

HANNU NIITTYKANGAS, HANNU LITTUNEN  
JA ULLA KINNUNEN

# Työttömyydestä johtuva pakko yrityksen perustamissyynä<sup>1</sup>

## TIIVISTELMÄ

*Tutkimuksen lähtökohdat ovat kahdessa empiirisessä havainnossa. Ensiksikin tilastoaineistoihin perustuen on osoitettu, että työttömyyden tason muutoksen ja uusien yritysten synnyn välillä vallitsee positiivinen riippuvuus. Tämä riippuvuus vahvistuu, jos alueen väestön kosketus yrittäjyyteen on vahva ja alue tarjoaa hyvät yrittämisen mahdollisuudet. Toiseksi lähtökohtana on havainto, jonka mukaan yrittäjien itse ilmaisemista perustamismotiiveista löytyy aikaisempaa useammin pakkoa eri muodoissa. Näiden jatkeena on luonnollista esittää kysymys, poikkeavatko työttömyyden tai sen uhkan yhdeksi perustamissyiksi nimenneiden henkilöiden piirteet ja heidän perustamiensa yritysten strategiset valinnat vetotekijöiden ja positiivisten tilanetekijöiden merkitystä korostaneista yrittäjistä ja heidän valinnoistaan. Tutkimukseen kohteena ovat vuonna 1990 perustetut metalliteollisuutta ja yrityspalveluja edustavat yritykset (n = 200). Tiedonhankinta toteutettiin henkilökohtaisin haastatteluin. Saadut tulokset osoittavat, että pakon olemassaolo yrityksen perustamismotiiveissa heijastuu sekä yrittä-*

**1** Haluamme erityisesti kiittää Liikesivistysrahastoa saamastamme apurahasta, joka mahdollisti oheisen työn suorittamisen.

**HANNU NIITTYKANGAS**, KTT, apulaisprofessori

Kuopion yliopisto, yrittäjyyden ja johtamisen laitos • email: Hannu.Niittykangas@uku.fi

**HANNU LITTUNEN**, YTM, tutkija

Jyväskylän yliopisto, taloustieteiden osasto • email: littunen@tase.jyu.fi

**ULLA KINNUNEN**, PsT, erikoistutkija

Jyväskylän yliopisto, psykologian laitos • email: ukinnunen@psyka.jyu.fi

*jäksi ryhtyneiden ominaisuuksiin että perustettujen yritysten strategisiin valintoihin. Erot metalliteollisuudessa ovat kuitenkin vähäisempiä kuin etukäteen voisi olettaa. Odottamatonta ei ole, että yrittäjien persoonallisuuden piirteistä löytyy eroja, jotka viittaavat siihen, että pakkoa yrittämisen motiiveissa ilmaisseet kokevat omat vaikutusmahdollisuutensa tapahtumien kulkuun vähäisemmiksi kuin muut. Yllättävänä voidaan sen sijaan pitää sitä, että perustamistilanteessa työttömyyden tai sen uhkan yhdeksi perustamissyynä nimenneet olivat muita harvemmin käyttäneet julkista rahoitustukea. Yritysten strategisista valinnoista hahmotettava kuva on varsin myönteinen, vaikkakaan ei ongelmaton. Yritykset pyrkivät keskittymään uusiin tuotteisiin ja asiakkaisiin, joilla ei ole aiempaa kokemusta vastaavien tuotteiden käytöstä. Yritykset ovat kuitenkin usein keskimääräistä pienempiä ja niissä keskeisiksi kilpailijoiksi koetaan usein lähellä sijaitsevat vastaavia tuotteita valmistavat yritykset. Tulokset osoittavat myös sen, että metalli- ja yrityspalveluyritykset poikkeavat toisistaan. Toimialojen väliset tasot erot yrittäjien ominaisuuksissa ja yrityksen strategisissa valinnoissa selittyvät pitkälle tarkasteltujen toimialojen erityispiirteillä. Kokonaisuutena tulokset osoittavat, että pakko yhtenä perustamissyynä on paitsi yleinen myös tärkeä uutta käynnistävä voima.*

## 1. JOHDANTO

Tutkimusten tulokset osoittavat, että yrittäjyyden taustalta on usein löydettävissä pakkoa ja vaihtoehtottomuutta (esim. Storey 1982; Binks & Jennings 1986; Storey & Johnes 1987; Smallbone 1990; Storey 1991; Meager 1992; Marlow & Storey 1992; Niittykangas & Tervo 1993; Niittykangas & Kinnunen 1995). Yrittäjyys ei ole enää yksinomaan positiivinen ja tavoiteltu vaihtoehto, vaan yrittäjyys kuten monet muutkin asiat arkipäiväistyvät ajan myötä. Tätä korostaa kontingenssijatteluun liittyvä näkemys tilannetekijöiden merkityksestä yrittäjyyden taustalla (esim. Gilad & Levine 1986). Se, miten suuri pakkoa ja vaihtoehtottomuutta kokeneiden osuus on yrittäjäksi ryhtyneistä, riippuu siitä, mitä pakolla tarkoitetaan (lähemmin esim. Storey 1982, 111). Laajimmillaan ryhmään kuuluvat perheyrityksen johtoon yllättäen joutuneet. Myös tyytymättömyys voi työntää yksilöä yrittäjäksi. Pienissä yrityksissä se voi olla seurausta puutteellisiksi koetuista etenemismahdollisuuksista ja suurissa yrityksissä turhautuneisuudesta sekä tyytymättömyydestä omiin vaikutusmahdollisuuksiin, yksipuolisiin työtehtäviin ja mahdollisuuksiin toteuttaa itseään. Suppeimmillaan kysymys on henkilöistä, jotka työttömyyden tai sen uhkan vuoksi ovat päätyneet yrittäjiksi.

Binksin ja Jenningsin (1986) tulosten mukaan omistajajohtajista noin puolet on ryhtynyt "pakosta" yrittäjäksi. Storey (1982) viittaa tuloksiin, joiden mukaan neljännes uusista yrittäjistä oli perustamishetkellä työttömänä tai työttömyysuhkan alaisena. Suomessa tehtyjen tutkimusten tulokset ovat samansuuntaisia. Aluepoliittisia avustuksia saaneista yrityksistä noin neljänneksen on todettu olleen sellaisia, joissa yrittäjä oman arvionsa mukaan on "ajautunut yrittäjäksi olosuhteiden pakosta". Teollisuudessa osuus oli vielä tätäkin suurempi. Alle viiden hen-

kilön yrityksistä näitä oli 79 % ja tätä suuremmista 37 % (Niittykangas 1985, 132–133). Etelä-Suomessa toimineista vähintään viiden henkilön teollisuusyrityksistä tällaisia oli 33 % (Tervo 1985, liite 1.1, 11). Littusen (1989) mukaan vuonna 1982 aloittaneiden teollisuusyritysten perustajista noin viidennes piti työttömyyttä tai sen uhkaa tärkeänä perustamissyynä. Vuonna 1990 perustettuja metalliteollisuus- ja yrityspalveluyrityksiä koskevassa tutkimuksessa osuus oli hie-man pienempi: metalliyrityksillä 17 % ja yrityspalveluyrityksillä 13 % (Littunen 1992). Yrittäjistä kuitenkin 39 % oli työttömyyden uhkan alaisena yritystä perustaessaan.

Eri havainnot osoittavat, että työttömyys tai sen uhka voivat toimia tärkeänä yrittäjyyteen työntävänä tekijänä. Vaikka työttömistä tai työttömyysuhkan alaisena olevista vain pieni osa päätyy yrittäjiksi, yritysten perustajista he muodostavat merkittävän osan. Muiden vaihtoehtojen puuttuessa yrittäjyys tarjoaa mahdollisuuden toimeentuloon ja sosiaalisesti hyväksyttävään asemaan. Yksilön käyttäytymisen ja valintojen perusteet ovat tällöin etäällä siitä, miksi yrittäjyyttä koskeva kirjallisuus ne perinteisesti esittää. Yksilö ei välttämättä tietoisesti tavoittele yrittäjyyttä, mutta hyväksyy sen vaihtoehtojen puutteessa, mahdollisesti välivaiheena elämässään.

Yrittäjien itse ilmaisemien motiiviperustelujen pohjalta ei ole mahdollista arvioida työttömyyden todellista merkitystä perustamissyynä (vrt. Marlow & Storey 1992). Se saattaa toimia perustamisprosessin käynnistävänä tekijänä, mutta on kuitenkin vaikea uskoa, että se toimisi keskeisenä perustamissyynä muulloin kuin poikkeustapauksissa. Perustamisen toteutuminen edellyttää myös muiden motivaatiotekijöiden olemassaoloa. Ennen kaikkea vaihtoehdon näkeminen ja hyväksyminen edellyttävät positiivista perusasennetta yrittäjyyteen. Lisäksi perustamisen toteutuminen edellyttää yrittämisen mahdollisuuksien olemassaoloa: yksilöltä riittävää osaamista ja lähiympäristöltä yrittämisen mahdollisuuksia.

Havainnot tukevat kuitenkin käsitystä, jonka mukaan minkään yhden lähtökohdan kuten piirriteorian, psykodynaamisen mallin, sosiaalisen kehityksen mallin, tavoitteellisen toiminnan keskeisyyttä korostavan lähtökohdan tai kontingenssiajattelun korostamat tekijät eivät yksinään kykene selittämään yrityksen perustamista (lähtökohdista esim. Gibb & Ritchie 1982; Chell 1986; Gilad & Levine 1986; Chell ym. 1991; Krueger & Carsrud 1993) ja siinä esiintyviä huomattavia alueellisia eroja (Niittykangas & Tervo 1993, 24; Reynolds ym. 1994). Veto- ja työntöteorioiden mukainen ajattelu tarjoaa ehkä parhaan lähtökohdan uusien yritysten syntyyn samanaikaisesti ja mahdollisesti vastakkaisiin suuntiin vaikuttavien erilaisten voimien jäsentämiselle.

Vetohypoteesin mukaan (Gilad & Levine 1986) pyrkimys toteuttaa oma unelma, olla riippumaton, luoda jotain omaa sekä toimia omien suunnitelmien ja tavoitteiden puolesta ovat yrittäjyyteen ohjaavia myönteisiä motiiveja. Lupaavina koetut yrittämisen mahdollisuudet tarjoavat keinon näiden tavoitteiden toteutumiselle. Työntöhypoteesin mukaan puolestaan työttömyyden uhka, työttömyys tai sen uhka, lyhyet tai määräaikaisten työsuhteiden tai muuttouhka

kotipaikkakunnalta ovat tekijöitä, jotka työntävät yksilöä yrittäjäksi. Toimeentulomahdollisuuksien saanti ja turvaaminen ovat tällöin yrittäjyyden taustalla vaikuttavat keskeiset motiivit. Useimmissa tilanteissa veto- ja työntövoimat vaikuttavat samanaikaisesti. Yksittäiset tekijät voidaan haluttaessa palauttaa perinteisten teoreettisten lähtökohtien korostamiin asioihin, sillä veto- ja työntötekijöitä korostava lähestymistapa on ennen muuta empiiristä tutkimusta tekevän apuväline.

Tavoitteenamme on selvittää, poikkeavatko työttömyyden tai sen uhkan yhdeksi perustamissyynä nimenneiden yrittäjien piirteet ja osaamistausta sekä heidän perustamiensa yritysten strategiset valinnat yksinomaan vetotekijöiden ja positiivisten tilannetekijöiden merkitystä korostaneista ja heidän valinnoistaan. Yksilön piirteiden osalta tukeudumme piirreorian (esim. Chell 1986) ja osaamistaustan osalta sosiaalisen kehityksen mallin (Gibb & Ritchie 1982) mukaiseen ajatteluun. Yrityksen strategisten valintojen osalta lähtökohtana on Normannin (1976) esittämä liikeidea-ajattelu.

Kysymys on ajankohtainen nykyisessä tilanteessa, jolle leimallinen piirre on työelämän epävakaistuminen. Epävakaistuminen ilmenee korkeana avoimena työttömyytenä, epätyypillisten työsuhteiden lisääntymisenä ja työpaikkansa säilyttäneiden keskuudessa huolena työsuhteen jatkuvuudesta. Ennusteet lähitulevaisuudestakin ovat varsin pessimistisiä. Avoimen työttömyyden tason ei oleteta lähivuosina palaavan 1980-luvun lopun tasolle. Ihmisten työhistorioiden on ennustettu 1990-luvulla muodostuvan paljon katkonaisemmiksi ja kirjavimmiksi kuin ns. palkkatyön yhteiskunnassa (Kasvio 1990). Tästä kehityskulusta – ”pysyvästä tilapäisyydestä” (Koistinen & Suikkanen 1990), jota rakennemuutos ja lama ovat syventäneet – on merkkejä nähtävissä (ks. Kasvio 1994; Julkunen & Nätti 1995). Yhä pienempi joukko voi suunnitella elämänsä vakaiden palkkatulojen perusteella.

Epävakaistuvasta tilanteesta huolimatta, tai juuri siitä johtuen, korostetaan vahvasti oman toiminnan ja aloitteellisuuden merkitystä mahdollisissa ongelmatilanteissa. Tämä viesti halutaan kohdistaa niille, jotka ovat työmarkkinoilta syrjäytyneet tai syrjäytymässä. Myös omakoh-taisen yrittäjyyden korostaminen voidaan ymmärtää tätä taustaa vasten. Sitä on lyhyellä tähtäyksellä tarjottu osaratkaisuksi työttömyyden ongelmaan ja pitkällä aikavälillä koko yhteiskunnan toimintaa nykyistä vahvemmin ohjaavaksi voimaksi. Näin siitä huolimatta, vaikka tulokset (esim. Niittykangas & Kinnunen 1995) osoittavat, että epävakaan työuran omaavien ns. yrittäjävalmiudet ovat huonommat kuin muiden.

Tutkimus etenee seuraavasti. Ensiksi tarkastelemme tutkimusaineiston hankintaa ja keskeisiä piirteitä, käytettyjä menetelmiä ja muodostettuja mittareita. Toiseksi esittelemme empiirisiä tuloksiamme. Metallituote- ja yrityspalveluyrityksiä tarkastellaan erikseen, koska nämä poikkeavat toimialoina monin osin toisistaan (esim. Niittykangas & Tervo 1996). Näin ollen myös yrittäjän ominaisuuksia ja yrityksen strategisia valintoja tarkastellaan kummallakin toi-

mialalla erikseen. Lopuksi esitämme yhteenvedon saamistamme tuloksista ja niihin perustuvat johtopäätökset pakon elementin vaikutuksista yrittäjäksi valikoitumiseen ja yrittäjyyden ilmaisuun. Johtopäätöksenä voidaan jo tässä vaiheessa todeta, että tulokset antavat mahdollisuuden kritisoida niitä, jotka yhäti haluavat ylläpitää käsitystä yrittäjyydestä yksinomaan "valituille" yksilöille mahdollisena vaihtoehtona. Tulokset osoittavat, että omakohtainen yrittäjyys on mahdollinen vaihtoehto useimmille meistä. Varsin rohkealta tuntuisi yhtyä Smallbonen (1990) havaintoon, jonka mukaan menestyneiden ja lopettaneiden yritysten keskeinen ero on, olivatko yrittäjät yritystä perustettaessa työttömiä vai eivät.

## 2. TUTKIMUSAINEISTO

### 2.1 Tutkimusaineiston hankinta ja käsittely

Tutkimuksen kohteena ovat vuonna 1990 perustetut metalliteollisuutta ja yrityspalveluja edustavat yritykset koko maassa (Littunen 1992, 5). Metalliteollisuudesta vahvimmin edustettuina ovat metallituoteteollisuus sekä koneiden ja laitteiden valmistus, yrityspalveluista tekninen palvelu sekä liikkeenhoidon, lakiasian ja markkinoinnin palvelut. Keskittyminen teollisuuteen on luonnollista, koska koko talouden näkökulmasta teollisuuspainotteiselle kehittämiselle ei ole tässä ajassa vaihtoehtoa. Metalliteollisuus on hyvät kasvu- ja kehitysedellytykset omaava toimiala. Yrityspalvelut valittiin mukaan, koska toimiala on viime vuosina kasvanut voimakkaasti myös Suomessa (Tervo & Niittykangas 1994). Toisena perusteena oli se, että yritysten toimintaympäristön muutokset, kansainvälistyminen ja osaamisen merkityksen korostuminen kilpailuetuna ovat lisänneet yritysten välisen vuorovaikutuksen tarvetta. Yrityspalveluilla, palvelusektorilla yleensäkin, voi olla meneillään olevassa muutoksessa huomattava ja jopa teollisuuden verrattavissa oleva merkitys (vrt. Illeris 1989).

Otoksen muodostamisessa käytettiin ositettua otantaa, jossa ositteina olivat yrityksen koko ja toimiala. Otos poimittiin eri ositteista yksinkertaisella satunnaisotannalla, mikä edellyttää havaintojen painottamista perusjoukkoa vastaavaksi. Tutkimusaineisto kerättiin henkilökohtaisin haastatteluin (n = 200). Ennen varsinaisen haastattelutyön käynnistämistä suoritettiin neljä esihaastattelua, joiden tavoitteena oli suunnitellun tiedonhankinnan toimivuuden arviointi. Haastattelijoiksi valituille pidettiin puolen päivän mittainen koulutustilaisuus. Lisäksi heille annettiin kirjalliset haastatteluohjeet, joilla pyrittiin varmistamaan esitettävien kysymysten yhdenmukainen tulkinta haastattelutilanteessa (Littunen 1992, 7).

90 Työttömyyden tai sen uhkan yhdeksi perustamissyiksi nimenneitä sekä yksinomaan vetotekijöitä ja positiivisia tilannetekijöitä perustamissyinä korostaneita tarkastellaan omina ryhminään. Aineiston analysointitapa poikkeaa toimialojen välillä. Aineiston koko mahdollistaa logististen regressiomallien käytön metalliteollisuudessa (n = 138). Työttömyyden tai sen uhkan

yhdeksi perustamissyiksi nimenneitä metalliteollisuudessa on 30. Yrityspalveluyritysten osalta tukeudutaan keskiarvo- ja jakaumatarkasteluun (n = 62), koska työttömyyden tai sen uhkan yhdeksi perustamissyiksi nimenneitä on 10. Toimialoittaisten erojen tarkastelu perustuu myös keskiarvo- ja jakaumatarkasteluun.

Tarkasteltavien ryhmien osalta perustamistilanteet poikkeavat jonkin verran toisistaan ja näillä eroilla on merkitystä tulosten tulkinnan kannalta. Tästä näkökulmasta merkitystä on myös ryhmille yhteisillä piirteillä. Perustamisinvestoinnin keskikoko vaihtelee eri ryhmissä huomattavasti, mutta suuresta hajonnasta johtuen erot eivät ole tilastollisesti merkitseviä: metalliteollisuudessa keskimääräinen perustamisinvestointi oli 653 000 mk (pakkoa omanneilla 306 000 mk) ja yrityspalveluissa 291 000 mk (pakkoa omanneilla 154 000 mk).

Myös perustamisinvestoinnin rahoituksen osalta toimialat poikkeavat toisistaan. Yrityspalveluissa omistajien oman pääomasijoituksen osuus on suurempi ja julkisen rahoitustuen osuus pienempi kuin metalliteollisuudessa. Viimeksi mainittu merkitsee samalla sitä, että julkista rahoitustukea käyttäneiden osuus yrityspalveluissa on pienempi kuin teollisuudessa. Metalliteollisuudessa työttömyyden tai sen uhkan yhdeksi perustamissyiksi nimenneissä julkista rahoitustukea saaneita on vähemmän kuin muissa toimialan yrityksissä. Yrityspalveluyrityksissä perustaminen (perustamisinvestoinnin koko, ajoitus, tekninen taso ja rahoitus) on toteutunut suunnitelmien mukaan yhtä usein kuin teollisuudessa. Lähempi tarkastelu kuitenkin osoittaa, että yrityspalveluissa niiden osuus, joiden perustamissuunnitelmat ovat toteutuneet suunniteltua paremmin, on korkeampi ja suunniteltua huonommin toteutuneiden osuus pienempi kuin metalliteollisuudessa.

Ulkopuoliseen asiantuntija-apuun turvautuminen ei ollut perustamistilanteessa kovin yleistä. Yleisimmin oli oltu yhteydessä tilintarkastajaan, pankkiin ja henkilökohtaisiin tuttaviin, joiden kanssa yrittäjistä lähes puolet oli keskustellut perustamiseen liittyvistä kysymyksistä. Toimialojen väliset erot olivat selviä useiden nimettyjen asiantuntijatahojen käytössä (KTM yrityspalvelu, Kera Oy, pankit, sijaintikunnan edustajat, henkilökohtaiset tuttavat, tavarantoimittajat, asiakkaat, alihankkijat). Henkilökohtaisia tuttavuuksia lukuunottamatta yrityspalveluyrityksissä ulkopuolisten asiantuntijoiden käyttö oli harvinaisempaa kuin metalliteollisuudessa. Työttömyyden tai sen uhkan yhdeksi perustamissyiksi nimenneet poikkeavat muista ainostaan yrityksissä henkilökohtaisiin tuttaviin. Pakkoa kokeneet turvautuivat muista harvemmin henkilökohtaisten tuttaviensa apuun.

## 2.2 Yrittäjää kuvaavat ominaisuudet

Tutkimusongelman näkökulmasta kysymys on siitä, poikkeavatko työttömyyden tai sen uhkan yhdeksi perustamissyiksi nimenneet muista perustajista osaamisen ja persoonallisuuden piirteiden osalta. Ensin mainittuun työkokemuksella on huomattava merkitys. Esimerkiksi Halttu-

nen (1981) ja Hauta-aho (1990) korostavat viimeisimmän työpaikan vaikutusta perustamiseen (vrt. Vesper 1992; Ray 1993). Oman yrityksen vaatima osaaminen, usein myös perustettavan yrityksen liikeidea, ovat monesti lähtöisin perustajan viimeisimmästä työpaikasta.

Yrittäjän osaamista kuvataan viidellä muuttujalla, joita ovat

- peruskoulutuksen taso (0 = perus- tai keskikoulu, 1 = lukio) – PERUSK
- ammatillisen peruskoulutuksen taso (0 = korkeintaan koulutasoinen, 1 = opisto- tai korkeakoulu) – AMKOUL
- ammatillisen koulutuksen luonne, joka perustuu toteutetun ryhmittelyanalyysin tuloksiin (1 = korkea kaupallinen koulutus, 2 = koulu- tai opistotasoinen tekninen koulutus, 3 = ilman ammatillista koulutusta) (Littunen 1994, 95) – KOULUTUS
- työkokemuksen luonne, joka perustuu toteutettuun ryhmittelyanalyysiin (1 = monialainen lähinnä tuotannon johtotehtävistä hankittu työkokemus, 2 = yksipuolinen lähinnä työntekijänä hankittu työkokemus, 3 = erittäin monialainen markkinointi-, tuotanto- ja tuotekehitystehtävissä hankittu työkokemus) (Littunen 1995, 21) – TYOKOKE
- yrittäjäosaamisen monipuolisuus, joka perustuu yrittäjien omiin arvioihin osaamisestaan yritystoiminnan eri osa-alueilla (yrityksen johtaminen, tuotanto, markkinointi, laskentatoimi, tuotekehitys) – YROSAAM.

Piirreoteoreettinen ajattelu korostaa yksilön persoonallisuuden piirteiden merkitystä yrittäjäksi valikoitumiselle ja yrittäjänä menestymiselle. Tässä tutkimuksessa psykologisista tekijöistä tarkastelun kohteena ovat kontrolliorientaatio ja suoriutumismotivaatio (esim. Pendey & Tewary 1979; Brockhaus 1982; Chell ym. 1986; Bird 1989; Vesala 1996). Kontrolliorientaatiolla (locus of control) tarkoitetaan sitä, missä määrin yksilö kokee pystyvänsä vaikuttamaan elämäänsä ja tuntee kokevansa elämässään itse ansaitsemiaan seurauksia. Useimmiten erotetaan sisäinen ja ulkoinen kontrolliorientaatio (esim. Rotter 1966). Sisäisellä kontrollilla viitataan siihen, että yksilöllä on vahva usko itseensä: onnistuminen tai epäonnistuminen riippuu hänestä itsestään, hänen ominaisuuksistaan ja reaktioistaan. Sen on todettu olevan selvästi yrittäjille tyypillinen piirre (esim. Perry ym. 1986; Niittykangas ym. 1994, 57). Kontrolli on puolestaan ulkoinen, jos henkilö uskoo elämäänsä säätelevän jonkin ulkopuolisen tekijän, kuten sattuman, kohtalon tai toisten ihmisten. Tässä tutkimuksessa käytetään kuitenkin kontrolliorientaatiosta esitettyä 3-dimensioista näkemystä (esim. Levenson 1981), jossa ovat mukana usko itsen kontrolliin (INTER), usko toisten henkilöiden kontrolliin (OTHER) ja usko sattuman, kohtalon tms. kontrolliin (CHOIC).

Suoriutumismotivaatiolla kuvataan yksilöiden pyrkimysten voimakkuutta päästä päämääriinsä ja saavuttaa tavoitteitaan. Käsitteen elinvoima perustuu ennen muuta siihen, että se ta-

voittaa jotain oleellista yrittäjyydestä, sillä yrittäjyys vaatii yksilöltä suoriutujalle tyypillisiä ominaisuuksia. Käsitettä pidetään monidimensioisena (esim. Cassidy & Lynn 1989). Kuvatuista dimensioista voimakkaimmat ovat yleinen halu suoriutua (WORKE), jonka perusta on weberiläisessä protestanttisessa etiikassa ja jota itse suoriutuminen vahvistaa. Sisäisestä suoriutumismotivaatiosta on kyse myös toisessa keskeisessä dimensiossa, halussa suoriutua hyvin, tehdä parhaan kykynsä mukaan (EXCEL). Tässä tutkimuksessa näiden dimensioiden lisäksi tutkitaan myös halua johtaa (DOMIN), jonka mukaan yksilön käyttäytymistä suuntaa yksilön arvio itseltään merkittävien toisten henkilöiden kautta, ja halua ratkaista ongelmat (MASTE), joka on itsensä kanssa kilpailemista ja kuvaa perikiantamattomuutta.

Suoriutumismotivaation ja kontrolliorientaation eri dimensioita mitattiin kutakin 5–6 väitämällä (ks. Pitkänen & Vesala 1988, 29–31; Cassidy & Lynn 1989; Bird 1989, 379–381), joista on laskettu dimensioita kuvaavat summamuuttujat ( $\alpha$ -kertoimet suluissa). Muodostettujen mittareiden sisäistä johdonmukaisuutta ja keskinäisiä riippuvuuksia (\* =  $p < .01$ , \*\* =  $p < .001$ ) on havainnollistettu oheisessa asetelmassa.

		1	2	3	4	5	6	7
1. WORKE	(.526)	1.000						
2. DOMIN	(.483)	.186*	1.000					
3. EXCEL	(.474)	.305**	.276**	1.000				
4. MASTE	(.460)	.416**	.245**	.449**	1.000			
5. CHOIC	(.494)	-.078	-.124	-.298**	-.120	1.000		
6. OTHER	(.479)	-.005	-.126	-.115	.135	.305**	1.000	
7. INTER	(.475)	.218**	.424**	.284**	.189	-.198	-.106	1.000

Suoriutumismotivaation ulottuvuudet ovat positiivisesti korreloituneita, samoin kontrolliodotusten ulottuvuuksista toiset henkilöt ja sattuma-attribuonti, mikä viittaa siihen, ettei kysymys ole eri ulottuvuuksista. Sen sijaan sisäisen attribuoinnin yhteys toiset henkilöt ja sattuma-attribuointiin on negatiivinen, vaikkakaan ei kovin vahva, mikä merkitsee sitä, että mitä enemmän yksilö uskoo itseensä sitä vähemmän hän uskoo toisten ihmisten tai sattuman säätelyvaikutuksiin.

Suoriutumismotivaation ulottuvuudet korreloivat positiivisesti sisäisen attribuoinnin kanssa ja negatiivisesti toiset henkilöt ja sattuma-attribuoinnin kanssa. Voimakas suoriutumismotivaatio merkitsee uskoa itseen. Heikko suoriutumismotivaatio puolestaan ennakoi uskoa sattuman merkitykseen.

### 2.3 Yrityksen strategisia valintoja kuvaavat mittarit

Yritysten strategisia valintoja on havainnollistettu erilaisin yrittäjätypologioiden avulla. Smith (1967) teki eron käsityöläisidentiteetin omaavan ja kasvuhakuisen yrittäjän välille. Pleiter (1985)



viittaa kolmeen samankaltaiseen luokitukseen. Kettunen (1985, 32–33) erottaa kolme pienen yrityksen liikeidean perustyyppiä, joita erottaa toisistaan markkinoiden luomisessa tehty ratkaisu: paikallisten markkinoiden hyväksikäyttö, erikoistuminen ja yhteistyö toisten yritysten kanssa. Dunkelberg ja Cooper (1982) tekevät eron kasvusuuntautuneen, itseellisyttä tavoittelevan ja käsityöläisidentiteetin omaavan yrittäjän välille. Vesper (1980, 3–6) tunnistaa kaikkiaan yksitoista erilaista yrittäjätyyppiä.

Eri yritystyyppien konkretisoinnissa perinteinen ”normannilainen” (Normann 1976) liikeidea-ajattelu on edelleen käyttökelpoinen vaihtoehto. Se soveltuu erityisen hyvin pienten yritysten tarkasteluun, jollaisia uudet yritykset tyypillisesti ovat. Lähtökohdiltaan liikeidea-ajattelu voidaan pelkistää kolmeen kysymykseen: mitä tuotetaan, millä markkinoilla toimitaan ja ketkä ovat asiakkaita sekä mikä on tapa toimia.

Muodostetut mittarit perustuvat liikeidea-ajattelun kolmeen perustekijään. Tuotteita kuvaavia muuttujia ovat

- päätuotteen tai -tuoteryhmän osuus (%) yrityksen liikevaihdosta – PAATOOSUUS
- tuoteteknologia, joka kuvaa yrittäjän arviota yrityksen tuotteiden omintakeisuudesta (0 = täysin erilainen kuin kilpailijoilla tai melko omintakeinen, 1 = melko lailla tai täysin muiden kaltainen) – TUOTETEKNI
- tuotepolitiikka (1 = keskittyy nykyisiin tuotteisiin, 2 = keskittyy uusiin tuotteisiin, 3 = keskittyy samanaikaisesti nykyisiin ja uusiin tuotteisiin) – ASTUOT.

Markkinoita ja asiakkaita kuvaavia muuttujia ovat

- kilpailijoiden sijainti, joka kuvaa, missä yrityksen pääasialliset kilpailijat toimivat (0 = yrityksen sijaintikunnassa, 1 = muualla) – KILPASIIJA
- kilpailijoiden koko, joka kuvaa, minkä kokoisten yritysten kanssa yritys ensi sijassa kilpailee (0 = itseä suurempien, 1 = muiden) – KILPAKOKO
- asiakkaiden luonne, joka kuvaa asiakkaiden suhdetta yrityksen tuottamiin hyödykkeisiin (0 = kaikki tai pääosa asiakkaista on aiemmin käyttänyt toisen yrityksen tuotteita vastaavia tuotteita, 1 = muut) – ASLUONNE
- markkinoinnin painopiste (1 = nykyisiin asiakkaisiin keskittyvät, 2 = uusiin asiakkaisiin keskittyvät, 3 = nykyisiin ja uusiin asiakkaisiin keskittyvät) – TUOTAS
- markkinoinnin kasvuvauhti (0 = nopea, 1 = hitaasti kasvavat, vakaat, taantuvat tai vaihtelevat) – MARKASV.

94

Toimintatapaa kuvaavia muuttujia ovat

- tuotantotapa (0 = yksittäis- tai piensarjatuotanto, 1 = muut) – TUOTTAPA
- yritysten välinen yhteistyö (0 = ei yhteistyötä, 1 = on yhteistyötä) – YRYHTTY.

Kilpailuedut suhteessa tärkeimpiin kilpailijoihin kuvaavat osaltaan yrityksen tapaa toimia. Näitä mitattiin viisiportaisella asteikolla ja ne perustuvat yrittäjien antamiin arvioihin. Tarkastelun kohteena olivat infrastruktuuriin ja henkilökuntaan liittyvät kilpailuedut (Porter 1985). Muuttujina olivat

- omistusohjan antama kilpailuetu – INFRAOMIS
- henkilöstön pätevyyden antama kilpailuetu – HENKPATEV.

Analyysi etenee kahdessa vaiheessa. Ensin tarkastellaan perustajien osaamista ja piirteitä sekä toisessa vaiheessa perustetun yrityksen strategisia valintoja. Kummankin osalta tarkastelu jakaantuu edelleen kolmeen vaiheeseen: (1) logistisen regressiomallin tulkintaan (metalliyritykset); (2) metalli- ja yrityspalveluyritysten välisten tasoerojen tarkasteluun; sekä (3) yrityspalveluyritysten mittareittaiseen keskiarvo- ja jakaumatarkasteluun. Kahden ensimmäisen vaiheen osalta tulokset on esitetty kootusti taulukoissa 1 ja 3.

### 3. TULOKSET

#### 3.1 Yrittäjän ominaisuudet

Tulokset osoittavat, että työttömyyttä tai sen uhkaa yhtenä perustamissyynä pitäneet poikkeavat jossain määrin muista perustajista. Lisäksi tulokset osoittavat selvästi, että toimialaympäristöllä on merkitystä. Tulokset on esitetty kootusti taulukossa 1, jossa estimoidun selitysmallin ohella tarkastelun kohteena ovat toimialoittaiset erot mitatuissa ominaisuuksissa. Luokitteluas-teikkoisista mittareista on esitetty vain erojen tilastolliset merkitsevyydet.

#### *Metalliyritykset*

Selittävien muuttujien korreloituneisuus vaikeuttaa jonkin verran estimoidun mallin tulkintaa, minkä vuoksi tulkintojen tukena käytetään myös mittareittaisia ryhmäeroja. Estimoitu malli pysyy kokonaisuudessaan selittämään hyvin havaintojen sijoittumista tarkasteltuihin kahteen ryhmään. Kaikista havainnoista estimoitu logistinen regressiomalli luokittelee 84.3 % oikeaan ryhmään. Ennustekyky perustuu ennen muuta veto- ja positiivisten tilannetekijöiden vuoksi yrittäjiksi ryhtyneiden hyvään ryhmittymiseen. Työttömyyttä tai sen uhkaa yhtenä perustamissyynä pitäneistä malli luokittelee oikein vajaan puolet. Tuloksia havainnollistaa taulukko 2.

Estimoidun logistisen regressiomallin tulokset ja taulukon 2 havainnollistaman mallin luokittelukyky viittaavat siihen, etteivät työttömyyttä tai sen uhkaa yhtenä perustamissyynä pitäneet poikkea merkittävästi vertailuryhmästä. Tulosten mukaan yrittäjän osaamista, kuten koulutusta ja työkokemusta, kuvaavat mittarit eivät erottele ryhmiä toisistaan. Sen sijaan kontrolliorientaation ulottuvuuksista sattuma (CHOIC) ja toiset henkilöt (OTHER) -attribuointi erotte-

**TAULUKKO 1. Yrittäjien osaamisen ja piirteiden yhteys perustamisen motiiveihin metalliteollisuudessa sekä metalli- ja yrityspalveluyritysten väliset tasoerot mitatuissa ominaisuuksissa**

Ominaisuus	Metalliyrietykset			Toimialoittaiset tasoerot		
	$\beta$	s.e.	p	metalli- yrietykset	yriety- palvelu- yrietykset	p
PERUSK	.782	.507	.123			.000
AMKOUL	.751	.487	.123			.000
KOULUTUS			.534			.000
KOULUTUS(1)	.752	.677	.266			
KOULUTUS(2)	-.285	.398	.474			
TYÖKOKE			.733			.218
TYÖKOKE(1)	-.336	.446	.451			
TYÖKOKE(2)	.031	.431	.943			
YROSAAM	.160	.113	.157			.471
WORKE	-.111	.375	.768	4.15 (.69)	4.22 (.65)	.491
DOMIN	.847	.493	.086	3.09 (.61)	3.38 (.45)	.000
EXCEL	-.353	.717	.622	4.57 (.39)	4.60 (.39)	.656
MASTE	-.399	.470	.396	4.19 (.56)	4.26 (.54)	.391
CHOIC	1.077	.436	.013	2.30 (.67)	2.18 (.63)	.226
OTHER	-.983	.499	.049	2.86 (.61)	2.83 (.64)	.725
INTER	.086	.516	.868	3.84 (.59)	3.86 (.53)	.794
VAKIO	-3.864	4.307	.370			
Mallin ennustekyky	$\chi^2 = 116.0, df = 119, p = .564$					
Yhteensopivuus	$\chi^2 = 123.7, df = 119, p = .368$					

levat ryhmiä selvästi. Ensin mainittu piirre on tyypillinen työttömyyttä tai sen uhkaa yhtenä perustamissyynä pitäneille ja jälkimmäinen yksinomaan veto- ja positiivisten tilannetekijöiden vuoksi yrittäjäksi ryhtyneille.

96

Mallin antamat tulokset viittaavat myös eroihin suoriutumismotivaatiossa. Halu johtaa (DOMIN), jonka mukaan yksilön käyttäytymistä suuntaa yksilön arvio itsestään merkittävien toisten henkilöiden kautta, on tyypillinen piirre työttömyyttä tai sen uhkaa yhtenä perustamissyynä pitäneille. Toisin sanoen dominanssipyrkimys edesauttaa yrittäjäksi ryhtymistä pakkoti-

**TAULUKKO 2. Estimoidun logistisen regressiomallin luokittelukyky (metalliteollisuuden yritykset)**

		Ennustetut frekvenssit		Oikein luokitettujen osuus
		tilanne- ja vetotekijät	pakkoa kokeneet	
Havaitut frekvenssit	tilanne- ja vetotekijät	101	3	97.1%
	pakkoa kokeneet	18	12	40.0%

lanteessa, mikä lienee varsin ymmärrettävää. Yksilö uskoo kykyynsä johtaa toisia ja hallita asioiden kulkua sekä pyrkii näitä myös käytännössä toteuttamaan.

Muuttujittaiset keskiarvo- ja jakaumatarkastelut tuovat ryhmien välille joitakin eroja, jotka eivät ilmene estimoidusta logistisesta regressiomallista. Metalliteollisuudessa ryhmiä erottaa yrittäjän peruskoulutus (PERUSK,  $p = .043$ ) ja jossain määrin ammatillinen peruskoulutus (AMKOUL,  $p = .058$ ). Pakon elementin mukanaolo perustamismotiiveissa liittyy alhaiseen perus- ja ammatilliseen koulutukseen. Alhainen koulutustaso vaikeuttaa ammatillista ja alueellista liikkuvuutta ja "pakottaa" yksilöä etsimään aiemmasta poikkeavia ratkaisuja.

#### *Toimialoitteiset erot*

Muuttujittaiset tasoerot metalliteollisuuden ja yrityspalvelujen välillä ovat eräiltä osin selviä. Yrityspalveluissa, joka on selvästi teollisuutta tietointensivempi toimiala, yrittäjien perus- (PERUSK) ja ammatillisen koulutuksen (AMKOUL) taso on selvästi korkeampi kuin metalliteollisuudessa. Erot ovat selviä myös ammatillisen koulutuksen luonteen (KOULUTUS) osalta ja heijastavat toimialojen erilaisuutta. Yrityspalveluissa, erityisesti liike-elämää palvelevassa toiminnassa, kaupallisen koulutuksen saaneiden osuus on korkea. Teollisuudessa puolestaan teknisen koulutuksen saaneiden osuus on korkeampi kuin yrityspalveluissa.

Persoonallisuuden piirteiden osalta toimialojen väliset erot ovat vähäisiä. Yrityspalveluyrittäjille on tyypillistä teollisia yrittäjiä vahvempi halu johtaa (DOMIN). Tämä suoriutumismotivaation ulottuvuus tulkittiin edellä siten, että yksilön käyttäytymistä suuntaa yksilön arvioitseen merkittävien toisten henkilöiden kautta.

#### *Yrityspalveluyritykset*

Yrityspalveluissa työttömyyttä tai sen uhkaa yhtenä perustamissyynä pitäneet poikkeavat osin selvästikin yksinomaan vetotekijöitä ja positiivisia tilannetekijöitä perustamissyynä korostaneista,

kun tarkastellaan mittareittaisia keskiarvo- ja jakaumaeroja. Erot liittyvät yrittäjien piirteisiin, sillä osaamistaustaltaan yrittäjät ovat varsin samankaltaisia. Merkittävää on myös havaita, että päinvastoin kuin metalliteollisuudessa, yrittäjän perus- tai ammatillisen koulutuksen taso eivät erottele ryhmiä toisistaan. Toisin tulokset viittaavat siihen, että perustamistilanteessa pakkoa kokeneet pitävät omaa yrittäjäosaamistaan jossain määrin vähäisempänä kuin muut perustajat (YROSAAM,  $p = .084$ ).

Suoriutumismotivaation ulottuvuuksista yleinen halu suoriutua (WORKE) ei poikkea ryhmien välillä. Sen sijaan ulottuvuuksilla "halu suoriutua hyvin, tehdä parhaan kykynsä mukaan" (EXCEL,  $p = .021$ ) sekä "halu johtaa" (DOMIN,  $p = .015$ ) erot ovat selviä. Jossain määrin ryhmät poikkeavat toisistaan myös ulottuvuudella "halu ratkaista ongelmat" (MASTE,  $p = .083$ ). Pakon elementin mukanaolo perustamismotiiveissa ilmenee keskimääräistä alhaisempana suoriutumismotivaationa.

Kontrolliodotusten ulottuvuuksista "usko toisten henkilöiden kontrolliin" (OTHER) on heikompi niillä, joilla on pakkoa perustamisen motiiveissa ( $p = .005$ ). Sisäisen ja saattuma-attribuoinnin osalta ryhmät eivät sen sijaan poikkea toisistaan.

### 3.2 Strategiset valinnat

Tulokset osoittavat, että työttömyyttä tai sen uhkaa yhtenä perustamissyynä pitäneiden perustamien yritysten strategiset valinnat poikkeavat muiden uusien yritysten valinnoista. Lisäksi tulokset osoittavat selvästi, että metallituoteteollisuus ja yrityspalvelut poikkeavat toisistaan. Tulokset on esitetty kootusti taulukossa 3, jossa estimoidun selitysmallin ohella tarkastelun kohteena ovat aiempaan tapaan toimialoittaiset erot mitatuissa ominaisuuksissa. Luokittelusteikkoista mittareista on esitetty vain erojen merkitsevyydet.

#### *Metalliyrietykset*

Selittävien muuttujien korreloituneisuus vaikeuttaa jälleen esitimoidun mallin tulkintaa. Tästä johtuen myös tässä yhteydessä tulkintojen tukena käytetään muuttujittaisia tarkasteluja. Estimoitu malli pystyy kokonaisuudessaan selittämään erittäin hyvin havaintojen sijoittumista tarkasteltuihin ryhmiin. Kaikista havainnoista estimoitu logistinen regressiomalli luokittelee 87.3 % oikeaan ryhmään. Tällöinkin mallin ennustekyky perustuu ennen muuta veto- ja positiivisten tilanetekijöiden vuoksi yrittäjiksi ryhtyneiden hyvään ryhmittymiseen. Työttömyyttä tai sen uhkaa yhtenä perustamissyynä pitäneistä malli luokittelee oikein hieman yli puolet. Tuloksia havainnollistaa taulukko 4.

Strategisia valintoja kuvaavat mittarit erottelevat tarkasteltavia ryhmiä paremmin kuin yrittäjän osaamista ja persoonallisuuden piirteitä kuvaavat mittarit. Pakon elementin olemassaolo ilmenee kuudella tavalla: (1) yritys kilpailee itseä suurempien yritysten kanssa (KILPAKOKO);

**TAULUKKO 3.** Yrityksen strategisten valintojen yhteys perustamisen motiiveihin metalliteollisuudessa sekä metalli- ja yrityspalveluyritysten väliset tasoerot mitatuissa ominaisuuksissa

Ominaisuus	Metalliyritykset			Toimialoittaiset erot		
	$\beta$	s.e.	p	metalli-yritykset	yrityspalvelu-yritykset	p
PAATOSUUS	-.020	.013	.139	80.6 (20.8)	78.0 (23.2)	.429
TUOTETEKN	-.401	.350	.251			.582
ASTUOT			.037			.981
ASTUOT(1)	-.115	.444	.796			
ASTUOT(2)	-1.679	.677	.013			
KILPASIIJA	.804	.384	.036			.000
KILPAKOKO	.840	.330	.011			.926
ASLUONNE	-.706	.317	.026			.602
TUOTAS			.176			.043
TUOTAS(1)	.447	.411	.277			
TUOTAS(2)	.635	.449	.158			
MARKASV	1.349	.584	.021			.934
TUOTTAPA	.727	.409	.076			.008
YRYHTTY	-1.104	.442	.013			.196
INFRAOMIS	.644	.374	.085	3.62 (.87)	3.60 (.89)	.366
HENKPATEV	-.465	.456	.308	4.32 (.72)	4.50 (.70)	.082
VAKIO	.011	2.630	.997			
Mallin ennustekyky	$\chi^2 = 95.9, df = 119, p = .942$					
Yhteensopivuus	$\chi^2 = 173.6, df = 119, p = .001$					

(2) yrityksellä on usein yhteistyötä muiden yritysten kanssa (YRYHTTY), mitä osaltaan selittää alihankintamyynnin ja -ostojen yleisyys; (3) yksinomaan uusiin tuotteisiin keskittyneitä suhteessa samanaikaisesti uusiin ja vanhoihin tuotteisiin keskittyneisiin on paljon (ASTUOT); (4) yrittäjä pitää markkinoiden kasvuvauhtia nopeana (MARKASV); (5) asiakkaat ovat usein sellaisia, jotka eivät aikaisemmin ole käyttäneet jonkin toisen yrityksen valmistamia vastaavia tuotteita (ASLUONNE); sekä (6) pääasiallisiksi kilpailijoiksi koetut yritykset toimivat välittömässä läheisyydessä (KILPASIIJA).

TAULUKKO 4. Estimoidun logistisen regressiomallin luokittelukyky (metalliteollisuuden yritykset)

		Ennustetut frekvenssit		Oikein luokitettujen osuus
		tilanne- ja vetotekijät	pakkoa kokeneet	
Havaitut frekvenssit	tilanne- ja vetotekijät	99	5	95.2%
	pakkoa kokeneet	12	18	60.0%

Koettuun kilpailuun voidaan liittää näennäiskilpailun käsite tai sitä voidaan pyrkiä selittämään pienen yrityksen syntyprosessin piirteillä. Yritys perustetaan usein perustajan aiemmin tuntemalle alueelle (esim. Niittykangas 1985) ja aiemman työpaikan vaikutus yrityksen strategiin valintoihin on vahva (esim. Halttunen 1981; Hauta-aho 1990). Samalla alalla ja mahdollisesti samankaltaisia tuotteita valmistavat yritykset koetaan helposti kilpailijoiksi eikä niinkään yhteistyön mahdollistavaksi resurssiksi tilanteessa, jossa yrittäjyyden yhtenä motiivina on usein pyrkimys riipumattomuuteen ja itsellisen aseman tavoittelu.

Mittareittainen tarkastelu tuo ryhmien välille joitakin eroja, jotka eivät ilmene estimoidusta logistisesta regressiomallista. Työttömyyden tai sen uhkan yhdeksi perustamissyiksi nimenneet pitävät omistuspohjaa kilpailuetuna (INFRAOMIS,  $p = .033$ ), mikä on ymmärrettävissä esimerkiksi vieraan pääoman ehtoisen rahoituksen vähäisyydellä. Mittareittaiset tarkastelut viittaavat myös siihen, että pakkoa yrittäjyyden taustalla kokeneiden yritykset valmistavat muita useammin asiakkaiden tarpeisiin räätälöityjä (TUOTTAPA,  $p = .072$ ) tuotteita (yksittäis- ja piensarjatuotanto). Esitettyä moniportaisemman mitta-asteikon käyttö tuo eroja ryhmien välille myös tuoteknologiassa (TUOTETEKNI). Erot viittaavat siihen, että pakkoa yrittäjyyden taustalla kokeneet pitävät tuotteitaan omintakeisempina kuin muista syistä yrityksen perustaneet.

#### *Toimialoittaiset erot*

Toimialoittaiset tasoerot ovat osin selviä ja heijastavat toimialojen dynamiikan erilaisuutta. Yrityspalvelujen tuotanto on luonteeltaan hyvin asiakasspesifiä, yksittäisen asiakkaan tarpeista lähtevää (TUOTTAPA). Kaiken lisäksi tuotteiden standardoinnin mahdollisuudet ovat vähäiset. Lisäksi toimialan sijaintikäyttäytymistä ohjaa vahvasti asiakasläheisyyden tavoittelu, mikä merkitsee sitä, että alan yritysten kilpailijat toimivat teollisuutta useammin yrityksen läheisyydessä, usein samassa kunnassa (KILPASIIJA). Teollisuusyrityksille nykyisten asiakkaiden merkitys on suurempi kuin yrityspalveluyrityksille (TUOTAS).

### *Yrityspalveluyritykset*

Toimialan yritysten strategiset valinnat eivät juurikaan poikkea toisistaan muodostettujen ryhmien välillä. Toimialan homogeenisuuteen viittaavat myös Niittykankaan ja Tervon (1995; ks. myös Tervo & Niittykangas 1994) saamat tulokset alan yritysten sijaintikäyttäytymisestä. Työttömyyttä tai sen uhkaa yhtenä perustamissyynä pitäneet keskittyvät muita selvemmin nykyisiin tai samanaikaisesti nykyisiin ja uusiin asiakkaisiin sekä veto- ja positiivisten tilannetekijöiden vaikutuksesta perustetut yritykset yksinomaan uusiin asiakkaisiin (TUOTAS,  $p = .003$ ). Mittareittaiset erot viittaavat lisäksi siihen, että työttömyyttä tai sen uhkaa yhtenä perustamissyynä pitäneet korostavat muita enemmän henkilökunnan pätevyyttä (HENKPATEV,  $p = .075$ ).

## 4. JOHTOPÄÄTÖKSET

Tutkimuksen lähtökohdat olivat kahtaalla. Ensiksikin tilastoaineistoihin perustuen on osoitettu, että työttömyyden tason muutoksella ja uusien yritysten synnyllä on positiivinen riippuvuus. Tämä riippuvuus vahvistuu, jos alueen väestön kosketus yrittäjyyteen on vahva ja alue tarjoaa hyvät yrittämisen mahdollisuudet (Niittykangas ja Tervo 1993). Toiseksi lähtökohtana oli havainto, jonka mukaan tänä päivänä yrittäjien itseilmaisemista perustamismotiiveista löytyy aikaisempaa useammin pakkoa eri muodoissaan (esim. Katila 1993). Usein kysymys on nimenomaan työttömyydestä tai sen uhkasta, jotka ovat tälle ajalle leimallinen piirre. Näiden havaintojen jatkeena kysymys, poikkeavatko työttömyyden tai sen uhkan yhdeksi perustamissyiksi nimenneiden yrittäjien piirteet ja heidän perustamiensa yritysten strategiset valinnat yksinomaan vetotekijöiden ja positiivisten tilannetekijöiden merkitystä korostaneista, on mielenkiintoinen ja tärkeä.

Saadut tulokset osoittavat, että pakon olemassaolo yrityksen perustamismotiiveissa heijastuu yrittäjäksi ryhtyneiden ominaisuuksiin sekä perustettujen yritysten strategiaan valintoihin. Odottamatonta ei ole se, että persoonallisuuden piirteistä löytyy eroja, jotka viittaavat siihen, että pakkoa yrittämisen motiiveissa omanneet kokevat omat vaikutusmahdollisuutensa tapahtumien kulkuun väheisemmiksi kuin muut. Havaittuja eroja voidaan kuitenkin pitää oletettua vähäisempinä, koska esimerkiksi Niittykankaan ja Kinnusen (1995) tulokset erilaisten työurien piirteistä viittaavat saatuja selvempien erojen mahdollisuuteen.

Työttömyyden tai sen uhkan yhdeksi perustamissyiksi nimenneiden teollisuusyritysten strategisista valinnoista hahmottuva kuva on osin varsin myönteinen, vaikkakaan ei ongelmaton. Yritykset pyrkivät keskittymään uusiin ja omintakeisiin tuotteisiin ja asiakkaisiin, joilla ei ole aiempaa kokemusta vastaavien tuotteiden käytöstä. Yrittäjillä on yhteistyötä muiden yritysten kanssa ja uskoa markkinoiden kasvuun. Yritykset ovat kuitenkin kooltaan keskimääräistä pie-



nempä ja koetut keskeiset kilpailijat toimivat usein samassa kunnassa, mikä merkitsee, että kilpailuympäristö on ahdistava ja muutosherkkä.

Metalli- ja yrityspalveluyritykset poikkeavat toisistaan sekä yrittäjien piirteiden että yrityksen strategisten valintojen osalta. Tasoerot selittyvät pitkälle tarkasteltujen toimialojen erityispiirteillä. Yrityspalvelut ovat tietointensiivisiä ja niiden synnyn ja kehityksen edellytys on usein vahva asiakasläheisyys. Sijaintialueen kehittyneisyyttä kuvaavat mittarit selittävät keskeisesti alan yritysten sijaintikäyttäytymistä (Niittykangas ym. 1994, 36). Näiden yhteys teollisten yritysten syntyyn on sen sijaan varsin löyhä (emt., 36; Reynolds ym. 1994). Lähinnä pienyritysvaltaisuus on tekijä, jolla on selitysvaimaa teollisten yritysten syntyyn.

Saadut tulokset eivät kerro sitä, millä tavoin pakkoa perustamisen motiiveissa ilmaiseet menestyvät yrittäjät ja poikkeavatko he muista yrittäjistä. Kuitenkin saadut tulokset osoittavat, että työttömyys tai sen uhka ovat perustelluja syitä harkita oman yrityksen perustamista ja ryhtyä yrittäjäksi. Tulosten pohjalta ei ole pääteltävissä, että pakon elementti sinällään merkitsisi riittämättömiä kehittymisen edellytyksiä. Perustamiskynnys on ylitetty ja yrittäjästä keskeisesti riippuu, millä tavoin yritys jatkossa tulee kehittyä. ■

#### LÄHTEET

- BINKS, M. & A. JENNINGS** 1986. Small firms as a source of economic rejuvenation. Teoksessa J. Curran, J. Stanworth & D. Watkins (toim.) *The Survival of the Small Firms. Volume 1: The Economics of Survival and Entrepreneurship*, s. 19–37. Gower, Aldershot.
- BIRD, B.** 1989. *Entrepreneurial behavior*. Scott, Foresman and Company, Glenview, Illinois/London, England.
- BROCKHAUS, R.** 1982. The psychology of entrepreneurs. Teoksessa C. Kent, D. Sexton & K. Vesper (toim.) *Encyclopedia of entrepreneurship*, s. 39–71. Englewood Cliffs, New Jersey.
- CASSIDY, T. & R. LYNN** 1989. A multifactorial approach to achievement motivation: The development of a comprehensive measure. *Journal of Occupational Psychology* 62: 301–312.
- CHELL, E.** 1986. The entrepreneurial personality: a review and some theoretical developments. Teoksessa J. Curran, J. Stanworth & D. Watkins (toim.) *The Survival of the Small Firms. Volume 1: The Economics of Survival and Entrepreneurship*, s. 102–119. Gower, Aldershot.
- CHELL, E., J. HAWORTH & S. BREARLEY** 1991. *The entrepreneurial personality: Concepts, cases and categories*. Routledge, London/New York.
- DUNKELBERG, W.C. & A.C. COOPER** 1982. Entrepreneurial typologies: an empirical study. Teoksessa K. Vesper (toim.) *Frontiers of Entrepreneurial Research*, s. 1–16. Babson College, Wellesley, Mass..
- GIBB, A. & J. RITCHIE** 1982. Understanding the process of starting small business. *International Small Business Journal* 1(1): 26–45.
- GILAD, B. & P. LEVINE** 1986. A behaviour model of entrepreneurial supply. *Journal of Small Business Management* 24(october): 45–51.
- HALTTUNEN, J.** 1981. Aloittavat metalliteollisuusyritykset. Teollistamisrahasto Oy, Julkaisuja A: 11.
- HAUTA-AHO, S.** 1990. Yrityksen perustamisen vaiheet: työsuhdelahestymistavan analysointia ja perustamisen vaiheiden konkretisointi. Vaasan korkeakoulun julkaisuja, Tutkimuksia No 146.
- ILLERIS, S.** 1989. Producer services: the key sector for future economic development? *Entrepreneurship & Regional Development* 1: 267–274.
- JULKUNEN, R. & J. NÄTTI** 1995. Muuttuvat työajat ja työsuhteet. Työministeriö, Työpoliittinen tutkimus nro 104.

- KASVIO, A.** 1990. Työelämän kehitysnäkymät ja suomalaisen työpolitiikan uudet tehtävät 1990-luvulla. Julkaisussa T. Heiskanen (toim.) Työelämän muuttuvat ehdot – kohti 1990-luvun työpolitiikkaa, s. 1–25. Tampereen yliopisto, Työelämän tutkimuskeskus, Työraportteja 19.
- KASVIO, A.** 1994. Uusi työn yhteiskunta. Jyväskylä, Gummerus.
- KATILA, S.** 1993. Forced entrepreneurship: a case of rural and start-up entrepreneurs. *Hungarian Sociological Quarterly* 11(12): 267–278.
- KETTUNEN, P.** 1985. Yrittäjäkirja. Suomen Yrittäjien Keskusliitto r.y., Länsi-Savo Oy, 3. painos.
- KOISTINEN, P. & A. SUIKKANEN** 1990 (toim.). Edessä pysyvä tilapäisyys. Joensuun yliopisto, Karjalan tutkimuslaitoksen monisteita 2.
- KRUEGER, N. & A. CARSRUD** 1993. Entrepreneurial intentions: Applying the theory of planned behaviour. *Entrepreneurship & Regional Development* 5: 315–330.
- LEVENSON, H.** 1981. Differentiating among internality, powerful others and chance. Teoksessa H. Lefcourt (toim.) Research with the locus of control construct: Assessment methods. Vol. 1. Academic Press, New York.
- LITTUNEN, H.** 1989. Aloittavien teollisuusyritysten menestystekijät. Jyväskylän yliopisto, Keski-Suomen taloudellinen tutkimuskeskus, Julkaisuja 98.
- LITTUNEN, H.** 1992. Uusien yritysten menestyminen: tutkimuksen toteutustapa ja perustamistilanteen kartoitus. Jyväskylän yliopisto, Keski-Suomen taloudellinen tutkimuskeskus, Julkaisuja 124.
- LITTUNEN, H.** 1994. Uusien yritysten menestyminen: yritystoiminnan kriittiset alkuvuodet. Jyväskylän yliopisto, Keski-Suomen taloudellinen tutkimuskeskus, Julkaisuja 130.
- LITTUNEN, H.** 1995. Uusien yritysten menestyminen: yritystoiminnan neljä ensimmäistä vuotta. Jyväskylän yliopisto, Keski-Suomen taloudellinen tutkimuskeskus, Julkaisuja 133.
- MARLOW, S. & D. STOREY** 1992. New firm foundation and unemployment: A note on research method. *International Small Business Journal* 10(3): 62–67.
- MEAGER, N.** 1992. Does unemployment lead to self-employment? *Small Business Economics* 4: 87–103.
- NIITTYKANGAS, H.** 1985. Kehitysalueavustusten vaikutukset. Jyväskylän yliopisto, Keski-Suomen taloudellinen tutkimuskeskus, Julkaisuja 64.
- NIITTYKANGAS, H. & U. KINNUNEN** 1995. Yrittäjyys – ratkaisu työttömyyteen? Työpoliittinen aikakauskirja 38(4): 175–188.
- NIITTYKANGAS, H., E. STORHAMMAR & H. TERVO** 1994. Yrittäjyys ja yritysten synty paikallisissa toimintaympäristöissä. Jyväskylän yliopisto, Keski-Suomen taloudellinen tutkimuskeskus, Julkaisuja 132.
- NIITTYKANGAS, H. & H. TERVO** 1993. Työttömyys ja uusien yritysten synty. Jyväskylän yliopisto, Keski-Suomen taloudellinen tutkimuskeskus, Julkaisuja 125.
- NIITTYKANGAS, H. & H. TERVO** 1996. Yrityspalveluyritysten sijaintiratkaisut. Jyväskylän yliopisto, Keski-Suomen taloudellinen tutkimuskeskus, Julkaisuja 135.
- NORMANN, R.** 1976. Skapande företagsledning. Aldus, Lund.
- PANDEY, J. & N.B. TEWARY** 1979. Locus of control and achievement values of entrepreneurs. *Journal of Occupational Psychology* 52: 107–111.
- PERRY, C., R. MACARTHUR, G. MEREDITH & B. CUNNINGTON** 1986. Need for achievement and locus of control of Australian small business owner-managers and super-entrepreneurs. *International Small Business Journal* 4(4): 55–64.
- PITKÄNEN, S. & K. VESALA** 1988. Yrittäjyysmotivaatio Kymen ja Vaasan lääneissä: vertaileva tutkimus yrittäjyyteen ohjaavista tekijöistä. Lappeenrannan teknillinen korkeakoulu, tuotantotalouden osasto, Tutkimusraportti 9.
- PLEITNER, H.J.** 1985. Creating New Ventures – Some reflections of a conceptual nature. Paper presented at the congress Entrepreneur 1985, Helsinki, november 1985.
- PORTER, M.** 1985. Kilpailuetu: miten ylivoimainen osaaminen luodaan ja säilytetään. Suomentanut Maarit Tillman. Weilin+Göös, Espoo.
- RAY, D.** 1993. Understanding the entrepreneur: entrepreneurial attributes, experience and skills. *Entrepreneurship & Regional Development* 5: 345–357.
- REYNOLDS, P., D. STOREY & P. WESTHEAD** 1994. Cross-national Comparisons of the Variation in New Firm Formation Rates. *Regional Studies* 28: 443–456.

- ROTTER, J.** 1966. Generalized Expectancies for Internal versus External Control of Reinforcement. *Psychological Monographs: General and Applied* 80(1): 1–27.
- SMALLBONE, D.** 1990. Success and failure in new business start-ups. *International Small Business Journal* 8(2): 34–47.
- SMITH, N.R.** 1967. *The Entrepreneur and His Firm: The Relationship Between Type of Man and Type of Company.* Michigan State University Press, East Lansing, Michigan.
- STOREY, D.** 1982. *Entrepreneurship and new firm.* Croom Helm, London.
- STOREY, D.** 1991. The birth rate of new firms – Does unemployment matter? A review of the evidence. *Small Business Economics* 3: 167–178.
- STOREY, D. & A. JOHNES** 1987. New firm formation: a labour market approach to industrial entry. *Scottish Journal of Political Economy* 34: 37–51.
- TERVO, H.** 1985. Aluepolitiikan vaikutukset teollisuuden kasvuun ja kehitykseen. Jyväskylän yliopisto, Keski-Suomen taloudellinen tutkimuskeskus, Julkaisuja 65.
- TERVO, H. & H. NIITTYKANGAS** 1994. Development in the growth, location and turbulence of business services in Finland. *Papers in Regional Science* 73(1): 73–95.
- VESALA, K. P.** 1996. Yrittäjyys ja individualismi: relationistinen linjaus. Helsingin yliopiston sosiaalipsykologian laitoksen tutkimuksia 2/1996.
- VESPER, K.** 1980. *New Venture Strategies.* Prentice-Hall, Englewood Cliffs, New Jersey.
- VESPER, K.** 1992. New-Venture Ideas: Do Not overlook Experience Factor. Teoksessa Sahlman, W. & H. Stevenson (toim.) *The Entrepreneurial Venture*, s. 73–80. Harvard Business School Publications, Boston, Massachusetts.