



**SAVONIA**

OPINNÄYTETYÖ - AMMATTIKORKEAKOULUTUTKINTO  
YHTEISKUNTATIETEIDEN, LIIKETALOUDEN JA HALLINNON ALA

# SATA VUOTTA YRITTÄJYYTTÄ SAVON SYDÄMESSÄ

TEKIJÄ: Krista Kosunen

Koulutusala Yhteiskuntatieteiden, liiketalouden ja hallinnon ala			
Koulutusohjelma Liiketalouden koulutusohjelma			
Työn tekijä(t) Krista Kosunen			
Työn nimi Sata vuotta yrittäjyyttä Savon sydämessä			
Päiväys	6.11.2017	Sivumäärä/Liitteet	37/18
Ohjaaja(t) Jari-Pekka Jääskeläinen, Hanna Leskinen			
Toimeksiantaja/Yhteistyökumppani(t) -			
Tiivistelmä			
<p>Tämä opinnäytetyö käsittelee yrittäjyyttä ja sen muutoksia viimeisen sadan vuoden aikana Pohjois-Savon alueella. Opinnäytetyön tarkoitus on selvittää, kuinka yrittäjyys ja yrittäjyyteen suhtautuminen on muuttunut yrittäjien mielestä. Opinnäytetyön teoria koostuu historiallisesta katsauksesta Pohjois-Savon yritystoimintaan ja yritystoiminnan vaatimuksista. Aluksi käsitellään yrittäjyyden määritelmiä sekä yrittäjiltä vaadittavia ominaisuuksia. Sitten käydään läpi yritystoiminnan alkua sekä kuinka yhteiskunnalliset muutokset ovat vaikuttaneet yrittämiseen. Seuraava luku käsittelee yritysten toimintaympäristöä, asioita, mitä yrityksen perustaminen vaatii. Luvussa luodaan katsaus yleisimpiin yritysmuotoihin, yrittäjiin vaikuttaviin lakeihin ja säädöksiin, yhdistystoimintaan Pohjois-Savossa sekä naisten ja nuorten yrittämiseen.</p> <p>Opinnäytetyön yrittäjähaastattelujen tarkoituksena oli saada vastauksia tutkimusongelmaan sekä tuoda konkreettista näkökulmaa yrittäjien elämästä. Tutkimusmenetelmänä käytettiin teemahaastattelua, joka toteutettiin puhelimen ja sähköpostin välityksellä. Sähköpostin välityksellä haastatellut yrittäjät vastasivat valmiiksi aiheittain jaoteltuihin kysymyksiin. Puhelimen välityksellä tehdyt haastattelut toteutettiin samojen kysymysten pohjalta. Puhelinhaastattelut litteroitiin ja haastatteluvastaukset käsiteltiin nimettöminä. Haastatteluista saatiin selville, että suurin osa yrittäjistä kokee arvostuksen muuttuneen positiivisempaan suuntaan, mutta parantamisen varaa asenteissa yrittäjyyttä kohtaan vielä on. He toivoivat enemmän yrittäjyyteen kannustavia muutoksia ja kokivat, että yrittäjähdistykset toimivat hyvin yrittäjien apuna.</p> <p>Tutkimuskysymyksenä toimi: Kuinka paljon yrittäminen on muuttunut sadassa vuodessa? ja tarkoituksena oli selvittää, kuinka yrittäjien ja yrittäjyyden arvostus sekä yrittämiseen suhtautuminen on muuttunut viimeisen sadan vuoden aikana. Selvisi, että yrittäminen ja yrittäjyyteen suhtautuminen on muuttunut merkittävästi. Yritystoiminta on muuttunut ympäröivän yhteiskunnan vaatimusten mukaan, eikä yrittäjyyteen suhtauduta yhtä vihamielisesti kuin aiemmin. Yrittäjät ovat markkinataloutta pyörittävä voima ja siksi tärkeitä.</p>			
Avainsanat yrittäjyys, yrittäjä, yrityksen perustaminen			

Field of Study Social Sciences, Business and Administration			
Degree Programme Degree Programme in Business and Administration			
Author(s) Krista Kosunen			
Title of Thesis A hundred years of entrepreneurship in Savo			
Date	6.11.2017	Pages/Appendices	37/18
Supervisor(s) Jari-Pekka Jääskeläinen, Hanna Leskinen			
Client Organisation /Partners -			
<p>Abstract</p> <p>This thesis is about entrepreneurship and changes affecting it in the last hundred years in Northern Savo. The aim was to find out how entrepreneurship and attitudes towards entrepreneurship have changed in the minds of both entrepreneurs and consumers. The theory section consists of a historical view to Northern Savo's business and what it takes to start a company. At the beginning, there are different definitions of entrepreneurship and qualities of entrepreneurs. The beginning of business activity and changes in society have an effect on entrepreneurs. The next chapter displays companies' operational environment and requirements for forming a company. The chapter discusses the common forms of businesses, laws and statutes that affect entrepreneurs, entrepreneurial association activity in Northern Savo and women's and youth entrepreneurship.</p> <p>The entrepreneur interviews of this thesis were made to provide answers to the research problem and give a concrete view of an entrepreneur's life. Theme interview was used as a research method, and the interviews were executed via phone and email. Entrepreneurs answered via email to questions, which were divided into different themes. The same questions were the foundation to the phone interviews too, but the questions were not presented or answered in a particular order. All the answers from the entrepreneurs were handled anonymously. The responses showed most of the entrepreneurs felt that the attitude toward entrepreneurs has become more positive, but there are still possibilities to improve that. They wished for encouraging changes to society in hopes of increasing the number of entrepreneurs. Entrepreneurs thought that entrepreneur associations work well and give support to them.</p> <p>The research question was: how has entrepreneurship changed during the last century? As a result, it was found out that working as an entrepreneur and attitudes towards entrepreneurs has changed significantly. Entrepreneurship has changed with the society and its demands, and there is no more a hostile attitude towards entrepreneurship. Entrepreneurs are the force that helps market economy and that is why entrepreneurs are important.</p>			
Keywords entrepreneurship, entrepreneur, forming of a company			

## SISÄLTÖ

1	JOHDANTO .....	6
1.1	Työn tarkoitus, tavoitteet ja rajausta.....	6
1.2	Opinnäytetyön rakenne .....	6
2	YRITTÄMISEN HISTORIAA .....	8
2.1	Yrittäjyyden määrittely .....	8
2.2	Yrittäjyyden alkuvaiheet .....	11
2.3	Ensimmäisen maailmansodan mainingissa .....	11
2.4	Toisen maailmansodan seuraukset.....	12
2.5	Epävakauden aikaa .....	13
3	YRITYSTEN TOIMINTAYMPÄRISTÖ .....	15
3.1	Perustaminen .....	16
3.2	Yhtiömuodot.....	17
3.2.1	Yksityinen elinkeinonharjoittaja eli toiminimi .....	18
3.2.2	Avoin yhtiö ja kommandiittiyhtiö .....	19
3.2.3	Osakeyhtiö .....	20
3.2.4	”Uudet” yritysmuodot .....	22
3.3	Lakivelvoitteet, verotus, vakuutukset, avustukset.....	23
3.3.1	Tuloverotus ja arvonlisävero .....	23
3.3.2	Yrittäjän vakuutukset .....	25
3.3.3	Yrityksen rahoitus ja aloittavan yrittäjän tuet .....	26
3.4	Yhdistystoiminta .....	27
3.5	Naisyrittäjyys.....	28
3.6	Nuoret yrittäjät.....	29
4	YRITTÄJÄHAASTATTELUT .....	31
4.1	Haastattelu tiedonkeruumenetelmänä .....	31
4.1.1	Reliaabelius ja validius.....	31
4.1.2	Haastattelun etuja ja haittoja.....	32
4.1.3	Teemahaastattelu .....	32
4.1.4	Puhelinhaastattelu.....	32
4.1.5	Kysely-/lomakehaastattelu .....	33
4.1.6	Vastausten analysointi.....	33

4.2	Haastatteluvastaukset .....	34
4.2.1	Perustaminen.....	35
4.2.2	Arvostus ja suhtautuminen yrittäjyyteen .....	35
4.2.3	Vaikeudet ja onnistumiset.....	36
4.2.4	Lait ja verotus.....	36
4.2.5	Yrittäjiltä poimittua.....	37
5	YHTEENVETO.....	38
5.1	Pohdinta.....	41
	LÄHTEET JA TUOTETUT AINEISTOT .....	43
	LIITE 1: HAASTATTELUKYSYMYKSET .....	45
	LIITE 2: PUHELINHAASTATTELUIDEN LITTEROINTI.....	46
	LIITE 3: YRITTÄJIEN SÄHKÖPOSTIVASTAUKSET.....	55

## 1 JOHDANTO

Yrittäjyys ja yrittäminen ovat nousseet viime vuosina yhä enemmän puheenaiheeksi niin mediassa kuin kahvipöydissäkin. Yrittäjyyttä ei tänä päivänä määritellä samalla tavalla kuin 1800-luvulla. Vanhimman tunnetun yrittäjän määritelmän on tehnyt Richard Chantillon vuonna 1750: ”Yrittäjä on kaukonäköinen, taitava ja määrätietoinen henkilö, joka on voittoa saadakseen valmis tarttumaan suuriin riskinalaisiin hankkeisiin” (Villanen 2016-06-10). Aiemmin yrittäjiä ei tunnettu yrittäjän nimellä vaan he olivat ammatinharjoittajia, kuten suutareita ja seppiä.

### 1.1 Työn tarkoitus, tavoitteet ja rajaus

Tämän opinnäytetyön tarkoituksena on tutkia, kuinka yrittäminen sekä yrittäjyys ovat muuttuneet viimeisen sadan vuoden aikana. Tavoitteena on saada mahdollisimman paljon tietoa yrittämisestä vuosien 1917–2017 välisenä aikana ja kuinka paljon muutoksia on tapahtunut tuona aikana. Tutkimuskysymyksenä toimii: *Kuinka paljon yrittäminen on muuttunut sadassa vuodessa?* ja selvittää, kuinka yrittäjien ja yrittäjyyden arvostus sekä yrittämiseen suhtautuminen on muuttunut. Lisäksi tarkoituksena on selvittää, miten yrityksen perustaminen on muuttunut ja kuinka lakimuutokset ja talouden suhdannevaihtelut ovat vaikuttaneet yrittämiseen.

Työ on rajattu koskemaan Pohjois-Savon aluetta ja sen yrittäjyyttä. Jos olisi tutkittu muutoksia koko Suomen alueelta, olisi työstä tullut liian laaja eikä sen tekeminen olisi onnistunut kohtuullisessa ajassa. Aikaväli on myös rajattu sataan vuoteen, vaikka mainintoja on myös kauempaakin kuin sadan vuoden takaa, jotta aiheelle saadaan luotua pohjaa. Rajaukset auttavat siinä, ettei työstä tule liian laaja ja työn tekeminen onnistuu normaaliaikaisen opiskelun puitteissa. Rajaukset kuitenkin tarkoittavat sitä, ettei kaikkia aiheita pystytä käsittelemään laajasti ja joitakin aiheita ei edes käsitellä ollenkaan.

### 1.2 Opinnäytetyön rakenne

Tämä työ rakentuu ensin tulevasta teoriaosuudesta, joka koostuu yrittäjyyden määrittelystä ja yrittämisen historiasta Pohjois-Savon alueella. Teoriaosuudessa kerrotaan myös, kuinka yritysten toimintaympäristö on muuttunut ja mitä yrityksen perustaminen nykypäivänä vaatii. Teoriaosuus luo pohjaa tutkimukselle, joka suoritetaan haastattelujen muodossa.

Tutkimusosuus koostuu pohjoissavolaisten yrittäjien haastatteluista. Haastattelua on rakennettu teemoittain, jotta tuloksia olisi helpompi jäsenellä ja tulkita. Teema-alueet, joilla haastattelua on jäsenellyt ovat: yrityksen perustaminen, ilmapiiri ja arvostus, asiakkaat, mahdolliset vaikeudet ja onnistumiset sekä lait ja verotus. Haastatteluun vastasi seitsemän yrittäjää erilaisilla taustoilla eripuolilta Pohjois-Savoa.

Työn lopussa ovat yhteenveto ja pohdinta. Yhteenvedossa käydään läpi prosessin aikana kertynyt tieto opinnäytetyössä tehdystä tutkimuksesta ja sen tuloksista. Viimeisenä osuutena on pohdinta, jossa käydään läpi opinnäytetyöprosessia. Pohdinnassa kerrotaan tekoprosessista, mitä opittiin ja mitä vaikeuksia kirjoitusprosessin aikana kohdattiin. Pohdinnassa tuodaan myös esille mieleen heränneitä ajatuksia yrittämisestä ja yrittäjyydestä. Lisäksi pohdinnassa on ehdotuksia, kuinka tutkimusta voisi tulevaisuudessa jatkaa tai muokata.

## 2 YRITTÄMISEN HISTORIAA

Nykysuomen sanakirja määrittelee yrittämisen itsenäiseksi ja taloudelliseksi toiminnaksi, jonka tulos ei ole etukäteen tiedossa (Suomalaisen Kirjallisuuden Seura 1961). Yrittäjyydelle ja yrittäjälle löytyy monta määritelmää, jotka muuttuvat viranomaisen mukaan, sillä yritysoikeudessa ja eläke- ja työtömyysasioissa, yrittäjä määritellään eri tavoin. Eläkelaisissa yrittäjä on henkilö, joka tekee ansiotyötä olematta työsuhteessa jollekin toiselle osapuolelle. Verohallinnon silmissä yrittäjä on henkilö, joka vastaa liiketoiminnan riskeistä ja hänellä on monia toimeksiantajia, jotka eivät kuitenkaan valvo välittömästi hänen työtään. Lisäksi toiminnan tulee olla suhteellisen laajaa ja jatkuvaa. Esimerkkinä: Yrittäjä on henkilö, joka yksin tai toisten henkilöiden kanssa yhteistyössä harjoittaa liiketoimintaa, jonka tavoitteena on voitto, mutta toimintaan liittyy riskin ottaminen. (Perustamisopas aloittavalle yrittäjälle 2017; Vainio-Korhonen 2000.) Yleisesti tunnetaan, että yrittäjyyttä on kahta tyyppiä: sisäistä ja ulkoista yrittäjyyttä. Sisäinen yrittäjyys on toimintaa yritteliäästi jonkun toisen palveluksessa ja ulkoinen yrittäjyys määritellään toiminnaksi itsenäisenä, omistavana yrittäjänä. Ulkoinen yrittäjyys on yleensä se, jonka ihmiset käsittävät yrittäjyydeksi sanan varsinaisessa merkityksessä. (Sutinen ja Viklund 2005, 34.) Tässä työssä keskitytään ulkoiseen yrittäjyyteen.

### 2.1 Yrittäjyyden määritteleminen

Yritys määriteltiin 1940-luvulla seuraavasti: "Yrityksen yleinen tuntomerkki on siis, että tuotetaan varastoon markkinoita varten, siinä uskossa, että varasto saadaan myydyksi." Yritykseen liittyy selvä riski, sillä tuotantoa ei ole tehty omaan tarpeeseen tai vain toisen tilauksesta. On kuitenkin huomattava, että myös aiemmin käsityöläisiksi luetut ammatinharjoittajat, kuten puusepät ja suutarit, ovat myös liikeyrityksiä. Yrittäjyys on yhteiskuntaa liikuttava voima ja yrittäminen on hyvä ammatinvalinta, vaikkei se sovi kaikille. Yritystoiminta ei tapahdu enää kokonaan ilman koneiden apua ja varoja käytetään ilmoittamiseen ja mainostamiseen. Tuotanto ei ole markkinatuotantoa, mutta se sisältää riskin. Yrittäjyys on aina riippuvainen sosiaalisesta ympäristöstä, maan yleisestä lainsäädännöstä, kansainvälisistä poliittisista tekijöistä jne. eikä julkinen lainsäädäntö pysy mukana muutoksissa. Yrittäminen voi olla joillekin elämäntapa ja toisille keino hankkia elanto ja työllistää itsensä. Taloudelliset motiivit ovat kuitenkin välttämättömiä, jos yrittäjä aikoo elättää itsensä ja mahdollisesti tarjota työpaikkoja myös muille, eli yrittäjältä on löydettävä halu ansaita myös rahaa työllään. (Louhivuori 1948, 32-34; Pipping 1948, 115; Perustamisopas alkavalle yrittäjälle 2017.)

Yrittäjiltä löytyy todennäköisesti jonkinlainen vietti selkäytimestä, kun mikään ei tunnu riittävän ja läpäyttämisen ja näyttämisen tarve tulevat esiin yhä uudelleen. Ihmisistä on turha väkisin tehdä yrittäjiä. Kuitenkin varsin pienellä osalla on yrittämiseen vaadittavat geenit luonnostaan. Menestymiseen vaaditaan useita eri ominaisuuksia, mutta korkea oppiarvo ei ole taakka yrittäjyyden menestykseen. (Kärkkäinen 2015, 137, 252.) Alla olevasta kuvioista (KUVIO 1.) löytyy ominaisuuksia, joita yrittäjä tarvitsee menestyäkseen. Yrittäjän on pystyttävä sietämään epävarmuutta tuloista tai asiakkaista ja oltava silti valmis ottamaan riskejä, mikä vaatii rohkeutta. Yrittäjän on pyrittävä tuloksiin ja oltava tarpeeksi myyntitaitoinen, jotta pystyy tekemään tulosta ja myymään omia tuotteitaan tai palveluitaan. Päästäkseen hyviin tuloksiin, yrittäjältä on löydettävä päättäväisyyttä ja oma-aloitteisuutta.



Maksavat asiakkaat eivät vain kävele luokse, vaan niitä on osattava etsiä. Yrittäjä erottuu toisista luovuudellaan. Luovuutta on monenlaista. Yrittäjä voi käyttää luovuutta omiin tuotteisiinsa tai palveluihinsa tai siihen, kuinka niitä markkinoi ja erottuu sitä kautta muista yrittäjistä. (Perustamisopas alkavalle yrittäjälle 2017.)



KUVIO 1. Tärkeitä ominaisuuksia yrittäjälle (Perustamisopas alkavalle yrittäjälle 2017).

Suomalaisen ja etenkin savolaisen yrittäjän luonnetta tarkastellessa on otettava huomioon maantiede. Etelä- ja Länsi-Suomessa harrastettiin osaksi ryhmäasumista, mutta idässä ja pohjoisessa on pyritty löytämään asuinpaikka niin kaukaa naapureista, ettei koiran haukku kanna talolta toiselle. "Suomalainen talonpoika on individualisti, joka ajattelee ja toimii itsenäisesti ja hitaasti," kirjoittaa agronomi M. J. Kaltio julkaisussa *Vapaa yrittäjätoiminta* (1948). Suomalainen yrittäjä toimii siis mieluummin yksin kuin yhteistyössä muiden kanssa (Kaltio 1948, 82-86). Yrittäjiä tarkastellaan tarkemmin professori Hugo E. Pippingin artikkelissa edellä mainitussa julkaisussa vuodelta 1948. Menestyvät yrittäjät 1940-luvulla tarkasteltuina ovat syntyperältään ja koulutukseltaan eri tahoilta ja eri kansankerroksista lähtöisin. Muuta yhteistä kyseisen ajan menestyjiä tarkastellessa ei löydy kuin aloitekyky ja aikaansaannokset, joihin joissain tapauksissa liittyy myös perinnöllisyys. Jos yrittäjähengi ja -kyky säilyy suvussa monta sukupolvea, syy ei voi olla vain sattumassa tai perityssä omaisuudessa. Yritysten ulkomuodot vaihtelevat, mutta niillä on jokaisella omat sisäiset ja salaperäiset perinteensä, joita ei saa aliarvioida. Jos yrittäjän into kuitenkin sammuu ja kyky laimenee, siirtyy yritys pian toisiin käsiin. (Pipping 1948, 117.)



KUVIO 2. Yrittäjäksi ryhtymisen antamia mahdollisuuksia (Perustamisopas alkavalle yrittäjälle 2017).

Yllä olevasta kuviossa (KUVIO 2.) on yrittäjyyteen motivoivia tekijöitä/mahdollisuuksia. Yrittäjää voivat motivoida monet eri mahdollisuudet, tai yrittäjä tarvitsee toiminnalleen vain yhden motivaattorin. Silti yrittäjyyttä suunnittelevan on tunnettava toimiala, jolle suunnittelee yritystä perustavansa. Lisäksi aloittavalla yrittäjän tulisi tuntea taloushallinnon perusteet, hinnoittelu, budjetointi ja markkinointi, joita on kuitenkin koulutusten avulla mahdollista omaksua. Yrittäjäksi ryhtyminen ei tarkoita, että yrittäjänä on toimittava koko ikänsä. Toisille yrittäjyys on vain yksi vaihe, vaikka usein yrittäjät pysyvätkin yrittäjyyden ympärillä.

Yrittämisessä on aina haasteita, esimerkkejä löytyy alla olevasta kuviossa (KUVIO 3.) Aloittavan yrittäjän haasteena on löytää yritykselleen rahoitusta. Yrittäjällä saattaa olla puutteita osaamisessa ja kokemuksessa. Tiedon puute esimerkiksi lainsäädännöstä, verotuksesta tai sopimuskäytänteistä saattaa aiheuttaa ongelmia jo jonkin aikaa yrittäjänä toimineelle. Suurin haaste yrittäjälle saattaa kuitenkin olla ajankäyttö. Yrittäjän täytyy pystyä erottamaan toisistaan työ ja vapaa-aika. (Perustamisopas alkavalle yrittäjälle 2017.)



KUVIO 3. Yrittäjäksi ryhtyvän haasteita (Perustamisopas alkavalle yrittäjälle 2017).

## 2.2 Yrittäjyyden alkuvaiheet

Yrittämistä on esiintynyt elinkeinoelämässä jo 1100-luvulta lähtien, vaikka sitä ei yrittäjyytenä ole silloin välttämättä pidettykään. Nämä ammatinharjoittajat ovat toimineet pystyäkseen elättämään itsensä, eivätkä tavoitelleet suuria voittoja. 1500- ja 1600-lukujen löytöretket ja maapallon ”pieneminen” aiheuttivat muutoksia myös suomalaiseen yhteiskuntaan, sillä kauppiaiden merkitys kasvoi käsityöläistä suuremmaksi. (Puukari 1948, 138.) Historia osoittaa kuinka talonpojat ovat olleet Pohjoismaissa itsenäisiä ja vapaampia kuin muualla. Torpparien vapautuslaki muutti maatalousyrittäjien olosuhteita myönteiseen suuntaan. Itsenäisenä yrittäjänä maanviljelijöiden kyvyt tulevat todella esiin. (Kaltio 1948, 82-86.)

Suomeen 1860-luvulta lähtien levinnyt teollinen vallankumous johti talouselämän kasvuun. Taloudellisen kasvun nopea kehitys on rakentunut erityisesti vapaan yrittäjätoiminnan ansiosta. (Alho 1948, 91-92.) Vuonna 1868 Venäjän tsaari Aleksanteri II:n antama keisarillinen asetus määräsi kaikki käsityöläiset, kauppiat ja teollisuuden harjoittajat perustamaan yhdistyksiä ammattialojensa asioiden hoitamista varten. Kuopion Käsityöläisseuruus oli ensimmäinen Suomeen perustettu käsityöläisyhdistys, joka perustettiin 14.5.1868. Vuonna 1896 mukaan liittyneiden tehtailijoiden vuoksi yhdistyksen nimeksi vaihdettiin Kuopion Käsityö- ja Tehdasseuruus, ja yhdistyksen toiminta on jatkunut keskeytymättä perustamisesta lähtien. (Tokola 1998, 11.)

Yrittäjäksi ryhtyminen vaati toimialasta riippuen jo 1850-luvulla runsaasti omaa tai vierasta pääomaa, eteenkin kaupan alalla. Rahatalous ei ollut vielä vakiintunut, jolloin asiakkaat maksoivat ostoksensa esimerkiksi voilla, talilla, tervalle, puilla, lihalla sekä muilla omilla tuotteillaan. Savon alueen elinkeinoelämä alkoi muotoutua 1860-luvulla, kun Kuopio sai oikeudet ulkomaankauppaan. Sahausrajoitus poistettiin, kuten myös maakaupan kieltö. Höyrysahat laillistettiin ja elinkeinovapauden toteutuminen vuonna 1879 päästi yritteliäisyyden valloilleen ja koko Kuopion talouselämä vilkastui. Lupa elinkeinon harjoittamiseen saatiin maistraatilta ja luvan saaminen vaati jonkinlaista ammattitaitoa. Suuret nälkävuodet pakottivat talonpoikia siirtymään maanviljelystä karjatalouteen. Ihmisten elanto oli riippuvaista maataloudesta, vaikka teollisuus ja kauppa kasvoivat. Rahatalous syrjäytti omavaraisuuden ja vaihdantatalouden. Kaikki edellä mainitut ja paljon muutakin tapahtui vain parin vuosikymmenen kuluessa. Taloudellinen murros yllätti kuopiolaiset porvarit, kun vanhat tottumukset eivät enää päteneet ja monia yrityksiä meni konkurssiin. Uusi rahatalous oli yrittäjille alkuun vaikea ymmärtää, sillä rahan lyhytaikainen runsaus houkutteli, mikä taas johti konkurssien huimaan kasvuun 1870-luvun lamassa. (Kinnunen 1968, 27; Tokola 1998, 15-16, 18; Kauranne 2002, 9.)

## 2.3 Ensimmäisen maailmansodan mainingeissa

Ensimmäistä maailmansotaa edeltävä aika 1899-1914 oli Kuopion seudulla taloudellisen kasvun aikaa (Kauranne 2002, 144). Ennen maailmansodan alkua oli teollisuus muodostunut elinvoimaiseksi, toimintakykyiseksi ja terveellä pohjalla työskenteleväksi, mikä oli omalta osaltaan vaikuttanut elintason kohoamiseen ja kuluttajien vaurastumiseen jo 1860-luvulta lähtien (Alho 1948, 108).

Maailmansota aiheutti inflaatiota, tavarapulaa ja säännöstelymääräyksiä, jotka vaikuttivat erityisesti myllyteollisuuteen ja tukkukauppaan. (Kinnunen 1968, 29.) Maailmalla riehuva sota aiheutti monenlaisia ongelmia savolaisessa liike-elämässä. Kauppa Venäjän suuntaan loppui, vaikka viljaa ja halkoja voitiin vielä sekä myydä että ostaa. Ulkomaankauppa vähentyi, minkä vuoksi toimeen pantiin säännöstelyjä. Laivaliikenne ulkomaille loppui kokonaan, eikä tuontitavaroita saatu maahan. Venäjällä tapahtunut vallankumous tyrehtyi myös viljantuonnin, joten viljanhankintapolitiikkaan oli tehtävä muutoksia ja koettaa tuottaa tarvittava vilja kotimaassa. Yrittäjien oli sopeuduttava uuteen tilanteeseen sekä pyrittävä etsimään uusia kauppakumppaneita lännestä. Ensimmäisen maailmansodan aikana ja sen jälkeen kaupallinen yrittäminen kuitenkin kasvoi ja kauppiaiden lukumäärä kaupungeissa kasvoi. (Kauranne 2002, 17, 40, 86-87, 145, 168.)

Suomen itsenäistyttyä maata repi kansalaissota, minkä vuoksi monet tuotantolaitokset olivat kiinni jopa monia kuukausia. Sodan seuraukset heijastuivat myös yritystoimintaan. 1920-luku oli noususuhdanteen aikaa liike- ja teollisuuselämässä ja kansa vaurastui hiljalleen. Autoliikenteen kehittyminen ja maanteiden kunnan parantaminen kasvattivat kaupankäyntiä. 1930-luvun alun koko maailman kattanut lama tuli Suomeenkin ja vaikutti lamaannuttavasti yritystoimintaan. Lama ei kuitenkaan ollut kova, ja 30-luvun loppu oli voimakasta kasvun aikaa. (Kauranne 2002, 18, 87.) 1930-luvulla Savossa oli yrittäjyys kasvussa, sillä hyvän taloustilanteen myötä yrittämisen aloittaminen ei ollut yhtä riskialtista ja olemassa olevat yritykset tekivät uusia investointeja. Nousukausi näkyi myös tavallisen työmiehen elämässä vuosikymmenen loppupuolella. (Kinnunen 1968, 54.)

Nousukausi ei kuitenkaan kestänyt kauaa, kun talvi- ja jatkosota alkoivat ja aiheuttivat kaikille liike- ja teollisuuslaitoksille vaikeuksia. Viljatuotanto sotien aikana jatkui kiivaana, sillä tuotteita tarvittiin niin kotipuoleen kuin rintamallekin. Sotien vuoksi ulkomaankauppa tyrehtyi ja säännöstelyn kohteiksi joutuivat erityisesti kahvi ja sokeri. (Kauranne 2002, 18, 41, 146.)

## 2.4 Toisen maailmansodan seuraukset

Yrittäjiä/yrityksiä/liikeyritysten omistajia vuonna 1945 oli 36 460 (Louhivuori 1948, 69). Sota-ajan jälkeinen säännöstely ja tavaroiden puute vaikuttivat useille toimialoille, toisiin vain vähän, mutta toisiin aloihin aina 1950-luvulle asti (Kauranne 2002, 18). Säännöstely jatkui kuitenkin pitkään sotien jälkeen, erityisesti elintarvikkeiden ja siirtomaatuotteiden osalta. Maan valuutoista suurin osa oli varattava sotakorvauksiin, sillä ne oli varattava raaka-aineiden ja uusien koneiden hankkimiseen. Metallij- ja laivateollisuus vaativat hankintoja ulkomailta, jotta sotakorvaukset saatiin maksettua. (Kauranne 2002, 88.)

Sotakorvauksista kuitenkin selvittiin ja sotavuosien jälkeiset säännöstelyvuodet alkoivat olla ohi 1952, ei täysin, mutta eläteltiin toiveita talouden kääntymisestä nousuun, eteenkin Helsingissä järjestettävien olympialaisten ansoista, mutta siitä huolimatta vienti tyrehtyi. Talouselämä lähti elpymään vasta seuraavina vuosina, mutta sai vuonna 1956 harmikseen yleislakon, säännöstelytoimenpiteiden lisäämistä sekä ulkomaankaupan vaikeuksia. Kuopion alueella vientiongelmat tuntuivat erityisesti puunjalostusteollisuudessa, mikä johti työttömyyden pahentumiseen. Vuonna 1957 toimen-

pannut toimenpiteet talouden parempaan kuntoon saattamiseksi alkoivat näkyä 1960-luvulle tultaessa. Noususuhdanne vuonna 1959 auttoi kaupan vilkastumista, mikä lisäsi tuontia. Hyvä taloudellinen tilanne jatkui myös seuraavana vuonna, sillä vienti elpyi, jonka myötä myös koko talouselämä. Näkyvimpiä toimenpiteitä olivat devalvaatio sekä säästämiskampanjan käynnistäminen indeksitilien sekä otto- sekä antolainauksen käytössä. Talletustoiminnan lisääntyminen ja vapaampien poistooikeuksien sekä lainojen ja rahamarkkinoiden yleisen helpottumisen ansiosta investointinäkömät parantuivat voimakkaasti. (Kinnunen 1968, 16; Kauranne 2002, 146, 148.)

## 2.5 Epävakauden aikaa

Valoisat näkömät olivat kuitenkin varsin lyhytaikaisia, sillä jo vuonna 1962 tummat pilvet synkensivät taloutta. Inflaatio oli uhkista vakavin ja se oli saamassa jälleen vahvan otteen, jonka myötä myös työttömien lukumäärä kasvoi huolestuttavasti. Uhkista huolimatta Kuopion alueella 60-luvun alkuvuodet olivat tasaisen kehityksen aikaa, sillä suhdannenousu vahvistui ja ulkomaankaupan lisääntyminen vilkastutti taloudellista toimintaa. (Kinnunen 1968, 18.)

Laskusuhdanne, joka alkoi vuoden 1965 lopussa, sävytti jälleen taloudellista kehitystä ja työllisyysaste heikkeni seuraavan vuoden loppukuukausina. Yleisnäkömät olivat heikot, kun kauppatase kehittyi negatiivisemmin kuin oli oletettu ja ulkomaankauppa jäi aiempaa heikommaksi. (Kinnunen 1968, 19.) Valtio joutui rajoittamaan kysynnän kasvua ja yritti toimenpiteillä edistää vientiä. Vuonna 1967 pantiin toimeen markan devalvaatio, josta eniten kärsivät suuremmat yritykset ja liikelaitokset. Seuraavana vuonna vientituotteiden kysyntä oli runsasta, mikä johti inflaation voimistumiseen. (Kauranne 2002, 151.)

Kansainväliset tapahtumat vaikuttivat yritystoimintaan myös Savossa. Vuonna 1973 nopea taloudellinen kasvu aiheutti poikkeuksellisen voimakkaan inflaation ja vuoden lopulla arabimaista alkunsa saanut energiakriisi johti energiansäästöohjelman laatimiseen. Inflaatio vaikutti voimakkaasti koko 1970-luvun yrittäjien toimintaan ja kansainväliseen kilpailukykyyn. Inflaatio hidastui 1978 ja toimeenpannut verohelpotukset toivat lievitystä tilanteeseen. Vuosikymmenen lopun noususuhdanne lisäsi yritysten kannattavuutta ja vienti lisääntyi voimakkaasti. Inflaatio kuitenkin kiihtyi taas 1980-luvulle tultaessa, vaikka vienti kasvoikin edelleen. Taloudellinen kehitys hidastui 1981 ja inflaatio säilyi ennallaan. (Kauranne 2002, 153-155.)

Yrittäjien osuus väestössä oli Suomessa melko alhainen (OECD:n tutkimuksen mukaan noin 20 % alhaisempi kuin Euroopan keskitaso). Yrittäjyys ei ollut suosittua 1970-luvulla, vaan vallitsi suorastaan negatiivinen asenneilmasto yrittäjiä kohtaan. Negatiivinen suhtautuminen johtui Suomen huonosta taloudellisesta tilanteesta, mikä oli huipussaan 1977. Kuluttajien tarpeet suosivat suuria määriä ja massatuotantoa, jolloin useilla toimialoilla kysyntä oli suurempaa kuin tarjonta. Tästä johtuen tuotteen ratkaisevin ominaisuus oli hinta. Pienyritykset eivät pystyneet kilpailemaan suuryritysten kanssa hinnalla, eikä yksilöllisyyttä vielä tunnettu. (Sutinen ja Viklund 2005, 35.)

Suomen talous koki kovimman lamakautensa 1990-luvun alussa. Tuotanto laski ja vienti väheni. Lama ei voinut olla näkymättä yritysten toiminnassa. Vuonna 1995 Suomi liittyi Euroopan Unioniin, jonka säädökset alkoivat vaikuttaa. Raaka-aineiden hinnat alkoivat pudota ja yritystenkin talous alkoi hitaasti elpyä. EU-säännöksiin ja entistä vapaampaan kilpailuun sopeutuminen jatkui edelleen vuonna 1996. Kansantalous kasvoi vuonna 1997 ja inflaatio sekä korkotaso pysyivät matalalla tasolla. (Kauranne 2002, 161.)

Yrittäjyyden asenneilmasto oli muuttunut uudelle vuosituhannele tultaessa suotuisammaksi ja asennoituminen yrittäjiin oli jopa erittäin positiivista. Yrittäjyys nähtiin yhtenä toimintatapana ja osana markkinataloutta. Yrittäjiä pidettiin aiemmin kovina, itsekkäinä ja häikäilemättöminä. Mutta jo filosofian tohtori Matti Peltosen 1980-luvun lopulla tehdyssä tutkimuksessa huomattiin, kuinka negatiiviseksi luonnehdittavat tekijät olivat kaikki saaneet arvostelun, jonka mukaan niitä ei kovinkaan voimakkaasti yhdistetä yrittäjyyteen kuuluviksi. Kolme eniten yrittäjyyteen yhdistettäviä ominaisuuksia olivat vastuun kantaminen, aloitekyky ja itsenäisyys. (Sutinen ja Viklund 2005, 35-36.)

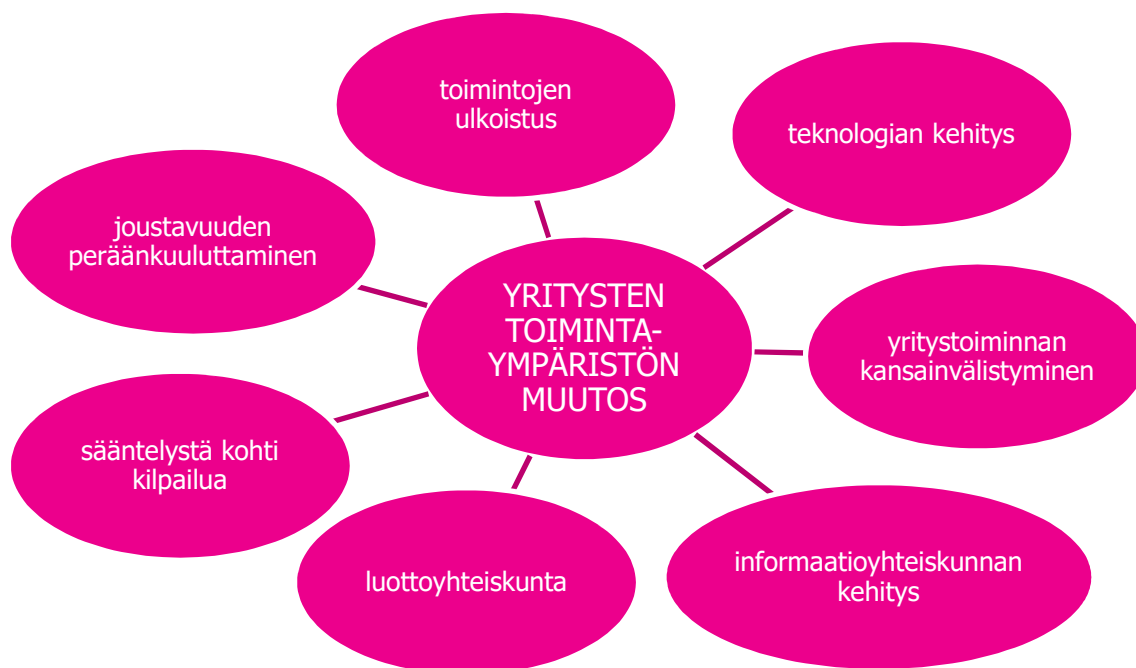
### 3 YRITYSTEN TOIMINTAYMPÄRISTÖ

Aiemmin luvussa 2.1 käsiteltiin suomalaisen yrittäjän ominaisuuksia ja niiden muutosta. Todettiin, että suomalaiset ovat individualisteja ja toimivat mieluummin yksin. Vaikka Suomessa suurin osa yrityksistä on yhden hengen yrityksiä, yritystoiminta on kuitenkin muuttunut yhteisöllisempään suuntaan. Yritystoiminta elää verkottumisen aikaa ja kaikki yritykset hakevat samankaltaisia etuja: joustavuutta, riskin hajauttamista sekä erikoistumis- ja volyymietuja. Yrittäjien on ollut pakko todeta, että ilman yhteistyökumppaneita on mahdotonta rakentaa menestyvää liiketoimintaa, eikä heillä siksi ole varaa menettää yhteyttä toisiin yrittäjiin. (Sutinen ja Viklund 2005, 33; Yksinyrittäjäkysely 2016.)

Suomessa on yli 280 000 yritystä, joista noin 65 prosenttia eli 180 000 yritystä ovat yhden hengen yrityksiä. Yksityisten elinkeinonharjoittajien määrä on viimeisen kymmenen vuoden aikana kasvanut noin 45 000 yrityksellä. Työnantajayritysten määrä on sen sijaan noussut saman jakson aikana vain noin 3 000 yrityksellä. Yritysten määrän kasvu on siis suurelta osin ollut yksinyrittäjien ansiota. Yksinyrittäjyys, kevyt yrittäjyys sekä yrittäjyyden ja palkkatyön yhdistäminen (sivutoiminen yrittäjyys) ovat yleistyneet. (Yksinyrittäjäkysely 2016.) Tässä luvussa käydään läpi mitä muutoksia yritysten toimintaympäristössä on tapahtunut sekä keskitytään siihen, mitä nykypäivänä yrittäjiltä vaaditaan.

Yrittäjäksi ryhtymisen motiiveista on tehty monia tutkimuksia (Golby & Johns, Boswell, Watkins, Mayer & Goldstein, Roberts & Weiner). Tutkimukset osoittavat varsin yksiselitteisesti, että yrittäjäksi ryhtymisen päämotiivit ovat jotain muuta kuin rahan tavoittelu. Tunneperäiset ja henkiset motiivit kuten riippumattomuus, itsenäisyys sekä halu tehdä jotain omaa ovat huomattavasti taloudellisia motiiveja korostuneempia. Se, että pystyy jollakin tavalla vaikuttamaan myönteisesti ja positiivisesti jonkun toisen ihmisen elämään, antaa yrittäjille onnistumisen tunteita ja ajaa heitä eteenpäin. Raha vain mahdollistaa sen, että yrittäjä pystyy toimimaan ja työllistämään itsensä. (Sutinen ja Viklund 2005, 40-41.)

Yritysten toimintaympäristö on monipuolinen ja se muuttuu yrityksestä ja sen toimialasta riippuen. Alla olevassa kuviossa (KUVIO 4.), on eritelty muutoksia yritysten toimintaympäristöihin. Yritysten toimintaympäristö on muuttunut vuosien aikana sekä taloudellisen että teknologisen kehityksen myötä ja pyrkii vastaamaan paremmin nykypäivien tarpeita. Se on nykyisin monin osin erilainen kuin se oli esimerkiksi 1960- tai 1980-luvuilla. Tuotantokeskeisyydestä on siirrytty kohti markkinointi- ja strategiakeskeisyyttä. (Määttä 2005, 6). Kilpailu on markkinataloutta ylläpitävä voima. Kilpailu edistää kehittymistä, mutta yrittäjät usein näkevät kilpailun omalla alallaan negatiivisena asiana. Vain kannattavat yritykset pysyvät toiminnassa kilpailun seurauksena, minkä vuoksi yrityksen kilpailukyvyistä huolehtiminen on tärkeää ja jokaisen yrityksessä toimivan edun mukaista. Kilpailu markkinoilla on usein kovaa ja ylitarjontaa esiintyy monilla aloilla. Yritysten on tehtävä tuotteistaan kilpailijoitaan parempia, tuottavampia ja omaperäisempiä. Kansainvälistyminen on kiristänyt kilpailua, mutta tuonut mukanaan myös uusia mahdollisuuksia. (Sutinen ja Viklund 2005, 16; Yrittäjän ABC s.a.)



KUVIO 4. Yritysten toimintaympäristön muutos (Määttä 2005).

Jokainen yritys kamppailee kehityksensä eri vaiheissa kaikenlaisten vaikeuksien kanssa riippumatta suhdannevaihteluista ja teknillisen edistyksen aiheuttamasta kilpailusta (Pipping 1948, 133). Kuitenkin monilta loppuu yrityksestä huolimatta sekä panokset että into ennen kuin hyvän tuotteen markkinointikynnys ylittyy ja päästään ketjuihin sisälle. Tämä ei ole nykypäivänä missään nimessä helppo polku selvitettäväksi. Yrittäjät kaipaavat yhteiskunnalta enemmän panostusta aloitteleville yrittäjille, sillä kannustus ja lisätuki olisi monelle tarpeen. Yrittäjien sekä virastovirkailijoiden aika tuntuu vaan kuluvan vähemmän tärkeisiin päivittäisiin rutiineihin ja turhaan byrokratiaan. (Kärkkäinen 2015, 128.)

### 3.1 Perustaminen

Yrittäjä tarvitsee aina idean, joka kannattaa. Liian moni yritys, jolla on kannattamaton idea, tulee epäonnistumaan. Yrityksen perustamisen lähtökohtana pitää olla yrittäjän oma halu, tahto sekä yrittäjävalmiudet ja toimiva liikeidea, jotta yritystoiminnalla olisi mahdollisuuksia menestyä. Lisäksi menestyvä yritystoiminta perustuu huolelliseen suunnitteluun. Liiketoimintasuunnitelma on paras tapa valmistautua tuleviin haasteisiin, sillä jokainen yritys tarvitsee liiketoimintasuunnitelman saadakseen kasaan vierasta pääomaa. Rahoittajat vaativat aina liiketoimintasuunnitelman, jotta he pystyvät arvioimaan yrityksen liiketoimintaedellytyksiä. Liiketoimintasuunnitelma auttaa yrittäjää hahmottamaan ja suunnittelemaan jäsennellysti yrityksensä toimintaa. Se on oikeastaan yrityksen käsikirja, jota yrityksen kannattaa päivittää myös toiminnan alkamisen jälkeen, koska se pitää yrittäjän ajan tasalla. (Sundt 1999, 10; Yrittäjän ABC s.a.; Yritys-Suomi s.a.)

Yrityksen perustamiseen liittyy aina riskejä ja mahdollisia ongelmia, mutta myös mahdollisuuksia. Yrittäjillä on tunnetusti vähemmän vapaa-aikaa pitkien työpäivien johdosta ja enemmän vastuuta taloudellisesti. Velkaantumisen ja rahojen loppuminen on suuri riski, varsinkin laman mahdollisuus lisää edellä mainittuja. Yrittäjyys voi aiheuttaa varsinkin aloittavalle yrittäjälle stressiä. Lisäksi mahdol-



liset sairastumiset ja markkinatilanteen muutokset ovat riskejä, jotka yrittäjän on otettava huomioon, jottei niistä tule isompia ongelmia. Yrittäjyydessä on myös mahdollisuuksia. Yrittäjänä toimiminen antaa mahdollisuuden kehittää omaa luovuuttaan sekä toteuttaa omia ideoitaan. Yrittäjä on riippumaton ja itsenäinen henkilö, joka pystyy työllistämään itse itsensä. Yrittäjyyden myötä yrittäjä voi päättää omista aikatauluistaan ja työtehtävistään. Yrittäjän työtehtävät ovat monipuolisia ja yrittäjän oppii uusia asioita matkan varrella, kunhan on niille avoin. Yrittäjänä toimiminen antaa myös mahdollisuuden tavoitella taloudellista hyötyä, jota palkkatöissä käyvät eivät saa. (Meretniemi ja Ylönen 2008, 12-13.)

Jokaisella yrityksellä on yksilöllinen Y-tunnus (yritys- ja yhteisötunnus), jonka viranomainen antaa yritykselle tai yhteisölle heti kun yrityksen perustamisilmoitus on kirjattu Yritys- ja yhteisötietojärjestelmään. Y-tunnus on yksilöllinen tunnus, joka sisältää seitsemän numeroa, väliviivan ja tarkistusmerkin, esimerkiksi 1234567-8. Yritys tarvitsee Y-tunnusta muun muassa laskuihin ja sopimuksiin sekä asiointiin kaupparekisterissä ja Verohallinnon kanssa. Yrityksen nimi antaa yksinoikeuden nimeen koko maassa, joten sen päättämiseen kannatta käyttää aikaa. Nimessä ei saa olla pelkästään yleisiä sanoja tai palvelun kuvausta, vaan sen on oltava tarpeeksi yksilöllinen. Yrityksen nimestä selviää myös yritysmuoto: yksityinen elinkeinonharjoittaja voi käyttää tunnusta 'tmi' tai 'toiminimi', kommandiittiyhtiö voi käyttää lyhennettä 'ky', osakeyhtiö käyttää tunnusta 'oy', mutta avoimen yhtiön tunnus on 'avoin yhtiö' eikä lyhennettä 'ay' saa käyttää. (Perustamisopas alkavalle yrittäjälle 2017; YTJ s.a.)

### 3.2 Yhtiömuodot

Yleisimmät yhtiömuodot ovat yksityinen elinkeinonharjoittaja, avoin yhtiö, kommandiittiyhtiö ja osakeyhtiö. Lisäksi erilaisia uusia yritysmuotoja on yritysten toimintaympäristöjen muutosten kautta ilmestynyt monipuolistamaan yrittäjyyttä. Alla olevassa taulukossa (TAULUKKO 1.) eritellään yleisimpien yhtiömuotojen eroja. Jokainen yrittäjä valitsee itselleen sopivan yhtiömuodon, jonka valintaan apua saa esimerkiksi Uusyrittäjäkeskusten yritysneuvojilta ja asiantuntijoilta. Tärkeimmät tekijät yritysmuodon valintaan ovat: perustajien lukumäärä, pääoman tarve, vastuut ja päätöksenteko, toiminnan joustavuus ja jatkuvuus, rahoitus, voitonjako, tappioiden kattaminen ja verotus. (Perustamisopas alkavalle yrittäjälle 2017.) Tässä luvussa tarkastellaan mitä vaaditaan toiminimen, avoimen yhtiön, kommandiittiyhtiön ja yksityisen osakeyhtiön perustamiseen.

TAULUKKO 1. Yritysmuotojen vertailua (mukaillen Holopainen 2017, 24.)

	Toiminimi	Henkilöyhtiöt	Osakeyhtiö
<b>perustajien minimimäärä</b>	Yksi	Kaksi	Yksi
<b>minimipääoma</b>	Ei	Avoin yhtiö: työpanos riittää. Ky: omaisuuspanos, suuruutta ei määrätty.	Yksityinen osakeyhtiö: 2 500 euroa.
<b>vastuu</b>	Elinkeinonharjoittaja vastaa kaikella omaisuudellaan.	Avoimen yhtiön yhtiömiehet ja kommandiittiyhtiön vastuunalaiset yhtiömiehet vastaavat kaikella omaisuudellaan yrityksen kaikista velvoitteista.	Vastuu rajoittuu sijoitettuun pääomapanokseen, ellei osakas ole antanut henkilökohtaista takausta tai omaa omaisuuttaan luoton takuiksi.
<b>toimitusjohtaja</b>	Ei	Voi olla, jos sovitaan	Voi olla, jos sovitaan
<b>hallitus</b>	Ei	Ei pakollinen. Voi olla, jos sovitaan.	Lakisääteinen. 1-5 varsinaista jäsentä, ellei yhtiöjärjestyksessä määrätä toisin.
<b>tilintarkastajat</b>	Ei	Tilintarkastuslain tai yhtiösopimuksen mukaan.	Tilintarkastuslain tai yhtiöjärjestyksen mukaan.
<b>toiminnantarkastus</b>	Ei	Ei	Ei
<b>vuosibyrokraatia</b>	Ei	Ei	Lakisääteinen, yhtiökokous on pidettävä 6 kk:n kuluessa tilikauden päättymisestä.

### 3.2.1 Yksityinen elinkeinonharjoittaja eli toiminimi

Toimiminen yksityisenä elinkeinonharjoittajana tarkoittaa, että henkilö harjoittaa liiketoimintaa yksin tai puolisonsa kanssa, jolloin yritys rekisteröidään vain toisen nimiin. Yksityisenä elinkeinonharjoittajana Suomessa voi toimia kuka tahansa luonnollinen henkilö, jolla on pysyvä asuinpaikka Euroopan talousalueella. Jos elinkeinonharjoittaja asuu ETA-alueen ulkopuolella, tarvitsee hän yrityksen perustamiseen Patentti- ja rekisterihallituksen luvan. Yksityinen elinkeinonharjoittaja on yritysmuodoista yksinkertaisin, jonka takia se sopii monien aloittavien pienryttäjä yritysmuodoksi. (Perustamisopas alkavalle yrittäjälle 2017.)

Yksityisenä elinkeinonharjoittajana yrittäjä tekee itse päätökset, ja hän on vastuussa yrityksestä koko omaisuudellaan. Eli yrittäjä vastaa yrityksen tappioista henkilökohtaisesti, mutta saa myöskin yrityksen tekemät voitot kokonaan itselleen. Yrittäjä ei voi maksaa palkkaa itselleen, puolisolleen eikä

alle 14-vuotiaalle lapselleen, vaan palkka nostetaan yrityksen tililtä yksityisottoina. Yrittäjän on pidettävä oma henkilökohtainen talous erillään yrityksen taloudesta, vaikka toiminimen omaisuus ei ole erillistä yrittäjän henkilökohtaisesta omaisuudesta kuin kirjanpidollisesti. Toiminimellä ei ole hallitusta, eikä sitä myöten myöskään toimitusjohtajaa. Myöskään tilintarkastus ei ole pakollinen. Veroja yrittäjä maksaa yritystoiminnan vuosittaisen tuloksen perusteella. (Perustamisopas alkavalle yrittäjälle 2017; Yrittäjän ABC s.a.)

Yksityiset elinkeinonharjoittajat jaetaan ammatinharjoittajiin ja liikkeenharjoittajiin. Ammatinharjoittaja on yrittäjä, joka voi tehdä töitä paikasta riippumatta ja ilman ulkopuolisia. Esimerkkejä ovat esimerkiksi ompelija, kirvesmies tai tulkki. Liikkeenharjoittaja taas on yrittäjä, joka tarvitsee pysyvän toimipaikan tai joka työllistää toisia henkilöitä. (Perustamisopas alkavalle yrittäjälle 2017.)

Toiminimen perustaminen on suhteellisen yksinkertaista, sillä erillisiä perustamisasiakirjoja ei tarvita. Toiminnan aloittamisesta tehdään perustamisilmoitus kaupparekisteriin ja Verohallintoon. Lisäksi aloittava yrittäjä täyttää henkilötietolomakeen. Yrityksen toiminimeä ei ole pakko rekisteröidä, kuin tilanteissa, jolloin yrittäjä harjoittaa luvanvaraista elinkeinotoimintaa, toimii erillisessä toimipaikassa tai käyttää muita kuin perheenjäseniään apunaan. Rekisteröinti kuitenkin kannattaa silti tehdä, koska silloin yksinoikeus kyseiseen toiminimeen yritystoiminnassa varmistuu. Vaikkei yritystä olisi pakko rekisteröidä kaupparekisteriin, verohallinnolle ilmoitus on tehtävä, jos yrittäjä on toiminnasta arvonlisävelvollinen. Arvonlisäverosta lisää luvussa 3.3.1. Toiminnan voi aloittaa heti perustamisilmoituksen tekemisen jälkeen, ellei kyseessä ole luvanvarainen elinkeino, kuten apteekkien, autokoulujen ja kauneushoitoloiden perustaminen, tai yrittäjä hakee starttirahaa yrityksensä perustamiseksi. (Perustamisopas alkavalle yrittäjälle 2017; Yrittäjän ABC s.a.)

### 3.2.2 Avoin yhtiö ja kommandiittiyhtiö

Avoin yhtiö ja kommandiittiyhtiö ovat henkilöyhtiöitä, jonka vuoksi niitä usein käsitellään yhdessä. Henkilöyhtiöiden perustamiseen tarvitaan vähintään kaksi henkilöä. Nämä yhtiömiehet ovat yleensä luonnollisia henkilöitä, vaikka yhtiömiehinä voivat toimia myös oikeushenkilöt (yritykset ja yhteisöt). Avoimessa yhtiössä ainakin yhdellä yhtiömiehellä ja kommandiittiyhtiössä ainakin yhdellä vastuunalaisella yhtiömiehellä tulee olla pysyvä asuinpaikka ETA-alueella. Jos tämä ehto ei toteudu yrityksen perustamiselle on haettava lupa Patentti- ja rekisterihallitukselta. Henkilöyhtiöt ovat sopivia perheyriusten muotoja. Yhtiömiehet, avoimessa yhtiössä kaikki ja kommandiittiyhtiössä vastuulliset yhtiömiehet, ovat vastuussa yrityksen toiminnasta tasavertaisesti, joten yhtiömiesten välillä on vallittava suuri luottamus. Tätä vastuuta voidaan kuitenkin rajata alla mainittavalla sopimuksella. (Perustamisopas alkavalle yrittäjälle 2017.)

Yhtiömiehet ovat yrityksessä mukana omalla yhtiöpanoksellaan. Yhtiöpanos voi olla rahaa, omaisuutta tai työtä. Avoimessa yhtiössä sijoitukseksi riittää työpanos. Avoimessa yhtiössä kaikki yhtiömiehet vastaavat yrityksestä koko henkilökohtaisella omaisuudellaan ja päättävät asioista yhdessä, ellei muuta ole sovittu. Kommandiittiyhtiössä on kahdenlaisia yhtiömiehiä: vastuunalaisia ja äänetömiä. Yrityksessä on oltava vähintään yksi vastuunalainen ja yksi äänetön yhtiömies. Vastuunalaiset

yhtiömiehet ovat vastuussa yrityksen toiminnasta koko henkilökohtaisella omaisuudellaan. Kommandiittiyhtiössä äänettömien yhtiömiesten on panostettava yritykseen rahalla tai omaisuudella, mutta panoksen suuruutta ei ole määritelty missään. Äänettömät yhtiömiehet saavat yrityksen voitoista korkoa sijoitukselleen, mutta he eivät osallistu yrityksen päätöksentekoon, eikä heillä ole vastuuta yrityksen toiminnasta, ellei muuta ole sovittu. (Perustamisopas alkavalle yrittäjälle 2017; Yrittäjän ABC s.a.)

Henkilöyhtiön perustamiseksi yhtiömiehet tekevät yhtiösopimuksen, missä määritetään yhtiön toimintatila, kotipaikka, toimiala, yhtiömiehet ja heidän panoksensa suuruus sekä tilikausi. Kommandiittiyhtiön sopimuksessa on myös mainittava, ketkä ovat vastuunalaisia ja ketkä äänettömiä yhtiömiehiä, sekä äänettömien yhtiömiesten panoksen määrä euroissa. Yhtiösopimus voi olla vapaamuotoinen ja se tehdään yleensä kirjallisesti. Yhtiösopimuksessa voidaan määritellä, myös kenellä on oikeus edustaa yritystä, yhtiöosuuden luovutuksesta, yhtiöstä eroamisesta, voitonjaosta sekä miten yhtiösopimus voidaan irtisanoa tai purkaa. Lisäksi yhtiömiehet voivat halutessaan laatia erillisen yhtiömiessopimuksen, jossa voidaan sopia esimerkiksi yhtiön hallinnosta, yhtiömiesten yksimielisyyttä edellyttävistä päätöksistä, kilpailukiellosta, riitatilanteiden ratkaisemisesta, yhtiömiesten vastuista yhtiön veloista ja vastuista. Tätä sopimusta ei liitetä perustamisilmoitukseen. Henkilöyhtiö tulee rekisteröidä kaupparekisteriin ja Verohallintoon sekä täytetään henkilötietolomake. Ilmoitukseen liitetään alkupeäinen yhtiösopimus ja ilmoitus on tehtävä kolmen kuukauden kuluessa yhtiösopimuksen allekirjoittamisesta tai yhtiön perustaminen raukeaa. (Perustamisopas alkavalle yrittäjälle 2017.)

### 3.2.3 Osakeyhtiö

Osakeyhtiön voi perustaa yksi tai useampi henkilö. Osakeyhtiölaki ei määrää osakkeenomistajien asuinpaikasta, joten osakeyhtiön perustajaosakkeenomistajat voivat asua myös ETA-alueen ulkopuolella. Perustamisvaiheessa yhtiön perustajat merkitsevät kaikki yhtiön osakkeet. Asianmukaisesti perustettu osakeyhtiö on itsenäinen oikeushenkilö erillään omistajistaan. Yksityistä osakeyhtiötä perustettaessa osakepääoman täytyy olla vähintään 2 500 euroa. Osakeyhtiössä osakkeenomistajat ovat vastuussa yrityksen toiminnasta vain sillä pääomalla, jonka he ovat sijoittaneet. Osakeyhtiö soveltuu kaikenlaiseen liiketoimintaan ja sen voi perustaa yksi. Osakeyhtiön etuna on rajallinen vastuu, ellei henkilö ole tehnyt takaussitoumusta yrityksen puolesta. (Perustamisopas alkavalle yrittäjälle 2017; Yrittäjän ABC s.a.)

Osakeyhtiön asioista päättävät osakkeenomistajat ja osakeyhtiöllä on aina oltava hallitus, jonka osakkeenomistajat valitsevat yhtiökokouksessa. Henkilö, jolla on omistuksessaan enemmän osakkeita, on myös enemmän päätösvaltainen yrityksen asioihin. Hallitus huolehtii yrityksen hallinnosta ja edustaa yritystä, sen tehtäviin kuuluu päättää asioista, jotka eivät lain mukaan kuulu yhtiökokouksen päätettäviksi. Hallitus voi valita myös yritykselle toimitusjohtajan, joka hoitaa yrityksen juoksevaa hallintoa. Toimitusjohtaja voidaan valita osakeyhtiön perustamisvaiheessa tai myöhemmin pidettävässä hallituksen kokouksessa. Toimitusjohtajan valinta on kuitenkin vapaaehtoista. (Perustamisopas alkavalle yrittäjälle 2017; Yrittäjän ABC s.a.)

Osakeyhtiön perustamisvaiheessa tehdään yhtiön perustamissopimus, johon liitetään yhtiöjärjestys. Yhtiöjärjestyksessä on mainittava toiminimi, kotipaikka ja toimiala. Lisäksi yhtiöjärjestykseen voidaan ottaa muita määräyksiä, kuten niin sanotun lunastuslausekkeen. Lunastuslauseke tarkoittaa, että osakkeenomistajalla tai muulla henkilöllä on oikeus lunastaa muulta omistajalta kuin yhtiöltä toiselle siirtyvä osake. Lunastuslausekkeessa määrätään, kenellä on lunastusoikeus ja miten heidän keskinäinen etuoikeus määräytyy. Perustamissopimuksessa on aina oltava päivämäärä, kaikki osakkeenomistajat ja heidän osakkeensa, osakkeista yritykselle maksettava määrä, osakkeiden maksuaika sekä yhtiön hallituksen jäsenet. Tilikausi on määritettävä joko perustamissopimuksessa tai yhtiöjärjestyksessä. Perustamissopimukseen merkitään myös tarvittaessa yrityksen toimitusjohtaja, hallituneuvoston jäsenet ja tilintarkastajat. (Perustamisopas alkavalle yrittäjälle 2017; Osakeyhtiölaki 2006/624, luku 2: §1-3; Yrittäjän ABC s.a.)

Osakeyhtiö on rekisteröitävä kaupparekisteriin, ennen kuin se on lainvoimainen ja osakepääoma tulee olla maksettuna yrityksen pankkitilille ennen rekisteröimistä. Rekisteröinnin ilmoitukseen on liitettävä vakuutus siitä, että yritys on perustettu osakeyhtiölain säännöksiä noudattaen. Vakuutuksen allekirjoittavat hallituksen jäsenet ja toimitusjohtaja. Lisäksi rekisteri-ilmoitukseen liitetään tilintarkastajien todistus, että osakkeiden maksaminen on toteutettu lain mukaan. Lisäksi on täytettävä henkilötietolomake ja perustamisilmoitukseen liitetään alkuperäinen perustamissopimus sekä kopio yhtiöjärjestyksestä, jos se ei ole osa perustamissopimusta. Ilmoitus kaupparekisteriin on tehtävä kolmen kuukauden kuluessa perustamissopimuksen allekirjoittamisesta tai yrityksen perustaminen raukeaa. (Perustamisopas alkavalle yrittäjälle 2017; Yrittäjän ABC s.a.)

Jos osakeyhtiön perustajia on enemmän kuin yksi, kannustetaan tekemään kirjallinen osakassopimus. Osakassopimuksessa, joka on osakkaiden välinen sopimusoikeudellinen sopimus, säännellään osakkeenomistajien keskinäisiä suhteita, oikeuksia ja velvollisuuksia yrityksessä. Siinä voidaan myös määritellä yrityksen työnjaosta, osakaspiirin rajoittamisesta, osakkaiden ja yrityksen välisistä suhteista tai yrityksen toimintojen järjestämisestä. Lisäksi voidaan sopia osakkeiden lunastamisesta, voittonjaosta, kilpailukiellosta, sekä mitä osakkeille tehdään osakkaan kuollessa. Sopimus on laadittava huolella ja harkiten, sillä sopimuksen muuttaminen voi olla toiminnan käynnistyttyä hankalaa, koska sopimuksen muuttamiseen tarvitaan kaikkien osapuolten yhteinen päätös. (Perustamisopas alkavalle yrittäjälle 2017.)

### 3.2.4 "Uudet" yritysmuodot

Yrittäjyys on muokkaantunut vuosien aikana ja nykyään siitä löytyy myös erilaisia, uusia muotoja tavallisten yritysmuotojen lisäksi, joita on esitelty tarkemmin aiemmin. Näistä "uusista" yritysmuodoista suosituimpia ovat franchising-yrittäjyys, kevyt- ja sivutoiminen yrittäjyys ja startup-yrittäjyys.

Franchising mahdollistaa yrittäjyyden ilman liikeideaa ja se on helppo tapa aloittaa yrittäjyys. Kyseessä on kahden itsenäisen yrityksen välinen yhteistyösopimus, jossa franchising-antaja luovuttaa maksua vastaan franchising-ottajalle oikeuden käyttää toimintaohjeiden mukaisesti liikeideaansa. Franchising on siis kahden yrityksen välinen yhteistyömalli, jossa franchising-antaja siis monistaa konseptiaan ja tarjoaa sitä toisten yritysten käyttöön. Samalla konseptilla toimivien yritysten yhteistyöverkostoa kutsutaan franchising-ketjuksi. Ketjuja toimii eri toimialoilla, kuten kauppa- ja ravintola-alalla sekä yritys- ja kuluttajapalveluissa. (Perustamisopas alkavalle yrittäjälle 2017; Yrittäjän ABC s.a.)

Franchising-yrittäjä pääsee aloittamaan toiminnan valmiiksi kehitetyllä liiketoimintamallilla, tunnetulla brändillä sekä franchising-antajan tuella ja ohjauksella. Aloittava franchising-yrittäjä saa ennen toiminnan alkua koulutusta, tukea sekä pääsee osaksi franchising-ketjua esimerkiksi hankinoissa ja markkinoinnissa. Franchising-yrittäjänä toimiminen ei ole kuitenkaan niin vapaata kuin perinteinen yksinyrittäjyys, sillä franchising-yrittäjän on sitouduttava pidättäytymään franchising-ketjun konseptissa ja toimimaan yhteisten pelisääntöjen mukaan yhteistyössä muiden ketjun yrittäjien kanssa. (Perustamisopas alkavalle yrittäjälle 2017; Yrittäjän ABC s.a.)

Kevytyrittäjyys on yritysmuoto, jossa henkilö hankkii itse työnsä ja määrittelee sille hinnan. Termi kuvaa kyseistä yritysmuotoa hyvin, sillä yrittäjä toimii itsenäisesti, mutta toisaalta kevytyrittäjä ei kohtaa byrokratiaa ja paperitöitä kuin normaali yrittäjä. Kun laskutus ja palkanmaksu on ulkoistettu, työn tilaajan kannalta palvelu on helppokäyttöinen, koska tarvitsee maksaa vain yksi lasku. Laskutuspalvelu hoitaa yrittäjän ennakonpidätykset, vakuutukset sekä muut pakolliset maksut. Kevytyrittäjä toimii siis ilman omaa Y-tunnusta laskutuspalvelun kautta. Kevytyrittäjyys sopii lähes kenelle tahansa, joka haluaa työllistää itsensä. Kuten kaikki yrittäjyys, myös kevytyrittäjyys edellyttää omaaloitteisuutta ja rohkeutta. Suuri osa kevytyrittäjistä toimii aloilla, joilla myydään omaa työtä tai osaamista. (Laitinen 2015-09-02.)

Sivutoimista yrittäjyyttä harjoitetaan yleensä opiskelujen tai päätyön ohella, jolloin yrittäjyys voi olla osa-aikaista tai kausiluontoista. Tätä mahdollisuutta suositellaan, jos liiketoiminnan kannattavuudesta ei ole varma. Yleisiä aloja, joilla toimitaan sivutoimisia yrittäjinä ovat esimerkiksi koulutus- ja henkilöpalvelualat, virkistys- ja liikuntapalvelut sekä konsultointi. Sivutoimisena on helppo kokeilla, olisiko liiketoiminta kannattavaa ja päätoimiselle yrittäjyydelle mahdollisuuksia, koska taloudellinen riski on yleensä näin pienempi. Sivutoimisena yrittäjänä toimiessa on selvitettävä, miten toiminta vaikuttaa esimerkiksi verotukseen tai työturvaan, sillä yritystoiminnan tulot voivat vaikuttaa etuuksiin. (Perustamisopas aloittavalle yrittäjälle 2017; Yrittäjä ja työttömyysturva 2017; Yritys-Suomi s.a.)

Startup-yritykset ovat toimintansa alkuvaiheessa olevia yrityksiä, joiden liikeideat yleensä ovat poikkeavia. Näitä yrityksiä rahoitetaan riskillä, koska yritys ei tuota vielä voittoa. Näiden yritysten tavoitteena on nopea kasvu ja kansainvälistyminen. Startup-yrityksiä kutsutaan myös nimellä kasvuyritys. Vaikka startup-yrityksiä on vielä vähän, niiden merkitys taloudelle on kasvanut. Nämä yritykset uudistavat toimialarakenteita, haastavat suuria yrityksiä uudistumaan ja luovat esimerkkejä joustavasta, riskiä ottavasta, mutta kuitenkin kasvavasta yritystoiminnasta. Toiminnalla on keskeinen merkitys uusien ideoiden, liiketoiminta-alojen ja työpaikkojen syntymiselle. Vaikka startup-yrittäminen on kovassa nousussa, ei se ole ilmiönä uusi. Taustat startup-yrittäjyydelle löytyy jo 90-luvulta, jolloin perustettiin teknologiayrityksiä. Suurin osa startup-yrityksistä toimiikin internet- tai mobiilialalla. (Kuusela 2013; Perustamisopas alkavalle yrittäjälle 2017; Tekes 2017.)

### 3.3 Lakiveloitteet, verotus, vakuutukset, avustukset

Yrittäjyyttä on rajoitettu suurella määrällä lakeja ja säännöksiä. Etenkin 1970-luvun negatiivisen asenneympäristön vaikutuksesta säädettiin parhaimmillaan yli 1100 uutta lakia, asetusta ja säädöstä, jotka lisäsivät yrittäjien ei-tuottavan työn määrää. (Sutinen 2005, 35.). Yritystoiminnan aloittaminen vaatii yrityksen ilmoittautumisen Verohallinnon ennakkoperintärekisteriin. Ennakkoperintärekisteriin ilmoittautuminen tapahtuu samalla lomakkeella kuin perustamisilmoitus kaupparekisteriin. Yritys huolehtii itse veroistaan maksamalla ennakkoveroa ennakkoperintärekisteriin, jolloin yrityksen ei tarvitse pidättää maksamistaan työkorvauksista veroa. Aloittava yritys maksaa ennakkoveroa arvioidun ensimmäisen tilikauden tuloksen perusteella. (Perustamisopas alkavalle yrittäjälle 2017.)

Yrityksen tulee ilmoittautua työnantaja rekisteriin, jos se maksaa palkkaa vakituisesti vähintään kahdelle työntekijälle tai tilapäisesti ja lyhytaikaisesti kuudelle työntekijälle. Arvonlisävelvollisten yritysten on ilmoitauduttava perustamisilmoituksessa arvonlisävelvollisten rekisteriin. Rekisteriin voi hakeutua, vaikkei yritys olisi lain mukaan arvonlisäverovelvollinen. Rekisterissä oleva yritys saa kuitenkin vähentää yritystoiminnan ostoihin sisältyvät arvonlisät myynnistä maksettavasta arvonlisäverosta. (Perustamisopas alkavalle yrittäjälle 2017.)

Kirjanpitolain mukaan kaikki yritykset ovat kirjanpitovelvollisia ja yrittäjän kannattaa ulkoistaa kirjanpito tilitoimistolle, jolloin hän voi itse keskittyä tuloksen tekoon. Yrittäjän tulee kuitenkin ymmärtää yrityksen taloudenpidosta perusasiat, sillä tilitoimisto ei ole lopulta vastuussa kirjanpidon oikeellisuudesta. Kirjanpitolaissa yritykset jaetaan mikro-, pien-, keskikokoisiin ja suuriin yrityksiin yrityksen taaseen, liikevaihdon ja työntekijöiden määrän perusteella. (Perustamisopas alkavalle yrittäjälle 2017.)

#### 3.3.1 Tuloverotus ja arvonlisävero

Yritys maksaa tuloveroa yrityksen verotettavan tulon perusteella ja sitä maksetaan ennakkoveroina sekä tarvittaessa jäännösverona ja ennakon täydennysmaksuna. Tuloverotukseen vaikuttaa yritysmuoto. Tulot jaetaan pääoma- ja ansiotuloihin. Pääomatuloja ovat yrittäjän henkilökohtaisen omaisuuden myynnistä, vuokrauksesta tai tuotosta saadut tulot, joita ovat esimerkiksi korko- sekä vuokratulot, luovutusvoitot ja osingot. Yrityksen varallisuus määrää kuinka suuri tämä osuus on. Pääomatulon vero on 30 prosenttia 30 000 euroon asti ja 34 prosenttia sen ylittävästä osasta. Ansiotuloja

ovat esimerkiksi palkka, eläke, sekä erilaiset etuudet ja korvaukset. Niiden verotus on progressiivinen eli veroprosentti nousee tulojen mukaan. Ansiotuloista menevä vero koostuu valtionverosta, kunnallisverosta ja mahdollisesta kirkollisverosta. Kunnallis- ja kirkollisverojen suuruus riippuu kunnasta ja seurakunnasta. Verotuksen yhteydessä maksetaan myös YEL-työtulon perusteella sairaanhoitomaksua ja päivärahamaksua. (Perustamisopas alkavalle yrittäjälle 2017.)

Toiminimessä tulo verotetaan yrittäjän omana tulonaan, jolloin osa yritystulosta on pääomatuloa ja osa ansiotuloa. Yritystulo jaetaan ansio- ja pääomatuloksi yrityksen nettovarallisuuden perusteella. Yrityksen perustamisvuonna pääomatulon osuus lasketaan ensimmäisen tilikauden tilinpäätöksen nettovarallisuuden mukaan. Ansiotulot ovat monesti keveämmin verotettu kuin pääomatulo. Puolison työskennellessä yrityksessä, yritystulo jaetaan puolisojen työpanoksen suhteessa ja pääomatulon osuus nettovarallisuuden osuuksien mukaan. Ansiotulo-osuus lasketaan yhteen yrittäjän muiden mahdollisten ansiotulojen kanssa. Yrittäjän yksityistalouteen kuuluvia varoja ja velkoja ei oteta laskeissa huomioon. (Perustamisopas alkavalle yrittäjälle 2017; Yrittäjän ABC s.a.)

Henkilöyhtiöt (avoin yhtiö ja kommandiittiyhtiö) eivät ole erillisiä verovelvollisia tuloverotuksessa, sillä ne antavat oman veroilmoituksensa, jonka mukaan lasketaan yhtiön verotettava tulo. Saatu tulo jaetaan yhtiömiesten osuuksiin yhtiösopimuksen määräysten perusteella, mistä syntyy heidän verotettava tulonsa. Yhtiömiehiä ei veroteta yksityisöistä (yrityksen tekemät raha- tai tavaranoistoista). Yhtiömiesten tulo-osuuksista osa on pääomatuloa ja osa ansiotuloa ja se jaetaan yhtiömiehelle kuuluvan varallisuusosuuden perusteella. Muuten yhtiömiesten tuloverotus etenee samalla kaavalla kuin yksityisen elinkeinonharjoittajan. Kommandiittiyhtiön äänettömän yhtiömiehen tulo on yleensä korkea sijoittamastaan pääomasta, joka luetaan pääomatuloksi. Ääneton yhtiömies voi myös saada yhtiöstä palkkaa tai hänelle voidaan jakaa osa yhtiön tuloksesta, joka on määritelty yhtiösopimuksessa. (Perustamisopas alkavalle yrittäjälle 2017; Yrittäjän ABC s.a.)

Osakeyhtiö on itsessään verovelvollinen, mikä tarkoittaa, että osakeyhtiön tulot verotetaan yhtiön omina tuloina, eivätkä ne vaikuta yksittäisten osakkaiden verotukseen. Osakeyhtiöt maksavat tällä hetkellä tuloksesta veroa 20 prosenttia yhteisöverokannan mukaan. Osakkaat voivat nostaa osakeyhtiöstä varoja joko palkkana tai osinkona, mutta verovapaat yksityisöt eivät ole mahdollisia. Yhtiö jakaa voittonsa osakkailleen osinkoina, jolloin osingon verotus riippuu siitä, kuinka paljon osinkoa yritys jakaa ja kuinka suuri on osakkeiden arvo. Osingosta on tehtävä ennakonpidätys ja se tilitetään kausiveroilmoituksella. (Perustamisopas alkavalle yrittäjälle 2017; Yrittäjän ABC s.a.)

Arvonlisävero on yleinen kulutusvero, jonka myyjä lisää myyntihintaan. Arvonlisäverovelvollisia ovat kaikki, jotka harjoittavat tavaroiden tai palveluiden myyntiä liiketoimintana. Vero kohdistuu lähes kaikkien tavaroiden ja palveluiden kulutukseen. Useimmista tavaroista ja palveluista arvonlisävero on 24 prosenttia, elintarvikkeista ja rehuista sekä ravintola- ja ateriapalveluista 14 prosenttia ja kirjoista, lääkkeistä, liikuntapalveluista, lehtitilauksista, elokuvanäytöksistä, majoituspalveluista ja kulttuuri- ja viihdetilaisuuksista maksetaan arvonlisäveroa 10 prosenttia. (Perustamisopas alkavalle yrittäjälle 2017; Yrittäjän ABC s.a.)



Yrittäjä tilittää valtiolle arvonlisäverot, mitkä hän on kerännyt myynnin yhteydessä ja joista hän on vähentänyt omien ostojensa arvonlisäverot. Tavaroiden ja palveluiden myynti on arvonlisäverovelvollista, mutta on myös aloja, joita arvonlisävero ei koske. Tällaiset alat mainitaan erikseen laissa, mistä esimerkkinä kiinteistöjen ja osakehuoneistojen myynti sekä sosiaalihuoltopalvelut. Jos yritys myy ainoastaan arvonlisäverottomia tavaroita tai palveluita, ei yritys ole arvonlisäverovelvollinen. (Perustamisopas alkavalle yrittäjälle 2017.)

### 3.3.2 Yrittäjän vakuutukset

Yrittäjän on selvitettävä ennen yrityksen perustamista, millaisia vakuutuksia yritys sekä yrittäjä itse tarvitsevat. Yrittäjän ainoa pakollinen vakuutus on yrittäjän eläkevakuutus (YEL-vakuutus), jos yrittäjän työtulot ylittävät noin 7 500 euroa vuodessa (2016) ja yritystoimintaa on ollut ainakin neljä kuukautta. YEL-vakuutuksen piiriin kuuluvat kaikki 18-67 -vuotiaat yrittäjät ja YEL-maksu on 23,6 % työtulosta alle 53-vuotiailla ja 25,10% yli 53-vuotiailla. Yrittäjiksi ja sitä myöten YEL:n mukaan vakuutettaviksi luetaan kaikki yksityiset elinkeinonharjoittajat, avoimen yhtiön yhtiömiehet, kommandiitti-yhtiön vastuunalaiset yhtiömiehet sekä osakeyhtiön johtavassa asemassa toimiva henkilö, joka omistaa yksi 30 prosenttia tai yhdessä perheenjäsentensä kanssa yli 50 prosenttia yrityksen osakkeista. Vakuutus tarjoaa yrittäjän vanhuuseläkkeen lisäksi työkyvyn heiketessä ammatillista kuntoutusta ja turvaa työkyvyttömyyden varalta. YEL-vakuutus tulee ottaa kuuden kuukauden sisällä toiminnan aloittamisesta. Vakuutuksen perustana toimii työtulot, joista riippuvat sekä eläkkeen määrä, että eläkemaksu. Työtulosta lasketaan lisäksi yrittäjän sairausvakuutuksen päivärahat. YEL-maksu on yrittäjälle verotuksessa vähennyskelpoinen. (Perustamisopas alkavalle yrittäjälle 2017; Yritys-Suomi s.a.)

Yrittäjän vapaaehtoisia vakuutuksia ovat tapaturmavakuutus, keskeytysvakuutus, vastuuvakuutus ja oikeusturvavakuutus, joista yrittäjän kannattaa keskustella vakuutusyhtiön edustajan kanssa. Myös omaisuus ja liiketilat kannattaa vakuuttaa varkauden, murron, tulipalon tai vesivahingon varalta. Joillakin aloilla on myös muita lakisääteisiä vakuutuksia, kuten liikennevakuutus, potilasvakuutus ja ympäristövakuutus. Työntekijöitä palkatessa yrittäjällä on velvollisuus vakuuttaa työntekijänsä eläkelain ja tapaturmavakuutuslain mukaisesti. Näitä lakisääteisiä vakuutuksia ja maksuja ovat työeläkevakuutus, työtapaturma- ja ammattitautivakuutus, työntekijöiden ryhmähenkivakuutus, työttömyysvakuutusmaksu sekä sairausvakuutusmaksu. (Perustamisopas alkavalle yrittäjälle 2017; Yritys-Suomi s.a.)

### 3.3.3 Yrityksen rahoitus ja aloittavan yrittäjän tuet

Yrittäjä sijoittaa omaa pääomaa yritykseen sitä perustettaessa, mutta usein se yksin ei riitä. Sijoitettu pääoma on kuitenkin tärkeää, sillä se antaa uskottavuutta rahoittajille.

TAULUKKO 2. Rahoitus- ja avustusjärjestöt kohteen ja käytön mukaan (Holopainen 2017, 189.)

	Avustukset	Lainat	Takaukset	Osakepääomasijoitukset
<b>Investoinnit</b>	ELY-keskus	Finnvera	Finnvera	Finnvera, Tekes, pääomasijoittajat, bisnesenkelit
<b>Käyttöpääoma</b>	ELY-keskus, TE-toimisto	Finnvera	Finnvera	Finnvera, Tekes, pääomasijoittajat, bisnesenkelit
<b>Kehittäminen</b>	ELY-keskus, Tekes	Finnvera, Tekes	Finnvera	Finnvera, Tekes, pääomasijoittajat, bisnesenkelit
<b>Vienti / kansainvälistyminen</b>	ELY-keskus	Finnvera, Tekes	Finnvera	Finnvera, Tekes, pääomasijoittajat, bisnesenkelit

Aloittavalle yrittäjälle tarjolla on monia erilaisia tukia, kuten ylläolevasta taulukosta (TAULUKKO 2.) voidaan huomata. Näistä todennäköisesti tunnetuin tuki on starttiraha. Starttirahan tarkoitus on edistää uusien yritystoimintaa ja työllistymistä. Tuen tarkoitus on turvata yrittäjän toimeentulo siltä ajalta, jonka yritystoiminnan aloitus ja sen vakiinnuttaminen kestävät, mutta kuitenkin enintään 12 kuukauden ajaksi. Starttirahan saantiin on kriteerejä: henkilön on oltava työtön työnhakija, siirtymässä kokopäiväiseksi yrittäjäksi muualta, kuten palkkatyöstä tai opiskelusta tai laajentamassa sivutoimisesta yrittäjästä päätoimiseksi. Tuen saamisen ehtoina ovat päätoiminen yrittäjyys, riittävät valmiudet yritystoimintaan, mahdollisuus jatkuvaan kannattavaan toimintaan, tarpeellisuus toimeentulon kannalta, yritystoiminnan aloitus vasta sen jälkeen, kun tuki on myönnetty. Viimeinen ehto tarkoittaa sitä, että perustettavan yrityksen perustamisilmoitus tulee jättää vasta tuen myöntämisen jälkeen. Jos perustamisilmoitus on jätetty ennen tuen myöntämistä, yritys katsotaan jo perustetuksi, eikä silloin starttirahaa ole mahdollista saada. (Starttiraha – aloittavan yrittäjän tuki 2017.)

ELY-keskus myöntää rahoitustukea, perustamistukea ja investointi tukea yritystoiminnan monipuolistamiseen ja kehittämiseen alueittain. Tuen myöntämisperusteena on yrityksen edellytykset jatkuvaan kannattavaan toimintaan ja yrityksen hankkeella arvioidaan olevan merkittävä vaikutus yritykseen. Pohjois-Savo kuuluu ELY-keskuksen ensimmäiseen tukialueeseen, mikä tarkoittaa korkeampia tukia yrityksille. (Sutinen ja Viklund 2005, 127-130; Holopainen 2017, 200.)

Finnvera tarjoaa yrittäjille suunniteltua yrittäjälainaa sekä takausta yrittäjän pankkilainoille. Yritystoiminnan tukeminen on osa elinkeino- ja talouspolitiikkaa, sillä uusien yritysten syntyminen on keino parantaa alueen työllisyyttä ja kilpailukykyä. Finnvera-lainalla yritys voi rahoittaa liiketoimintaan liittyviä investointeja ja käyttöpääomaa. Finnveralta on mahdollisuus hakea siltarahoitusta, joka kattaa ELY-keskuksen tai Tekesin avustuspäätöksen ja avustuksen maksatuksen välisen ajan. Finnveran

kansainvälistymislainoilla ja -takauksilla yritys voi myös rahoittaa yrityksen ulkomailla tapahtuvaa liiketoimintaa. (Holopainen 2017, 201-202.)

Tekes auttaa yrityksiä kasvamaan ja kansainvälistymään tarjoamalla kasvua vauhdittavaa rahoitusta. Rahoituksen tarkoituksena on auttaa yrityksiä kehittämään innovatiivista liiketoimintaa ja menestymään myös kansainvälisesti. Lisäksi muita esiintyviä tukia ovat esimerkiksi investointituki, pk-yritysten kehittämistuki, liikeidean kehittämisrahoitus sekä tukiraha keksintöjen kehittämiseen. Yrityksille tarjottavien tuet ja rahoitusmuodot ovat lisääntyneet kiitettävästi. Jokaiselle yritykselle löytyy hyvin todennäköisesti oikea tapa rahoittaa sekä yrityksen perustamista, että myöhempiä investointeja. (Sutinen ja Viklund 2005, 127-130; Holopainen 2017, 203.)

### 3.4 Yhdistystoiminta

Aiemmin luvussa 2.2 kerrottiin, että Suomen ensimmäinen käsityöyhdistys perustettiin vuonna 1868 Kuopiossa. Nimellä Kuopion Käsityöläisseuruus perustetun yhdistyksen nimi muutettiin Kuopion Käsityö- ja Tehdasseuruudeksi vuonna 1896, kun tehtailijat liittyivät mukaan toimintaan. 1900-luvun kuluessa yhdistysten pakollisuutta kritisoitiin yhä suuremmissa määrin. 1940-luvun alussa Kuopion Käsityö- ja Tehdasseuruuden lakkauttamisen mahdollisuus aiheutti levottomuutta yrittäjien keskuudessa. Lakimääräisesti vuoden 1954 lopulla Kuopion Käsityö- ja Tehdasseuruus lakkautettiin, mutta toiminta jatkui uuden, vapaaehtoisen Kuopion Käsi- ja Pienteollisuusyhdistyksen muodossa. Nykyään yhdistyksen nimi on palautunut takaisin muotoon Kuopion Käsityö- ja Tehdasseuruus ry. (Tokola 1998, 11, 61; Kuopion käsityö- ja tehdasseuruus ry 2017.)

Pohjois-Savon yksityisyrittäjien järjestynyt yhteistoiminta alkoi vuonna 1932, jolloin koko maailmaa koetteli ankara lamakausi, jolla oli vaikutuksensa myös talouselämään Savossa. Kannattamattomat yritykset lopettivat toimintansa ja vaikka lama asetti myös lukuisten kannattavienkin yritysten kesto-kyvyn vaakalaudalle, antoi se samalla piristysruiskeen talouselämälle. Yhdistyksen nimi muutettiin 1958 Yksityisyrittäjien Pohjois-Savon Aluejärjestöstä Savon Yrittäjät ry:ksi. (Kinnunen 1968, 7, 17.) Savon Yrittäjien tavoitteena oli antaa neuvoja ja ohjeistaa yrittäjiä. Erityisesti vaikeina aikoina talvi- ja jatkosodan aikana ja jälkeen säännöstelymääräysten ja muiden poikkeuslakien ymmärtämisessä ja soveltamisessa yhdistystä tarvittiin. Yhdistyksiä perustettiin kuitenkin yrittäjyyden ja yrittäjähengen säilyttämiseksi, joten myöskään tätä aatteellista toimintaa ei unohdettu. (Kinnunen 1968, 8-9.)

Talvisota alkoi vuonna 1939 ja sitä seurannut jatkosota heijastuivat voimakkaasti yrittäjien järjestötoimintaan. Koko kansa keskittyi turvaamaan oman maan säilymistä, missä yksityisyrittäjillä yksityisinä henkilöinä oli merkittävä panos. (Kinnunen 1968, 10.) Rauhanaika koitti 1945, mutta sotakorvauksien maksu Neuvostoliitolle jatkoi epävarmuutta, mikä ilmeni hintojen ja palkkojen kehityksessä. Nämä näkyivät myös järjestöjen toiminnassa, sotakorvausten aiheuttama pakkotila, jälleenrakennus ja siirtolaisten sijoittaminen kiristivät myös poliittista ilmapiiriä. (Kinnunen 1968, 11.)

1960-luvun alku oli pohjoissavolaisille yrittäjille menestyksellisiä niin työssä kuin järjestötoiminnassa. Yrittäjäalojen keskinäisen ymmärryksen jatkuva kasvu ja yksityisten yrittäjien järjestötoiminnan ymmärryksen lisääntyminen aiheuttivat iloa Savon Yrittäjissä. Ekonomi Lauri Salmen Savon Yrittäjien vuoden 1962 vuosikertomuksesta poimitut sanat: *”Korkeasuhdanteiden kärjen taituttua ja suuntauksen muututtua kohti lamakautta, josta tuskin muodostunee syvää, sekä yrittäjäpiirejä koskevien keskeneräisten asioiden – kuten verotus, liikevaihto-verolaki ym. kysymykset – takia yrittäjiltä kysytään nyt yksimielisyyttä enemmän kuin koskaan aikaisemmin. Yrittäjäkunnan on yhteisvoimin saattava rajoitetuksi julkisen liiketoiminnan tarpeeton kasvu, pyrittävä oikaisemaan epä johdonmukainen verotus ja ohjattava sosiaalisten vaatimusten tulvat talouselämämme kestokyvyn sietämiin uomiin. Samalla on herätettävä kaikissa kansalaiskerroksissa ymmärtämystä vapaata talouselämää kohtaan tekemällä tehokasta valistus- ja opetustyötä. Kun edellä mainittuihin tehtäviin liittyy yrittäjien omat yhteiset asiat, voidaan todeta, että ainoastaan keskittämällä voimat näitä asioita ajavan järjestön tuoksi tulevat tehtävät menestyksellisesti hoidetuiksi. Tässä työssä Savon Yrittäjillä on Pohjois-Savossa varsin suuri ja merkittävä työsarka. Tässä työssä tarvitaan kaikkia toimialueemme yrittäjiä.”* Neuvontatyö oli saanut vaikeina aikoina tärkeän jalansijan, kun järjestöjen työsarka kasvoi. Neuvonta osoittautui onnistuneeksi toimenpiteeksi, minkä neuvojen palveluiden ahkera kysyntä todisti. (Kinnunen 1968, 18-19.)

Yrittäjäjärjestö toimii kolmiportaisesti, jolloin järjestön jäsenet kuuluvat omaan paikalliseen yhdistykseensä, mutta saa koko järjestöketjun palvelut ja edut. Savon Yrittäjät on yksi Suomen Yrittäjien alaisista 25 aluejärjestöstä, jolla on 25 paikallisyhdistystä Pohjois-Savon alueella. Savon Yrittäjien tavoitteena on toimia asiantuntijana ja vaikuttajana tarkoituksenaan parantaa pienten ja keskisuurten yritysten ja yrittäjien kannattavan toiminnan edellytyksiä. Yhdistyksen jäsenenä yrittäjä saa verkostoja ja vertaistukea toisilta yrittäjiltä ja järjestöltä. Järjestö antaa tietoa, koulutusta ja apua yritystoimintaan esimerkiksi puhelinneuvonnan ja tiedotuspalvelun avulla. Yrittäjäjärjestö on alueen merkittävin pk-yritysten yhteiskuntavaikuttaja, joka ajaa yrittäjien etuja heitä koskevissa asioissa. (Savon Yrittäjät s.a.)

### 3.5 Naisyrittäjäisyys

Naisten työtä on tutkittu monilla eri tieteenoilla, mutta vähemmälle huomiolle on jäänyt naisyrittäjien tekemä työ. Naiset eivät saaneet perustaa yrityksiä ennen vuotta 1868, mutta naiset olivat ennen sitä toimineet usein epävirallisesti yrittäjinä yleensä yrittäjämiehen rinnalla. Naisyrittäjäisyyttä ei kuitenkaan arvostettu kuten miesyrittäjäisyyttä. Naisyrittäjien asema oli heikko, sillä lähtökohdat miehiin verrattuna olivat erilaiset. Yrityksmaailma on ollut hyvin miesvaltainen ja naisyrittäjien ongelmia ovat yleensä uran ja perheen yhdistäminen. (Vainio-Korhonen 2000; Sutinen ja Viklund 2005, 43; Lempiäinen 2017-03-08.)

Naisia kaikista yrittäjistä on noin kolmannes, ja naisjohtoisten yritysten määrä on kasvanut hiljalleen 2000-luvulla. Naisten osuus yrittäjistä jää kuitenkin tilastojen ulkopuolelle, sillä naiset toimivat yleensä yhtiömuotoisissa yrityksissä vähemmistöosakkaina tai yritysperheenjäseninä. Kansainvälisesti naisten yrittäjäisyys on suhteellisesti yleisempää Suomessa kuin muualla Euroopassa. Tyypillisiä toimi-

aloja ovat vähittäiskaupan erikoisliikkeet, kauneuden- ja terveydenhoitoalan yritykset sekä liike-elämää palvelevat toiminnot (tilitoimistot, kielenkääntäjät jne.). Naiset ja miehet työllistyvät yleisesti hyvin erityyppisissä tehtävissä, vaikka tasa-arvoisuutta ammattien välillä ajetaan koko ajan eteenpäin. Yrittäjät työskentelevät usein miesvaltaisilla aloilla, kun suuri osa palkansaajista sijoittuu naisvaltaisille aloille. (Sutinen ja Viklund 2005, 43; Lempiäinen 2017-03-08.)

Vaikka Minna Canth ajoi naisten etuja Kuopion alueella 1880-1890 -luvuilla, pysyivät naiset silti syrjässä järjestötoiminnasta. Yhdistyksen jäsenenä naisia oli ollut jo 1800-luvun lopulta, sillä naisyrittäjien määrä oli kasvussa ja naiset olivat innokkaasti mukana 1900-luvun alussa tapahtumien järjestelyissä. Yhdistyksien toimintaan naiset tulivat mukaan vasta 1940-luvulla. Ensimmäinen nainen Kuopion Käsityö- ja Tehdasseuruuden valtuustoon vuonna 1946 ja naisjaosto perustettiin vuonna 1947. Naisia tarvittiin yhdistyksissä järjestettävien tapahtumien avuksi ja naisjaoston toiminnan kautta yhdistystoiminta monipuolistui ja tulokset parantuivat. Naisyrittäjyyttä on edistetty Suomessa erilaisin toimin. Valtakunnallinen etujärjestö Suomen Yrittäjänaiset on toiminut vuodesta 1947 suomalaisten naisyrittäjien asialla ja paikallisyhdistyksiä on noin 70 paikkakunnalla. Järjestön tavoitteena on edistää naisyrittäjien tasa-arvoista asemaa yhteiskunnassa ja vaikuttaa yrittämistä kannustavaan päätöksentekoon Suomessa. Yrittäjänaiesten suurimmiksi saavutuksiksi luetaan muun muassa pienentyöntajien palkanlaskentaohjelma, YEL-kertymä yrittäjä-äidille äitiysloman ajalta sekä leskeneläke. (Tokola 1998, 58-59; Sutinen ja Viklund 2005, 43; Yrittäjänaiset s.a.)

### 3.6 Nuoret yrittäjät

Yrittäjyys on lisääntynyt nuorten aikuisten keskuudessa ja noin 20 prosenttia nuorista arvioi Global Entrepreneurship Monitorin vuonna 2015 tekemän tutkimuksen mukaan perustavansa yrityksen lähivuosina. Yrittäjähenkisiä ovat erityisesti 1980- ja 1990 -luvuilla syntyneet milleniaalisukupolven edustajat. Nykynuoret hakevat työltä toimeentulon lisäksi pehmeitä arvoja, kuten vapautta ja mahdollisuutta toteuttaa itseään. (Poranen 2016-12-27; Yrittäjäsanommat 2016-12-28; Nuoret Yrittäjät s.a.) Yrittämisen riskit ja nuorten yrittäjien kokemaa epävarmuus ja turvattomuus kuitenkin vähentävät nuorten yrittäjien osuutta. Nuoret suhtautuvat yrittäjyyteen positiivisesti, mutta vain noin 10 prosenttia nuorista aikoo vakavissaan yrittäjäksi ja harvempi toimii lopulta yrittäjänä. (Haanpää ja Tuppurainen 2012, 9.)

Useilla toimialoilla on enemmän kysyntää juuri yrittäjille kuin palkansaajille. Työelämä on entistä jaksottuneempaa ja nuoret ymmärtävät, että rooli voi vaihtua palkansaajasta yrittäjäksi ja toisin päin. Lisäksi sivutoimisen yrittämisen lisääntyminen on nykypäivää. Nuorten yrittäjyyttä lisää myös asenneilmapiirin muutos. Kun 1990-luvulla yrittäjyydestä puhuttiin pääsääntöisesti negatiivisissa yhteyksissä, nyt tilanne on tasapainoisempi. Yrittäjyys sisältää aina riskejä, mutta nyt esille tuodaan myös mahdollisuuksia, joita yrittäminen tarjoaa. (Poranen 2016-12-27; Yrittäjäsanommat 2016-12-28; Nuoret Yrittäjät s.a.)

Nuorten yrittäjien haasteita ovat resurssien puute, toiminnan organisoimisen hankaluudet, aloittamisen hankaluudet, neuvonta, koulutus ja vertaistuki sekä kokemuksen ja koulutuksen puute. Useiden nuorten mielestä yrityksen perustaminen on helppoa, jos osaa vain täyttää kaavakkeen. Toiminnan organisoiminen ja byrokratian kanssa taistelemisen varsinkin yrityksen alkuvaiheessa on hankaloitava tekijä nuorten mielestä yritystä perustettaessa. Nuoret toivoisivat tukea alun virallisen byrokratian kanssa taistelemiseen ja kaikkien säädösten täyttämiseen, sillä ne vievät niin aikaa kuin rahaa. Kuitenkin yleisesti nuorten mielestä yrittäjyyttä kuitenkin tuetaan Suomessa hyvin, eikä neuvoista tai tuesta ole puutetta. (Haanpää ja Tuppurainen 2012, 47, 54-55.)

Resurssien puutteessa ei ole kyse vain rahoituksen puutteesta, vaan myös ajasta sekä työntekijöistä. Toimintaa rahoituksen puute haittaa varsinkin aloittavan yrittäjän kohdalla paljon, sillä kaikki ylimääräinen raha menee toiminnan laajentamiseen ja tavaran hankintaan, ettei yrittäjä pysty maksamaan itselleen palkkaa. Nuorten perustamat yritykset ovat usein pieniä, jonka vuoksi nuorista pienten ja suurien yritysten välille tulisi tehdä ero, jolloin yrittäjäksi lähtemisen kynnys pienenesi. Yrittäjäkoulutusten lisääminen valmistaisi aloittavia yrittäjiä paremmin, kun tietopohjaa yrittäjänä toimimiseen saisi enemmän, sillä yrittäminen vaati jonkinlaista asiantuntijuutta alasta. (Haanpää ja Tuppurainen 2012, 48, 56.)

## 4 YRITTÄJÄHAASTATTELUT

Olin yhteydessä sähköpostitse Savon Yrittäjien toimitusjohtaja Arto Nykäseen tammikuussa 2017 ja sovin tapaamisen hänen kanssaan. Keskustelimme opinnäytetyöni aiheesta ja hän lupasi auttaa minua haastateltavien löytämisessä. Sain häneltä sähköpostitse kymmenen yrittäjän yhteystiedot, joita varten valmistelin haastattelukysymyksiä (LIITE 1.) eri teemoista. Teemat olivat yrityksen perustaminen, ilmapiiri ja arvostus, asiakkaat, mahdolliset vaikeudet/onnistumiset ja lait ja verotus. Soitin jokaiselle yrittäjälle ja kysyin mahdollisuudesta vastata kysymyksiini. Kolmen kanssa sovin tekemäni haastattelun puhelimitse (LIITE 2.) ja lopuille kuudelle lähetin kysymykset sähköpostiin, joista neljältä sain vastaukset (LIITE 3.) eli yhteensä haastateltuja yrittäjiä on seitsemän. Käsittelen vastauksia nimettöminä.

### 4.1 Haastattelu tiedonkeruumenetelmänä

Haastattelu on joustava menetelmä, jonka vuoksi se sopii moniin erilaisiin tutkimustarkoituksiin. Haastattelussa ollaan suorassa vuorovaikutuksessa haastateltavan kanssa, jolloin on mahdollista tarkkailla myös vastaajan motiiveja sekä suunnata tiedonhankintaa itse tilanteessa. Haastatteluvaiheessa aiheiden järjestystä on mahdollista vaihdella haastattelun suunnan mukaan. (Hirsjärvi ja Hurme 2009, 34.) Haastattelumenetelmiä on lukemattomia, mutta tässä työssä on käytetty teema-haastattelua, joka on toteutettu puhelinhaastatteluina ja strukturoituina haastatteluina (kysely-/lomakehaastattelu).

#### 4.1.1 Reliaabelius ja validius

Tutkimuksen teossa pyritään välttämään virheitä, mutta silti tuloksien luotettavuus ja pätevyys saattavat vaihdella. Tämän vuoksi tutkimuksissa arvioidaan aineiston ja tehdyn tutkimuksen luotettavuutta. Luotettavuuden arviointiin voidaan käyttää monia erilaisia mittaus- ja tutkimustapoja ja tutkimuksen reliaabelius voidaan todeta monella eri tapaa. Reliaabelius tarkoittaa mittaustulosten toistettavuutta, joka tarkoittaa siis tutkimuksen kykyä antaa ei-sattumanvaraisia tuloksia. Esimerkkinä voidaan käyttää tilannetta, jossa kaksi tutkijaa päätyy samanlaiseen tulokseen tai sama henkilö vastaa eri tutkimuskerroilla samalla tavalla, jolloin tulosta voidaan pitää reliaabelina. (Hirsjärvi, Remes ja Sajavaara 2013, 231.)

Toinen arviointiin liittyvä käsite on validius, joka tarkoittaa käytetyn menetelmän kykyä mitata sitä, mitä on tarkoitus mitata. Kaikki menetelmät eivät aina vastaa todellisuutta, jota tutkija uskoo tutkivansa. Validiutta arvioidaan eri näkökulmista, joista käytetään käsitteitä ennustevalidius, tutkimusasetelmavalidius ja rakennevalidius. Esimerkkinä voidaan käyttää tilannetta, jossa kyselylomakkeeseen vastaajat ovat saattaneet käsittää kysymyksen toisin kuin tutkija. Jos tutkija jatkaa kyselylomakkeen vastausten käsittelyä omalla ajatusmallillaan, tuloksia ei voida pitää tosina ja pätevinä. Mitari siis aiheuttaa tuloksiin virhettä. Kaikissa tutkimuksissa tulisi luotettavuutta sekä pätevyyttä arvioida jollain tavoin, vaikkei yllä mainittuja termejä käytettäisikään. (Hirsjärvi ym. 2013, 232.)

#### 4.1.2 Haastattelun etuja ja haittoja

Haastattelun avulla pystytään sijoittamaan haastateltavan puhe laajempaan kontekstiin ja ennalta tiedetään, että tutkimuksen aihe tuottaa monitahoisia ja moniin suuntiin viittaavia vastauksia. Haastattelussa korostetaan, ihmistä subjektina. Näin hän on annettava mahdollisuus tuoda esiin itseään koskevia asioita vapaasti. Haastattelu sopii käytettäväksi, kun kyseessä on koko väestöä koskeva satunnaisotos tai ryhmä, jonka edustajilla saattaa olla vaikeuksia täyttää kyselylomake oikein. Haastattelun etuna muihin haastattelumuotoihin nähden on mahdollisuus säädellä aineiston keruuta joustavasti tilanteen mukaan ja vastaajien vaatimalla tavalla. Haastattelutilanteessa vastauksia pystytään selventämään ja syventämään sekä motivoimaan haastateltavaa. Tilanteessa voidaan esittää lisäksymyksiä, pyytää perusteluja tai vaihtaa aiheiden järjestystä. Haastattelujen avulla pystytään tutki- maan jopa arkoja ja vaikeita asioita. (Hirsjärvi ja Hurme 2009, 35-36; Hirsjärvi ym. 2013, 205-206.)

Haastattelijalta vaaditaan taitoa ja kokemusta, jotta aineistoa tulee kerättyä joustavasti tilanteen edellyttämällä tavalla ja vastaajia myötäillen. Tämän vuoksi haastattelijoita pitäisi kouluttaa rooliinsa ja tehtäviinsä. Haastattelut ovat vähän kartoitettu ja tuntematon alue, sillä vastausten suuntia on vaikea ennustaa etukäteen. Haastattelu vie aikaa eikä sen tekeminen ole ilmaista. Haastatteluun pitää etsiä sopivia haastateltavia, sopia haastattelusta, toteuttaa itse haastattelu ja analysoida haastattelu. Haastattelut saattavat sisältää virheitä, jotka voivat johtua niin haastattelijasta kuin haastateltavastakin. Haastatteluja on vaikea analysoida, tulkita ja raportoida, sillä valmiita malleja ei ole tarjolla. (Hirsjärvi ja Hurme 2009, 35.)

#### 4.1.3 Teemahaastattelu

Teemahaastattelu on puolistrukturoitu haastattelu. Teemahaastattelun haastateltavat ovat olleet samanlaisessa tilanteessa ja haastattelu kohdennetaan tiettyihin haastateltavia koskeviin teemoihin, joista keskustellaan. Haastattelumuoto on lähempänä strukturoimatonta kuin strukturoitua menetelmää, mutta sitä sanotaan puolistrukturoiduksi, sillä teema-alueet ovat kaikille haastateltaville samat. Teemahaastattelu sopii kuitenkin niin kvalitatiivisen kuin kvantitatiivisen tutkimuksen haastattelumenetelmäksi. Haastattelussa aihepiirit ovat tiedossa, mutta etukäteen suunnitellut kysymykset ja niiden muoto ja järjestys saattavat vaihdella haastattelutilanteesta riippuen. Tärkeintä on kuitenkin, että tiettyjä teemoja käsitellään. (Hirsjärvi ja Hurme 2009, 47-48; Hyvärinen, Nikander ja Ruusuvuori 2017, 89.)

#### 4.1.4 Puhelinhaastattelu

Puhelinhaastattelu sopii haastattelumuodoksi puolistrukturoituihin tai strukturoituihin haastatteluihin (Hirsjärvi ja Hurme 2009, 64). Puhelinhaastattelua käytetään silloin, kun halutaan tavoittaa helposti suuri määrä ihmisiä, mutta yksi yleisimmistä syistä tehdä puhelinhaastattelu on maantieteellinen etäisyys. Puhelimella on helppo tavoittaa kaukana asuvat haastateltavat ja lisäksi se tarjoaa mahdollisuuden sopia haastattelun ajankohta joustavasti. Puhelinhaastattelun käyttöön voi olla myös turvallisuusnäkökohta, jos haastateltavat esimerkiksi asuvat alueella, jolla on vaarallista liikkua ilta-aikaan tai haastattelua on vaikea tehdä kotiloissa. Puhelinhaastattelut tarjoavat myös yksityisyyttä niin



haastattelijalle kuin haastateltavalle. Tämä voi johtaa rohkeampiin ja avoimpiin vastauksiin. (Hyvärinen ym. 2017, 271-273.)

Puhelinhaastattelun haasteita ovat vuorovaikutuksen vähyys, sillä piiloon jää ääneen lausumattomia nyansseja. Haastattelijan on puhelinhaastattelua tehdessään saavutettava haastateltavan luottamus, jotta haastattelusta saadaan tarpeeksi irti. Puhelimen välityksellä ei käy ilmi haastateltavan ikää, etnisyyttä tai muuta silmällä havaittavaa piirrettä, ellei niitä sanota ääneen. Puhelinhaastattelulla kuitenkin tallentuu paljon runsaampi ja rikkaampi sanallinen aineisto, kuin haastattelussa, joka tapahtuu face-to-face, sillä kaikki ilmaisu tapahtuu suullisesti, eikä eleet ole käytössä yhtä vahvasti. (Hyvärinen ym. 2017, 275-276.)

#### 4.1.5 Kysely-/lomakehaastattelu

Kyselyhaastattelun avulla kerätään tietoa standardisoidusti ja jossa haastateltavat muodostavat tietyn perusjoukon. Kyselyhaastattelulla pystytään keräämään laaja aineisto, sillä haastatteluun voidaan saada monia henkilöitä ja kysyä monia asioita. Haastattelumuoto on tehokas, sillä kyselylomake voidaan lähettää suurelle määrälle. Heikkoutena voidaan pitää sitä, ettei haastattelija voi olla varman vastausten luotettavuudesta, sillä hänellä ei ole tietoa, kuinka vakavasti haastateltavat ovat vastanneet kysymyksiin, onko jokin kysymys tuottanut väärinymmärryksiä tai tietävätkö haastateltavat aihealueesta tarpeeksi ollakseen kykeneviä vastaamaan kysymyksiin. Tämän vuoksi kysymysten on oltava täsmällisiä sekä helposti ymmärrettäviä. (Hirsjärvi ym. 2013, 193, 195; Hyvärinen ym. 2017, 91.)

Lomakehaastattelu on käytetyin haastattelumuoto, jossa haastattelu tapahtuu lomakkeella. Lomakkeessa on kysymyksiä tai väitteitä, jotka on esitetty tietyissä järjestyksessä. Kysymysten tulee esiintyä loogisessa järjestyksessä, eikä kysymyksiä saa olla liian paljon. Lomakehaastattelu on varsin helppo toteuttaa, varsinkin nykyaikana, jolloin tietokoneet nopeuttavat tietojenkäsittelyä. Tätä haastattelumuotoa käytetään usein, kun halutaan faktatietoa. (Hirsjärvi ja Hurme 2009, 44-45; Hyvärinen ym. 2011, 91.)

#### 4.1.6 Vastausten analysointi

Alla olevassa kuviossa (KUVIO 5.) käydään läpi haastatteluvastausten analyysin vaiheet. Vaikka vaiheet ovat kuviossa eroteltu toisistaan, limittyvät ne käytännössä toisiinsa ja tapahtuvat osittain samaan aikaan. Vaiheet eivät siis tapahdu aikajärjestyksessä vaan ne tapahtuvat limittäin ja välillä palataan takaisin aiempaan vaiheeseen, jolloin aiempia kysymyksiä edelleen tarkennetaan ja arvioidaan. (Hyvärinen, Nikander ja Ruusuvuori 2011, 12.)



KUVIO 5. Haastattelun analyysin vaiheet. (Hyvärinen ym. 2011, 12.)

Tähän työhön tehdyt puhelinhaastattelut on litteroitu (LIITE 2.). Litterointi, eli muuntaminen puheesta tai kuvasta tekstiksi, on yksi ensimmäisistä aineiston käsittelyvaiheita. Litteroinnin tarkkuus ja analysointitapa määrittellään tutkimusongelman mukaan. Jos kiinnostus koskee vuorovaikutusta, kannattaa puhe litteroida puhe mahdollisimman yksityiskohtaisesti. Jos kiinnostus taas koskee haastattelun asiasisältöä, kovin yksityiskohtainen litterointi ei ole tarpeen. Litteraatio on jo tulkittu versio aineistosta, minkä vuoksi alkuperäinen nauhoite toimii ensisijaisena aineistona, ja litteraatiota käytetään apuvälineenä. Sisällönanalyysissa analysoidaan haastattelu puhuttuja sisältöjä, jolloin litteroidaan sanatarkasti kaikki puhuttu. Tämä analyysitapa voi olla riittävän tarkka ja tarpeeksi informatiivinen tutkimusongelmasta riippuen. (Hyvärinen ym. 2011, 424-425; Hyvärinen ym. 2017, 427, 430.) Olen litteroinut oman puhelinhaastatteluaineiston sisällön analyysiä perusteena käyttäen, jättäen sisällölle turhia ja tarpeettomia täytesanoja pois.

## 4.2 Haastatteluvastaukset

Seitsemän yrittäjän vastaukset olivat monipuolisia ja sain heiltä hyviä vastauksia kysymyksiini yrittäjyydestä. Yksi haastatelluista oli perustanut ensimmäisen yrityksensä jo 1960-luvulla. Kaksi yritystä oli perustettu 1990-luvun vaihteessa. Kaksi yrittäjää oli aloittanut 2005 ja viimeiset kaksi yrittäjää olivat perustaneet yrityksensä 2010 ja 2012. Haastatelluista kolme oli miehiä ja neljä naisia. Yksi yrittäjästä kertoi, että henkilön, joka lähtee yrittäjäksi, on oltava luova hullu.

#### 4.2.1 Perustaminen

Perustamisen syyt vaihtelivat, mutta eniten esiintynyt syy oli, että tilaisuus tuli vastaan esimerkiksi työn loppumisen tai työttömyyden myötä. Yritys perustetaan, koska on kova halu tehdä itse jotain omaa, mitä toisen alaisena ei pysty toteuttamaan. Haastatellut yrittäjät olivat rahoittaneet yrityksensä perustamisen omilla säästöillä tai lainalla. Yksi haastatelluista yrittäjistä ei ollut perustanut kyseistä yritystä, vaan oli ottanut ohjat sukupolven vaihdoksen myötä. Kahden yrittäjän tapauksessa he olivat ostaneet valmiin yrityksen.

Yrittäjät pitivät positiivisena sitä, että kuka tahansa voi lähteä yrittäjäksi. Etenkin vähän kauemmin yrittäneet kertoivat, kuinka aiemmin yrityksen perustaminen oli paljon helpompaa ja yksinkertaisempaa kuin nykyisin. Ennen ei tarvinnut täytellä erilaisia lomakkeita ja toimittaa niitä virastoihin, joissa käsittelyajat ovat yleensä kolme viikkoa. Nykyään kuitenkin on tarjolla enemmän ohjeistusta, mitä pitää hakea ja mistä pitää hakea.

Haastatelluista yrittäjistä kaksi olivat yritystä perustettaessa hakeneet starttirahaa, mikä vaatii koulutukseen osallistumista. Yrityksen perustamisilmoitusta ei saanut olla tehtynä, joka saattaa unohtua joiltakin aloittavilta yrittäjiltä, missä tapauksessa starttirahaa ei voi saada. Yrityksen perustaminen ei ole yrittäjien mielestä aina kovin yksinkertaista, kun eri hakemuksia on odoteltava virastoista ja toimitettava vielä toiseen paikkaan. Paperitöihin kuluu arvokasta aikaa, jolloin yrittäjä ei pääse kunnolla tekemään hommia, mutta kulut juoksevat koko ajan. Alussa yrittäjän on avattava yritykselle pankkitili ja kaikkea muuta pyörytystä on tehtävä ennen kuin yritys pääsee toimimaan täydellä teholla.

Yrittäjät eivät siis pitäneet yrityksen perustamista erityisen hankalana, vaan vähän ikävänä. Perustamistoimet eivät suju niin jouhevasti kuin pitäisi, eikä perustamista ole ajateltu niinkään yrittäjien näkökulmasta vaan virastojen ehdoilla.

#### 4.2.2 Arvostus ja suhtautuminen yrittäjyyteen

Yrittäjistä yrittäjien arvostus on lähtenyt nousuun 1990-luvun taantuman jälkeen ja parantunut 2000-luvulla vielä entisestään. Mutta myös vastakkainen näkökulma, eli että yrittäjät ovat riistäjiä, on yhä vallalla. Haastatteluissa tuli ilmi, että ääripäiden ajattelu vallitsee tällä hetkellä. Yrittäjä ei arvostettu 1970-luvulla, eikä yrityksen perustaminen ollut muodikasta vielä 1990-luvun lamassakaan. Eräs haastatelluista yrittäjistä kertoi, että ”lyötiin ensin toiselle korvalle ja sitten toiselle ja sitten välillä vasten naamaa”.

Jo ennen 2000-lukua yrittäjinä toimineet kertoivat yrittäjyyteen suhtautumisen ehdottomasti muuttuneen positiivisempaan suuntaan, aiemmin oltiin kateellisia, kun joku yritti, mutta tänä päivänä se on vähentynyt ainakin toivottavasti. 2000-luvulla yrityksensä perustaneet yrittäjät kertoivat saaneensa sekä positiivista että negatiivista suhtautumista yrittäjäksi ryhtymisestä: osa on osoittanut olevansa ylpeitä rohkeudesta lähteä yrittäjäksi, toiset ovat olleet vähätteleviä ja odottaneet epäonnistumista, mitä yrittäjät pitivät varsinkin alussa hämmentävänä.

Yrittäjien mielestä heidän arvostuksensa alkoi nousta 2000-luvulle tultaessa, vaikka yrittäjiä tunnutaan edelleenkin pidettävän poroporvareina ja epäluotettavina. Taantumien jälkeen yrittäjien arvostus on kasvanut lisää ja negatiivinen ilmapiiri on muuttunut positiivisempaan suuntaan. Aiemmin kouluissa tuotiin esille enemmän yrittämisen riskejä kuin mahdollisuuksia. Yhden yrittäjän mielestä nykyään yrittäjyys on hyvin esillä niin mediassa, politiikassa kuin kouluissakin. Esille tuli myös, että yrittäjiä tunnutaan muistettavan enemmän puheissa kuin teoissa.

Asiakkaat ovat muuttuneet yrittäjien mielestä vaativammiksi, koska tietoa on enemmän tarjolla. Asiakashankinta on kenttätyötä, ja yrittäjien on kierrettävä tapahtumia ja messuja, jotta asiakkaita löytyy. Sosiaalisessa mediassa mainostaminen on lisääntynyt, kun printtimedian käyttö on vähentynyt. Yrittäjien mielestä asiakkaat haluavat tavata yrittäjiä kasvokkain, jotta he saavat kasvat ostamalleen tuotteelle. Yksi yrittäjästä kertoikin, että tekee suuren osan kaupoistaan juuri messuilla sekä erilaisissa myyntitapahtumissa. Kun yrittäjä saa lisää nimeä ja ”puskaradio” toimii, niin yrittäjän ei tarvitse aina olla se aloitteellinen osapuoli asiakashankinnassa. Yrittäjien mielestä hyvin hoidetut asiakassuhteet markkinoivat itseään eteenpäin ja asiakkaat arvostavat sitä.

#### 4.2.3 Vaikeudet ja onnistumiset

Yrittäjät ovat kohdanneet erilaisia vaikeuksia ja hankaluuksi yrityksen pyörittämisessä. Taloudelliset vaihtelut ja taantuma olivat yhteinen tekijä kaikkien haastateltujen vaikeuksissa. Etenkin vientiyrietyksillä taloudelliset vaihtelut vaikeuttavat toimintaa. Lisäksi esille tuli sesonkiluontoiset ja epäsäännölliset tulot, jolloin pitkän aikavälin suunnittelu on vaikeaa. Yrittäjien on oltava valmis muutoksiin ja pystyttävä toimimaan tilanteen mukaan ja reagoida tarpeen mukaan. Taantuma vähentää yritysten tuloja, koska asiakkaiden yrityksiin käyttämä rahamäärä pienenee. Yrittäjät mainitsivat yhdeksi ongelmaksi myös toiminnassa uudistumisen, koska sen toteuttaminen voi olla hankalaa. Yksinyrittäjillä ongelmaksi voi muodostua myös ajanhallinta, kuinka erottaa työ- ja vapaa-aika. Yrittäjät kertoivat selviävänsä vaikeuksista seuraavilla tavoilla: suunnitelmallisuus ja sinnikkyys, sitoutunut henkilöstö, hyvällä verkostolla asiantuntijuutta ja apua joka tilanteeseen, tyytyväiset ja sitoutuneet asiakkaat, lupauksen pitäminen, avoimuus ja vankkumaton rehellisyys sekä yrittämällä parhaansa.

Onnistumisen tunteita yrittäjät kertoivat saavansa positiivisesta asiakaspalautteesta. Onnistumisia ovat sellaiset hetket, että pystyy vaikuttamaan jonkun toisen ihmisen elämään positiivisesti. Tärkeintä yrittäjille ei ole raha, vaan raha on se väline, joka mahdollistaa yrittämisen. Onnistumisen tunteita yrittäjät kokivat saavansa myös jonkun ison kaupan onnistumisesta sekä tilinpäätöksen positiivisesta tuloksesta. Lisäksi se, että pystytään työllistämään ihmisiä ja maksamaan heille palkkaa ilman ongelmia, antaa yrittäjille onnistumisen tunteita.

#### 4.2.4 Lait ja verotus

Työvoimapolitiittiset kysymykset aiheuttavat yrittäjille päänvaivaa ja yrittäjien mielestä Suomessa on kallista palkata uusia työntekijöitä, varsinkin pienien ja aloittavien yritysten kohdalla se voi olla ongelma. Osa yrittäjästä on kohdannut ongelmia myös pätevän ja ammattitaitoisen henkilöstön löytä-

misessä. Yrittäjät kokevat työntekijöiden palkkaamisen vaikeaksi, varsinkin jos kyseessä on ensimmäisen työntekijän palkkaaminen. Yrittäjien mielestä työntekijöiden oikeudet ovat yrittäjiä paremmat, vaikka niiden pitäisi olla tasa-arvoisia. Jos yritys tekee virherekrytoinnin ensimmäisen työntekijän kohdalla, siitä seuraa hirveästi vaivaa ja seuraavan työntekijän palkkaaminen vaikeutuu.

Tiukat säännökset ja lupien hakeminen sosiaali- ja terveysalalla sekä hotelli- ja ravintolatoiminnassa on yrittäjistä sekä hyvä, että huono asia. Myös erilaisten lupien hakeminen sekä säännösten täyttäminen aiheuttavat yrittäjille lisätyötä. Osalle yrittäjistä byrokratia on tuskaa ja kaikki ylimääräinen paperityö vie aikaa pois oikealta tekemiseltä.

Lakien ja verotuksen osalta yrittäjät toivoisivat tuloveron pienentämistä sekä osinkoverotuksen selvittämistä ja tarkentamista. Yrittäjien mielestä lakeja ja verotusta voisi muuttaa varsinkin pienyrittäjiä suosivampaan suuntaan. Yrittäjät haluaisivat, että päätöksiä ja muutoksia ei mietittäisi pitkään ja tehtäisi ensin toiseen ja sitten seuraavaksi toiseen suuntaan.

#### 4.2.5 Yrittäjiltä poimittua

Pohjois-Savossa yrittäjien kesken, varsinkin nuorten yrittäjien välillä, vallitsee hyvä ilmapiiri ja yhteistyötä tehdään kilpailutilanteesta huolimatta. Yrittäjät kokevat olevansa samassa veneessä, joten toisen yrittäjän menestys hyödyttää muitakin, kun alueelle tulee nostetta. Yrittäjien mukaan täällä on kaikille tilaa yrittää ja kaikille riittää asiakkaita. Nuorten yrittäjien mielestä kyräily ja kilpailu ovat enemmän vanhempien yrittäjien asioita. Yrittäjien mielestä yritysjärjestöiltä saa hyvin neuvontaa ja järjestöt ajavat yrittäjien etuja. Lisäksi he nostivat esille, kuinka paljon hyötyjä yritysjärjestöön kuuluminen tuo, sillä esimerkiksi lakineuvonta kuuluu kaikille Suomen Yrittäjien jäsenille, jonka avulla yrittäjä voi säästää tilanteesta riippuen jopa kymmeniä tuhansia.

Haastatteluista kävi ilmi, että yrittäminen vaatii sitoutumista sekä kärsivällisyyttä. Yrittäjänä toimiminen Pohjois-Savossa vaatii pääomaa ja yrittäjät kertoivat ELY-keskuksen yritystuen olevan tärkeä rahoituksen lähde toiminnassa olevalle yritykselle, sillä Pohjois-Savo on yritystuen 1. aluetta. Jokainen haastateltu yrittäjä on toiminut aiemmin tyourallaan myös toisten palveluksessa, mutta todennut yrittämisen paremmaksi vaihtoehdoksi. Kukaan yrittäjistä ei kertonut miettivänsä yrityksestä luopumista ja takaisin palkkatyöhön palaamista.

## 5 YHTEENVETO

Yrittämisellä on monta eri määritelmää, josta eniten käytetyin on: yrittäjä on henkilö, joka tekee ansiotyötä olematta työsuhteessa jollekin toiselle osapuolelle. Lisäksi yrittäjällä on muitakin määritelmiä, jotka muuttuvat tilanteen mukaan, riippuen tahosta, joka määritelmää käyttää. Yrittäjiä on aiemmin kutsuttu ammattinimikkeillä kuten suutari tai seppä. Yrittäjyyttä esiintyy kahta tyyppiä: sisäistä ja ulkoista yrittäjyyttä, joista sisäinen yrittäjyys on toimintaa yritteliäästi toisen palveluksessa ja ulkoinen yrittäjyys on toimintaa itsenäisenä yrittäjänä.

Yrittäminen on yhteiskuntaa liikuttava voima ja yrittäminen on hyvä ammatinvalinta, mutta ammatiksi se ei sovi kaikille. Yrittäminen on toisille elämäntapa ja toisille keino hankkia elanto ja työllistää itsensä. Ahkeruus, luovuus, rohkeus, oma-aloitteisuus, valmius ottaa riskejä ja epävarmuuden sietäminen ovat ominaisuuksia, joita yrittäjä tarvitsee, mutta ne eivät ole välttämättömiä. Yrittäjiltä löytyy kuitenkin jonkinlainen vietti selkäytimestä, sillä ihmisistä on turha väkisin tehdä yrittäjiä. Yrittäjähenkisyys säilyy usein suvussa sukupolvien ajan. Pohjois-Savon maantieteellinen maisema on muokannut savolaisista individualisteiksi eli itsenäisiksi toimijoiksi. Suomen itsenäistymisen alkuaikoina yrittäjät tulivat eri kansankerroksista vaihtelevilla syntyperillä ja koulutuksilla. Yhteistä tuon ajan yrittäjille oli aloitekyky.

Yrittäjäksi ryhtymistä motivoivat mahdollisuudet. Yrittäjä on oman itsensä johtaja ja voi toteuttaa itseään vapaasti. Hän voi määritellä itse työtehtävänsä sekä vaikuttaa työaikoihinsa. Yrittäjänä toimiminen voi mahdollistaa taloudellisen menestyksen ja työllistää muita tulevaisuudessa. Yrittäjäksi lähteminen sisältää kuitenkin myös riskejä. Yrittäjällä on oltava osaamista ja kokemusta toimialalta, millä hän aikoo yrittäjänä toimia.

Yrittäjiä on esiintynyt jo keskiajalta lähtien ja löytöretkien myötä kauppiaiden merkitys kasvoi käsityöläisiä suuremmaksi. 1860-luvulla levinnyt teollinen vallankumous johti savolaisen talouselämän kasvuun, kun Kuopio sai oikeudet ulkomaankauppaan 1860-luvulla. Suomen ensimmäinen käsityöläisyhdistys Kuopion Käsityöläisseuruus perustettiin vuonna 1868. 1800-luvun lopulla rahatalous syrjäytti omavaraisuuden ja vaihdantatalouden.

Yrittäjyys ei ollut suosittua 1970-luvulla, vaan yrittäjiä kohtaan vallitsi negatiivinen asenneilmasto. Hinnalla käytiin kovaa kilpailua, eikä pienyritykset pystyneet kilpailemaan suuryritysten kanssa, jotka pystyivät painamaan hintoja alas. Suomen talouden kovin lamakausi iski 1990-luvulla, jolloin tuotanto laski ja vienti väheni. Lama aiheutti paljon ongelmia yrityksille. Asenne yrittäjyyttä kohtaan on muuttunut 2000-luvulle tultaessa suotuisammaksi. Yrittäjyys nähdään nykyään yhtenä toimintatapana ja osana markkinataloutta. Yritystoiminta elää verkottumisen aikaa, sillä yritykset tekevät nykyään paljon yhteistyötä keskenään.

Tutkimukset osoittavat, ettei yrittäjäksi ryhtymisen päämotiivi ole rahan tavoittelu. Tunneperäiset ja henkiset motiivit ovat taloudellisia motiiveja korostuneempia, sillä myönteisellä tavalla toisen elämään vaikuttaminen antaa yrittäjille onnistumisen tunteita ja ajaa heitä eteenpäin.

Yritysten toimintaympäristö on muuttunut vuosien aikana ja on nykyisin erilainen kuin esimerkiksi 1960-luvulla. Tuotantokeskeisyydestä on siirrytty kohti markkinointi- ja strategiakeskeisyyttä. Kilpailu pitää yllä markkinataloutta, vaikka se nähdään yleensä negatiivisena asiana. Yrittäjä tarvitsee idean, joka kannattaa menestyäkseen, sillä kannattamaton idea tulee epäonnistumaan. Menestyvä yritys-toiminta perustuu toimivaan liikeideaan ja huolelliseen suunnitteluun. Ennen yrityksen perustamista yrittäjä laatii liiketoimintasuunnitelman, joka on yrityksen käsikirja, jota kannattaa päivittää myös toiminnan aikana.

Yleisimpiä yritysmuotoja ovat yksityinen elinkeinoharjoittaja, avoin yhtiö, kommandiittiyhtiö ja osakeyhtiö. Yritysmuodot vaativat erilaisia perustamistoimia, joiden tekemiseen aloittava yrittäjä saa apua esimerkiksi Uusyrittäjäkeskuksesta. Uusia nykypäivänä esiintyviä yritysmuotoja ovat franchising-yrittäjä, kevytyrittäjä, sivutoiminen yrittäjä sekä startup-yrittäjä.

Yritysyhdistystoiminta toimii aktiivisena Pohjois-Savossa ja ajaa etenkin pienten ja keskisuurten yritysten etuja yhteiskunnallisissa asioissa. Yhdistyksen jäsenenä yrittäjät saavat vertaistukea toisilta yrittäjiltä sekä antaa tietoa, koulutusta ja tukea. Nais- ja nuorten yrittäjien määrät ovat kasvussa ja heillä on omat yhdistyksensä.

Yrittäjien haastatteluissa selvisi, että yrittäjät toivoisivat yrittäjyyttä kannustavampia lakeja ja verotusta. Yrittäjyyden arvostus on kasvanut ja yrittäjyyteen suhtaudutaan positiivisemmin kuin aikaisemmin. Sukupolvien välillä on näkemysero yrittäjyyteen suhtautumisessa, sillä vanhemman sukupolven mielestä yrittäjyyteen suhtaudutaan negatiivisemmin kuin nuoremman sukupolven mielestä. Yrittäjien kesken vallitsee hyvä ilmapiiri kilpailutilanteesta huolimatta ja yritykset tekevät yhteistyötä keskenään.

Yrittäjien mielestä yrityksen perustamisesta voisi tehdä jouhevamman, enemmän aloittavan yrittäjän näkökulmasta kuin virastojen mukaan. Yrittäjät kokevat, että tietoa ja ohjausta on tarpeeksi tarjolla. Yrittäminen on suositumpaa kuin aiemmin, sillä yrittämisestä löytyy tietoa ja aloittava yrittäjä saa hyvin ohjausta yrityksen perustamiseen. Aikaisemmin on korostettu enemmän yrittäjyyden riskejä, kun nyt ollaan menossa suuntaan, jossa yrittäminen tuo mukanaan myös paljon mahdollisuuksia.

Yrittäjät toivovat muutosta työntekijöiden palkkaamiseen, sillä varsinkin pienten yritysten kohdalla työntekijöiden palkkaaminen on haastavaa ja kallista. Toiveissa olisi tasapuolinen kohtelu yrittäjien ja työntekijöiden välillä, sillä työntekijöiden oikeudet ovat joissakin tilanteissa paljon laajemmat ja paremmat kuin yrittäjillä. Pienyrityksistä löytyisi paljon enemmän työpaikkoja, kuin tarjolla on. Jos yrittäjät saisivat enemmän tukea palkatessaan yritykseen ensimmäisen työntekijän, sillä yksinyrittäjä on yrittäjistä noin 65 prosenttia.

Yritykset kohtaavat paljon haasteita, joita talouden vaihtelut sekä liike-elämän vaatimukset aiheuttavat. Yrittäjät ovat kuitenkin löytäneet keinoja, joilla vaikeuksista tai ongelmista selvitään. He saavat kuitenkin myös onnistumisen tunteita niin asiakaspalautteista kuin taloudellisesta menestyksestä. Tärkeintä yrittäjille on positiivinen vaikuttaminen toisten ihmisten elämään.

Tutkimuskysymyksenä toimi: *Kuinka paljon yrittäminen on muuttunut sadassa vuodessa?* ja tarkoituksena oli selvittää, kuinka yrittäjien ja yrittäjyyden arvostus sekä yrittämiseen suhtautuminen on muuttunut viimeisen sadan vuoden aikana. Selvisi, että yrittäminen ja yrittäjyyteen suhtautuminen on muuttunut merkittävästi. Yritystoiminta on muuttunut ympäröivän yhteiskunnan vaatimusten mukaan, eikä yrittäjyyteen suhtauduta yhtä vihamielisesti kuin aiemmin.

Yrittäminen on muuttunut toimintaympäristöltään, mutta yrittäjyyden ydin on pysynyt kuitenkin samana. Yrittäminen ei sovi kaikille, mutta yrittäjyys voi kulkea suvussa jopa monien sukupolvien ajan. Yrittäjyydessä on paljon mahdollisuuksia, joiden mukana on myös riskejä. Yrittäjän on pystyttävä hyödyntämään mahdollisuudet ja sietää riskien olemassa oloa.

Yrittäjyyden arvostus on yhteydessä vallitsevaan taloudelliseen tilanteeseen. Kun taloudellinen tilanne yhteiskunnassa on hyvä, yrittäjät nähdään taloutta pyörittävänä voimana ja positiivisena voimavarana yhteiskunnalle. Kun taloudellinen tilanne on heikompi, yrittäjiä pidetään riistäjinä ja heitä syytetään taloudellisesta lamasta. Näin voidaan todeta historian perusteella. Yrittäjyyden arvostus on ollut alimmillaan suurten lamojen aikana 1970- ja 1990-luvuilla. Yrittäjien arvostus oli korkealle 1980-luvulla ja uusia yrityksiä perustettiin nousukauden aikana. Yrittäjyyden arvostus on lähtenyt nousuun uudelle vuosikymmenelle tultaessa ja se on pysynyt tasaisemmin positiivisena taloudellisista vaihteluista huolimatta. Yrittäjyydellä on hyvät näkymät Suomessa ja Pohjois-Savossa lähteä seuraavalle sadan vuoden ajanjaksolle, sillä positiivinen ilmapiiri yrittäjyyden ympärillä tuntuu jatkuvan ja taloudellinen tilanne alkaa näyttää parempia merkkejä tulevaisuudesta.



## 6 POHDINTA

Aloitin opinnäytetyön aiheen pohdinnan keväällä 2016. Halusin aiheen, jossa voin hyödyntää omia mielenkiinnonkohteitani. Koska olen opinnoissani suuntautunut yrittäjyyteen, tuntui vain luonnolliselta, että aiheeni liittyy jollain tavalla yrittäjyyteen. Isäni toimii yrittäjänä, minkä vuoksi yrittäjyys ei ole minulle tuntematonta, eikä ole mahdotonta, että joskus työllistäisin itsenikin yrittäjänä. Ennen nykyisiä opintojani pohdin myös historian opintoja, sillä historia on kiinnostanut minua aina. Erityisesti historiasta mielenkiintoista tekee se, kuinka yhden ihmisen päätökset ovat vaikuttaneet niin moniin muihin ihmisiin. Suomen historia keskiajalta itsenäistymiseen on mielestäni erittäin mielenkiintoista, kuinka Suomi on ollut kahden suurvallan Ruotsin ja Venäjän vallan alla, mutta säilyttänyt kuitenkin oman kulttuurisen historiansa.

Työni otsikko ”Sata vuotta yrittäjyyttä Savossa” on ajankohtainen, sillä Suomi täyttää tänä vuonna 100 vuotta. Tuo 100 vuotta helpotti työni rajaamista ajallisesti, sillä se toi ajallisesti järkevän periodin. Vaikka ajallisesti rajaus tehtiin 100 vuoteen, oli aiempia vaikutteita otettava historiaosuuteen mukaan, sillä talouselämää muovanneita päätöksiä tehtiin ennen Suomen itsenäistymistä. Yrittäminen on muuttunut tämän vuosisadan aikana merkittävästi.

Tein aihekuvauksen jo toukokuussa 2016. Sain opinnäytetyölleni ohjaajan elokuussa 2016, jonka jälkeen ryhdyin keräämään aineistoa historiaosuuteen. Esitin työsuunnitelmani lokakuussa 2016, vaikka se oli valmiina jo syyskuussa. Alkuun tuntui, ettei aineistoa tule löytymään kovin helposti, sillä tämän kaltaisia tutkimuksia ei ole tehty. Yrittäjyyttä on ryhdytty tutkimaan vasta 1980-luvulla, joten sitä aiempaa aineistoa oli vaikeaa löytää ja tukeudunkin vahvasti yritysten toimintakertomuksiin. Aineistoa löytyi lopulta jopa enemmän kuin odotin ja sain kirjoitettua historiaosuuden valmiiksi joulukuussa 2016.

Tavoitteenani oli saada opinnäytetyö valmiiksi tammikuuhun 2017 mennessä, sillä helmikuun alussa 2017 lähdin vaihtoon Wieniin, Itävaltaan. Tavoitteessani en kuitenkaan onnistunut. Suurimpana syyinä voi pitää omaa laiskuuttani, sillä keksin aina muuta tekemistä kuin kirjoittamisen aiheen kiinnostavuudesta huolimatta. Yksin työn tekeminen johti siihen, ettei minulla ollut tarkkaa aikataulua työni tekemiseen, eikä deadlineja, milloin työn on oltava valmis. Teen asioita tunteella, minkä vuoksi kirjoitin työtä jonakin päivinä paljon ja toisina päivinä en ollenkaan, sillä tarvitsin kirjoittamiseen oikean mielentilan.

Vaihdossa ollessani kirjoitin opintojen vaihtokoulussani vähennyttyä kesäkuussa. Sain teoriaosuuden melko valmiiksi ennen Suomeen paluuta juhannuksena 2017. Wienissä ollessani tein myös haastattelut. Heinä-elokuun aikana kirjoitin haastattelut puhtaaksi ja teoriaosuuden valmiiksi. Syyskuussa hain tietoa pohjaksi haastatteluille ja analysoin haastattelut.

Opinnäytetyöprosessin aikana olen oppinut, kuinka tärkeää on aikatauluttaa sekä asettaa välitavoitteita. Aikataulutuksen sekä välitavoitteiden avulla työ olisi ollut valmiina jo paljon aikaisemmin. Uusia asioita opinnäytetyön teossa ovat olleet haastattelujen teko alusta loppuun itse ja puhelinhaastattelujen litterointi. Opinnäytetyö on opettanut itsestäni kirjoittajana paljon ja työ on laajin, minkä olen koskaan tehnyt.

Aiheesta saisi kirjoitettua myös enemmän, jos kävisi läpi eri osa-alueiden muutoksia tarkemmin. Tässä työssä on käyty läpi vain perusasioita ja tehty vain pieni katsaus yrittäjyyden historiaan ja muutokseen. Opinnäytetyöstä puuttuu esimerkiksi kokonaan, kuinka yrityksen lopettaminen tapahtuu, kun yrittäjä jää eläkkeelle, sairastuu tai kuolee, jos tehdään sukupolvenvaihdos, tai yritys myydään toiselle osapuolelle. Myöskään yrityksen maksukyvyttömyyden seurauksena tapahtuvaa yritystoiminnan loppumista ei ole käsitelty työssäni.

Toivon, että työstäni on hyötyä niin aloittaville yrittäjille kuin yritystä jo pyörittäville, koska työstäni näkee, kuinka Pohjois-Savon yritystoiminta on muuttunut. Työssä käy ilmi, kuinka paljon paremmin asiat yrittäjillä on nyt kuin aiemmin, mutta paljon on myös korjattavaa, jotta yrittämisestä tulisi edelleen yrittäjäystävällisempää. Uskon myös työni auttavan yrittäjäjärjestöjä ja -yhdistyksiä, koska yrittäjähaastatteluissa käy ilmi, mitä muutoksia yrittäjät toivovat, joten järjestöt voivat ajaa näitä eteenpäin tulevaisuudessa.

## LÄHTEET JA TUOTETUT AINEISTOT

- ALHO, K.O. 1948. Vapaa yrittäjätoiminta Suomen teollisuudessa. Julkaisussa: LOUHIVUORI O. W. (toim.) Vapaa yrittäjätoiminta. Helsinki: Kustannusosakeyhtiö Fennia, 91-113.
- HAANPÄÄ, Leena ja TUPPURAINEN, Simo 2012. Nuoret yrittävät. Vastuullisuus, joustavuus ja mahdollisuudet yrittäjyydestä. Helsinki: Nuorisotutkimusverkosto: Nuorisotutkimusseura.
- HIRSJÄRVI, Sirkka ja HURME Helena 2009. Tutkimushaastattelu. Teemahaastattelun teoria ja käytäntö. Helsinki: Gaudeamus Helsinki University Press.
- HIRSJÄRVI, Sirkka, REMES, Pirkko ja SAJAVAARA, Paula 2013. Tutki ja kirjoita. Porvoo: Bookwell Oy.
- HOLOPAINEN, Tuulikki 2017. Yrityksen perustamisopas. Käytännön perustamistoimet. Espoo: Asiatieto Oy
- HYVÄRINEN, Matti, NIKANDER, Pirjo ja RUUSUVUORI, Johanna 2011. Haastattelun analyysi. Tampere: Vastapaino.
- HYVÄRINEN, Matti, NIKANDER, Pirjo ja RUUSUVUORI, Johanna 2017. Tutkimushaastattelun käsikirja. Tampere: Vastapaino.
- KALTIO, M. J. 1948. Talonpoika itsenäisenä yrittäjänä. Julkaisussa: LOUHIVUORI O.W. (toim.) Vapaa yrittäjätoiminta. Helsinki: Kustannusosakeyhtiö Fennia, 82-90.
- KAURANNE, Jouko 2002. Oy Gust. Ranin 150 vuotta. Kuopio: Oy Gust. Ranin.
- KINNUNEN, Urho 1968. Savolaisia yrittäjiä ja yrityksiä. Kuopio: Savon Sanomain Kirjapaino Oy.
- KNIIVILÄ, Sonja, LINDBLOM-YLÄNNE, Sari ja MÄNTYNEN, Anne 2007. Tiede ja teksti: tehoa ja taitoa tutkielman kirjoittamiseen. Helsinki: WSOY Oppimateriaalit.
- KUISMA, Markku 1990. Teollisuuden vuosisata 1890-1990. Helsinki: Teollisuusvakuutus.
- KUOPION KÄSITYÖ- JA TEHDASSEURUUS RY 2017. Historia. [Viitattu 2017-06-15.] Saatavissa: <http://www.kuopionktseuruus.fi/?page=historia>
- KUUSELA, Sami 2013. Hupparihörhö ja bisnesmies. Opas startup-kulttuurin ymmärtämiseen. [Viitattu: 2017-06-13.] Saatavissa: <http://www.eva.fi/wp-content/uploads/2013/02/Hupparihorho-ja-bisnesmies.pdf>
- KÄRKKÄINEN, Olavi 2015. Elämäni tikapuut. Helsinki: Maahenki Oy.
- LAITINEN, Sanna 2015-09-02. Kevytyrittäjäyys vs. yrittäjäyys. [Blogi]. [Viitattu 2017-06-13.] Saatavissa: <https://www.ukko.fi/kevytyrittajyyys-vs-yrittajyyys/>
- LEMPIÄINEN, Nikolas 2017-03-08. Naisyrittäjien Suomi. [Artikkeli]. [Viitattu 2017-06-15.] Saatavissa: <https://blog.holvi.com/fi/2017/03/08/naisyrittajien-suomi/>
- LOUHIVUORI, O. W. 1948. Mitä on yksityisyrittäjä? Julkaisussa: LOUHIVUORI O. W. (toim.) Vapaa yrittäjätoiminta. Helsinki: Kustannusosakeyhtiö Fennia, 29-71.
- MERETNIEMI, Irma ja YLÖNEN, Hanna 2008. Yrityksen perustajan käsikirja. Helsinki: Otava.
- MIKKILÄ, Timo 2016. Työn tekijät. Suomen Yrittäjät ja sen edeltäjät 1898-2016. Helsinki: Yrittäjät.
- MÄÄTTÄ, Kalle 2005. Yritysoikeus yritystoiminnan suunnittelussa. Helsinki: Edita.
- NUORET YRITTÄJÄT S.A. Nuoret Yrittäjät. [Viitattu 2017-08-14.] Saatavissa: <https://www.nuoretyrittajat.fi/nuoret-yrittajat>
- OHJE RAPORTOINTIPOHJAN KÄYTTÄMISEEN JA VIITTEIDEN MERKITSEMISEEN 2012. [Verkkoaineisto]. Sijainti: Kuopio: Savonia-ammattikorkeakoulun Moodle [verkko-oppimisympäristö]. Thesis – opinnäytetyö -kurssi.
- OSAKEYHTIÖLAKI 2006/624. Finlex. Lainsäädäntö. [Viitattu: 2017-06-13.] Saatavissa: <http://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/2006/20060624#L2P1>

- PIPPING, Hugo E. 1948. Yrittäjiä ja yritteliäisyyttä Suomessa kaupan ja teollisuuden alalla. Julkaisussa: LOUHIVUORI O.W. (toim.) Vapaa yrittäjätoiminta. Helsinki: Kustannusosakeyhtiö Fennia, 114-135.
- PORANEN, Katariina 2016-12-27. Yrittäjyyden tuska vaihtui mahdollisuuksiksi – yhä useampi nuori harkitsee yrittäjyyttä. [Artikkeli]. [Viitattu 2017-08-14.] Saatavissa: <https://yle.fi/uutiset/3-9343383>
- PUUKARI, Arvo 1948. Voidaanko välikädet poistaa? Julkaisussa: LOUHIVUORI, O. W. (toim.) Vapaa yrittäjätoiminta. Helsinki: Kustannusosakeyhtiö Fennia, 136-168.
- SAVON YRITTÄJÄT S.A. Savon Yrittäjät. [Viitattu 2017-06-15.] Saatavissa: <https://www.yrittajat.fi/savon-yrittajat/a/savon-yrittajat-311599>
- STARTTIRAHA – ALOITTAVAN YRITTÄJÄN TUKI 2017. TE-palvelut. [Viitattu: 2017-06-14.] Saatavissa: [http://www.te-palvelut.fi/te/fi/tyonantajalle/yrittajalle/aloittavan\\_yrittajan\\_palvelut/starttiraha/index.html](http://www.te-palvelut.fi/te/fi/tyonantajalle/yrittajalle/aloittavan_yrittajan_palvelut/starttiraha/index.html)
- SUNDT, Peter C. 1999. Business start-up handbook. Houston: Cibolo Press.
- SUOMALAISEN KIRJALLISUUDENSEURA 1961. Nykysuomen sanakirja. Porvoo: WSOY.
- SUOMEN UUSYRITYSKESKUKSET RY ja SUK-PALVELU OY 2017. Perustamisopas alkavalle yrittäjälle 2017. [Viitattu: 2017-06-15.] Saatavissa: [https://www.uusyryskeskus.fi/wp-content/uploads/2017/02/SUK\\_OPAS2017\\_verkkoon.pdf](https://www.uusyryskeskus.fi/wp-content/uploads/2017/02/SUK_OPAS2017_verkkoon.pdf)
- SUOMEN YRITTÄJÄT 2016. Yksinyrittäjäkysely 2016. [Viitattu: 2016-12-22.] Saatavissa: [https://www.yrittajat.fi/sites/default/files/sy\\_yksinyrittajakysely\\_2016.pdf](https://www.yrittajat.fi/sites/default/files/sy_yksinyrittajakysely_2016.pdf)
- SUTINEN, Mika ja VIKLUND, Esa 2005. Kaikki mitä olet halunnut tietää yritystoiminnasta, mutta et ole tiennyt keneltä kysyä. Kuopio: Savonia-ammattikorkeakoulu.
- TEKES 2016-07-13. Suomen startup-yrityksistä ajantasainen tieto nyt verkossa. [Artikkeli]. [Viitattu: 2017-06-13.] Saatavissa: <https://www.tekes.fi/nyt/uutiset-2016/suomen-start-up--yrityksista-ajantasainen-tieto-nyt-verkossa/>
- TOKOLA, Jaana 2005. Yrittäjien yhteistyötä 130 vuotta. Kuopio: Kuopion Käsi- ja pienteollisuusyhdistys.
- VAINIO-KORHONEN, Kirsi 2000. Suomalaisen naisyrittäjyyden historia 1750-2000. Turun yliopisto. [Viitattu: 2017-06-15.] Saatavissa: [http://www.helsinki.fi/hum/hist/elite/turku315/kvk.html#N\\_2\\_](http://www.helsinki.fi/hum/hist/elite/turku315/kvk.html#N_2_)
- VILLANEN, Jaana 2016-06-10. Onko minua yrittäjäksi? [Blogi]. [Viitattu: 2016-12-21.] Saatavissa: <http://digimama.fi/yrittajan-blogi/onko-minusta-yrittajaksi/>
- YRITTÄJÄ JA TYÖTTÖMYYSTURVA 2017. TE-palvelut. [Viitattu: 2017-06-13.] Saatavissa: [http://www.te-palvelut.fi/te/fi/tyonhakijalle/jos\\_jaat\\_tyottomaksi/tyottomyysturva/yrittaja\\_tyottomyysturva/index.html](http://www.te-palvelut.fi/te/fi/tyonhakijalle/jos_jaat_tyottomaksi/tyottomyysturva/yrittaja_tyottomyysturva/index.html)
- YRITTÄJÄN ABC S.A. Perustietoa yrittäjyydestä. Suomen Yrittäjät. [Viitattu 2017-06-14.] Saatavissa: <https://www.yrittajat.fi/yrittajan-abc/perustietoa-yrittajyydesta-316159>
- YRITTÄJÄNAISET S.A. Kotisivut. [Viitattu: 2017-06-15.] Saatavissa: <http://www.yrittajanaiset.fi/>
- YRITTÄJÄSANOMAT 2016-12-28. Nuorten yrittäjyysinto on kymmenkertaistunut. [Artikkeli]. [Viitattu 2017-08-14.] Saatavissa: <https://www.yrittajat.fi/uutiset/546885-nuorten-yrittajyysinto-kymmenkertaistunut>
- YRITYS-SUOMI S.A. Tietoa yritystoiminnasta. Yrityksen perustaminen. [Viitattu 2017-06-14.] Saatavissa: <https://yrityssuomi.fi/yrityksen-perustaminen>
- YTJ S.A. Y-tunnus. [Viitattu 2017-07-17.] Saatavissa: <https://www.ytj.fi/index/y-tunnus.html>

## LIITE 1: HAASTATTELUKYSYMYKSET

### YRITYKSEN PERUSTAMINEN

1. Milloin yritys on perustettu?
2. Miksi perustit yrityksen (uusi liikeidea, työttömyys, kunnianhimo, rikastuminen)?
3. Mitä vaadittiin yrityksen perustamiseen silloin?
4. Oliko yrityksen perustaminen helppoa?
5. Tarvitsiko yrityksen perustamiseen lupia?
6. Miten yrityksen perustaminen rahoitettiin?

### ILMAPIIRI JA ARVOSTUS

1. Millainen ilmapiiri yrittämiseen vallitsi yritystä perustettaessa?
2. Arvostettiinkö yrittäjiä yrityksen perustamisen aikoihin?
3. Kannustettiinkö yrityksen perustamiseen?
4. Pelottiko yrityksen perustaminen?
5. Miten yleinen ilmapiiri ja arvostus yrittäjyyteen on muuttunut?

### ASIAKKAAT

1. Ovatko asiakkaat muuttuneet vuosien aikana?
2. Onko asiakaskäyttäytyminen muuttunut paljoo? Jos on, miten?
3. Miten asiakashankinta on muuttunut?

### MAHDOLLISET VAIKEUDET/ONNISTUMISET

1. Aiheuttivatko sodat/yhteiskunnalliset ongelmat/talouden suhdanteiden vaihtelut ongelmia yritykselle?
2. Mitä muita syitä yrityksen vaikeuksille on?
3. Miten mahdollisista vaikeuksista selvitään?
4. Onko raaka-aineiden/tavaroiden hankinnassa ollut ongelmia?
5. Millainen kilpailutilanne yrittäjien välillä on?
6. Jos olet palkannut työntekijöitä, oliko rekrytointi helppoa?
7. Mistä yrittäjä saa onnistumisen tunteita (iso kauppa, asiakkaiden positiivinen palaute)?

### LAIT JA VEROTUS

1. Kuinka lakimuutokset ovat vaikuttaneet yrittämiseen?
2. Onko verotus ja sen muutokset vaikuttaneet?
3. Pitäisikö lakeja tai verotusta muuttaa yrityksiä ja yrittämisen helpottamiseksi?
4. Ovatko viranomaiset aiheuttaneet lisätyötä?
5. Ovatko yritysjärjestöt ja avustusjärjestöt (Uusyrityskeskus, Finnvera, FinPro, Tekes) auttaneet yrityksen pyörittämistä ja onko niiden rooli muuttunut?

## LIITE 2: PUHELINHAASTATTELUIDEN LITTEROINTI

K: Haastattelija

H1-3: Haastateltava

## HAASTATELTAVA 1: (PUHELINHAASTATTELU PERJANTAINA 2.6.2017)

K: *Et ihan yrityksen perustiedoista onko mahdollista aloittaa, et miten, milloin yritys on perustettu?*

H1: 1989.

K: *Joo. Eli tulee 30 vuotta kohta täyteen.*

H1: Joo, kyllä.

K: *Mikä oli syynä yrityksen perustamiseen? Et oliko joku uus yritysidea?*

H1: Itseasiassa minä en oo perustanu tätä, et minä oon toista sukupolvee tätä vetämässä. Että minä en niitä perustamisen syitä minä en tiä.

K: *Joo. Eikä sit varmaan oo tietoo et mitä silloin on yrityksen perustaminen vaatinu.*

H1: Joo, en tiä sitä.

K: *Tällä hetkellä minkälainen ilmapiiri niinku tuntuu yleensä olevan tähän yrittäjyyteen?*

H1: Kyllähän se minun mielestä vähän vaikuttaa et se on aika negatiivinen, että mielummin ihmiset lähtee palkkatöihin kuin alkaa yritystä perustamaan.

K: *Onko semmonen että vähän yrittäjiä ei niin arvosteta?*

H1: No joo kyl se niin tuntus olevan enempi et yrittäjä on se yhteiskunnan riistäjä. Eikä niinkään se paikkojen luoja.

K: *Vaikka pienyrittäjäthän ne kuitenkin aika paljon pyörittää tätä Suomeakin.*

H1: No kyllä, mutta se on heti jos sinulla on ulkopuolisia töissä niin hetihän se on sitä että enempi riistetään kuin työllistetään.

K: *Onko siihen niinku näkyvissä muutosta, vai onko se muuttunut vaa negatiivisemaks tässä.*

H1: Minusta se on muuttunut negatiivisempaan suuntaan tässä menneinä vuosina.

K: *Näkykö se muutos asiakkaissa kanssa?*

H1: No asiakkaathan vaatii meiltä oikeestaan vaan enempi ja enempi. Että asiakkaat kyllä arvostaa et se on enempi toi työntekijäpuoli joka ei niinkään arvosta.

K: *Mutta niinku asiakaskäyttäytyminen on muuttunut sit niinku, asiakkaat varmaan ottaa enemmän selvääkin jo ennen kun tulevat?*

H1: Kyllä, kyllä.

K: *No mites niinku asikashankinta sitten niinku yleensä onko se muuttunu enemmän että niitä niinku etsitään vähän eri paikoista?*

H1: Kyllähän se asikashankinta niinku sehän on kenttätyötä. Eli se on tuolla kierrettävä maakunnissa tai Pohjois-Eurooppaa ympäri, että niitä löytyy. Et meidän alalla ainakaan niinku Googlella ja tämmösillä ei asiakkaita löydetä.

K: *Joo niin, sehän on et messuilla ja käyttökö sitten ihan vaan ihan asiakaskäyntejä?*

H1: No messut on yksi, mutta tosiaan niinku sanoin nii se on jalkauduttava tonne maakuntiin ja etsittävä ne asiakkaat sitten sieltä.

K: *Minkälaisia vaikeuksia, et onko niinku talouden vaihtelut aiheuttanut aina vaikeuksia sitten taas yrityksen toiminnalle?*

H1: Kyllähän nää on nämä maailmanlaajuiset lamat niin meillä varsinkin kun tehdään paljon vientipuolelle niin kyllähän me siitä hyvin paljon riippuvaisia ollaan.

K: *Mitenkä sitten niinku sit niinku ihan Suomen sisällä jotain yhteiskunnallisia päätöksiä jos tehdään, lakimuutokset..?*

H1: No meillä se taas eniten vaikuttaa nämä laki tämmösiin erilaisiin, mites mä nyt sanosin, erilaisiin työvoimapolitiittisiin kysymyksiin tai sitten jos ruetaan vaatimaan erilaisia lupia, silloin se vaikuttaa meihin.

K: *Onko niinku muita kuin just yhteiskunnalliset tai taloudelliset ongelmat mitkä aiheuttaa vaikeuksia vai onko, löytyykö vielä jotain muuta.*

H1: Suurin ongelma meillä on työvoiman löytäminen. Et sen kanssa taistellaan eniten.

K: *Sitten onko, no yrittäjien välillä tietysti on kokoajan kilpailutilanne menossa, mutta niinku onko se kauheen raakaa nykyään vai onko yrittäjät kuitenkin vähän sulassa sovussa siellä kentällä?*

H1: No kyllä täällä aika sulassa sovussa ollaan, et yhteistyötä täällä tekee kilpailijat keskenään samalla lailla kuin asiakkaiden kanssa et siinä ei oo tänä päivänä varaa sillä tavalla polttaa siltoja sanotaan näin.

K: *Niin, et se yhteistyö on sitten semmonen tärkeä yrittäjien välillä.*

H1: Kyllä, kyllä.

K: *Ja sitten oli noista työntekijöistä, tai niinku vaikeudesta hankkia niitä, niin johtuuko se siitä ettei oo sopivia vai eivät halua vaan tulla?*

H1: Ei oo sopivia.

K: *Koulutuksellisesti vai niiku?*

H1: Sanotan näin niinku ammatitaidollisesti, koulutuksiakiihan voidaan käydä mut se ei vielä tarkoita sitä et ollaan pätevä tekemään töitä.

K: *Ei niin. Sitten negatiivisista vähän positiivisiin, niin mistä yrittäjät saa niitä onnistumisen tunteita? Onko se joku iso kauppa, jos onnistuu vai positiivinen palaute joltain asiakkaalta? Mitenkä?*

H1: Sanotaan nyt näin et kyllähän se niinku positiivinen tunne tulee ainakin silloin viimeistään kun on tilipäätöksessä nähdään mitä on viimeselle riville on jäänyt. Jos siellä hyvä tulos on niin silloin sitä tietää tehneensä oikein. Mut onhan sekin nyt jo hyvä tunne mun mielestä kun tässäkin meillä yli 40 työntekijää on että niille tilipäivänä joka kerta rahat on löytynyt että se on semmonen sanotaan kohtuu hyvä asema yhteiskunnassa että pystyy töitä antamaan noinkin monelle ihmiselle.

K: *Vielä vähän tuosta laki-,veropuolesta. Miten niinku verotus, onko se iso ongelma, tai pitäiskö niitä vähän muuttaa et pystyttäs yrittäjyyttä tukemaan?*

H1: No esimerkiksi tuloveroo pitäis pienentää. Ja sit ennen kaikkee se että ei joka vuosi vatuloitas asioita taas uudestaan, et kun jotakin päätetään niin kahden vuoden päästä tehdään taas uus päätös. Tässä ei niinku pysty suunnittelemaan etukäteen yhtään mitään.

K: *Niin vähän on semmosta eestaas veivausta.*

H1: Eestaas poukkoilua, kyllä.

K: *No miten sitten nää, onko teillä kokemusta näitten yritysjärjestöiden tai näiden avustusjärjestöjen niinku Uusyrityskeskus ja Finnvera. Niin onko ne mitenkään auttanut sitten yrityksen toimintaa?*

H1: No kyllähän meillä niinku ELY-keskushan meillä niinku suurin tukija on ollu. Et sieltä on saatu

paljon yritystukea.

K: *Onko se muuttunut jotenkin tässä nyt?*

H1: Ei se oo oikeestaan muuttunut. Me on käytetty sitä parikymmentä vuotta ja samalla periaatteella se toimii tänäkin päivänä.

K: *Siinä ei oo silleen mitään muutosta tapahtunut?*

H1: Joo, ei oo. Se on pysynyt samalla tasolla pysynyt ja se on hyvä varsinkin täällä Pohjois-Savon alueella kun ykköstukialuetta niin se on vähän parempikin se tuki täällä kuin tuolla eteläsuomalaisilla.

HAASTATELTAVA 2: (puhelinhaastattelu 2.6.2017)

K: *Milloin ihan ensimmäisen kerran olet toiminut yrittäjänä?*

H2: Ensimmäisen kerran on vissiin alkanut -68 niin perhehoitajana, käynyt työssä mut sivussa ollu perhehoitajana kehitysvammaiselle.

K: *Ja siitä sitten?*

H2: Siitä sitten yritykseksi. Ky:nä 1970-luvun lopussa, tai sitä luokkaa.

K: *Ja sitten on vielä muuttunut Oy:ksi?*

H2: Ja sitten on Oy:ksi, saattanut olla jotain -94 tai -95, en ihan tasan muista.

K: *Onko jotain tiettyä syytä sitten minkä takia lähdit yrittäjäksi?*

H2: Täytyy olla luova hullu joka lähtee yrittäjäksi.

K: *Muistatko, mitä on silloin alussa vaadittu siihen et yritys on perustettu? Kun nykyään tuntuu että pitää täyttää kaiken maailman lappuja.*

H2: Silloin ei ollu niin paljon kuin nyt, että nythän tää on pelkkää paperimerta vaan. Joka suuntaan pitää laittaa jotakin. Silloin alkuun kun ei tarvinna kun perusti niinku. No perhehoitajana ei tarvinnu mitään muuta kuin sosiaalitoimen jutut ja avin ilmoituksen, mutta nykyään pitää olla yhteydessä aviin, kun lähdet edes kuvittelemaan et teet jostaikin.

K: *Niin, että se on ollut helpompaa silloin?*

H2: On ollu, ehdottomasti on ollu helpompaa, nää mitotukset ja muut ei ollu yhtä tarkkoja kuin nykyään. Että nyt on jopa minusta liian tarkkaa jopa. Ennen vanhaan kun yrittäjä sai tehdä vaikka kuinka paljon tunteja, mutta tänä päivänä yrittäjän tunnit lasketaan kuin työntekijän tunnit että jos teet yli niin se on omaa huolimattomuuttas sinua ei lasketa enää työntekijäks siinä vaiheessa. Aina-kin minun aikana oli näin.

K: *Kun yritystä on lähdetty perustamaan, niin mistä rahoitus tuli?*

H2: Ihan omasta pussista, ei tullut mistään. Ihan omista säästöistä se piti puhaltaa, että kuten sanoin niin pitää olla hullunrohke sen joka lähtee.

K: *Onhan se vähän muuttunut, että nykyään saa apua erilaisilta järjestöiltä.*

H2: Kyllä, että nykyään saa monesta paikasta ohjeistusta miten lähdet hakemaan ja mistä lähdet hakemaan, mutta musta tuntuu että silloin kun minä läksin niin ettei kukaan uskonu et mä pystyn lähtemään kun lähdin sellaisessa tilanteessa että mun mies oli kuollu joku aika sitten ja mulle jäi kymmenen lasta. Niin kukaan ei uskonu et mä pystyn lähtemään mihinkään. Sanottiin, ettei vuotta pysy tuo pulju pystyssä.

K: *Oliko sellainen ilmapiiri, että yrittäjyys ei kannata?*



H2: No ei oikeestaan, ehkä semmonen oli siinä että mä en pysty selviytymään siinä tilanteessa sellaisen lapsikatraan kanssa, kun oli viisi alle kouluikäistä, että työmäärä oli vähän erilainen kuin tämän päivän yrittäjillä.

K: *Yrittäjiä on kuitenkin mielestäsi arvostettu?*

H2: No ei. Kyllä sitä alkuun oli vähän. Oli negatiivinen ilmapiiri, eikä ihan vähän. Että lyötiin ensin toiselle korvalle ja sitten toiselle ja sitten välillä vasten naamaa. Yrittäjyys on siitä hyvä, kun siihen ei ole pakko lähteä.

K: *Onko suhtautuminen yrittäjyyteen sitten muuttunut vuosien aikana?*

H2: On, ehdottomasti positiivisempaan suuntaan, että kun silloin aiemmin oltiin kateellisia kun joku yritti, mutta tänä päivänä luulen että se on vähentynyt ja toivon niin. Nyt on sillä tavalla muuttunut parempaan suuntaan minun mielestä, ja mä aina sanon että yrittäjäksi pääsee kuka haluaa, että sitä ei kielletä ja voi yrittää millä alalla haluaa. Ja täytyy olla aikalailla työhaluinen, jos lähtee yrittäjäksi.

K: *Onko asiakaskäyttäytyminen muuttunut yrittäjää kohtaan?*

H2: Mun mielestä kaikista asiakkaista löytyy hyviä ja huonoja puolia, niin yrittäjien täytyy etsiä niitä hyviä puolia asiakkaista.

K: *Mitä ongelmia yrityksellä on ollut? Ovatko taloudelliset suhdanteet tai lakimuutokset vaikuttaneet toimintaan?*

H2: Jonkun verran, se on totta. Nyt varsinkin kun on tämä henkilökuntamitoitus tullut. Ne kuitenkin tietää etukäteen ja budjetti on aiemmin suunniteltava mitä muutoksia meinaa tehdä niin ei se niin suuri ongelma oo. Aina pitää iskee vähän päätä seinään kun sitä muutaman kerran nappasee siihen nii sitä oppii.

K: *Miten yrittäjien välinen kilpailutilanne on näkynyt ja tekevätkö yrittäjät yhteistyötä keskenään?*

H2: Joo, toimeen tullaan ja se yhteistyö jossain vaiheessa joidenkin kanssa oli ihan hyvää mutta jotkut halus vaa neuvoja ja ohjeistusta kun aloittivat yritystä mutta sitten ainahan yrittäjissä on kaikenlaisia. Mutta aina oon ollu sitä mieltä, että aina oon neuvonu jos joku on jotain kysynyt ja koitin neuvoo että niihin karikoihin, joihin minä kompastuin niin ei tarteis enää toisten kompastua. Että joskus siitä oli ihan haittaakin, mutta mä katoisin sen nii että jos joku pääsee paremmin eteenpäin niin se on ok ei siinä oo mitään.

K: *Mitä kautta yrittäjä saa onnistumisen tunteita?*

H2: Se on onnistumista, jos asiakkaat voivat hyvin ja heistä jonkun saa jopa kotiutettua omaan asuntoon tai johonkin, niin sieltä mun mielestä se kiitos tulee, tyytyväisistä asiakkaista. Tarkastuskäynneillä, ne on kuuluu kuvioon ja yleensä sieltä tulee hyvää palautetta. Ja omaisilta saa hyvää palautetta. Ja tuloskin on ihan hyvä jos sitä tulee, koska ei sitä voi tehdä, jos koko ajan mennään pakkasella. Että mieluummin kun jää vähän sinne viivan alapuolelle niin se on hyvä.

K: *Onko työntekijöiden rekrytointi ollut helppoa, vai onko siinä ollut haasteita, ettei työntekijöitä ole löytynyt?*

H2: Ei ole koskaan ollut ongelmia ettei löytäisi työntekijöitä, että on sieltä kuka tahansa tullut niin oon maksanut vaikka kaks palkkaluokkaa ylempää palkkaa, kuin ali. Se on minusta lähtökohtaisesti oikein ja oon pyrkinyt ottamaan myös niitä viisvitosia ja kouluttanut niitä siinä, mut nuorista nousee ihan hyviä. Joku sanoo et ei niillä nuorilla tee mitään, mutta kyllä tuossa kun on harjoittelijoita ollu, niin siinä näkee jo että kenestä on ja kenestä ei. Nuorista löytyy hyviä ja kun muutaman vuoden te-

kee töitä. Rohkeesti kun vaan uskaltavat kysyä jotakin niin se on aina parempi. Joku työ ei oo aina mieleinen mutta kaikkeen täytyy tarttua.

K: *Ovatko lait liian tiukkoja, eivätkä ne kannusta yrittäjyyteen?*

H2: Minusta on ihan hyvä että se laki siellä on ja se AVI niitä valvoo, mutta se on ainut että AVIn pitäis käydä minusta joka yrityksessä mitään ilmoittamatta kun ne menevät tarkastuskäynnille, koska yrityksenhan pitää olla aina siinä kunnossa että sinne voi tulla. Siitä oon sitä mieltä että ei pidä viikkoo aikasemmin ilmoittaa, koska silloin ehditään kukat laittaa ja valkoset pöytäliinat, vaan ne tulee siihen yrittäjän arkeen.

### HAASTATELTAVA 3 (PUHELINHAASTATTELU MAANANTAI 12.6.2017)

K: *Milloin olet yrityksen perustanut?*

H3: Se on perustettu ensimmäinen helmikuuta 2012.

K: *Joo, eli viis vuotta tullut täyteen.*

H3: Joo, kyllä.

K: *Mikä oli syynä yrityksen perustamiseen?*

H3: No, oikeestaan syy minkä takia perustin, oli hirmunen palo päästä tekemään omaa. Oli ollut toisella töissä niin ei pystynyt tekemään sitä mikä oikeesti kiinnosti.

K: *Mitä viisi vuotta sitten vaadittiin yrityksen perustamiselta? Perustamisilmoitus kaupparekisteriin, vai jotain muuta?*

H3: No joo, siis itse asiassa mä läksin lähestymään sitä asiaa sillä että menin Uusyrityskeskukseen ja sieltä kautta ELY:n tämmöseen startti yrittäjäksi -koulutukseen. Se koulutus oli silloin ehtona starttirahan saamiselle. Et jos sitä ei käyny niin ei ollu mitään mahdollisuutta saada starttirahaa. Niin mä kävin sen iltakoulutuksen, jonka jälkeen vasta tuota haettiin sitä starttirahaa. Ja sitä starttirahaa ei voinut saada jos siltä yritykseltä oli jätetty jo perustamisilmoitus silloin yritys on katsottu perustetuksi. Se myönnetään vaan perustettaville, eli sen starttirahahakemuksen jälkeen pysty laittamaan yrityksen pystyyn. Ja sitten tuota tietysti piti pankkitilit ja muut yritykselle avata ja siinä oli kaikennäköistä pyörytystä. Ja aina kun odotit yhdestä virastosta paperia, joka pitää toimittaa toiseen virastoon niin se ensimmäinen kolme kuukautta meni oikeestaan niinku pelkästään siinä et odotti jostain jotakin ennen kuin pääsi kunnolla oikeesti tekemään hommia.

K: *Oliko yrityksen perustaminen silti helppoa, vai tuntuiko se vaikealta tuon paperisodan takia?*

H3: En tiedä oliko se vaikeeta, mut se oli tälleen niinku ikävää. Siinä oli omat hankaluutensa, et voi sanoa et se on vaikeeta, mut enemmän se on typerää odottelua. Ei toimi niin jouhevasti kuin se ehkä vois ja sen pitäs.

K: *Sitä ei ole tehty helpoksi aloittavalle yrittäjälle ja kun pitää aina odottaa että pääsisi aloittamaan.*

H3: Niin, kun käytännössä kulut juoksee koko ajan, kun odottelet niitä papereita sieltä jostain, missä on aina kolmen viikon käsittelyaika joka paikassa, et se on silleen niinku vähän hölmö, et sitä ei ajatella ainakaan yrittäjän näkökulmasta. Että mennään vaa virastojen ehdoilla.

K: *Oliko sinulla muuta rahoitusta starttirahan lisäksi?*

H3: Lainalla. Ei mulla ollut minkäänäköistä omaisuutta, kun minä olin käytännössä opiskelijana ollut sitä ennen ja sitten olin ollut oppisopimustyösuhteessa kaksi vuotta, mutta ei siinä ajassa ole kerin-

nyt kertyä mitään säästöjä.

*K: Millainen yrittäjyyden ilmapiiri oli yritystä perustettaessa yleisesti?*

H3: No sieltä tuli molempia viestejä, että lähipiiri oli kyllä kannustava ja pitivät sitä hyvänä, mutta silloin oli pahimillaan tämä lama jo niin se yleinen ilmapiiri oli kuitenkin vähän et nyt on hirmu lama et onko mitään järkeä. Oikeestaan kaikista ikävin vastaanotto oli siellä Uusyrityskeskuksen puolella, et siellä oli semmonen asenne että kyllä teidät taiteilijatytöt tiedetään, että et sinä tule tuolla ikinä elämään että meinasitko ihan oikeesti pärjätä tällä rahalla. Sieltä tuli niinku se täystyrmäys, mut en mä koe että se ois niinku ollu yleinen ilmapiiri valtakunnassa että yrityksen perustaminen olis ollu jotenkii tyhmää tai muuta, mutta ei se ollu semmonen. Et vaihtelevasti tuli näitä. Mutta sen jälkeen on kyllä yleinen ilmapiiri Suomessa yrittäjyyttä kohtaan kyllä kasvanut paljon positiivisemmaks. Vois sanoa et buumin myötä, tällöinen hype siitä yrityksen perustamisesta on, mutta sitten on taas toisaalta noussut tää täysin vastakkainen ajattelu että yrittäjät on kauheita ja riistäjiä et niinku ääripääät korostuu tällä hetkellä.

*K: Ei ole kultaista keskitietä löytynyt mielipiteisiin.*

H3: Niin, tai ne jotka on sitä keskitien kannattajia niin ovat hiljaa, kun ääripääät huutaa toisilleen, mutta ne jotka näkee molemmat puolet asiasta eivät pidä ääntä.

*K: Pelottiko yrityksen perustaminen, jos se ei olisikaan kannattanut?*

H3: No pelottihan se tietysti, mutta mä ajattelin sen sillä tavoin, että oon elänyt tähänkin asti opiskelijabudjetilla, että todennäköisesti se rahatilanne ei yritystä perustettaessa kauheesti siitä muutu, et jatkossa varmaan elän kans opiskelijabudjetilla, et se oli silleen kuitenkin semmonen tietyllä tavalla lohduttava ajatus et asiat ei niin paljon muutukaan.

*K: Miten asiakaskäyttäytyminen on mielestäsi muuttunut?*

H3: No joo, on silleen että osa asiakkaista on tutkinut parikin vuotta mun tuotteita ja seuraa mua sosiaalisessa mediassa. Et kyllä osa asiakkaista on kyllä silleen etsinyt tietoa, mut osa on sit täysin tällöisiä uusia, jotka vaan ihastuu.

*K: Mitä kautta hankit asiakkaita? Mainostatko sosiaalisessa mediassa tai jossain muualla ja käytkö messuilla?*

H3: Käyn myyntitapahtumissa ja messuissa. Mulla on yks ihan paperinen paikallisjulkaisu, mihin oon laittanu ilmoituksia vähän silleen. Vähän osittain kannatuksen vuoksi, mutta täytyy tietyllä tavalla näkyä myös sille asiakaskunnalle, joka ei ole siellä sosiaalisessa mediassa. Niin on sitten pieni kuukausittainen mainos painetussa printissä.

*K: Mutta enemmän on varmaan siirtynyt sosiaalisen median puolelle mainostaminen?*

H3: Kyllä, sosiaalisen mediassa oon paljon enempi esillä ja nuo messut ja tapahtumat, joissa mä oon itse fyysisesti, niissä huomaa että niissä tekee eniten kauppaa. Yllättävän paljon vaikuttaa se, että pääsee juttelemaan mulle ihan henkilökohtaisesti.

*K: Se tuo varmaan sitten luottamusta asiakkaalle siitä tuotteesta.*

H3: Niin, kyllä. Saa kasvot sille tuotteelle.

*K: Mitä ongelmia yrityksen toiminnassa on ollut?*

H3: No siis, semmonen tietysti on jatkuva ongelma, että on sesonkiluontoista tämä minun ammatti, että kun rahaa ei tule tasaisesti vuoden mittaan vaan ne on ne tietyt sesongit, jolloin sitä rahaa tehdään. Kauppavirtojen epäsäännöllisyys on ongelma. Koska sitä on hankala ennustaa, et ei pysty kauheen pitkälle suunnittelemaan, vaikka tietysti tehdään pitkän aikavälin suunnitelmia, mut sitten

että löytyykö se rahoitus ja muu. Et epäsäännöllisyys ja semmonen heittelevyys et se hankaloittaa. Jos olis tulovirta ympäri vuoden niin se helpottaisi toimintaa.

*K: Mitä ratkaisuja olet ongelmaan keksinyt, oletko varautunut siihen jotenkin?*

H3: No joo, tavallaan elämä on semmosta että yllätyksiä tulee mihin ei pysty varautumaan. Kyllähän sitä yrittää suunnitella mahdollisimman pitkälle kun tietää minkä verran mistäkin työstä saa, ja silleen niinku pystyy suunnittelemaan silleen aina puolivuositain eteenpäin niin sekkin on jo ihan hyvä. Yritetään seurata, ja kattoo mitä tehdään ja mitä pitäis saada aikaiseksi siihen koko ajan etukäteen et mitä on. Aina on mahdollisuus että myynnin odotukset ei täyty ja sitten pitää tehdä korjausliikkeitä, jos sitä rahaa ei tulekaan. Et se on aina toiminta tilanteen mukaan.

*K: Niin, yrittäminen vaatii kyllä sitä että pystyy reagoimaan tilanteisiin nopeasti. Todennäköisesti tulee niitä yllätyksiä matkan varrella.*

H3: Kyllä ja täytyy pystyä joustamaan niistä omista suunnitelmista, että jos joku osa siitä kokonaisuudesta sakkaa niin sitten täytyy joustaa myös niistä muista, että ei voi niinku mennä niin että tää on nyt suunniteltu näin, joten minun pitää sitten tehdä näin vaan se on pakko joustaa sen mukaan mikä tilanne on.

*K: Onko yrittäjien välillä kilpailutilanne, vai pystyvätkö yrittäjät tekemään yhteistyötä?*

H3: No, minä en ole kyllä itse kohdannut semmoista kilpailutilannetta/huono asenne-juttua että niitä on ihan yksittäisiä tapauksia tullut, et enemmän on täällä Pohjois-Savon alueella hyvässä hengessä yhteisöllisesti toimivaa porukkaa et kun kaikki kokee oikeestaan et ollaan samassa veneessä. Niin jos alat kertoa jostain ongelmasta toiselle yrittäjälle niin se ymmärtää heti mitä sä tarkoitat, kun taas sitten jos vaikka kertoo ystäville, jotka eivät ole yrittäjiä jotakin asiaa, et se sivuutetaan nopeasti, koska sitä ei ymmärretä. Sitä ei koeta niin merkitykselliseksi et mun mielestä meillä on täällä tosi hyvä yrittäjien yhteisymmärrys ja hyvät pelisäännöt, mut on siellä muutamia niitä jotka näkee asian eri tavalla mutta varsinkin nuorten yrittäjien keskuudessa tää niinku tämmöinen yhteishenki, et kaikille meille on tilaa ja asiakkaita. Et jos joku menestyy niin se on vaa hyvä, koska se todennäköisesti tuo nostetta koko alueelle muutenkin et meille muillekin tulee myös paljon enempi mahdollisuuksia sitä kautta. Semmonen kyräily ja sellanen kilpailutilanne niin se on enempi meitä vanhemman sukupolven juttu. Et mut kyllähän niitä varmasti löytyy meidänkin alueelta, mutta ne ei sitten ehkä ole aktiivisesti mukana yrittäjäjärjestön toiminnassa sun muussa. Et kun itse olen aktiivina yrittäjäjärjestössä niin siellä näkee sen porukan joka on siellä tekemässä ja käy tapahtumissa niin on tosi hyvässä hengessä ollaan kaikki.

*K: Miten yritysjärjestöt auttavat yrittäjiä ongelmien kanssa?*

H3: Sieltä saa neuvontaa ja Suomen Yrittäjien lakineuvonta palvelu kuuluu kaikille yrittäjäjärjestöiden jäsenille. Tuo lakiasiapalvelu on moninkertaisesti voittaa takaisin sen jäsenmaksun, jos on joku sopimusoikeudellinen tai vaikka tekijänoikeusrikkomus tai muu tämmöinen juridinen seikka, niin sieltä saatavat neuvot, kun ne saa sitä jäsenmaksua vastaan et se ei maksa mitään, niin ne on kyllä kullanarvoisia. Et siinä voi säästää parhaimmissa tapauksissa kymmeniätuhansia euroja. Riippuen tilanteesta.

*K: Ovatko laki- ja veromuutokset vaikuttanut yrityksen toimintaan? Pitäisikö lakeja ja verotusta muuttaa yrittämistä suosivampaan suuntaan?*

H3: Olen miettinyt asiaa, et kun vuosi sitten oli kauhea meuhkaaminen mediassa tästä palkansaajien ja yrittäjien oikeuksien yhtenäistämisestä. Siinä keskustelussa käytännössä niitä muutoksia tehtiin

palkansaajien puolelle eikä yrittäjien puolelle, että meidän ehtoja unohdettiin, että meillä on edelleen sellaisia käytäntöjä, jotka on ihan megapaljon huonompia kuin palkansaajilla. Se yhtenäistämisen meni vaan yhteen suuntaan. Kyllä siinä ois niinku tosi paljon semmosia juttuja, mitä vois kyllä viilata ja pystyttäis madaltamaan tietyllä tavalla raja-aitoja palkansaajien ja yrittäjien välillä ihan tosi paljon. Siellä on kyllä oikeesti tosi paljon työsarkaa. Ihan hyvä että on saatu jotakin muutoksia menemään läpi ja ne on oikeeseen suuntaan, mutta ne on vielä pisaroita meressä. Mun mielestä on jotenkin tosi typerää tällä hetkellä tää niinku tällöinen palkansaajat ja yrittäjät vastakkainasettelu on jotenkin täysin naurettava, et kumpikaan ei oo millään tavalla toistensa vihollinen, vaan molemmat yrittää tehdä hommia sitä varten et saatais oikeesti enempi kaikille hommia ja saatais tää maa pyörimään, et se on niinku turhaa semmonen oli se nyt kumman puolen tahansa demonisoiminen.

*K: Yritysten, varsinkin pienten yritysten, on tuon takia vaikea palkata työntekijöitäkään.*

H3: Pienyritykselle on aivan järkyttävän iso askel, yhden hengen yrityksille, jos haluais palkata ensimmäisen työntekijän niin liikevaihdon pitäisi käytännössä kaksinkertaistua, jotta olis varaa maksaa se ihminen. Sen pitäisi käytännössä tienata palkkansa sen ihmisen sillä työllä. Et se raha ei tule mistään silleen maagisesti, vaan se tehdään yhdessä. Se maksaa tosi paljon, että saa ensimmäisen työntekijän ja siinä on ihan hirvee riski, jos yhtä-äkkiä pitää tuplata liikevaihto, niin se tarkoittaa yleensä lisää velkaa ja jos se ihminen ei olekaan tehokas tai on vaikka koko ajan sairaslomalla tai muuten nii se on ihan mahdoton yhtälö. Tai jos se on ihan väärä ihminen siihen homman, et tulee tällöinen virherekry nii se ei sovikaan ollenkaan siihen ja pahimmassa tapauksessa se vie sen yrityksen konkurssiin, koska sä et voi sitä irtisanoa sillä perusteella, että tämä ei ollutkaan sopiva ihminen tai että nyt ollaan menossa konkurssiin, jos tästä ei päästä eroon. Ja jos se irtisanoaan se ihminen niin sitten ei voida palkata uutta joka olis sopivampi, koska laki sanoo että silloin täytyy palkata se joka on irtisanottu. Sä et pääse eroon sellasesta ihmisestä joka ei välttämättä halua tehdä oikeesti töitä ja sitten jos tulee riitatilanne niin tällöinen ihminen voi heittäytyä ihan niinku täysin niinku tosi vaikeeks ja käytännössä kaataa sen yrityksen, et siinä menee sitten monen ihmisen ja jopa kokonaisten perheiden elämä helposti. Se on ihan älytön rahallinen riski palkkaaminen. Sit jos se löytys se hyvä, niin sehän on ihan älytön voimavara sille yritykselle ja se oikeesti kasvattaa mahdollisuuksia enemmän ja laajentaa. Et se on toisaalta tosi houkuttelevaa, oon itsekin miettinyt et tarvitsisin apukäsiä, mutta en ole uskaltanut.

*K: Varmaan löytyisi moniakin yrityksiä, jotka olisivat valmiita palkkaamaan työntekijöitä, jos tämä laki olisi erilainen.*

H3: Niin, kyllä. Et se on kyllä tehty hankalaks niinku et jos teet virherekrytoinnin, sitten kärsit siitä loppuun asti niin sanotusti. Että se on vähän hankala. Kyllä mä ymmärrän senkin et se tuo työntekijälle varmasti tosi paljon suojaa ja se hirveen hyvä asia työntekijän kannalta, mutta jonkinlainen kompromissi tähänkin pitäis saada, että ihminen kun palkan saa niin se palkka on korvaus tehdystä työstä ja tottakai yrittäjät haluaa pitää kiinni semmosista työntekijöistä, jotka oikeesti tekee sen palkkansa eteen töitä ja jos on hyvä työntekijä niin siitähän oikeesti pidetään kynsin ja hampain kiinni, sitä ei tahdota päästää lähtemään minnekään, koska se on tosi tärkeä voimavara sille yritykselle. Että nää on tosi vaikeita asioita ja niistä on varmasti tosi vaikeee valtiotasolla miettiä, koska alueita on niin paljon ja ne on erilaisia ja käytännöt on erilaisia, niin mun mielestä paikallinen sopiminen ois tosi hyvä, mutta se tuntuu olevan nyt se seuraava paholainen mistä revitään hirveesti ot-sikoita.

*K: Loppuun vielä sellainen kysymys, että mistä yrittäjä saa onnistumisen tunteita? Nehän kuitenkin yrittäjiä varmasti ajaa eteenpäin.*

H3: No joo kyllä. Itelle on ainakin asiakaspalautteet, että kun joku asiakas kun hakee jonkun tuotteen ja saattaa olla jännittynyt tai paniikissa, niin sit kun se tuote on hyvä ja näkee kuinka tyytyväinen asiakas on. Silloin tulee niitä onnistumisen elämyksiä, että oon onnistunut jossain. Yleensä se onnistumisen elämys tulee semmosesta asiasta kun pystyy jollakin tavalla myönteisesti ja positiivisesti vaikuttamaan jonkun ihmisen elämään. Et se on niinku semmonen, oli se sitten mikä tahansa asia. Totta kai sitten iso kauppakin antaa onnistumisen elämyksiä, kun joku taho luottaa minun yritykseen niin paljon että se tilaa isomman satsin. Et joku muukin uskoo tähän hommaan ja sit kun saa jonkun maininnan tai palkinnon yritysjärjestön puolesta tai muuten, niin ne kans on sellaisia et joku muukin on huomannut, että en tätä turhan takia tee. Et niistä semmosista tulee, mut enempi se on se asiakaspalautte se tärkein. Se että pystyy jollakin tavalla positiivisesti vaikuttamaan jonkun toisen ihmisen elämään. Se on niinku se isoin asia.

*K: Eli ei ole tärkeintä mitä siellä tilinpäätöksen viimeisellä rivillä lukee, vaikka se tuntuu olevan yleinen käsitys, että yrittäjä ajaa eteenpäin vain raha.*

H3: Se ei ole tärkein asia, että tätä ei tehdä rahan takia, vaan raha on se asia, joka mahdollistaa että tätä asiaa voidaan tehdä. Se on se asia mikä työllistää, mutta se ei ole se ainut asia eikä motivaatio. Jos raha on ainoa motivaatio, niin silloin tätä asiaa ei tekisi sydämellään. Väittäisin, että kyllä suurimmalla osalla yrittäjistä on jokin muu motivaatio siinä. Raha on hyvä asia, että ilman sitä ei sitä asiaa pystytä tekemään. En usko, että sellasilla yrityksillä, jotka on pitkäikäisiä niin ei voi olla se ainoa motivaattori. Sitä on tutkittu paljon, että se että auttaa toista ihmistä, tai antaa jotakin ja antaa positiivisen vaikutelman niin ihmiset arvostaa sellaisia kokemuksia ihan eniten muutenkin elämässä.

## LIITE 3: YRITTÄJIEN SÄHKÖPOSTIVASTAUKSET

K: Haastattelija

H4-7: Haastateltava

## HAASTATELTAVA 4: (VASTAUKSET SÄHKÖPOSTILLA 5.6.2017)

K: *Milloin yritys on perustettu?*

H4: Keväällä 2010.

K: *Miksi perustit yrityksen (uusi liikeidea, työttömyys, kunnianhimo, rikastuminen)?*

H4: Aiemman työn loppuminen. Yrittäjyys oli kuitenkin alun perin vain väliaikainen vaihtoehto opiskelujen ohessa. Toisin kävi, ja työtä rupesi olemaan pian niin paljon, että päätin jäädä yrittäjäksi.

K: *Mitä vaadittiin yrityksen perustamiseen silloin?*

H4: Perustamisilmoitus ja kirjanpitäjän hankinta. Suuria investointeja ei kouluttajayrittäjäksi ryhtyminen vaatinut, kun tietokone löytyi jo.

K: *Oliko yrityksen perustaminen helppoa?*

H4: Oli.

K: *Tarvitsiko yrityksen perustamiseen lupia?*

H4: Ei.

K: *Miten yrityksen perustaminen rahoitettiin?*

H4: Omalla rahalla. Tosiaankaan suuria summia ei tarvittu liikkeelle lähtemiseen.

K: *Millainen ilmapiiri yrittämiseen vallitsi yritystä perustettaessa?*

H4: Huonompi kuin nykyään. Opinnoissa (KTM Itä-Suomen yliopistossa) ei yrittäjyydestä juuri puhuttu, eikä siihen kannustettu; pikemmin riskejä tuotiin esille.

K: *Arvostettiinko yrittäjiä yrityksen perustamisen aikoihin?*

H4: Kyllä mielestäni kuitenkin arvostettiin.

K: *Kannustettiinko yrityksen perustamiseen?*

H4: Kannustusta ei juuri tullut, kuten kohdassa 1 kerron. Myöskään perhe ei kannustanut perustamisvaiheessa. Isäni on yrittäjä, ja kai he halusivat suojella riskeiltä.

K: *Pelottiko yrityksen perustaminen?*

H4: Ei suuresti, koska tarkoitus oli hankkia rahaa opintojen ollessa loppuillaan ja töitä muualta hakiessa.

K: *Miten yleinen ilmapiiri ja arvostus yrittäjyyteen on muuttunut?*

H4: Paljon paremmaksi. Yrittäjyydestä puhutaan mediassa ja yrittäjyyden tukemisesta politiikassa. Myös nuoret ovat kiinnostuneita yrittäjyydestä startup-kulttuurin myötä, mikä on tuonut yrittäjyyttä myös kouluihin, mikä taas tuo yrittäjyyttä monipuolisesti esille.

K: *Ovatko asiakkaat muuttuneet vuosien aikana?*

H4: Ei.

K: *Onko asiakaskäyttäytyminen muuttunut paljoa? Jos on, miten?*

H4: Perustin yrityksen taantuman alkaessa. Nyt orastavan nousukauden kynnyksellä asiakkaat ostavat helpommin.

K: *Miten asiakashankinta on muuttunut?*

H4: Asiakashankinta on muuttunut, kun olen saanut nimeä, eli puskaradio on alkanut toimia, eikä aina itse tarvitse olla aloitteellinen osapuoli.

K: *Aiheuttivatko sodat/yhteiskunnalliset ongelmat/talouden suhdanteiden vaihtelut ongelmia yritykselle?*

H4: Ks. ed. kysymys. Taantuma kyllä, muutoin globaalien tason epävarmuus ei vaikuta.

K: *Mitä muita syitä yrityksen vaikeuksille on?*

H4: Yksinyrittäjän oman ajan hallinta.

K: *Miten mahdollisista vaikeuksista selvittäään?*

H4: Suunnitelmallisuudella ja sinnikkyydellä.

K: *Onko raaka-aineiden/tavaroiden hankinnassa ollut ongelmia?*

H4: Ei.

K: *Millainen kilpailutilanne yrittäjien välillä on?*

H4: Digitalisaatioon liittyvä koulutus ja konsultointi ovat koko ajan kilpaillumpia. Toisaalta myös yhteistyötä tehdään paljon.

K: *Jos olet palkannut työntekijöitä, oliko rekrytointi helppoa?*

H4: Ei työntekijöitä.

K: *Mistä yrittäjä saa onnistumisen tunteita (iso kauppa, asiakkaiden positiivinen palaute)?*

H4: Iso kauppa, taloudellinen menestys, mutta ennen kaikkea hyvä asiakaspalaute, eli tyytyväiset asiakkaat.

K: *Kuinka lakimuutokset ovat vaikuttaneet yrittämiseen?*

H4: Hyvin vähäisesti.

K: *Onko verotus ja sen muutokset vaikuttaneet?*

H4: Verotus voisi olla kevyempääkin, eikä näin pienillä volyyymeilla vielä yrittäjävähennyksestä ym. muutoksista ole suuria vaikutuksia havaittu.

K: *Pitäisikö lakeja tai verotusta muuttaa yrityksiä ja yrittämisen helpottamiseksi?*

H4: Kyllä - kannustavammiksi. Yritykset luovat työpaikat, joten palkkaamista ja kasvua tukevia kannusteita tarvitaan yhä.

K: *Ovatko viranomaiset aiheuttaneet lisätyötä?*

H4: Toki, mutta vain vähän tällä alalla.

K: *Ovatko yritysjärjestöt ja avustusjärjestöt (Uusyrittäjäkeskus, Finnvera, FinPro, Tekes) auttaneet yrityksen pyörittämistä ja onko niiden rooli muuttunut?*

H4: Jos joku niin yrittäjäjärjestö (Savon Yrittäjät ja paikallisyhdistys Kuopion Yrittäjät) ajaa pienyrittäjän etua. Edunvalvonta on tärkeää, mutta myös tapahtumat, verkostot ja tiedollinen anti. Tekes, FinPro ja Finnvera auttavat kasvussa, mitä palveluita en ole tarvinnut. En käyttänyt myöskään Uusyrittäjäkeskuksen palveluita, jotka voivat olla aloittavalle yrittäjälle merkityksellisiä.

## HAASTATELTAVA 5: (VASTAUKSET SÄHKÖPOSTILLA 9.6.2017)

K: *Milloin yritys on perustettu?*

H5: Heinäkuussa 2005.

K: *Miksi perustit yrityksen (uusi liikeidea, työttömyys, kunnianhimo, rikastuminen)?*



H5: Mieheni oli aiemmin ollut töissä konepajassa, ja kun siinä vaihtui omistajat, he halusivat ulkoistaa yrityksen koneistustoiminnan. Niinpä ostimme heiltä koneistuksen liiketoiminnan, jolloin toteutui myös mieheni pitkäaikainen haave omasta "pajasta". Itse tuli taloon vakituisesti töihin reilun vuoden kuluttua yritystoiminnan aloittamisesta.

K: *Mitä vaadittiin yrityksen perustamiseen silloin?*

H5: Koska perustimme osakeyhtiön, tarvittiin osakepääomaa. Lisäksi mieheni haki starttirahaa, johon tarvittiin yrittäjyyden perusopintoja. Käytännössä se toteutettiin kotiopintoina, sillä toimin itse tuolloin yritysneuvojana. Lisäksi tarvittiin toki rohkeutta luopua vakituisesta palkkatyöstä.

Mieheni toimi alkukuukaudet yksin vanhoissa tiloissa konepajalta ostamallaan koneilla, mutta varsin pian täytyi uskaltaa palkata työntekijöitä sekä hankkia uudet toimitilat ja koneet. Se on pienelle yritykselle ja kokemattomalle yrittäjälle iso haaste, joka vaatii erityisen kovaa rohkeutta ja kykyä laskea kustannusvaikutuksia.

K: *Oliko yrityksen perustaminen helppoa?*

H5: Teknisesti kyllä, henkisesti ei. Kävimme kotona kovia keskusteluja siihen aikaan...

K: *Tarvitsiko yrityksen perustamiseen lupia?*

H5: Ei.

K: *Miten yrityksen perustaminen rahoitettiin?*

H5: Osakepääomalla. Mieheni sai omaan osuuteensa Finnveran yrittäjälainaa (ehtona vähintään 50 % osuus osakkeista).

K: *Millainen ilmapiiri yrittämiseen vallitsi yritystä perustettaessa?*

H5: Toisaalta kadehtiva, toisaalta kannustava. Jouduimme huomaamaan, että jopa ihan lähisukulaiset alkoivat suhtautua eri tavoin: osa oli ylpeitä rohkeudestamme, osa väheksyi ja jopa odotti epäonnistumista. Se oli hämmentävää, mutta aika pian siitä oppi olemaan välittämättä.

K: *Arvostettiiniko yrittäjiä yrityksen perustamisen aikoihin?*

H5: Noihin aikoihin ehkä alkoi nousta yrittäjien arvostus, mutta olihan silloinkin tiettyjä ryhmiä, joiden mielestä yrittäjät olivat poroporvareita ja jopa epäluotettaviakin.

K: *Kannustettiiniko yrityksen perustamiseen?*

H5: Kyllä; tuohon aikaan oli paljon mm. yritysten kehittämishankkeita. Oma kuntamme oli vahvasti mukana tukemamassa mm. infra-asioissa.

K: *Pelottiko yrityksen perustaminen?*

H5: Minua yritysneuvojan taustalla pelotti, miestäni ei. Heittäytyminen varmasta palkkatyöstä täyteen epävarmuuteen on keski-ikäisenä hyvin pelottavaa.

K: *Miten yleinen ilmapiiri ja arvostus yrittäjyyteen on muuttunut?*

H5: Parantunut ehdottomasti. Takana on vaikeat taantuma-ajat, joiden jäljiltä selviytyneet yrittäjät saavat ihan eri tavalla ymmärrystä kuin aiemmin. Myös PK-yritysten tärkeä rooli kansantalouden näkökulmasta on ihmisten tiedossa paremmin kuin aiemmin. Koulut ja mm. 4H-järjestö ovat tehneet todella tärkeää työtä positiivisen yrittäjyyuskuvan edistämiseksi.

K: *Ovatko asiakkaat muuttuneet vuosien aikana?*

H5: Omat asiakkaamme ovat suurimmaksi osaksi isoja vientiyrityksiä. Aluksi niitä oli vain pari, nykyisin useita kymmeniä. Muutos on ollut iso.

K: *Onko asiakaskäyttäytyminen muuttunut paljoa? Jos on, miten?*

H5: Asiakkaiden käyttäytyminen on muuttunut oleellisesti. Ennen taantumaa ostettiin meiltäkin tavaraa paljon varastoon, nykyisin vain tilauspohjaisesti eli ei mitään ylimääräistä. Tietojärjestelmät ovat muuttuneet yhä enemmän interaktiivisiksi ja matalan hinnan sijaan haetaan kokonaislaatua ja -varmuutta toimintaan. Toki kustannustehokkuus on edelleen oleellista.

*K: Miten asiakashankinta on muuttunut?*

H5: Itsellemme ehdottomasti tärkein menetelmä on hyvin hoidetut asiakassuhteet. Tyytyväiset asiakkaat markkinoivat meitä eteenpäin. Sopimusvalmistajana joudumme olemaan tarkkoja siinä, kuinka monta asiakasta voimme kerralla hallita, jotta voimme pitää lupauksemme kaikille. Sen vuoksi teemme nykyisin hyvin harkitusti ja suunnitelmallisesti asiakashankintaa, ja keskitymme hoitamaan ja erityisesti kehittämään olemassa olevia asiakassuhteitamme.

*K: Aiheuttivatko sodat/yhteiskunnalliset ongelmat/talouden suhdanteiden vaihtelut ongelmia yritykselle?*

H5: Vuoden 2008 loppupuolella iski kova taantuma, ja se aiheutti todella paljon vaikeuksia koko toimialalle. Koska liki kaikki asiakkaamme tekevät tuotteensa vientiin, vaikutukset olivat tosi suuret ja esim. kaivosteollisuudessa ne kestivät pitkään. Vasta vuonna 2014 tilanne alkoi helpottaa kunnolla.

*K: Mitä muita syitä yrityksen vaikeuksille on?*

H5: Ei muita ongelmia. Haasteita toki riittää, sillä toimiala muuttuu koko ajan vaativammaksi ja mm. tekniikka kehittyä kovaa vauhtia. Toimimme alalla, jossa joudutaan pakosti investoimaan kaiken aikaa uudempaan teknologiaan, ja laitteet ovat hyvin kalliita.

*K: Miten mahdollisista vaikeuksista selvitään?*

H5: Kaikkein tärkeimmät selviytymiskeinot ovat nämä:

- erittäin sitoutunut henkilöstö
- hyvä verkosto, josta löytyy apua ja asiantuntijuutta joka tilanteeseen
- tyytyväiset ja sitoutuneet asiakkaat
- lupauksen pitäminen, aito avoimuus ja vankkumaton rehellisyys (selittämällä ei selvitä)

Nämä kaikki vaativat kokoaikaista oman toiminnan analysointia ja kehittämistä, jotta arvostus säilyy niin henkilöstön kuin yhteistyökumppaneiden silmissä.

*K: Onko raaka-aineiden/tavaroiden hankinnassa ollut ongelmia?*

H5: Nyt, kun ollaan taas päästy Suomessa kasvuun, alkaa ilmetä vähän takkuilua raaka-aineiden saatavuudessa. Se tasaantuu, kun raaka-ainetoimittajat osaavat paremmin ennakoita kysynnän. Muuten ei ongelmia.

*K: Millainen kilpailutilanne yrittäjien välillä on?*

H5: Toimialallamme varmasti kova kilpailu, ja silloin on tärkeää erottua massasta. Omalla alueellamme emme näe pahaa kilpailua, sillä kaikilla on hyvä työtilanne ja hieman erilainen painotus tuotannon tekniikoissa.

*K: Jos olet palkannut työntekijöitä, oliko rekrytointi helppoa?*

H5: Ei ole ollut eikä ole helppoa. Aluksi osaavaa työvoimaa ei saanut, koska olimme alkava ja tuntematon yritys. Nyt heitä ei kerta kaikkiaan ole, sillä toimialalla oli välillä hyvin huono imago ja "hyvät tyypit" menivät muille aloille. Osaavat ammatti-ihmiset on varmasti jo kerätty töihin, ja ainoa ja hyvin pitkä tie on kouluttaa itse. Ammatilliset opinnot eivät riitä alkuunkaan, sieltä saa vain perusteet.

K: *Mistä yrittäjä saa onnistumisen tunteita (iso kauppa, asiakkaiden positiivinen palaute)?*

H5: Kaupan toteutuminen on totta kai tärkeää ja tuo hyvä fiiliksen, mutta kyllä kaikkein parhaiten auttaa jaksamaan asiakkaiden antama hyvä palaute. Yksittäisestä kaupasta voi saada paljon euroja, mutta tyytyväinen asiakas tuo niitä pitkään. Itse koen onnistuvani silloin, kun työntekijöiltämme tulee hyvää palautetta tai he ideoivat ja kehittävät itse asioita oma-aloitteisesti.

K: *Kuinka lakimuutokset ovat vaikuttaneet yrittämiseen?*

H5: Ei mitään oleellisia vaikutuksia.

K: *Onko verotus ja sen muutokset vaikuttaneet?*

H5: Ei mitään oleellisia muutoksia.

K: *Pitäisikö lakeja tai verotusta muuttaa yrityksiä ja yrittämisen helpottamiseksi?*

H5: Olisi hyvä selvittää perin juurin osinkoverotuksen malli. Tämän kokoisissa yrityksissä on iso merkitys sillä, että voitosta verotettaisiin vain silloin, kun omistajat nostavat osinkoa. Tai yritykseen jätettyä voittoa verotettaisiin kevyemmin. Toki tässä on kaikenlaisia hyväksikäytön mahdollisuuksia, joten mallin rakentaminen on ammattilaisten asia.

Suomessa on tavattoman kallista palkata uusia työntekijöitä, ja etenkin pienille ja alkaville yrityksille se voi olla kasvun este. Tähän olisi syytä hakea joku ratkaisu esim. pienempien sivukulukustannusten muodossa.

K: *Ovatko viranomaiset aiheuttaneet lisätyötä?*

H5: Itse en ole sitä mitenkään liian haastavaksi kokenut johtuen yritysneuvojastaustastani, mutta tiedän useita kollegoja, joille mm. Kelan byrokratia on tuskaa.

K: *Ovatko yritysjärjestöt ja avustusjärjestöt (Uusyrytyskeskus, Finnvera, FinPro, Tekes) auttaneet yrityksen pyörittämistä ja onko niiden rooli muuttunut?*

H5: Nuo mainitut eivät oikeastaan ole yritys- ja avustusjärjestöjä, vaan kehittäjiä ja rahoittajia. Näistä apua on saatu Finnveralta ja Tekesiltä. Lisäksi ELYllä on ollut iso merkitys toiminnassamme. Suomen Yrittäjien jäsenenä olemme jonkin verran käyttäneet heidän lakimiespalvelujaan.

## HAASTATELTAVA 6: (VASTAUKSET SÄHKÖPOSTILLA 29.6.2017)

K: *Milloin yritys on perustettu?*

H6: Vuonna 2005.

K: *Miksi perustit yrityksen (uusi liikeidea, työttömyys, kunnianhimo, rikastuminen)?*

H6: Mahdollisuus tuli eteen.

K: *Mitä vaadittiin yrityksen perustamiseen silloin?*

H6: Ostimme valmisyrityksen, jonka pääomitimme.

K: *Oliko yrityksen perustaminen helppoa?*

H6: Oli, kuten edeltä voit päätellä.

K: *Tarvitsiko yrityksen perustamiseen lupia?*

H6: Hotelli- ja ravintolatoiminnassa tarvitaan paljon lupia, mm. anniskelu, vastaavan hoitajan pätevyudet, paloturvallisuus, yms.

K: *Miten yrityksen perustaminen rahoitettiin?*

H6: Pankkilaina ja Finnveran laina.

K: *Millainen ilmapiiri yrittämiseen vallitsi yritystä perustettaessa?*

H6: Innokas.

K: *Arvostettiiniko yrittäjiä yrityksen perustamisen aikoihin?*

H6: Yrittäjän arvostus on mielestäni ollut melko muuttumaton nämä vuodet; meitä muistetaan yleensä puheissa enemmän kuin teoissa.

K: *Kannustettiiniko yrityksen perustamiseen?*

H6: Ei erityisemmin.

K: *Pelottiko yrityksen perustaminen?*

H6: Kyllä.

K: *Miten yleinen ilmapiiri ja arvostus yrittäjyyteen on muuttunut?*

H6: Kts. edellä.

K: *Ovatko asiakkaat muuttuneet vuosien aikana?*

H6: Ovat suuresti. Liikematkustus on muuttunut "kauppatkustajasta" komennusmieheksi. Vapaa-ajan markkinoilla muutos on ollut pienempää. Iltaravintolatoiminta hiipuu.

K: *Onko asiakaskäyttäytyminen muuttunut paljoo? Jos on, miten?*

H6: Alkoholin myynti on laskenut hurjasti.

K: *Miten asiakashankinta on muuttunut?*

H6: Markkinointi on siirtynyt lähes kokonaan digimaailmaan.

K: *Aiheuttivatko sodat/yhteiskunnalliset ongelmat/talouden suhdanteiden vaihtelut ongelmia yritykselle?*

H6: Talouden suhdanteiden vaihtelu on yksi suurimpia ongelmien aiheuttajia.

K: *Mitä muita syitä yrityksen vaikeuksille on?*

H6: Uudistumisen pakko on joskus vaikeaa toteuttaa.

K: *Miten mahdollisista vaikeuksista selvitään?*

H6: Työllä.

K: *Onko raaka-aineiden/tavaroiden hankinnassa ollut ongelmia?*

H6: Ei.

K: *Millainen kilpailutilanne yrittäjien välillä on?*

H6: Kuopiossa on tiukka kilpailutilanne. Vastassamme ovat kaikki suuret ketjuhotellit, joilla riittää pääomia mm. paikkojen kunnossapitoon ja markkinointiin.

K: *Jos olet palkannut työntekijöitä, oliko rekrytointi helppoa?*

H6: On.

K: *Mistä yrittäjä saa onnistumisen tunteita (iso kauppa, asiakkaiden positiivinen palaute)?*

H6: Mm näistä, lisäksi taloudellinen onnistuminen.

K: *Kuinka lakimuutokset ovat vaikuttaneet yrittämiseen?*

H6: Lait eivät suuresti ole toimialallamme muuttuneet, nyt on tulossa uusi alkoholilaki.

K: *Onko verotus ja sen muutokset vaikuttaneet?*

H6: Kyllä, osittain myös positiivisesti ruoan alv:n laskettua.

K: *Pitäisikö lakeja tai verotusta muuttaa yrityksiä ja yrittämisen helpottamiseksi?*

H6: Mielellään, mutta eivät ne ole tähänkään asti olleet suoranainen este.

K: *Ovatko viranomaiset aiheuttaneet lisätyötä?*

H6: Kyllä, ja usein aivan älytöntä työtä.

K: *Ovatko yritysjärjestöt ja avustusjärjestöt (Uusyrittyskeskus, Finnvera, FinPro, Tekes) auttaneet yrityksen pyörittämistä ja onko niiden rooli muuttunut?*

H6: Emme ole saaneet muita tukia kuin Finnveran korkotuettua lainaa, joten en osaa arvioida.

## HAASTATELTAVA 7: (VASTAUKSET SÄHKÖPOSTILLA 7.7.2017)

K: *Milloin yritys on perustettu?*

H7: Vuonna 1991.

K: *Miksi perustit yrityksen (uusi liikeidea, työttömyys, kunnianhimo, rikastuminen)?*

H7: Työttömyys miehelle ja kunnan puolelta otettu yhteyttä ja toivetta p-kodin perustamiseen.

K: *Mitä vaadittiin yrityksen perustamiseen silloin?*

H7: Sopivat tilat hoitokodin pitämiseen, aluehallintoviraston luvat, vastuuhenkilön määrittäminen ja riittävä henkilöstö.

K: *Oliko yrityksen perustaminen helppoa?*

H7: Paljon oli tehtävää ja huomioitava, että kaikki tarpeellinen tulee oikein hoidettua. Yrityksemme perustettiin entiselle kyläkoululle ja jo sen perusteellinen remontti oli iso ponnistus.

K: *Tarvitsiko yrityksen perustamiseen lupia?*

H7: Toimilupa AVI:lta sotepalvelujen tuottamiseen.

K: *Miten yrityksen perustaminen rahoitettiin?*

H7: Lainaa pankista.

K: *Millainen ilmapiiri yrittämiseen vallitsi yritystä perustettaessa?*

H7: Lähinaapuri vastusti. Kunnan puolelta oltiin kannustavia ja ymmärtäväisiä. Uusi toimintamuoto (palvelukoti) oli täysin tuntematon, epäilijöitä riitti.

K: *Arvostettiinkö yrittäjiä yrityksen perustamisen aikoihin?*

H7: Ei oikein ollut silloin muodikasta.

K: *Kannustettiinkö yrityksen perustamiseen?*

H7: Kyllä, kunta suhtautui myötämielisesti.

K: *Pelottiko yrityksen perustaminen?*

H7: Ei ollut pelkoa, usko omaan tekemiseen oli luja.

K: *Miten yleinen ilmapiiri ja arvostus yrittäjyyteen on muuttunut?*

H7: Yleensä arvostavaan suuntaan ollaan menty.

K: *Ovatko asiakkaat muuttuneet vuosien aikana?*

H7: Alkutilanteessa tuli lähinnä raskaasta sairaalasijoituksesta asiakkaat. Nykyään sosiaalitoimen yhteistyön kautta.

K: *Onko asiakaskäyttäytyminen muuttunut paljoka? Jos on, miten?*

H7: Lähinnä ikääntyminen pitkään sijoitetuilla asiakkailla, yritys toiminut 25 v.

K: *Miten asiakashankinta on muuttunut?*

H7: Tiivis yhteistyö kunnan/kuntien kanssa.

K: *Aiheuttivatko sodat/yhteiskunnalliset ongelmat/talouden suhdanteiden vaihtelut ongelmia yritykselle?*

H7: Aina säästötoimet kohdistuvat ostopalveluihin ensimmäisenä.

K: *Mitä muita syitä yrityksen vaikeuksille on?*

H7: Kateus on suuri tekijä...

K: *Miten mahdollisista vaikeuksista selvittäään?*

H7: Yrittämällä parhaansa.

K: *Onko raaka-aineiden/tavaroiden hankinnassa ollut ongelmia?*

H7: Ei ole.

K: *Millainen kilpailutilanne yrittäjien välillä on?*

H7: Ihan ok.

K: *Jos olet palkannut työntekijöitä, oliko rekrytointi helppoa?*

H7: Toistaiseksi helppoa.

K: *Mistä yrittäjä saa onnistumisen tunteita (iso kauppa, asiakkaiden positiivinen palaute)?*

H7: Tyytyväiset asiakkaat, yrittäjän ammattitaito, hoitoalalla saa toteuttaa vapaammin omia vah-  
vuuksia, antaa asiakkaille pieni yhteisö. Kiitos asiakkaiden omaisilta.

K: *Kuinka lakimuutokset ovat vaikuttaneet yrittämiseen?*

H7: Lisää tullut vaatimuksia.

K: *Onko verotus ja sen muutokset vaikuttaneet?*

H7: Katso edellä olevaa.

K: *Pitäisikö lakeja tai verotusta muuttaa yrityksiä ja yrittämisen helpottamiseksi?*

H7: Paljonkin olisi muutettavaa, mm. Verotus on suuri epäkohta koska säätiöt ym. Tekee samoja  
palveluja mutta eivät maksa tuloksestaan veroja kuten meidän on maksettava.

K: *Ovatko viranomaiset aiheuttaneet lisätyötä?*

H7: Erittäin paljon, koska uusi toimiala ja jokainen halusi muuttaa aina jotakin mieleisekseen.

K: *Ovatko yritysjärjestöt ja avustusjärjestöt (Uusyrittäjäkeskus, Finnvera, FinPro, Tekes) auttaneet yri-  
tyksen pyörittämistä ja onko niiden rooli muuttunut?*

H7: Ne on isojen yritysten apuna mutta pienet ei sovi raameihin...