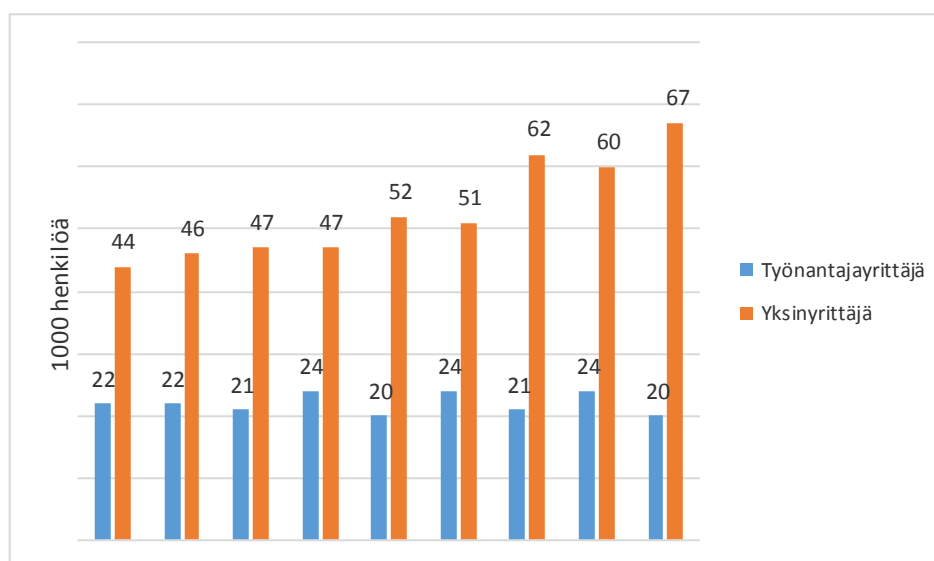
Tilastokeskuksen pitämän työssäkäyntitilaston mukaan eniten työpaikkoja oli terveyspalveluiden alalla vuonna 2012, määrä oli 182 100. Eniten kasvoivat viiden vuoden aikana sosiaalihuollon laitospalveluiden työpaikat. (Tilastokeskus 2012, 1-2.)

Kuvio 3:sta voidaan havaita, selvä kasvu naisvaltaisilla aloilla, jotka esitettiin taulukko 1:ssä. Muutokset näiden viiden vuoden aikana ovat olleet merkittäviä monilla toimialoilla, joihin on vaikuttanut yhteiskunnassa tapahtuneet muutokset. Vanhentuvan sukupolven lisääntyminen on kasvattanut selkeästi sosiaalipalvelujen kysyntää ja taas paperi, teollisuus -ja elektroniikkatuotteiden valmistus on kärsinyt viennin ja hankintojen laskiessa.



Kuvio 3. Viiden eniten kasvaneen ja pienentyneen toimialan työpaikkojen määrän muutos vuodesta 2007 vuoteen 2012 (Tilastokeskus 2012)

Yksinyrittäjien määrä on kasvanut tasaisesti, mutta samanlaista kasvua ei ole havaittavissa työnantajapuolella. Edelleenkin naisten omistamat yritykset ovat pieniä liikevaihdoltaan ja niissä harvoin työllistetään itsensä lisäksi työntekijöitä ja näin ollen kasvu on vähäistä. (Kuvio 4.)



Kuvio 4. Naisten työnantaja- ja yksinyrittäjien määrän kehitys 1997–2012 (Yrityskatsaus 2014 ohjausryhmä)

Suomalaiset uskovat taitoihinsa yrityksen perustamiseen ja johtamiseen liittyvissä asioissa, mutta yrittäjiksi aikovia seuraavan kolmen vuoden aikana väestöstä on vain 8 prosenttia. Hyviä liiketoimintamalleja ympäristöstään havaitsee 44 prosenttia, mutta myös pelko epäonnistua, jota samassa tutkimuksessa tutkitaan osoittaa, että se voi myös heikentää aikomusta ryhtyä yrittäjäksi. Suomi sijoittuu 21. innovaatiovetoisten maiden vertailussa ja jää näin esimerkiksi vähän Norjan ja Ruotsin jälkeen. (Stenholm, Suomalainen, Kovalainen, Heinonen & Pulkkinen 2013, 3.)

Työ- ja elinkeinoministerin tutkimuksessa eri-ikäisten valinnoista ryhtyä yrittäjäksi todettiin, että lainsäädännöt sekä verotus eivät tunnu tukevan yrittäjyyttä, vaikka sitä muuten pidettiin taloudellisesti kannattavampana kuin palkkatyötä. Lähes 40 prosenttia piti yrittäjänä menestymisen avaimena onnea. (Akola, Heinonen, Kovalainen & Suvanto 2008, 96.) Vuoden 2015 ensimmäisellä neljänneksellä uusia yrityksiä aloitti toimintansa 8 595 kappaletta. Vuoteen 2014 verrattuna lukumäärä oli 8,3 prosenttia pienempi. Toimialoista eniten aloittaneita oli (16,7 %) ammatillisessa, tieteellisessä ja teknisellä alalla. Toiseksi eniten aloittaneita oli kaupan alalla (16,1 %) ja kolmanneksi rakentamisen alalla (12,4 %). Kaupan ala koki kuitenkin laskua 2014 vuoden lopussa kun osuus lopettaneista yrityksistä oli 18,8 prosenttia. (Tilastokeskus 2015, 1-2.)

Maakunnittain eniten uusia yrityksiä perustettiin Uudellamaalla, Varsinais-Suomessa sekä Pirkanmaalla. Seutukunnittain tutkittuna eniten uusia yrityksiä perustettiin Helsingissä, Tampereella ja Turussa. Edelliseen vuoteen verrattuna Helsingissä lopetti myös eniten yritykset liiketoimintaansa. Kärkipäässä lopettaneissa ovat myös Tampere ja Turku. (Tilastokeskus 2015, 1-2.) Kunnittain tutkittuna aloittamis- ja lopettamisprosentit seuraavat toisiaan. Erikseen lukuja naisten ja miesten perustamista yrityksistä ei ole saatavilla maakunnittain eriteltyinä.

3.2 Yrittäjänäisten henkiset tunnusluvut

Naisyrittäjien työhyvinvointia ja naisyritysten liiketoiminnan kehittämiseen perustetussa hankkeessa käy ilmi, että naisyritykset saavat voimia jaksamiseen työn tuottamasta ilosta ja imusta. Neljä viidestä yrittäjästä koki työlle omistautumisen ja tar-

mokkuuden useasti viikon aikana. Eniten näitä oli terveys- ja sosiaalialalla toimivien yrittäjien joukossa, myös ikäryhmissä vanhemmat yrittäjät kokivat tyytyväisyyttä useammin kuin alle 35-vuotiaat. Toimialoista tyytymättömmimpiä olivat majoitus- ja ravitsemistoiminnassa sekä maa- ja metsätaloudessa toimivat. Ikä ja toimiala vaikuttavat paljon tyytyväisyyteen ja motivaatioon. (Palmgren, Kaleva, Jalonen & Tuomi 2010a, 25.) Työn tuoma inspiraation tunne päivittäin oli yleisempää yksinyrittäjillä (49 %) kuin työnantajayrittäjillä (36 %). Tarmokkuutta mitattaessa ei näiden välillä kuitenkaan ollut merkittävää eroa. Energiaa mitattaessa tutkimuksessa löytyi suuri ero ikäkuokkien välillä. Vanhemmista naisyrittäjistä eli vähintään 55-vuotiaista 45 prosenttia koki olevansa täynnä energiaa päivittäin, kun taas alle 35-vuotiaista näin koki vain 28 prosenttia. (Palmgren ym. 2010a, 27–30.)

Työn kuormittavuutta tutkimuksessa tutkittiin stressin kokemisesta. Tässä ikäjakamalla ei ollut merkitystä, mutta selvästi työnantajayrittäjät kokivat useammin psykososiaalista kuormittavuutta. 46,4 prosenttia koki kuitenkin vain melko vähän stressiä tai ei lainkaan. Stressiä aiheuttavat asiat olivat taloudellisia, kiireeseen ja hoitamattomien asioiden tekemiseen sekä työn riittämättömyyteen ja sairastamiseen liittyvät asiat. (Palmgren ym. 2010a, 33.)

4 NAISYRITTÄJÄNÄ TYÖLLISTYMINEN JA TYÖLLISTÄMINEN

Yrittäjyysaktiivisuus on melkein puolta pienempää naisilla kuin miehillä. Työllisistä osuus on naisilla 7,2 prosenttia kun miehillä prosenttiluku on 13,6. (Yrityskatsaus 2014 ohjausryhmä 2014, 22.) Tätä voidaan selittää osaksi sillä, että miehille yrittäjyydestä saatujen mahdollisten tulojen kasvu verrattuna palkkatyöhön on positiivinen kannustin, kun naiset taas ajattelevat asian jopa päinvastaisesti. Naisten lähtökohdat yrittäjyyteen ovat enemmänkin sosiologisia, jolloin motiiveina pidetään enemmänkin perhettä, työtyytyväisyyttä ja hyvää elämää. Naiset hakevat ratkaisua työttömänä olemiseen muuttamalla toiselle paikkakunnalle tai jäämällä työttömiksi, kun taas miehet hakevat ratkaisua esimerkiksi perustamalla yrityksen eli pakkoyrittäjyydellä. (Tervo & Haapanen 2007, 34–38.) Naisyrittäjissä on myös suhteellisen paljon kokei-

lijoita, joille yritystoiminnan lopettamiseen ei liity muita perusteita kuin esimerkiksi elämäntilanteen muutos tai työtarjouksen saaminen. Yrittäjäurasta siis luovutaan korkeilun takia herkemmin. (Akola ym. 2008, 52.) Kyse ei ole kuitenkaan siitä etteikö naisyrittäjät olisi yhtä kasvuhalukkaita kuin miehet. Eroissa on kyse kuitenkin markkinaympäristöstä sekä toimialoista, joissa naiset toimivat yrittäjinä (Lith 2005).

4.1 Pakko- ja mahdollisuusyrittäjyys

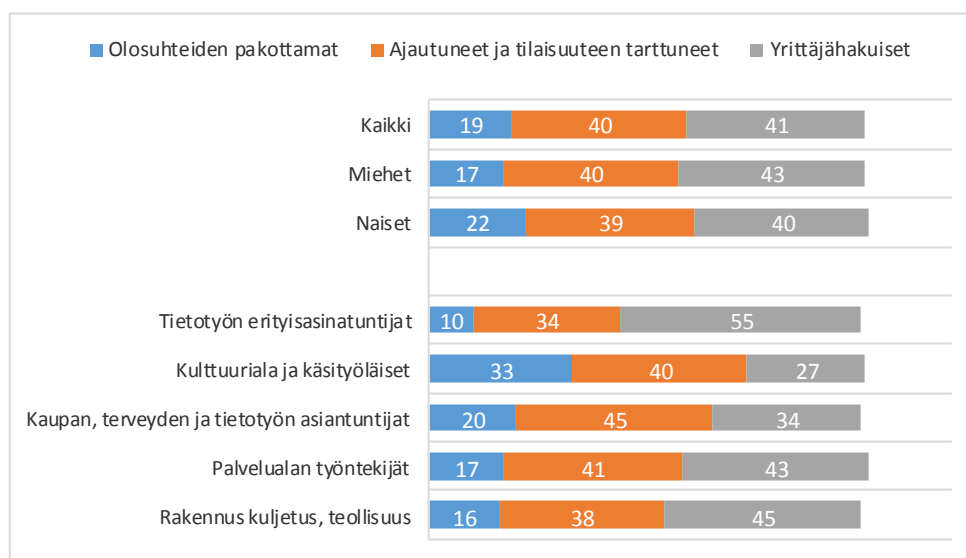
Yrittäjyyteen työntävät tekijät voidaan jakaa ainakin kahteen eri ryhmään. On mahdollisuusyrittäjiä (opportunity entrepreneurship) sekä pakkoyrittäjiä (necessity motive). Mahdollisuusyrittäjällä pääasia on elämänarvot kuten vapaus tehdä haluamaansa työtä, kun taas pakkoyrittäjä työllistää itsensä päätöksellä ryhtyä yrittäjäksi. Suomessa mahdollisuusyrittäjiä on vähemmän kuin muissa Pohjoismaissa ja myöskin enemmän pakkoyrittäjiä kuin keskimäärin Pohjoismaissa. (Tervo & Haapanen 2007, 31.) Työttömyyden ja yrittäjyyden asteita tarkasteltaessa voidaan huomata maailmanlaajuisena ilmiönä se, että korkea työllisyysaste yhdistyy korkeaan yrittäjyysasteeseen. Selkeää syy-seuraussuhdetta on vaikea vetää, mutta heikko työllistyminen niin sanotusti ajaa eräänlaiseen pakkoyrittäjyyteen, jolla ihmiset takaavat itselleen sosiaaliturvan ja työpaikan. Pienyrittäjyyden ei kuitenkaan uskota haittaavan kokonaistyöllisyyden määrää. (Kiander 2004, 17.)

Pakkoyrittäjyys voi olla myös osaksi vapaaehtoista ja olosuhteiden sanelemaa. Kulttuuri sekä kasvatus vaikuttavat siihen mihin koulutukselliseen ja ammatilliseen valintaan mies ja nainen päätyvät. Mahdollinen yrittäjyys siis määräytyy tämän mukaan ja naiset työllistyvät näinollen vähemmän kasvuyrityksiin lukeutuviin ammatteihin. (Lith 2005.) Jatkossa yhä harvempi yritys pystyy tarjoamaan vakituista ja varmaa työpaikkaa kovan hintakilpailun ja työllistämiskulujen takia. Työntekijän vastuu omasta työstä ja tuloksesta kasvaa, kun työnantajan maksuturva heikentyy. Työpaikkojen varmuus on kiinni markkinatilanteista ja omistussuhteista, jolloin palkkatyön houkuttelevuus vähenee ja yrittäjyys työllistymisvaihtoehtona kasvaa. (Sipilä 2006, 31–32.)

4.2 Itsensätyöllistäjät

On otettu uusi termi kuvastamaan paremmin erilaisia yrittäjyyden muotoja. Itsensätyöllistäjät kuvaa hyvin eri ammattiasteita, kuten yksinyrittäjyyttä, ammatinharjoittamista sekä freelancerina toimimista. Erilaisten työtapojen välillä näitä yhdistää työn tekeminen yksin sekä yrittäjämäisyys. (Pärnänen & Sutela 2014, 15.) Viimeisen reilun kymmenen vuoden aikana freelancereiden sekä yksinyrittäjien ja erityisesti ammatinharjoittajien lisääntynyt määrä johtuu olosuhteiden muutoksista työmarkkinoilla. Yritykset ulkoistavat ja keskittävät toimeksiannoilla toimintoja tietynlaisiin töihin. Näin ollen yrittäjän ja palkansaajan välimaastossa oleva tekijä kokee haasteita niin sosiaaliturvassa kuin verojen maksamisessa. (Työ- ja elinkeinoministeriö 2015, 13.)

Kuvio viisi osoittaa sen, että kulttuuriala ja käsityöläiset työllistyvät harvemmin muulla tavalla kuin perustamalla oman yrityksen. Miesten ja naisten välillä erot ovat pieniä siinä kuinka itsensätyöllistäjiksi on ryhdytty. Naisia on olosuhteiden pakosta itsensätyöllistäjinä hieman enemmän kuin miehiä alojen takia, joilla he työskentelevät. Miesvaltaisilta aloilta kuten rakennus, kuljetus ja teollisuus sekä tietotyön erityisasiantuntija tehtävistä on lähdetty yrittäjiksi eniten.



Kuvio 5. Kolme polkua yrittäjyyteen. Itsensätyöllistäjät sukupuolen ja ammattiryhmän mukaan. Faktori- ja summamuuttuja analyysi (Pärnänen & Sutela 2014)

Naisilla yrittäjyyttä on edeltänyt määräaikainen työsuhde useammin kuin miehillä, joilla taas työnantajana kanssa tehdyt yhteiset sopimukset toistaiseksi voimassa olleen työsuhteen päättymisestä ovat selvästi yleisimpiä kuin naisille. Eroa ei kuitenkaan ole siinä, moniko on irtisanoutunut itse. (Pärnänen & Sutela 2014, 28.)

Vuonna 2013 itsensätyöllistäjistä suurin osa eli 112 000 oli yksinyrittäjiä. Kaiken kaikkiaan itsensätyöllistäjistä enemmistö on miehiä, mutta ammatinharjoittajina ja freelancereina toimii suhteessa saman verran sekä miehiä että naisia. Itsensätyöllistäjien ikäjakauma on palkansaajia korkeampi, neljäsosa heistä on 55–64-vuotiaita kun palkansaajissa vastaavasti vain joka kuudes. Nuorimpia yrittäjiä toimii eniten freelancereina. (Pärnänen & Sutela 2014, 11.)

4.3 Vanhemmuudesta aiheutuvat kustannusrasitteet

Sairasvakuutuslaki määrittelee perhevapaiden määrät ja ehdot. Etuutta eli äitiysrahaa maksetaan 105 arkipäivältä. Isyysrahaa maksetaan enintään 54 arkipäivältä ja sen voi jakaa neljään jaksoon. Äitiysrahakauden päätyttyä voidaan maksaa vanhempainrahaa 158 arkipäivältä jos toinen vanhemmista hoitaa lasta kotona. Etuus määräytyy työtuolojen perusteella. (Sairasvakuutuslaki 1224/2004, 1-3 §.)

Kustannukset voidaan jakaa suoriin kustannuksiin kuten vanhempainpäivärahaan ja vuosilomapalkkaan sekä epäsuoriin, joita ovat esimerkiksi sijaisen rekrytoinnin ja kouluttamisen kulut sekä mahdolliset uudelleen organisoinnit yrityksen sisällä. Kustannuksien määrään, joita yrittäjälle tulee vaikuttaa myös se millaisesta vanhempainhoitovapaasta on kyse. Kela korvaa noin 65–70 prosenttia maksetuista perhevapaapäivistä työnantajalle. (Maliranta & Napari 2007, 3.) Elinkeinoelämän Tutkimuslaitoksen (ETLA) tekemässä tutkimuksessa perhevapaiden kustannuksista yrityksissä selvisi, että naisvaltaisilla aloilla perhevapaiden määrä oli yli kaksinkertainen miesvaltaisiin aloihin verrattuna ja aiheuttivat yritykselle kannattavuusrasitteen. Rasite koostuu juuri palkansaajalle maksettavista korvauksista. Kelan korvaus yritykselle vapaapäivistä maksetuista palkoista on pieni ja vastaa noin puolikasta työpäivää työntekijällä vuositasolla. Epäsuoriin kustannuksiin olisi siis syytä kiinnittää huomio-

ta. Kuluja voi tulla vielä pitkästi vapailta palattua, jolloin työntekijän uudelleen perehdyttämiseen kuluu aikaa ja rahaa. (Maliranta & Napari 2007, 39 -43.)

8.9.2015 hallitus antoi esityksen kustannuskilpailukyvyn parantamiseksi. Monien säästöjen rinnalla yrittäjille porkkanaksi annetaan nuorten naisten työllistämisen edistämiseksi 2500 euron kertakorvaus perhevapaista aiheutuneisiin kustannuksiin. Ehtona on työntekijän palaaminen takaisin edelliseen työpaikkaan. (Valtioneuvoston www-sivut 2015.)

4.4 Taloudelliseen tasa-arvoon vielä matkaa

Huono työllisyystilanne pakottaa monen niin miehen kuin naisenkin yrittäjäksi. Ero kuitenkin näissä on suuri, koska Suomessa vallitsee niin sanotut miesten ja naisten alat, joilla myös palkkataso on eri. Suomi tulee muihin Euroopan maihin verrattaessa jälkijunassa. Tasa-arvo vertailussa Suomi on sijoittunut sijalle kaksi, mutta taloudellisessa tasa-arvossa sija on vasta 19. (Schwab, Brende, Zahidi, Beckhouche, Guinault, & Soo 2013, 12). Tilastointitapojen muuttuessa vuonna 2010 ovat työtulojen osuudet kasvaneet kokonaistuloissa sekä mies että naisyrittäjillä. Yrittäjätulojen osuus on pienentynyt molemmilla sekä pääomatulot ovat kasvaneet miesyrittäjillä, mutta laskeneet naisyrittäjillä. Yrittäjien tulojen laskeminen on hankalaa, koska yrittäjä voi saada tuloa yrityksestä palkkana, yrittäjätulona tai omaisuustulona. Tuloa voi olla myös muusta työstä tai sivutoimimisena yrittäjä toimimisesta. Vertailussa käytetään kaikkien yhteenlaskettujen tulojen summaa, josta on vähennetty maksetut tulonsiirrot eli nettotuloja. (Pietiläinen 2013, 123.)

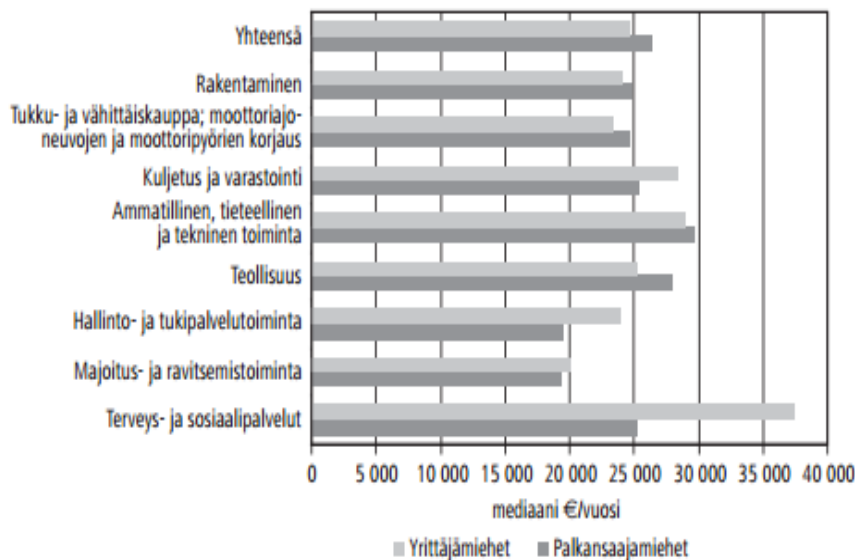
Yrittäjien ja palkansaajien välillä vertailussa käytetään käytettävissä olevaa rahantuloa, jossa vuonna 2010 yrittäjien keskitulo 22 430 euroa vuodessa oli 8,1 prosenttia palkansaajien tuloa pienempi. Vertailtaessa ammattiasemien välistä eroa naisilla oli palkansaajissa tulot noin 21,1 prosenttia korkeammat. Vertailu on kuitenkin hankalaa tulojen muodostumisen takia. (Pietiläinen 2013, 123.)

Taulukko kaksi havainnollistaa maksettavien verojen sekä muutosten vaikutusta prosentuaalisesti tuloihin. Vuoden 2012 yhteisöverokannan pudotus 1,5 prosentilla vaikuttaa muutokseen.

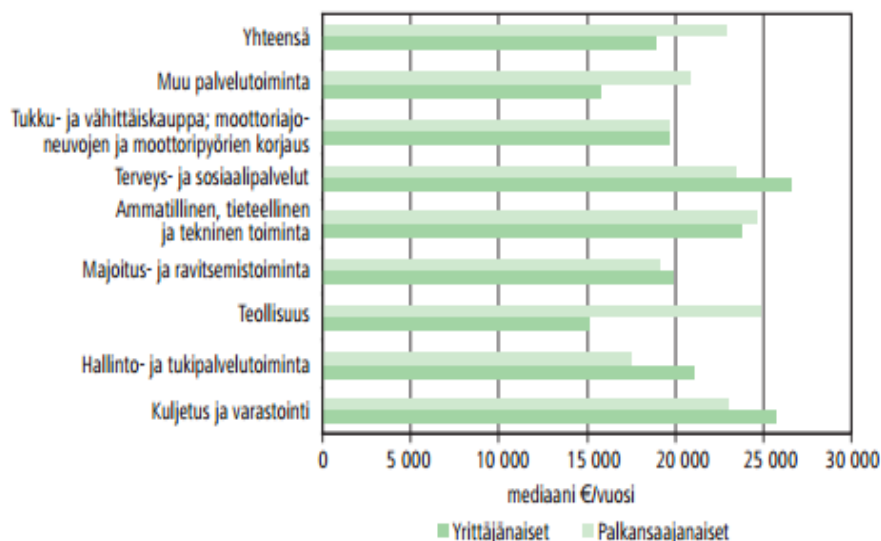
Taulukko 2. Yrittäjien ja palkansaajien tulot ja verot vuosina 2011 ja 2012 (Malinen 2014)

	Yrittäjät			Palkansaajat		
	2011	2012	Muutos	2011	2012	Muutos
Tulot	45 061	44 974	-0,2 %	32 798	33 638	2,6 %
- Siitä ansiotuloa	32 298	33 395	3,4 %	30 794	31 853	3,4 %
- Siitä pääomatuloa	12 763	11 580	-9,3 %	2 004	1 785	-11,0 %
Maksetut verot	10 647	10 677	0,3 %	7 222	7 314	1,3 %
Käteen jäävät tulot	34 414	34 298	-0,3 %	25 576	26 323	2,9 %
- Yrityksessä maksettu vero	1 977	1 672	-15,4 %	320	251	-21,6 %
Bruttotulot I	47 038	46 646	-0,8 %	33 118	33 889	2,3 %
Veroaste ml. Yrityksessä maksettu vero, %	26,8 %	26,5 %		22,8 %	22,3 %	
- Lakisääteiset vakuutusmaksut	4332	4692	8,3 %	1571	1625	3,4 %
Bruttotulo II	51 370	51 338	-0,1 %	34 689	35 513	2,4 %
Kokonaisveroaste %	33,0 %	33,2 %		26,3 %	25,9 %	

Kuviot 6 ja 7 osoittavat, että kuljetus ja varastointi sekä terveys- ja sosiaalipalvelut ovat ammattiryhmänä keskitulojen suhteen paremmat yrittäjillä. Muissa ammateissa eroa on vaihtelevasti ja varsinkin miesten ja naisten välillä samoilla ammattialuille toimivilla erot ovat huomattavia. Ainoastaan majoitus- ja ravitsemistoiminnassa tulot ovat lähellä toisiaan. (Pietiläinen 2013, 124.) Vertailtaessa kuvioiden 6 ja 7 terveys- ja sosiaalipalveluiden käyttötulomediaania, huomataan naisyrittäjillä sen olevan noin 27 000 euroa vuodessa, kun taas miehillä samassa ammattiasemassa tulo on noin 37 000 euroa vuodessa.



Kuvio 6. Käyttötulomediaanit yleisimmillä miesten yritystoimialoilla ammattiaseman mukaan 2010 (Pietiläinen 2013)



Kuvio 7. Käyttötulomediaanit yleisimmillä naisten yritystoimialoilla ammattiaseman mukaan 2010 (Pietiläinen 2013)

Naisvaltaisella alalla kuten terveys- ja sosiaalipalveluissa miesyrittäjät tienasivat jopa 40,3 prosenttia enemmän kuin vastaavat naisyrittäjät. Kaupan alalla tulotasot ovat melko samaa yrittäjänaisilla ja palkansaajilla, mutta kiinteistöalalla sekä sosiaali- ja terveyspalveluissa naisyrittäjien keskitulot olivat palkansaajia korkeammat. (Pietiläinen 2013, 124.) Naisten palvelualojen yritykset ovat pienimuotoisia ja paikallisia, eivätkä ne siksi suosi kasvuyrittäjyyttä. Näillä tyypillisillä naisyrittäjäläoillakin on tilaa kasvaa, kuten miehet ovat tähän mahdollisuuteen tarttuneet. (Laukkanen 2007, 115.)

Naisyrittäjien rahatulot jäivät alle 15 000 euron vuosiansion 37,3 prosentilla. Vastavassa tuloluokassa palkansaaajia on 15,0 prosenttia. Yrittäjänaisista yli 55 000 euroa ansaitsi vuodessa 6,6 prosenttia ja vastaavasti luku miehillä oli 11,9 prosenttia. Ylimpään tuloluokkaan yrittäjänaisia mahtui vain 1,4 prosenttia. (Pietiläinen 2013, 125.)

5 KASVUN EDELLYTYKSET YRITYSTOIMINNALLE

Suurin osa Suomen työpaikoista on isoissa yrityksissä, mutta pienet yritykset luovat ison osan uusista työpaikoista, jolla on merkittävä rooli kansantaloudelle. Pienistä yrityksistä monikaan ei tule koskaan työllistämään itsensä lisäksi muita, mutta heikkona talouden hetkenä ne ovat pystyneet kasvamaan. Tämän takia olisi tärkeää pystyä tukemaan näiden yritysten syntymistä, kehitystä ja kasvua. Yksittäistä selitystä ei löydy siihen miksi toiset yritykset kasvavat ja toiset eivät. Kaikkien tavoite ei välttämättä ole liiketoiminnan laajentaminen, joten se itsessään vaikuttaa asiaan sekä myös taustatekijät. Yrityksen liiketoimintamalli sekä vallitsevat markkinat vaikuttavat kasvuun enemmän kuin ala, jolla kilpaillaan. (Halme, Salminen, Lamminmäki, Rikama, Barge, Dalziel & Miller 2015, 69–70.) Kasvuyritykset eivät poikkea ulkoisesti muista yrityksistä, pelkistettynä eroina voidaan määritellä itse yrittäjän luonne sekä liiketoiminnan luonne eli yritystä on mahdollista laajentaa tai se laajenee ulkoisista kysyntäsyistä. Perusehto kasvulle on liiketoiminnan mahdollinen kasvattaminen sekä se, että yrittäjällä on tähän halua. Myös lähtökohdat kuten yrityksen koko sekä ulkoiset asiat kuten resurssien saatavuus vaikuttavat kasvun edellytyksiin. (Laukkanen 2007, 31.)

5.1 Oma kilpailuetu verrattuna kilpailijaan

Yrityksen on tärkeää tietää kilpailijansa ja sen tavoitteet nyt ja tulevaisuudessa. Kilpailuetu on yritykselle tärkeää taloudellisesta näkökulmasta ja sitä voi parantaa kilpailijoihinsa nähden monella tavalla. Tärkeimpinä asioina naisyrittäjät pitävät tuot-

teiden ja palveluiden korkeaa laatua sekä hyvää hinta-laatusuhdetta. Myös markkinoinnin kautta voi hankkia yritykselle kilpailuetua. Terveys- ja sosiaalipalvelut sekä teollisuudenyritykset toimivat kapeilla markkinoilla, joissa tarjotaan erikoisosaamista. Eniten kilpailun koetaan vaikuttavan menestymiseen majoitus- ja ravitsemistoinnissa, jossa myös markkinat ovat suuret. Myös tukku- ja vähittäiskaupalla naiset kokevat markkinoiden vaikuttavan kilpailutilanteeseen. Kilpailuaseman parantamiseen naisyritykset uskovat vaikuttavan ainakin hyvä palvelu, asiakas- ja työntekijätyytyväisyys, toimitusvarmuus, ammattitaitoisuus sekä koulutus. Aseman parantamista pidettiin tärkeänä esimerkiksi kuljetus- ja tietoliikennealoilla markkinoinnin ja tunnettavuuden avulla. (Palmgren ym. 2010b, 47.) Kilpailuedun säilyttämiseksi pitäisi yrityksellä olla tiedossa kuinka kilpailijat vastaavat hinnan muutoksiin ja mitä toimintavaihtoehtoja heillä on. Nopeiden muutosten takia on kuitenkin mahdotonta kerätä ajantasaista tietoa kilpailijoista sekä säilyttää kilpailuetu itsellään. Kiristyneen kilpailun myötä on myös mahdoton säilyttää pysyvää kilpailuetua. Tämän vuoksi yritykset rakentavat kilpailuetunsa lyhytaikaiseen sarjaan, jossa pyritään estämään kilpailijoiden nopeaa tuotteiden ja palveluiden imitointia ja edun saavuttamista. Kilpailijoiden hyökkäyksiin on siis vastattava nopeasti ja voidaan puhua jo hyperkilpailusta. (Laitinen 2007, 287–288.)

Tuotteiden ja palveluiden kysyntään vaikuttavat hinnan muutokset ja kilpailijoiden suhtautuminen siihen. Jos tuotteet ja palvelut ovat kilpailijoiden kesken samanlaisia ja asiakkaat hintatietoisia korostuvat hinnan muutoksen vaikutukset. Kilpailijat vastaavat hintamuutoksiin oman voitto- tai myyntituottotavoitteidensa mukaan. Kilpailutekijänä hinnan lisäksi yritys voi pyrkiä erilaistamaan tuotteensa tai palvelunsa asiakkaiden silmissä. Kilpailijoiden reaktioista hintamuutoksiin ei voida tietää, joten kaikki liikkeet perustuvat olettamuksiin tuotteen tai palvelun kysynnässä. (Laitinen 2007, 283)

5.2 Hinnoittelu markkinavoimana

Markkinavoima kertoo yrityksen kyvystä hinnoitella tuotteensa tai palvelunsa ja tällä saadaan yritykselle voittoa. Hinnan täytyy olla ylitse kustannusten ja asiakkaiden halukkaita ostamaan sillä hinnalla, jotta markkinavoimaa löytyy. Pienemmän yrityksen

täytyy löytää kapeampi markkinarako, jossa pystyy kilpailemaan kun taas isompi yritys voi helposti käyttää väärin markkinavoimaansa kilpailussa. Kilpailuviranomaiset pyrkivät ehkäisemään väärinkäytöksiä ja ajamaan yrittäjien etua. Osa tätä kilpailuprosessia on kuitenkin se, etteivät kaikki yritykset siinä voi pärjätä ja näin tapahtuu luovaa tuhoa, jossa paremmat ja tehokkaammat menetelmät ja tuotteet korvaavat huonommat. (Yrityskatsaus 2014 ohjausryhmä, 61–63.) Hinnoittelussa otetaan huomioon kustannukset, mutta keskeisessä asemassa ovat myös tuotteen kysyntä ja kilpailu. Pelkkiin kustannuksiin perustuva hinnoittelu rajoittuu valmistusmäärän ja kysynnän oletettuun kapasiteettiin, jolloin se on joustamaton. (Laitinen 2007, 157.)

Kilpailustrategioiden näkökulmasta myynnin nostaminen voiton rinnalle on luonnollinen tavoite. Kilpailun ollessa kireää voidaan hinnoittelun lisäksi painottaa myynnin lisäämistä. Tuotemarkkinoilla yritys pysyy parhaiten tasapainottelemalla myynnin ja voitto-osuuden välillä, jolloin voidaan tutkia hinnoittelun ja tuotteen erilaisia yhteyksiä. (Laitinen 2007, 136.)

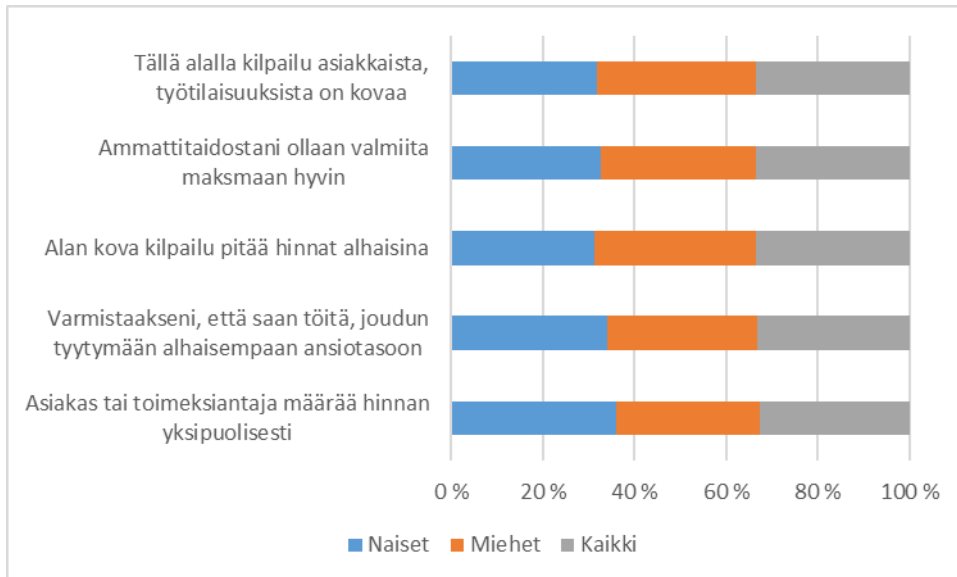
Naiset työllistävät itseään eniten kasvavalla palvelualalla, johon tarvitaan paremmat mahdollisuudet kasvaa ja kehittää liiketoimintaa. Tuotantoa hidastavat normit ja velvoitteet ja näin ollen esimerkiksi palveluiden tarjoaminen julkiselle sektorille ei ole mahdollista. Kuntien ja julkisten sektorien pitäisi avata hinnoittelunsa esille, kuten yksityinenkin on tehnyt, jotta palveluita voitaisiin verrata ja kilpailusta tehdä mahdollista. (Toivonen 2014, 6.) Palvelua hinnoiteltaessa se harvoin perustuu yritykselle aiheutuneista kustannuksista. Merkitystä on kuitenkin myös palvelun niin kuin tuotteenkin hinnoittelussa sillä kuinka paljon voittoa ja myyntituottoa halutaan. Hintaa voidaan perustella asiakkaalle sen tuomalla palvelun arvolla ja sillä mitä kustannuksia se tuo asiakkaalle. Hinnan pitää olla kilpailukykyinen verrattuna kilpailijoihin, mutta koska kyseessä on palvelu vaikuttavat siihen asiakkaiden mielipiteet. Korkeampaa hintaa maksetaan esimerkiksi arvosta sekä mukavuudesta ja vuorovaikutuksesta asiakkaaseen, jolloin asiakas saavuttaa palvelun parhaalla mahdollisella tavalla sekä yritys tavoitteensa. (Laitinen 2007, 293.)

Tarjoushinnoitteluun perustuvassa palvelualojen kilpailussa kilpailijoiden hinnat ovat yleensä tuntemattomia. Tarjoukset tehdään yrityksen strategian mukaan, jossa haetaan voittoa ja myyntituottoa. Jos halutaan painottaa myyntituottoa ja käytössä on

vapaata kapasiteettia, voidaan tarjous tehdä halvemmalla. Päinvastoin voittoja tavoiteltaessa nostetaan tarjoushinta korkeammalle. Mitä enemmän samankaltaisuutta tarjottavassa tuotteessa on, sitä enemmän hinnan merkitys korostuu tarjouskilpailussa. Kilpailukeinoina voidaan käyttää myös esimerkiksi laatua jos kilpailussa voidaan erottua erilaisuudella. (Laitinen 2007, 203)

Ostopäätökseen vaikuttavia ärsykeitä hinnan lisäksi on laatu. Laatu voidaan määrittellä monella eri tavalla, kuten sillä miten se vastaa asiakkaan sille antamia odotuksia tai esimerkiksi miten se on valmistettu. Korkeaa hintaa on helppo käyttää vastineena korkealle laadulle, varsinkin silloin jos tarkkaa tuotetietoa ei ole saatavilla tai ostopäätös tehdään nopeasti. (Laitinen 2007, 240)

Työ hinnoitellaan useimmiten ammattitaidon ja sen arvon mukaan, jolloin asiakkaat maksavat hinnan, jonka yrittäjä työlleen laittaa. Kilpailu asiakkaista vaikuttaa myös hinnoitteluun sekä naisilla enemmän asiakkaan määräämä hinta tai oman työn alihintaan myyminen tarvittaessa. (Kuvio 8.)



Kuvio 8. Työn hinnoittelu. Pitää täysin tai jokseenkin paikkansa. Itsensätyöllistäjät sukupuolen mukaan (Pärnänen & Sutela 2014)

5.3 Verkostoitumalla vahvemmaksi yrittäjäksi

Liike-elämässä ja yhteiskunnassa verkostoituminen on iso ilmiö nykypäivänä. Verkostoitumalla saadaan aikaan kehitystä esimerkiksi uusissa palvelu- ja tuotepaketeissa. Yritysten välinen verkostomainen toiminta voi olla horisontaalista, vertikaalista tai molempia. Horisontaalisissa verkoissa jokin asia saa yritykset tekemään yhteistyötä ja vertikaalisessa tarkoituksena on yleensä toiminnan tehostaminen. Yritykset voivat toimia siis sekä kilpailijoina ja yhteistyökumppaneina. Yritysten keskeiset siteet voidaan jakaa kolmeen ryhmään. Ensimmäisessä yhteistyö perustuu henkilösuhteisiin, toisessa liittoumiin joista on sovittu suppeasti tai kattavaksi sekä kolmanteen jossa yhteistyö on pysyvämpää esimerkiksi yhteisyritysten tai ristiinomistusten kautta. (Urho 2013, 245–247.)

Verkostoilla on iso merkitys naisten kasvuyrityksissä, ne kuitenkin rakentuvat useimmiten perheenjäsenistä. Lähiverkostot ovat hyödyllisiä pienimuotoisessa yrittämisessä, mutta ne eivät välttämättä tue kasvua. Miesyrittäjien vahvuus kasvussa on heidän verkostoissaan, jotka ovat strategisia kumppanuuksia joita he hyödyntävät yrityksen nopeassa kasvattamisessa. (Laukkanen 2007, 109–110.) Verkostot antavat naisille mahdollisuuden toimia erilaisissa rooleissa, kuten kokoavana voimana tai alan asiantuntijana sekä verkoston tarjoavien palvelujen käyttäjänä. Verkostossa tavoitteet ovat yhtenäisiä, jossa saman arvon pohjalta toimivat ihmiset työskentelevät yhteisen määränpään takia. Sosiaalisen verkon yhdistäminen tähän on tärkeää informaation jakamisen takia. Verkostoyhteiskunta voi tarjota aktiiviselle jäsenelle mitä parhaimmat edellytykset saada uusia ideoita esimerkiksi uusyrityäjyyteen. (Jabe 2007, 88–89.)

Työntekijöiden siirtyessä yksinyrittäjiksi ja myymään palvelujaan ja tuotteitaan verkoston kärkiyrityksille on verkoston sisäinen hinnoittelu tärkeä kysymys. Kilpailu käydään yhä useammin verkostojen välillä, jolloin myös sen tavoitteet ja kustannuslaskennat ovat olennaisessa asemassa, jotta toimittaisiin kustannustehokkaasti. (Laitinen 2007, 200.) Ongelmaksi verkoston sisällä voi tulla sen jäsenten keskinäinen luottamuksen puute. Kustannustietojen avoimuus koko verkoston kesken auttaa hinnoittelemaan kustannukset, jotka verkostossa useimmiten ovat kustannusperusteisia. Kustannuslaskelmien salassapito kärkiyrityksiltä on verkostossa toimiville alihankki-

joille tärkeää hintaneuvotteluiden takia. Tyypillisintä onkin, ettei edes verkoston välisissä yrityksissä kaikkea tietoa anneta toiselle yritykselle. (Laitinen 2007, 201.) Verkostosuhteilla yrityksen kasvattaminen ei välttämättä suju kaikissa toimialoissa, esimerkiksi palvelualoilla, joissa asiakkaan kanssa yhteistyössä tuotetaan palvelu eikä kyse ole fyysisestä tuotteesta. Ennen verkostokumppanuuden aloittamista on syytä tutkia yrityksen taustoja, potentiaalisia kumppaneita, resursseja, käytössä olevia järjestelmiä, imagoa, referenssejä sekä taloudellista tilaa. Pienissä yrityksissä olennaista on henkilökemiat sekä osapuolten saatu hyöty yhteistyöstä. Parhaiten tulosta saadaan niiden yritysten kesken, joiden osaamisalueet ja resurssit ovat erilaiset ja eriytyneet. Tuloksellisuuteen vaikuttaa myös se, ovatko verkoston jäsenet tavoitteista yhtä mieltä. Kilpailukyky riippuu jokaisen verkostoon kuuluvan yrityksen omasta halusta kehittää toimintaansa huomioiden verkoston muut jäsenet. Myös verkoston sisällä on kilpailua, joissa kyvykkäimpiä ovat ne yritykset, jotka hyödyntävät nopeimmin ja taitavimmin tietoa ja osaamista jota saavat verkostoista. (Laukkanen 2007, 177, 179.)

5.4 Rahoituksen ja tukien merkitys kasvulle

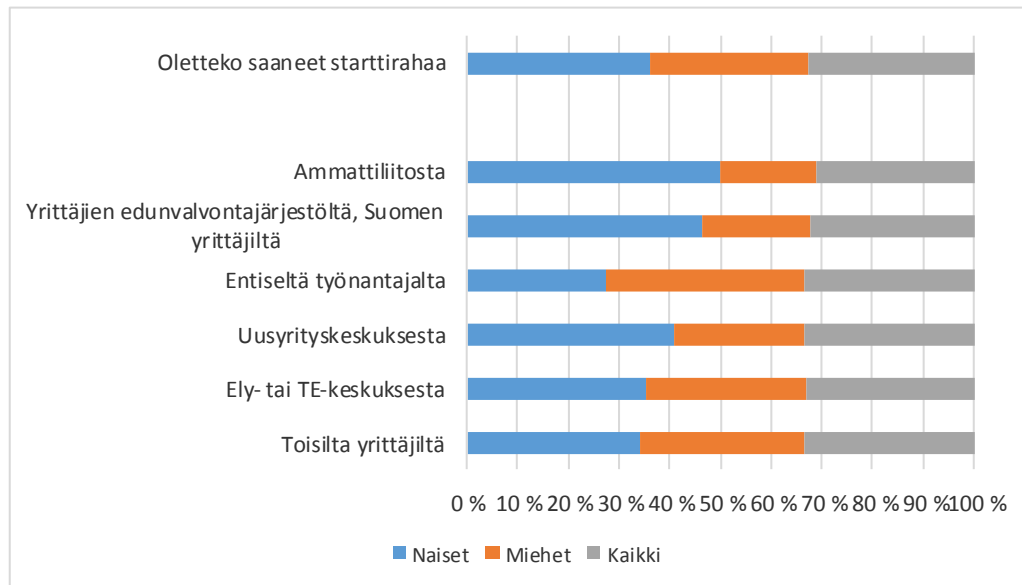
Yksityiset pääomasijoittavat keskittävät yleensä rahoituksensa yrityksiin, joista tuotto saadaan kohtuullisessa ajassa, näitä ovat yleensä innovatiiviset teknologiyritykset. Sosiaali- ja terveystieteiden yrityksiäkin muutamia ovat saaneet yksityistä rahoitusta, mutta kyseessä on ollut jo vakiintuneet ja suurehkoja yrityksiä, vaikka tavoite olisi saada rahoitusta varsinkin aloittaviin yrityksiin. (Naisyrittäjyyden edistämisyöryhmä 2010, 49.) Vuonna 2015 rahoituksen hakeminen on vähentynyt tai vähentyy seuraavan vuoden aikana vain hieman eikä rahoitusta aiota hakea investointiin vaan lähinnä käyttöpääomatarpeisiin. Heikentynyt luottokelpoisuus yrityksillä sekä kiristynyt luottopolitiikka pankkien osalta näkyy ulkoisessa rahoituksessa. Yritysten hankkeet ovat paljon kiinni rahoituksen ehdoista ja saatavuudesta. Tämän takia yli neljännes hankkeita jää toteuttamatta tai ne toteutetaan muulla tavoin. Maksuvaikeudet yrityksissä ovat pysyneet 14–20 prosentin välillä viimeisten neljän vuoden aikana ja joka viides pk-yritys kokee vaikeuksia maksujen hoidossa viimeisten kolmen kuukauden aikana. (Malinen & Lemmelä 2015, 5.) Erityisesti naisille suunnatusta Finnveran naisyrittäjälainasta luovuttiin vuoden 2012 lopussa. Sen tilalla on tällä hetkellä Finnveran

muut rahoitustuotteet, kuten alkutakaus pankin lainaan aloittelevalle yrittäjälle. (Finnveran www-sivut.)

Aloittava yrittäjä voi hakea starttirahaa työ- ja elinkeinotoimiston kautta. Edellytyksenä starttirahalle on työttömyys tai siirtyminen täysipäiväiseksi yrittäjäksi. Edellytyksenä on myös kannattavan yritystoiminnan aloittaminen sekä tarvittavat valmiudet yrittäjyyteen. Starttirahan tarkoituksena on turvata toimeentulo yritystoiminnan alussa, sitä voi kuitenkin saada enintään 18 kuukautta. Sen myöntämisessä tarkastellaan alan kilpailutilannetta sekä yritystoiminnan tarvetta kyseisellä paikkakunnalla. Heinäkuussa 2015 työ- ja elinkeinotoimisto ilmoitti, ettei enää uusia myönteisiä starttirahapäätöksiä voida tehdä määrärahojen loppuessa. Lisämäärärahoja on pyydetty ministeriöltä jatkoa varten. (Työ- ja elinkeinopalvelujen www-sivut.)

Vuosien 2007–2011 välillä kokeiltiin yksinyrittäjätukea, jossa yrittäjä sai tukea ensimmäisen työntekijän palkkaamiseen. Tukea maksettiin ensimmäisen vuoden aikana 30 prosenttia palkkakuluista ja toisena 15 prosenttia. Kokeilu oli onnistunut ja sen kautta moni yrittäjä uskaltautui rekrytoimaan työntekijän yritykseensä. Yli puolet tukea hakeneista palkkasi kuitenkin työntekijän vaikka ei saanut tukea, joten tuen merkitys ei tässä tapauksessa ollut merkitsevä tekijä. Tuesta päätettiin luopua, koska se koettiin päällekkäisenä palkkatuen kanssa, joka on tutumpi yrittäjille. (Työ- ja elinkeinoministeriön www-sivut.)

Merkittävin apu aloittavalle yrittäjälle on ollut toiset yrittäjät. Apua on myös saatu Ely- tai TE-keskuksista, joilla on saatavilla ilmaista neuvontaa. Naiset käyttävät miehiä enemmän saatavilla olevia palveluita ja järjestöjä aloittaessaan yritystoimintaa. (Kuvio 9.)



Kuvio 9. Avun saaminen toiminnan aloittamiseen tai toiminnan pyörittämiseen. Itsensätyöllistäjät sukupuolen mukaan (Pärnänen & Sutela 2014)

Verovarjoilla rahoitetaan uusien yritysten toimintaa vaikka järkevämpää olisi tukea toimivia ja elinkelpoisia yrityksiä ja tukea näitä edelläkävijöitä. Tukiaispolitiikka väärentää kilpailua ja saa toimivatkin yritykset hakemaan tukia. Avustusrahoilla toimivat yritykset joutuvat lopettamaan toimintansa kun avustukset loppuvat. Yrittäjien määrän ollessa pieni on myös heidän vaikutusvaltansa byrokratiassa olematon, jolloin näitä asioita ei kehitetä. Eduskunnassa yrittäjien määrä jää jalkoihin virkamiesten, luottamusmiesten ja toimihenkilöiden rinnalla, jolloin lainsäädäntöjen ratkaisut eivät tue yrittäjyyttä vaan paremminkin edesauttavat työmarkkinajärjestöjen asemaa. (Sipilä 2006, 37-38.)

Kokonaisrahoitus naisyrittäjyyteen oli vuosina 2006–2008 noin 25,2 miljoonaa. Julkisen rahoituksen osuus tästä oli noin 80 prosenttia. Suurin osa näistä kehittämishankkeista oli EU-osarahoitteisia, niiden osuus kaikista kokonaisrahoituksista oli 37 prosenttia. Lähes kahdeksan miljoonan kokonaisrahoituksesta kolmannes käytettiin yleisesti naisyrittäjyyttä edistäviin hankkeisiin sekä 25 prosenttia käytettiin toimialakohtaisiin koulutus- ja kehittämishankkeisiin. Hankkeita oli yhteensä 28, joista puolet liittyivät koulutukseen ja kehittämiseen hoiva- ja hyvinvointialalla. Iso osa hankkeista liittyi myös aloittavien naisyrittäjien tukemiseen. Maakunnittain katsottuna

hankkeiden määrä ja siihen käytetty raha eivät merkanneet. Pirkanmaalla rahoitusta vuosina 2006–2008 käytettiin naisyrittäjähankkeisiin kolmanneksi vähiten viidentoista TE-keskusalueiden vertailussa. Vertailtaessa hankkeiden lukumäärää Pirkanmaalla jäi se samassa viidentoista joukossa neljän vähiten toteutuneen hankkeen joukkoon. Hankkeita oli ollut vain kolme kun taas kärjessä olleella Uudellamaalla niitä oli 19 kappaletta. Hankkeet ovat keskittyneet Pirkanmaalla liiketoiminnan kehittämiseen, resurssikeskushankkeisiin sekä hyvinvointi- ja työssäjaksamiseen. Hankkeiden määrän ja rahoituksen vaihtelevuutta alueittain voidaan selittää aktiivisuudella sekä alueittaisilla tarpeilla. Osa hankkeista on edelleen käynnissä tai ne jatkuvat tutkimusajan ulkopuolella. (Naisyrittäjyyden edistämistyöryhmä 2010, 50-57.)

Tukien vaikutuksesta yrityksen toimintaan voidaan tehdä selvä havainto siinä, että niillä on positiivinen vaikutus silloin kun yrittäjä on kunnianhimoinen ja tavoittelee kasvua. Yrittäjän taustatekijät kuten yrityksen ikä ja kasvuhaluus siis vaikuttavat tuen merkitykseen. Myös yleisesti tukien vaikutus jakaa selvästi mielipiteitä niiden välillä jotka uskovat niiden merkitykseen ja jotka eivät. Merkittävää on myös eirahallisen tuen, kuten neuvonnan tai verkostoitumista edistävän avun saaneiden välillä. Molempia tukimuotoja käyttäneet yritykset kokivat hyödyn suuremmaksi, ja nämä yritykset myös kasvoivat nopeammin. (Halme ym. 2015, 71.)

5.5 Kompastuskivenä säädökset

Säädöskokoelmien sivumäärä on nelinkertaistunut 60 vuoden aikana, vuonna 2010 säädöksiä julkaistiin 1400 kappaletta. Sääntely voi olla tarpeetonta tai liiallista, jolloin se aiheuttaa tehottomuutta taloudessa sekä vääristää normaalia kilpailua. Lupa-käsittelyiden hitaus viivästyttää työllistämistä sekä talouskasvua yrityksillä. Yrittäjä ei voi keskittyä olennaiseen yritystoiminnan kehittämiseen vaan tämän sijaan kilpailuetu siirtyy niille, jotka taitavat säännöt ja kanssakäymisen viranomaisten kanssa.

Sääntelystä on tehty jo niin vaikeaselkoista ettei sen velvoitteista ole perillä kuin alan viranomaiset ja asiantuntijat. Pk-yrittäjien ja uusien yrittäjien on mahdotonta menestyä kasvavien säädösten takia. Käytännön ratkaisuehdotuksia ovat Pk-yritysten taakan pienentämiseksi esimerkiksi:

- kaupan aukioloaikojen rajoittamattomuus, jotta se voi kilpailla paremmin internet-kauppojen kanssa.
 - ulkomaisten sijoitusrahastojen pääseminen kilpailuun ilman ilmoitusta tästä kotimaiselle kilpailijalle.
 - lääkefirmojen markkinointi avoimeksi kaikille terveydenhuollon ammattilaisille, jolloin esimerkiksi sairaanhoitajat saavat tarvitsemansa informaation.
 - raportointivelvoitteiden vähentäminen sekä päällekkäisyyksien estäminen EU:n ja kansainvälisen kehittämisen välillä.
 - verotuksessa tapahtuvat muutokset (esimerkiksi: poisto-oikeus, osinkoverotus ja edustuskulujen verovähennys) joiden vaikutusta ei suunnitella tai tutkita tarpeeksi ennen toteuttamista.
 - työnantajan raportointi erilaisille toimijoille kuten KELA:lle ja verottajalla erilaisien käytäntöjen kautta on yhdistettävä yhteen portaaliin, josta viranomaisen poimii tarvittavat tiedot.
 - tilintarkastusvelvollisuuden alarajan nostaminen lähemmäs EU:n rajaa.
 - jätelain muuttaminen, jotta se on avoin kilpailulle ja vapauttaa markkinat.
- (Elinkeinoelämän keskusliitto 2015, 10–14.)

Valtiovalta on käynnistänyt jo vuonna 2006 ohjelman, jolla hallinnollista taakkaa byrokratiassa vähennettäisiin. Yrittäjien mukaan nämä velvoitteet ovat jopa kaksinkertaistuneet viimeisen kymmenen vuoden aikana ja rahallisesti mitattuna kansantalouden voimavaroista tuhlaantuu byrokratiaan 4 miljardia euroa. Lupaprosessit viivästyttävät hankkeita sekä kuormittavat yrittäjiä sekä viranomaisia.

Elinkeinoelämän keskusliitto kaavailee näihin ratkaisuksi mallia muista Pohjoismaista, joissa lainsäädäntöjä yksinkertaistetaan ja hallinnollista taakkaa vähennetään. Myöskin ministeriöitä sitoutettaisiin malliin, jossa jokaista uutta säännöstä kohtaan pitäisi esittää kaksi turhaksi käyntyä poistettavaa säännöstä. Tärkeää olisi myös pysyä EU:n antamissa periaatteissa eikä lisätä niiden päälle omia, yksinkertaistaa lupaprosesseja sekä rajata ja kohdistaa valitusprosessia sekä valvontaa.

(Toivonen 2014, 4.)

6 TALOUSTILANTEEN VAIKUTUKSET JA HAASTEET NAISYRITTÄJÄN NÄKÖKULMASTA

Yrittäminen on elämäntapa, joka sitoo ihmistä, mutta antaa myös mahdollisuuden myös toteuttaa omia unelmia ja ajatuksia. Yrittäjänä olo tuo epävarmuutta ja jännitystä ja riskejä elämään. Turvaverkot ovat heikot yrittäjällä, koska vastuu omista tekemisistä sekä yhteiskunnan hyvinvoinnista on omalla vastuulla. (Michelsen 2005, 11.)

Tämän opinnäytetyön kyselyssä selvitettiin naisyrittäjiltä taloudellisen tilanteen vaikutusta omaan yrittäjyyteen sekä haasteita, joita he kokevat. Kyselyn seitsemästä kysymyksestä näihin kahteen vastauksia tuli laajimmin. Kysymykset herättivät siis paljon ajatuksia naisyrittäjissä ja siitä kuinka pinnalla taloustilanne on ja se vaikuttaa välittömästi yrittäjiin. Tyytymättömyyttä yrittäjäuran valintaan yksikään vastaajista ei maininnut, vastaajat antoivat ainoastaan parannusehdotuksia sekä faktoja tämän hetkisestä tilanteesta. Tässä luvussa käydään läpi tulokset, joita saatiin kyselyn kysymyksiin numero kuusi ja seitsemän:

- Onko taloudellinen tilanne tai jokin muu syy vaikuttanut yritystoiminnassanne?
- Mitä pidätte haastavimpana asiana yrittäjätoiminnassanne?

6.1 Taloustilanne herättää keskustelua

Kyselyyn vastaajista 32 prosenttia oli huomannut huonosta taloustilanteesta johtuneen asiakasmäärien vähentymisen sekä yksityisten kuluttajien kuin yritystenkin puolella. Myös taantumasta uutisointi tuntuu tekevän kuluttajat varovaisiksi vaikka taloudellista epävarmuutta jokaisella ei olisikaan. Rahankäyttöä mietitään tarkemmin ja hankintoja siirretään. Yritykset karsivat edustusmenoja kuten juhlia ja asiakastaapaamisia vuonna 2014, jolloin 50 prosentin vähennyskelpoisuus poistettiin. Naisyrittäjistä tämä vaikutti suoraan esimerkiksi tapahtuma- ja matkailupalveluiden tarjoajiin. Vähennyskelpoisuuden palautus vuonna 2015 takaisin samaan tuntuisi parantavan kyselyyn vastaajien mielestä tilannetta ja tilauksia. Hallituksen tekemät muutokset verotuksessa vaikuttavat myös yritystoiminnan pitkäaikaiseen suunnitteluun sekä

neljä kyselyyn vastanneesta tilitoimistoyrittäjästä koki näiden jatkuvien muutosten vaikuttavan asiakasyritysten palvelemiseen. Useiden ilmoitusten ja hallinnollisten säädäntöjen tietäminen sekä asiakkaan ajan tasalla pitäminen on haastava kirjanpitäjälle sekä yrittäjälle. Arvonlisäveron nostamiset ja muutokset on vaikea siirtää asiakkaan hintoihin samalla tavalla kuin ne tulevat yrittäjille maksettavaksi.

”Yrittäjille määrätään koko ajan vain lisää velvoitteita, vaikka aina puhutaan hallinnollisen taakan keventämisestä. Tuntuu oudolta, ettei lainsäätäjät ollenkaan tajua, mitä paperisotaa heidän tekemänsä päätökset aiheuttavat.”

(Tilitoimistoyrittäjä, 46 vuotta.)

Yritysten maksuajat ovat pidentyneet mikä taas vaikuttaa pienyrittäjällä omaan palkanmaksuun. Myös laskutus ja perintä koettiin hankalaksi ja siksi vain varmoille asiakkaille tehdään mieluiten töitä. Kaksi kyselyyn vastanneista yrittäjistä kertoi saavansa starttirahaa, mutta sen maksukuukausia oli pienennetty määrärahojen loppumisen takia, joka oli ilmoitettu vasta myöntämisen jälkeen.

Opinnäytetyön kyselyyn vastanneista yrittäjistä voidaan huomata sama ilmiö jota käsiteltiin luvussa 3,2 naisyrittäjien henkisissä tunnusluvuissa yrityksen perustamisesta myöhemmällä iällä. Kyselyssä eriteltiin aika jona on ollut yrittäjänä sekä oma ikä. Vastajat iältään 45–65, joita tässä kyselyssä oli 16 kappaletta kertoivat pääasiassa olevansa yrittäjiä omasta tahdostaan eivätkä pitäneet taloustilannetta haastavana. Heillä oli työntekijöitä useammin kuin nuoremmilla yrittäjillä. Vaihtuvuus näiden yrittäjien alojen välillä oli suurta, mutta useimmissa oltiin tekemisissä ihmisten kanssa sekä oma asiakaskunta tai verkosto oli vahva.

6.2 Naisyrittäjän arjen haasteet

Kyselyyn vastanneiden toimialat vaikuttivat siihen minkä he kokivat haastavimpana asiana yrittäjätoiminnassaan. Yksittäisiä palveluita kuten terapiaa tai viihdettä harjoittavat yrittäjät pitivät (16 % vastaajista) säännöllisen palkanmaksun ja asiakkaiden pitämisen hankalana. Samat yrittäjät pitivät myös verotusta ja eläke- sekä sosiaali-

maksuja korkeina ja riittämättöminä turvaamaan tarpeen tullen. Sosiaaliturva on huomattavasti heikompi yrittäjällä kuin työntekijällä.

Useimmiten kotoa käsin työtä tekevät naisyrittäjät, kuten kääntäjät sekä konsultit vastasivat kyselyssä haasteeksi vapaa-ajan sekä sen yhdistämisen yrittäjyyteen. 19 prosenttia vastaajista koki hankalana työskentelyn varsinkin kotona olleessaan sekä irrottautumisen vapaa-ajalle. Työtä tehdään myös viikonloppuisin, mutta kyse ei ole kuitenkaan siitä etteikö näin haluttaisi. Töistä on vaikea kieltäytyä työn mukavuuden takia tai taloudellisesti se ei ole kannattavaa.

Yrittäjillä aikaa menee paljon paperitöiden hoitamiseen, jotka on hoidettava muun työn ohella. Sairastaminen koettiin vaikeaksi pidemmillä ajanjaksoilla, jolloin rahan-tulo väheni. Luottotietojen menettäminen hankaloittaisi myös yrittämistä, minkä takia talous on oltava vakaalla pohjalla. Omaa taloustilannetta ei kuitenkaan yksikään yrittäjä sanonut sellaiseksi, että joutuisi jäämään työttömäksi tällä hetkellä.

”Pitäisi revetä kaikkialle yksin. Joskus ei vaan jaksaminen riitä, mutta kun ei ole varaa palkata uutta työntekijää juurikin kaikkien sivukulujen vuoksi. Mieluummin ottaa vähemmän töitä vastaan, se tulee halvemmaksi pitkässä juoksussa.”

(Sisustussuunnittelun ja visuaalisen markkinoinnin yrittäjä, 41 vuotta.)

Kasvun ja haasteiden kannalta työntekijän palkkaus tuli esille kyselyssä ja se oli ollut monella yrittäjällä mielessä. Kyselyyn vastanneista yrittäjistä 43 prosenttia työllisti itsensä lisäksi henkilökuntaa, osa-aikaisia sekä useampia vakituisia. Esteeksi tai ongelmaksi palkkauksessa nähtiin isot sivukulut, äitiyslomien kustannukset sekä työntekijän irtisanomissuoja. Yrityksen ala vaikeutti myös palkkaamista, jos kyse oli kausiluontoisesta työstä, johon työntekijää oli vaikea löytää sekä kallis kouluttaa sesongin ajaksi. Palkkaaminen on tehty vaikeaksi tai perehdytys ja kouluttaminen ovat liian kalliita. Kyselyssä tuli esille, että ostovoima ja valtion tekemät päätökset vaikuttavat eniten yrityksen rahantuloon. Kyselyssä oli erikseen myös palkkausta koskeva kysymys numero 2. jota käsitellään luvussa 7.

Ajankäytön hallinnan rinnalla yrittäjät mainitsivat myös haastavaksi kehityksessä mukana pysymisen. Markkinointi tapahtuu paljon sosiaalisessa mediassa nykypäivä-

nä ja näkyvyys on erityisen tärkeää varsinkin aloilla, joissa kilpailu on kovaa. Kymmenen prosenttia vastaajista koki väsyttäväksi tai vaikeaksi pysyä mukana ja olla aina saatavilla. Kohderyhmän ja asiakkaiden löytäminen on vaikeaa ja vaatii aikaa. Koulutusmahdollisuuksia näihin ei ole joko saatavilla tai niihin ei ole aikaa eikä rahaa.

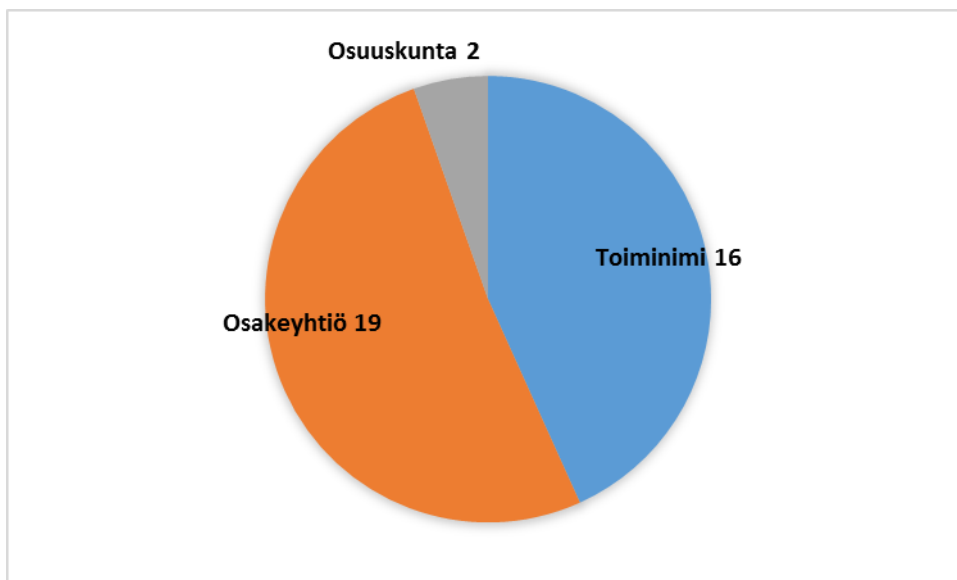
7 OPINNÄYTETYÖN KYSELYN TULOKSET

7.1 Kyselyn tulosten avaaminen

Opinnäytetyön kysely lähetettiin yhdistyksen jäsenille kahteen kertaan sähköpostilla ja vastauksia tuli kyselyyn 35 kappaletta sekä kesän 2015 aikana tehtiin kaksi haastattelua. Vastauksien määrällinen ja laadullinen sisältö vaihteli merkittävästi ja muutamalle vastaajista kyselyn kysymykset eivät auenneet tai he eivät osanneet sanoa mielipidettä. Kaiken kaikkiaan vastaukset kysymyksiin olivat yllättävän samansuuntaista ja mielipiteet taloudellisesta tilanteesta sekä omasta yrittäjyydestä eivät eronneet iän tai alan mukaan merkittävästi.

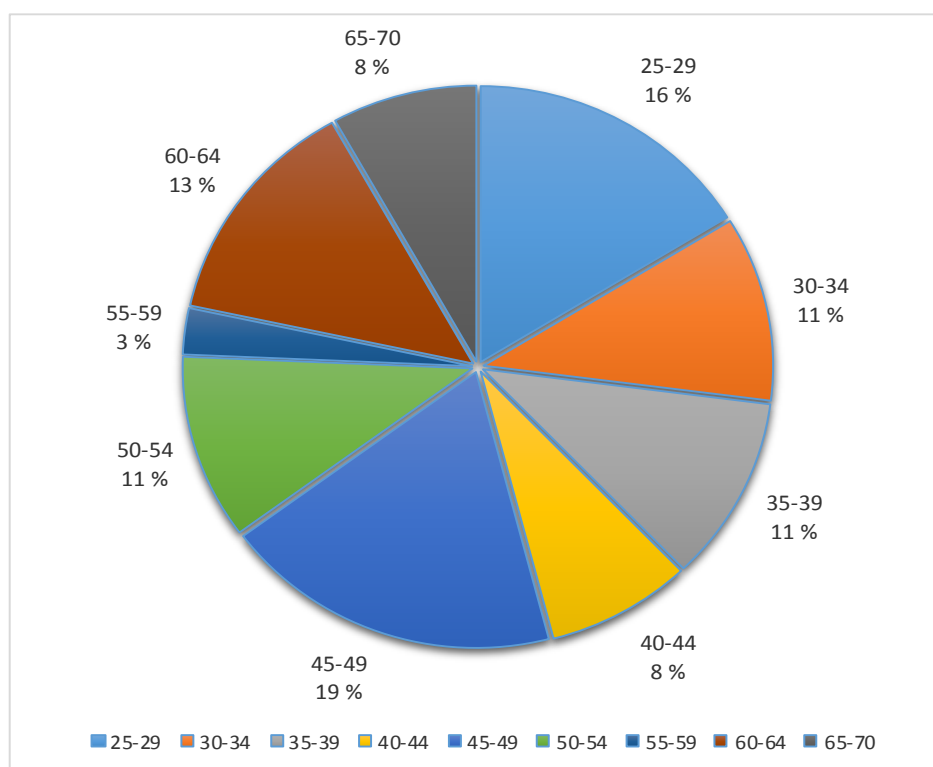
7.1.1 Kyselyyn vastanneiden taustatietoja

Kyselyyn vastanneista yrittäjistä 16 kappaletta oli toiminimiyrittäjiä, 19 heistä omisti osakeyhtiön sekä kaksi kappaletta osuuskunnan. (Kuvio 10.) Toiminimiyrittäjien keskimääräinen yrittäjänä oloaika oli kyselyyn vastanneilla 13,5 vuotta. Osakeyhtiössä vastaava luku oli noin 12,5 vuotta. Osuuskunnista toinen oli aloittanut toimintansa 2,5 vuotta sitten ja toinen oli ollut jo 10 vuotta toiminnassa.



Kuvio 10. Opinnäytetyön kyselyyn vastanneiden yhtiömuodot (kappaletta).

Kyselyyn vastanneiden iät vaihtelivat 25–70 vuoden välillä. Vastaaaja eniten oli ikäryhmissä 45–49 (19 %) sekä 25–29 (16 %). (Kuvio 11).



Kuvio 11. Opinnäytetyön kyselyyn vastanneiden ikäjakauma.

Kyselyyn vastanneet toimivat kattavasti eri aloilla. Vastaajista kolme oli tilitoimistoyrittäjiä samoin kuin konsultteja. Kääntäjiä ja tulkkeja oli neljä kyselyn vastaajista. Kaksi vastaajista oli hyvinvoinninammattilaisia. Loput toimivat kaupan-, ravintolan, markkinoinnin tai muun myynnin ja palvelujen alalla.

7.2 Palkkauspelko kasvun tiellä

Opinnäytetyön kyselyssä tuli ilmi, että pirkanmaalaiset naisyrittäjät pitävät valtion verotusta, hallinnollisia sekä byrokraattisia asioita haittaavimpina sekä työntekijän palkkauksessa että yritystoiminnan kasvattamisessa. Jokainen kyselyyn vastannut oli maininnut työntekijän palkkaamisesta koituvat sivukulut liian suuriksi sekä pelon siitä ettei työntekijä olekaan sitä mitä on luullut. Myös työntekijän irtisanomissuoja on korkea, mikä vaikuttaa siihen että pelätään virhepalkkauksia. Ammattitaitoisen henkilökunnan löytäminen on kaikilla aloilla vaikeaa sekä työnantajat pelkäävät palkata naisia, jotka saattavat hankkia lapsia. Yksi yrittäjistä vastasi haluavansa palkata sesonkiapua yritykseensä, mutta se ei ole kannattavaa koska kalliimmaksi tulee erilaisten lupien hakeminen sekä työntekijöiden noudattaminen. Toisen yrittäjän palkkaaminen on helpompaa eikä sido mihinkään.

”Työllistäminen tulee kalliiksi ja on riskaabelia, josta syystä käytän toisia yrittäjiä. Työntekijän oikeudet hallitaan erityisen hyvin. Yrittäjän työmoraali on toisenlainen.”
(Piha- ja puutarha-alan yrittäjä, 58 vuotta.)

7.3 Verkostoitumisen voima

Kyselyssä selvitettiin naisyrittäjiltä, mikä merkitys heidän mielestään verkostoitumisella on hinnoitteluun. Hieman yrityksen toimialoista riippuen verkostoitumista pidettiin merkittävänä ja oleellisena osana hinnoittelua. Hyvin verkostoituneissa yhteisöissä kuten esimerkiksi kahdella kääntämistä ja tulkkausta harjoittavalla yrittäjällä hinnoittelu oli sisäistä, jonka avulla verkostojen sisältä tulevat asiakaskontaktit luottavat hinnoittelun toimivuuteen. Toisaalta myös samalla alalla tehdään alihankintana kääntämis- ja tulkkaustöitä, joiden hinnoittelusta määräävät isommat yritykset, joille ei voi omaa hintaa antaa. Verkostoituminen toimii monella pienyrittäjällä markki-

nointina ja kilpailijoiden ohi voidaan päästä suosituksien kautta. Hintaa tärkeämpänä kuitenkin pidettiin laatua ja hyvää palvelua. Halvan hinnan avulla ei voi erottua positiivisesti, koska kilpailijoita huomattavasti halvempi hinta profiloi eikä sitä enää voi nostaa. Halpa hinta myös polkee hintoja alas ja vääristää kilpailua kyselyyn vastanneiden mielestä.

Kilpailun merkitys ja näkyvyys oli kyselyyn vastaajien mielestä enemmän vaihtelevaa. Tässäkin oli huomattavissa selvä ero toimialojen välillä. Kaupan sekä markkinoinnin parissa työskentelevät pitivät kilpailua kovana, mutta haluaisivat enemmän siitä verkostoitumalla hyödynnettävää etua. Kilpailun pitäisi kuitenkin olla reilua ja samanarvoista yrittäjien kesken, niin etteivät esimerkiksi tukia saavat yritykset pysty polkemaan hintoja alas maksalla työehtosopimuksia alittavia palkkoja työntekijöille. Kilpailu toimii hyvänä kannustimena kehittää omaa palveluaan tai tuotettaan. Tili-toimistoyrittäjillä kilpailua ei koettu lainkaan, koska vastaajien mielestä töitä on jos hoitaa työnsä hyvin. Verkostoituminen ja hinnoittelu toimivat jokaisen oman ehtojen mukaisesti niin että itse on tyytyväinen. Verkostoitumisen merkitys on kasvanut ja sitä hyödynnetään kaikessa. Sosiaalisen median käyttö on iso osa verkostoitumista ja sen hallintaa.

”Verkostoituminen on yhtenä tekijänä tärkeää tänä päivänä, kun toimijoita on tarjolla joka alalla. Hinnoittelulla pelataan tällä alalla hyvinkin paljon. Pitää itse päättää, kannattaako hintakilpailuun lähteä, muilla asioilla täytyy pärjätä kilpailussa.”

(Rekrytointialan yrittäjä, 62 vuotta.)

7.4 Vaihtoehtoinen yrittäjyys

Syitä ryhtyä yrittäjäksi voi olla monia ja kyselyssä selvitettiin kuinka moni vastaajista piti itseään pakkoyrittäjänä. Vaihtoehtona muu kuin yrittäjyys vastaajista oli näin 28 prosentilla, mutta kolme yrittäjää näistä olivat tietoisia jo opiskeluvaiheessa siitä, että työllistyäkseen täytyy perustaa yritys. Tätä ei nähty negatiivisena asiana, ehkä juuri sen takia, että siihen oli jo ammatinvalintavaiheessa törmätty ja näinollen tutkittu yrittäjyyttä vaihtoehtona. Kyselyyn vastasi yrittäjä, joka halusi jäädä kotikaupunkiinsa vaikka muualta olisi alan töitä löytynyt. Yrittäjäksi ryhtyminen on siis vaihto-

ehto pysyä perheen luona ja tehdä työtä josta pitää. Kyselyyn vastanneista yrittäjistä löytyi neljä sellaista, jotka olivat saaneet työllisyysmahdollisuuden perustamalla yrityksen. Töitä ei siis olisi enää ollut tarjolla entisessä työpaikassa palkallisena tai työpaikassa oli YT-neuvottelut käynnissä. Vastaajissa oli kaksi omalla alalla pitkään työskennellyttä, jotka olivat varttuneempina perustaneet oman yrityksen hyödyntäen kokemustaan.

Tässä opinnäytetyössä tehty kysely osoitti, että pirkanmaalaisten naisyrittäjien joukossa 72 prosenttia oli mahdollisuusyrittäjiä, jotka ovat omasta tahdostaan aloittaneet liiketoiminnan. Heitä on ajanut yrittäjyyteen pitkäaikainen haave tai tahto olla itsensä työllistäjä.

”Työllisyystilanne ei ole vaikuttanut yritystoiminnan aloittamiseen eli en ole pakko-yrittäjä. Päätin ryhtyä yrittäjäksi, jotta voisin itse vaikuttaa toimeksiantoihin ja kehittyä työssäni.”

(Kääntämistä ja tulkkauksia tekevä yrittäjä, 35 vuotta.)

8 JOHTOPÄÄTÖKSET

Opinnäytetyön sisältö muuttui jonkin verran kun kyselyn vastauksia alkoi avaamaan ja miettimään mikä niiden tärkein sisältö on. Tässä opinnäytetyössä tehty kysely ei ole kovinkaan kattava vastaajamäärän takia, mutta se osoittaa sen, että naisyrittäjät pitävät työstään ja tekevät sitä intohimolla omasta tahdostaan. Tärkeimpänä asiana voidaan nostaa kyselystä palkkauksen herättämät mielipiteet. Naisyrittäjät olisivat valmiita ottamaan työntekijöitä ja kasvattamaan liiketoimintaansa, mutta eivät yksinkertaisesti pysty kulurakenteen takia siihen. Uudistusta tähän olisi siis tärkeä saada, jotta työntekijät ja työnantajat kohtaisivat. Hyöty olisi molemmin puolista ja taloudellisesti kannattavaa kaikille.

Kuvio 12 sisältää ne tärkeimmät asiat, joita kysely nosti esille ja joiden avulla saatiin vastaukset kaikkiin opinnäytetyön alussa esitettyihin kysymyksiin.



Kuvio 12. Kyselyssä esiin nousseet tärkeimmät asiat naisyrittäjyydestä

8.1 Mikä merkitys verkostoitumisella on liiketoimintaan?

Verkostoitumisen merkitys yrittäjille yllätti ja huomasin, että sen laajuus aiheena on kattava. Se voidaan myös yhdistää yrittäjien saamiin tukiin, koska niissä merkittävää on toisten yrittäjien kanssa tehty yhteistyö sekä apu, jota samanhenkiset ihmiset pystyvät toisilleen antamaan. Verkostoitumisen avulla saadaan kontakteja sekä työmahdollisuudet kasvavat. Saman alan yrittäjät eivät välttämättä ole kilpailijoita vaan verkostoituneita oman alansa ammattilaisia, jotka suosittelevat toistensa palveluja mahdollisille asiakkaille. Toimiva verkosto hyödyntää markkinoinnissa sekä käy yrityksen käyntikorttina. Teoriaosuus verkostoitumisesta kattaa siis mielestäni tässä työssä niitä asioita, joita tuli kyselyn avulla selville.

8.2 Mikä on hinnoittelun ja kilpailun merkitys liiketoiminnalle?

Hinnoittelu ja kilpailu antoivat tämän kyselyn pohjalta melko samaa tietoa kuin Pärnänen ja Sutelan (2014) Itsensätyöllistäjät Suomessa 2013-tutkimuksessa oli havaittu. Naisyrittäjät joutuvat välillä myymään palveluita ja tuotteita alihintaan kilpailun takia, mutta kuitenkin kysely osoitti, ettei halvalla hinnalla voi kilpailla. Kilpailu koe-

taan toimialoittain erilaisena, mutta tässäkin verkostoituminen voidaan lukea osaksi sitä ja pitää näin hyvänä ja terveenä asiana yrittäjien välillä.

8.3 Onko työllisyystilanne vaikuttanut yrittäjyyteen?

Kukaan kyselyyn vastanneista yrittäjistä ei maininnut rahaa tai sosiaalista asemaa syyksi ryhtyä yrittäjäksi. Enemmänkin se nähdään omasta tahdosta tehtynä ratkaisuna, jotta työnteko olisi parempaa ja voisi tehdä sitä mitä haluaa. Alakohtainen yrittäjyyteen ajava työllistäjien puute voidaan havaita, mutta se on tiedostettu asia jo opiskeluvaiheessa. Naisyrittäjät kokevat olevansa kuitenkin vapaampia vaikka ajanhallinta sekä kaikkien yrittäjyyteen liittyvien pakotteiden tekeminen tuntuukin haastavalta.

LÄHTEET

- Akola, E., Heinonen, J., Kovalainen, A. & Suvanto, K. 2008. Yrittäjyys valintana työuran eri vaiheissa – tarkastelussa nuoret ja ikääntyneet.. Työ- ja elinkeinoministeriön julkaisuja. Työ ja yrittäjyys 29/2008. Helsinki: Edita Publishing Oy.
- Elinkeinoelämän keskusliitto. 2015. Hyvä sääntely - parempi Suomi. Viitattu 23.9.2015. http://ek.fi/wp-content/uploads/Hyva-saantely_parempi-Suomi_final.pdf.
- Finnveran www-sivut. Viitattu 22.9.2015. Finnvera.fi
- Halme, K., Salminen, V., Lamminmäki, K., Rikama, S., Barge, B., Dalziel, M., Miller, C. 2015. Nuorten kasvavien yritysten merkitys, menestystekijät ja yritystukien rooli kasvun ajurina. Työ- ja elinkeinoministeriön julkaisuja. Konserni 10/2015. Helsinki: Edita Publishing Oy. Viitattu 10.10.2015. https://www.tem.fi/files/43843/Nuorten_kasvavien_yritysten_merkitys_menestystekijat_ja_yritystukien_rooli_kasvun_ajurina.pdf.
- Hirsjärvi, S. & Hurme, H. 2000. Tutkimushaastattelu. Teemahaastattelun teoria ja käytäntö. Helsinki: Yliopistopaino.
- Jabe, M. 2007. Vauhtia uralle nainen. Opas lasikaton rikkomiseen. Helsinki: Kirjapaja.
- Kiander, J. 2004. Onko Suomessa liian vähän yrittäjiä? Valtion taloudellinen tutkimuskeskus. Helsinki: Oy Nord Print Ab. Viitattu 1.9.2015. http://www.vatt.fi/file/vatt_publication_pdf/k343.pdf
- Laitinen, E. 2007. Kilpailukykyä hinnoittelulla. Jyväskylä: Gummerus Kirjapaino.
- Laukkanen, M. (toim.), Aaltio, I., Vesalainen, J., Blomqvist, K. & Niskanen, J. M. jne. 2007. Kasvuyritys. Helsinki: Karisto Oy.
- Lith, P. 2005. Ovatko NAISYRITTÄJÄT eri maata? Tilastokeskuksen artikkeli. Viitattu 28.8.2015. http://www.stat.fi/tup/tietoaika/tilaajat/ta_02_05_naisyrittajat.html
- Malinen, P. 2014. Yrittäjien tulot ja menot 2014, vuoden 2012 tulo- ja verotiedoilla. Suomen Yrittäjien tutkimus. Viitattu 9.9.2015. http://www.yrittajat.fi/File/4617bdf1-ea76-44ff-964c-94d8ba1b3c94/Yrittajan_tulot_ja_verot_2014.pdf.
- Malinen, P. & Lemmelä, E. 2015. Pk-yritysbarometri - kevät 2015. Suomen Yrittäjät, Finnvera Oyj ja Työ- ja elinkeinoministeriön julkaisuja. Vaasa: FRAM. Viitattu 4.9.2015. http://www.yrittajat.fi/File/32a536d3-6e13-4dce-8eeb-e9b492a08c3d/Pk_barometri_kevat2015.pdf
- Maliranta, M. & Napari, S. 2007. Perhevapaiden käytön määrät ja kustannukset yrityksissä. Elinkeinoelämän tutkimuslaitoksen (ETLA) julkaisuja. Helsinki: Taloustieto Oy. Viitattu 21.9.2015. <http://www.etla.fi/wp-content/uploads/b229.pdf>

Michelsen, K-E. 2005. Yrittäjyyden paradoksi. Eva-raportti. Helsinki: Taloustieto Oy

Naisyrittäjyyden edistämistyöryhmä. 2010. MoniNainen ja uudistuva naisyrittäjyys: Naisyrittäjyyden edistämistyöryhmän loppuraportti. Työ- ja elinkeinoministeriön julkaisuja. Työ ja yrittäjyys 4/2010. Helsinki: Edita Publishing Oy. Viitattu 28.8.2015. https://www.tem.fi/files/25810/TEM_4_2010.pdf

Palmgren, H., Kaleva, S., Jalonen, P. & Tuomi, K. 2010a. Naisyrittäjien työhyvinvointi. Työ- ja elinkeinoministeriön julkaisuja. Työ ja hyvinvointi 5/2010. Helsinki: Edita Publishing Oy.

Palmgren, H., Kaleva, S., Jalonen, P. & Tuomi, K. 2010b. Naisyrittäjien liiketoiminta käytännöt ja tuloksellisuus. Työ- ja elinkeinoministeriön julkaisuja. Työ ja yrittäjyys 33/2010. Helsinki: Edita Publishing Oy. Viitattu 11.9.2015. https://www.tem.fi/files/27184/33_2010_web.pdf

Pietiläinen, M. (toim.). 2013. Työ, talous ja tasa-arvo. Tilastokeskuksen julkaisu. Helsinki. Viitattu 18.9.2015. http://www.stat.fi/tup/julkaisut/tiedostot/julkaisuluettelo/ytytata_201300_2013_10369_net.pdf

Pärnänen, A. & Sutela, H. 2014. Itsensätyöllistäjät Suomessa 2013. Tilastokeskuksen tutkimus. Helsinki. Viitattu 2.9.2015. http://www.stat.fi/tup/julkaisut/tiedostot/julkaisuluettelo/yits_201400_2014_12305_net.pdf

Urho, M. 2013. Verkostoituminen palveluiden tuottamisessa. Teoksessa A. Saarnilehto & J. Vesalainen & V. Annola (toim.) Monimuotoinen verkostojohtamista ja juridiikkaa. Viro: Meedia Zone OÜ, 245-267.

Sairasvakuutuslaki. 2004. L 21.11.2004/1224.

Schwab, K., Brende, B., Zahidi, S., Beckhouche, Y., Guinault, A. & Soo, A. 2013. World economic forum. The global gender gap report. Viitattu 21.5.2015. http://www3.weforum.org/docs/WEF_GenderGap_Report_2013.pdf.

Sipilä, J. 2006. Osaajasta elämäntyyliyrittäjäksi. Helsinki: WSOYpro.

Stenholm, P., Suomalainen, S., Kovalainen, A., Heinonen, J. & Pukkinen, T. 2013. Global entrepreneurship monitor. Finnish 2013 report. Sarja A tutkimusraportteja. A1/2014. Turku: Uniprint Oy. Viitattu 2.9.2015. <http://www.gemconsortium.org/report/48922>.

Tampereen Seudun Yrittäjänaiset ry:n www-sivut. Viitattu 20.10.2015. <http://tampereenyrittajanaiset.fi>.

Tervo, H. & Haapanen, M. 2007. Miksi naisia on vain vähän yrittäjinä? Suomen akatemian liiketoimintaosaamisen tutkimusohjelma. Kansantaloudellinen aikakauslehti 1/2007. Viitattu 1.9.2015. <http://www.taloustieteellinenyhdistys.fi/images/stories/kak/kak12007/kak12007tervo.pdf>

- Tilastokeskus. 2012. Työssäkäynti 2012. Viitattu 1.9.2015.
http://tilastokeskus.fi/til/tyokay/2012/03/tyokay_2012_03_2014-10-10_fi.pdf
- Tilastokeskus 2015. Aloittaneet ja lopettaneet yritykset. Viitattu 2.9.2015.
http://www.stat.fi/til/aly/2015/01/aly_2015_01_2015-07-24_fi.pdf
- Toivonen, S. (toim.). 2014. Mahdollisuuksien Suomi. EK:n yrittäjyyslinjaukset 2015–2019. Elinkeinoelämän keskusliiton julkaisuja. Viitattu 8.9.2015.
http://ek.fi/wp-content/uploads/Mahdollisuuksien_Suomi_Yrittajyyslinjaukset_2015_2019.pdf
- Työ- ja elinkeinopalveluiden www-sivut. Viitattu 10.10.2015. <http://www.te-palvelut.fi/te/fi/>
- Työ- ja elinkeinoministeriön www-sivut. Viitattu 22.9.2015. <http://www.tem.fi>
- Työ- ja elinkeinoministeriö. 2010. Yrittäjyyskatsaus 2010. Työ- ja elinkeinoministeriön julkaisuja. Työ ja yrittäjyys 60/2010. Helsinki: Edita Publishing Oy. Viitattu 28.8.2015. https://www.tem.fi/files/27967/TEM_60_2010_netti.pdf
- Työ- ja elinkeinoministeriö. 2012. Yrittäjyyskatsaus 2012. Työ- ja elinkeinoministeriön julkaisuja. Työ ja yrittäjyys 46/2012. Helsinki: Edita Publishing Oy. Viitattu 30.8.2015. https://www.tem.fi/files/35080/TEMjul_46_2012_web.pdf
- Työ- ja elinkeinoministeriö. 2015. Työvoimankäyttötapojen ja työn tekemisen muotojen muutostrendejä selvittävän ja kehittävän työryhmän loppuraportti. Työ- ja elinkeinoministeriön julkaisuja. Työ ja yrittäjyys 2/2015. Verkkojulkaisu. Viitattu 18.9.2015. https://www.tem.fi/files/41956/TEMjul_2_2015_web_21012015.pdf
- Valtioneuvoston www-sivut. Viitattu 8.9.2015. <http://www.valtionneuvosto.fi>
- Yrityskatsaus 2014 ohjausryhmä. Yrityskatsaus 2014. Murroksia ja uudistumista. 2014. Työ- ja elinkeinoministeriön julkaisuja. Kilpailukyky 39/2014. Helsinki: Edita Publishing Oy.
https://www.tem.fi/files/41042/TEMjul_39_2014_web_02102014.pdf

LIITTEET

Liite 1. Kysely

Kysely

Liite 1.

Taustatietoja yrittäjyydestä

Toimialanne:

Yritysmuotonne:

Yrittäjänä oloaikanne:

Oma ikänne:

1. Työllistättekö itsenne lisäksi muita?
Jos työllistätte niin kuinka monta?

2. Oletteko kokenut vaikeuksia/haasteita työntekijöiden palkkauksessa?
Jos olette niin minkälaisia?

3. Onko työllisyystilanne aikoinaan vaikuttanut yrittäjyyteenne? Oletteko ns. pakkoyrittäjä?

4. Miten itse koette kilpailun samalla alalla toimivien yritysten välillä?

5. Onko mielestänne verkostoitumisella ja hinnoittelulla merkitystä kilpailuun?
Millä tavalla näette niiden vaikutuksen?

6. Onko valtion taloudellinen tilanne tai jokin muu syy vaikuttanut yritystoiminnassanne?
Jos on niin millä tavalla koette sen vaikuttaneen?

7. Mitä pidätte haastavimpana asiana yrittäjätoiminnassanne?