

Silva Laaksonen, Heikki Sipilä

# LYHYEN ELINKAAREN OMAAVIEN PK-YRITYSTEN LIIKETOIMINNAN PÄÄTTYMISEN SYYT ESPOON JA KAUNIAISTEN ALUEELLA



**Laurea-ammattikorkeakoulun julkaisusarja  
B•16**

# **Lyhyen elinkaaren omaavien pk-yritysten liiketoiminnan päättymisen syyt Espoon ja Kauniaisten alueella**

**Silva Laaksonen, Heikki Sipilä**

2006 Vantaa

Copyright © tekijät  
ja Laurea-ammattikorkeakoulu

ISSN 1458-7238  
ISBN 951-799-096-0

Edita Prima Oy, Helsinki 2006

# Sisällys

ESIPUHE	7
1 JOHDANTO	9
1.1 Tutkimuksen taustaa	9
1.2 Tutkimusongelma ja tavoitteet	10
1.3 Aiheen rajaus	10
1.4 Tutkimuksen rakenne	10
2 YRITTÄJYYS	12
2.1 Yrittäjyyden käsite	12
2.2 Yrittäjäksi ryhtymisen syyt	12
2.3 Suomalaisen yrittäjyyden arvostus	14
2.4 Yrittäjätilastoja	14
2.5 Yrittäjyyden edistäminen Suomessa	17
3 PK-YRITYKSET	18
3.1 Pk-yrityksen määritelmä	18
3.2 Pk-yritysten yleisyys Suomessa	18
3.3 Pk-yritykset työllistäjinä	19
4 YRITYKSEN ELINKAARITEORIA	21
4.1 Elinkaariajattelu	21
4.1.1 Greinerin (1972) malli	22
4.1.2 Churchillin ja Lewisin (1983) malli	23
4.1.3 Scottin ja Brucen (1987) malli	23
4.2 Toiminnan alkuvaihe	24
4.3 Kuolemanlaakso	26
4.4 Toiminta alkuvaiheen jälkeen, selviytyminen ja hengissä säilyminen	27
4.5 Menestys ja kasvu	28

4.6	Nopea kasvu ja laajentuminen	29
4.7	Kypsyysvaihe	30
5	YRITYSMUODOT	32
5.1	Eri yritysmuodot	32
5.2	Yksityinen elinkeinonharjoittaja	33
5.3	Henkilöyhtiö	34
5.3.1	Avoin yhtiö	35
5.3.2	Kommandiittiyhtiö	35
5.4	Osakeyhtiö	36
5.5	Osuuskunta	36
5.6	Eurooppayhtiö	36
6	YRITYSTEN YLEISIMMÄT RISKITEKIJÄT	38
6.1	Rahoitusriskit	38
6.2	Henkilöriskit	39
6.3	Muut yleiset riskit	39
7	YLEISIMMÄT TOIMINNAN PÄÄTTYMISEN SYYT YRITYKSILLÄ	42
7.1	Yrityskauppa ja fuusio	42
7.1.1	Resurssiongelmat	43
7.1.2	Asiakkaat	44
7.1.3	Toimitilat, koneet ja henkilöstö	44
7.1.4	Tuotteet/palvelut	45
7.1.5	Talous	45
7.2	Konkurssi	45
7.3	Liiketoiminnan kannattamattomuus	46
7.4	Muut yleisimmät syyt	47
8	TUTKIMUKSEN TOTEUTUS	49
8.1	Tutkimusmenetelmä	49
8.2	Tutkimuksen otos	50

8.3	Aineiston hankinta	51
8.4	Tutkimuksen kohde	52
8.4.1	Espoo	52
8.4.2	Kauniainen	53
8.5	Neuvontapalveluita yrityksille Espoon alueella	54
8.5.1	Espoon Yrittäjät ry	54
8.5.2	Espoon Seudun Uusyrityskeskus ry	54
8.5.3	Espoon kauppakamari	54
8.5.4	Reliabiliteetti ja validiteetti	55
8.6	Tutkimuksen onnistumisen arviointia	56
9	TUTKMUSTULOSTEN ANALYSOINTIA	58
9.1	Yrittäjän taustatiedot	58
9.1.1	Koulutustaso	58
9.1.2	Sukupuolijakauma	60
9.1.3	Yrittäjäksi ryhtymisen tärkein syy	61
9.1.4	Työhistoria	64
9.1.5	Ikäjakauma	66
9.2	Yrityksen taustatiedot	67
9.2.1	Toiminta-aika	68
9.2.2	Yhtiömuoto	70
9.2.3	Päätoimiala	72
9.2.4	Liikevaihto	75
9.2.5	Henkilöstömäärä	78
9.2.6	Yrityksen omistus	79
9.2.7	Toimitilojen sijainti	80
9.3	Yrityksen rahoitus	82
9.3.1	Alkupääoma	83
9.3.2	Perustamisvaiheen rahoitusmuodot	84

9.3.3	Rahoitusrakenne	85
9.3.4	Perustamisvaiheen rahoituksen käyttökohteet	86
9.3.5	Lisärahoitus	87
9.3.6	Lisärahoituksen käyttökohteet	88
9.4	Yritystoiminnan päättyminen	89
9.4.1	Yritystoiminnan päättymisen syy	89
9.4.2	Yritysmyynti ja fuusio	92
9.4.3	Liiketoiminnan kehittymisen seurannan säännöllisyys	93
9.4.4	Liiketoiminnan kehittymisen seurantatavat	95
9.4.5	Riskien kartoitus	97
9.5	Neuvontapalvelut	98
9.5.1	Neuvontapalveluiden käyttö yrityksen toiminta-aikana	98
9.5.2	Käytetyt neuvontapalvelut	99
9.5.3	Osa-alueet joille neuvontaa haettiin	102
9.5.4	Neuvonta-avun hyöty	103
9.5.5	Espoon Uusyrityskeskukseen palveluiden käyttö perustamisvaiheessa	105
9.5.6	Espoon Yrittäjät ry:n jäsenyys	105
9.6	Nykytilanne	106
9.6.1	Tämänhetkinen työtilanne	107
9.6.2	Yrittäjävalmiuksien kehittyminen	108
9.6.3	Yrittäjäksi ryhtyminen tulevaisuudessa	109
10	YHTEENVETO	112
	LÄHTEET	115

# Esipuhe

Opinnäytetyö toteutettiin Espoon Yrittäjät ry:n ja Espoon Seudun Uusyrityskeskus ry:n toimeksiannosta. Molemmat toimeksiantajat olivat huomanneet yllättävän suuren määrän yrityksiä lopettaneen toimintansa jo 1 - 4 vuoden sisällä aloittamisesta. Tämän tutkimuksen avulla haluttiin kerätä tietoa, jolla saataisiin selville nuorien pk-yritysten liiketoiminnan päättymiseen johtaneet syyt.

Tutkimukseen valittiin Espoossa ja Kauniaisissa toimineita pk-yrityksiä, sillä nämä alueet kuuluvat toimeksiantajien piiriin. Tutkimuksessa pyrittiin myös selvittämään yrittäjien taustatekijöiden vaikutusta yritystoiminnan päättymiseen. Tutkimuksessa selvitettiin muun muassa yrittäjien koulutustaustaa, perhetaustaa, sukupuolta ja ikää. Näiden tietojen avulla haluttiin katsoa, olisiko löydettävissä jokin yhdistävä tekijä yrittäjän taustatietojen ja yritystoiminnan päättymisen syynt välille.

Tutkimus toteutettiin kvantitatiivisena survey-tutkimuksena. Kyselylomake lähetettiin postitse kahdessa eri osiossa marras- ja joulukuussa 2004 yhteensä 209 entiselle yrittäjälle. Vastausaikaa annettiin kaksi viikkoa ja vastausprosentiksi tuli 18,6 %. Osoitetiedot hankittiin julkisesta patentti- ja rekisterihallituksen tietokannasta sekä Fonecta Finder -numeropalvelun avulla. Tutkimusaineistoa analysoidessa käytettiin SPSS (Statistical Package for Social Sciences) 11.5 for Windows -tilasto-ohjelmaa.

Tutkimustulokset kertovat, että suurimmat syyt yritysten toiminnan päättymiseen ovat liiketoiminnan kannattamattomuus, yrittäjän kiinnostuksen loppuminen yritystoimintaa kohtaan sekä siirtyminen toisen työnantajan palvelukseen. Nais- ja miesyrittäjien välillä ei todettu olevan suuria eroja liiketoiminnan päättymisen syissä. Mainitsemisen arvoista kuitenkin on, että kannattamattomuuteen lopettaneista yrittäjistä vain yhdellä oli korkeakoulututkinto.

Espoo 2005

Silva Laaksonen

Heikki Sipilä





# 1 Johdanto

## 1.1 Tutkimuksen taustaa

Suomessa oli vuoden 2003 lopussa noin 230 400 yritystä (pois lukien maatalous), mikä on kauppa- ja teollisuusministeriön mukaan enemmän kuin koskaan aikaisemmin. Vaikka yritysten määrä on ollut kasvussa jo vuodesta 1995 alkaen, Suomi jää silti jälkeen muista Euroopan maista tarkasteltaessa yritysten määrää asukasta kohden. (Hyrsky & Lipponen 2004a, tiivistelmä.)

Suomalaisessa yritysmaailmassa on pian edessä myös suuri sukupolvenvaihdos, jonka seurauksena maastamme katoaa suuri määrä yrittäjiä. Näiden yrittäjien tilalle tulisi saada uusia innokkaita seuraavan sukupolven kasvatteja, jotka ottaisivat tehtäväkseen jatkaa yritysten liiketoimintaa. Koska Suomi kulkee jo nyt jälkijunassa yritysten määrässä muihin Euroopan valtioihin verrattuna, enää ei olisi varaa vähentää jo valmiiksi pientä yrityskantaa.

Nuorilla yrityksillä kriittisimmät vaiheet sijoittuvat perustamisen jälkeisten kahden - kolmen vuoden vaiheille. Tätä vanhemmilla yrityksillä toiminta on jo vakiintunut ja lopettaminen on epätodennäköisempää. Yrittäjän koulutuksella on todettu myös olevan suuri merkitys siihen, jääkö yritys henkiin vai ei. Yrittäjät, joilla on yrityksen perustamisvaiheessa ammatillinen koulutus, jatkavat toimintaansa kriittisen alkuvaiheen jälkeenkin todennäköisemmin kuin ne yrittäjät, joilla ei ole ammatillista koulutusta. (Littunen 2000, tiivistelmä.)

Tämän tutkimuksen avulla haluttiin selvittää, minkä takia suuri määrä nuoria yrityksiä lopettaa toimintansa vain muutaman vuoden toiminta-ajan jälkeen. Espoon Yrittäjät ry sekä Espoon Uusyrityskeskus ry halusivat toteuttaa tutkimuksen yhteistyössä Laurea-ammattikorkeakoulun opiskelijoiden kanssa, tavoitteenaan kartoittaa lyhyen elinkaaren omaavien yritysten liiketoiminnan päättymisen syyt.

Monet tutkimukset ovat osoittaneet, että Suomi tarvitsee enemmän yrityksiä ja yrittäjiä. Suomalaisten tulevaisuuden työpaikat ovat pk-yrityksissä ja nimenomaan kasvavissa pk-yrityksissä. Tämän takia onkin tärkeää yrittää pitää suomalainen yrityskanta kasvavana ja tarjota nuorille ja uusille yrityksille riittävästi liiketoiminnan neuvonta- ja kehittämispalveluita.

## **1.2 Tutkimusongelma ja tavoitteet**

Tämän tutkimuksen tavoitteena oli saada selville tärkeimmät syyt, jotka ovat johdaneet pk-yritysten liiketoiminnan päättymiseen lyhyen toiminta-ajan jälkeen. Tutkimuksen tulosten analysoinnin avulla olisi tarkoitus selvittää pk-yritystoiminnan lopettamisen syitä Espoon ja Kauniaisten alueella. Tutkimus toteutettiin Espoon Seudun Uusyrityskeskus ry:n ja Espoon Yrittäjät ry:n toimeksiannosta. Tutkimuksessa pyrittiin myös selvittämään yrittäjien taustatekijöiden vaikutusta yritystoiminnan päättymiseen. Tutkimuksessa selvitettiin muun muassa yrittäjien koulutustaustaa, perhetaustaa sekä sukupuolta ja ikää. Näiden tietojen avulla haluttiin katsoa, olisiko löydettävissä jokin yhdistävä tekijä yrittäjän taustatietojen ja yritystoiminnan päättymisen syyn välille.

## **1.3 Aiheen rajaus**

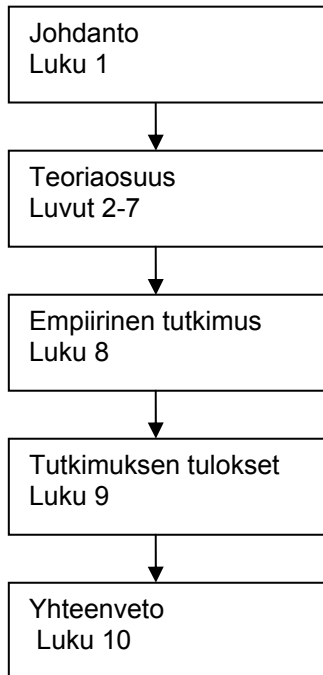
Tutkimukseen valittiin toimintansa lopettaneita, Espoon ja Kauniaisten alueella toimineita pk-yrityksiä, joiden toiminta-aika oli sijoittunut vuosiin 1996–2004. Yrityksen toiminta-aika ei kuitenkaan saanut olla alle yhden vuoden tai yli neljää vuotta. Aiheen rajauksen kriteereinä toimivat toimeksiantajien toiminta-alue sekä heidän asiakkaidensa yrityskoko. Espoon Uusyrityskeskus ry sekä Espoon Yrittäjät ry ovat tekemisissä nimenomaan Espoon tai Kauniaisten alueella sijaitsevien pk-yritysten kanssa. Tutkimuksessa haluttiin keskittyä nimenomaan lyhyen elinkaaren omaaviin yrityksiin. Tämä rajaus tehtiin sen vuoksi, että on havaittu monien yritysten päättävän toimintansa neljän vuoden sisällä aloittamisesta.

Yritysmäärän takia oli Espoolla huomattavasti merkittävämpi osa tässä tutkimuksessa kuin Kauniaisilla. Patentti- ja rekisterihallituksen julkisista tiedoista löytyi yhteensä 497 toimintansa päättäneitä yritystä, jotka kattoivat nämä aiemmin luetellut kriteerit.

## **1.4 Tutkimuksen rakenne**

Tutkimus alkaa johdannolla, jossa käydään lävitse tutkimuksen taustat, ongelmat ja tavoitteet sekä aiheen rajaus. Tutkimuksen seuraava osio eli teoreettinen viitekehys koostuu yrittäjyydestä, pk-yrityksistä, yrityksen elinkaari teoriasta, yritysmuodoista, yritysten yleisimmistä riskitekijöistä sekä yritystoiminnan päättymisen syistä. Teorian jälkeen seuraa empiirisen tutkimuksen osuus, eli esittelyssä ovat tutkimusmenetelmä, tutkimuksen otos, aineiston hankintamenetelmät sekä reliabiliteetti ja validiteetti. Tässä samassa osuudessa esitellään myös tut-

kimuksen toimeksiantajat sekä tutkimuksen alueelliset kohteet Espoo ja Kauniainen. Lopuksi analysoidaan tutkimustuloksia sekä esitellään yhteenveto kokonaistuloksista.



*Kuvio 1. Tutkimuksen rakenne*

## 2 YRITTÄJYYS

### 2.1 Yrittäjyyden käsite

Yrittäjyyttä voidaan ajatella kolmella eri tavalla. On ulkoista yrittäjyyttä, sisäistä yrittäjyyttä sekä omaehtoista yrittäjyyttä. Ulkoinen yrittäjyys on näistä se tyypillisin muoto, joka tulee mieleen sanasta yrittäjä, eli henkilö perustaa yrityksen, jonka omistajana tai johtajana hän on. Nykysuomen sanakirjan mukaan yrittäjä onkin ”fyysinen tai juridinen henkilö, joka pääammatikseen hoitaa omaa taloudellista yritystä tai harjoittaa itsenäisesti ammattia”.

Sisäinen yrittäjyys on jotain, jonka voisi sanoa olevan osa tekijän luonteenpiirrettä. Sisäinen yrittäjä on henkilö, joka on työntekijänä yrityksessä, mutta hän toimii siellä yrittäjämäisesti. Eli hänen ajattelu-, toiminta- ja suhtautumistapansa yrityksen sisällä on yrittäjämäistä. Omaehtoinen yrittäjyys voidaan kuvailla yksilön yrityksenä selviytyä elämästään. Yksilön täytyy selviytyä elämästä yrittäjämäisesti ja huolehtia oppimisestaan, työelämästään ja sosiaalisesta elämästään. (Isonkangas & Kinkki 1999, 26.)

Yrittäjiltä on todettu löytyvän erilaisten tutkimusten mukaan juuri tietynlaisia ominaisuuksia, kuten itsenäisyyttä, riskinottokykyä, vastuuntuntoa, kilpailuhalua, itsekuria, sosiaalisuutta jne. Nämä luonteenpiirteet voivat olla kyllä vahuuksia, mutta ei voida kuitenkaan ajatella vain yhtä oikean luonteista yrittäjää vaan tärkeämmäksi nouseekin syy, miksi ryhtyä yrittäjäksi. (Köppä, Laukkanen & Santala 2000, 102–103.) Laitilan Wirvoitusjuomatehtaan tehtaapäällikkö Rami Aarikka mainitsee muun muassa kahdeksi tärkeimmäksi yrittäjän peruspiirteeksi maalaisjärjen ja hullun rohkeuden (Lyytinen & Piha 2004, 22). Riskejä täytyy uskaltaa ottaa, sillä muuten ei voi toteuttaa unelmaansa.

### 2.2 Yrittäjäksi ryhtymisen syyt

Yrittäjäksi voivat ajaa sellaiset tekijät kuten työttömyys, vanhempien työn jatkaminen, halu toteuttaa omaa hyvää liikeideaa, hyvä ammattitaito tai vaikkapa halu riippumattomuuteen työnantajasta (Köppä ym. 2000, 102–103).

Suomen Jobs And Society ry:n Yrittäjyysasennebarometrin mukaan viisi houkuttelevinta seikkaa yrittäjäksi ryhtymisessä ovat seuraavat:

- Voi olla oman itsensä pomo.
- Voi itse määritellä työtehtävät.

- Voi periaatteessa valita työajat.
- Työtehtävät ovat mielenkiintoisia ja vaihtelevia.
- Ansiot tulevat työntuloksesta.

(Suomen Yrittäjät ry/e).

Hyvä liikeidea on menestyvän liiketoiminnan perusta. Hyvä liikeidea on omaperäinen, ja sen kehittelyyn ja kypsyttelyyn tulisi käyttää riittävästi aikaa ennen kuin liiketoimintaa aletaan perustaa. Liikeidea voi olla esimerkiksi tuote-, palvelu-, markkinointi- tai valmistusidea. Liikeidean etsimiseen ja kehittämiseen on saatavilla ulkopuolista apua eri lähteistä. Apua on mahdollista saada esimerkiksi yksityisiltä konsulttipalveluyrityksiltä, Teknologian kehittämiskeskukselta, Keksintösäätiöltä, Keksijäyhdistyksiltä, Finnveralta, TE-keskusten yritysosastoilta, kuntien elinkeinoasiamiehiltä ja uusyrityskeskuksilta. (Jobstep.net.)

Yrittäjäksi ryhtyminen suoraan opintojen jälkeen ei ole kovin suosittua Suomessa. Esimerkiksi Turun yliopistosta vuonna 2001 valmistuneista 1,1 prosenttia työllisti itsensä yrittäjänä (Sainio 2002, 7). Muissa oppilaitoksissa luvut olivat samansuuntaisia, esimerkiksi vuonna 2002 valmistuneista ekonomeista ja kauppatieteiden maistereista yksi prosentti toimi yrittäjänä vuoden kuluttua valmistumisestaan (Saarikoski 2003, 9). Kaikista ammattikorkeakouluista vuosina 1997–2001 valmistuneista 1,8 prosenttia toimi yrittäjänä vuoden 2001 lopussa (Opetusministeriö 2001a). Uudellamaalla osuus oli hieman pienempi siten, että vastaavana ajankohtana yrittäjänä toimi 1,1 prosenttia ammattikorkeakoulututkinnon suorittaneista (Opetusministeriö 2001b).

Hyrkkäsen (2004, 31) mukaan vuonna 2000 yrittäjäksi ryhtyneiden työmarkkina-asema ennen yrittäjäksi ryhtymistä oli jakautunut siten, että työllisiä oli 60 prosenttia, työttömiä 16 prosenttia ja työvoiman ulkopuolella olevia 24 prosenttia. Työttömien osuus yrittäjäksi ryhtyneistä on laskenut tasaisesti 1990-luvun lama-vuosista. Työttömien osuus yrittäjäksi ryhtyneistä oli korkeimmillaan vuonna 1994 36 prosenttia. Työllisten osuus on kasvanut vastaavasti kasvanut samalla ajanjaksolla. Työvoiman ulkopuolella olleiden yrittäjäksi ryhtyneiden määrä on pysynyt melko tasaisena noin 25 ja 30 prosentin välillä.

Yrittäjän aikaisemmalla työkokemuksella on myös suuri merkitys yrityksen menestykselle. Tutkimusten mukaan uudet yrittäjät perustavat yrityksensä aiemmissä työtehtävissään toisen palveluksessa hankitun kokemuksen perusteella. Tutkimukset osoittavat myös, että yli puolet yrittäjistä on saanut liikeidean aiemmista työsuhteistaan. Työkokemus vaikuttaa ratkaisevasti päätökseen perustaa yritys. Uudet yrittäjät lähtevät usein tarjoamaan samoja tuotteita tai palveluja

kuin entinen työnantaja, joten on mahdollista, että yrittäjä kehittyy entisen työnantajansa kilpailijaksi. (Littunen 2000, 34.)

## **2.3 Suomalaisen yrittäjyyden arvostus**

Suomessa yrittäjyys on aliarvostettua. Suomalaiset eivät uskalla lähteä säännöllisestä palkkatyöstä ja ottaa riskiä aloittaa yrittäjänä. Tutkimuksien mukaan suomalaiset näyttävät olevan turvallisuushakuisia ihmisiä, jotka mieluummin välttelevät riskiä kuin ottaisivat sitä. Yrittäjyydestä on myös annettu negatiivinen kuva julkisuudessa, koska yleensä puhutaan vain yrittäjyyden raskaudesta eikä niinkään sen tarjoamista mahdollisuuksista. Suomalaiset tuntuvat arvostavan nykyään myös paljon enemmän vapaa-aikaa ja lomaa, jotka ovat yrittäjille useimmiten vaikeampia järjestää. Tulevaisuudessa yrittäjätilastot voivat kuitenkin kohentua jo siitä syystä, että työpaikkojen pysyvyys suurissakaan yrityksissä ei ole enää nykypäivänä taattua tuotannon siirtyessä maan rajojen ulkopuolelle.

Kauppa- ja teollisuusministeriön (KTM) laatiman yrittäjyyskatsauksen (2004) mukaan suomalaisen alhaisen yrittäjyysaktiivisuuden takana voivat olla myös muun muassa alhainen yrittäjyysmotivaatio, roolimallien puute, liiketoimintaosaamisen puute, pienet kotimarkkinat, yrittäjyyteen ja työllistämiseen liittyvät riskit sekä epäonnistumisen pelko. Kansainvälisten selvitysten mukaan Suomi tarjoaisi kuitenkin ihanteelliset puitteet yrittäjäksi ryhtymiselle. Täällä on korkea koulutustaso, kehittynyt tutkimus- ja innovaatioympäristö, toimiva infrastruktuuri, julkiset yritysten rahoitus- ja neuvontapalvelut, edistynyt tasa-arvo sekä myönteinen yrittäjyysilmapiiri. (Kauppa- ja teollisuusministeriö 2004, 10–11.) Maassamme annetaan siis hyvät lähtökohdat yrittäjyyteen, mutta silti harva uskaltaa lähteä yrittäjäksi. Ne, jotka kuitenkin ovat jo yrittäjiä, harvemmin sitä katuvat. Harry ”Hjallis ” Harkimokin toteaa parasta yrittäjyydessä olevan itse asioista päättäminen sekä mahdollisuus tehdä asioita, joista pitää (Lyytinen & Piha 2004, 134).

## **2.4 Yrittäjätilastoja**

Suomessa yrittäjiä on noin 9 % koko työvoimasta (Juuti 2004, 60). Kansainvälisen GEM-tutkimuksen mukaan yrittäjyysaktiivisuuden taso laskee Suomessa koulutuksen myötä, toisin kuin muissa tutkituissa maissa. Suomessa oman yrityksen perustaminen voidaan yhä ajatella alhaisen ja keskiasteen koulutuksen saaneen väestön uravaihtoehdoksi. (Arenius & Autio 1999.) Tästä voidaan päätellä, että mitä koulutetumpi henkilö, sitä vähäisempi yrittäjyysaktiivisuus. Tämä

on kuitenkin ristiriidassa sen tosiasian kanssa, että korkeammin koulutettujen yrittäjien mahdollisuudet pitkäaikaisempaan yritystoimintaan olisivat paremmat. Liiketaloudellisen tietämyksensä vuoksi esim. kauppakorkeakoulusta valmistuneella luulisi olevan erinomaiset edellytykset ryhtyä yrittäjäksi.

Turun kauppakorkeakoulun PK-Instituutin teettämän tutkimuksen mukaan vain 3 % akateemisista opiskelijoista harkitsi yrittäjyyttä vakavasti ja samoin vain 3 %:lla oli jo oma yritys. Tutkimuksesta käy myös ilmi, että miehet olivat naisia enemmän kiinnostuneita yrittäjyydestä samoin kuin yrittäjäperheestä lähtöisin olevat opiskelijat. (Mäki 1999, 16.) Valtakunnallisen Nuorisobarometrin 2004 mukaan, jossa tutkittiin 15–29-vuotiaiden suomalaisnuorten yrittäjyysnäkemystä, kävi myös ilmi, että miespuoliset henkilöt suhtautuivat yrittäjyyteen myönteisemmin kuin naispuoliset henkilöt. Samoin sellaiset nuoret, joiden lähipiiristä löytyi yrittäjiä, kokivat yrittäjyyden vahvana työllistävävaihtoehtona tulevaisuudessa. Nuorisobarometristä käy ilmi myös samat tulokset kuin Mäen tekemässä tutkimuksessa, jotka osoittivat, että korkea koulutus vähentää yritysinnostusta. (Lyytinen & Piha 2004, 28.)

Kansainvälisen GEM-yrittäjäbarometrin mukaan suomalaisten yrittäjyysaktiivisuus on korkeimmillaan 25–34 vuoden ikäisillä. Tässä ikäryhmässä miehet ovat huomattavasti aktiivisempia yrityksen perustajia, miesten aktiivisuuden ollessa lähes 2,5-kertainen naisiin verrattuna. Muissa ikäryhmissä miesten ja naisten erot eivät ole niin merkittäviä. Suomessa miehet myös tuntevat henkilökohtaisesti yrittäjiä todennäköisemmin kuin naiset. Miehet myös uskovat naisia useammin, että heillä on yrittäjänä menestymiseen vaadittavaa osaamista. (Arenius, Autio & Kovalainen 2004, 3.) Voi olla, että naiset ovat myös turvallisuushakuisempia esimerkiksi perheen perustamisen takia ja suunnittelevat näin tulevaisuutta pidemmälle kuin miehet. Normaalissa palkkatyössä oleminen vaatii useimmin vähemmän työtä ja riskien ottamista, ja näin ollen omaa aikaa ei tarvitse uhrata yhtä paljon kuin yrittäjänä ollessa.

Yrittäjäperhetaustalla on katsottu olevan merkitystä henkilön yrittäjävalmiuteen tulevaisuudessa. Yrittäjäperheestä tuleva henkilö on nähnyt yrittäjyyden hyvät ja huonot puolet läheltä ja tietää näin, mihin on ryhtymässä. Tällainen henkilö löytää useimmin yrittäjyydestä enemmän positiivisia kuin negatiivisia piirteitä. Virtasen ja Keskinen (2000, 7) mukaan useat yrittäjyystutkijat katsovat, että yrittäjäperheessä tai yrittäjämyönteisessä yhteisössä kasvaminen vaikuttaa henkilön arvoihin, asenteisiin ja uskomuksiin tavalla, joka lisää yrittämistä. Tällaisessa ympäristössä kasvaneet henkilöt saattavat myös sosiaalistua muulla tavoin yrittäjiksi. Tähän vaikuttavat samaistuminen yrittäjämaiseen rooliin esikuvien ja viiteryhmiä kautta.



Akateemisesti koulutettujen alhainen kiinnostus yrittäjyyttä kohtaan on huolestuttavaa, sillä akateemisten tutkintojen määrän odotetaan vain kasvavan tulevaisuudessa, eikä opintoja vastaavaa työtä yksinkertaisesti riitä kaikille. Kauppa- korkeakoulujen, yliopistojen ja ammattikorkeakoulujen opiskelijat kilpailevat jo nykyään osittain samoista työpaikoista. Yhdeksi syyksi akateemisesti koulutettujen alhaiseen kiinnostukseen yrittäjyyttä kohtaan voidaan olettaa johtuvan koulutuksen myötä lisääntyneestä tiedosta, joka taas tekee entistä varovaisemmaksi ja tietoisemmaksi riskeistä, joita yrittäjä kohtaa. (Mäki 1999, 11.) Tämä voi olla myös syynä siihen, miksi suurimmalla osalla yrittäjistä koulutustaso on matala. Koska heillä ei ole ”tietoa”, he eivät tiedä tulevista ongelmista ja riskeistä ja näin ollen he uskaltavat lähteä rohkeammin yrittämään.

Toisena syynä voidaan pitää myös akateemisesti koulutettujen korkeaa palkkatasoa verrattuna normaaliin palkkatasoon. Akateemisten palkat ovat jo toisen leivissä niin korkeat, ettei heidän tarvitse ainakaan toimeentulon takia ryhtyä yrittäjäksi. Ennen vanhaan akateemisesti koulutetun henkilön ryhtyminen yrittäjäksi saattoi olla jopa häpeä, sillä sen luultiin viestittävän siitä, ettei korkeasti koulutettu saanut kunnon töitä. Akateemisten työttömyysaste on aiemmin ollut myös alhainen, joten yrittäjäksi ei ole tarvinnut ryhtyä pakon edestä. Tulevaisuudessa tilanne tulee kuitenkin muuttumaan, sillä koulutusta vastaavaa työtä ei tule riittämään kaikille halukkaille ja valmistuneet opiskelijat lähtevätkin toivottavasti helpommin yrittäjiksi. (Mäki 1999, 11.)

Korkea-asteen koulutuksen saaneiden osuus uusista yrittäjistä onkin nykyään merkittävästi suurempi kuin korkeakoulutettujen osuus yrittäjistä keskimäärin. Hyrkkäsen (2004, 31) mukaan vuonna 2000 uusista yrittäjistä korkea-asteen koulutuksen oli saanut 29 prosenttia jakautuen siten, että alimman korkea-asteen koulutuksen oli saanut 17 prosenttia, alemman korkea-asteen 5 prosenttia ja ylemmän korkea-asteen 7 prosenttia. Merkille pantavaa on, että korkea-asteen koulutuksen saaneiden osuus on kasvanut vuodesta 1994 alemman korkea-asteen osalta 3 prosenttiyksikköä ja ylemmän korkea-asteen osalta 2 prosenttiyksikköä. Alimman korkea-asteen luvut eivät ole vertailukelpoisia johtuen vuoden 1998 koulutus uudistuksesta. Hyrkkäsen (2004, 31) mukaan vuonna 2000 uusista yrittäjistä 40 prosentilla oli keskiasteen koulutus ja 31 prosentilla perusasteen koulutus. Nämä luvut ovat samansuuntaisia tämän tutkimuksen tulosten kanssa.

## 2.5 Yrittäjyyden edistäminen Suomessa

Kauppa- ja teollisuusministeriön teettämän tutkimuksen mukaan uusien yritysten perustamisen sekä taloudellisen hyvinvoinnin välillä on positiivinen yhteys. Mitä enemmän kansantaloudessa perustetaan yrityksiä, sitä nopeampaa voidaan olettaa kansantalouden kasvun olevan. (PK-Instituutti 2000, 75.) Yrittäjyys nähdäänkin usein ratkaisuna taloudellisiin ja työttömyysongelmiin. Myös Adam Smith aikoinaan totesi: ”Yhteiskunnan kehittymisen edellytys on tuotannollinen yritystoiminta” (Isokangas & Kinkki 1999, 192). Suomessa tulisikin olla enemmän työllistävää yritystoimintaa sekä itsensä työllistäviä yrittäjiä, jotta maamme taloudellisen hyvinvoinnin kehitys jatkuisi oikeaan suuntaan.

Matti Vanhasen hallitus on ottanut juuri näistä yllä luetelluista syistä yrittäjyyden suureksi huolenaiheekseen. Yrittäjyydelle onkin omistettu yksi neljästä politiikkaohjelmasta. ”Yrittäjyyden politiikkaohjelman tavoitteena on varmistaa yritysten toimintaympäristön vakaa ja pitkälläkin aikavälillä ennustettavissa oleva kehitys, sekä nostaa Suomi yrittäjyyden toimintaedellytysten suhteen Euroopan kärkimaiden joukkoon” (Hyrsky & Lipponen 2004, 11).

Tämänhetkinen hallitus on asettanut tavoitteekseen synnyttää Suomeen 90 000 uutta yrittäjää vuoteen 2010 mennessä (Lyytinen & Piha 2004, 29). Tärkeämpää voisi kuitenkin olla keskittyminen laadun parantamiseen kuin määrän lisäämiseen. Tällä tavalla saataisiin markkinoille hengissä pysyviä yrityksiä, joiden kasvumahdollisuudet olisivat hyvät niin kotimaassa kuin kansainvälisestikin. (Lyytinen & Piha 2004, 33.)

## 3 PK-YRITYKSET

### 3.1 Pk-yrityksen määritelmä

Pk-yritys tarkoittaa pientä-keskisuurta yritystä. Euroopan yhteisöjen komissio määritteli pk-yrityksen vuodesta 2003 alkaen seuraavasti: Pk-yrityksen henkilöstön määrän on oltava alle 250, vuotuisen liikevaihdon enintään 50 milj. euroa tai taseen enintään 43 milj. euroa. Pk-yrityksen äänimäärästä tai pääomasta ei myöskään saa olla yli 25 % toisen yrityksen tai julkisyhteisön hallussa. (Euroopan yhteisöjen komissio 2003, 39.)

Pk-yritys jaotellaan vielä kolmeen eri ryhmään. Näitä ovat mikroyritykset, pienet yritykset sekä keskisuuret yritykset. Mikroyrityksiä ovat 1-9 hengen yritykset, joiden vuosittainen liikevaihto tai taseen loppusumma ei ylitä 2 milj. euroa. Pienyrityksiä ovat 10–49 hengen yritykset, joiden vuosittainen liikevaihto tai taseen loppusumma eivät ylitä 10 milj. euroa. Keskisuuria ovat 50–249 hengen yritykset enintään 50 milj. euron liikevaihdolla tai 43 milj. euron taseella. (Euroopan yhteisöjen komissio 2003, 39.)

### 3.2 Pk-yritysten yleisyys Suomessa

Pk-yritykset ovat erittäin tärkeitä työllistämisen, innovaatioiden sekä talouden kasvun edistäjiä Suomessa. Ne muodostavat suomalaisen yritystoiminnan perustan. Yrityksiä Suomessa oli vuonna 2002 noin 226 500. Pk-yritysten osuus koko Suomen yrityskannasta oli samana vuonna noin 99,7 prosenttia. Tämä osuus koko maan yritysmäärästä on suunnilleen samaa luokkaa kuin Euroopassa. Alle 10 henkeä työllistävien mikroyritysten osuus oli 92,9 %. Suomen selvityä taloudellisesta taantumasta, on yritysten määrä kääntynyt takaisin kasvuun 1990-luvun puolesta välistä alkaen. Kaikkein voimakkainta kasvu on ollut pienten yritysten kokoluokassa, mutta keskisuurten yritysten määrän toivottaisiin myös kääntyvän kasvuun, sillä ne tuottavat eniten uusia työpaikkoja työmarkkinoille. (Finnvera Oyj & Suomen Yrittäjät ry 2004, 7.)

Tulevaisuus tuo kuitenkin mukanaan uudenlaisia haasteita, joiden voidaan olettaa hidastavan kasvua. Suomalaisissa yrityksissä on väistämättä edessä laaja sukupolvenvaihdosten aika seuraavan kymmenen vuoden sisällä. Jopa kolmannes yrittäjistä on jäämässä eläkkeelle tämän ajan kuluessa. Tämä on tulevaisuuden kannalta huolestuttavaa, sillä suomalaisten yritysten määrä on muutenkin Euroopan tasoa alhaisempi. ( Finnvera Oyj & Suomen Yrittäjät ry 2003, 3.)

Samoin yritysten kasvutavoitteet eivät lupaa hyvää, sillä vain kuusi prosenttia pk-yrityksistä aikoi tavoitella kasvua tulevaisuudessa. Monet yrittäjät ovat tyytyväisiä yrityksensä kokoon, eivätkä halua lisätä riskiä. Uusia työpaikkoja ei näin synny tarvittavaa tahtia, eikä verorahoja kolise yhteiskunnan pussiin. Työllisyys on myös parantunut viime vuosina, eikä näin ollen työttömien ole tarvinnut ryhtyä yhtä hanakasti yrittäjiksi kuin lamavuosina. (Finnvera Oyj & Suomen Yrittäjät ry 2003, 3.)

### **3.3 Pk-yritykset työllistäjinä**

Suomessa ollaan kovin huolissaan tulevaisuudessa esiin astuvasta työvoimapulasta. Suurten ikäluokkien jäädessä eläkkeelle ei Suomessa riitä työvoimaa. ”Valtiolta ja kunnilta jää eläkkeelle vuosina 2000–2012 85 % ylimmästä johdosta, 63 % keskijohdosta ja 40 % muusta henkilökunnasta. Yksityiseltä sektorilta on myös poistumassa iso joukko eri asematasossa työskentelevistä henkilöistä. Lisäksi vuodesta 2003 alkaen työmarkkinoilta on poistunut enemmän työvoimaa kuin sinne tulee.” (Rantamaula 1/2005, 26.) Työpaikkoja tulee siis olemaan tulevaisuudessa entistä enemmän, mutta kysymys onkin se, ovatko työnhakijat kiinnostuneita näistä paikoista. Akateemisten tutkintojen määrän kasvaessa, ei opintoja vastaavaa työtä riitä välttämättä kaikille.

Vaikka Suomen työttömyysaste on ollut laskeva jo 1990-luvun lama-aikojen jälkeen, se on pysynyt kuitenkin vielä suhteellisen korkealla, sillä suurin osa työpaikkojen lisäyksistä on tapahtunut toistaiseksi Uudellamaalla. Esimerkiksi tammiukuussa 2005 tehdyn mittauksen mukaan Lapin läänin työttömyysaste oli suhteellisen korkea, sen ollessa 14 %, kun se Etelä-Suomen läänissä oli 8,5 %. Koko Suomen työttömyysaste oli samana aikana 9,8 %. (Tilastokeskus 2005.) Tulevaisuudessa voidaan nähdä kaksi ongelmaa yhtä aikaa, korkea työttömyys ja työvoimapula. Tässä yhteydessä voidaan puhua niin sanotusta rakenteellisesta työttömyydestä, joka tarkoittaa sitä, että työnhakijoilla on vääränlainen koulutus, he asuvat väärällä paikkakunnalla tai he vaativat liian korkeaa palkkaa.

Suomalaiset yksityisen sektorin voittoa tavoittelevat yritykset työllistivät 1,315 miljoonaa työntekijää vuonna 2002 maataloutta lukuun ottamatta. Pk-yritysten osuus työllistäjänä samana vuonna oli 61,5 % ja mikroyritysten osuus 24 %. (Finnvera Oyj & Suomen Yrittäjät ry 2004, 7.) Kaksi kolmesta suomalaisyrityksestä työllistää vain yhden työntekijän ja joka neljännellä yrityksellä ei ole ollenkaan palkattua työvoimaa (Lyytinen & Piha 2004, 33).

Tilastokeskuksen mukaan vuonna 2003 Suomen yrityksistä eniten henkilöstöä oli teollisuuden toimialalla toimivilla yrityksillä (404 361 henkeä), toiseksi suurin

toimiala henkilöstömäärällä mitattuna on tukku- ja vähittäiskaupan toimiala (235 915 henkeä) ja kolmanneksi suurin kiinteistö-, puhtaus- ja vuokrauspalvelujen toimiala (191 144 henkeä). (Tilastokeskus 2004b.)

Tilastokeskuksen mukaan alle yhdeksän henkilöä työllistäviä mikroyrityksiä oli vuonna 2003 eniten tukku- ja vähittäiskaupan alalla. Tukku- ja vähittäiskaupan alalla enintään yhdeksän henkilön yrityksissä työskenteli yhteensä 68 914 henkeä, joka on 29,2 prosenttia toimialan koko henkilöstöstä. Tämän kokoluokan yrityksistä toiseksi eniten henkilöstöä oli kiinteistö-, vuokraus- ja tutkimuspalveluiden alan yrityksillä, 56 289 henkeä, 29,4 prosenttia koko toimialan henkilöstöstä. Kolmanneksi eniten henkilöstöä tässä kokoluokassa oli rakennusalan yrityksillä, 45 929 henkeä, joka on 37,4 prosenttia koko toimialan henkilöstöstä. (Tilastokeskus 2004b.)

Suomen Yrittäjien käynnistämän ”Pk-yritys hyvä työnantaja” -hankkeen ensimmäinen vaihe oli tutkia pk-yrityksissä työskentelevien työolosuhteita, palkkoja ja työsuhteen vakautta. Työsuhteiden vakaus ja työntekijöiden vaikutusmahdollisuudet ovat tutkimuksen mukaan pk-yrityksissä paremmat kuin suurissa yrityksissä. Työsuhteet ovat hieman vakaampia erityisesti alle 10 henkilöä työllistävässä mikroyrityksissä. Pk-yritysten työntekijät eivät myöskään kärsi yhtäläillä kii-reestä ja työuupumuksesta kuin suurten yritysten työntekijät. Palkat ovat pienissä yrityksissä kuitenkin pienemmät ja mahdollisuudet lisäkoulutukseen heikommat. Kannustinpalkkioita maksetaan kuitenkin pk-yhtiöissä lähes samalla lailla kuin metallialan suurissa yrityksissä. (Suomen Yrittäjät ry/b.)

## 4 YRITYKSEN ELINKAARITEORIA

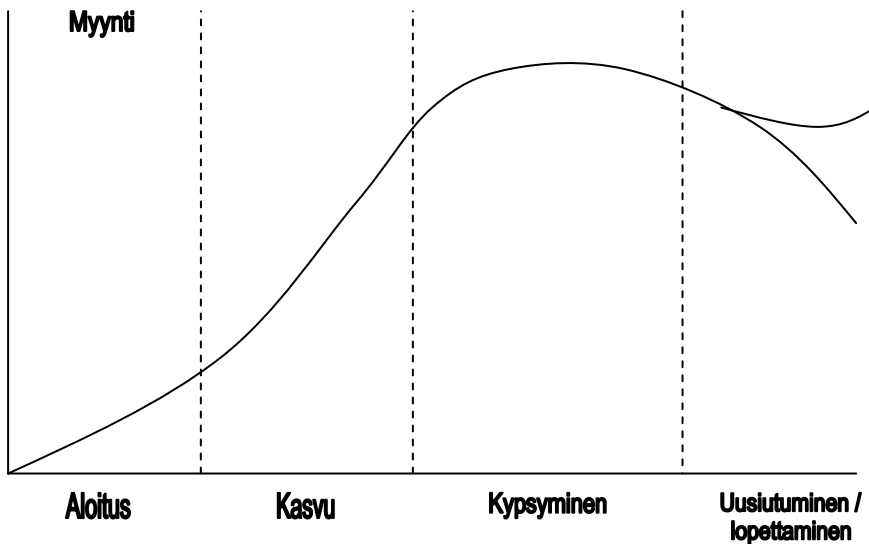
### 4.1 Elinkaariajattelu

Jokaisella yrityksellä on oma kehityspolkunsa, joka jakaantuu useisiin erilaisiin vaiheisiin yrityksestä riippuen. Eri kehitysvaiheet muodostavat kokonaisuuden, jota kutsutaan yrityksen elinkaareksi. Eri lähteissä esitellyt elinkaarimallit poikkeavat toisistaan kehitysvaiheiden lukumäärässä ja vaiheisiin liittyvissä piirteissä. Tikkasen ja Alajoutsijärven (2001, 15) mukaan kaksi tunnetuinta yrityksen vaiheittaista kasvua kuvaavat mallit ovat Greinerin malli (1972) ja Churchillin ja Lewisin malli (1983). Kolmas hyvin tunnettu malli on Scottin ja Brucen (1987) pelkästään pienyrityksiin keskittyvä malli, joka perustuu pitkälti sekä Greinerin että Churchillin ja Lewisin malleihin (Usmi 1999, 1.)

Elinkaarimalleja on usein arvosteltu kaavamaisiksi ja joustamattomiksi. Malleihin ei tulekaan suhtautua yrityksen kehittymistä täydellisesti ennustavina malleina, vaan ne esittelevät eräänlaisen ihannetyypin yrityksen kehittymisestä, jota yrityksen elinkaari saattaa seuralla. (Tikkanen & Alajoutsijärvi 2001, 15.)

Yrityksen elinkaaren vaiheita voidaan kuvata S-käyrällä. Käyrä osoittaa, että yrityksen kasvu on alkuvaiheessa nopeaa, mutta yrityksen kypsyessä kasvu hidastuu kääntyen lopulta laskuun. Malleissa pystyakselilla kuvataan yleensä yrityksen kokoa esimerkiksi liikevaihdolla tai työntekijöiden määrällä ja vaaka-akselilla kuvataan yrityksen ikää tai kypsyyttä. Elinkaarelta voidaan erottaa toisistaan selvästi poikkeavia kehitysvaiheita, joita voidaan kuvata erilaisilla yrityksen toimintaan liittyvillä muuttujilla. Kasvukäyrän muoto vaihtelee yrityksittäin, samoin kuin vauhti, jolla vaiheesta toiseen siirrytään (Usmi 1999, 1.)

Kaikki edellä mainitut mallit ovat viisiportaisia, mutta poikkeavat toisistaan eri vaiheita kuvaavien määritelmien osalta. Scottin ja Brucen (1987) mallissa on yhdistelty tiettyjä Greinerin (1972) sekä Churchillin ja Lewisin (1983) malleissa esiintyviä piirteitä. Sekä Scott ja Bruce (1987) että Churchill ja Lewis (1983) keskittyvät yrityksen rakenteeseen. Scottin ja Brucen (1987) mallissa mitattavia tekijöitä on kuitenkin huomattavasti enemmän ja he tarkastelevat mallissaan muun muassa yrityksen kehityksen kannalta olennaista rahoitusfunktion kehittymistä. Greiner (1972) esitti mallissaan, että yrityksen kehitysvaiheiden välillä on aina kriisi, josta yrityksen on selvitävä. Myös Scottin ja Brucen (1987) mallissa on huomioitu kehitysvaiheiden välillä olevat kriisivaiheet, mutta lähestymistapa poikkeaa Greinerin (1972) mallista. (Usmi 1999, 1.)



Kuvio 2. Yrityksen perinteinen elinkaarimalli (Viitala & Jylhä 2001, 36)

Viitala ja Jylhä (2001, 35–36) esittävät yrityksen elinkaaren kuvion 2 mukaisena S-käyränä. Käyrä kuvaa niin sanottua perinteistä elinkaarimallia, jonka alussa yritys kamppailee alkuvaikeuksien kanssa ja alkaa niistä selvittyään kasvaa voimakkaasti. Kasvu-vaihetta seuraa yrityksen kypsyys-vaihe, jolloin yritys byrokraatisoituu ja sen organisaatio jäykistyy. Kypsyys-vaihetta seuraa liiketoiminnan kannalta kriittinen vaihe, jolloin yrityksen on joko uusiuduttava selviytyäkseen markkinoilla tai lopetettava liiketoimintansa.

Seuraavassa esitellään kolme eri elinkaariteoriaa. Vaikka esiteltävissä malleissa elinkaaren vaiheiden lukumäärät ja nimitykset poikkeavat kuviossa 1, mallit noudattelevat kuitenkin pääpiirteissään kuviossa 1 esitettyä yrityksen elinkaarta.

#### **4.1.1 Greinerin (1972) malli**

Greinerin (1972) mallissa lähtökohtana on, että yrityksen kehitys riippuu enemmänkin organisaation omasta taustasta ja resursseista kuin ulkopuolisista tekijöistä. Organisaation johto ratkaisee omalla toiminnallaan yrityksen tavan ja ajankohdan seuraavaan kehitysvaiheeseen siirtymiseen. Yrityksen kehitykseen vaikuttaa Greinerin (1972) mukaan viisi avaintekijää, jotka ovat

- organisaation ikä
- koko
- kehitysvaihe
- kriisivaihe ja
- teollisuuden kasvunopeus.

(Tikkanen & Alajoutsijärvi, 2001.)

Greiner (1972) on jakanut yrityksen elinkaaren viiteen kasvuvaiheeseen, joista jokainen päättyy vaiheelle tyypilliseen kriisiin:

- Vaihe I: kasvu luovuuden avulla, johtajuuskriisi
- Vaihe II: kasvu johtajuuden avulla, autonomiakriisi
- Vaihe III: kasvu delegoinnin avulla, kontrollikriisi
- Vaihe IV: kasvu koordinoinnin avulla, luottamuskriisi
- Vaihe V: kasvu yhteistyön/ joustavuuden avulla, kriisi?

(Tikkanen & Alajoutsijärvi 2001)

#### **4.1.2 Churchillin ja Lewisin (1983) malli**

Churchillin ja Lewisin vuonna 1983 esittelemä malli kuvaa erityisesti pienyritysten kasvua. Churchill ja Lewis ottavat kantaa yrityksen liikkeenjohdollisiin järjestelmiin ja keskeisimpiin yritysstrategioihin eri kypsyysvaiheissa. He ovat jakaneet yrityksen elinkaaren niin ikään viiteen eri vaiheeseen, jotka ovat seuraavat:

- Vaihe I: syntyvaihe
- Vaihe II: hengissä säilyminen
- Vaihe III D: menestysvaihe, luopuminen / Vaihe III G: menestysvaihe, kasvu
- Vaihe IV: nopea kasvu
- Vaihe V: kypsyys

(Churchill & Lewis 1983, 4)

#### **4.1.3 Scottin ja Brucen (1987) malli**

Scott ja Bruce (1987) käyttävät mallissaan samoja perusrakenteita kuin Churchill ja Lewis (1983), mutta heidän mallissaan eri vaiheita kuvaavia muuttujia on enemmän. Tässä mallissa, samoin kuin Greinerilla (1972), jokaiseen kehitysvaiheeseen liittyy kriisi, josta yrityksen on selviydyttävä. Scott ja Bruce (1987) ko-



rostavat kriisien merkitystä siten, että yritystoiminnan päättyminen on todennäköisintä juuri kriisivaiheissa. (Usmi 1999, 1.)

Scottin ja Brucen mallin (1987) viisi kehitysvaihetta ovat seuraavat:

- Vaihe I: aloittaminen/syntyminen, negatiivisen kassavirran ja laajentuvan toiminnan aiheuttamat kriisit
- Vaihe II: henkiinjääminen/selviytyminen, hallitsemattoman kasvun aiheuttama kriisi
- Vaihe III: kasvu, hintakilpailun ja laajentumisen aiheuttamat kriisit
- Vaihe IV: laajentuminen, toiminnan hajauttamisen aiheuttama kriisi
- Vaihe V: kypsyys

(Usmi 1999, 2-3)

## 4.2 Toiminnan alkuvaihe

Tässä tutkimuksessa keskitytään erityisesti edellä esiteltujen mallien ensimmäisiin vaiheisiin. Toiminnan alkuvaiheessa yrityksen ainoana strategiana on pysyä hengissä. Greinerin (1972) mukaan yritys henkilöityy sen yrittäjähenkisiin omistajiin, jotka henkilökohtaisilla ominaisuuksillaan ja panostuksellaan rakentavat yrityksen alkuperäisen tuotteen ja markkinat. Yritys hakee siis kasvua sen omistajan luovuuden kautta. (Tikkanen & Alajoutsijärvi 2001, 17.) Myös muut mallit korostavat omistajan merkitystä toiminnan alkuvaiheessa.

Toiminnan alkuvaiheessa yrityksen organisaatio on erittäin yksinkertainen ja yrittäjä on käytännössä sama asia kuin itse yritys. Mikäli yrityksessä on tässä vaiheessa muita työntekijöitä, omistaja johtaa heitä suoraan. Mahdollisten muiden työntekijöiden tulisi olla pätevyydeltään keskitasoa parempia, jotta päämäärien saavuttaminen olisi mahdollista. (Churchill & Lewis 1983, 3.) Työntekijöiden välinen kommunikointi on jatkuvaa ja hyvin epämuodollista (Tikkanen & Alajoutsijärvi 2001, 18). Mikäli yrityksellä on toimintansa alkuvaiheessa muodollisia suunnittelujärjestelmiä, ne ovat erittäin pienimuotoisia (Churchill & Lewis 1983, 4). Liiketoiminnan suunnittelu on epämääräistä ja liiketoimintaan liittyvä epävarmuus on suurta (Usmi 1999, 1).

Toiminnan alkuvaiheessa yrityksellä on useimmiten hyvin pieni asiakaskunta ja markkinat, vähän jakelukanavia ja vain yksi tuote (Usmi 1999). Jotta yrityksen olisi mahdollista pysyä hengissä, sen on keskityttävä hankkimaan yritykselle asiakkaita ja tuottamaan yrityksen tuotetta tai palvelua luotettavasti. Tärkeää on pyrkiä laajentamaan asiakaspohjaa siten, että yritys ei ole riippuvainen yhdestä

avainasiakkaasta sekä kehittämään tuotevalikoimaa laajemmaksi niin, että yritys ei ole riippuvainen pelkästään sen alkuperäisestä tuotteesta. (Churchill & Lewis 1983, 3.)

Aloittavan yrityksen investoinneille on tyypillistä pitkävaikutteisuus ja peruuttamattomuus. Päätös investointien tekemisestä käynnistää viime kädessä yritystoiminnan aloittamisen toteuttamisprosessin. Eri rahoitusvaihtoehtoja on syytä pohtia huolellisesti. (Usmi 1999, 11.) Investointikohteita ovat esimerkiksi liiketila, tuotantokoneet ja -laitteet sekä muut välineet. Erityisesti teknologiayrityksillä merkittävä investointikohde on tutkimus- ja tuotekehitystoiminta.

Yritystoiminnan loppumisen riski toiminnan alkuvaiheessa on suuri. Monet yrittäjät eivät ole ymmärtäneet, kuinka suuret vaatimukset liiketoiminta asettaa heidän omalle ajalleen, taloudelleen sekä fyysiselle että henkiselle jaksamiselleen (Churchill & Lewis 1983, 4).

Scottin ja Brucen (1987) mukaan yrityksen syntyvaiheeseen liittyy suuri rahoi-  
tuksellinen riski, koska kassavirta on negatiivinen. Tästä johtuen yrityksen toiminta voi jatkua syntyvaiheessa vain rajoitetun ajan. Jotta yrityksen toiminta voisi jatkua, on kassavirta pyrittävä kääntämään positiiviseksi yrityksen toiminnan avulla. Tämä on mahdollista hallintorutiineja kehittämällä ja muuttamalla toimintaa delegeoivammaksi. Jotkut yritykset eivät saavuta asiakkaiden hyväksyntää tai eivät kykene tuottamaan riittävän hyviä tuotteita, mikä saattaa johtaa yritystoiminnan päätymiseen alkupääomien loppuessa. (Usmi 1999, 2 - 3.)

Greinerin (1972) mukaan alkuvaiheen yritys tarvitsee kasvaessaan yhä enemmän osaamista erityisesti tuotannon hallinnassa. Myös kasvava henkilöstön määrä johtaa tilanteeseen, jossa epämuodollinen kommunikointi ei riitä liiketoiminnan tehokkaaseen johtamiseen. Yrittäjä saattaa kuitenkin pitää itsepintaisesti kiinni alkuperäisestä johtamistavastaan, joka ei enää olekaan soveltuva kasvanneen liiketoiminnan hallintaan. Tilanne johtaa johtamisen kriisiin, josta voidaan selviytyä kehittämällä yrityksen hallintoa ja rekrytoimalla ammattitaitoinen johtaja, joka kykenee organisoimaan kasvavat voimavarat tehokkaasti yrityksen käyttöön. (Tikkanen & Alajoutsijärvi 2001, 18.)

Yrityksen rahoitus tulee toiminnan alkuvaiheessa useimmiten suoraan omistajilta tai heidän lähipiiriltään. Uusien yritysten syntyyn vaikuttavat merkittävästi erilaiset rahoitusrajoitteet. Merkittävin syy on tarvittavien vakuuksien puute ja riskirahoittajien vaikea saaminen. Riskirahoittajien kohdalla puhutaan niin sanotusta informaatioesteestä, jolloin rahoittajat eivät tunne yrittäjää, hänen kykyjään ja osaamistaan, eivätkä hänen liikeideaansa (Kanniainen 1998.) Yrityksen elinkaar-  
ren alkuvaiheessa kassavirta on negatiivinen, ja toiminta tulisi kyetä rahoitta-

maan alkupääomilla kunnes kassavirta kääntyy positiiviseksi. Laukkasen (2003) mukaan yritystoiminnan alkuvaiheessa syntyy runsaasti kustannuksia muun muassa tuotekehityksestä, palkkakustannuksista ja markkinointikustannuksista. Alkuvaiheessa yrityksen tuotot saattavat kuitenkin viivästyä, koska yritys ei ole ylittänyt uskottavuuskynnystä asiakkaiden näkökulmasta. Sen tuotekehitys on voinut myös viivästyä tai sillä ei ole riittäviä resursseja riittävän kassavirran saavuttamiseksi.

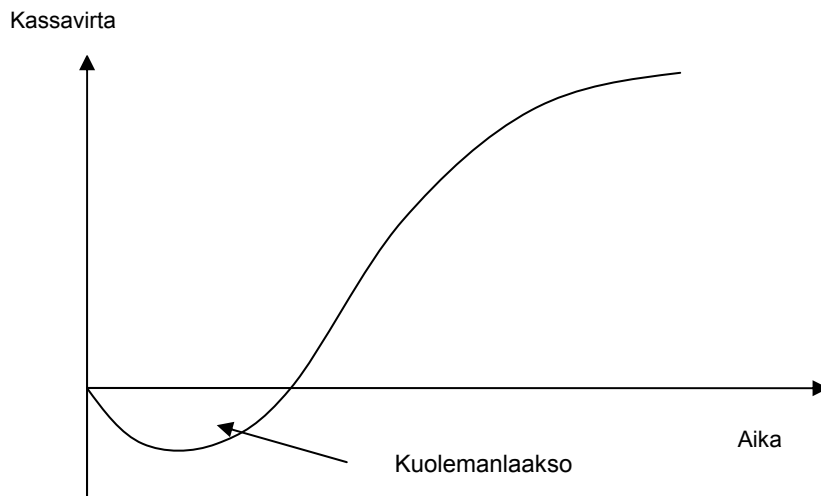
### **4.3 Kuolemanlaakso**

Yritystoiminnan alkuvaiheen negatiiviseen kassavirtaan liittyy keskeisesti kuolemanlaakso-käsite. Monet yritykset kohtaavat kuolemanlaakso-vaiheen, jossa liikevaihdon tuoma kassavirta ei riitä kustannusten kattamiseen. Yritys voi selviytyä kuolemanlaaksosta ainoastaan kääntämällä kassavirtansa positiiviseksi. Selviytymisen helpottamiseksi yritys voi kuitenkin hakea lisärahoitusta. Rahoitusmuotoina voidaan mainita ulkopuolinen pääomarahoitus, pankkilainat ja erilaiset tukimuodot, joita tarjoavat muun muassa Tekes, Finnvera sekä TE-keskukset. (Laukkanen 2003.)

Usmin (1999, 33) mukaan tutkimustulokset vahvistavat, että yritysten kokema kuolemanlaakso on todellinen ja useita yrityksiä koskeva ilmiö. Useissa tapauksissa kuolemanlaakson syvyys ja erityisesti sen pituus tulevat yrittäjille yllätyksenä.

Kuolemanlaakso voidaan jakaa kahteen vaiheeseen, joista ensimmäistä nimitetään kriittiseksi vaiheeksi. Alkuvaiheessa kassavirta on negatiivinen, ja pysyy sellaisena, kunnes toiminta muuttuu kannattavaksi saavuttamalla kulurakenteeseensa nähden riittävän minimivolyymien. Jotta toiminnan jatkaminen ylipäänsä olisi mahdollista, negatiivisen kassavirran aiheuttama rahoitusvaje joudutaan siis kattamaan alkuvaiheessa tehdyillä pääomasijoituksilla. (Usmi 1999, 8.)

Kuolemanlaakson toinen vaihe, välttämättömän kasvun vaihe, alkaa toiminnan aloittamisesta, mutta loppuu vasta yrityksen kumulatiivisenkin kassavirran kääntymässä positiiviseksi. Tämä vaihe kestää niin kauan, kunnes kaikki alun negatiivisen kassavirran aiheuttamat tappiot ja kulut on kannattavan toiminnan, kasvun ja positiivisen kassavirran avulla katettu. Kumulatiivisen kassavirran kääntymistä positiiviseksi hidastaa kuitenkin yrityksen kasvavien volyymien aiheuttamat käytöpääoman ja mahdollisesti myös käyttöomaisuuden lisäämisen tarpeet, joiden rahoittamiseen kuluu merkittävä osa yrityksen tulorahoituksesta. (Usmi 1999, 8.)



Kuvio 3. Kuolemanlaakso (Laukkanen 2003)

#### 4.4 Toiminta alkuvaiheen jälkeen, selviytyminen ja hengissä säilyminen

Churchillin ja Lewisin (1983) mallissa elinkaaren toinen vaihe on nimetty hengissä säilymisen vaiheeksi. Tässä kehitysvaiheessa yritykselle on kehittynyt selkeä liikeidea ja riittävä asiakaskunta toiminnan jatkamisen ja edelleen kehittämisen kannalta. Organisaatio on edelleen hyvin omistajakeskeinen, mutta työntekijöiden määrää saatetaan jo kasvattaa. Churchill ja Lewis (1983) tuovat esille ammattitaitoisen johtajan palkkaamisen erityisesti myyntiin ja markkinointiin. Yrityksen organisaatio on yhä erittäin yksinkertainen ja toiminnan suunnittelu painottuu kassavirran seurantaan. Strategiana on edelleen selviytyminen hengissä. Toiminnan johtaminen muuttuu kuitenkin epäsuoremaksi, mutta työntekijät eivät edelleenkään tee merkittäviä ratkaisuja omatoimisesti vaan omistajan ohjeiden mukaan. (Churchill & Lewis 1983, 4.)

Scottin ja Brucen (1987) mallin toisessa, henkiin jäämisen ja selviytymisen vaiheessa, liiketoiminnan pääpaino alkaa keskittyä toiminnan volyymin kasvattamiseen. Yrityksellä on vain muutamia tuotteita ja kasvu saavutetaan pääosin kysynnän kasvulla. Kilpailu on vähäistä, mutta uusien kilpailijoiden ilmaantumisen riski kasvaa. Tästä johtuen yrittäjän on pyrittävä laajentamaan tuotevalikoimaan-

sa ja löytämään uusia markkinointikanavia. Kassavirta on usein edelleen negatiivinen, parhaassakin tapauksessa kaikki toiminnasta saadut tuotot kuluvat olemassa olevien toimintojen ylläpitämiseen. Tilanne merkitsee usein lisärahoituksen tarvetta. (Usmi 1999, 2.)

Scottin ja Brucen (1987) mallin toiseen vaiheeseen liittyy riski liian nopeasta ja hallitsemattomasta kasvusta. Kasvua voidaan rajoittaa, mutta tällöin on vaarana kehityksen pysähtyminen. Kasvua on mahdollista myös hallita, mutta tämä edellyttää hallinto- ja seurantajärjestelmien kehittämistä. Toimintojen laajentaminen edellyttää delegoinnin ja koordinoinnin kehittämistä. Pyrkinessään kasvattamaan volyyymiään on yrityksen valittava joko aktiivisen hintapolitiikan strategia tai pyritävä erottumaan tuotteillaan. Sekä hintakilpailussa menestyminen että differoituminen vaativat pääomaa. (Usmi 1999, 2.)

Greinerin (1972) mallissa seuraava kasvun vaihe on kasvu johtajuuden avulla. Kasvuvaiheessa aletaan kehittää toimintopohjaista organisaatiota, jossa tuotanto ja markkinointi ovat erillään. Vaiheeseen liittyy erilaisten hallinnollisten järjestelmien kehittäminen. Vaiheelle on tyypillistä ylimmän johdon toimintatavan muuttuminen muodollisemmaksi ja etäisemmäksi. Organisaation laajentuminen ja monimutkaistuminen johtavat autonomiakriisiin, joka syntyy, kun kasvanut esimiesten joukko alkaa vaatia enemmän itsenäisyyttä. Kriisistä voidaan selviytyä kehittämällä delegointia ja siirtämällä vastuuta alemmille tasoille organisaatiossa. Yritys kehittää organisaatiotaan hajautetumpaan suuntaan, pyrkimyksenä tehostaa toimintaa alempien organisaatiotasojen itsenäisyyden myötä. (Tikkanen & Alajoutsijärvi 2001, 18.)

## **4.5 Menestys ja kasvu**

Churchillin ja Lewisin (1983) mallissa hengissä säilymisen vaihetta seuraa menestys-vaihe. Churchill ja Lewis ovat jakaneet menestys-vaiheen kahteen toisistaan poikkeavaan linjaan. Yrittäjän on päätettävä, haluaako hän kehittää toimintaansa edelleen ja pyrkiä kasvattamaan sitä vai haluaako hän jatkaa liiketoimintaansa saavutetussa mittakaavassa. Monet yrittäjät eivät pidä kasvua tavoiteltavana liiketoiminnan saavutettua tietyn tason, vaan haluavat jatkaa toimintaa sen nykyisissä mittasuhteissa. Toiset taas pyrkivät selvästi kasvattamaan yritystään edelleen. (Churchill & Lewis 1983, 4 - 5.)

Yrittäjät, jotka eivät tavoittele enää kasvua, pyrkivät kasvattamaan yrityksensä myyntikuntoon. Myyntikuntoiseksi määritellään yritys, joka on alallaan riittävän suuri toimija, jolla on toimivat tuotteet, hyvät asiakkaat ja keskimääräistä parempi tulokunto. Organisatorisesti yritys on ammattijohtajien johtama ja omistajan

rooli erityisesti operatiivista toimintaa koskevissa kysymyksissä on pieni. Yrityksen hallinto- ja seurantajärjestelmät ovat kehittyneitä. Sopivassa tilanteessa omistaja pyrkii luopumaan omistuksestaan hyvällä hinnalla. (Churchill & Lewis 1983, 5.)

Kasvu-linjan valinnut yrittäjä pyrkii määrätietoisesti kasvattamaan yritystään hankkimalla riskipääomaa ja kehittääkseen tätä kautta liiketoimintaprosesseja ja palkatakseen ammattitaitoista johtajistoa kasvavaan ja monimutkaistuvaan organisaation. Yrittäjän rooli on huomattavasti keskeisempi kuin edellä esitetystä vaihtoehdosta. Jos yritys onnistuu, se siirtyy neljänteen eli nopean kasvun vaiheeseen. Epäonnistuminen saattaa johtaa yritystoiminnasta luopumiseen tai taantumaa aiempiin kehitysvaiheisiin. Churchillin ja Lewisin (1983) mallin mukaan konkurssi uhkaa yritystä sen kaikissa vaiheissa, erityisesti siirryttäessä vaiheesta toiseen. (Churchill & Lewis 1983, 7.)

Scottin ja Bruce'n (1987) mallin kolmannessa eli kasvun vaiheessa yritys toimii jo kannattavasti, mutta kaikki liikenevä raha tarvitaan edelleen yrityksen kehittämiseen ja kasvun mukanaan tuomaan käyttöpääoman tarpeen tyydyttämiseen. Organisaatio on kasvanut ja sillä on muodollinen rakenne sekä käytössä on erilaisia hallinto- ja seurantajärjestelmiä. Yritys on hajautunut ja tarvitsee viimeistään tässä vaiheessa ammattijohtajia. Omistajan on luovuttava osasta vallastaan ja hänelle saattaa myös tarjoutua mahdollisuus myydä yritys hyvään hintaan. Viimeistään tässä vaiheessa mittakaavaeduista hyötyvät kilpailijat saapuvat markkinoille aloittaen hintakilpailun. Mikäli yritys päättää ryhtyä kilpailemaan hinnalla tai vaihtoehtoisesti hakeutuu vähemmän kilpailluille markkinoille, vaatii tuotekehitys suuria investointeja. Alkuperäisten omistajien siirtyminen sivuun operatiivisesta toiminnasta on välttämätöntä, mutta usein myös hankalaa. (Usmi 1999 2.)

Greinerin (1972) mallissa delegoinnin lisääminen johtaa lopulta ylimmän johdon tasolla ilmenevään kontrollikriisiin, kun korkeilla tasoilla olevat johtajat kokevat, että heidän valvontamahdollisuutensa ovat kaventuneet. Kriisin ratkaisemiseksi kehitetään erilaisia seurantajärjestelmiä. Seurantajärjestelmien kehittäminen johtaa yrityksen seuraavaan kehitysvaiheeseen, kasvuun koordinoinnin kautta. (Tikkanen & Alajoutsijärvi 2001, 19.)

#### **4.6 Nopea kasvu ja laajentuminen**

Churchillin ja Lewisin (1983, 7 - 8) mallin neljännessä vaiheessa yritys kasvaa voimakkaasti ja kasvu saattaa olla hallitsematonta. Keskeiseksi seikaksi muodostuu kasvun hallinta organisaation ja liikkeenjohdon näkökulmasta. Organi-

saatio jaetaan erillisiin tulosityksiköihin ja päätöksentekoa delegoidaan yhä enemmän. Ammattitaitoinen liikkeenjohto on elintärkeää, omistajan roolin muodostuessa marginaaliseksi. Nopean kasvun vaiheessa konkurssin uhka on erityisen suuri, mikäli yritys epäonnistuu resurssipohjansa, organisaationsa tai liikkeenjohtonsa kehittämisessä.

Scottin ja Brucen (1987) mallissa päähuomio kohdistuu asiakkaiden tarpeiden entistä tarkempaan selvittämiseen, jotta yritys voisi kehittää asiakkaiden tarpeita vastaavia tuotteita tai palveluita. Toimivat tietojärjestelmät sekä säännöllinen seuranta- ja raportointijärjestelmä ovat toiminnan edellytys. Ammattijohto saattaa aiheuttaa yrityskulttuurin muutoksen. Viimeistään tässä vaiheessa tarvitaan pitkäaikaista ulkopuolista rahoitusta tulorahoituksen rinnalle. Kassavirta on ollut jo jonkin aikaa positiivinen, joten osingonjako voidaan aloittaa varsinkin uusien, oman pääoman ehtoisten rahoittajien houkuttelemiseksi. (Usmi 1999, 2.)

Greinerin (1972) mallin neljäs vaihe, kasvu koordinoinnin kautta, päättyy luottamuskriisiin byrokratian lisääntyessä, yrityksen kasvaessa suuremmaksi ja monimuotoisemmaksi. Yritys siirtyy viimeiseen kehitysvaiheeseen, joka perustuu yksilöiden väliseen vuorovaikutukseen sekä yhteistyöhön ja joustavuuteen. (Tikkanen & Alajoutsijärvi 2001, 20.)

## **4.7 Kypsyysvaihe**

Churchillin ja Lewisin (1983, 9) mukaan myös nopean kasvun yritys siirtyy ennemmin tai myöhemmin kypsyysvaiheeseen, jossa sen kasvumahdollisuudet tai -halu loppuvat. Kypsyysvaiheessa yrityksen on pyrittävä säilyttämään joustavuutensa ja saavuttamansa kilpailuedut. Mikäli yritys ei kykene tähän, se saattaa ajautua Churchillin ja Lewisin määrittelemään kuudenteen, eli kangistumisen vaiheeseen, jota voidaan pitää kilpailullisesti erittäin huonona.

Scottin ja Brucen (1987) mukaan kypsyysvaiheen yritysten kasvu jatkuu, mutta entistä hitaampana. Yritys on kannattava ja perusinvestoinnit pystytään rahoittamaan tulorahoituksella. Entistä laajempi omistajakunta vaatii yrityksen menestyksen turvaamista pitkällä tähtäimellä. Johdon keskeisiä haasteita ovat kustannustehokkuus, tuottavuus ja uusien kasvumahdollisuuksien löytäminen. Nämä kaikki ovat tyypillisiä suurempien yritysten ongelmia sekä kilpailuilla markkinoilla menestymisen edellytyksiä.

Greinerin (1972) mallin viidennessä vaiheessa yrityksessä vähennetään keskushallinnon toimintoja ja pyritään korvaamaan toimihenkilöitä sisäisillä konsulteilla sekä yksilöiden välisillä ongelman ratkaisuun pyrkivillä työryhmillä. Yhteis-

työhön ja joustavuuteen liittyvän kasvuvaiheen päättävää kriisiä Greiner ei pyri nimeämään, mutta olettaa sen liittyvän henkilöstön henkiseen väsymiseen. (Tikkanen & Alajoutsijärvi 2001, 20.)

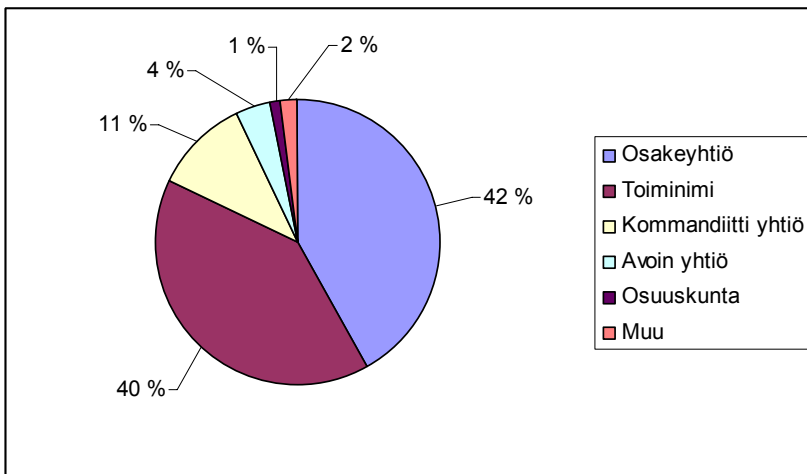


# 5 YRITYSMUODOT

## 5.1 Eri yritysmuodot

Suomessa ammatti- ja elinkeinotoimintaa voi harjoittaa viidessä erilaisessa yritysmuodossa. Nämä yritysmuodot ovat seuraavat

- Yksityinen elinkeinonharjoittaja eli toiminimi
- Henkilöyhtiö eli avoin yhtiö tai kommandiittiyhtiö
- Osakeyhtiö
- Osuuskunta
- Eurooppayhtiö



Kuvio 4. Yritykset oikeudellisen muodon mukaan v. 2002 (Hyrsky & Lipponen 2004, 24)

Vuonna 2002 tavallisin yritysmuoto Suomessa oli osakeyhtiö 42 prosentin osuudella. Vielä vuonna 1996 toiminimi-muotoisia yrityksiä oli eniten. Merkittävimmin on pienentynyt henkilöyhtiöiden osuus. Osakeyhtiöiden osuus yritysten liikevaihdosta samoin kuin henkilöstöstä on yli 80 prosenttia. Yrityksistä merkittävä osa on niin sanottuja pöytälaatikkoyrityksiä, joilla ei ole minkäänlaista liiketoimintaa. (Hyrsky & Lipponen 2004, 24.)

Jokainen yrittäjä voi vapaasti valita yritykselleen parhaaksi katsomansa yhtiömuodon. Yritysmuodolla on kuitenkin suuri vaikutus esimerkiksi verotukseen, yrittäjän vastuuseen yrityksen toimista ja siihen, miten yrittäjän ja yrityksen välisiä oikeustoimia arvostellaan. (Suomen Yrittäjät ry/d.)

Puustisen (2004, 96) mukaan yritysmuodon valitsemiseen tulisi kiinnittää erityistä huomiota, koska yritysmuodon valinta luo pohjan yrittäjän menestykselle. Kahta täysin samanlaista yritystä ei ole olemassakaan, joten yritysmuotoa on pohdittava juuri kyseessä olevan yrityksen tarpeista ja tilanteesta katsoen. Yritysmuodon valintaan vaikuttavia tekijöitä ovat esimerkiksi yrittäjien lukumäärä, toiminnan suunniteltu laajuus ensimmäisinä toimintavuosina sekä yrittäjän tai yrittäjien elämäntilanne, terveys, varallisuus ja riskinottohalu.

Verotuksellisesti edullisimman yhtiömuodon valintaan kannattaa kiinnittää runsaasti huomiota. Valtaosa yrittäjistä pyrkii luonnollisesti löytämään itsensä ja yrityksensä kannalta edullisimman vaihtoehdon. Täydellisen ratkaisun löytäminen on kuitenkin käytännössä mahdotonta, koska tällöin yrittäjän tulisi käytännössä kyetä ennustamaan koko yrittäjäuransa tulot. Perustamisvaiheessa valittava yritysmuoto ei kuitenkaan sido yritystä lopullisesti vaan yritysmuotoa on mahdollista vaihtaa toiminnan kehittyessä.

## **5.2 Yksityinen elinkeinonharjoittaja**

Helpoin tapa perustaa oma yritys on ryhtyä yksityiseksi elinkeinonharjoittajaksi eli perustaa toiminimi (tmi). Elinkeinoharjoittaja voi toimia liikkeen- tai ammattinharjoittajana. Elinkeinoharjoittajan yritys ei ole erillinen oikeushenkilö vaan osa omistajansa toimintaa ja varallisuutta. Elinkeinoharjoittaja omistaa henkilökohtaisesti liikkeeseensä tai ammattiinsa liittyvän varallisuuden ja omaisuuden. (Yrittäjän Tietopankki, Suomen Yrittäjät ry/d.)

Liikkeenharjoittajalla tarkoitetaan liikeyrityksen muodossa harjoitettavaa elinkeino, jolla on kiinteä toimipaikka. Liikkeenharjoittaja on velvollinen pitämään kahdenkertaista kirjanpitoa. Ammattinharjoittajalla ei ole kiinteää toimipaikkaa eikä hänen tarvitse pitää kahdenkertaista kirjanpitoa. Vero- ja kirjanpitolainsäädäntö edellyttävät, että toiminimen varat ja velat pidetään erillään yrittäjän henkilökohtaisista varoista ja veloista. Verotuksessa toiminimeä käsitellään henkilökohtaisesta omaisuudesta erillisenä laskentayksikkönä. (Yrittäjän Tietopankki, Suomen Yrittäjät ry/d.)

Yksityinen elinkeinonharjoittaja on aina velvollinen tekemään kaupparekisteriin perusilmoituksen, jos

- hän harjoittaa luvanvaraista elinkeinoa (elinkeinon harjoittamisen oikeudesta annetun lain 3 §:ssä mainitaan nämä elinkeinot) tai
- hänellä on elinkeinotoimintaa varten pysyvä toimipaikka eli omasta asunnosta erillinen liiketila tai
- hänen palveluksessaan on muu henkilö kuin aviopuoliso tai yrittäjän alaikäinen tai muuten holhouksenalainen lapsi tai lapsenlapsi. (PRH 2004.)

Perustamisilmoituksen saa kuitenkin tehdä sellainenkin yritys, jolla ei ole siihen velvollisuutta. Tämä on myös suositeltavaa, sillä rekisteröimällä voidaan suojata yrityksen toiminimi, ja esimerkiksi luoton vakuutena käytettävä yritys kiinnitys voidaan vahvistaa vain sellaiselle yritykselle, joka on rekisteröity. (PRH 2004.)

### 5.3 Henkilöyhtiö

Henkilöyhtiöitä ovat sekä avoin yhtiö että kommandiittiyhtiö. Henkilöyhtiöitä koskee laki kommandiittiyhtiöstä, jossa on sekä pakottavia että täydentäviä määräyksiä. Useimmiten henkilöyhtiössä on osakkaina luonnollisia henkilöitä, mutta osakkaina voi olla myös oikeushenkilöitä. Jokainen henkilöyhtiön osakas sijoittaa yhtiöön panoksensa. Panos voi olla rahaa, rahanarvoista omaisuutta tai jokin muu, esimerkiksi työpanos. Osakkaiden osuus yhtiön varallisuudesta määräytyy sijoitettujen panosten suhteessa. Sekä laki että kaupparekisteri edellyttävät henkilöyhtiöiltä yhtiösopimusta. Tämän sopimuksen sisältö on hieman erilainen avoimilla ja kommandiittiyhtiöillä. Laissa on määriteltä myös sopimuksen irtisanominen ja yrityksen purkaminen. Pienempien perheyriyten yhtiömuodoksi on valittu usein henkilöyhtiö. Myös saman alan elinkeinonharjoittajien perustaman yhteisyrityksen yhtiömuotona henkilöyhtiö on suosittu. Henkilöyhtiön on aina tehtävä perustamisilmoitus kaupparekisteriin. (Suomen Yrittäjät ry/d.)

Henkilöyhtiöiden yhtiösopimuksissa olisi syytä sopia ainakin taulukossa 1 esiteytistä asioista.

Taulukko 1. Henkilöyhtiöiden yhtiösopimusten sisältö (Yrittäjän tietopankki)

AVOIN YHTIÖ:	KOMMANDIITTIYHTIÖ:
- Yhtiömiesten nimet ja kotipaikka	- Yhtiön toiminimi
- Yhtiön (tarkoitus) ja toimiala	- Yhtiön toimiala
- Yhtiön kotipaikka	- Yhtiön kotipaikka
- Yhtiömiesten panosten laatu ja suuruus	- Vastuunalaisten ja äänettömien yhtiömiesten täydelliset nimet
- Yhtiömiesten työnjako	- Äänettömien yhtiömiesten panokset rahassa ilmaistuna
- Yhtiökauden pituus, jos yhtiö määräaikainen	- Äänettömien yhtiömiesten voittoosuuden laskeminen ja maksaminen
- Voiton- ja tappionjakoperusteet	- Kuka tai ketkä vastuunalaisista yhtiömiehistä kirjoittaa yhtiön toiminimen
	-Yhtiön tilikausi, jos se poikkeaa kalenterivuodesta
	- Yhtiökauden pituus, jos yhtiökausi on määräaikainen

### 5.3.1 Avoin yhtiö

Avoin yhtiö (AY) syntyy, kun kaksi tai useampi yhtiömiestä sopii sen perustamisesta yhtiösopimuksella. Avoimen yhtiön yhtiömiehet ovat tasavertaisia kaikissa yhtiön toimissa ja kullakin on yksinään oikeus yhtiön edustamiseen ja nimen kirjoittamiseen, ellei toisin ole erikseen sovittu. Yhtiömiehet vastaavat henkilökohtaisesti kaikista yhtiön veloista ja muista velvoitteista. Yhtiömiehellä on kielto-oikeuden nojalla oikeus kieltää toista yhtiömiestä tekemästä toimia yhtiön puolesta. (Suomen Yrittäjät ry/d.)

### 5.3.2 Kommandiittiyhtiö

Merkittävin ero avoimen ja kommandiittiyhtiön (KY) välillä on se, että kommandiittiyhtiössä tulee yhden tai useamman vastuunalaisen yhtiömiehen lisäksi olla myös vähintään yksi ääneton yhtiömies. Vastuunalaisen yhtiömiehen vastuut ja oikeudet ovat samanlaiset kuin avoimen yhtiön yhtiömiehellä. Sen sijaan äänettömällä yhtiömiehellä ei ole oikeutta osallistua yhtiön päätöksen tekoon, mutta

toisaalta äänettömällä yhtiömiehellä ei myöskään ole vastuuta yhtiön velvoitteista. Ääneton yhtiömies sijoittaa yhtiöön yhtiösopimuksessa määritellyn rahanoksen ja saa sijoitukselleen niin ikään yhtiösopimuksessa määritellyn voittoosuuden, mikäli yhtiö tuottaa voittoa. (Suomen Yrittäjät ry/d.)

## **5.4 Osakeyhtiö**

Osakeyhtiön (OY) perustamiseen ja hallintoon liittyvät järjestelyt on määritelty osakeyhtiölaissa. Perustajina voi olla yksi tai useampia luonnollisia tai oikeushenkilöitä, jotka sijoittavat yhtiöön osakepääomaksi joko rahaa tai rahanarvoista omaisuutta. Osakeyhtiölle laaditaan yhtiöjärjestys. Päätöksenteko ja vastuut yhtiön hallinnossa määräytyvät sekä yhtiöjärjestyksen että osakeyhtiölain mukaan. Osakkaat eivät ole henkilökohtaisessa vastuussa yhtiön velvoitteista esimerkiksi konkurssitilanteessa.

Osakeyhtiöt voidaan jakaa julkisiin ja yksityisiin osakeyhtiöihin esimerkiksi osakepääoman suuruuden perusteella. Nykyisin yksityisen osakeyhtiön minimiosakepääoma on 8000 euroa. Yksityisen osakeyhtiön osakkeilla ei voida käydä kauppaa julkisilla arvopaperimarkkinoilla, mutta pörssin ulkopuolella kauppaa voidaan käydä. Julkisen osakeyhtiön (OYJ) vähimmäisosakepääoma on 80 000 euroa ja sen osakkeilla voidaan käydä pörssikauppaa. Julkisia osakeyhtiöitä koskevat tiukat säädökset julkisesta tiedottamisesta. (Suomen Yrittäjät ry/d.)

## **5.5 Osuuskunta**

Osuuskunta on yhteisö, jonka jäsenmäärää ja osuuspääomaa ei ole ennalta määritelty. Osuuskunnan harjoittaman taloudellisen toiminnan päämääränä on sen jäsenten talouden ja elinkeinon tukeminen siten, että jäsenet käyttävät osuuskunnan tarjoamia palveluita. Osuuskunnan perustajat, jotka tulevat myös jäseniksi osuuskuntaan, laativat osuuskunnalle säännöt sekä perustamiskirjan. Säännöissä osuuskunta voi vapaasti määritellä osuusmaksunsa suuruuden. Osuuskunnan jäseneksi liitytään suorittamalla osuusmaksu. Ellei osuuskunnan säännöissä ole erikseen määritelty lisämaksuvelvollisuutta jäsenille, nämä eivät ole henkilökohtaisesti vastuussa osuuskunnan velvoitteista. (PRH 2004.)

## **5.6 Eurooppayhtiö**

Eurooppayhtiö on eurooppalainen ylikansallinen yhtiömuoto, jota koskeva Euroopan Unionin lainsäädäntö tuli voimaan 8.10.2004. Eurooppayhtiöstä käytettä-

vä lyhenne on SE (Societas Europaea). Eurooppayhtiön vähimmäisosakepääoma on 120 000 euroa. Eurooppayhtiö voi muuttaa kotipaikkansa toiseen EU-maahan ilman, että sen toiminnassa tapahtuu muutoksia. Muiden yhtiömuotojen kohdalla tämä ei ole mahdollista. Eurooppayhtiötä koskevat yleensä samat oikeudet ja velvollisuudet kuin sen kotipaikan julkisia osakeyhtiöitä. (Suomen Yrittäjät ry/d, Verohallinto 2004.)

## 6 YRITYSTEN YLEISIMMÄT RISKITEKIJÄT

”Vaughan (1996) määrittelee riskin olosuhteeksi, jossa tapahtuman lopputulos poikkeaa toivotusta tai odotetusta lopputuloksesta” (Kuusela & Ollikainen 1999, 17). Jokainen yrittäjä ottaa tietoisien riskien aloittaessaan yritystoimintaa. Yrittäjän yksi tärkeimmistä ominaisuuksista onkin valmius kantaa taloudellisia riskejä. Riskin suuruus taas riippuu monesta eri seikasta, mutta peruseriaate on, että yrityksen voitto on korvausta riskinotosta. Varsinkin kasvuyritykset ottavat suurempia riskejä, jotta ne voivat tavoitella laajempia markkinoita ja näin ollen suurempia tuloja. Suomalaisten yritysten yksi ongelma voikin olla turha riskien karttaminen, joka näin ollen vähentää yritysten kasvumahdollisuuksia markkinoilla. Moni yrittäjä Suomessa tyytyy mieluummin keskinkertaiseen, mutta turvalliseen tulokseen, kuin riskialttiimpaan, mutta mahdollisesti suurempituottoisempaan liiketoimintaan.

### 6.1 Rahoitusriskit

Rahoitusriskit kuuluvat taloudellisiin riskeihin. Rahoitusriskit luokitellaan maksuvalmius-, luotto- ja markkinariskeihin. ”Maksuvalmiusriskillä tarkoitetaan sitä, että käytettävissä oleva rahoitus ei kata tarvetta. Tällöin riskinä on, että yrityksen toiminta päättyy maksukyvyttömyyteen. Asiakkaille tapahtuvan luottomyynnin ohelle luottoriskiä esiintyy sijoitustoiminnassa sekä johdannaisinstrumenteissa.” (Kuusela & Ollikainen, 1999, 204.)

Markkinariskeihin taas luokitellaan osakesijoitusten riski, korkoriski, valuuttariski ja hyödykehintariski (Kuusela & Ollikainen 1999, 204).

Rahoitusriskit liittyvät hyvin läheisesti tietenkin myös itse yrityksen liiketoimintaan. Jos yrityksen toiminta ei ole kannattavaa, vaikuttaa se tietenkin myös rahoitukseen. Riskinotto liikeriskien alueella on siten suoraan yhteydessä rahoituksen riskeihin. Liikeriskillä tarkoitetaan liikevoiton saamiseksi otettavaa tietoisempaa riskiä (Pk-yrityksen riskienhallinta). Liikeriskien kautta velkaantuminen voi lisääntyä ja maksukykyisyys horjua. Myös muiden riskien hoitamisella on suora yhteys rahoitusriskiin, kuten esim. vahinkoriskillä. Vahinkoriski, johon ei ole tarpeeksi valmistauduttu voi aiheuttaa suuria seurauksia rahoituksen alueella. Rahoituksen kuten myös muiden riskien hallinnan peruslähtökohtana on niiden tunnistaminen ja niiltä suojautumisen suunnittelu. (Kuusela & Ollikainen 1999, 203–204.)

## 6.2 Henkilöriskit

Henkilöstö on keskeinen voimavara yrityksen toiminnassa. Henkilöstön merkitys korostuu erityisesti uusien ja pienten yritysten kohdalla. Henkilöstöön liittyvien riskien ennakoinnin ja hallinnan tulisi olla keskeisessä roolissa yrityksen toiminnassa. (Pk-yrityksen riskienhallinta.)

Henkilöriskeillä tarkoitetaan kaikkia niitä riskejä, joita yrityksen henkilöstöön voi kohdistua. Riskit voivat tulla joko yrityksen sisältä tai sen ulkopuolelta. Myös yrityksen henkilöstö voi aiheuttaa riskejä yritykselle. Yrityksen toimintaa voidaan pitää erityisen haavoittuvana, jos sen toiminta on riippuvainen vain yhdestä avainhenkilöstä. Pienten yritysten kohdalla tilanne on usein tällainen pakon sanelemana. Avainhenkilöllä on usein monta vastuualueita, pitkä työkokemus tai erikoisosaamista, jota on vaikea korvata. Yrityksen toiminnan kannalta kriittisiä avainhenkilöitä voi olla yrityksen oman henkilöstön lisäksi yrityksen ulkopuolisissa sidosryhmissä. (Pk-yrityksen riskienhallinta.)

Tärkeä tekijä pienyrityksen henkilöriskienhallinnassa on mahdollisimman monitaitoinen henkilöstö, jonka varaan voidaan rakentaa esimerkiksi toimiva varamiesjärjestelmä. Monitaitoinen henkilöstö vähentää yrityksen haavoittuvuutta toimintaympäristön muuttuessa. (Pk-yrityksen riskienhallinta.)

Erityisesti pienyritysten kohdalla työstressi saattaa muodostaa merkittävän riskin. Pienissä yrityksissä, joissa koko liiketoiminta henkilöityy yrittäjään itseensä, yrittäjän työtaakka saattaa kasvaa niin suureksi, että se ylittää yrittäjän kyvyn selviytyä työympäristön aiheuttamista paineista. Työstressin aiheuttamaa riskiä voidaan pyrkiä pienentämään asettamalla työasiat tärkeysjärjestykseen ja pyrkimällä varaamaan aikaa myös itselle. Yrittäjän on pyrittävä liikkumaan ja lepäämään sopivassa suhteessa työn ulkopuolella. Siinä vaiheessa, kun liiketoiminnan pyörittämisen aiheuttama työtaakka alkaa olla sietokyvyn rajoilla, on korkea aika harkita yrityksen resursseja lisätyövoiman palkkaamiseen. Lisätyövoiman palkkaamisessa on pyrittävä palkkaamaan mahdollisimman ammattitaitoista ja monipuolista työvoimaa, jotta avainhenkilöihin liittyviä riskejä voitaisiin pienentää. (Pk-yrityksen riskienhallinta.)

## 6.3 Muut yleiset riskit

Muita yleisempiä riskejä yritystoiminnalle henkilöriskien ja rahoitusriskien lisäksi voivat olla muun muassa Kuuselan ja Ollikaisen (1999) jäljempänä luetellut omaisuusvahingon vaara, keskeytysvahingon vaara, vahingonkorvausvastuu sekä myös aiemmin mainittu liikeriski. Jokaisen yrittäjän olisi hyvä tehdä riskikar-



toitus, jossa kartoitettaisiin kaikki todennäköiset ja hieman epätodennäköisemmätkin riskit. Tämän jälkeen voidaan tehdä suunnitelma riskien hallinnasta ja päätökset mahdollisesta riskien siirtämisestä, eli vakuutusten ottamisesta. Varsinkin omaisuusvahinkovaaraa vastaan on tyypillistä ottaa vakuutus.

Omaisuusvahingon vaaroja ovat

- tulipalo
- räjähdys
- vesivahinko
- myrsky
- tulva, maanjäristys
- konevahinko
- liikennevahinko, kuljetusvahinko
- murto, ryöstö
- ilkivalta, sabotaasi
- kavallus.

Keskeytysvahingon vaaroja ovat

- palon, konevian ym. aiheuttama toiminnan keskeytyminen
- raaka-aineiden alihankintojen ym. myöhästyminen tai häiriintyminen
- sähkökatko
- laitehankintojen myöhästyminen.

Vahingonkorvausvastuu tarkoittaa

- korvausvelvollisuutta toiselle aiheutetusta vahingosta
- tuotevastuuta
- ympäristövastuuta.

Liikeriskejä ovat

- tuotteiden menekin vaihtelu
- tuotteiden markkinahintojen vaihtelu
- kilpailijoiden toiminta
- inflaatio

- poliittiset ja kaupalliset rajoitukset ja subventiot
- palkkojen ja muiden kustannustekijöiden nousu
- virheinvestoinnit
- johdon ja muun henkilöstön ammattitaito ja moraalit
- (henkilövalintoihin liittyvät riskit mukaan luettuna).

(Kuusela & Ollikainen 1999, 24.)

## 7 YLEISIMMÄT TOIMINNAN PÄÄTTYMISEN SYYT YRITYKSILLÄ

Vuonna 2003 Suomessa päätti toimintansa 21 526 yritystä ja aloitti 23 763. Espoossa toimintansa lopetti kyseisenä ajankohtana 911 yritystä ja aloitti 1131 yritystä. Kauniaisissa toiminta päättyi 40 yritykseltä ja alkoi 39 yrityksellä. Kanta-Hämeen alueelta löytyi eniten toimintansa päättäneitä yrityksiä ja Uudeltamaalta toimintansa aloittaneita. (Tilastokeskus 2004a.)

Monien yritysten kohdalla yritystoiminta jää hyvin lyhytaikaiseksi. Hyrkkäsen (2004, 21) mukaan vuonna 1989 aloittaneista yrityksistä yli 20 prosenttia lopetti toimintansa alle kahden vuoden jälkeen. Vuonna 1994 aloittaneista toimintansa lopetti alle kahden vuoden kuluessa lähes 30 prosenttia yrityksistä. Vuonna 1995 aloittaneista kahden vuoden kuluessa lopettaneiden osuus laski jälleen noin 20 prosenttiin.

Parkkisen (2000) mukaan yritystoiminnan päättyminen voi olla joko vapaaehtoista tai pakollista. Vapaaehtoiseksi määritellään sellaiset tapaukset joissa ennako-odotukset esimerkiksi korkeasta tulotasosta ja riippumattomuudesta jäävät toteutumatta ja henkilö päättää siirtyä palkkatyöhön toisen työnantajan palvelukseen. Pakolliseen yritystoiminnan päättymiseen kuuluu Parkkisen (2000) mukaan kannattamattomuudesta johtuvat ja usein rahoittajien sanelemat tapaukset. Seuraavassa esitellään muutamia yleisempiä yritystoiminnan päättymisen syitä.

### 7.1 Yrityskauppa ja fuusio

Yrityskauppa-käsitteen voi määritellä lyhyesti kaupaksi, jonka kohteena ovat kohdeyhtiön osakkeet, osuudet tai liiketoiminta. Laajemmin tarkasteltuna kysymyksessä on järjestely, joka muuttaa määräysvaltaa operatiivisessa liiketoiminnassa. (Villa 2004.)

Usein yrityskaupassa on kysymys joko halusta laajentaa yrityksen toimintaa tai ostaa kilpailija pois markkinoilta. Yrityskauppa ei välttämättä tarkoita sitä, että yrittäjä jättäisi yrityksen kokonaan. Yrittäjä saattaa jatkaa yrityksessä kaupan jälkeenkin joko osakkaana tai työntekijänä. Yleinen yrityksen myymisen syy on yrittäjän ikä, eli eläkkeelle siirtyminen. Muita syitä voivat olla yrittäjän kyllästyminen liiketoimintaa kohtaan tai esimerkiksi erimielisyydet muiden omistajien tai lähipiirin kanssa. (Rantanen 2002.)

Yrityskauppaan voidaan päätyä myös, mikäli kaksi yrittäjää katsoo voivansa saavuttaa synergiaetuja yrityskaupan avulla. Kannattamattomankin liiketoiminnan kauppa voi tulla kysymykseen, jos uudelta omistajalta löytyy resursseja kehittämään yritystä edelleen. (Rantanen 2002.)

Yritys on saattanut ajautua rahoitus- tai kannattavuusongelmiin, joihin ainut pelastus voi olla enää uusi omistaja. Esimerkiksi suuret investoinnit koneisiin ja laitteisiin tai tuotekehitykseen saattavat sitoa yrityksen likvidit varat ja näin ollen vaikuttaa yrityksen käyttämiin vakuuksiin. Mikäli yrityksen maksuvalmiusongelmiin yhdistyy vielä heikko kannattavuus, jää lähes ainoaksi selviytymismahdollisuudeksi uusi omistaja, joka turvaa ulkopuolisen rahoituksen saamisen. Myyntiehtoihin ja myyntihintaan vaikuttaminen on kuitenkin hankalaa siinä vaiheessa, kun yritys on ajautunut rahoitusongelmiin tai heikkoon kannattavuuteen. (Pasonen, Hiltunen & Turunen 2000, 15.)

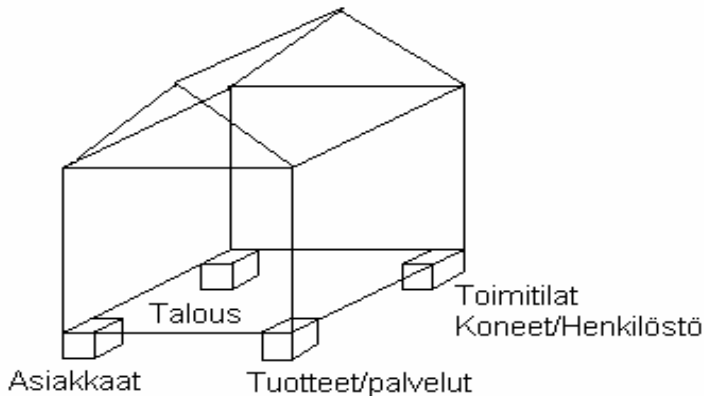
Kun pk-yrittäjä alkaa suunnitella yrityksensä myymistä, tulee asiaa tarkastella muutamalta eri näkökannalta. Ensinnäkin yrittäjän on selvitettävä oma henkinen tilansa, sillä yrittäjäyys on monelle elämäntapa. (Pasonen ym. 2000, 11.) Pasonen ym. (2000, 13–15) korostavat myös, että yrittäjän tulisi kyetä havainnoimaan ja ennakoimaan sopiva aika yritystoiminnasta luopumiselle yrittäjän itsensä kannalta. Yrittäjän kannalta yrityksen myymistä tulisi ryhtyä valmistelemaan riittävän ajoissa, sillä pienenkin yrityksen yrityskaupan läpivieminen vaatii runsaasti voimavaroja.

Yrityskauppa voidaan käsittää myös yhtiön omistuspuhjan muutoksena. Esimerkiksi yrityksen tavoitellessa kasvua voidaan yhtenä mahdollisuutena pitää yhtiön omistuspuhjan muutosta. Useimmiten yrityksen kasvu nimittäin edellyttää lisärahoitusta, jota voidaan hankkia esimerkiksi yrityksen omistuspuhjaa laajentamalla. Tällöin ei kuitenkaan yleensä ole kysymyksessä koko yrityksen myyminen vaan muutokset osaomistuksessa tai omistajien määrässä. (Pasonen ym. 2000, 15.)

### **7.1.1 Resurssi-ongelmat**

Pasonen ym. (2000, 16) mukaan yritystä voidaan kuvata rakennukseksi, joka nojaa neljään tukijalkaan. Nämä tukijalat muodostuvat niistä resursseista, joita yrityksellä on käytettävissä. Tämä ”talo-malli” havainnollistaa, että mikäli jossain tukijalassa eli resurssissa on puutteita, heikentää se koko rakennusta eli yritystä. Erittäin tärkeä tukijalka yrityskaupan tai fuusion kannalta on yrityksen tuotteet ja palvelut. Jos yrityksellä on hyvä ja ennen kaikkea kehityskelpoinen tuote tai pal-

velu, on se houkutteleva ostokohde tai fuusiokumppani, vaikka muilla osalualueilla olisi merkittäviäkin puutteita.



Kuvio 5. Yrityksen tukijalat (Pasonen ym. 2000, 16)

### 7.1.2 Asiakkaat

Mikäli yrityksen asiakaskunta on kapea, eli koostuu vain muutamista merkittävästä asiakkaista, on yrityksen vaikea suunnitella kehitystään tältä pohjalta. Jos yrityksen markkinointiresurssit eivät riitä tilanteen korjaamiseen, voi yrityksen myyminen tulla kysymykseen. Mikäli yrityksen tuotteet/palvelut ovat kunnossa, saattaa kilpailija, jolla on hyvät asiakaskontaktit, olla kiinnostunut ostamaan yrityksen. (Pasonen ym. 2000, 16.)

### 7.1.3 Toimitilat, koneet ja henkilöstö

Jotta yritys voisi kehittyä, saattaa se tarvita laajempia toimitiloja tai uusia koneita. Vaikka yrityksen tuottama tuote/palvelu olisikin erinomainen, eivät sen resurssit välttämättä riitä näihin investointeihin (Pasonen ym. 2000,17). Jos tuote tai palvelu on osoittautunut hyväksi, saattaa toinen yritys olla kiinnostunut yrityskaupasta tai fuusiosta, jolloin yrityksen toiminnan jatkuminen olisi mahdollista.

Elinkaaren alkuvaiheessa olevilla yrityksillä henkilöstöresurssit saattavat olla erittäin kriittinen tekijä. Työntekijöitä on usein vähän ja jokainen heistä saattaa

olla lähes korvaamaton. Erityisesti yrittäjän rooli tällaisissa yrityksissä on erittäin keskeinen ja suurin osa yrityksen toiminnoista saattaa olla riippuvaisia hänestä. Mikäli henkilöstössä tapahtuu pieniäkin muutoksia, näkyy se välittömästi esimerkiksi toimitusajoissa tai palvelun laadussa. (Pasonen ym. 2000,17.)

#### **7.1.4 Tuotteet/palvelut**

Tuotteet tai palvelut saattavat vaatia sellaisia panostuksia, joihin yrityksen omat resurssit eivät riitä. Tuotteet tai palvelut voivat olla myös esimerkiksi patentein suojattuja. Mikäli tuotteisiin tai palveluihin liittyy selviä kehitysmahdollisuuksia, yrityksen myyminen ulkopuoliselle taholle voi olla hyvä vaihtoehto tuotteen resurssien täysimittaiseksi hyödyntämiseksi. (Pasonen ym. 2000,17.)

#### **7.1.5 Talous**

Mikäli yrityksen rahoitusresurssit eivät riitä lyhytaikaisista maksuvelvoitteista suoriutumiseen, on yrityksen vahvistettava rahoituspohjaansa. Rahoituspohjan laajentaminen voi tapahtua nykyistä omistus pohjaa lisäämällä tai koko yrityksen myymisellä uusille omistajille. (Pasonen ym. 2000,17.)

### **7.2 Konkurssi**

Vuonna 2004 Suomessa laitettiin vireille 2417 konkurssia. Luku on ollut laskeva jo vuosia ja tämäkin on 13 prosenttia vähemmän kuin edellisenä vuotena. Luku on myös pienin sitten vuoden 1985. Eniten konkurssit ovat vähentyneet maa-, metsä- ja kalataloudessa sekä teollisuudessa. Myös yrityssaneerausten määrä on ollut vähenevä. Viime vuonna niitä käynnistettiin 315, joka on noin viisi prosenttia vähemmän kuin edellisenä vuotena. (Uutislehti 100, 11.02.05, 10.)

Konkurssi on menettely, jossa maksukyvyttömän ja velkaantuneen yrityksen toiminta lopetetaan ja varat jaetaan velkojille heidän saataviensa katteeksi. Konkurssin voi panna vireille velkoja tai itse velallinen. Konkurssimenettelystä säädetään konkurssilaissa, joka on ollut voimassa 1.9.2004 alkaen. Velallinen voi olla luonnollinen henkilö, kuolinpesä, yritys tai muu yhteisö. Tässä yhteydessä puhutaan kuitenkin yritystä kohdanneesta konkurssista. Konkurssihakemus tehdään sille kärjäoikeudelle, jonka toimialueella velallisen taloudellista toimintaa on johdettu. Kärjäoikeus määrää tämän jälkeen pesänhoitajan, joka huolehtii konkurssipesän selvittämisestä. Pesänhoitajan tehtäviin kuuluu muun muassa laatia pesäluettelo sekä selvitys velallisen ennen konkurssia harjoittamasta taloudellisesta toiminnasta ja konkurssiin johtaneista syistä. Tämän jälkeen pe-

sänhoitaja ilmoittaa konkurssivalvonnasta, jossa velkojien tulee ilmoittaa saatavansa. Pesänhoitajan tehtäviin kuuluu myös selvittää valvotuissa saatavissa olevat epäselvyydet ja riitaisuudet. Velallinen ei vapaudu velkavastuustaan konkurssin jälkeen vaan vastaa veloistaan myös myöhemmin saamallaan omaisuudella. Konkurssiin asetettu yritys ei yleensä jatka toimintaansa konkurssin jälkeen. (Oikeuslaitos 2004.)

Suomessa konkurssi koetaan suurena häpeänä, joka leimaa yrittäjän luultavasti loppuelämäkseen. Kaikkein pahimman konkurssin kokevat sellaiset yrittäjät, jotka ovat laittaneet yritykseen likoon koko henkilökohtaisen omaisuutensa ja pahimmassa tapauksessa myös lähiomaistensa omaisuuden. 1990-luvun lama kaatoi lähemmäs 30 000 yritystä. Lamavuosien jälkeen Suomessa onkin vallinnut erityinen pelko konkurssista ja tämä voi olla yhtenä syynä vähäiseen yrittäjyyteen maassamme. (Lyytinen & Piha 2004, 239–243.)

Yhdysvalloissa trendi on aivan päinvastainen. Siellä konkurssia pidetään enemmänkin tarpeellisenä opetuksena kuin häpeänä. Monet yrittäjät Yhdysvalloissa kokevat useita konkurssista, mutta jatkavat silti yrittäjinä, toisin kuin Suomessa. Tähän voi olla syynä USA:n konkurssilainsäädäntö, joka koskee yrityssaneerausta. Näiden saneeraussäädösten mukaan yritys pysyy velallisen hallinnassa, ja menettelyn vireille tulon jälkeen perintätoimet kielletään. Tämä takaa velalliselle mahdollisuuden määräjän kuluessa esittää tuomioistuimelle suunnitelman niistä toimista, joilla uudelleenorganisointi ja velkojien asema on tarkoitus järjestää. Tämän jälkeen velkojat äänestävät suunnitelman puolesta tai vastaan. Tämä eroaa suomalaisesta tavasta muun muassa sillä seikalla, että Suomessa saneerausehdotuksen laatii tuomioistuimen määräämä selvittäjä. Suomalaisia pitäisi ennemminkin kannustaa yrittämään uudelleen konkurssin jälkeen, eikä syyllistää ja estää toimimasta. Virheistä oppiminen vain edesauttaisi seuraavaa yritystoimintaa. (Lyytinen & Piha 2004, 239–243.)

### **7.3 Liiketoiminnan kannattamattomuus**

Liiketoiminnan kannattamattomuus on yksi merkittävimmistä syistä yritystoiminnan lakkauttamiseen. Aina tämä ei kuitenkaan johda konkurssiin asti, vaan yrittäjä voi lopettaa yritystoiminnan, koska ei saa siltä esimerkiksi odottamaansa toimeentuloa.

Seuraavassa on lueteltu tuloksia Frank Tarkentonin ja Wess Smithin (1997) tutkimuksesta yritysten suurimmiksi epäonnistumisen syiksi:

- liian vähän aloituspääomaa (laskujen maksamisessa vaikeuksia)

- heikko suunnittelu (virheelliset tai puutteelliset markkina-analyysit, koska useimmat asiakkaat käyvät, mutta eivät osta)
- asiakasvalitukset ovat lisääntyneet (reklamaatiohoito puutteellista)
- varastot kasvavat nopeammin kuin myynti
- aloittaminen rajulla velalla (pankilla liian suuri valta)
- menestys riippuu liian paljon yhdestä ihmisestä
- työntekijät valittavat heikosta vuorovaikutuksesta
- johto ei ole riittävästi tietoinen varastoarvoista, myynnistä, reklamaatioista
- yrityksen taloushallinto on retuperällä ja heiveröinen
- myyntiä lisätään katteen kustannuksella
- alijäämäinen kassavirta

(Lipiäinen 2000, 476.)

Osittain samantapaisia tuloksia saivat Sue Birley ja Niki Niktari tekemässään tutkimuksessa (1995), jossa selvitettiin yritystoiminnan epäonnistumisen syitä pankkiirien ja kirjanpitäjien omista asiakkaistaan tekemien havaintojen perusteella. Yhteensä tekijöitä löytyi 87 kappaletta, joiden seasta on poimittu muun muassa seuraavat:

- talouden epätasapaino
- asiakaskentän laajuuden puute
- talousjohdon ammattitaidottomuus ja näköalattomuus
- suunnittelun puute ja reagointiherkkyyden heikkous
- toimittajien epäluotettavuus
- kasvun hallitsemattomuus ja kannattamattomuus
- kumppanuusongelmat
- vakuuksien puute ja ennakoimattomuus
- sukupolvenvaihdoksen kustannukset ja liiketoiminnan ote
- lainsäädännön osaamattomuus
- henkilökohtaiset ongelmat

(Lipiäinen 2000, 475)

## **7.4 Muut yleisimmät syyt**

Yritystoiminta ei aina pääty liiketoiminnan kannattamattomuuteen, konkurssiin tai esimerkiksi myyntiin. Toiminnan lopettamisen takana voi olla yhtä hyvin yrittäjän



kiinnostuksen häviäminen yritystoimintaa kohtaan tai esimerkiksi siirtyminen toisen työnantajan palvelukseen paremman palkan toivossa. Yrittäjää voi kohdata myös vahinko tai sairaus, joka estää yritystoiminnan jatkumisen. Tämä voi olla tyypillistä pienille, yhden hengen yrityksille, joissa yrittäjä toimii avainhenkilönä. Edessä häämöttävä sukupolvenvaihdos ja eläkkeelle siirtyminen tulee lakkauttamaan myös yrityksiä tulevaisuudessa, ellei jatkajia löydetä nykyisistä työkäisistä.

Yritys ei myöskään välttämättä aina ole lopettanut toimintaansa vaikka näin tilastoissa näkyisikin. Yritys on saattanut päättää toimintansa esimerkiksi avoimena yhtiönä, mutta jatkanut aivan samaa toimintaa osakeyhtiönä. Tällöin on kyseessä yhtiömuodon vaihdos, joka saattaa välillä vaikeuttaa yritysten lopettamistilastojen yhdenmukaisuutta. Sama yritys voi näkyä tietokannoissa nimittäin yritystoiminnan päättäneenä ja myös yritystoiminnan aloittaneena, vaikka kyseessä onkin vain yhtiömuodon muutos. Tämän takia välillä joudutaankin tekemään lisätutkimuksia selvitettäessä, onko kyseessä todellinen yritystoiminnan päättyminen vai vain yhtiömuodon muutos.

# 8 TUTKIMUKSEN TOTEUTUS

## 8.1 Tutkimusmenetelmä

Tutkimus voi olla kvantitatiivinen eli määrällinen tai kvalitatiivinen eli laadullinen. Tämä tutkimus on kvantitatiivinen. ”Kvantitatiivinen (määrällinen) tutkimus kuvaa ja tulkitsee yhteiskuntailmiöitä tieteen yleisen logiikan mukaisesti kehittämällä mahdollisimman tarkkoja mittausmenetelmiä, keräämällä tutkimusaineistot muun muassa edustavista väestötoksista ja käsittelemällä tutkimusaineistoja tilastotieteen menetelmin oikeiden johtopäätösten tekemiseksi” (Tilastokeskus 2003.)

Kvantitatiivisella tutkimuksella ominaispiirteitä voivat olla muun muassa seuraavat:

- tavoitteena ovat mittaustulokset; tiedettävä etukäteen, mitä mitataan
- tutkijan asema on ulkopuolinen, seuraa mitä tapahtuu
- määrällinen, kerätään ns. kovaa dataa, joka on usein numeerista
- tapausten määrä; useampia tapauksia, lainalaisuudet
- tutkimusmenetelmä; systemaattinen observointi, strukturoidut lomakkeet, haastattelut, mittarit

(Likitalo & Rissanen 1998, 10)

Tutkimus toteutettiin siis kvantitatiivisena survey-tutkimuksena. Hirsjärvi, Remes ja Sajavaara (2004, 125) määrittelevät survey-tutkimuksen seuraavasti: *”Survey-tutkimuksessa kerätään tietoa standardoidussa muodossa joukolta ihmisiä. Tyyppillisiä piirteitä tälle tutkimukselle ovat seuraavat: Ihmisjoukosta poimitaan otos yksilöitä, kerätään aineistoa jokaiselta yksilöltä strukturoidussa muodossa, tavalisesti käytetään kyselylomaketta tai strukturoitua haastattelua. Kerätyn aineiston avulla pyritään kuvailemaan, vertailemaan ja selittämään ilmiötä.”* Standardoitu muoto tarkoittaa sitä, että kaikilta vastaajilta kysytään asiaa täsmälleen samalla tavalla (Hirsjärvi, ym. 2004, 182).

Tutkimusaineistoa analysoitaessa käytettiin SPSS (Statistical Package for Social Sciences) 11.5 for Windows -tilasto-ohjelmaa. Graafisten esitysten tekemisessä käytettiin Microsoft Excel -ohjelmaa.

## 8.2 Tutkimuksen otos

Kvantitatiivinen tutkimus voidaan tehdä kahdella tavalla, kokonaistutkimuksena tai otantatutkimuksena. Tässä tutkimuksessa käytettiin otantaa, sillä siinä poimittiin perusjoukosta otos, joka edusti koko joukkoa. Tämän lisäksi otanta voi olla todennäköisyysotantaa tai harkinnanvaraista otantaa. (Likitalo & Rissanen 1998, 37–38.)

Todennäköisyysotannassa otosyksiköt valitaan tilanteeseen sopivaa arpomismenetelmää käyttäen. Kullakin kehikkoperusjoukon yksiköllä on tunnettu todennäköisyys tulla valituksi. Otostuloksista tehtävät päätelmät perustuvat todennäköisyyslaskentaan. (Likitalo & Rissanen 1998, 37–38.)

Harkinnanvaraisessa otannassa otos riippuu otoksen tekijästä. Kaikilla kehikkoperusjoukon yksiköillä ei ole mahdollisuutta tulla valituksi. Päätelmiä tehtäessä ei voida tukeutua todennäköisyyslaskentaan. (Likitalo & Rissanen 1998, 37–38.)

Tässä tutkimuksessa käytettiin harkinnanvaraista otantaa, vaikkei se olekaan yhtä luotettava kuin todennäköisyysotanta. Esimerkiksi otantavirheen suuruuden arvioiminen on hankalampaa tässä menetelmässä. Syy tähän valintaan johtui entisten yrittäjien yhteystietojen hankalasta saannista. Tämän takia ei tutkimusta ollut myöskään mahdollista toteuttaa kokonaistutkimuksena. Harkinnanvaraista otantaa voidaan kutsua myös tarkoituksenmukaiseksi otantamenetelmäksi, sillä tässä menetelmässä valitaan otosyksiköt helposti saatavista yksiköistä. Tutkimukseen valittiin siis harkinnanvaraisesti ne yrittäjät, joiden yhteystiedot saatiin helpoiten selvitettyä.

Tutkimuksen perusjoukkoa olivat toimintansa lopettaneet pk-yritykset Espoon ja Kauniaisten seudulta. Yritysten täytyi kattaa kriteerit lyhyen elinkaaren omaavasta yrityksestä. Yli neljä vuotta toimineet yritykset eivät siis päässeet mukaan tutkimukseen. Tutkimukseen ei myöskään haluttu mukaan alle vuoden toimineita yrityksiä, sillä tutkijat kokivat, ettei tällaisilla yrityksillä ollut vielä tarpeeksi kerrottavaa yritystoiminnastaan. Yritysten toiminta-aika täytyi myös sijoittautua vuosien 1996–2004 välille. Tämän kriteerin avulla haluttiin helpottaa entisten yrittäjien yhteystietojen hankintaa. Yritystiedot kerättiin patentti- ja rekisterihallituksen julkisesta tietokannasta. Perusjoukoksi tuli 497 yritystä, joista tutkimuksen otokseksi tuli aluksi 159 yritystä. Nämä yritykset valittiin sen perusteella, että niihin oli saatu yritysten perustajien osoitetiedot ja puhelinnumerot Fonecta Finderin kautta. Tutkimuksen otos nousi myöhemmin vielä 50:llä, kun kyselylomaketta lähetettiin uudelleen liian alhaisen vastausprosentin takia. Tutkimuksen koko otokseksi tuli näin ollen 209 kappaletta. Vastauksia saatiin takaisin 36 kappaletta.

Väärrien yhteystietojen takia kirjekuoria palautui 15 kappaletta. Vastausprosentti oli näin ollen 18,6 prosenttia.

### **8.3 Aineiston hankinta**

Tutkimus toteutettiin kyselylomakkeella, joka postitettiin vastaajille vastauskuoren kera. Vastausaikaa annettiin kaksi viikkoa. Kysely lähetettiin kahdessa osassa, ensimmäiset 15. marraskuuta 2004 ja loput 8. joulukuuta 2004. Kyselylomakkeen mukaan lisättiin myös saatekirje, jonka tarkoituksena oli motivoida tutkittavia vastaamaan. Kyselylomakkeeseen oli valittu vain monivalintakysymyksiä, jonka toivottiin nostavan vastausprosenttia vastaamisen helppouden sekä nopeuden takia. Kysymyksiä lomakkeessa oli 37 kappaletta ja se oli jaettu seuraaviin kuuteen eri osa-alueeseen:

1. Yrittäjän taustatiedot
2. Yrityksen taustatiedot
3. Yrityksen rahoitus
4. Yritystoiminnan päätyminen
5. Neuvontapalvelut
6. Nykytilanne

Kyselylomake suunniteltiin yhteistyössä Espoon Seudun Uusyrityskeskus ry:n sekä Espoon Yrittäjät ry:n kanssa. Opinnäytetyön tekijät laativat alustavan kyselylomakkeen, minkä jälkeen yhteistyökumppaneilta otettiin vastaan parannusehdotuksia. Kyselylomakkeen lopullinen versio testattiin muutamilla tutkijoiden ystävillä sekä hyväksytettiin yhteistyökumppaneilla ja opinnäytetyön ohjaajalla, yliopettaja KTT Minna Martikaisella.

Ennen lomakkeen postittamista suoritettiin puhelinkierros, jonka tarkoituksena oli tarkistaa entisten yrittäjien osoitetiedot sekä motivoida heitä osallistumaan tutkimukseen. Puhelinnumerot kerättiin Fonecta Finderia käyttäen. Puhelimella saatiin kiinni 98 henkilöä ja heistä 68 antoivat luvan lähettää kyselylomakkeen heille. Tämän lisäksi lähetettiin 91 kappaletta kyselylomaketta perustuen ainoastaan Fonecta Finderin antamiin osoitetietoihin. Näitä osoitetietoja ei etukäteen saatu tarkistettua. Vastauksia ei saatu kuitenkaan tarpeeksi ensimmäisellä kierroksella ja tämän takia tutkijat päättivät suorittaa toisen kierroksen lähettämällä vielä 50 kappaletta kyselylomakkeita. Nämä 50 valittiin sattumanvaraisesti patentti- ja rekisterihallituksen julkisen tietokannan antamista yrittäjätiedoista. Kyselylomak-

keet postitettiin yritysten entisiin osoitteisiin, koska osoitetietoja ei saatu tarkistettua.

## **8.4 Tutkimuksen kohde**

### **8.4.1 Espoo**

Espoo on Suomen toiseksi suurin kaupunki, jossa asui 224 231 asukasta vuoden 2003 loppuun mennessä (Tilastokeskus 2004c). Henkilöstömäärältään kaupungin kolme suurinta työnantajaa vuonna 2004 olivat Espoon kaupunki, Nokia sekä Teknillinen Korkeakoulu. Espoo onkin kansainvälisesti tunnettu teknologian ja yrittäjyyden keskus. Kaupunki on kasvanut voimakkaasti viime vuosina, mutta kasvu tulee luultavasti tasaantumaan tulevaisuudessa, vaikei kuitenkaan kääntymään laskuun. (Espoon kaupunki.)

Espoossa toimi vuonna 2000 yli 10 000 yritystä. Lähes 80 % näistä yrityksistä luokitellaan mikroyrityksiksi, joissa työskentelee noin 0-4 henkilöä. Suurten yritysten merkitys on kaupungille kuitenkin suuri, sillä niiden osuus oli yli 40 % Espoon yhteenlasketusta henkilöstömäärästä. Kaksi kolmasosaa Espoossa sijaitsevien toimipaikkojen henkilöstöstä työskenteli kyseisenä vuonna Suur-Tapiolan ja Suur-Leppävaaran työpaikka-alueilla. Suur-Tapiolaan ovat keskittyneet muun muassa liike-elämän palveluita tarjoavat yritykset, kun taas Suur-Leppävaaraan on kehittynyt tietojenkäsittelypalveluiden, elektroniikkateollisuuden ja tukkukaupan yritysten keskittymiä. (Laakso 2002, 6 - 7.)

Espoon yritystoiminnassa nousee esille kolme suurinta toimialaryhmää. Nämä ovat kauppa, liike-elämän palvelut sekä teollisuus. Niiden osuus on jopa 85 % Espoossa sijaitsevien toimipaikkojen liikevaihdosta. Espoon avainaloja taas ovat elektroniikkateollisuus, tekninen/kulutustavaroiden tukkukauppa, tietojenkäsittely, liike-elämän palvelut ja kemian (lääke) teollisuus. (Laakso 2002, 6 - 7.)

Espoossa työpaikkojen määrä on ollut noususuhdanteista jo lähes 40 vuotta. Laman aiheuttaman notkahduksen jälkeen ovat työpaikat lisääntyneet taas nopeasti. Vuonna 2000 Espoossa oli yli 100 000 työpaikkaa. (Laakso 2002, 84). Kasvun kuitenkin oletetaan hidastuvan 1,5–2,5 % vuositasolle. Espoon työpaikat ovat vahvasti sidoksissa tiettyjen toimialojen kehitykseen. Informaatioteknologia on yksi näistä avainaloista, ja sen nopean kehityksen perässä pysyminen vaatii yrityksiltä suurta kilpailukykyä ja halua pysyä markkinoilla. Nämä yritykset tuovat siis Espoolle paljon mahdollisuuksia mutta myös suuria riskejä. (Laakso 2002, 91 - 92.)

Espoossa ja Kauniaisissa väestön koulutustaso poikkeaa koko maan tilanteesta. Pelkän perusasteen koulutuksen espoolaisista on saanut 28,9 prosenttia ja kauniaislaisista 21 prosenttia. Koko maassa osuus on 39,8 prosenttia. Tutkimukseen vastanneista 8,3 prosentilla oli vain perusasteen koulutus. Espoolaisista keskiasteen koulutuksen on saanut 30,8 prosenttia, kauniaislaisista 25,6 prosenttia ja koko väestöstä 36,5 prosenttia. Tutkimukseen vastanneista keskiasasteen koulutus oli 66,6 prosentilla. Merkittävimmät erot löytyvät korkea-asteen tutkinnon suorittaneiden määrästä. Espoolaisista korkea-asteen tutkinnon on suorittanut 40,4 prosenttia ja kauniaislaisista 53,4 prosenttia. Koko väestöstä korkeakoulutus on 23,7 prosentilla. Espoon ja Kauniaisten korkeakoulutettujen suuri määrä tukee tutkimustuloksia, joiden mukaan kyselyyn vastanneista 33,3 prosentilla on korkeakoulutus. (Munter 2004, 6.)

Kuten muissakin Suomen kaupungeissa on aloittavilla yrityksillä suuri merkitys Espoon kehitykselle. Kaupungin menoista suurin osa rahoitetaan verotuloilla ja näistä yhteisöverotulot saadaan Espoossa toimivilta yrityksiltä. Kunnallisverotulot tulevat työssäkäviviltä asukkailta, jotka taas saavat palkkansa yrityksiltä. 1990-luvun jälkipuoliskolta aina vuoteen 2003 asti Espoossa on perustettu noin 1000 yritystä joka vuosi. Lopettaneita taas on ollut noin 200 vähemmän kuin aloittaneita. (Tilastokeskus 2004a.) Aloittaville ja nuorille yrityksille on koko maan laajuisesti tarjolla monenlaisia neuvonta- ja rahoituspalveluita. Näitä tarjoavat muun muassa Teknologian kehittämiskeskus (Tekes), Työvoima- ja elinkeinokeskus (TE-keskus), Sitra, Finnvera, uusyrityskeskukset, lakiasiantoimistot, kirjanpito- ja tilintalouden toimistot, kauppakamarit tai vaikkapa työvoimatoimistot. Erityisesti Espoossa toimiville yrityksille tarjoavat palveluitaan Espoon Yrittäjät ry, Espoon Seudun Uusyrityskeskus ry sekä Espoon kauppakamari.

#### **8.4.2 Kauniainen**

Kauniainen on yksi pääkaupunkiseudun neljästä kaupungista. Se sijaitsee naapurikaupunkinsa Espoon keskellä. Vuonna 2003 Kauniaisissa asui 8622 asukasta sekä toimi noin 250 yritystä. Suomenkielisiä oli 57 % ja ruotsinkielisiä 39 % väestöstä. Työpaikkoja oli n. 2200, joista puolet on julkisten ja puolet yksityisten palvelujen piirissä. Kolme suurinta työnantajaa olivat Kauniaisten kaupunki, Kaunialan sotavammassairaala sekä Työväen akatemia. (Kauniaisten kaupunki/a.)

Kauniaisten kaupunki ei ole yhtä yritystoimintamyönteinen kuin Espoo. Kauniaisten kaupunkikivulle on hyvin luonteenomaista luonnonläheisyys, ja kaupunki onkin pystynyt säilyttämään luonteensa huvila- ja puutarhakaupunkina. Tämän päivän kaupunkisuunnittelu tähtääkin näiden arvojen säilyttämiseen, eikä niinkään yritystoiminnan kasvattamiseen. (Kauniaisten kaupunki/b.)

Tilastokeskuksen mukaan Kauniaisissa on vuosina 1999–2003 perustettu noin 30–40 yritystä vuosittain. Vuosina 2000–2004 Kauniaisissa taas lopetettiin noin 25–30 yritystä vuosittain (Tilastokeskus 2004a.)

## **8.5 Neuvontapalveluita yrityksille Espoon alueella**

### **8.5.1 Espoon Yrittäjät ry**

Espoon Yrittäjät ry perustettiin vuonna 1979. Espoon Yrittäjät kuuluvat Pääkaupunkiseudun Yrittäjät -aluejärjestöön. Kummassakin edellä mainitussa toimitusjohtajana toimii Erkki Pärssinen. (Espoon Yrittäjät ry.) Molemmat järjestöt kuuluvat samalla myös Suomen suurimpaan valtakunnalliseen järjestöön, Suomen Yrittäjät ry:hyn, jossa jäsenenä on 88 000 yritystä. Suomen Yrittäjät tarjoavat monenlaisia neuvontapalveluita jäsenilleen, huolehtivat yrittäjien edunvalvonnasta paikallisesti, alueellisesti ja valtakunnallisesti sekä järjestävät yrittäjäkoulutuksia. (Suomen Yrittäjät ry/c.)

### **8.5.2 Espoon Seudun Uusyrityskeskus ry**

Espoon Seudun Uusyrityskeskus ry (Idealnwest) kuuluu maanlaajuiseen uusyrityskeskusverkostoon, joka tarjoaa yrittäjäksi aikoville laadukasta ja maksutonta neuvontaa sekä tukeutuu yli 1000 elinkeinoelämän asiantuntijan osaamiseen. Uusyrityskeskusten päämääränä on edistää yrittäjyyttä sekä saada aikaan uusia elinkelpoisia yrityksiä. Espoon Seudun Uusyrityskeskus on auttanut jo yli 2500 uutta yritystä aloittamaan toimintansa vuodesta 1993 lähtien. Toimitusjohtajana toimii Marja-Leena Sipilä. (Espoon Uusyrityskeskus ry.)

### **8.5.3 Espoon kauppakamari**

Espoon kauppakamari on elinkeinoelämän asiantuntija, jonka tavoitteena on edistää yritysten kilpailukykyä ja toimintamahdollisuuksia. Toiminta-alueena ovat Espoo, Kirkkonummi, Kauniainen ja Siuntio. Kauppakamari tarjoaa jäsenilleen erilaisia palveluita kuten juridisia neuvoja, vahvistaa ulkomaankaupan asiapape-

reita sekä ylläpitää ja valvoo HTM-tilintarkastusjärjestelmää. Kauppakamari järjestää jäsenilleen myös erilaisia koulutuksia. Espoon kauppakamarissa jäseniä on yli 1000, vaikka jäsenyys onkin Suomessa vapaaehtoista. (Espoon kauppakamari.)

#### **8.5.4 Reliabiliteetti ja validiteetti**

Kvantitatiivisessa tutkimuksessa reliabiliteetti ja validiteetti ovat mittarin tärkeimmät ominaisuudet. Nämä tulee aina arvioida, jotta tutkimuksen merkittävyys ja yleistettävyyden tulevat selville käytännön kannalta. Reliabiliteetti ja validiteetti kertovat lukijalle myös, kuinka hänen tulisi suhtautua tutkimuksen tuloksiin. Reliabiliteetilla tarkoitetaan tutkimustulosten ja väitteiden luotettavuutta. Reliabiliteetti kertoo, johtuuko tutkimustulos vain sattumasta vai kyetäänkö tulokset toistamaan. ”Kielitoimiston mukaan reliabiliteetista suositellaan käytettäväksi sanaa riippumattomuus. Voidaan puhua, että mittari tai mittaustoimitus on reliabeeli, jolloin tarkoitetaan, että se on pysyvä, antaa samoja tuloksia eri kerroilla.” (Heinonen.)

Tämän tutkimuksen reliabiliteettia heikensi muun muassa tutkijoiden käyttämä otantatapa. Tutkimuksessa käytettiin harkinnanvaraista otantaa, vaikka todennäköisyysotanta olisi ollut luotettavampi. Todennäköisyysotantaa ei voitu suorittaa, sillä koko perusjoukon yhteystietoja ei saatu tarkistettua. Tutkijat eivät kuitenkaan valinneet tietoisesti juuri tietynlaisia vastaajia, vaan harkinnanvarainen otanta perustui vain saatuihin yhteystietoihin. Tutkimuksen luotettavuus kärsi myös alhaisesta vastausprosentista, jolloin saatuja tuloksia on vaikea yleistää.

Validiteetilla tarkoitetaan tutkimuksen tai väitteen pätevyyttä, eli sitä, mittaako se tarkoitettua asiaa. Validiteetin arvioinnissa kohdistetaan huomio kysymykseen, kuinka hyvin tutkimusmenetelmä ja siinä käytetyt mittarit ovat vastanneet sitä ilmiötä, jota on haluttu tutkia. Validiteetin yhtenä synonyymina voidaan pitää myös luotettavuutta. ”Kun puhutaan tutkimuksen yleisestä luotettavuudesta ja pätevyydestä, voidaan puhua myös esimerkiksi tutkimusaineiston validiuksesta tai että tutkimus kokonaisuudessaan on validi tai tulokset ovat valideja eli luotettavia. Sisäisellä validiteetilla tarkoitetaan sitä, vastaavatko mittaukset tutkimuksen teoriaosassa esitettyjä käsitteitä. Ulkoisesti validissa tutkimuksessa myös muut tutkijat tulkitsevat kyseiset mittaustulokset ja tutkimustulokset, samoin kuin tutkimuksessa on esitetty.” (Heinonen.)

Tässä tutkimuksessa käytettiin erityisen paljon aikaa kyselylomakkeen suunnitteluun. Tällä haluttiin varmistaa, että kysymykset olisivat helppolukuisia ja että vastaaja sekä tutkija ymmärsivät kysymykset samalla tavalla. Tutkijoiden mieles-



tä kyselylomakkeen toteutuksessa onnistuttiin suhteellisen hyvin, mutta joissakin kysymyksissä olisi voitu korostaa vieläkin enemmän vastaajia merkitsemään ai-noastaan yhden vastauksen. Vaikka kysymyksissä oli selkeät vastausohjeet, silti oli tapahtunut joitain väärinkäsityksiä. Kyselylomakkeen pätevyyttä yritettiin pa-rantaa myös testaamalla sitä etukäteen muutamalla henkilöllä, ja tämän jälkeen tehtiin parannuksia kysymysten selvyyteen ja vastausvaihtoehtoihin. Kokonai-suudessaan tutkimuksessa saatiin mitattua sitä, mitä oli tarkoituskin.

## **8.6 Tutkimuksen onnistumisen arviointia**

Tutkimuksesta ei saatu täysin luotettavaa, sillä vastausprosentti jäi liian alhai-seksi. Suurin ja eniten aikaa vievin ongelma tutkimuksen toteuttamisessa oli en-tisten yrittäjien yhteystietojen löytäminen. Patentti- ja rekisterihallitukselta ei löy-tynyt kuin yrityksen nimi ja osoite sekä aikoinaan yrityksen perustaneen yrittäjän nimi. Yrittäjän nimeä lukuun ottamatta nämä tiedot olivat vanhentuneita. Fonecta Finderin avulla saatiin osalle yrittäjistä nimen perusteella hankittua puhelinnume-ro sekä kotiosoite. Osa kyselylomakkeista on silti voinut mennä väärin osoittei-siin, sillä samannimisiä ihmisiä on voinut olla useita Espoon alueella. Opinnäyte-työn tekijät eivät voineet kuin olettaa, että entiset yrittäjät asuivat edelleen Es-poon alueella, sillä muuten osoitteiden etsiminen olisi ollut aivan toivotonta var-sinkin yleisimpien nimien kohdalla.

Osasyynä alhaiseen vastausprosenttiin voidaan pitää entisten yrittäjien mielen-kiinnon puutetta aihealueeseen. Yritystoiminta on ollut ja mennyttä, eikä sitä välttämättä haluta palata muistelemaan. Varsinkin konkurssin tehneet yrittäjät ovat voineet tuntea kyselyyn vastaamisen epämiellyttäväksi vanhojen asioiden tonkimiseksi.

Puhelinhaastattelu olisi ehkä antanut kokonaisuudessaan suuremman vastaus-prosentin, mutta tutkijat halusivat antaa vastaajille aikaa rauhassa miettiä vas-tauksiaan, jotta vastaukset olisivat varmasti luotettavia. Kyselylomake oli myös alun perin suunniteltu sillä tavalla, että se oli tarkoitettu lähetettäväksi vastaajien itsensä täytettäväksi. Puhelinhaastattelun avulla olisi voitu myös kitkeä niin sa-notut tuplavastaukset, eli validiteetti olisi pysynyt parempana, jos haastattelija olisi päässyt itse merkitsemään aina vain yhden vastauksen per kysymys niin kuin oli tarkoitus.

Enemmän vastauksia olisi voitu saada myös mahdollisesti jonkinlaisella palkin-nolla tai arvonnalla vastaajien kesken. Aikaisemmat opinnäytetyönä suoritettut tutkimukset, joissa vastaajille oli luvattu jokin palkkio tai mahdollisuus osallistua arvontaan, olivat saaneet enemmän vastauksia kuin sellaiset, joissa ei ollut mi-

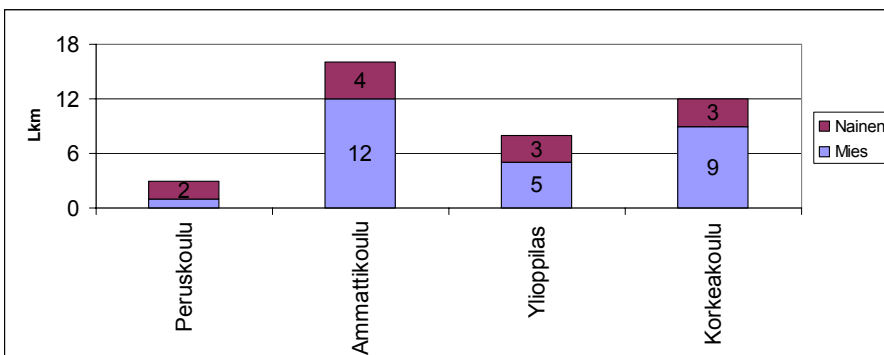
tään fyysistä motivointikeinoa. Vastaajat eivät selvästikään kokeneet saavansa oleellista hyötyä tästä tutkimuksesta.

# 9 TUTKIMUSTULOSTEN ANALYSOINTIA

## 9.1 Yrittäjän taustatiedot

Kysymyksillä numero 1 - 5 selvitettiin kyselyyn vastanneen yrittäjän taustatietoja.

### 9.1.1 Koulutustaso



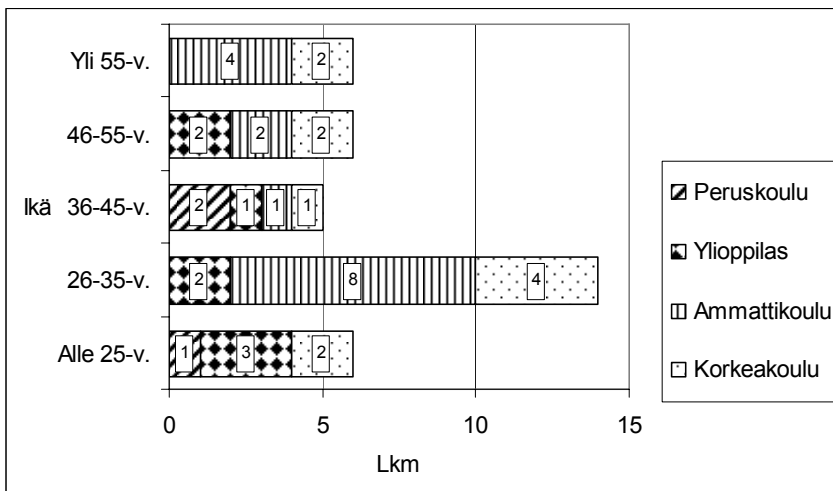
Kuvio 6. Kysymys numero 1: Yrittäjän koulutustaso

Kuvio 6 kuvaa aineiston jakautumista kysymyksen numero 1 mukaan, joka kartoitti kyselyyn vastanneiden yrittäjien koulutustasoa. Kuvioista ilmenee lisäksi sukupuolijakauma eri koulutusvaihtoehtoissa. Vastanneista pelkän peruskoulun ilmoitti käyneensä kolme (3) vastaajaa. Ammattikoulun oli käynyt yhteensä kuuksitoista (16) vastaajaa. Ylioppilastutkinnon ilmoitti koulutukseen kahdeksan (8) vastaajaa. Korkeakoulututkinnon ilmoitti suorittaneensa kaksitoista (12) vastaajaa.

Kolme vastaajaa ilmoitti suorittaneensa kaksi tutkintoa. Yhdistelmät olivat ammattikoulu ja korkeakoulu sekä ylioppilastutkinto ja ammattikoulu. Yksi (1) vastaaja, joka oli sukupuoleltaan mies, ilmoitti suorittaneensa sekä korkeakoulu- että ammattikoulututkinnon. Vastaajista kaksi (2) ilmoitti suorittaneensa sekä ylioppilas- että ammattikoulututkinnon. Vastaajista toinen oli mies ja toinen nainen. Useamman vaihtoehdon valinneiden vastaajien vastaukset sisältyvät kuvaajassa eri vaihtoehtojen saamiin kokonaisvastausmääriin.

Miespuolisten vastaajien koulutustaso oli jakautunut siten, että yksi miespuolinen vastaaja oli käynyt pelkän peruskoulun, kahdellatoista miehellä oli ammatillinen koulutus, ylioppilastutkinnon oli suorittanut viisi miestä ja korkeakoulututkinnon yhdeksän miestä.

Naispuolisista vastaajista kaksi oli käynyt pelkän peruskoulun, neljä ammattikoulun, kolme oli suorittanut ylioppilastutkinnon ja kolme korkeakoulututkinnon.



Kuvio 7. Koulutus ikäryhmittäin

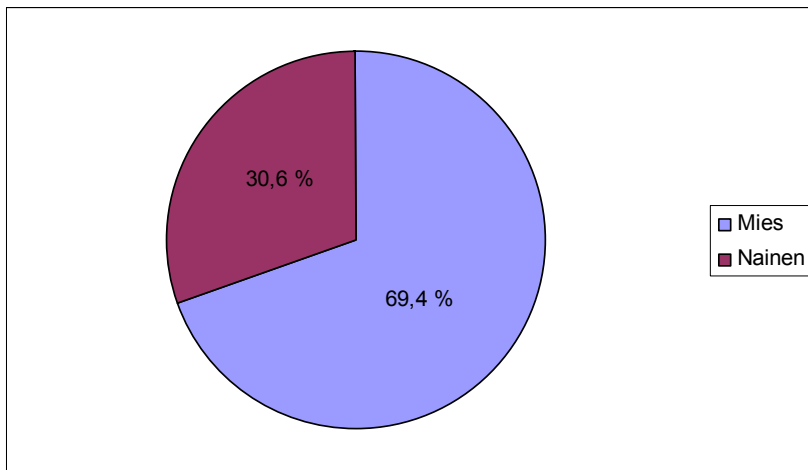
Vertailtaessa vastaajien koulutustasoa ja ikää, voidaan havaita, että eri koulutusvaihtoehdot ovat jakautuneet melko tasaisesti eri ikäryhmien kesken. Merkille pantavaa on, että yksikään alle 25-vuotias vastaaja ei ilmoittanut koulutukseen ammattikoulua. Sen sijaan ammattikoulun käyneiden osuus oli suurin ikäluokassa 26–35-vuotta.

Vertailtaessa vastaajien koulutusta Suomen Yrittäjät ry:n jäsentilaston koulutusjakaumaan, voidaan havaita, että keskiasteen tutkinnon suorittaneiden määrä on lähes yhtenevä. Jäsentilaston 1/2004 mukaan Suomen Yrittäjien 88 000 jäsenestä 66,2 prosenttia on suorittanut joko opisto-, ammattikoulu tai ylioppilastutkinnon. Tutkimukseen vastanneista vastaavan tutkinnon oli suorittanut 66,6 prosenttia. Suomen Yrittäjien jäsenistä 21,1 prosenttia ei ole suorittanut perusasteen jälkeistä koulusta, kun taas tutkimuksessa vastaava osuus jäi 8,3 prosent-

tiin. Myöskään Suomen Yrittäjien jäsenistöstä ei korkea-asteen tutkintoa ollut suorittanut kuin vain 13,2 prosenttia, kun taas tutkimuksen vastaajista 33,3 prosentilla oli korkea-asteen koulutus. (Suomen Yrittäjät ry 2004a.)

Hytin (2004, 9) mukaan kaikkien Suomen yrittäjien koulutus on jakautunut siten, että pelkkä perusasteen koulutus on 45 prosentilla yrittäjistä ja keskiasteen koulutus 47 prosentilla yrittäjistä. Kaikista Suomen yrittäjistä 8 prosentilla on korkea-asteen koulutus.

### 9.1.2 Sukupuolijakauma



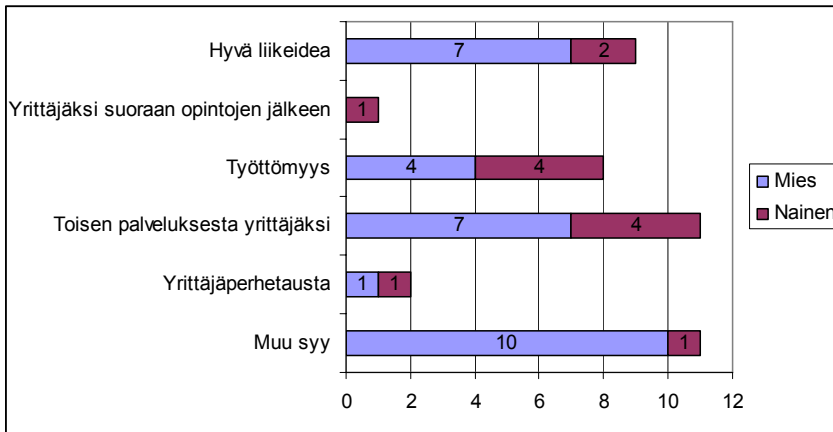
Kuvio 8. Kysymys numero 2: Yrittäjän sukupuoli

Kuviosta 8 ilmenee aineiston jakautuminen kysymyksen numero 2 mukaan, jolla selvitettiin vastaajien sukupuoli. Kyselyyn vastasi 36 henkilöä, vastanneista 25 henkilöä oli miehiä ja 11 naisia.

Kauppa- ja teollisuusministeriön yrittäjyyskatsauksen mukaan kaikista Suomen yrittäjistä (pois lukien maatalous) 33,3 prosenttia on naisia (Hyrsky & Lipponen 2004, 55). Uudenmaan maakunnassa naisyrittäjien osuus on aavistuksen koko maata korkeampi, sen ollessa 34 prosenttia. Suomen Yrittäjät ry:n jäsentilaston 1/2004 mukaan Suomen Yrittäjien 88 000 jäsenestä 76,8 prosenttia oli miehiä ja

23,2 prosenttia naisia. Vastaavat luvut tässä tutkimuksessa olivat 69,4 ja 30,6 prosenttia. (Suomen Yrittäjät ry 2004a.)

### 9.1.3 Yrittäjäksi ryhtymisen tärkein syy



Kuvio 9. Kysymys numero 3: Yrittäjäksi ryhtymisen tärkein syy

Kuvio 9 kuvaa aineiston jakautumista kysymyksen kolme mukaan, jolla haluttiin selvittää, mikä on ollut vastaajien tärkein syy yrittäjäksi ryhtymiselle, lisäksi kuvioista ilmenee sukupuolijakauma eri vastausvaihtoehdoissa. Eri vaihtoehdoista eniten vastauksia tuli vaihtoehtoihin ”toisen työnantajan palveluksesta yrittäjäksi” ja ”muu syy”. Siirtymisen toisen työnantajan palveluksesta yrittäjäksi ilmoitti tärkeimmäksi syyksi yksitoista (11) vastaajaa, joista seitsemän (7) oli miehiä ja neljä (4) naisia. Niin ikään jonkin muun syyn ilmoitti tärkeimmäksi syyksi yksitoista (11) vastaajaa, joista kymmenen (10) oli miehiä ja yksi (1) nainen.

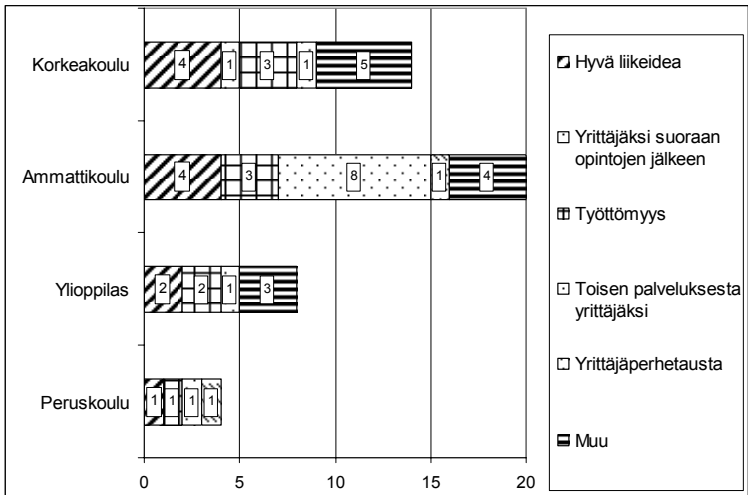
Yhdeksän (9) vastaajaa ilmoitti tärkeimmäksi yrittäjäksi ryhtymisen syyksi hyvän liikeidean, vastaajista seitsemän (7) oli miehiä ja kaksi (2) naisia. Kahdeksan (8) vastaajaa ilmoitti tärkeimmäksi yrittäjäksi ryhtymisen syyksi työttömyyden, vastaajista neljä (4) oli miehiä ja neljä (4) naisia. Kaksi (2) vastaajaa ilmoitti tärkeimmäksi syyksi yrittäjäperhetaustan, vastaajista toinen oli mies ja toinen nainen. Yksi (1) vastaaja ilmoitti tärkeimmäksi syyksi yrittäjäksi ryhtymisen suoraan opintojen jälkeen, vastaaja oli sukupuoleltaan nainen.

Yhteensä kuusi (6) vastaajaa ilmoitti tärkeimmiksi yrittäjäksi ryhtymisen syiksi kaksi vaihtoehtoa. Yksi (1) miespuolinen vastaaja ilmoitti tärkeimmiksi syiksi sekä työttömyyden että jonkin muun syyn. Kaksi (2) vastaajaa ilmoitti tärkeimmiksi syiksi hyvän liikeidean ja työttömyyden, toinen vastaajista oli mies ja toinen nainen. Yksi (1) miespuolinen vastaaja ilmoitti tärkeimmiksi syiksi siirtymisen toisen työnantajan palveluksesta yrittäjäksi ja jonkin muun syyn ja yksi (1) niin ikään miespuolinen ilmoitti syiksi hyvän liikeidean ja muun syyn. Yksi (1) naispuolinen vastaaja ilmoitti tärkeimmiksi syiksi hyvän liikeidean ja yrittäjäperhetaustan. Useamman vaihtoehdon valinneiden vastaajien vastaukset sisältyvät kuvaajassa eri vaihtoehtojen saamiin kokonaisvastausmääriin.

Kohdassa muu mainittiin seuraavat syyt yrittäjäksi ryhtymiselle:

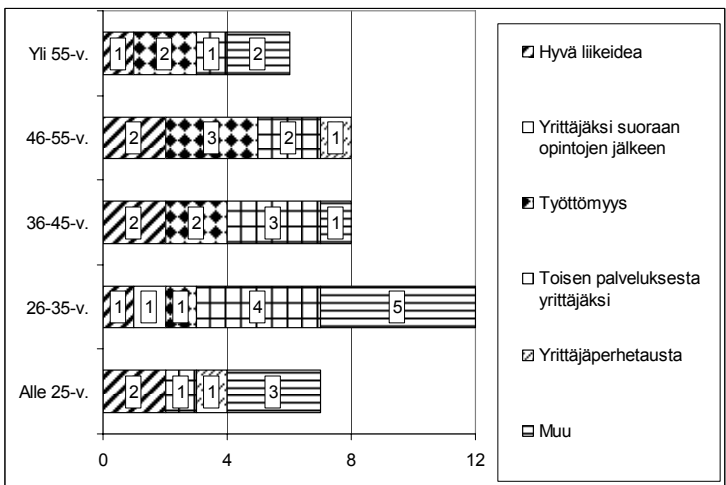
- Ompelamisen vimma / kotona ollessa ylimääräistä aikaa
- Normaali työstä siirtyminen eläkkeelle
- Vahinko
- Halu ryhtyä yrittäjäksi ”omaksi herrakseen” heti kun rahkeet riittävät”
- Helppo toimia monitoimimiehenä + suuntaus turvallisuustoimialaan
- Halu kokeilla
- Tekninen keino päästä sopimukseen urakkatyöstä
- Mainonnan uhri
- Laskutustarve freelancetyöhön
- Kyllästyminen toisen palveluksessa olemiseen
- Autoalan ohjelmistojen puutteellisuus tarjoaa markkinaraon

Yksikään vastaaja ei ilmoittanut yrittäjäksi ryhtymisen tärkeimmäksi syyksi sukupolvenvaihdosta.



Kuvio 10. Yrittäjäksi ryhtymisen syiden jakautuminen koulutuksen mukaan

Eri yrittäjäksi ryhtymisen syyt ovat jakautuneet melko tasaisesti eri koulutustasojen kesken. Merkille pantavaa on kuitenkin ammattikoulun käyneiden suuri määrä niiden yrittäjien joukossa, jotka ovat siirtyneet yrittäjäksi toisen työnantajan palveluksesta.

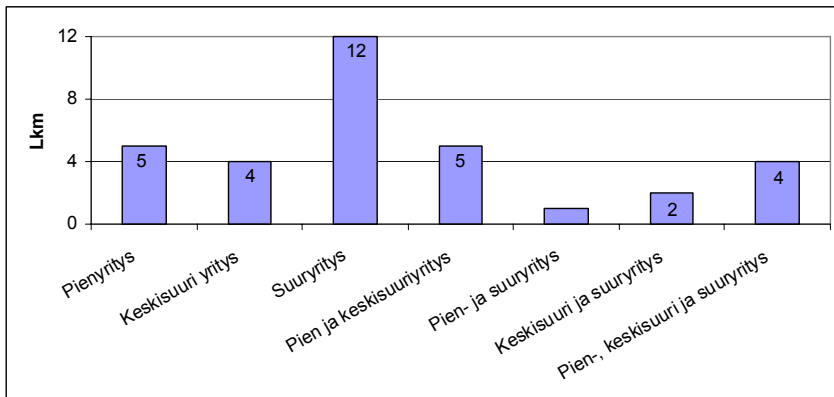


Kuvio 11. Yrittäjäksi ryhtymisen syiden jakautuminen ikäryhmittäin



Eri yrittäjäksi ryhtymisen syyt ovat jakautuneet melko tasaisesti eri ikäryhmien välillä. Nuoremmissa ikäluokissa työttömyyden merkitys yrittäjäksi ryhtymiselle oli vähäinen. Vaikka valtaosa vastaajista oli yrityksen perustamishetkellä alle 35-vuotiaita, tästä ikäluokasta vain yksi (1) vastaaja ilmoitti pääasiallisesti yrittäjäksi ryhtymisen syyksi työttömyyden. Sen sijaan yli 36-vuotiaista vastaajista yhteensä seitsemän (7) vastaajaa ilmoitti pääasiallisesti yrittäjäksi ryhtymisen syyksi työttömyyden. Siirtyminen toisen työnantajan palveluksesta yrittäjäksi on yleisempää nuoremmilla vastaajilla. Mitä vanhempia vastaajat olivat, sitä harvemmin he siirtyivät toisen työnantajan palveluksesta yrittäjäksi.

#### 9.1.4 Työhistoria

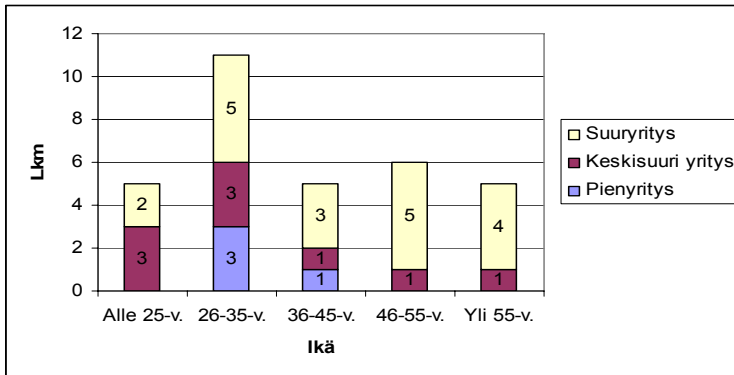


Kuvio 12. Kysymys numero 4: Työhistoria: Oletteko työskennelleet jossakin seuraavista ennen yrittäjäksi ryhtymistä?

Kuvio 12 kuvaa aineiston jakautumista kysymyksen numero 4 mukaan, jolla kartoitettiin vastaajien työhistoriaa ennen yrittäjäksi ryhtymistä. Kolme (3) vastaajaa jätti vastaamatta kysymykseen numero neljä. Kysymykseen vastanneista suurin osa, kaksitoista (12) vastaajaa oli työskennellyt ennen yrittäjäksi ryhtymistään vain suuryrityksessä. Neljä (4) vastaajaa oli työskennellyt vain keskiuudessa yrityksessä ja viisi vastaajaa vain pienyrityksessä.

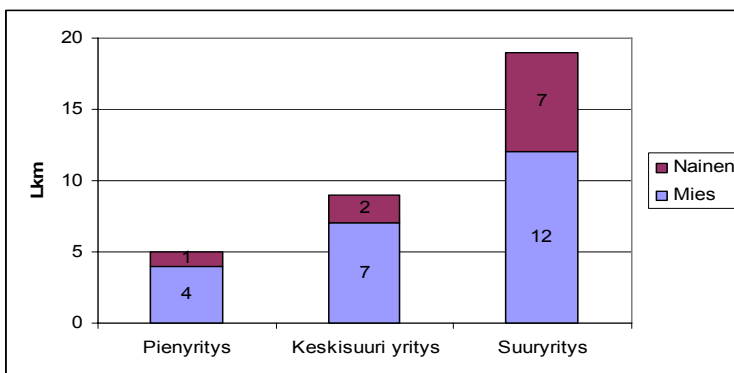
Yhteensä 12 vastaajaa oli työskennellyt useamman kokoluokan yrityksissä ennen yrittäjäksi ryhtymistään. Sekä pien- että keskiuuren yrityksen palveluksessa oli työskennellyt viisi (5) vastaajaa, pien- ja suuryrityksen palveluksessa yksi

(1) vastaaja ja keski-suuren ja suuryrityksen palveluksessa neljä (4) vastaajaa. Kun nämä vastaukset huomioidaan kokonaisvastausmäärissä, oli sekä pienyrityksessä että keski-suuressa yrityksessä työskennellyt viisitoista (15) vastaajaa. Suuryrityksessä oli työskennellyt yhdeksäntoista (19) vastaajaa.



Kuvio 13. Työhistoria ikäryhmittäin

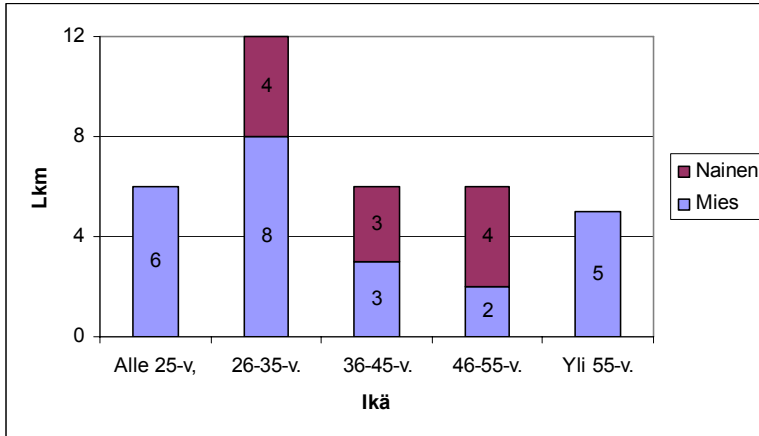
Kuvio 13 kuvaa aineiston jakautumista työhistorian ja iän mukaan. Kaikkien ikäryhmien vastaajilla oli työkokemusta sekä suuryrityksistä että keski-suurista yrityksistä. Työhistoria pienissä ja keski-suurissa yrityksissä painottui nuorempiin ikäluokkiin.



Kuvio 14. Työhistoria sukupuolen mukaan

Kuvio 14 kuvaa aineiston jakautumista työhistorian ja sukupuolen mukaan. Naispuolisten vastaajien osuus on erityisen suuri suuryrityksissä työskennelleitä vastaajista.

### 9.1.5 Ikäjakauma



Kuvio 15. Kysymys numero 5: Yrittäjän ikä yrityksen perustamisvaiheessa

Kuvio 15 kuvaa aineiston jakaumaa kysymyksen numero 5 mukaan, jolla selvitettiin vastaajan ikä yrityksen perustamisvaiheessa. Kuvioista ilmenee lisäksi sukupuolijakauma eri ikäluokissa. Kaikista vastanneista yrityksen perustamishetkellä alle 25-vuotiaita oli kuusi (6) henkilöä, joista kaikki miehiä. 26–35-vuotiaita oli kaksitoista (12) henkilöä, joista kahdeksan (8) oli miehiä ja neljä (4) naisia. 36–45-vuotiaita oli kuusi (6) henkilöä, joista miehiä kolme (3) ja naisia kolme (3). Ikäluokassa 46–55 vuotta vastanneita oli yhteensä kuusi (6) henkilöä, joista miehiä kaksi (2) ja naisia neljä (4). Kaikista vastanneista yrityksen perustamishetkellä yli 55-vuotiaita oli viisi (5) henkilöä, joista kaikki miehiä. Yksi (1) miespuolinen vastaaja ei ilmoittanut ikäänsä. Kaikkien vastaajien keski-ikä yrityksen perustamishetkellä oli 37,6 vuotta. Miesten keski-ikä oli 36,7 vuotta ja naisten keski-ikä 39,5 vuotta.

Tutkimustuloksista voidaan havaita, että yrittäjyysaktiivisuus on korkeampaa nuorilla henkilöillä, tutkimukseen vastanneista suurin yksittäinen ikäryhmä oli

26–35-vuotiaat. Yli puolet vastaajista oli alle 35-vuotiaita perustaessaan yritystään.

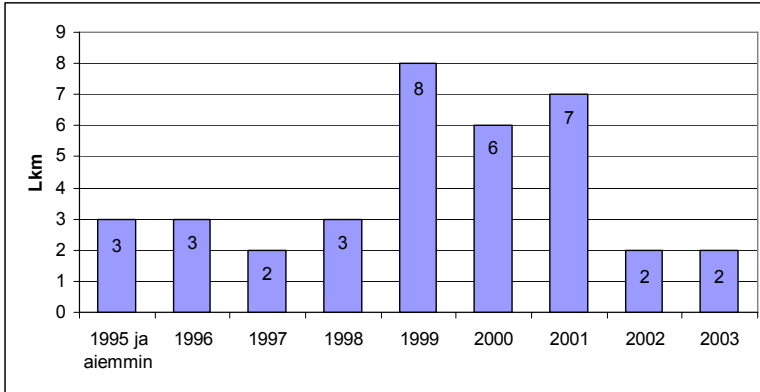
Kauppa- ja teollisuusministeriön Suomen yrittäjyyskatsauksen mukaan kaikista Suomen yrittäjistä (pois lukien maatalous) ikäluokkaan 15–34 vuotta kuului 17 prosenttia yrittäjistä. Tässä tutkimuksessa tämän ikäluokan osuus oli huomattavasti suurempi ja siihen kuului 51,4 prosenttia vastanneista. Kaikista Suomen yrittäjistä ikäluokkaan 35–44 vuotta kuului 30 prosenttia yrittäjistä, tässä tutkimuksessa tähän ikäluokkaan kuului vain 11,4 prosenttia vastanneista. Toisen suuren ikäluokan kaikista Suomen yrittäjistä muodostavat 45–54-vuotiaat 32 prosentin osuudella, tässä tutkimuksessa 45–54-vuotiaiden osuus oli 22,9 prosenttia. Suomen yrittäjistä 16 prosenttia kuului ikäluokkaan 55–64 vuotta, tässä tutkimuksessa tähän ikäluokkaan kuului 14,3 prosenttia vastanneista. Kaikista Suomen yrittäjistä 65–74-vuotiaita oli 4 prosenttia, yksikään tähän tutkimukseen vastannut henkilö ei ollut iältään yli 65-vuotias. (Hyrsky & Lipponen 2004, 55.)

Kyselyyn vastanneiden ikäjakauma poikkeaa merkittävästi Suomen Yrittäjät ry:n jäsenten ikäjakaumasta. Tutkimukseen vastanneista alle 30-vuotiaiden osuus oli 42,9 prosenttia. Tämä on yli kolmetoistakertainen verrattuna Suomen Yrittäjiin, jonka jäsenistä vain 3,2 prosenttia on alle 30-vuotiaita. 31–40-vuotiaiden ryhmä on ainoa, jossa tutkimukseen vastanneiden ja Suomen Yrittäjien jäsenien osuus on samankaltainen. Tutkimukseen vastanneista 20,0 prosenttia on tässä ikäluokassa, Suomen Yrittäjien jäsenistä ikäluokkaan kuuluu 16,1 prosenttia. Ikäluokassa 41–50-vuotta on kyselyyn vastanneista 20,0 prosenttia ja Suomen Yrittäjien jäsenistä 32,3 prosenttia. 51–60-vuotiaiden osuus kyselyyn vastanneista on 11,4 prosenttia ja Suomen Yrittäjien jäsenistössä 37,7 prosenttia. Yli 60-vuotiaiden osuus vastanneista on 5,7 prosenttia, Suomen Yrittäjien jäsenistä yli 60-vuotiaita on 10,7 prosenttia. (Suomen Yrittäjät ry 2004a.)

## **9.2 Yrityksen taustatiedot**

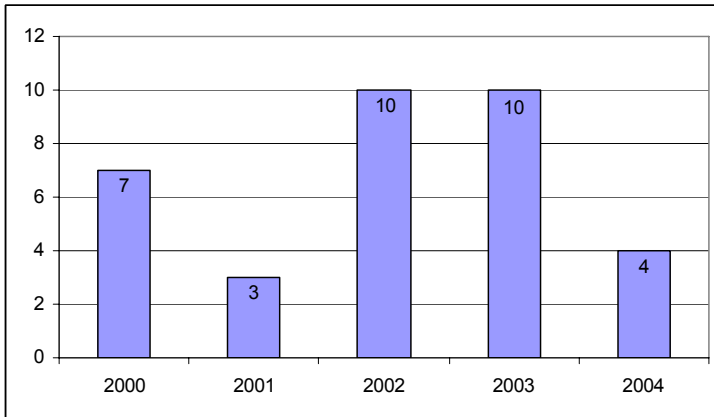
Kysymyksillä 6-15 selvitettiin yrityksen taustatietoja.

### 9.2.1 Toiminta-aika



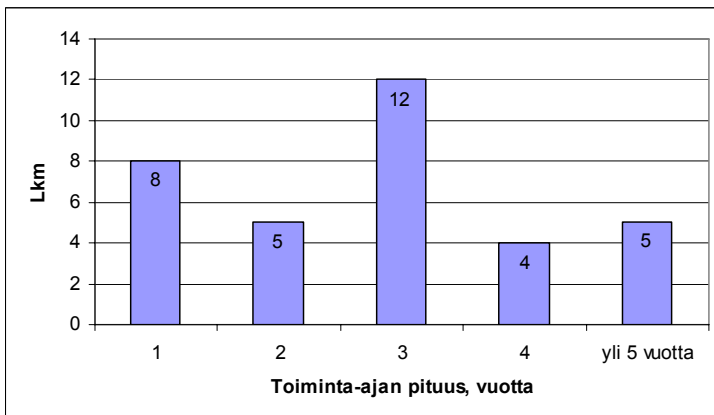
Kuvio 16. Kysymys numero 6: Yrityksenne perustettiin vuonna

Kuviosta 16 ilmenee aineiston jakautuminen kysymyksen numero 6 mukaan, jossa kysyttiin yrityksen perustamisvuotta. Kaikki kolmekymmentäkuusi (36) vastaajaa ilmoitti yrityksensä perustamisvuoden. Suurin osa yrityksistä, kaksikymmentäyksi (21) kappaletta, oli perustettu vuosina 1999–2001. Määrä jakautui siten, että vuonna 1999 oli perustettu kahdeksan (8) yritystä, vuonna 2000 kuusi (6) yritystä ja vuonna 2001 seitsemän (7) yritystä. Vuosina 2002–2003 oli perustettu yhteensä neljä (4) yritystä, kaksi (2) kumpanakin vuonna. Ennen vuotta 1999 oli vastanneista yrityksistä perustettu yksitoista (11) kappaletta siten, että vuonna 1998 oli perustettu kolme (3) yritystä, 1997 kaksi (2) yritystä ja 1996 kolme (3) yritystä. Vuonna 1995 ja aiemmin oli perustettu yhteensä kolme (3) yritystä.



Kuvio 17. Kysymys numero 7: Yrityksenne lopetti toimintansa vuonna

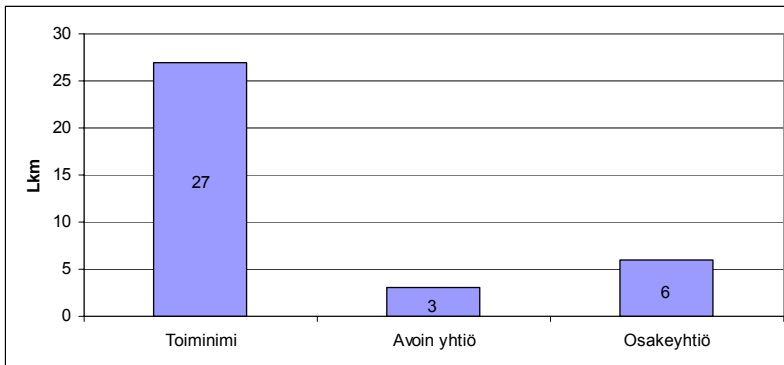
Kuvio 17 kuvaa aineiston jakautumista kysymyksen numero 7 mukaan, jossa kysyttiin, minä vuonna yritys lopetti toimintansa. Tutkimukseen osallistuneista yrityksistä valtaosa oli lopettanut toimintansa vuonna 2002–2003 siten, että molempina vuosina oli lopettanut toimintansa kymmenen (10) yritystä. Vuonna 2000 toimintansa oli lopettanut seitsemän (7) yritystä, vuonna 2001 kolme (3) yritystä ja vuonna 2004 neljä (4) yritystä. Kaksi (2) vastaajaa ei ilmoittanut, minä vuonna heidän yrityksensä toiminta oli päättynyt.



Kuvio 18. Yrityksen toiminta-ajan pituus

Kuvio 18 kuvaa aineiston jakautumista aloittamis- ja lopettamisvuoden perusteella lasketun toiminta-ajan pituuden mukaan. Yritysten keskimääräinen toiminta-aika oli 3,1 vuotta laskettuna niiden 34 vastaajan antamista tiedoista, jotka ilmoittivat sekä yrityksensä perustamis- että lopettamisvuoden. Mediaaniksi muodostui 3 vuotta. Lopettamisvuotensa ilmoittaneista yrityksistä valtaosa, eli kaksikymmentäviisi (25) kappaletta oli toiminut 1-3 vuotta jakautuen siten, että kaksitoista (12) yritystä oli toiminut kolme vuotta, viisi (5) yritystä kaksi vuotta ja kahdeksan (8) yritystä yhden vuoden. Viisi vuotta tai pidempään toimineita yrityksiä oli yhteensä viisi (5) kappaletta.

### 9.2.2 Yhtiömuoto

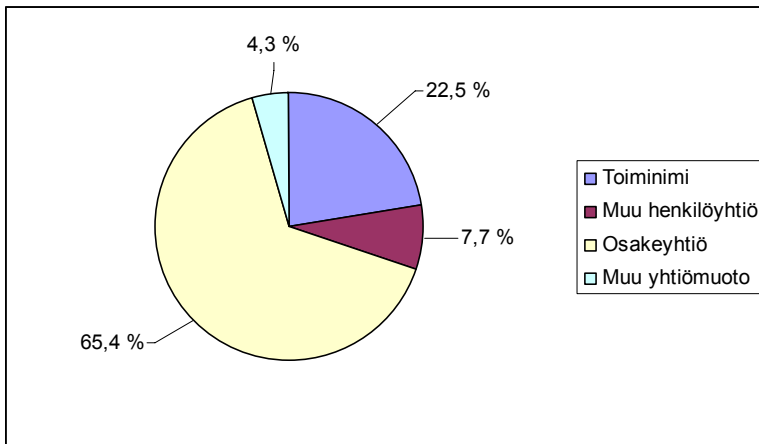


Kuvio 19. Kysymys numero 8: Mikä oli yrityksenne yhtiömuoto?

Kuvio 19 kuvaa aineiston jakautumista kysymyksen numero 8 mukaan, jolla kartoitettiin yrityksen yhtiömuoto. Kyselyyn vastanneista yrityksistä suurin osa, kaksikymmentäseitsemän (27) kappaletta, oli toiminut yksityisenä elinkeinon harjoittajana. Kuudessa (6) tapauksessa yritysmuoto oli ollut osakeyhtiö ja kolmessa (3) tapauksessa avoin yhtiö. Yksikään vastaaja ei ilmoittanut yrityksensä yhtiömuodoksi kommandiittiyhtiötä, osuuskuntaa tai jotain muuta yhtiömuotoa, joten nämä vaihtoehdot on poistettu yllä olevasta taulukosta.

Kaikista Suomen yrityksistä 42 prosenttia on osakeyhtiöitä ja 40 prosenttia toiminimiä (Hyrsky & Lipponen 2004, 24). Toiminimien suurta määrää aineistossa selittää kyselyyn valittujen yritysten lyhyt toiminta-aika. Tutkimusta tehtäessä

havaittiin, että monet yrittäjät vaihtavat yrityksensä yhtiömuodon toiminimestä joksikin toiseksi liiketoiminnan vakiintuessa.

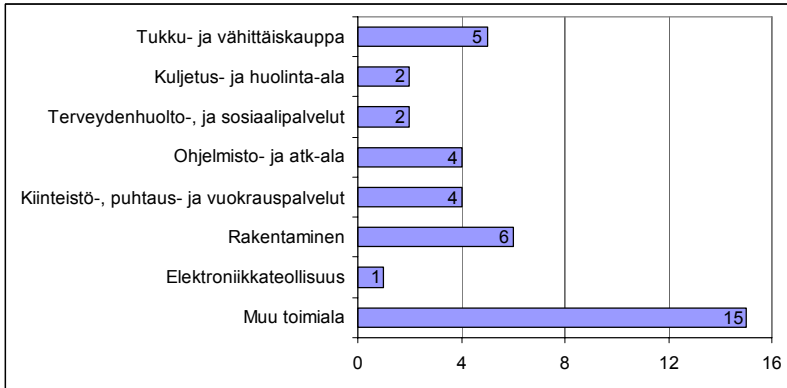


*Kuvio 20. Espoossa toimivat yritykset yhtiömuodon mukaan*

Laakson (2002, 22) mukaan noin kaksi kolmasosaa (65,4 %) Espoossa toimivista yrityksistä on yhtiömuodoltaan osakeyhtiöitä. Hieman yli viidennes (22,5 %) Espoon yrityksistä on yhtiömuodoltaan toiminimiä. Espoon yrityksistä 7,7 prosenttia on henkilöyhtiöitä. Laakso (2002, 22) ei ole eritellyt avoimia ja kommandiittiyhtiöitä erikseen.



### 9.2.3 Päätoimiala



Kuvio 21. Kysymys numero 9: Yrityksenne päätoimiala

Kysymys numero 9 selvitti vastanneiden yritysten päätoimialan. Kuvio 21 kuvaa aineiston jakautumista toimialan mukaan. Kaikkiaan viisitoista (15) vastaajaa ilmoitti yrityksensä toimialaksi muun toimialan. Tukku- ja vähittäiskaupan toimialalla ilmoitti toimineensa viisi (5) yrittäjää. Neljä (4) yrittäjää ilmoitti päätoimialakseen ohjelmisto- ja atk-alan. Niin ikään neljä (4) yrittäjää ilmoitti toimineensa kiinteistö-, puhtaus- ja vuokrauspalveluiden toimialalla. Rakennusala ilmoitti toimineensa kuusi (6) yrittäjää. Kaksi (2) yrittäjää ilmoitti toimineensa kuljetus- ja huolinta-alalla. Terveydenhuolto- ja sosiaalipalveluiden toimialalla ilmoitti toimineensa kaksi (2) yrittäjää.

Kolme (3) vastaajaa ilmoitti päätoimialakseen kaksi annetuista vaihtoehdoista. Yksi (1) vastaaja ilmoitti toimineensa sekä rakennus- että tukku- ja vähittäiskaupan alalla. Yksi (1) vastaaja ilmoitti toimineensa sekä rakennus- että elektroniikkateollisuudessa ja yksi (1) vastaaja rakennus- sekä kuljetus- ja huolinta-alalla. Useamman vaihtoehdon valinneiden vastaajien vastaukset sisältyvät kuvaajassa eri vaihtoehtojen saamiin kokonaisvastausmääriin.

Kohdassa muu toimiala, mainittiin seuraavat toimialat:

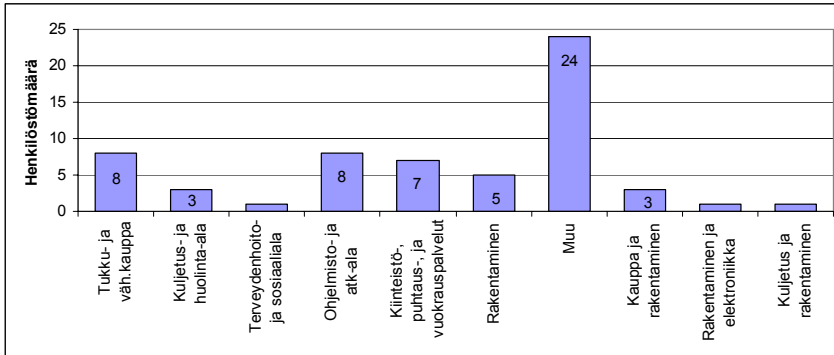
- käsityö
- konsultointi; lakiasiat
- palvelut / viestintäpalvelut

- sisustus / verhoilu
- elämystoiminta / palvelut ”survival game”
- turvallisuus
- maanrakennuskone huollot ja korj.
- käsityö
- purjevenevuokraus (charter)
- koulutus
- konsulttitoiminta
- video & elokuvatuotanto
- graafinen
- konsultointi
- käännös- ja tulkkauspalvelut

Koska yksikään vastaaja ei ilmoittanut toimialakseen majoitus- ja ravitsemusalaa, rahoitus- ja vakuutustoimintaa sekä taloushallinnon palveluja, sähkö-, kaasu- ja vesihuoltoa, elintarviketeollisuutta, metalliteollisuutta tai kauneus- ja kampaamopalveluja, on nämä toimialat jätetty pois yllä olevasta taulukosta.

Huomioitavaa on, että yksityisille sekä yrityksille suunnatut palvelut sisältyvät kohtaan muu toimiala. Yllä olevasta listasta vähintään puolet voidaan lukea yksityisille tai yrityksille suunnattuihin palveluihin.

Toimipaikkojen määrällä mitattuna Espoossa on eniten liike-elämänpalveluiden yrityksiä, 3 737 kappaletta. Toiseksi eniten on kaupan alan yrityksiä, 2 808 kappaletta ja kolmanneksi eniten muiden palvelujen yrityksiä, 1 629 kappaletta. Liiketoiminnalla ja henkilöstön määrällä mitattuna tärkeimmät toimialat Espoossa ovat kauppa, liike-elämän palvelut sekä teollisuus. (Laakso 2002, 29–36.)



Kuvio 22. Henkilöstömäärä eri toimialoilla

Kuvio 22 kuvaa aineiston jakautumista henkilöstömäärän ja toimialan mukaan. Myös henkilöstömäärällä mitaten ylivoimaisesti suurin toimiala on muu toimiala, jonka henkilöstömäärä suurimmillaan oli kaksikymmentäneljä (24) henkilöä kokonaisuudessaan. Kaksi seuraavaa henkilöstömäärältään suurinta toimialaa olivat tukku- ja vähittäiskaupan toimiala sekä ohjelmisto- ja atk-ala. Näiden molempien henkilöstömäärä oli suurimmillaan kahdeksan (8) henkilöä. Mikäli otetaan huomioon myös sellaiset yritykset, jotka ilmoittivat päätoimialakseen kaksi eri toimialaa, työllisti tällöin tukku- ja vähittäiskaupan ala yksitoista (11) henkilöä ja rakentamisen toimiala kymmenen (10) henkilöä. Myös kiinteistö-, puhtaus- ja vuokrausala työllisti seitsemän (7) henkilöä.

Vertailtaessa henkilöstöä suurimmillaan ja viimeisenä toimintavuotena toimialoit-  
tain, voidaan havaita, että suhteellisesti eniten on pienentynyt kiinteistö-, puhta-  
us- ja vuokrauspalveluiden henkilöstö, joka väheni kolmella (3) henkilöllä. Ra-  
kennusalan henkilöstö väheni kahdella (2) henkilöllä ja sekä tukku- ja vähittäis-  
kauppa että ohjelmisto- ja atk-ala kumpikin yhdellä (1) henkilöllä.

## 9.2.4 Liikevaihto

Taulukko 2. Kysymys numero 10: Yrityksenne liikevaihto suurimmillaan

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid ,00	1	2,8	4,0	4,0
120,00	1	2,8	4,0	8,0
700,00	1	2,8	4,0	12,0
800,00	1	2,8	4,0	16,0
2000,00	1	2,8	4,0	20,0
2300,00	1	2,8	4,0	24,0
5000,00	1	2,8	4,0	28,0
7000,00	1	2,8	4,0	32,0
8000,00	1	2,8	4,0	36,0
10000,00	2	5,6	8,0	44,0
17000,00	1	2,8	4,0	48,0
40000,00	1	2,8	4,0	52,0
50000,00	2	5,6	8,0	60,0
60000,00	1	2,8	4,0	64,0
70000,00	1	2,8	4,0	68,0
84000,00	1	2,8	4,0	72,0
100000,00	2	5,6	8,0	80,0
120000,00	1	2,8	4,0	84,0
150000,00	1	2,8	4,0	88,0
160000,00	1	2,8	4,0	92,0
1000000,00	1	2,8	4,0	96,0
1200000,00	1	2,8	4,0	100,0
Total	25	69,4	100,0	
Missing System	11	30,6		
Total	36	100,0		

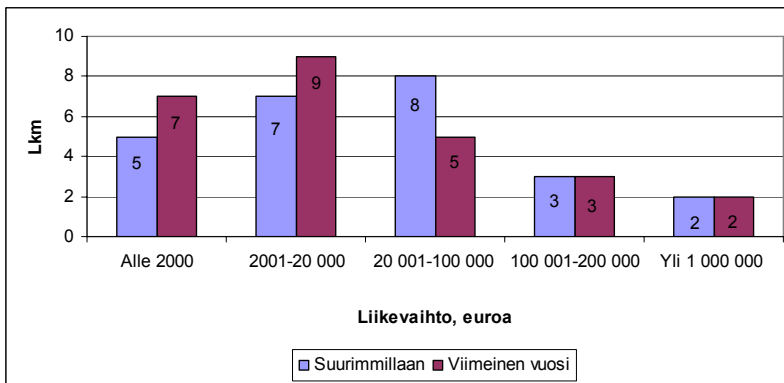
Yli puolella kyselyyn vastanneista yrityksistä oli liikevaihto suurimmillaankin ollut vain 40 000 euroa tai vähemmän. Kaksi yritystä erottui joukosta suurten liikevaihtojensa takia. Toisella oli liikevaihto suurimmillaan ollut 1 000 000 euroa ja toisella 1 200 000 euroa.

Taulukko 3. Kysymys numero 11: Yrityksenne liikevaihto viimeisenä toimintavuotena

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	,00	2	5,6	7,7	7,7
	120,00	1	2,8	3,8	11,5
	600,00	1	2,8	3,8	15,4
	700,00	1	2,8	3,8	19,2
	2000,00	2	5,6	7,7	26,9
	5000,00	2	5,6	7,7	34,6
	6000,00	1	2,8	3,8	38,5
	7000,00	1	2,8	3,8	42,3
	10000,00	1	2,8	3,8	46,2
	11666,00	1	2,8	3,8	50,0
	16000,00	1	2,8	3,8	53,8
	18000,00	1	2,8	3,8	57,7
	20000,00	1	2,8	3,8	61,5
	35000,00	1	2,8	3,8	65,4
	40000,00	1	2,8	3,8	69,2
	50000,00	2	5,6	7,7	76,9
	53000,00	1	2,8	3,8	80,8
	110000,00	1	2,8	3,8	84,6
	150000,00	1	2,8	3,8	88,5
	200000,00	1	2,8	3,8	92,3
	1000000,00	1	2,8	3,8	96,2
	1200000,00	1	2,8	3,8	100,0
	Total	26	72,2	100,0	
Missing	System	10	27,8		
Total		36	100,0		

Kaikista liikevaihtonsa ilmoittaneista yrityksistä puolella liikevaihto on ollut viimeisenä toimintavuotena alle 11 666 euroa. Kaikki ne kuusi (6) yritystä, joiden toiminta on päättynyt kannattamattomuuteen ja jotka ovat ilmoittaneet liikevaihtonsa

tonsa viimeiseltä toimintavuodelta, kuuluvat juuri tähän ryhmään. Viidellä (5) näistä yrityksistä on liikevaihto ollut alle 6 000 euroa.

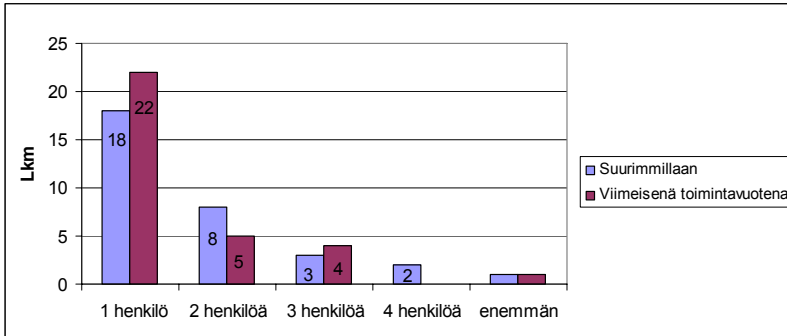


Kuvio 23. Kysymys numero 10: Yrityksenne liikevaihto suurimmillaan & kysymys numero 11: Yrityksenne liikevaihto viimeisenä toimintavuotena

Kysymyksissä numero 10 ja 11 kysyttiin yrityksen liikevaihtoa suurimmillaan ja viimeisenä toimintavuotena. Kuvio 23 kuvaa aineiston jakautumista liikevaihdon suuruuden mukaan suurimmillaan ja viimeisenä toimintavuotena. Taulukosta voidaan havaita, että viidellä (5) yrityksellä liikevaihto on suurimmillaan ollut alle 2000 euroa. Viimeisenä toimintavuotena seitsemän (7) yrityksen liikevaihto oli alle 2000 euroa. Seitsemän (7) yrityksen liikevaihto oli ollut suurimmillaan 2 000 - 20 000 euroa, kun taas viimeisenä toimintavuotena tässä suuruusluokassa oli yhdeksän (9) yritystä. Kahdeksan (8) yrityksen liikevaihto oli suurimmillaan 20 001 – 100 000 euroa, viimeisenä toimintavuotena tässä suuruusluokassa oli viisi (5) yritystä. Kolmen (3) yrityksen liikevaihto oli 100 001 – 200 000 euroa sekä suurimmillaan että viimeisenä toimintavuotena. Kahden (2) yrityksen liikevaihto ylitti miljoona euroa sekä suurimmillaan että viimeisenä toimintavuotena. Yksitoista (11) vastaajaa ei ilmoittanut yrityksensä liikevaihtoa suurimmillaan ja kymmenen (10) vastaajaa ei ilmoittanut viimeisen toimintavuoden liikevaihtoa.

Suurin osa liikevaihtonsa ilmoittaneista yrityksistä oli saavuttanut suurimman vuosittaisen liikevaihtonsa ennen viimeistä toimintavuotta. Keskimäärin viimeisen toimintavuoden liikevaihto oli 14 472 euroa pienempi kuin yritysten liikevaihto suurimmillaan.

### 9.2.5 Henkilöstömäärä



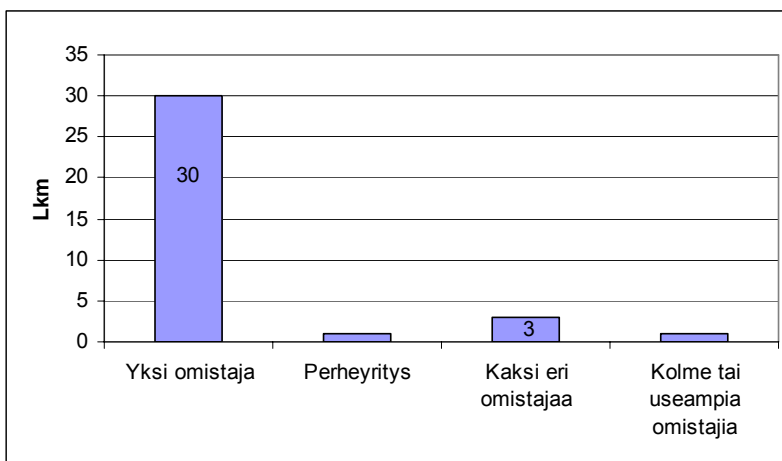
Kuvio 24. Kysymys numero 12: Yrityksenne henkilöstömäärä omistaja mukaan lukien suurimmillaan & kysymys numero 13: Yrityksenne henkilöstömäärä omistaja mukaan lukien viimeisenä toimintavuotena

Kuvio 24 kuvaa aineiston jakautumista kysymysten 12 ja 13 mukaan, jotka kartoittivat yrityksen henkilöstömäärää sekä suurimmillaan että yrityksen viimeisenä toimintavuotena. Valtaosa yrityksistä työllisti yhden henkilön. Yrityksiä, joiden henkilöstömäärä oli suurimmillaankin yksi henkilö, oli kahdeksantoista (18) kappaletta. Viimeisenä toimintavuotena yhden henkilön työllistäneiden yritysten määrä kasvoi kahteenkymmeneenkahteen (22) kappaleeseen. Kahdeksan (8) yritystä työllisti suurimmillaan kaksi henkilöä, viimeisenä toimintavuotenaan kaksi henkilöä työllistäneitä yrityksiä oli kaikkiaan viisi (5) kappaletta. Kolme (3) yritystä työllisti suurimmillaan kolme henkilöä, kolme henkilöä viimeisenä toimintavuotenaan työllistäneiden yritysten määrä oli neljä (4) kappaletta. Suurimmillaan neljä henkilöä työllistäneitä yrityksiä oli kaksi (2) kappaletta, yksikään yritys ei työllistänyt neljää henkilöä viimeisenä toimintavuotenaan. Yksi (1) yritys työllisti yli neljä henkilöä sekä suurimmillaan että viimeisenä toimintavuotenaan. Neljä (4) vastaajaa jätti vastaamatta sekä kysymykseen 12 (yrityksenne henkilöstömäärä omistaja mukaan lukien suurimmillaan) että kysymykseen 13 (yrityksenne henkilöstömäärä omistaja mukaan lukien viimeisenä toimintavuotena).

Henkilöstömääränsä ilmoittaneet yritykset voidaan yhtä lukuun ottamatta määrittellä henkilöstömäärän perusteella mikroyrityksiksi. Valtaosa tutkimukseen vastanneista yrityksistä työllisti vain yhden henkilön. Vastaavasti kaikista Suomen

y yrityksistä enintään yhden henkilön työllistää lähes kaksi kolmasosaa. Kyselyyn vastanneet yrittäjät työllistivät suurimmillaan yhteensä 61 henkilöä omistajat mukaan lukien. Viimeisenä toimintavuotena vastaajien työllistämä henkilöstömäärä oli yhteensä 54 henkilöä. Suurimmillaan vastaajayritysten henkilöstömäärä omistaja mukaan lukien oli keskimäärin 1,9 henkilöä. Viimeisenä toimintavuotena keskimääräinen henkilöstön koko oli 1,7 henkilöä.

### 9.2.6 Yrityksen omistus

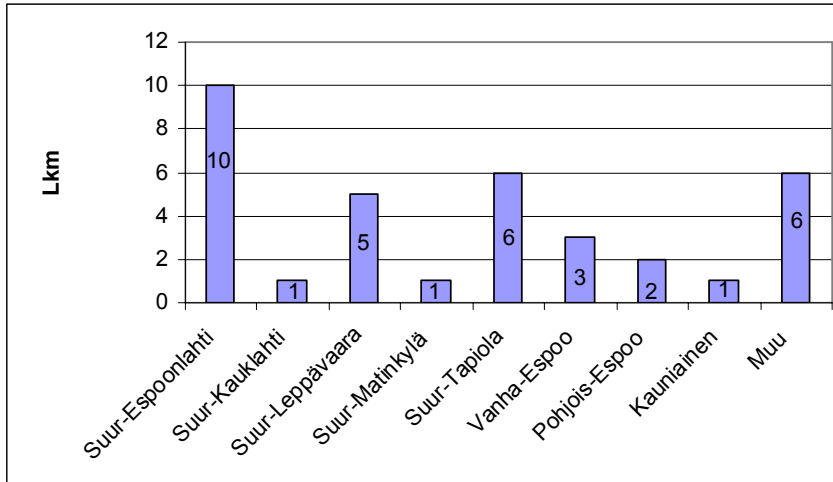


Kuvio 25. Kysymys numero 14: Yrityksenne omistus

Kuvio 25 kuvaa aineiston jakautumista kysymyksen numero 14 mukaan, joka kartoitti yrityksen omistusperustaa. Suurin osa yrityksistä, kolmekymmentä (30) yritystä oli yhden omistajan omistuksessa. Kolme (3) vastaajaa ilmoitti yrityksellään olevan kaksi eri omistajaa. Yksi (1) vastaaja ilmoitti yrityksen omistukseksi perheyrittäjän ja niin ikään yksi (1) vastaaja ilmoitti yrityksellä olleen kolme tai useampia omistajia. Yksi (1) vastaaja ei vastannut kysymykseen.



### 9.2.7 Toimitilojen sijainti



Kuvio 26. Kysymys numero 15: Millä alueella yrityksenne toimitilat sijaitsivat?

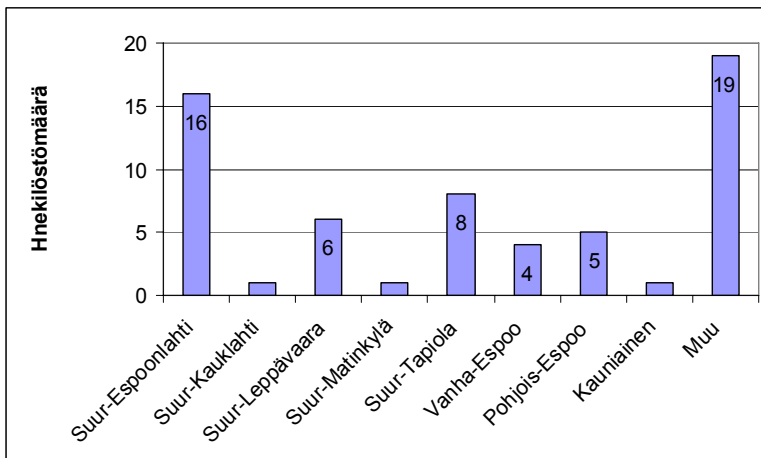
Kuviosta 26 ilmenee aineiston jakautuminen kysymyksen numero 15 mukaan, joka selvitti, millä alueella vastaajien toimitilat sijaitsivat. Vastaajista kymmenen (10) yritystä oli toiminut Suur-Espoonlahden alueella. Suur-Tapiolan alueella oli toiminut kuusi (6) yritystä ja Suur-Leppävaaran alueella viisi (5) yritystä. Vanhan-Espoon alueella ilmoitti toimineen kolme (3) yritystä ja Pohjois-Espoon alueella kaksi (2) yritystä. Suur-Kauklahtien, Suur-Matinkylän sekä Kauniaisten alueella ilmoitti toimineensa yksi (1) yritys kullakin. Kuusi (6) vastaajaa ilmoitti toimineensa jollakin muulla kuin kysymyksessä mainituilla alueilla. Yksi (1) vastaaja jätti vastaamatta kysymykseen.

Kohdassa muu mainittiin seuraavat alueet:

- Pääkaup.seutu (Taksi)
- Espoon keskus osoitteena, ei varsinaisia toimitiloja. Palvelu vietin asiakkaan luo
- Opetustilat vuokrattiin Helsingin alueelta
- Helsinki, kotitoimisto
- Helsinki

- PK-seutu

Yritykset, jotka ilmoittivat toimitilojensa sijainneen jossain muualla kuin Espoon tai Kauniaisten alueella, olivat sijainneet pääasiassa Helsingissä (3 vastaajaa) tai muualla pääkaupunkiseudulla (2 vastaajaa).

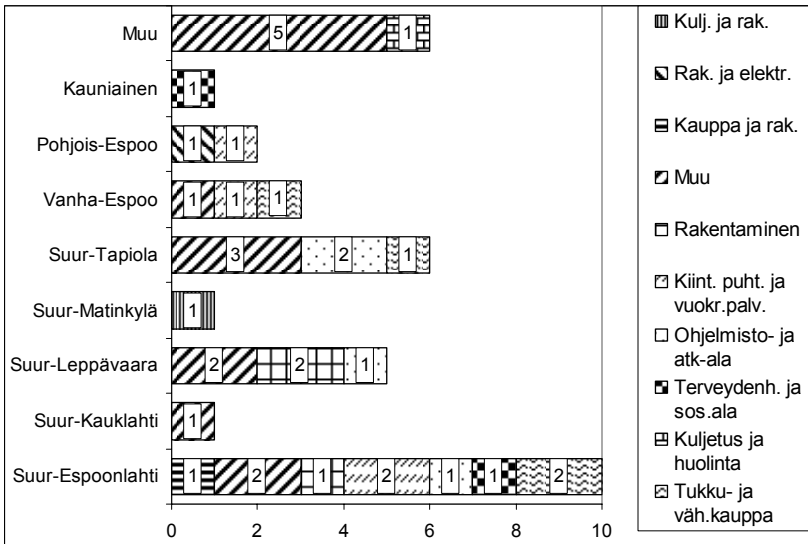


Kuvio 27. Henkilöstömäärä alueittain

Kuvio 27 kuvaa aineiston jakautumista henkilöstömäärän ja sijainnin mukaan. Verrattaessa yritysten henkilöstömäärää suurimmillaan yritysten toimitilojen sijaintiin, oli eniten henkilöstöä niillä yrityksillä, jotka toimivat jossain muualla kuin Espoossa tai Kauniaisissa. Espoon alueista yritysten henkilöstömäärää katsottaessa olivat kolme merkittävintä aluetta samat kuin Laakson (2002, 49) tutkimuksessa, eli Suur-Tapiola, Suur-Leppävaara ja Suur-Espoonlahti. Näiden kolmen alueen järjestys tässä tutkimuksessa poikkeaa hiukan Laakson (2002, 49) tutkimuksesta.

Espoon alueista eniten henkilöstöä oli Suur-Espoonlahden alueella toimineilla yrityksillä, joiden kokonaishenkilöstömäärä oli 16 henkilöä. Tässä tutkimuksessa Suur-Espoonlahden osuus koko henkilöstömäärästä oli 26 prosenttia, Laakson (2002) tutkimuksessa Suur-Espoonlahden osuus oli 10 prosenttia. Tutkimukseen vastanneista yrityksistä Suur-Tapiolan alueella toimineet yritykset työllistivät 8 henkilöä, eli 13 prosenttia kokonaishenkilöstömäärästä, Laakson (2002)

tutkimuksessa Suur-Tapiolan osuus oli 39 prosenttia. Tutkimuksessa kolmanneksi eniten henkilöstöä oli Suur-Leppävaaran alueella toimineilla yrityksillä eli 6 henkilöä, joka oli kymmenen prosenttia kokonaishenkilöstömäärästä. Laakson (2002) tutkimuksen mukaan Suur-Leppävaaran alueen yritysten henkilöstö oli 27 prosenttia kaikkien Espoon yritysten henkilöstömäärästä.



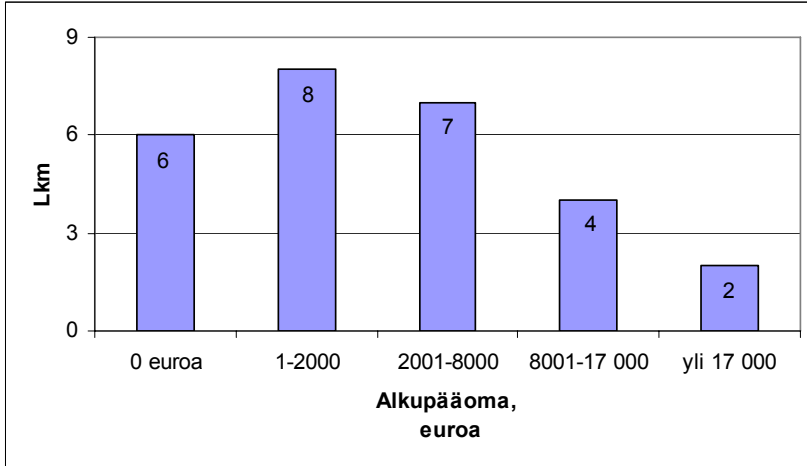
Kuvio 28. Toimialat alueittain

Kuvio 28 kuvaa aineiston jakautumista sijainnin ja toimialan mukaan. Verrattaessa yritysten toimitilojen sijaintia toimialaan ei voida havaita, että tietyn toimialan yritykset olisivat sijoittuneet tietyille alueille. Kaikille alueille on jakautunut eri toimialojen yrityksiä melko tasaisesti. Suurimpana yksittäisenä ryhmänä erottuvat muulla toimialalla toimineet yritykset, joista viisi (5) toimi jossakin muualla kuin Espoossa tai Kauniiaisissa.

### 9.3 Yrityksen rahoitus

Kysymykset 16–22 käsittelivät yrityksen rahoitusta.

### 9.3.1 Alkupääoma

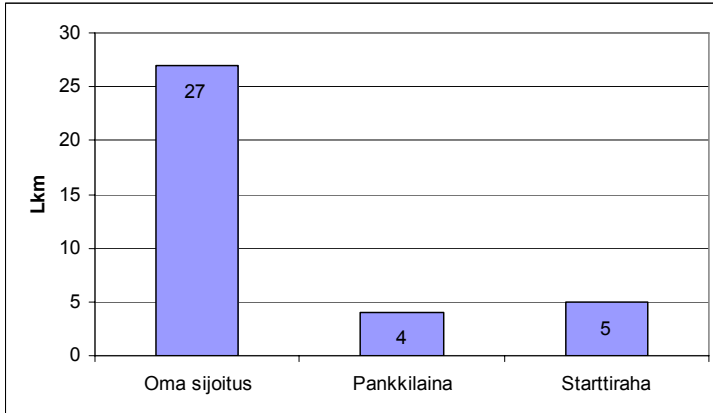


Kuvio 29. Kysymys numero 16: Yrityksenne alkupääoma

Kuviosta 29 ilmenee aineiston jakautuminen alkupääoman suuruuden mukaan. Keskimäärin kaikkien vastanneiden yritysten alkupääoma oli 7 700 euroa. Yli puolella vastanneista alkupääoma oli alle 2 000 euroa. Näistä kuusi (6) vastaajaa ilmoitti alkupääomakseen nolla euroa, kahdeksan (8) vastaajan alkupääoma oli ollut suuruudeltaan 1 - 2 000 euron välillä.

Seitsemän (7) vastaajan alkupääoma oli ollut 2001 - 8000 euroa. Neljän (4) vastaajan alkupääoma oli ollut suuruudeltaan 8001 - 17 000 euroa. Kahden (2) vastaajan alkupääoma oli ollut suuruudeltaan yli 17 000 euroa, toisella näistä 50 000 euroa ja toisella 70 000 euroa.

### 9.3.2 Perustamisvaiheen rahoitusmuodot

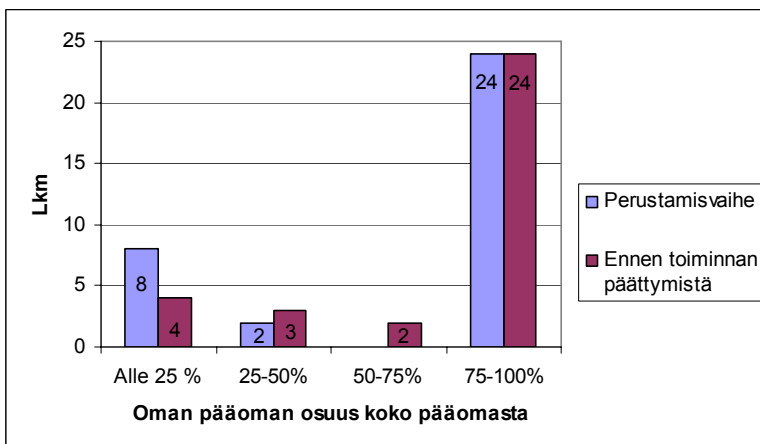


Kuvio 30. Kysymys numero 17: Mitä eri rahoitusmuotoja pääasiallisesti käyttitte yrityksenne perustamisvaiheessa?

Kuviosta 30 ilmenee aineiston jakautuminen kysymyksen numero 17 mukaan, jolla selvitettiin, mitä rahoitusmuotoja vastaajat olivat pääasiallisesti käyttäneet yrityksen perustamisvaiheessa. Kaksikymmentäseitsemän (27) vastaajaa oli käyttänyt perustamisvaiheen rahoituksena omaa sijoitusta. Neljä (4) vastaajaa oli käyttänyt pankkilainaa ja viisi (5) vastaajaa Työvoimatoimiston myöntämää starttirahaa.

Viisi (5) vastaajaa ilmoitti käyttäneensä kahta eri rahoitusmuotoa yrityksen perustamisvaiheessa. Yksi (1) vastaaja oli käyttänyt perustamisvaiheen rahoitukseen sekä omaa sijoitustaan että pankkilainaa ja neljä (4) vastaajaa oli käyttänyt omaa sijoitusta ja starttirahaa. Useampaa rahoitusmuotoa käyttäneiden vastaajien vastaukset sisältyvät kuvaajassa eri vaihtoehtojen saamiin kokonaisvastausmääriin. Viisi (5) vastaajaa jätti vastaamatta kysymykseen. Koska yksikään vastaaja ei ilmoittanut käyttäneensä perustamisvaiheen rahoitusmuotona rahoitusyhtiöitä, Euroopan Unionia, Finnveran lainoja ja takauksia, naisyrittäjälainaa, TE-keskusta, Tekesiä, Sitraa, ulkopuolista oman pääoman sijoitusta, Business enkeleitä tai jotain muuta rahoitusmuotoa, on nämä vaihtoehdot poistettu tästä kuvaajasta.

### 9.3.3 Rahoitusrakenne

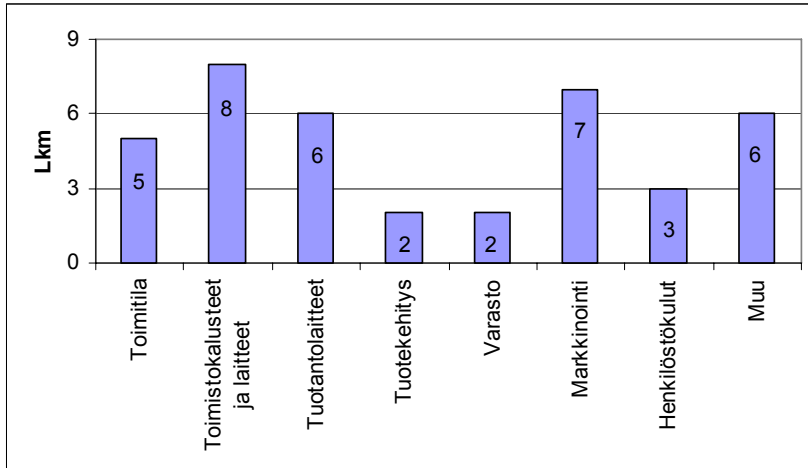


Kuvio 31. Kysymys numero 18: Mikä oli yrityksenne perustamisvaiheen rahoitusrakenne & kysymys numero 22: Mikä oli yrityksenne rahoitusrakenne ennen toiminnan päättymistä? (Oman pääoman osuus koko pääomasta)

Kuvio 31 kuvaa kyselyyn vastanneiden yritysten rahoitusrakennetta sekä perustamisvaiheessa että ennen toiminnan päättymistä. Kysymykset 18 ja 22 kartoittivat yrityksen rahoitusrakennetta. Kysymyksessä numero 18 kysyttiin yrityksen rahoitusrakennetta perustamisvaiheessa ja kysymyksessä numero 22 rahoitusrakennetta ennen toiminnan päättymistä.

Kahdellakymmenelläneljällä (24) vastaajalla oman pääoman osuus koko pääomasta oli sekä liiketoiminnan perustamisvaiheessa että ennen sen päättymistä 75–100 prosenttia. Perustamisvaiheessa yhdenkään yrityksen oman pääoman osuus koko pääomasta ei ollut välillä 50–75 prosenttia. Ennen toiminnan päättymistä tällä välillä ilmoitti olleensa kaksi (2) yritystä. Perustamisvaiheessa kahden (2) yrityksen oman pääoman osuus koko pääomasta oli välillä 25–50 prosenttia, kun taas ennen toiminnan päättymistä tällä välillä oli kolme (3) yritystä. Perustamisvaiheessa kahdeksan (8) yrityksen oman pääoman osuus oli alle 25 prosenttia, ennen toiminnan päättymistä oman pääoman osuus oli 25 prosenttia neljällä (4) yrityksellä.

### 9.3.4 Perustamisvaiheen rahoituksen käyttökohteet



Kuvio 32. Kysymys numero 19: Mihin kohteeseen perustamisvaiheen rahoitusta ensisijaisesti käytettiin?

Kuvio 32 kuvaa aineiston jakautumista perustamisvaiheen rahoituksen käyttökohteiden mukaan. Kysymys numero 19 selvitti, mihin kohteeseen perustamisvaiheen rahoitusta ensisijaisesti käytettiin. Kahdeksan (8) vastaajaa ilmoitti käyttäneensä perustamisvaiheen rahoitusta ensisijaisesti toimistokalusteiden ja -laitteiden hankintaan. Seitsemän (7) vastaajaa oli käyttänyt perustamisvaiheen rahoitusta ensisijaisesti markkinointiin. Tuotantolaitteisiin tai johonkin muuhun kohteeseen oli perustamisvaiheen rahoitusta käyttänyt kuusi (6) vastaajaa kumpaankin. Viisi (5) vastaajaa oli käyttänyt perustamisvaiheen rahoitusta ensisijaisesti toimitilaan. Kolme (3) vastaajaa ilmoitti käyttäneensä perustamisvaiheen rahoitusta ensisijaisesti henkilöstökulujen kattamiseen. Kaksi (2) vastaajaa oli käyttänyt perustamisvaiheen rahoitusta ensisijaisesti tuotekehitykseen ja niin ikään kaksi (2) vastaajaa varastoon.

Yhteensä kahdeksan (8) vastaajaa ilmoitti käyttäneensä perustamisvaiheen rahoituksen useampaan kohteeseen. Yhdistelmät olivat seuraavat:

- Tuotantolaitteet, markkinointi ja muu kohde
- Toimistokalusteet ja – laitteet, toimitilat ja muu kohde

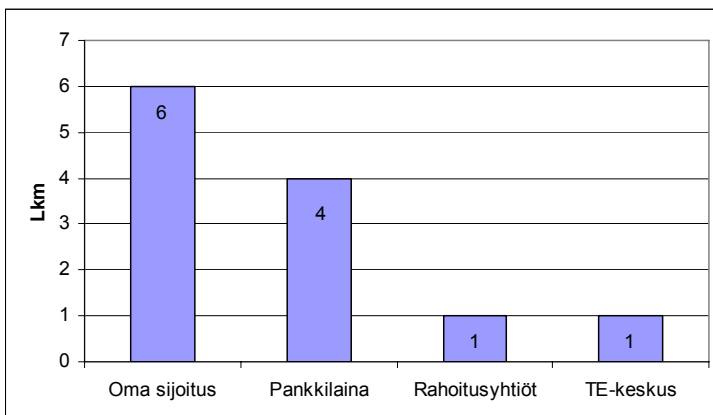
- Toimitila ja varasto
- Toimitila ja markkinointi
- Toimitila ja muu kohde
- Toimistokalusteet ja -laitteet sekä varasto
- Toimistokalusteet ja -laitteet sekä henkilöstökulut
- Toimistokalusteet ja -laitteet sekä muu kohde

Kohdassa muu mainittiin perustamisvaiheen rahoitusta käytetyn seuraaviin kohteisiin:

- Liittymismaksu (franchising)
- Kalusto
- Vaikea sanoa, yhtiö jatkoi edeltäjänsä toimintaa
- Ajoneuvo
- Tarvikehankinnat
- Tarvikkeiden, välineiden hankintaan

Useamman vaihtoehdon valinneiden vastaajien vastaukset sisältyvät kuvaajassa eri vaihtoehtojen saamiin kokonaisvastausmääriin. Seitsemän (7) vastaajaa jätti vastaamatta kysymykseen.

### 9.3.5 Lisärahoitus



Kuvio 33. Kysymys numero 20: Mikäli haitte yrityksellenne lisärahoitusta perustamisvaiheen jälkeen, mitä rahoitusmuotoja pääasiallisesti käytitte?

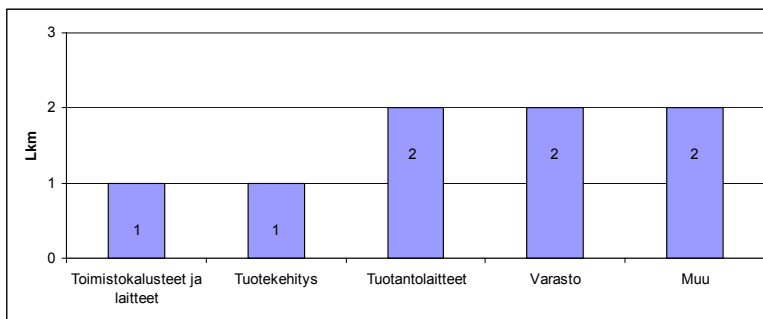


Kuvio 33 kuvaa aineiston jakautumista kysymyksen numero 20 mukaan, joka selvitti oliko vastaaja hakenut yritykselleen lisärahoitusta perustamisvaiheen jälkeen ja mitä rahoitusmuotoja oli käytetty. Kymmenen (10) vastaajaa ilmoitti hakenensa lisärahoitusta perustamisvaiheen jälkeen. Kuusi (6) vastaajaa oli käyttänyt lisärahoitusmuotona omaa sijoitusta. Neljä (4) vastaajaa oli hakenut lisärahoitusta pankkilainan muodossa. Yksi (1) vastaaja oli hakenut lisärahoitusta rahoitusyhtiöstä ja niin ikään yksi (1) vastaaja oli hakenut lisärahoitusta TE-keskuksesta.

Kaksi (2) vastaajaa ilmoitti käyttäneensä lisärahoituksena useampaa rahoitusmuotoa. Yksi (1) vastaaja oli käyttänyt lisärahoituksena sekä omaa sijoitustaan että pankkilainaa. Yksi (1) vastaaja oli hakenut lisärahoitusta sekä pankkilainan muodossa että rahoitusyhtiöstä. Useamman vaihtoehdon valinneiden vastaajien vastaukset sisältyvät kuvaajassa eri vaihtoehtojen saamiin kokonaisvastauksiin.

Koska yksikään vastaaja ei ilmoittanut käyttäneensä lisärahoitusmuotona Euroopan Unionia, Finnveran lainoja ja takauksia, naisyrittäjälainaa, Tekesiä, Sitraa, ulkopuolista oman pääoman sijoitusta, Business enkeleitä tai jotain muuta rahoitusmuotoa, on nämä vaihtoehdot poistettu tästä kuvaajasta. Kaksikymmentäkuusi (26) vastaajaa ei vastannut kysymykseen.

### 9.3.6 Lisärahoituksen käyttökohteet



Kuvio 34. Kysymys numero 21: Mihin kohteeseen lisärahoitusta ensisijaisesti tarvittiin?

Kuvio 34 kuvaa aineiston jakautumista kysymyksen numero 21 mukaan, joka selvitti, mihin kohteisiin haettua lisärahoitusta ensisijaisesti käytettiin. Tuotantolaitteisiin, varastoon ja johonkin muuhun kohteeseen ilmoitti käyttäneensä lisärahoitusta kaksi (2) vastaajaa kuhunkin. Sekä toimistokalusteisiin ja -laitteisiin että tuotekehitykseen oli lisärahoitusta käyttänyt yksi (1) vastaaja kumpaankin. Yksi (1) näistä vastaajista ilmoitti käyttäneensä lisärahoitusta useampaan kohteeseen, vastaaja ilmoitti käyttäneensä lisärahoitusta ensisijaisesti sekä toimistokalusteisiin ja -laitteisiin että varastoon. Useamman vaihtoehdon valinneen vastaajan vastaukset sisältyvät kuvaajassa eri vaihtoehtojen saamiin kokonaisvastausmääriin. Kohdassa muu mainittiin lisärahoitusta käytetyn kalustonvaihtoon ja kulujenpeittämiseen.

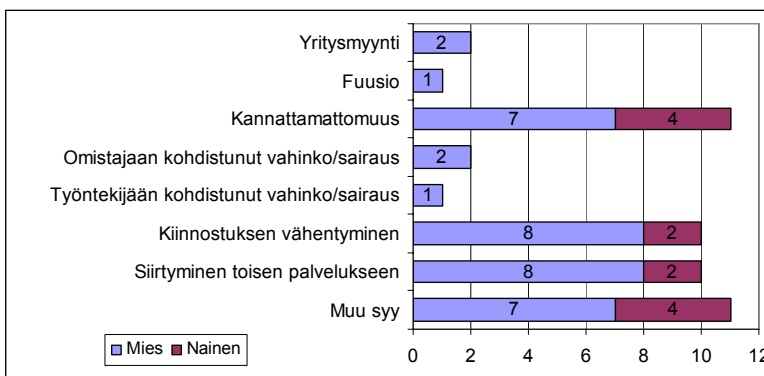
Yksikään vastaaja ei ilmoittanut käyttäneensä lisärahoitusta toimitiloihin, henkilöstön koulutukseen, lisähenkilöstön palkkaukseen tai markkinointiin.

Kaikista vastaajista kaksikymmentäyhdeksän (29) jätti vastaamatta kysymyksen numero 21. Niistä kymmenestä (10) vastaajasta, jotka ilmoittivat hake-neensa lisärahoitusta yritykselleen, kolme (3) jätti vastaamatta tähän kysymykseen.

## 9.4 Yritystoiminnan päättyminen

Kysymyksillä 23–28 selvitettiin yritystoiminnan päättymiseen johtaneita syitä.

### 9.4.1 Yritystoiminnan päättymisen syy



Kuvio 35. Kysymys numero 23: Yritystoiminnan päättymisen pääasiallinen syy

Kuviossa 35 on kuvattu aineiston jakautuminen pääasiallisen lopettamisen syy mukaan. Kuvasta näkyy tämän lisäksi sukupuolijakauma. Kysymyksessä aneetuista kymmenestä vaihtoehdosta neljä on saanut selkeästi enemmän vastauksia kuin muut vaihtoehdot. Yksitoista (11) vastaajaa ilmoitti pääasialliseksi yritystoiminnan päättymisen syyksi liiketoiminnan kannattamattomuuden. Niin ikään yksitoista (11) vastaajaa ilmoitti pääasialliseksi lopettamisen syyksi jonkin muun syy. Kymmenen (10) vastaajaa ilmoitti yritystoiminnan päättyneen pääasiallisesti siksi, että yrittäjän kiinnostus yritystoimintaa kohtaan oli vähentynyt. Kymmenen (10) vastaajaa ilmoitti pääasialliseksi lopettamisen syyksi siirtymisen toisen työnantajan palvelukseen. Sekä yritysmyynnin että omistajaan kohdistuneen vahingon tai sairauden ilmoitti pääasialliseksi päättymisen syyksi kaksi (2) vastaajaa kumpaankin. Yksi (1) vastaaja ilmoitti pääasialliseksi toiminnan päättymisen syyksi fuusioitumisen ja niin ikään yksi (1) vastaaja ilmoitti toimintansa päättyneen työntekijään kohdistuneeseen vahinkoon tai sairauteen.

Kolmestakymmenestä neljästä kysymykseen vastanneesta vastaajasta yhdeksän (9) ilmoitti yritystoiminnan päättymisen pääasialliseksi syyksi useamman vaihtoehdon. Useamman vaihtoehdon valinneiden vastaajien vastaukset sisältyvät kuvassa eri vaihtoehtojen saamiin kokonaisvastausmääriin.

Kaksi (2) vastaajaa ilmoitti pääasialliseksi toiminnan päättymisen syyksi sekä liiketoiminnan kannattamattomuuden että yrittäjän vähentyneen kiinnostuksen yritystoimintaa kohtaan. Niin ikään kaksi (2) vastaajaa ilmoitti pääasiallisiksi toiminnan päättymisen syiksi yrittäjän vähentyneen kiinnostuksen yritystoimintaa kohtaan, siirtymisen toisen työnantajan palvelukseen sekä muun syy.

Lisäksi vastauksissa esiintyi seuraavat viisi yhdistelmää, joista jokaisen oli valinnut yksi (1) vastaaja:

- Liiketoiminnan kannattamattomuus, yrittäjän kiinnostus vähentynyt yritystoimintaa kohtaan ja siirtyminen toisen työnantajan palvelukseen
- Yritysmyynti ja muu syy
- Liiketoiminnan kannattamattomuus, yrittäjän kiinnostus vähentynyt yritystoimintaa kohtaan, siirtyminen toisen työnantajan palvelukseen ja muu syy
- Liiketoiminnan kannattamattomuus ja muu syy
- Yrittäjän kiinnostus vähentynyt yritystoimintaa kohtaan ja siirtyminen toisen työnantajan palvelukseen

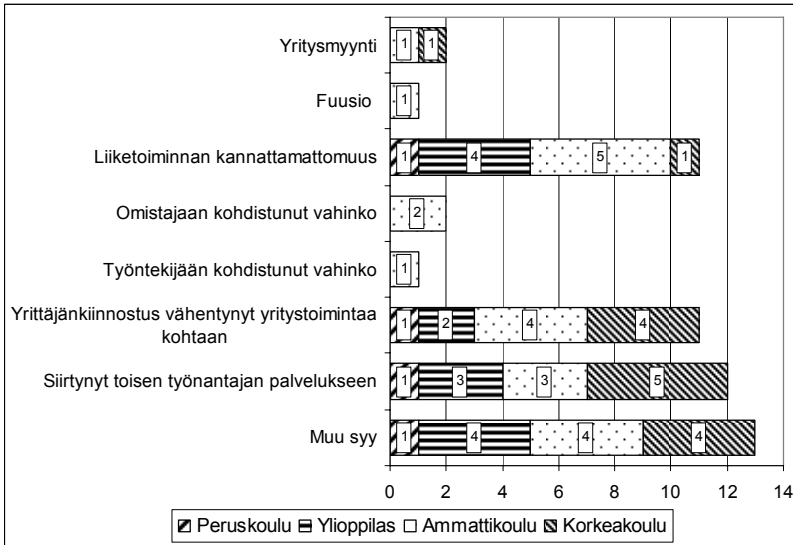
Kohdassa muu syy mainittiin yritystoiminnan päättyneen pääasiallisesti seuraaviin syihin:

- Yrityksen lopettaminen; ikääntyminen
- Karitma Trading muuttui Karitma Oy:ksi
- Kohtuuton verojen maksu ja samalla sosiaalisen turvaverkon puute, jotka ovat ristiriidassa keskenään
- Liiketila irtisanottiin
- Kiinnostus kyseistä alaa kohti väheni, jolloin ei viitsinyt panostaa, jolloin kannattavuus huono. Halu siirtyä asiantuntijatoihin ja koulutilanteen takia myös mahdollisuus siihen
- Oy:n perustaminen eri toimialalle (toiminta jatkuu edelleen). Lopetetulla toiminnalla ei ollut toimintaa
- Omistajien riitely
- Uusi yritys perustettu (sama toimiala) johtuen yhtiökumppanin hankinnasta
- Itsenäisyys (kumppanin kanssa tiet erosivat)
- Yhden hengen yritystä on todella raskasta pyörittää taukoamatta ko. fyysisesti raskaalla alalla, kysyntää oli liikaakin, mutta kesäaika vei nollille, kotipalveluja ei silloin haluttu
- Verotoimisto

Yksikään vastaaja ei ilmoittanut yritystoiminnan päättymisen pääasiallisiksi syyksi konkurssia tai omaisuuteen kohdistunutta vahinkoa, joten nämä vaihtoehdot on jätetty kuvan ulkopuolelle. Kaksi (2) vastaajaa ei vastannut kysymyksiin.

Molemmissa, sekä naisten että miesten vastauksissa, nousi eniten esille samat liiketoiminnan päättymisen syyt. Naisten vastauksista ilmeni, että naiset olivat lopettaneet liiketoimintansa neljään eri syyhyn, kannattamattomuuteen, toisen palvelukseen siirtymiseen, kiinnostuksen vähentymiseen tai johonkin muuhun syyhyn. Nämä samat syyt saivat myös miesten vastauksissa eniten kannatusta.

Tutkimusta tehdessä ilmeni myös, että osa niistä yrityksistä, jotka näkyivät Patentti- ja rekisterihallituksen tiedostoissa toimintansa lopettaneina yrityksinä, eivät itse asiassa olleetkaan lopettaneet liiketoimintaansa vaan ainoastaan vaihtaneet yrityksensä yhtiömuotoa. Tutkimuksen koko otoksesta 18 yrittäjää ilmoitti suoraan puhelimitse tai sähköpostitse vaihtaneensa yhtiömuotoa. Näin ollen heidän ei odotettukaan vastaavan kyselyyn.



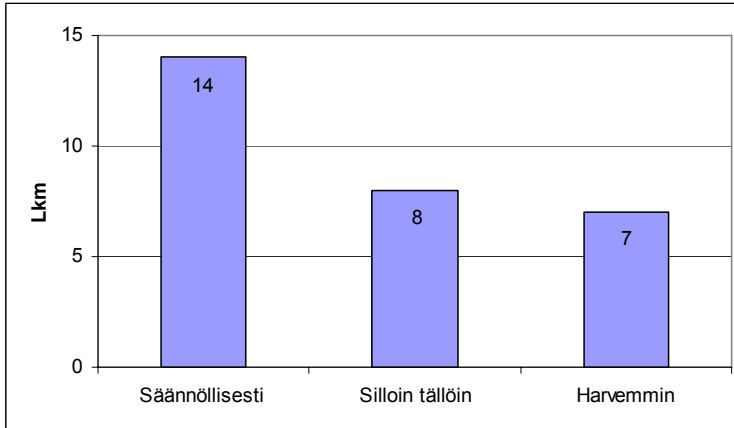
Kuvio 36. Yritystoiminnan päättymisen syiden jakautuminen koulutuksen mukaan

Tarkasteltaessa vastaajan koulutustason vaikutusta pääasialliseen yritystoiminnan päättymisen syyhyn, voidaan havaita, että eri koulutustasot jakautuvat melko tasaisesti merkittävimpien lopettamisen syiden kesken. Huomioitavaa kuitenkin on, että niistä yhdestätoista yrittäjistä, joiden liiketoiminta päättyi kannattamattomuuteen, vain yhdellä oli korkea-asteen koulutus.

### 9.4.2 Yritysmyynti ja fuusio

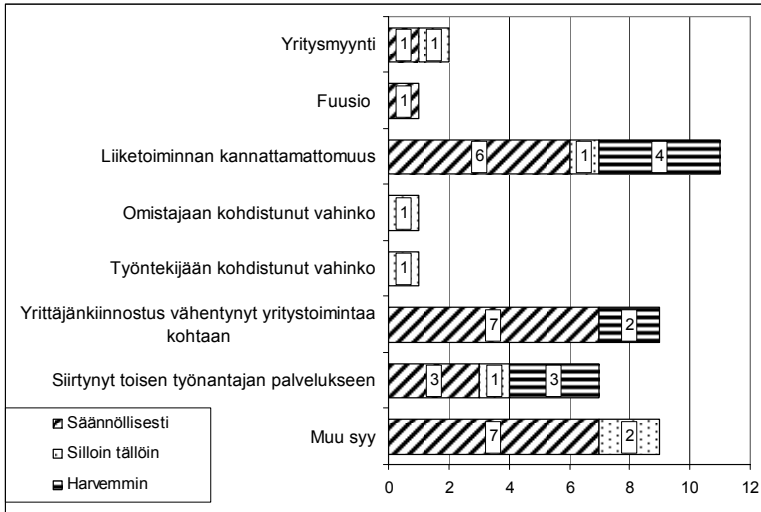
Kolme (3) vastaajaa ilmoitti yritystoiminnan päättymisen pääasialliseksi syyksi yritysmyyntin tai fuusioitumisen. Yksi (1) vastaaja, joka ilmoitti yritystoiminnan päättymisen syyksi yritysmyyntin, ilmoitti yritysmyyntin pääasialliseksi syyksi kannattavasta yrityksestä saadun hyvän tarjouksen. Kaksi (2) vastaajaa, joiden yritystoiminta oli päätynyt joko yritysmyyntiin tai fuusioon, ilmoitti myyntin tai fuusion syyksi muun syyn. Muiksi syiksi ilmoitettiin seuraavat syyt: uusi yhtiömuoto ja löysin hyvän yhtiökumppanin.

### 9.4.3 Liiketoiminnan kehittymisen seurannan säännöllisyys



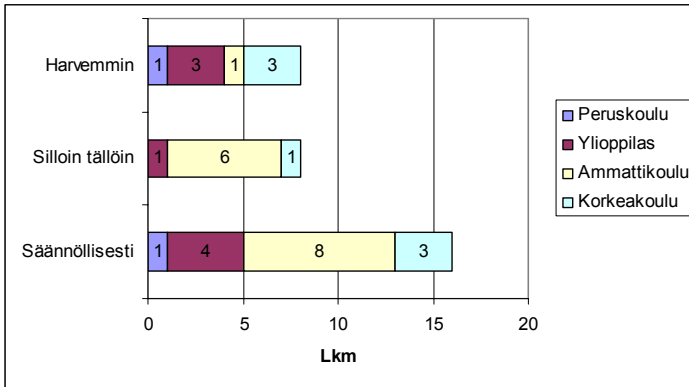
Kuvio 37. Kysymys numero 26: Seurattiinko yrityksessänne liiketoiminnan kehittymistä?

Kuvio 37 kuvaa aineiston jakautumista liiketoiminnan seurannan säännöllisyyden mukaan. Neljätoista (14) vastaajaa, eli lähes puolet kysymykseen vastanneista ilmoitti seuranneensa liiketoiminnan kehitystä säännöllisesti, eli vähintään kuukausitasolla. Silloin tällöin, eli useammin kuin kerran vuodessa ilmoitti liiketoiminnan kehitystä seuranneensa kahdeksan (8) vastaajaa. Seitsemän (7) vastaajaa ilmoitti seuranneensa liiketoiminnan kehitystä edellä määriteltyjä luokkia harvemmin. Seitsemän (7) vastaajaa jätti vastaamatta kysymykseen.



Kuvio 38. Liiketoiminnan kehittymisen seurannan säännöllisyys pääasiallisen lopettamisen syyn mukaan

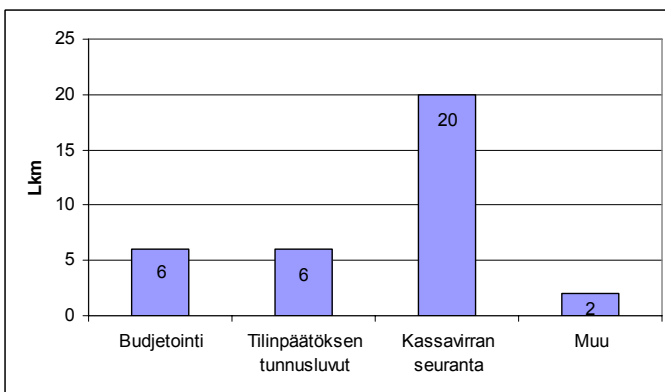
Liiketoiminnan kehityksen seurannalla ei ole erityisen merkittävää vaikutusta yritysten pääasiallisiin lopettamisen syihin. Huomioitavaa kuitenkin on, että niiden yhdentoista (11) yrityksen kohdalla, jotka ilmoittivat pääasialliseksi toiminnan päättymisen syyksi kannattamattomuuden, on seurannan säännöllisyys jakautunut melko tasaisesti. Kuusi (6) vastaajaa ilmoitti seuranneensa liiketoiminnan kehitystä säännöllisesti, yksi (1) silloin tällöin ja neljä (4) harvemmin. Myös niiden yrittäjien kohdalla, jotka lopettivat liiketoiminnan siirtyäkseen toisen työnantajan palvelukseen, olivat vastaukset jakautuneet siten, että vastanneista kolme (3) oli seurannut liiketoimintaa säännöllisesti, yksi (1) silloin tällöin ja kolme (3) harvemmin.



Kuvio 39. Seurannan säännöllisyys koulutuksen mukaan

Kuvio 39 kuvaa aineiston jakautumista liiketoiminnan kehityksen seurannan säännöllisyyden ja vastaajien koulutuksen mukaan. Vertailtaessa koulutuksen vaikutusta seurannan säännöllisyyteen voidaan havaita, että korkeasti koulutettujen sekä ylioppilastutkinnon suorittaneiden osuus niistä, jotka vastasivat vaihtoehdon ”harvemmin”, on melko suuri ja vastaavasti ammattikoulututkinnon suorittaneiden osuus melko pieni.

#### 9.4.4 Liiketoiminnan kehittymisen seurantatavat



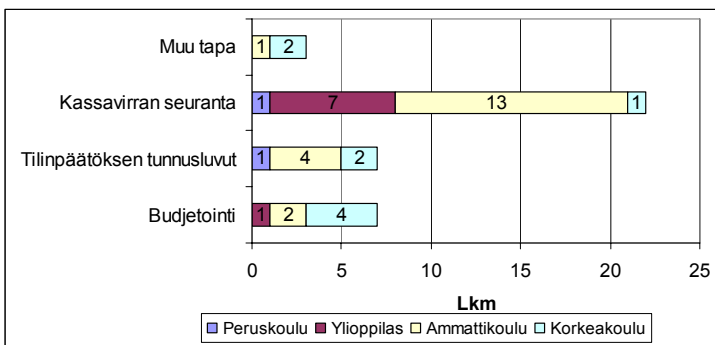
Kuvio 40. Kysymys numero 27: Mikä oli yrityksenne pääasiallinen liiketoiminnan seurantatapa?



Kuviossa 40 kuvataan aineiston jakautumista eri liiketoiminnan seurantatapojen mukaan. Suurin osa vastanneista, kaksikymmentä (20) henkilöä, ilmoitti seuranneensa liiketoiminnan kehitystä kassavirran avulla. Kuusi (6) vastaajaa ilmoitti seuranneensa liiketoiminnan kehitystä pääasiallisesti budjetoimalla ja niin ikään kuusi (6) vastaajaa tilinpäätöksen tunnuslukujen avulla. Kaksi (2) vastaajaa ilmoitti seuranneensa liiketoiminnan kehitystä jollain muulla tavalla. Kohdassa muu mainittiin seuraavat seurantatavat:

- Eipä juuri mitenkään
- Markkinasegmentin analysointi

Viisi (5) vastaajaa ilmoitti pääasialliseksi liiketoiminnan kehittymisen seurantata- vaksi useamman kuin yhden vaihtoehdon. Kolme (3) vastaajaa ilmoitti seuranneensa liiketoiminnan kehitystä sekä budjetoimalla että tilinpäätöksen tunnuslu- kujen avulla. Yksi (1) vastaaja ilmoitti seuranneensa kehitystä pääasiallisesti kaikilla annetuilla vaihtoehdoilla ja yksi (1) vastaaja budjetoimalla ja kassavirran seurannalla. Useamman vaihtoehdon valinneiden vastaajien vastaukset sisälty- vät kuvaajassa eri vaihtoehtojen saamiin kokonaisvastausmääriin. Yhdeksän (9) vastaajaa ei vastannut kysymykseen.



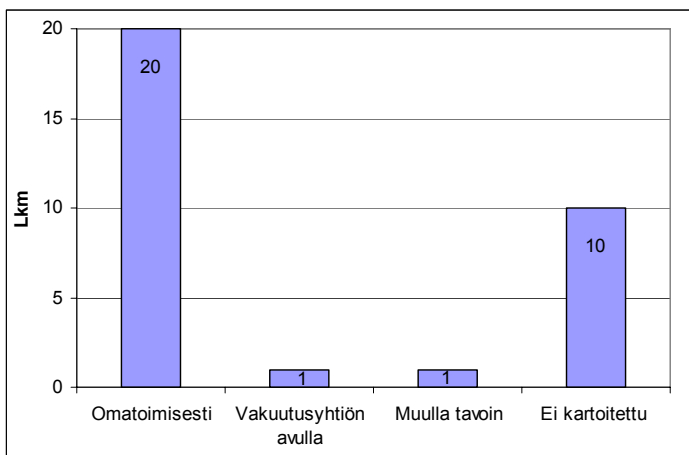
Kuvio 41. Seurantatapojen käyttö koulutuksen mukaan

Kuviossa 41 vertaillaan eri liiketoiminnan seurantatapojen käytön jakautumista koulutuksen mukaan. Vertailtaessa koulutuksen vaikutusta eri seurantatapojen käyttöön, on huomattava, että niistä vastaajista, jotka ilmoittivat pääasialliseksi seurantata- vaksi budjetoiminnan, oli neljä (4) vastaajaa seitsemästä (7) suorittanut korkeakoulututkinnon. Vastaavasti vain yksi (1) korkeakoulututkinnon suorittanut

ilmoitti pääasialliseksi seurantatavaksi kassavirran seurannan. Lisäksi kaksi (2) korkeakoulututkinnon suorittanutta ilmoitti seurantatavaksi tilinpäätöksen tunnusluvut ja kaksi (2) jonkin muun tavan. Kahdeksasta (8) ylioppilaasta seitsemän (7) ilmoitti pääasialliseksi seurantatavaksi kassavirran seurannan ja yksi (1) budjetoinnin.

Ammattikoulun käyneiden käyttämät seurantatavat jakoutuivat siten, että kaksi (2) ilmoitti pääasialliseksi seurantatavaksi budjetoinnin, neljä (4) tilinpäätöksen tunnusluvut ja peräti kolmetoista (13) kassavirran seurannan. Lisäksi yksi (1) ammattikoulun käynyt ilmoitti seuranneensa liiketoiminnan kehitystä jollakin muulla tavalla. Niistä kysymykseen vastanneista, jotka olivat käyneet pelkän peruskoulun, ilmoitti toinen liiketoiminnan seurantatavakseen tilinpäätöksen tunnusluvut ja toinen kassavirran seurannan.

#### 9.4.5 Riskien kartoitus



Kuvio 42. Kysymys numero 28: Kartoititteko yritystoimintaan liittyviä riskejä?

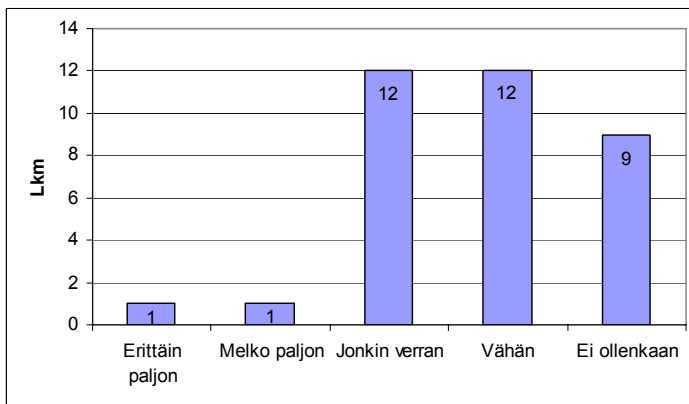
Kuvio 42 kuvaa aineiston jakautumista yritystoiminnan riskien kartoituksen mukaan. Suurin osa vastaajista, eli kaksikymmentä (20) henkilöä oli kartoittanut riskejä omatoimisesti. Kymmenen (10) vastaajaa ilmoitti, että he eivät olleet kartoittaneet yritystoimintaan liittyviä riskejä. Yksi (1) vastaaja ilmoitti kartoittaneensa riskejä vakuutusyhtiön avulla sekä myös omatoimisesti. Ja yksi (1) vastaaja il-

moitti kartoittaneensa riskejä jollakin muulla tavalla sekä myös omatoimisesti. Muuksi riskien kartoitustavaksi vastaaja mainitsi Espoon Seudun uusyrityskeskuksen. Useamman vaihtoehdon valinneiden vastaajien vastaukset sisältyvät kuvaajassa eri vaihtoehtojen saamiin kokonaisvastausmääriin. Kuusi (6) vastaajaa ei vastannut kysymykseen.

## 9.5 Neuvontapalvelut

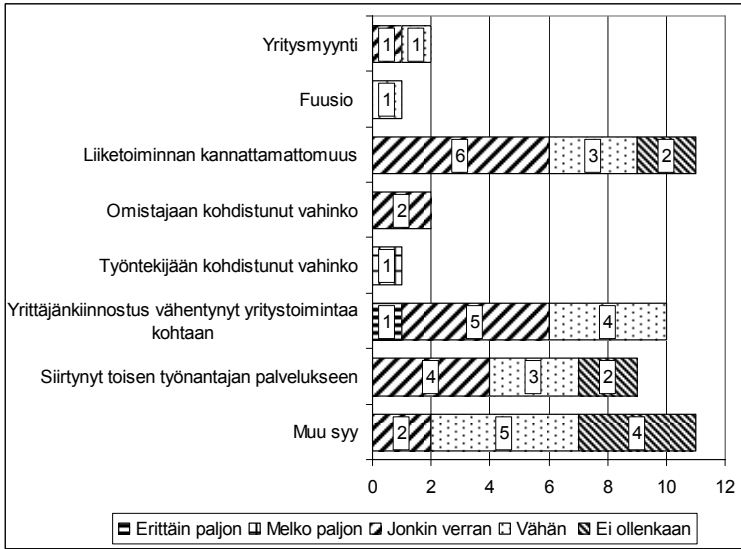
Kysymyksillä 29–34 selvitettiin neuvontapalveluiden käyttöä.

### 9.5.1 Neuvontapalveluiden käyttö yrityksen toiminta-aikana



Kuvio 43. Kysymys numero 29: Käyttikö ammattilaisten tarjoamaa neuvonta-apua yrityksenne toiminta-aikana?

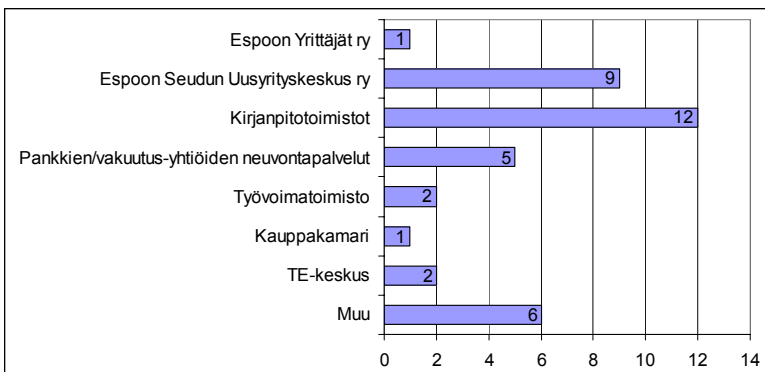
Kuvio 43 kuvaa aineiston jakautumista neuvontapalveluiden käytön mukaan yrityksen toiminta-aikana. Suurin osa vastaajista oli käyttänyt ammattilaisten tarjoamaa neuvonta-apua yrityksen toiminta-aikana joko jonkin verran tai vähän. Kaksitoista (12) vastaajaa ilmoitti käyttäneensä neuvonta-apua jonkin verran. Niin ikään kaksitoista (12) vastaajaa ilmoitti käyttäneensä neuvonta-apua vähän. Yhdeksän (9) vastaajaa ei ollut käyttänyt ammattilaisten tarjoamaa neuvonta-apua lainkaan. Yksi (1) vastaaja oli käyttänyt neuvonta-apua erittäin paljon ja yksi (1) melko paljon. Yksi (1) vastaaja ei vastannut kysymykseen.



Kuvio 44. Neuvontapalveluiden käyttö pääasiallisen toiminnan päättymisen syy mukaan

Kuviosta 44 havaitaan, että neuvontapalveluiden käytöllä ei ole merkittävää vaikutusta yritystoiminnan päättymisen syihin. Liiketoiminnan päättymiseen johtaneet syyt ovat jakautuneet melko tasaisesti eri vaihtoehtojen kesken.

### 9.5.2 Käytetyt neuvontapalvelut



Kuvio 45. Kysymys numero 30: Mistä ensisijaisesti haitte neuvonta-apua?

Kuvio 45 kuvaa aineiston jakautumista sen mukaan, mistä vastaajat olivat ensisijaisesti hakeneet neuvonta-apua yritykselleen. Kaksitoista (12) vastaajaa oli hakenut neuvonta-apua kirjapitotoimistoista. Yhdeksän (9) vastaajaa oli hakenut neuvonta-apua Espoon Seudun Uusyrityskeskuksesta. Kuusi (6) vastaajaa ilmoitti hakeneensa neuvonta-apua joltain muulta taholta. Viisi (5) vastaajaa ilmoitti hakeneensa neuvontaa ensisijaisesti pankkien ja vakuutusyhtiöiden neuvontapalveluista. Kaksi (2) vastaajaa ilmoitti käyttäneensä neuvontaan ensisijaisesti Työvoimatoimistoa ja kaksi (2) TE-keskusta. Sekä Espoon Yrittäjät ry:stä että Kauppakamarista ilmoitti hakeneensa neuvontaa yksi (1) vastaaja kummastakin. Kohdassa muu mainittiin seuraavat tahot:

- Verotoimisto
- Saman alan yrittäjältä
- Salon yrityskeskus (tms. nimeltään)
- Postin neuvontapalvelu
- Internet, Finlex
- Verovirasto

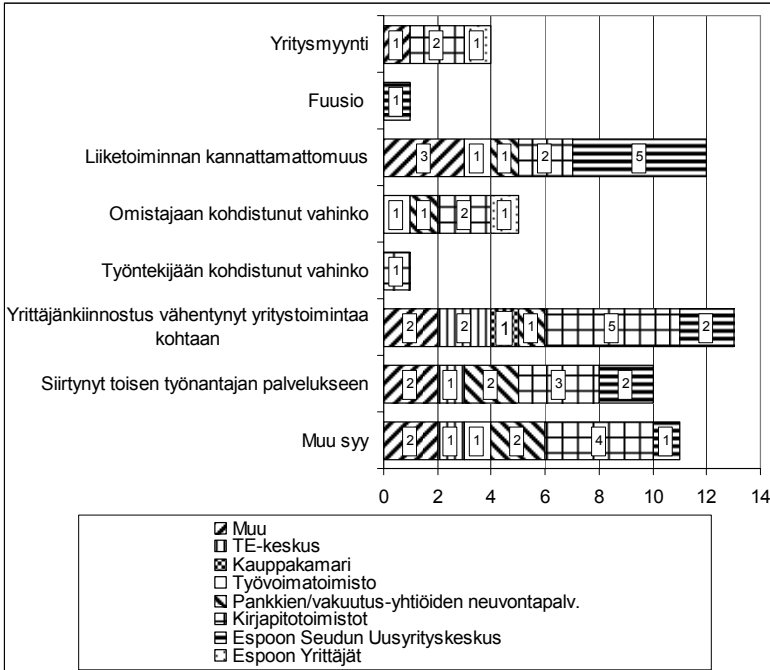
Kymmenen (10) vastaajaa ilmoitti hakeneensa neuvonta-apua ensisijaisesti useammalta kuin yhdeltä taholta. Kaksi (2) vastaajaa ilmoitti käyttäneensä sekä kirjanpitotoimistojen että pankkien ja vakuutusyhtiöiden apua. Lisäksi vastauksissa esiintyi seuraavat kahdeksan yhdistelmää, joista jokaisen oli valinnut yksi (1) vastaaja:

- Kirjanpitotoimistot ja muu taho
- Pankkien ja vakuutusyhtiöiden neuvontapalvelut sekä muu taho
- TE-keskus ja muu taho
- Espoon Seudun Uusyrityskeskus, pankkien ja vakuutusyhtiöiden neuvontapalvelut ja muu taho
- Espoon yrittäjät, kirjapitotoimistot, pankkien ja vakuutusyhtiöiden neuvontapalvelut sekä Työvoimatoimisto
- Kirjanpitotoimistot ja TE-keskus
- Espoon Seudun Uusyrityskeskus ja Työvoimatoimisto
- Espoon Seudun Uusyrityskeskus ja kirjanpitotoimistot

Useamman vaihtoehdon valinneiden vastaajien vastaukset sisältyvät kuvaajassa eri vaihtoehtojen saamiin kokonaisvastausmääriin. Niistä kahdestakymmenestä-

kuudesta (26) vastaajasta, jotka ilmoittivat hakeneensa neuvonta-apua, yksi (1) ei vastannut kysymykseen.

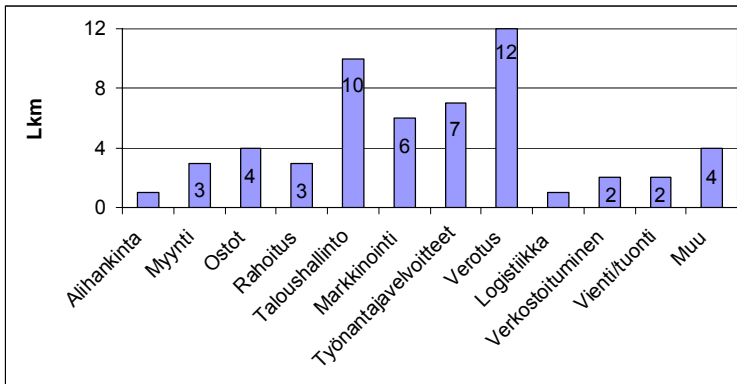
Yksikään vastaaja ei ilmoittanut hakeneensa neuvonta-apua lakiasiaintomistoista, Teknologian kehittämiskeskuksesta, Finnverasta, Finprosta tai Fintrasta. Nämä vastausvaihtoehdot on näin ollen jätetty pois kuvasta.



Kuvio 46. Eri neuvontapalveluiden käyttö pääasiallisen lopettamisen syyn mukaan

Kuviosta 46 voidaan havaita, että sellaiset yrittäjät, joiden liiketoiminta on päätynyt kannattamattomuuteen, ovat hakeneet apua erityisesti Espoon Seudun Uusyrityskeskuksesta. Kirjanpitoimistojen palveluita käyttäneistä nousee erityisesti esille sellaiset yrittäjät, joiden kiinnostus yritystoimintaa kohtaan on vähentynyt. Myös toisen työnantajan palvelukseen siirtyneet yrittäjät sekä johonkin muuhun syyhyn lopettaneet yrittäjät ovat hakeneet neuvontaa erityisesti kirjanpitoimistoilta.

### 9.5.3 Osa-alueet, joille neuvontaa haettiin



Kuvio 47. Kysymys numero 31: Mihin yritystoiminnan osa-alueisiin haitte neuvontaa?

Kuvio 47 kuvaa aineiston jakautumista eri yritystoiminnan osa-alueisiin, joihin vastaajat hakivat neuvonta-apua. Vastaajat saattoivat vastata useampaan kohtaan. Aineistosta nousee selvästi esiin kaksi osa-aluetta, joihin on haettu erityisen paljon neuvontaa. Kaksitoista (12) vastaajaa oli hakenut neuvontaa verotukseen ja kymmenen (10) vastaajaa taloushallintoon. Seuraavat selkeästi erottuvat ryhmät muodostavat työnantajavelvoitteet, joihin oli hakenut neuvontaa seitsemän (7) vastaajaa ja markkinointi, johon oli hakenut neuvontaa kuusi (6) vastaajaa. Sekä ostoihin että johonkin muuhun osa-alueeseen oli neuvontaa hakenut neljä (4) vastaajaa kumpaankin. Myyntiin tai rahoitukseen oli neuvontaa tarvinnut kolme (3) vastaajaa kumpaankin ja verkostoitumiseen sekä vientiin/tuontiin kaksi (2) vastaajaa kumpaankin. Yksi (1) vastaaja oli tarvinnut neuvontaa alihankinnassa ja niin ikään yksi (1) vastaaja logistiikassa. Yhteensä kuusitoista (16) vastaajaa oli hakenut neuvonta-apua useammalle kuin yhdelle yritystoiminnan osa-alueelle. Kohdassa muu mainittiin seuraavat yritystoiminnan osa-alueet, joille vastaajat olivat hakeneet neuvonta-apua:

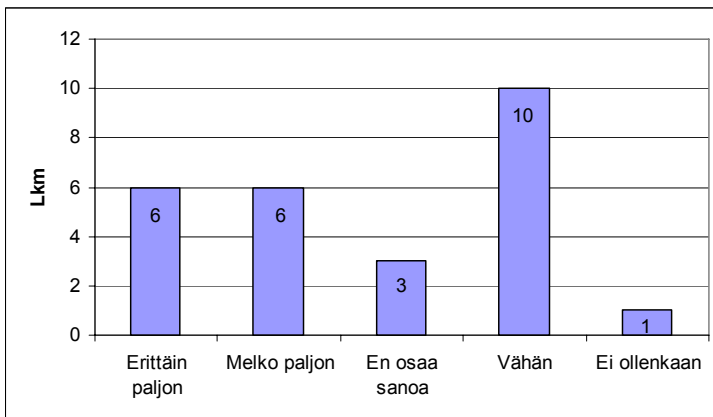
- Toiminimen perustaminen
- Perustaminen (ensisijaisesti)
- Kuului ”ohjelmaan” starttirahan saamiseksi. Uusyrittäjäkeskuksen käyttö
- Perustaminen

Kolme (3) vastaajaa ilmoitti kohdassa ”muu” hakeneensa neuvonta-apua yrityksen perustamiseen, kaikki nämä kolme vastaajaa olivat hakeneet neuvonta-apua Espoon Seudun Uusyrityskeskuksesta.

Niistä vastaajista, jotka ilmoittivat hakeneensa neuvonta-apua, yksi (1) ei vastannut kysymykseen. Yksikään vastaaja ei ilmoittanut hakeneensa neuvonta-apua rekrytointiin, tuotantoon, tuotekehitykseen tai ympäristöasioihin.

Verrattaessa tutkimustuloksia Nyqvistin (2004, 110) tutkimustuloksiin voidaan havaita, että tutkimustulokset ovat melko yhteneviä. Myös Nyqvistin tutkimuksen mukaan neuvontaa oli tarvittu eniten verotukseen ja taloushallintoon/ kirjanpitoon. Tämän lisäksi melko monet kyseisen tutkimuksen vastaajista olivat hakeneet apua myös työnantajavelvoitteisiin sekä markkinointiin. Myös Nyqvistin tutkimuksen mukaan työnantajavelvoitteisiin on haettu melko paljon apua. Tässä tutkimuksessa sen sijaan vain kolme (3) vastaajaa ilmoitti hakeneensa apua rahoitukseen, kun taas Nyqvistin tutkimuksessa siihen osa-alueeseen oli haettu runsaammin neuvontaa.

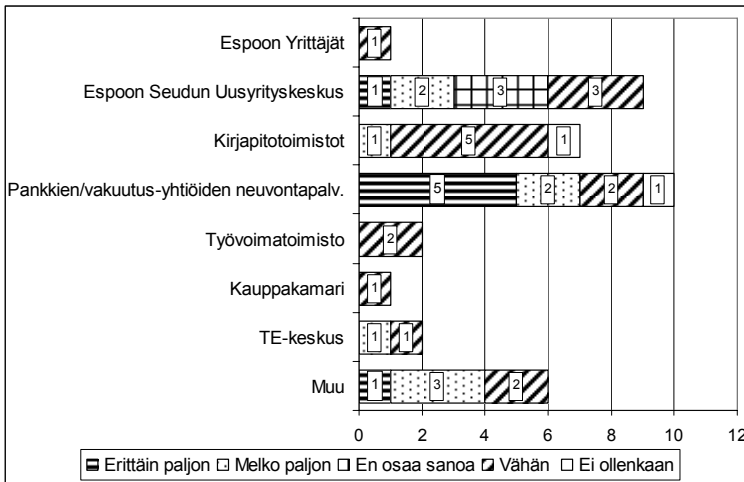
#### 9.5.4 Neuvonta-avun hyöty



Kuvio 48. Kysymys numero 32: Arvioikaa, oliko saamastanne avusta hyötyä yrityksellenne?



Kuvio 48 kuvaa aineiston jakautumista neuvonnasta saadun hyödyn mukaan. Kaksitoista (12) vastaajaa arvioi saadusta avusta olleen hyötyä joko erittäin paljon tai melko paljon. Kumpikin vaihtoehto sai kuusi (6) vastausta. Kymmenen (10) vastaajaa arvioi saamastaan avusta olleen vähän hyötyä. Kolme (3) vastaajaa ei osannut sanoa, oliko saadusta avusta ollut hyötyä. Yksi (1) vastaaja koki, että saadusta avusta ei ollut ollenkaan hyötyä. Kaikki vastaajat, jotka ilmoittivat käyttäneensä neuvontapalveluja, vastasivat kysymykseen.

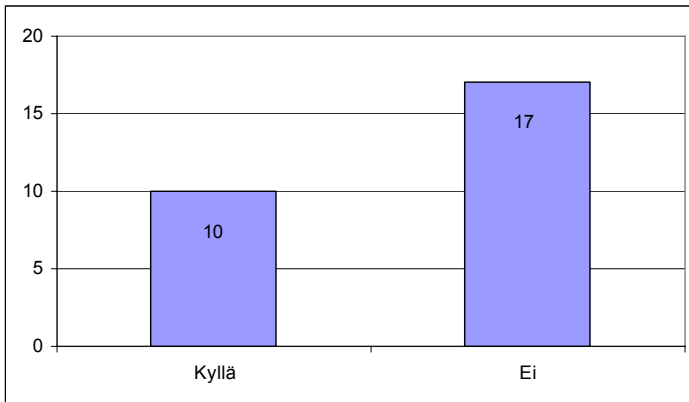


Kuvio 49. Eri neuvontapalveluiden hyödyllisyys

Kuvio 49 kuvaa aineiston jakautumista eri neuvontapalveluiden hyödyllisyyden mukaan. Eniten hajontaa hyödyllisyyden suhteen voidaan havaita kirjapitotoimistojen tarjoaman neuvonnan kohdalla. Viisi (5) kirjapitotoimistoista neuvontaa hakenutta oli arvioinut hyödyn vähäiseksi, kun taas viisi (5) vastaajaa oli arvioinut kirjapitotoimistoista saadusta neuvonnasta olleen erittäin paljon hyötyä.

Myös Espoon Seudun Uusyrityskeskuksen palveluista saadun hyödyn hajonta on runsasta. Kolme (3) vastaajaa arvioi palveluista olleen hyötyä joko erittäin tai melko paljon ja kolme (3) vastaajaa arvioi palveluista olleen vähän hyötyä. Kolme (3) vastaajaa eivät osanneet sanoa, oliko neuvontapalveluista ollut hyötyä.

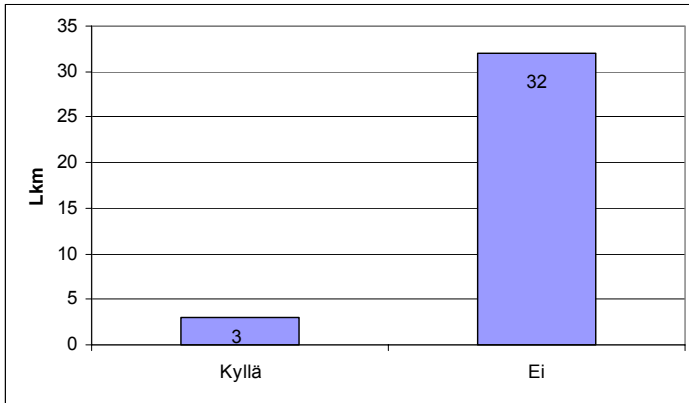
### 9.5.5 Espoon Uusyrityskeskuksen palveluiden käyttö perustamisvaiheessa



*Kuva 50. Kysymys numero 33: Perustettiinko yritys Espoon Seudun Uusyrityskeskus ry:n palveluja käyttäen?*

Kuvio 50 kuvaa aineiston jakautumista sen mukaan perustettiinko yritys Espoon Seudun Uusyrityskeskus ry:n palveluja käyttäen. Kysymykseen vastanneista kymmenen (10) vastaajaa oli perustanut yrityksensä Espoon Uusyrityskeskuk- sen avulla. Yhdeksän (9) vastaajaa ei vastannut kysymykseen.

### 9.5.6 Espoon Yrittäjät ry:n jäsenyys



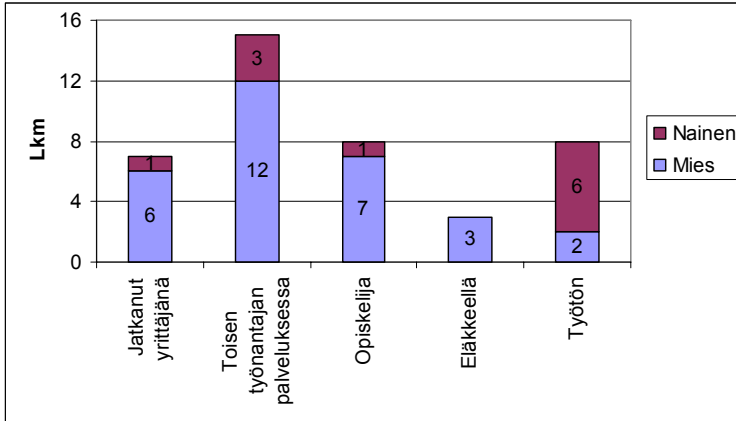
Kuvio 51. Kysymys numero 34: Oliko yrityksenne jossain vaiheessa Espoon Yrittäjät ry:n jäsen?

Kuvio 51 kuvaa aineiston jakautumista sen mukaan, oliko yritys ollut jossain vaiheessa Espoon Yrittäjät ry:n jäsen. Kolme (3) vastaajaa oli ollut Espoon Yrittäjien jäsen. Yksi (1) vastaaja ei vastannut kysymykseen.

## 9.6 Nykytilanne

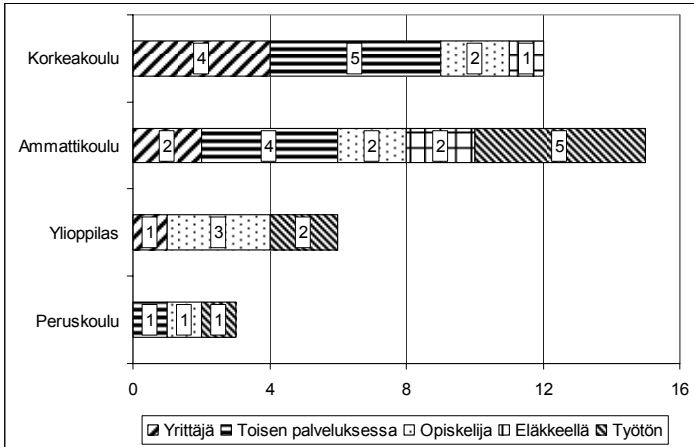
Kysymyksillä 35–37 kartoitettiin vastaajan tämänhetkistä työtilannetta ja tulevaisuuden suunnitelmia.

### 9.6.1 Tämänhetkinen työtilanne



Kuvio 52. Kysymys numero 35: Mikä on teidän tämänhetkinen työtilanteenne?

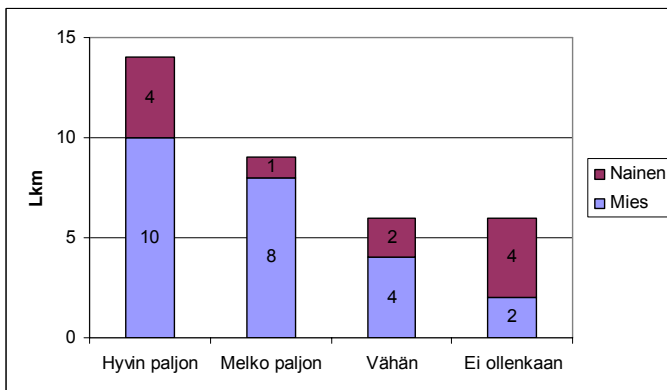
Kuvio 52 kuvaa aineiston jakautumista vastaajien vastaushetken työtilanteen ja sukupuolen mukaan. Vastaajista viisitoista (15) työskentelee toisen työnantajan palveluksessa. Kahdeksan (8) vastaajaa ilmoitti olevansa opiskelija. Niin ikään kahdeksan (8) vastaajaa ilmoitti olevansa työttömänä. Seitsemän (7) oli jatkanut yrittäjänä ja kolme (3) oli siirtynyt eläkkeelle. Viisi (5) vastaajaa valitsi kaksi vaihtoehtoa annetuista. Kaikki nämä viisi olivat sekä toisen työnantajan palveluksessa että opiskelijoita. Useamman vaihtoehtojen saamiin kokonaisvastausmääriin. Kaikki vastaajat vastasivat kysymykseen. Huomioitavaa on, että suhteellisen suuri osa työttömistä oli naisia. Kahdeksasta (8) työttömästä kuusi (6) oli naisia. Yli puolet kyselyyn vastanneista naisista olivat työttöminä.



Kuvio 53. Yrittäjän tämänhetkinen työtilanne koulutuksen mukaan

Kuviosta 53 käy ilmi yrittäjien tämänhetkinen työtilanne koulutuksen mukaan. Korkeakoulun käyneitä oli eniten yrittäjänä sekä toisen palveluksessa. Huomioimisen arvoista on myös se seikka, että yksikään korkeakoulututkinnon omaava ei ollut työttömänä. Eniten työttömiä oli ammattikoulun käyneissä, eli viisi (5) vastaajaa. Ylioppilastutkinnon omaavia oli eniten opiskelijoina, eli kolme (3) vastaajaa.

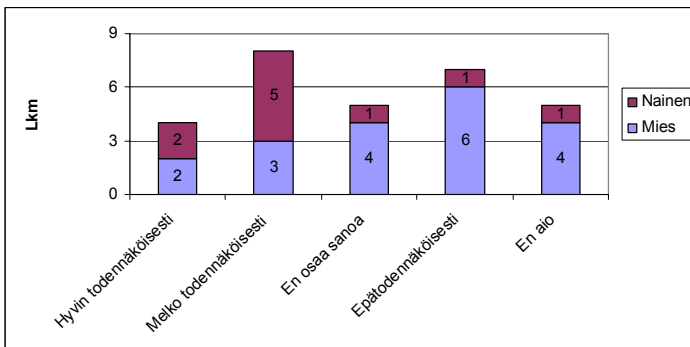
### 9.6.2 Yrittäjävalmiuksien kehittyminen



Kuvio 54. Kysymys numero 36: Kehittikö tämä yrittäjäkokemus valmiuksianne toimia yrittäjänä tulevaisuudessa?

Kuvio 54 kuvaa aineiston jakautumista sen mukaan, kuinka paljon vastaajat arvioivat kyseisen yrittäjäkokemuksen kehittäneen heidän valmiuksiaan toimia yrittäjänä ja sukupuolen mukaan. Valtaosa vastaajista arvioi kyseessä olevan kokemuksen kehittäneen heidän yrittäjävalmiuksiaan joko hyvin paljon tai melko paljon. Vaihtoehdon ”hyvin paljon” valitsi neljätoista (14) vastaajaa ja vaihtoehdon ”melko paljon” yhdeksän (9) vastaajaa. Kuusi (6) vastaajaa arvioi yrittäjäkokemuksen kehittäneen heidän valmiuksiaan vähän ja kuusi (6) vastaajaa arvioi, että kokemus ei kehittänyt heidän yrittäjävalmiuksiaan ollenkaan. Yksikään vastaaja ei valinnut vaihtoehtoa ”en osaa sanoa”. Yksi (1) vastaaja ei vastannut kysymykseen. Sukupuolella ei näytä olevan merkittävää vaikutusta siihen, kuinka kehittäväksi vastaajat arvioivat kyseessä olevan yrittäjäkokemuksen. Voidaan kuitenkin huomata, että suhteellisesti suurempi osa naisista kuin miehistä koki, että kokemus ei kehittänyt heidän valmiuksiaan yrittäjänä toimimiseen ollenkaan.

### 9.6.3 Yrittäjäksi ryhtyminen tulevaisuudessa

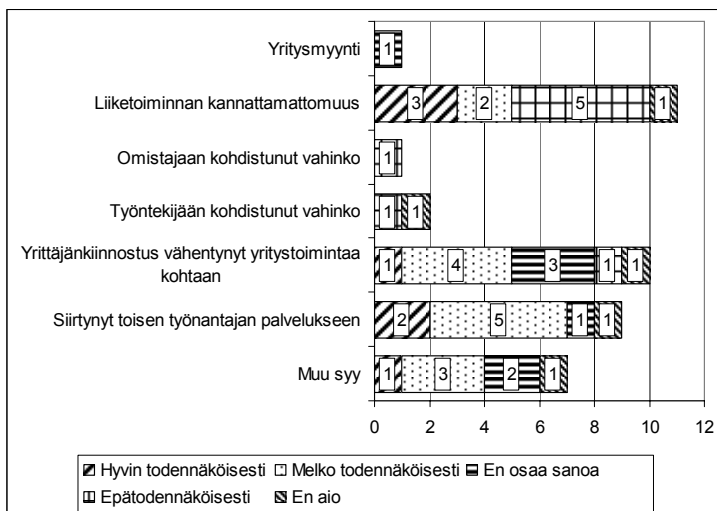


Kuvio 55. Kysymys numero 37: Mikäli ette toimi tällä hetkellä yrittäjänä, aiotteko ryhtyä yrittäjäksi vielä tulevaisuudessa?

Kuvio 55 kuvaa aineiston jakautumista sen mukaan, aikooko vastaaja ryhtyä yrittäjäksi tulevaisuudessa ja sukupuolen mukaan. Vastaukset jakautuivat melko tasaisesti eri vastausvaihtoehtojen välillä. Kaksitoista (12) vastaajaa aikoo jatkaa

yrittäjänä joko hyvin todennäköisesti tai melko todennäköisesti, neljä (4) vastaajaa arvioi ryhtyvänsä yrittäjäksi hyvin todennäköisesti ja kahdeksan (8) melko todennäköisesti. Kaksitoista (12) vastaajaa ei aio ryhtyä tulevaisuudessa yrittäjäksi tai pitää sitä epätodennäköisenä. Seitsemän (7) vastaajaa valitsi vaihtoehdon ”epätodennäköisesti” ja viisi vastaajaa (5) vaihtoehdon ”en aio”. Seitsemän (7) vastaajaa ei vastannut kysymykseen.

Naiset suhtautuivat jatkamiseen yrittäjänä positiivisemmin kuin miehet. Niistä kahdestatoista (12) vastaajasta, jotka pitivät ryhtymistä yrittäjäksi tulevaisuudessa joko hyvin tai melko todennäköisenä oli 58 prosenttia naisia, naisten osuuden kaikista vastanneista ollessa 30,3 prosenttia. Vastaavasti niistä kahdestatoista (12) vastaajasta, jotka eivät aikoneet ryhtyä yrittäjäksi tulevaisuudessa tai pitivät sitä epätodennäköisenä, vain 16,7 prosenttia oli naisia ja loput miehiä. Tällä voi olla yhteys myös siihen tosiasiaan, että naisia oli enemmän työttömänä kuin miehiä, ja näin ollen he voivat kokea vahvemmin yhtenä itsensä työllistämismahdollisuutena yrittäjyyden.



Kuvio 56. Jatko yrittäjänä tulevaisuudessa pääasiallisen lopettamisen syyn mukaan

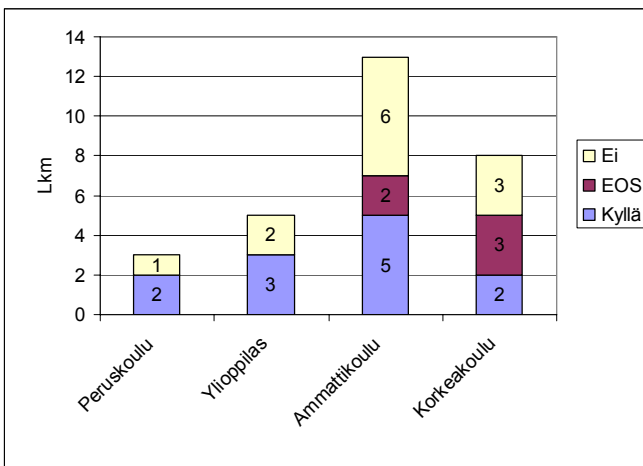
Kuviosta 56 ilmenee vastaajien suhtautuminen yrittäjäksi ryhtymiseen tulevaisuudessa yritystoiminnan päättymisen syyn mukaan. Huomioitavaa on, että kuviossa 56 osa vastaajista on valinnut useamman lopettamisen syyn, joten eri

vaihtoehtojen saamat vastausmäärät eivät ole vertailukelpoisia kuvion 55 kanssa.

Positiivisimmin yrittäjäksi ryhtymiseen suhtautuvat ne vastaajat, joiden yritystoiminta on päättynyt siirtymiseen toisen työnantajan palvelukseen. Heistä seitsemän (7) pitää ryhtymistä yrittäjäksi tulevaisuudessa melko tai hyvin todennäköisenä. Vain yksi (1) ei aio ryhtyä yrittäjäksi tulevaisuudessa.

Eniten hajontaa on niiden vastaajien joukossa, joiden yritystoiminta päättyi liiketoiminnan kannattamattomuuteen. Heistä viisi (5) pitää yrittäjäksi ryhtymistä melko tai hyvin todennäköisenä. Kuusi (6) ei aio ryhtyä yrittäjäksi tulevaisuudessa tai pitää sitä epätodennäköisenä.

Negatiivisimmin yrittäjäksi ryhtymiseen tulevaisuudessa suhtautuvat ne vastaajat, joiden yritystoiminta päättyi omistajaan tai työntekijään kohdistuneeseen vahinkoon tai sairauteen. Kumpikaan näin vastanneista ei aio ryhtyä yrittäjäksi tai pidä yrittäjyyttä todennäköisenä.



Kuvio 57. Jatko yrittäjänä tulevaisuudessa koulutuksen mukaan

Kuviosta 57 nähdään vastaajien suhtautuminen yrittäjyyteen tulevaisuudessa koulutuksen mukaan. Mielenpiteet jakautuvat melko tasaisesti jokaisen koulutuksen kohdalla. Negatiivisesti ja positiivisesti suhtautujia on lähes yhtä monta kaikissa koulutusluokissa.



## 10 YHTEENVETO

Tämän tutkimuksen tarkoituksena oli selvittää yritysten liiketoiminnan päättymiseen johtaneet syyt lyhyen elinkaaren jälkeen. Tutkimuksessa haluttiin selvittää Espoon ja Kauniaisten alueella sijaitsevien pk-yritysten liiketoiminnan päättymisen syitä. Lisäksi tarkasteltiin myös yrittäjien taustatekijöiden vaikutusta yritystoiminnan päättymiseen. Tutkimuksessa selvitettiin muun muassa yrittäjien koulustaustaa, perhetaustaa sekä sukupuolta ja ikää. Näiden tietojen avulla haluttiin katsoa, olisiko löydettävissä jokin yhdistävä tekijä esimerkiksi yrittäjän taustatietojen ja yritystoiminnan päättymisen syyn välillä. Tutkimus toteutettiin Espoon Seudun Uusyrityskeskus ry:n ja Espoon Yrittäjät ry:n toimeksiannosta. Tutkimus suoritettiin kyselylomakkeella, joka lähetettiin postitse Espoon ja Kauniaisten alueella toimineelle 209 entiselle yrittäjälle. Yrittäjien yhteystiedot saatiin patentti- ja rekisterihallitukselta sekä Fonecta Finderista. Tutkimuksen vastausprosentti oli 18,6 %.

Tutkimuksen vastausten perusteella voitiin todeta, että suurimmat syyt yritysten toiminnan päättymiseen ovat liiketoiminnan kannattamattomuus, yrittäjän kiinnostuksen loppuminen yritystoimintaa kohtaan sekä siirtyminen toisen työnantajan palvelukseen. Nämä kaikki kolme vaihtoehtoa ovat hyvin lähellä toisiaan ja voivat olla myös toisistaan johtuvia. Esimerkiksi yrittäjä on voinut siirtyä toisen työnantajan palvelukseen, koska hänen yrityksensä on ollut kannattamaton tai kiinnostus yritystoimintaa kohtaan on vähentynyt. Naisilla ja miehillä ei todettu olevan suuria eroja yritystoiminnan päättymisen syissä. Huomioitavaa kuitenkin on, että niistä kaikista yrittäjistä, joiden liiketoiminta päättyi kannattamattomuuteen, vain yhdellä oli korkea-asteen koulutus. Tutkimustuloksista kävi ilmi myös, että vain yhdellä kannattamattomuuteen lopettaneella yrityksellä oli omistajana korkeakoulututkinnon omaava henkilö. Tämä voidaan tulkita esimerkiksi siten, että yrittäjät eivät ole omanneet tarvittavia taitoja ja tietoja tehdäkseen yritystoiminnasta kannattavaa vähäisen koulutuksen vuoksi. Yritysmuodon vaihtaminen oli myös yksi suurin syy yritystoiminnan päättymiseen. Tällöinhän ei kuitenkaan ole kyse varsinaisesta lopettamisesta, vaan yritystoiminnan jatkamisesta uudella yhtiömuodolla. Tutkimuksen perusjoukossa oli mukana myös näitä yhtiömuodon vaihtaneita yrityksiä, sillä ne näkyivät patentti- ja rekisterihallituksen tietokannassa toimintansa lopettaneina yrityksinä. Kahdeksantoista (18) yrittäjää ilmoitti vaihtaneensa yhtiömuotoa.

Tuloksista kävi ilmi, että tutkimuksen yritykset olivat tyypillisiä nuoria yrityksiä tarkasteltaessa henkilöstömäärää, toiminta-aikaa, omistuspohjaa tai yhtiömuotoa. Suurimmalla osalla yrityksistä oli henkilöstömäärä sekä aloittamis- että päät-

tymisvaiheessa vain yksi henkilö. Yrityksistä kolme neljästä oli ollut toiminnassa 1 - 3 vuotta ja lähes kaikilla oli vain yksi omistaja. Kolme neljästä yrityksestä oli myös yhtiömuodoltaan toiminimiä.

Kolmeksi tärkeimmäksi yritystoiminnan sijaintipaikaksi nousivat Suur-Espoonlahti, Suur-Tapiola, Suur-Leppävaara. Nämä tulokset seuraavat Laakson (2002) aiempaa Espoosta tekemää tutkimusta, jossa nämä kolme aluetta nousivat myös tärkeimmiksi yritysten sijaintipaikoiksi.

Tutkimustulokset osoittivat, että yritykset aloittavat toimintansa pienellä pääomalla. Hiukan yli puolet oli aloittanut alle 2 000 euroa pääomalla ja yksi viidestä yrittäjistä ilmoitti käyttäneensä nolla euroa yritystoimintaa aloittaessaan. Yhdeksän kymmenestä hoiti perustamisvaiheen rahoituksen omalla sijoituksella ja tämän lisäksi oli käytetty jonkin verran pankkilainaa tai starttirahaa. Eniten alkupääomaa käytettiin aineellisiin hyödykkeisiin kuten koneisiin ja kalustoon. Markkinointi oli myös yksi suurimmista alkupääoman sijoituskohteista. Lisärahoitusta yrityksen toiminnan aikana käytti vain yksi neljästä yrittäjistä, ja lisärahoituksen käyttökohteet jakautuivat melko tasaisesti varastoon, tuotekehitykseen, tuotantolaitteisiin sekä toimistokalusteisiin ja laitteisiin. Lisärahoitus kustannettiin useimmiten omalla sijoituksella tai pankkilainalla.

Lähes puolet yrittäjistä seurasi liiketoiminnan kehittymistä säännöllisesti. Yleisin seurantatapa oli kassavirran avulla. Korkeammin koulutetut yrittäjät seurasivat useammin liiketoiminnan kehittymistä edistyksellisempiä taloushallinnon seurantatapoja käyttäen, kuten budjetointia ja tilipäätöksen tunnuslukuja. Kaksi kolmesta yrittäjistä kartoitti yritystoiminnan liikeriskejä yrityksen toiminnan aikana. Lähes kaikki tekivät sen omatoimisesti ilman ulkopuolista apua.

Neuvontapalveluita yritykset käyttivät toimintansa aikana vähän. Tulokset osoittivat, että neuvonta-apua käytettiin vain jonkin verran, vähän tai ei ollenkaan. Eniten neuvonta-apua oli haettu kirjanpitoistoilta, Espoon Seudun Uusyrityskeskuselta ja pankkien sekä vakuutusyhtiöiden neuvontapalveluista. Yritykset hakivat eniten neuvontaa verotusta, taloushallintoa, markkinointia ja työnantaja-velvoitteita koskevien asioiden hoitoon. Neuvonta-avusta koettu hyöty jakoi mielipiteet melko tasaisesti. Noin puolet koki neuvonnasta olleen hyötyä ja puolet eivät. Yrityksistä yli kolmannes oli perustamisvaiheessa hakenut neuvontaa Espoon Seudun Uusyrityskeskus ry:ltä. Yrittäjät kokivat Uusyrityskeskuselta saadun neuvonnan hyödyn melko tasaisesti vähän ja erittäin paljon välille. Espoon Yrittäjät ry:n jäseniä oli noin yksi kymmenestä yrittäjistä.

Yli kolmannes vastanneista yrittäjistä oli siirtynyt toisen työnantajan palvelukseen. Yksi viidestä vastaajasta oli jatkanut yrittäjänä. Naisia oli huomattavasti

enemmän työttömänä kuin miehiä. Yli puolet kyselyyn vastanneista naisista oli työttömänä kyselyn ajankohtana. Korkeakoulututkinnon suorittaneista ei yksikään ollut työtön.

Pääsääntöisesti vastaajat kokivat yrittäjyyden opettavaisena kokemuksena. Miehet kokivat kehittäneensä yrittäjävalmiuksiaan enemmän kuin naiset. Tutkimukseen vastanneet naiset olivat kuitenkin miehiä optimistisempia yrittäjänä jatkamiseen tulevaisuudessa. Naiset vastaavat todennäköisemmin ryhtyvänsä yrittäjiksi vielä uudelleen. Tällä voi olla yhteys myös siihen tosiasiaan, että naisia oli enemmän työttömänä kuin miehiä, ja näin ollen he voivat kokea vahvemmin yhtenä itsensä työllistämisvaihtoehtona yrittäjyyden. Kokonaisuudessaan mielipiteet jakautuivat hyvin tasaisesti sekä puolesta että vastaan. Yrittäjänä jatkamista haluavia oli lähes yhtä paljon kuin ei jatkavia. Esille nousi myös, että toisen työnantajan palvelukseen siirtyneet yrittäjät olivat halukkaimpia jatkamaan yrittäjänä myös tulevaisuudessa.

# LÄHTEET

## Kirjallisuuslähteet

Alajoutsijärvi, K. & Tikkanen, H. 2001. Kasvuyritysten osaamisen strategiat, Kehityspolkuja metalli- ja elektroniikkateollisuudesta. MET-Julkaisuja 8/2001. Helsinki: Metalliteollisuuden Keskusliitto, MET.

Finnvera Oyj & Suomen Yrittäjät ry. 2003. Pk-yritysbarometri syksy 2003. Helsinki: Finnvera Oyj & Suomen Yrittäjät ry.

Hiltunen M., Pasonen, E. & Turunen H. 2000. Miten myyn yritykseni – käytännön opas PK-yrittäjälle. Helsinki: Kauppakaari.

Hirsjärvi, S., Remes, P. & Sajavaara, P. 2004. Tutki ja kirjoita. 10., osin uudistettu laitos. Jyväskylä: Gummerus Kirjapaino.

Isokangas, J. & Kinkki, S. 1999. Yrityksen perustoiminnot. Porvoo: WSOY.

Kairinen, M. 2004. Tulevaisuuden yritys ja sen henkilöstö. Teoksessa Juuti, P. (toim.) Suomalainen yritys – henkilöstön tärkein voimavara. Näkökulmia lähitulevaisuuteen. Keuruu: Otavan Kirjapaino.

Kanniainen, V. 1998. Yritykset kansantalouden perustana. Onko Suomessa riittävästi yritystoimintaa. Helsinki: Yliopistopaino.

Kuusela, H. & Ollikainen, R. 1999. Riskit ja riskienhallinta. Vammala: Vammalan Kirjapaino.

Köppä, T., Laukkanen, J. & Santala, J. 2000. Enemmän kuin yritys – Yhteisöllisen yrittämisen menestystekijät. Helsinki: Edita.

Laakso, S. 2002. Espoon elinkeinojen rakennekuvaus. Espoo: Edita Prima.

Likitalo, H & Rissanen, R. 1998. Tutkimusmenetelmät. Menetelmätietoutta tradenomiopiskelijoille. Helsinki: Hakapaino.

Lipiäinen, T. 2000. Liiketoiminnan menestystekijät uudella vuosituhanella. Jyväskylä: Gummerus Kirjapaino.

Littunen, H. 2000. Uusien yritysten menestyminen - seurantatutkimuksen loppuraportti ja johtopäätökset. Kauppa- ja teollisuusministeriön tutkimuksia ja raportteja 8/2000. Helsinki: Kauppa- ja teollisuusministeriön elinkeino-osasto.

Lyytinen, J. & Piha, K. 2004. Yritä edes. 32 syytä ryhtyä yrittäjäksi. Jyväskylä: Gummerus Kirjapaino.

Mäki, K. Turun Kauppakorkeakoulu. Yritystoiminnan tutkimus- ja koulutuskeskus. 1999. Akateemisten työnhakijoiden yrittäjyysmotivaatiotutkimus. Sarja tutkimusraportteja B3/1999.

Nyqvist, H. 2004. Pk-yritysten haasteet ja toimintaympäristön kehittäminen Espoon alueella. Opinnäytetyö. Laurea-ammattikorkeakoulu. Helsinki: Yliopistopaino.

PK-Instituutti. Turun kauppakorkeakoulu. Yritystoiminnan tutkimus- ja koulutuskeskus. 2000. PK-yritykset kansantaloudessa. Tutkimuksia ja raportteja 3/2000. Helsinki: Kauppa- ja teollisuusministeriö.

Rissanen, T. 2004. Yrityksen kriisit ja niiden ratkaisut. Saarijärvi: Kustannusyhtiö Pohjantähti Polestar Ltd.

Viitala, R. & Jylhä, E. 2001. Menestyvä yritys. Liiketoimintaosaamisen perusteet. 4. uudistettu painos. Helsinki: Edita.

#### Artikkelilähteet

Konkurssiluvut pienimpiä kahteen vuosikymmeneen. 2005. Uutislehti 100. 11.2.2005.

Rantamäki, V-V. 2005. Mistä kesäksi töitä? Tradenomi. Tradenomiliiton jäsenlehti 1, 26.

#### Internet-lähteet

Arenius, P. & Autio, E. 1999. GEM - Kansakuntien yrittäjyyspotentiaali, kymmenen maan välinen vertaileva tutkimus, Suomen osaraportti. [WWW-dokumentti]. <<http://ktm.elinar.fi/ktm/fin/ktmtutki.nsf/0/8aed2972d91671f5c225692000445003?OpenDocument>>. (Luettu 24.2.2005).

Arenius, P., Autio, E. & Kovalainen, A. 2004. Global Entrepreneurship Monitor, Finland Executive Summary 2003. Helsinki University Of Technology, Espoo. [PDF-dokumentti].

<<http://www.gemconsortium.org/download/1108630925296/GEM%20Finland%202003.pdf>>. (Luettu 15.2.2005).

Churchill, N. C. & Lewis, V. L. 1983. The Five Stages Of Small Business Growth. Harvard Business Review, May-June 1983. [PDF-dokumentti]. <<http://www.cin.ufpe.br/~if275/material/artigos/FiveStagesOfSmallBusinessGrowth.th.pdf>>. (Luettu 10.1.2005).

Espoon Kauppakamari. Mitä on EKK? EKK-yritysten ja osaamisen verkottaja. [WWW-dokumentti]. <<http://www.espoonkauppakamari.fi/esittely/esittely.asp>>. (Päivitetty 11.5.2004, luettu 10.11.2004).

Espoon Kaupunki. Minun Espooni. Yrittäjät. [WWW-dokumentti]. <[http://www.espoo.fi/xsl\\_taso1\\_ilmanajank.asp?path=1;606;610;4228](http://www.espoo.fi/xsl_taso1_ilmanajank.asp?path=1;606;610;4228)>. (Luettu 10.11.2004).

Espoon Uusyrityskeskus ry. Toiminnan tulokset, toiminnan tavoitteet. [WWW-dokumentti]. <<http://www.ideainwest.net/>>. (Luettu 10.11.2004).

Espoon Yrittäjät ry. Historia. [WWW-dokumentti]. <[http://www.espoonyrittajat.fi/default\\_ie.asp](http://www.espoonyrittajat.fi/default_ie.asp)>. (Luettu 10.11.2004).

Euroopan yhteisöjen komissio. 2003. Euroopan unionin virallinen lehti 20.5.2003. [PDF-dokumentti]. <[http://europa.eu.int/eur-lex/pri/fi/oj/dat/2003/l\\_124/l\\_12420030520fi00360041.pdf](http://europa.eu.int/eur-lex/pri/fi/oj/dat/2003/l_124/l_12420030520fi00360041.pdf)>. (Luettu 20.1.2005).

Finnvera Oyj & Suomen yrittäjät ry. 2004. Pk-yritysbarometri, syksy 2004. [PDF-dokumentti].

<[http://www.yrittajat.fi/sy/home.nsf/e150b0b9a95085bac2256c290038d389/0bb12abb89d6c9b9c2256f2c001dbd6b/\\$FILE/Barometri2004.pdf](http://www.yrittajat.fi/sy/home.nsf/e150b0b9a95085bac2256c290038d389/0bb12abb89d6c9b9c2256f2c001dbd6b/$FILE/Barometri2004.pdf)>.

(Luettu 22.2.2005).

Heinonen, J. Tutkimussuunnitelman runko. [WWW-dokumentti].

<[http://opko.laurea.fi/jarmo.heinonen/Tutkimussuunnitelma/Ohje/uusi\\_sivu\\_7.htm](http://opko.laurea.fi/jarmo.heinonen/Tutkimussuunnitelma/Ohje/uusi_sivu_7.htm)>. (Luettu 11.1.2005).

Hyrkkänen, R. 2004. Yrittäjyyden alkavuus 1988–2000. Eläketurvakeskuksen monisteita 48. Helsinki. [PDF-dokumentti]. <[http://www.etk.fi/Dynagen\\_attachments/Att20619/20619.pdf](http://www.etk.fi/Dynagen_attachments/Att20619/20619.pdf)>. (Luettu 9.2.2005).

Hyrsky, K. & Lipponen H. 2004. Yrittäjyyskatsaus 2004. KTM Julkaisuja 18/2004. Kauppa- ja Teollisuusministeriö, Elinkeino-osasto. [PDF-dokumentti]. <[http://www.ktm.fi/chapter\\_files/YrittAjyyskatsaus\\_2004.pdf](http://www.ktm.fi/chapter_files/YrittAjyyskatsaus_2004.pdf)>. (Luettu 9.2.2005).

Hytti, U. 2004. Yrittäjäyksilöt ja yrittäjyysidentiteetit, luentomateriaali 13.9.2004. Turun Kauppakorkeakoulu. [PDF-dokumentti]. <<http://www.tukkk.fi/pki/yr/YRY/Hytti%20130904.pdf>>. (Luettu 10.2.2005).

Jobstep.net. Ammattikorkeakoulujen ura- ja rekryointipalvelu, Työnhakijapalvelut, Yrittäjyys. [WWW-dokumentti]. <<http://www.jobstep.net/users/4/12.cfm>>. (Luettu 3.2.2005).

Kauniaisten kaupunki/a. Tilastot. [WWW-dokumentti]. <<http://www.kauniainen.fi/info/kaupunki/tilastot.htm>>. (Luettu 12.11.2004).

Kauniaisten kaupunki/b. Yleistä. [WWW-dokumentti]. <<http://www.kauniainen.fi/info/kaupunki/yleista.htm#lyhyesti>>. (Luettu 2.11.2004).

Laukkanen, S. 2003. Johdatus Yrittäjyyteen, luento 5. Tampereen teknillinen yliopisto, Teollisuustalous. [PPT-dokumentti]. <<http://butler.cc.tut.fi/~tervonen/luennot/johyri2003luento5.ppt>>. (Luettu 20.9.2004).

Munter, A. 2004. Työssäkäyntitilasto 2001. Tilastotietoja Espoosta 2/2004. Espoon Kaupunki, Kehittämisen- ja tutkimusryhmä. [PDF-dokumentti]. <<http://www.espoo.fi/binary.asp?tckt2=Mjs2NjkwNztGaWxlQXR0YWNobWVudDsyMDA1LTAYLTEwIDEwOjQ0OjIz&tckt1=717831AD631430C48F49CF76FF3935F5>>. (Luettu 9.2.2005).

Oikeuslaitos. Konkurssit. [WWW-dokumentti]. <<http://www.oikeus.fi/5903.htm>>. (Päivitetty 6.10.2004, luettu 11.2.2005).

Opetusministeriö, AMKOTA-tietokanta. AMK-tutkinnon suorittaneiden sijoittuminen koulutusaloittain vuonna 2001a. [PDF-dokumentti]. <<http://www.csc.fi/amkota/taulukot/v2001/41.pdf>>. (Päivitetty 21.1.2004, luettu 9.2.2005).

Opetusministeriö, AMKOTA-tietokanta. AMK-tutkinnon suorittaneiden sijoittuminen maakunnittain vuonna 2001b. [PDF-dokumentti].

<<http://www.csc.fi/amkota/taulukot/v2001/42.pdf>>. (Luettu 9.2.2005).

Patentti- ja rekisterihallitus, Kaupparekisteri. Yksityisen elinkeinonharjoittajan perustamisilmoitus. [WWW-dokumentti]. <http://www.prh.fi/fi/kaupparekisteri/perustaminen/yksityinenelinkeinonharjoittaja.html> (Päivitetty 5.2.2004, luettu 15.1.2005).

Rantanen, J. 2002. Suomen yritysmaat, Vinkit, Vinkkejä ostajalle [WWW-dokumentti]. <[http://www.yritysmaat.net/cgi-bin/yv\\_vinkit.cgi?sc=1&sid=0](http://www.yritysmaat.net/cgi-bin/yv_vinkit.cgi?sc=1&sid=0)>. (Luettu 10.1.2005).

Saarikoski, M. 2003. Asiantuntijana kohti ekonomin urapolkuja, Saarikoski, M. SEFEn raportteja 2/2003. [PDF-dokumentti]. <[http://www.sefe.fi/fi/pdf/2002\\_valm\\_tyomarkkinatut.pdf](http://www.sefe.fi/fi/pdf/2002_valm_tyomarkkinatut.pdf)>. (Luettu 9.2.2005).

Sainio, J. 2002. Turun yliopistosta vuonna 2001 valmistuneiden työllistyminen. Turun yliopisto, Rekrytointipalvelut, Rehtorinviraston julkaisusarja 3/2002. [PDF-dokumentti]. <<http://rekrytointi.utu.fi/laitokset/Akat01.pdf>>. (Luettu 9.2.2005).

Suomen Yrittäjät ry. 2004/a. Jäsentilasto 1/2004. [WWW-dokumentti]. <[http://www.yrittajat.fi/sy/home.nsf/0331e840dcd39419c2256c290029ef82/c2256db30028ddcfc2256c05001eea55/\\$FILE/SYtilasto04.ppt](http://www.yrittajat.fi/sy/home.nsf/0331e840dcd39419c2256c290029ef82/c2256db30028ddcfc2256c05001eea55/$FILE/SYtilasto04.ppt)>. (Luettu 4.2.2005).

Suomen Yrittäjät ry/b. Pk-yritys työnantajana, tiivistelmä. [WWW-dokumentti]. <<http://www.yrittajat.fi/sy/home.nsf/www/pkyritystyonantajana>>. (Luettu 22.2.2005).

Suomen Yrittäjät ry/c. Suomen yrittäjien peruskalvosarja. [PPT-dokumentti]. <[http://www.yrittajat.fi/sy/home.nsf/0331e840dcd39419c2256c290029ef82/c2256db30028ddcfc2256acb00348857/\\$FILE/SYkalvot\\_2005.ppt](http://www.yrittajat.fi/sy/home.nsf/0331e840dcd39419c2256c290029ef82/c2256db30028ddcfc2256acb00348857/$FILE/SYkalvot_2005.ppt)>. (Luettu 10.11.2004).

Suomen Yrittäjät ry/d. Uusi yritys, Yritysmuodon valinta. [WWW-dokumentti]. <<http://www.yrittajat.fi/sy/home.nsf/pages/C2256DB30028DDCF02256A44005C6635>>. (Luettu 15.1.2005).

Suomen Yrittäjät ry/e. Yrittäjäyyskasvatus, Miksi ryhtyä yrittäjäksi? [WWW-dokumentti]. <<http://www.yrittajat.fi/sy/home.nsf/www/miksiyrittajaksi>>. (Luettu 9.2.2005).



Tilastokeskus. 2004a. Aloittaneet ja lopettaneet yritykset 2004, 3. vuosineljännes. Yritykset maakunnittain ja kunnittain. [XLS-dokumentti]. <[http://www.stat.fi/til/aly/2004/03/aly\\_2004\\_03\\_2005-02-03\\_tau\\_003.xls](http://www.stat.fi/til/aly/2004/03/aly_2004_03_2005-02-03_tau_003.xls)>. (Päivitetty 3.2.2005).

Tilastokeskus. 2003. Kvantitatiivinen ja kvalitatiivinen tutkimus. [WWW-dokumentti]. <[http://www.stat.fi/tk/tp/verkkokoulu/vk/tt/oppitunnit/tt01/tt01\\_04/view.html](http://www.stat.fi/tk/tp/verkkokoulu/vk/tt/oppitunnit/tt01/tt01_04/view.html)>. (Päivitetty 28.2.2003, luettu 11.1.2005).

Tilastokeskus. 2004b. StatFin-tilastopalvelu, Suomen yritykset. [WWW-dokumentti]. <[http://statfin.stat.fi/statweb/start.asp?LA=fi&DM=SLFI&lp=catalog&clg=suomen\\_yritykset](http://statfin.stat.fi/statweb/start.asp?LA=fi&DM=SLFI&lp=catalog&clg=suomen_yritykset)>. (Päivitetty 15.12.2004, luettu 22.2.2004).

Tilastokeskus. 2004c. Suomi lukuina. Väestö. [WWW-dokumentti]. <[http://www.stat.fi/tup/suoluk/taskus\\_vaesto.html](http://www.stat.fi/tup/suoluk/taskus_vaesto.html)>. (Päivitetty 12.5.2004, luettu 10.11.2004).

Tilastokeskus. 2005. Työvoimatutkimus 2005. [WWW-dokumentti]. <<http://www.stat.fi/til/tyti/>>. (Luettu 1.3.2005).

Villa, S. Yrityskauppa prosessina ja myyjän valmistautuminen yrityskauppaa varten. [PPT-dokumentti]. <<http://www.law.utu.fi/luennot/materiaalit/yrityskauppa1.ppt>>. (Luettu 15.1.2005).

Virtanen, N. & Keskinen, S. 2000. Yrittäjänmuotokuva. Turun aluetyöterveyslaitos, Turku. [PDF-dokumentti]. <<http://www.ttl.fi/NR/rdonlyres/2D0A5031-76D3-4615-8AFD-1D222FC4B9EE/0/Raportti15.pdf>>. (Luettu 9.2.2005).

VTT. Pk-yrityksen riskienhallinta, Riskilajit, Henkilöriskit [WWW-dokumentti]. <[http://www.pk-rh.com/show\\_doc.asp?ID=162](http://www.pk-rh.com/show_doc.asp?ID=162)>. (Luettu 4.2.2005).

Yrittäjätietopankki, Yrityksen perustaminen, Yritysmuodon valinta. [WWW-dokumentti]. <<http://www.imol.fi/tietopankki/perustaminen/index.htm>>. (Luettu 15.1.2005).

Silva Laaksonen ja Heikki Sipilä ovat selvittäneet Espoon Yrittäjät ry:n ja Espoon Seudun Uusyrityskeskus ry:n toimeksiantoon perustuen pk-yritysten liiketoiminnan päättymiseen johtaneita syitä Espoon ja Kauniaisten alueella. Tutkimus koski yrityksiä, jotka olivat lopettaneet toimintansa 1 – 4 vuoden kuluessa toimintansa aloittamisesta.

Tutkimuksessa pyrittiin selvittämään myös yrittäjien taustatekijöiden vaikutusta yritystoiminnan päättymiseen. Näitä taustatekijöitä olivat mm. koulutustausta, perhetausta, sukupuoli ja ikä.

ISSN 1458-7238  
ISBN 951-799-096-0



LAUREA

[www.laurea.fi](http://www.laurea.fi)