ETLA
ELINKEINOELÄMÄN TUTKIMUSLAITOS
THE RESEARCH INSTITUTE OF THE FINNISH ECONOMY
Lönnrotinkatu 4 B 00120 Helsinki Finland Tel. 358-9-609 900
Telefax 358-9-601 753 World Wide Web: http://www.etla.fi/

Keskusteluaiheita – Discussion papers

No. 1052

Mika Pajarinen – Petri Rouvinen – Pekka Ylä-Anttila

UUSYRITTÄJIEN KASVUHAKUISUUS*

Julkaistu myös Kauppa- ja Teollisuusministeriön sarjassa
(KTM Julkaisuja 29/2006).

* Tämä yrittäjyyden politiikkaohjelman raportti on laadittu osana Kauppa- ja teollisuusministeriön ja Etlatieto Oy:n "Mistä uudet kasvuyrittäjät tulevat ja keitä he ovat?" -hanketta (Dnro 2/401/2005). Sen toteuttamisen tässä aikataulussa ja laajuudessa oli mahdollista Tekesin ja Etlatieto Oy:n "Mistä yrittäjät tulevat?" -hankkeessa tehdyn taustatyön ansiosta. Kiitämme Ari Hyytistä osallistumisesta tässä raportoitavan kyselyn laatimiseen sekä tähän raporttiin liittyvistä arvokkaista huomioista ja kommenteista. KTM:stä tämän raportin työstämiseen ovat osallistuneet Marjaana Aarnikka, Kimmo Hyrsky, Hannu Lipponen, Matti Pietarinen ja Markus Sovala, joille parhaat kiitoksemme. Asiakastieto Oy, TDC Hakemistot Oy (Bluebook), Tietoykkönen Oy ja Tilastokeskus ovat eri tavoin tukeneet työtämme ja osallistuneet kyselyn käytännön toteutukseen. Raportin aiempaa versiota on esitelty Kansantaloudellisen Yhdistyksen ja hallituksen yrittäjyyden politiikkaohjelman iltapäiväseminaarissa 15.5.2006 kello 13:00-16:15 Säätytalolla; parhaat kiitokset osallistujille sekä valmistellut kommenttipuheenvuorot pitäneille Anne Kovalaiselle (Turun kauppakorkeakoulu), Pekka Tsuparille (EK) ja Markus Sovalalle (yrittäjyyden politiikkaohjelma) arvokkaista huomioista.

ISSN 0781-6847 03.11.2006

PAJARINEN, Mika **– ROUVINEN,** Petri – **YLÄ-ANTTILA**, Pekka, **UUSYRITTÄJIEN KASVUHAKUISUUS**. Helsinki: ETLA, Elinkeinoelämän Tutkimuslaitos, The Research Institute of the Finnish Economy, 2006, 77 s. (Keskusteluaiheita, Discussion Papers, ISSN 0781-6847; No. 1052).

TIIVISTELMÄ: Tässä raportissa tutkitaan aloittavia ja erityisesti kasvuhakuisia yrittäjiä ja heidän yrityksiään laajaa tietokoneavusteista puhelinkyselyä hyödyntäen. Tulosten valossa näyttää siltä, että kasvuhakuinen uusyrittäjä on usein korkeahkon teknisen koulutuksen omaava mies, hänellä on aiempaa johtamis- ja/tai yrittäjäkokemusta, hän on valmis ottamaan riskejä, ja että hän ansaitsi varsin hyvin aiemmassa palkkatyössään. Kasvuhakuisten osuus kaikista uusyrittäjistä on erityisen suuri tietointensiivisissä liike-elämän palveluissa. Kasvuhakuiset yritykset ovat jo lähtökohtaisesti muita suurempia: niiden alkupääoma on suurempi sekä niillä on enemmän perustajia ja alkuvaiheen työntekijöitä. Ne myös harjoittavat useammin innovaatiotoimintaa sekä aineettomat oikeudet liittyvät todennäköisemmin niiden perustamiseen tai alkuvaiheen toimintaan. Ne ovat myös muita todennäköisemmin suuntautuneet kansainvälisille markkinoille.

Avainsanat: Yrittäjyys, Uusyrittäjyys, Kasvuyritys, Yrityksen perustaminen, Kasvuhakuisuus

JEL koodit: D92, L26, M13

Julkaistu myös Kauppa- ja teollisuusministeriön sarjassa (KTM Julkaisuja 29/2006).

PAJARINEN, Mika **– ROUVINEN,** Petri – **YLÄ-ANTTILA**, Pekka, **GROWTH-ORIENTATION OF NEW ENTREPRENEURS IN FINLAND**. Helsinki: ETLA, Elinkeinoelämän Tutkimuslaitos, The Research Institute of the Finnish Economy, 2006, 77 p. (Keskusteluaiheita, Discussion Papers, ISSN 0781-6847; No. 1052).

ABSTRACT: This report studies Finnish growth-orientated nascent entrepreneurship on the basis of an extensive computer-aided telephone survey. The findings suggest that growth-orientated entrepreneurs are typically well-educated men with a technical degree; they have prior managerial and/or entrepreneurial experience; they are risk-takers; and they have had a high (prior) paid-employment income. The proportion of growth-oriented businesses is the highest in knowledge-intensive business services. Growth businesses are already initially larger: they have more initial capital and larger numbers of both founders and employees. They also engage in innovation activities and own intangible assets as well as are more frequently orientated towards international markets.

Keywords: Entrepreneurship, Nascent, Growth firm, Start-up, Growth-orientation

JEL codes: D92, L26, M13

A part of research conducted for the Entrepreneurship Policy Programme. Also available as the Ministry of Trade and Industry Publication 29/2006.

EXECUTIVE SUMMARY

This report studies Finnish growth-orientated nascent entrepreneurship on the basis of an extensive computer-aided telephone survey carried out in the second half of 2005 targeting new entrepreneurs and their firms established in the first half of the year. The target population of 14,245 firms was defined on the basis of Statistic Finland's "Enterprise openings and closures" statistics; the firms contact information was systematically searched from some two dozen private and public sources. The stratified random sample (without replacement or clustering) over-weighted presumably more growth-orientated limited-liability companies. Each firm was called on at least three occasions at different times and dates. Of the initial random sample of 3,889 firms, 62% were reached: the most common reason for not reaching a firm was that there was no answer within the three calls; the second most common was that, despite spending several hours on tracking each of the remaining contacts, an operational phone number was not found. Of those reached, 53.5% agreed to be interviewed, although some of these were screened out (due to not being an owner-entrepreneur-driven firm; being solely founded to manage the owner's wealth; being inactive without any signs of becoming active; or being an old and established firm). Thus, 780 entrepreneurs/firms completed the whole questionnaire. The findings suggest that growth-orientated entrepreneurs are typically well-educated men with a technical degree; they have prior managerial and/or entrepreneurial experience; they are risk-takers and the opportunity to gain wealth is among the important motivators for their entrepreneurial entry; they are capitalizing on a new business opportunities they have identified; and they have typically had a high (prior) paid-employment income and level of net assets. The proportion of growth-oriented businesses is the highest in knowledge-intensive business services. Growth businesses are likely to be limited-liability companies and they are already initially larger: they have more initial capital and larger numbers of both founders and employees. They also engage in innovation activities and own intangible assets as well as are more frequently orientated towards international markets.

1. JOHDANTO

Yrittäjyyden vähäisyys on jo jonkin aikaa ollut suomalaisen poliittisen, taloudellisen ja yhteiskunnallisen keskustelun kuumimpia perunoita. Lipposen II hallitus (1999–2003) käynnistikin erityisen yrittäjyysohjelman, jota Vanhasen hallitus on jatkanut: 7.4.2005 valtionneuvoston yleisistunnossa hyväksytyn strategian mukaisesti toteutetaan yrittäjyyden politiikkaohjelma, jonka viidestä osa-alueesta yksi on *kasvuyrittäjyyden* edellytysten parantaminen. Tämä raportti on kirjoitettu osana Kauppa- ja teollisuusministeriön ao. politiikkaohjelmaan ja erityisesti sen kasvuyrittäjyysosioon liittyvää tutkimustyötä.[1] Tässä raportissa ja sen taustalla olevassa tutkimustyössä on keskitytty lähinnä seuraaviin tutkimuskysymyksiin:

- Paljonko aidosti uusia ja aidosti toimivia yrityksiä Suomeen perustetaan vuosittain?
- Kuinka kasvuhakuisia aidot uusyrittäjät ovat sekä mikä on kasvuyritysten määrä uusien yritysten joukossa?
- Miten potentiaaliset kasvajat voidaan tunnistaa vastaperustettujen yritysten joukosta?
- Mitkä ovat kasvuyritysten ominaispiirteet?
- Onko tunnistettavissa vastaperustettujen yrityksien toimintaympäristöstä kumpuavia alalle tulon hidasteita ja kasvun esteitä?

Tämän hankkeen toteutusta ja raportin laatimista ovat merkittävästi auttaneet ETLA-yhteisön ja Tekesin *Mistä yrittäjät tulevat?* -hankkeen puitteissa tehty työ. Tehdyn kyselyn osalta on hyödynnetty Rouvisen ja Ylä-Anttilan (2004) raportissa kuvattua esimerkkiä; lähestymistapojen ja menetelmien osalta Hyytisen, Pajarisen ja Rouvisen (2005) artikkeli on ollut avuksi.

Rouvisen ja Ylä-Anttilan (2004) aiemman raportin antamaa kuvaa uusyrittäjyydestä oli tarpeen syventää erityisesti siksi, että tuolloin jouduttiin käyttämään epätyydyttävää lähtökohtaa (= myönnettyjä uusia y-tunnuksia) aloittaneita yrityksiä/yrittäjiä tunnistettaessa ja aineisto oli suppeahko (koskien lokakuussa 2003 uuden y-tunnuksen saaneita) – nyt lähtökohtana on ollut Tilastokeskuksen Aloittaneet ja lopettaneet -tilasto vuoden 2005 1. ja 2. neljännestä koskien. Lisäksi nimenomaan kasvuyritysten ja niiden ominaisuuksien haarukoiminen oli vanhassa aineistossa haastavaa niiden alhaisen lukumäärän johdosta.

---

[1] Myös virkamiestyönä on useamman vuoden ajan harjoitettu ansiokasta yrittäjyysseurantaa; ks. esim. KTM:n viimeisin Yrittäjyyskatsaus (Hyrsky ja Lipponen, 2005). Teknologiapolitiikan näkökulmasta, mutta silti varsin yleispätevästi, (kasvu)yrittäjyyttä ovat hiljattain pohtineet Hyvärinen ja Rautiainen (2006, ks. erityisesti osio 4.1).

Ero lähtökohdissa on olennainen: Tilastokeskuksen käyttämä menettely (ks. Liite 1) näyttäisi karsivan melko tehokkaasti harrastemuotoista tai muutoin vähemmän aktiivista yritystoimintaa. Aiempaan tutkimukseen (Rouvinen ja Ylä-Anttila, 2004) verrattuna aidon uusyrittäjyyden osuus lähtöjoukosta onkin tässä raportissa jonkin verran suurempi sekä elinkeinon- ja ammattiharjoittajien osuus uusyrittäjistä pienempi.

Tämän raportin laatimiseksi toteutettiin varsin laaja ja yksityiskohtainen kyselytutkimus, joka on kokonaisuudessaan ja kaikkine yksityiskohtineen dokumentoitu tämän raportin liitteissä 1, 2 ja 3.

Uusyrittäjyyden käsite

Uusyrittäjyydellä tarkoitetaan tässä raportissa uutta omistaja–yrittäjä-vetoista aktiivista tai aktivoituvaa liiketoimintaa. Omistaja-yrittäjällä tarkoitetaan henkilöä, joka omistaa ainakin osan yrityksestä,[2] jossa työskentelee ainakin osa-aikaisesti ja jota koskevaan päätöksentekoon hän osallistuu. Itse yrittäjällä voi olla aiempaa yrittäjäkokemusta ja/tai muita yrityksiä, jossa toimii yrittäjänä – ”uus” viittaa siis uuteen liiketoimintaan, ei vain ensimmäistä kertaa yrittäjäksi ryhtyneisiin. Mukaan ei lasketa puhtaita omaisuudenhallintayhtiöitä, paitsi jos niillä on palkkalistoillaan vähintään yksi vähintään puolipäiväinen henkilö. Mukaan ei myöskään lasketa niitä yrityksiä, joissa työskentelevistä henkilöistä kenelläkään ei ole nollasta poikkeavaa omistusosuutta ao. yrityksessä, koska nämä on tulkittava olemassa olevien yritysten uusiksi (palkkajohtajien hoitamiksi) yksiköiksi.

[2] Elinkeinon- ja ammatinharjoittajat katsotaan yrityksiksi, jotka ovat kyseisten henkilöiden täysin omistamia.

2. UUSYRITTÄJYYS

Tilastokeskuksen *Aloittaneet ja lopettaneet* -tilaston mukaan viime aikoina Suomessa on aloittanut vuosittain noin 24–26 tuhatta yritystä; vuoden 2005 luku on tämän haarukan keskiarvon tuntumassa. Alkuperäisten julkaisuajankohtina Tilastokeskuksen antamien tietojen perusteella 1. ja 2. vuosineljänneksen aikana perustettiin 14 246 yritystä.[3] Taulukko 1 tyypittelee uusyrittäjyyden näkökulmasta alkuvuonna 2005 aloittaneita yrityksiä Tilastokeskuksen tietoja ja tehtyä kyselyä hyödyntäen.[4]

Taulukko 1. Virallisesti aloittaneiden yritysten tyypittelyä uusyrittäjyyden näkökulmasta.

	Yritysten määrä	Os. aloittaneista	Yrityksiä jäljellä	Jäljellä os. aloitt.
1. ja 2. neljänneksellä virallisesti aloittaneet	14 246	100,0 %	14 246	100,0 %
Ei katsottu kuuluvan kohdepopulaation (a.)	769	5,4 %	13 477	94,6 %
Sekä 1. että 2. neljänneksellä aloittanut	1	0,0 %		
Kuolinpesä	8	0,1 %		
Konkurssipesä	23	0,2 %		
Ulkomaalaisomisteinen	112	0,8 %		
Ei varsinaisesti aloittanut (lopettanut –31.8.2005)	641	4,5 %		
Ei uusyrittäjyyttä (b.)	5 083	35,7 %	8 394	58,9 %
Ei lainkaan omistaja-yrittäjä vetoinen yritys	409	2,9 %		
Omaisuudenhallintayhtiö (ei liiketoimintaa)	204	1,4 %		
Ei aktivoitunut tai aktivoitumassa lähiaikoina	858	6,0 %		
Kyseessä vanha yritys/liiketoiminta	2 548	17,9 %		
Ei varsinaisesti aloittanut (lopettanut)	518	3,6 %		
Kyse lähinnä harrastus-, ei liike-, toiminnasta	545	3,8 %		
Uusia, aktivoituvia omist.-yritt.-vetoisia yrit.	8 394	58,9 %	8 394	58,9 %

Lähde: Etlatieto Oy:n kysely / kirjoittajien laskelmat ja päätelmät. Olettaen, että ei-tavoitetut yritykset vastaavat ominaisuuksiltaan tavoitettuja; laskettu satunnaisotoksesta ilman painoja (ks. Liite 1), kuitenkin korottaen kokonaismäärät kaikkien virallisesti aloittaneiden tasolle. (a.) Alla olevat eivät summaudu annettuun lukuun, koska muutamat yrityksiä kuuluvat useampaan annetuista ryhmistä. (b.) Sarja- ja portfolio-yrittäjien uudet yrityksen kuitenkin lasketaan tässä uusyrittäjyydeksi, ts. kyse on siis uusista yrittäjävetoisista yrityksistä; ao. henkilöllä (yrittäjällä) voi olla aiempaa yrittäjäkokemusta ja muita yrityksiä, joissa hän toimii yrittäjänä.

[3] Joskin 2.2.2006 mennessä tämä luku oli kasvanut nelisen prosenttia 14 814 yritykseen. Tässä raportissa hyödynnetään alkuperäisten 1. ja 2. neljänneksen julkaisuajankohtien tietoja ja aineistoja.

[4] Tässä raportissa näkökulmana on koko ajan suomalainen uusyrittäjyys. Niinpä esimerkiksi *Aloittaneet*-tilastoon otetaan kantaa nimenomaan uusyrittäjyyden mittana (millaisena sitä usein käytetään, vaikkei se sitä edes pyri mittaamaan), ei kyseiseen tilastoon sinänsä, joka lajissaan on epäilemättä maailman parhaita ellei paras.

Kuten taulukosta 1 havaitaan, reilut viisi prosenttia alkuvuonna 2005 virallisesti aloittaneista yrityksistä eivät lähtökohtaisesti mahdu uusyrittäjyyden määritelmän piiriin; näistä reilut neljä viidesosaa oli sellaisia, jotka eivät varsinaisesti päässeet liiketoimintansa alkuun lainkaan, ts. lopettivat toimintansa jo syyskuun 2005 alkuun mennessä.

Reilu kolmasosa virallisesti aloittaneista yrityksistä on sellaisia, ettei niitä voida pitää uusyrittäjyyden ilmentyminä. Näistä puolet on vanhaa yritys- tai liiketoimintaa, jolle on jostain ”teknisestä” syystä annettu uusi y-tunnus ja joka siten kirjautuu aloittaneisiin. Noin kuudesosa näistä on ”pöytälaatikkoyrityksiä” siinä mielessä, etteivät ne ole aktivoituneet tai aktivoitumassa lähiaikoina.

Näin ollen kuutisenkymmentä prosenttia virallisesti aloittaneista yrityksestä on uusyrittäjyyden ilmentymiä siinä mielessä, että ao. yritykset ovat omistaja–yrittäjä-vetoisia, ovat aktivoituneet tai aktivoitumassa liiketoiminnassaan sekä eivät ole puhtaasti omaisuudenhallintayhtiötä tai harrastustoimintaa.

Yllä olevan perusteella voidaankin arvioida, että viime vuosina Suomessa on vuosittain aloittanut viitisentoistatuhatta yritystä, joita voidaan pitää uusyrittäjyyden ilmentyminä. Korostettakoon kuitenkin, että tässä todennäköisesti yliarvioidaan aidon uusyrittäjyyden määrää, koska ao. laskelmat on laadittu oletuksella, että ne yritykset, joihin ei syystä tai toisesta ole saatu yhteyttä, ovat ominaisuuksiltaan samankaltaisia tavoitettujen yritysten/yrittäjien kanssa. Luonnollisesti on kuitenkin todennäköisempää, että yritys, joka ei esimerkiksi ole ilmoittanut yhteystietojaan mihinkään viranomais- tai muuhun rekistereihin tai -palveluihin, ei myöskään ole varsinaisesti aktivoitunut/aktivoitumassa liiketoiminnassaan.

Toisaalta on myös mahdollista, ettei osa uusyrittäjyydestä kirjaudu lainkaan virallisesti aloittaneisiin. Tähän liittyen tehtiin kokeilu liittyen yrityksiin, jotka olivat aiemmin poistuneet arvonlisävero- ja työnantajarekisteristä mutta palasivat myöhemmin jompaankumpaan tai molempiin. Näistä noin kaksi kolmasosaa sopi tämän raportin uusyrittäjyyden määritelmään. Niinpä voidaan epäillä, että virallisesti aloittaneiden ulkopuolelle voi jäädä vuositasolla muutaman tuhannen joukko, jota tässä käytetyn määritelmän mukaan voidaan pitää uusyrittäjyyden ilmentymänä. On kuitenkin syytä huomata, että ao. yritykset ovat kyllä aiemmin kirjautuneet aloittaneiksi. Uusyrittäjyyden kannalta ehkä oikeampi kirjaustapa olisi, että ne olisivat tulkittu lopettaneiksi niiden lähtiessä ao. rekistereistä (usein vuosia aiemmin) sekä aloittaneiksi niiden palatessa, joskin mekaanisesti tällaista käytäntöä ei voitane soveltaa.

Taulukko 2. Aloittaneiden yritysten perusominaisuuksia.

Työllisyys haastatteluhetkellä (keskimäärin 7 kk ikäisenä): mediaani & keskiarvo (henkeä):	*1*	*2,01*
0–1 henkeä työllistävien os. kaikista uusyritt. yrityksistä		66,4 %
2 henkeä työllistävien os. kaikista uusyritt. yrityksistä		14,6 %
3–4 henkeä työllistävien os. kaikista uusyritt. yrityksistä		10,7 %
5–9 henkeä työllistävien os. kaikista uusyritt. yrityksistä		6,0 %
10–19 henkeä työllistävien os. kaikista uusyritt. yrityksistä		1,8 %
20 tai useampia työllistävien os. kaikista uusyritt. yrityksistä		0,5 %
Työllisyys 1 vuoden kuluttua (haastatteluhetkestä): mediaani & keskiarvo (henkeä):	*2*	*2,86*
0–1 henkeä työllistävien os. kaikista uusyritt. yrityksistä		44,2 %
2 henkeä työllistävien os. kaikista uusyritt. yrityksistä		22,6 %
3–4 henkeä työllistävien os. kaikista uusyritt. yrityksistä		16,6 %
5–9 henkeä työllistävien os. kaikista uusyritt. yrityksistä		9,9 %
10–19 henkeä työllistävien os. kaikista uusyritt. yrityksistä		2,9 %
20 tai useampia työllistävien os. kaikista uusyritt. yrityksistä		1,5 %
Ei osaa/halua antaa arviota		2,4 %
Työllisyys 3 vuoden kuluttua (haastatteluhetkestä): mediaani & keskiarvo (henkeä):	*2*	*4,10*
0–1 henkeä työllistävien os. kaikista uusyritt. yrityksistä		30,7 %
2 henkeä työllistävien os. kaikista uusyritt. yrityksistä		17,5 %
3–4 henkeä työllistävien os. kaikista uusyritt. yrityksistä		18,5 %
5–9 henkeä työllistävien os. kaikista uusyritt. yrityksistä		13,6 %
10–19 henkeä työllistävien os. kaikista uusyritt. yrityksistä		5,7 %
20 tai useampia työllistävien os. kaikista uusyritt. yrityksistä		2,4 %
Ei osaa/halua antaa arviota		11,5 %
Alue (koskien virallisesti aloittaneita, ks. Liite 1)		
Etelä-Suomi		46,0 %
Länsi-Suomi		33,0 %
Itä-Suomi		9,0 %
Oulu		7,0 %
Lappi		3,0 %
Ahvenanmaa		1,0 %
Toimiala (koskien virallisesti aloittaneita, ks. Liite 1)		
Alkutuotanto		3,0 %
Teollisuus		7,0 %
Energia & rak.		18,0 %
Palvelut		72,0 %
Yhtiömuoto (koskien virallisesti aloittaneita, ks. Liite 1)		
Osakeyhtiö		27,7 %
Luonnollinen henkilö (elinkeinon- tai ammatinharjoittaja)		58,7 %
Muu		13,6 %

Lähde: Etlatieto Oy:n kysely ja Tilastokeskus. Kirjoittajien laskelmat. Laskettu satunnaisotoksesta ilman painoja (ks. Liite 1). Alue, toimiala ja yhtiömuodot viittaavat koko kohdepopulaation – eivät käytetyn satunnaisotoksen – ominaisuuksiin (ks. Liite 1).

Kuten taulukosta 2 ilmenee, noin kaksi kolmasosaa uusyrittäjistä työllisti haastattelu-hetkellä yrittäjä(t) mukaan lukien yhden (tai ei yhtään) henkilön. Reilut kaksi prosenttia työllisti 10 tai useampia henkilöitä. Keskimäärin työllistettiin kaksi henkeä yrittäjä(t) mukaan lukien. Tilastokeskuksen aloittaneista yrityksistä lähes puolet sijaitsi Etelä-Suomessa ja noin kolmasosa Länsi-Suomessa. Lähes kolme neljäsosaa aloittaneista oli palveluissa. Lähes 60 prosenttia oli juridiselta muodoltaan henkilöyhtiöitä.[5]

[5] Liitteessä 1 käydään yksityiskohtaisemmin läpi uusyrittäjien ja heidän yritystensä ominaisuuksia.

3. KASVUHAKUISUUS

Kasvuyrittäjyyttä ja -yrityksiä tutkitaan useimmiten jo jonkin aikaa toimineiden yrittäjien ja/tai yritysten toteutunutta kehitystä tarkastelemalla (Kangasharju, 2000; Littunen ja Tohmo, 2003; KTM, 2004; Lehtoranta, 2005; Pukkinen, Stenholm ja Malinen, 2005).[6] Tässä raportissa keskitytään vasta toimintansa aloittaneiden yrittäjien ja heidän yritysten tuleviin kasvuaikomuksiin ja -odotuksiin. Vaikka ne ehkä ovat epätarkkoja ja hahmottumattomiakin, kun uuden yrityksen perustamisesta on keskimäärin kulunut vasta 7 kuukautta, vältetään tällä lähtökohdalla vanhojen yritysten toteutuneeseen kehitykseen perustuvan analyysin keskeisin ongelma: niissä kasvuyrittäjiksi/-yrityksiksi luokitellaan väistämättä vain kasvussa onnistuneet, olivatpa he onnistuneet ”tahallisesti” tai ”tahattomasti”; usein aineistot ovat myös valikoituneita siinä mielessä, ettei toimintansa lopettaneita yrityksiä tarkastella lainkaan.

Kasvuyrittäjyydellä ei ole yhtä selkeää tai edes muutamia vakiintuneita määritelmiä, vaan kirjallisuudesta on löydettävissä kymmeniä tai jopa satoja hyvinkin erilaisia vaihtoehtoja. Monet niistä eivät ole analyyttisen empiirisen tutkimuksen näkökulmasta helposti käytettävissä, koska ne korostavat vaikeasti määriteltäviä ja mitattavia asioita, kuten yrittäjän luonteenpiirteitä tai häntä motivoivia tekijöitä. Jatkossa käytetään viittä eri kasvuyrittäjyyden määritelmää,[7] joista rajaavinkin on aiemman kirjallisuuden valossa varsin ”löysä” – tiukemmilla määritelmillä vain muutamasta prosentista muutamaan promilleen uusyrittäjyydestä olisi kasvuyrittäjyyttä. Tässä kasvuyrittäjyydellä tarkoitetaankin sitä, että yrittäjällä on haluja laajentaa liiketoimintaansa nykyisestä, ei välttämättä tavoitella räjähdysmäistä laajentamista.

Aiemmissa osioissa on käytetty kyselyn satunnaisotosta, joka sellaisenaan edustaa kaikkien aloittaneiden yritysten ominaisuuksia melko hyvin. Jotta kasvuhakuisuutta voitaisiin tutkia tarkemmin, muodostettiin myös vain osakeyhtiöille – jotka ovat keskimääräistä kasvuhakuisempia – suunnattu lisäotos. Tässä ja myöhemmissä osiossa käytetään yhdessä satunnais- ja lisäotosta, mutta kaikki tulokset (mukaan lukien keskiarvot jne.) painotetaan siten (ks. Liite 1), että ne ovat aina edustavia koko uusyrittäjyyttä ajatellen silloin, kun oletetaan uusyrittäjyyden kumpuavan virallisesti aloittaneiden yritysten keskuudesta.

---

[6] Useita maita (myös Suomea) koskeva GEM-tutkimus keskittyy suunnittelu tai perustamisvaiheessa olevaan sekä melko hiljattain (alle 42 kuukautta sitten) aloitettuun yrittäjyyteen (ks. esim. Arenius, Autio ja Kovalainen, 2005).

[7] Regressiomallien osalta myös kahta näitä yhdistelevää määritelmää.

Kasvuhakuisuutta määriteltäessä lähdetään tässä kahdesta peruslähtökohdasta: suorasta kysymyksestä sekä tulevista henkilöstö- ja/tai liikevaihtoarvioista. Suora kysymys kuului seuraavasti: ”Kasvuhakuisuudella tarkoitetaan halua ja pyrkimystä yrityksen liikevaihdon tai henkilöstömäärän merkittävään kasvattamiseen useamman vuoden aikavälillä. Kuinka kasvuhakuinen yrityksenne on – Ei lainkaan, melko vähän, melko paljon vai paljon?” Tämän vastauksen perusteella muodostetaan kaksi luokittelevaa muuttuja: näillä jaetaan kaikki kyselyn uusyrittäjät niihin, jotka

- MÄÄRITELMÄ 1: Katsoivat itsensä melko tai hyvin kasvuhakuisiksi sekä niihin, jotka
- MÄÄRITELMÄ 2: Katsoivat itsensä hyvin kasvuhakuisiksi.

Yrityksiltä kysyttiin myös niiden nykyisestä ja tulevasta henkilöstöstä ja liikevaihdosta. Näiden perusteella muodostettiin kolme kasvuhakuisuuden määritelmää. Koska vaatimattomista lähtökohdista laskettuna kasvuprosentit muodostuvat helposti suuriksi, kaikissa yhdistyy sekä suhteellinen että absoluuttinen kriteeri. Näissä kasvuhakuiseksi tulkitaan uusyrittäjä, jonka yritys

- MÄÄRITELMÄ 3: Aikoo *joko* työllistää 3 vuoden kuluttua vähintään 5 henkeä *ja* kasvattaa henkilöstöään keskimäärin vähintään 10 prosenttia vuosittain tai kasvattaa liikevaihtonsa 3 vuodessa vähintään 0,5 miljoonaan euroon *ja* kasvattaa sitä keskimäärin vähintään 10 prosenttia vuodessa (tämä on sama kuin Hyytinen ym., 2005 käyttämä kriteeri),
- MÄÄRITELMÄ 4: Aikoo *joko* työllistää 3 vuoden kuluttua vähintään 5 henkeä *ja* kasvattaa henkilöstöään keskimäärin vähintään 10 prosenttia vuosittain ja kasvattaa liikevaihtonsa 3 vuodessa vähintään 0,5 miljoonaan euroon *ja* kasvattaa sitä keskimäärin vähintään 10 prosenttia vuodessa (erona edelliseen siis vain se, että sekä henkilöstö- että liikevaihtokriteerien on täytyttävä yhtäaikaisesti) sekä
- MÄÄRITELMÄ 5: Aikoo työllistää 3 vuoden kuluttua vähintään 10 henkeä ja kasvattaa henkilöstöään keskimäärin vähintään 20 prosenttia vuosittain (vastaa lähinnä KTM, 2004 kriteeriä, joskin siinä kasvuprosentti on laskettu palkkasummasta).

Luonnollisesti monet muutkin määritelmät olisivat mahdollisia ja ehkä sinänsä yhtä hyväkin. Eräs mahdollisuus olisi esimerkiksi yhdistää yllä olevia siten, että kasvuhakuiseksi katsottaisiin vain silloin, jos näin olisi sekä suoran kysymyksen sekä odotetun kehityksen valossa.

Taulukko 3 kuvaa eri tavoilla määriteltyjen kasvuyrittäjien osuuksia kaikista uusyrittäjistä. Kuten taulukosta ilmenee, oman arvionsa mukaan edes jonkin verran kasvuhakuisten uusyrittäjien osuus on itse asiassa melko suuri – nelisenkymmentä prosenttia. Vaadittaessa kohtuullista henkilöstön tai liikevaihdon kasvua ja (loppu)tasoa, kasvuhakuisia näyttäisi olevan noin neljäsosa uusyrittäjistä. Hieman tiukemmilla kriteereillä kasvuyrittäjien osuus vaihtelee kymmenen prosentin molemmin puolin.[8]

Taulukko 3. Eri tavalla määriteltyjen kasvuyrittäjien osuuksia kaikista uusyrittäjistä.

(Ks. määritelmät tekstissä)	Osuus	95 % luottamusväli (a.)
1. Melko tai hyvin kasvuhakuinen	39,7 %	36,4 % – 43,1 %
2. Hyvin kasvuhakuinen	12,0 %	9,9 % – 14,2 %
3. Henkilöstön tai liikevaihdon kasvu+taso (5 henkeä)	25,5 %	22,8 % – 28,2 %
4. Henkilöstön ja liikevaihdon kasvu+taso (5 henkeä)	9,1 %	7,3 % – 10,9 %
5. Henkilöstön kasvu+taso (10 henkeä)	7,2 %	5,5 % – 8,9 %

(a.) Koska kohdejoukosta on läpikäyty vain otos, liittyy kohdejoukon minkä tahansa otokseen perustuvan ominaisuuden havaitsemiseen epävarmuutta, jota luottamusväli kuvaa. Niinpä esimerkiksi viimeisen (5.) rivin määritelmän mukaisen kasvuyrittäjyyden todellinen osuus koko uusyrittäjien joukossa on 95 % todennäköisyydellä 5,5 ja 8,9 prosentin välillä.

Lähde: Etlatieto Oy:n kysely / kirjoittajien laskelmat. Satunnais- ja lisäotos: 780 havaintoa; painotettu vastaamaan kohdepopulaatiota, ks. Liite 1.

Yrittäjiltä kysyttiin myös: ”Jos liiketoimenne etenevät suunnitelmienne mukaan tai paremminkin, tulisiko teistä aiempaa kasvuhakuisempi?”. Hieman alle 60 prosenttia vastaa tähän ”kyllä”. Kääntäen tämä voidaan tulkita niin, että reilut 40 prosenttia uusyrittäjistä ei käytännössä ”missään olosuhteissa” haluaisi merkittävästi laajentaa liiketoimintaansa.

Taulukko 4 osoittaa, että eri kasvuyrittäjyysmääritelmien väliset korrelaatiokertoimet ovat positiivisia ja tilastollisesti merkitseviä. Silti niiden arvot ovat verrattain alhaisia kun huomioidaan se, että ne kaikki mittaavat periaatteessa samaa ilmiötä. Itse asiassa vain selvästi samaa juurta olevien määritelmien 3 ja 4 sekä toisaalta 4 ja 5 korrelaatiokertoimet ylittävät puolikkaan.

[8] On mielenkiintoista huomata, että lähinnä KTM:n (2004) määritelmää mukaisesti kasvuaikomuksia näyttäisi olevan noin nelinkertaisesti suhteessa toteutuneeseen kasvuun, vaikka onkin syytä korostaa, että tämänkaltaisessa vertailussa on erinäisiä ongelmia. Suomen Yrittäjät ry:n ja Finnvera Oyj:n syksyn 2005 PK-Yritysbarometrin mukaan (s. 22) kahdeksan prosenttia toimivista pk-yrityksistä ilmoitti olevansa voimakkaasti kasvuhakuisia.

Taulukko 4. Eri kasvuyrittäjyysmääritelmien väliset korrelaatiot.

	1. Melko tai hyvin…	2. Hyvin…	3. Henk./lv. kasvu+t. (5)	4. Henk.& lv. kasvu+t. (5)	5. Henk. kasvu+taso (10)
1. Melko tai hyvin kasvuhakuinen	1,00				
2. Hyvin kasvuhakuinen	0,46 ***	1,00			
3. Henkilöstön tai liikevaihdon kasvu+taso (5 henkeä)	0,37 ***	0,31 ***	1,00		
4. Henkilöstön ja liikevaihdon kasvu+taso (5 henkeä)	0,23 ***	0,22 ***	0,54 ***	1,00	
5. Henkilöstön kasvu+taso (10 henkeä)	0,25 ***	0,26 ***	0,47 ***	0,53 ***	1,00

Lähde: Etlatieto Oy:n kysely / kirjoittajien laskelmat. Satunnais- ja lisäotos: 780 havaintoa; *pairwise correlations*, painottamaton, *** $p < 0.01$.

Vaikka ehkä hieman odotettua heikommat korrelaatiot johtuvat osin siitä, että kasvuhakuisten osuudet ovat erisuuruisia, kyse on myös siitä, että ao. ryhmät ovat tosiaan erisisältöisiä. Taulukko 5 havainnollistaa tätä tarkastelemalla määritelmiä 2 ja 4, joiden molempien mukaan kasvuyrittäjien osuus on karkeasti 10 % luokkaa. Havaitaan, että vain noin kolmasosassa tapauksia saadaan molempien määritelmien mukaan sama kasvuhakuisuustulkinta.

Taulukko 5. Jakaumat kasvu- ja muihin yrittäjiin määritelmien 2 ja 4 mukaan.

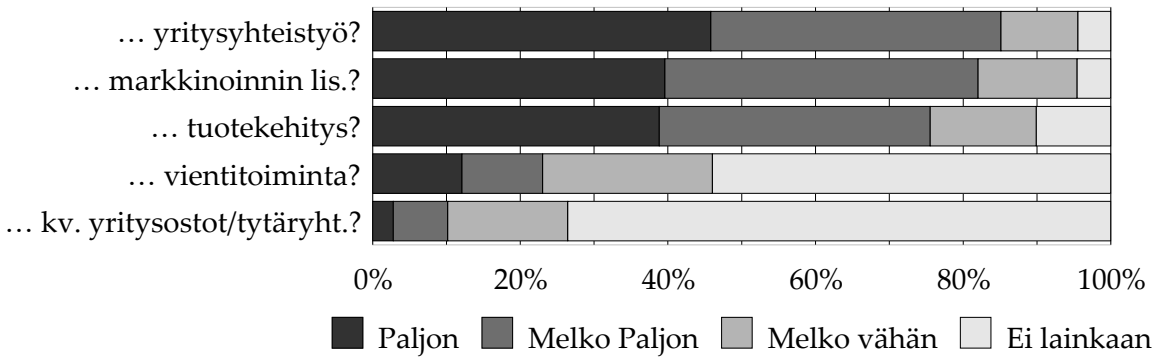
		4. Henk. ja l-vaihdon kasvu+taso (5 henk.):		
		Ei	Kyllä	Yht.
2. Hyvin kasvuhakuinen:	Ei	622	55	677
	Kyllä	74	29	103
	Yht.	696	84	

Lähde: Etlatieto Oy:n kysely / kirjoittajien laskelmat. Satunnais- ja lisäotos: 780 havaintoa; painottamaton.

Luonnollisesti määritelmät 1 ja 2 sekä toisaalta 3, 4 ja 5 ovat tavallaan eri ”juurta”: ensimmäiset ovat tavallaan subjektiivisia ”tuntemuksia” ja jälkimmäiset ”objektiivisempia” ainakin siinä mielessä, että ne on laskettu yrittäjän tulevaisuudensuunnitelmien perusteella.

Kuvio 1 havainnollistaa, että yhteistyö muiden yritysten kanssa, markkinoinnin lisääminen ja uusien tuotteiden kehittäminen ovat annetusta viidestä keinosta tärkeimmät kasvua tavoiteltaessa. Viennin ja/tai suorien sijoitusten kautta tapahtuva globalisaatio näyttäisi ainakin alkuvaiheessa olevan vähemmän tärkeitä kasvun kannalta.

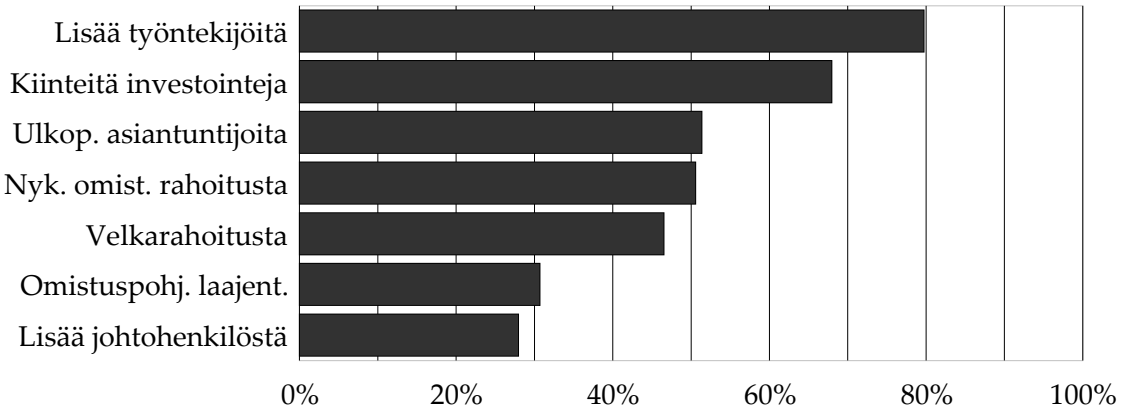
Kuvio 1. Melko tai hyvin kasvuhakuisten näkemys eräiden keinojen merkityksestä kasvua tavoiteltaessa.



Lähde: Etlatieto Oy:n kysely / kirjoittajien laskelmat. Kys. K84A1–K84A5; mukana ei-puuttuvat hav.; painotettu.

Lähes neljä viidestä hyvin tai melko kasvuhakuisesta katsoo kasvutavoitteiden saavuttamisen vaativan lisähenkilöstön palkkaamista (Kuvio 2). Kaksi kolmasosaa uskoo tarvitsemansa myös toimitila- tai muita kiinteitä investointeja. Noin puolet katsoo tarvitsevansa ulkopuolista asiantuntija- ja/tai konsulttiapua sekä nykyisten omistajien lisärahoitusta.

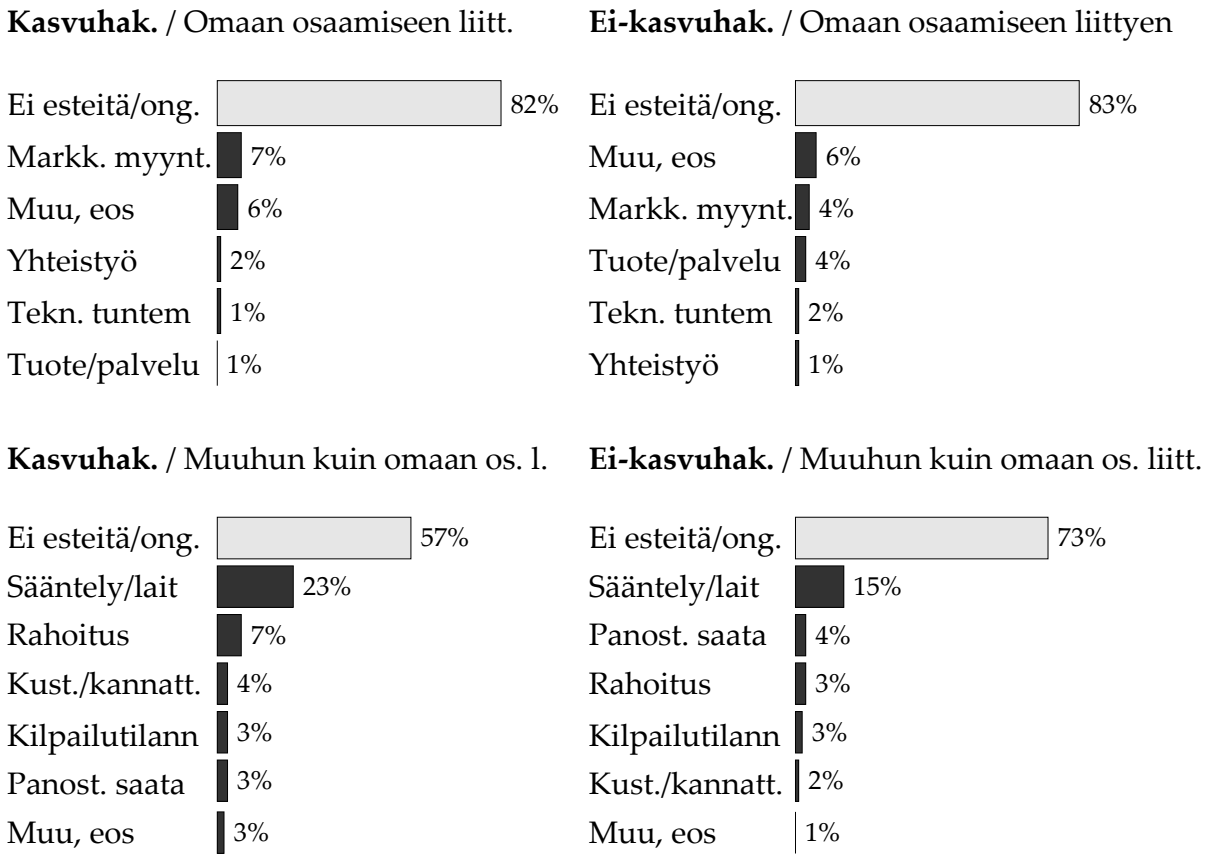
Kuvio 2. Osuus melko tai hyvin kasvuhakuista, jotka katsovat kasvutavoitteiden saavuttamisen vaativan alla mainittuja toimenpiteitä.



Lähde: Etlatieto Oy:n kysely / kirjoittajien laskelmat. Kys. K84B1–K84B7; mukana ei-puuttuvat hav.; painotettu.

Yli neljä viidesosaa (Kuvio 3) sekä melko tai hyvin kasvuhakuisista että muista uusyrittäjistä katsoo, ettei yrityksen perustamisvaiheessa ollut omaan osaamiseen liittyviä esteitä, hidasteita tai ongelmia. Niillä kasvuhakuisilla joilla näitä ongelmia oli, nämä liittyivät muita enemmän markkinointi- tai myyntitaitojen puutteeseen. Sen sijaan kasvuhakuisilla oli merkittävästi enemmän muuhun kuin omaan osaamiseen liittyviä ongelmia. Erityisesti nämä liittyivät sääntelyyn ja lainsäädäntöön ja vähäisemmässä määrin rahoitukseen.

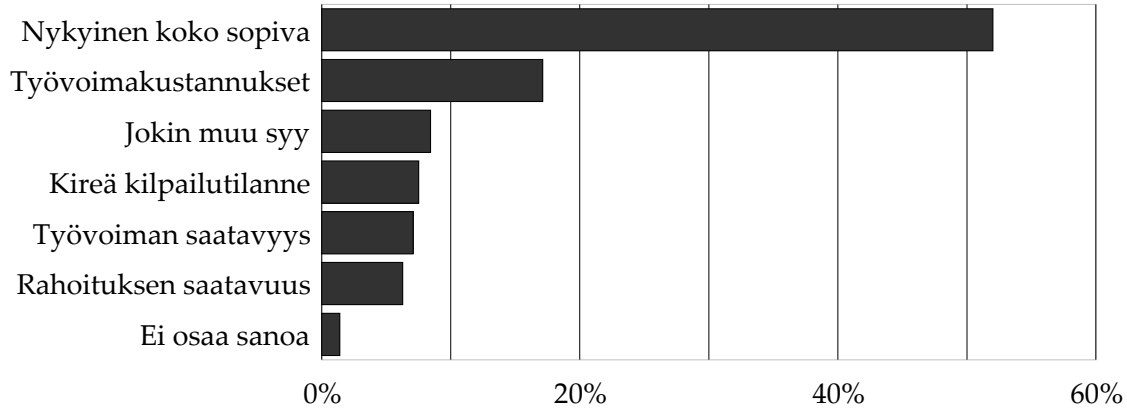
Kuvio 3. Koetut esteet, hidasteet ja ongelmat yritystä perustettaessa (kasvuhakuiset ja ei-kasvuhakuiset; omaan taitoihin ja osaamiseen sekä muihin tekijöihin liittyen).



Lähde: Etlatieto Oy:n kysely / kirjoittajien laskelmat. Kys. K90–K91E; muk. ei-puuttuvat havainnot; painotettu.

Kysyttäessä, mikseivät uusyrittäjät halua kasvaa nykyistä nopeammin, yli puolet totesi nykyisen koon olevan sopiva (Kuvio 4). Seuraavaksi tärkeimpänä syynä olivat työvoimakustannukset selvästi alle 20 prosentin osuudella.

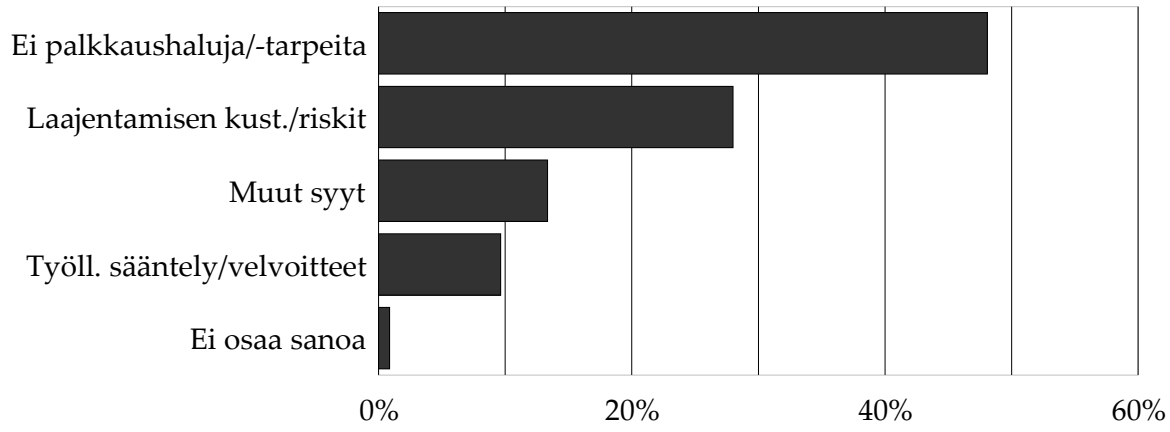
Kuvio 4. Tärkein syy olla kasvamatta nykyistä nopeammin – osuus kaikista uusyrittäjistä.



Lähde: Etlatieto Oy:n kysely / kirjoittajien laskelmat. Kysymys K92; painotettu.

Lähinnä samassa hengessä kysyttiin myös, miksei yrityksellä ollut enempää vakinaisia ulkopuolisia työntekijöitä. Lähes puolet totesi, ettei palkkaustarpeita, -haluja tai -mahdollisuuksia ollut.[9] Lähes 30 prosenttia oli haluton kantamaan laajentumiseen liittyviä kustannuksia ja riskiä.

Kuvio 5. Miksei palkkaa enemmän vakinaisia työntekijöitä.



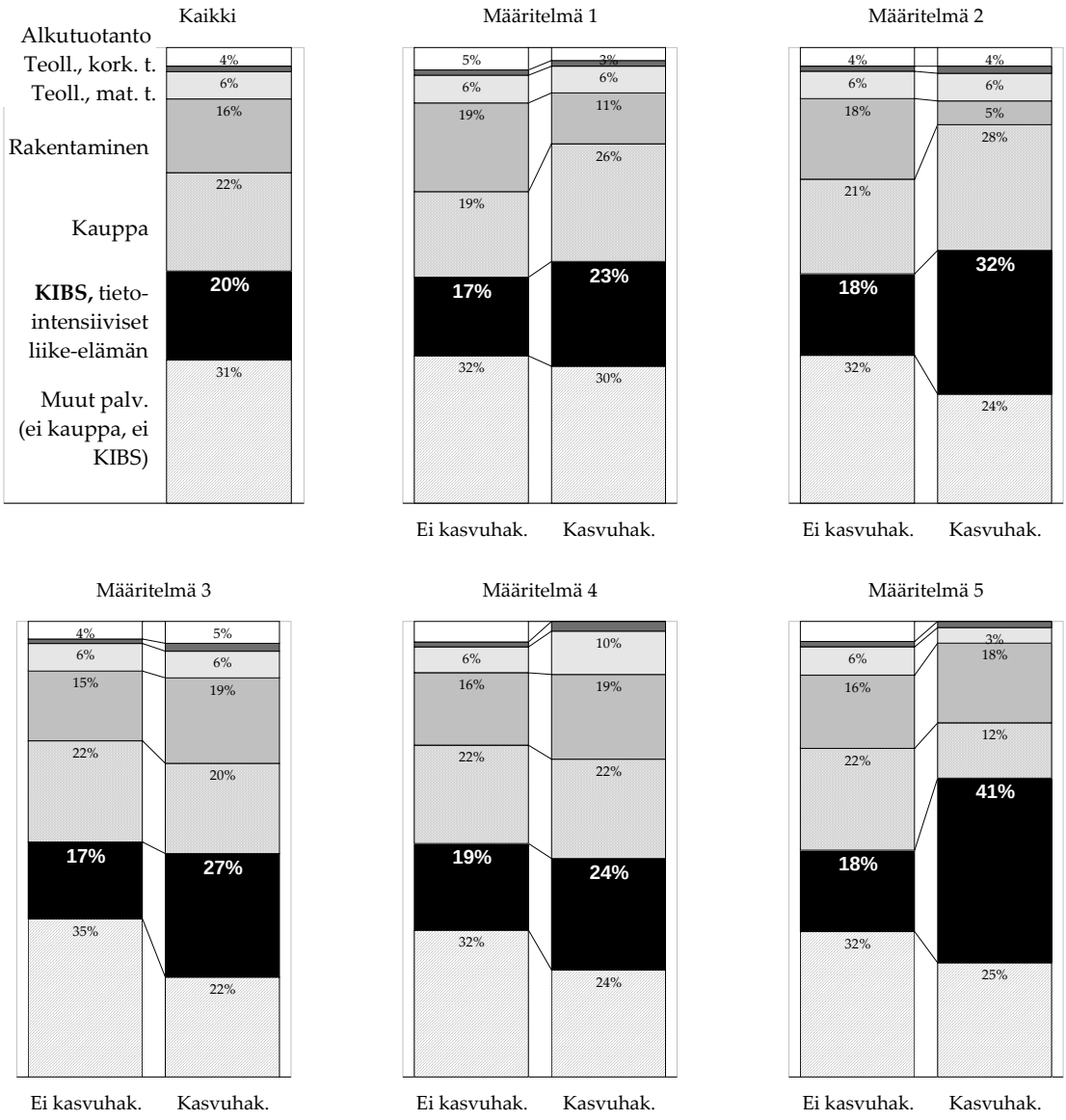
Lähde: Etlatieto Oy:n kysely / kirjoittajien laskelmat. Painotettu.

Kuviossa 6 tarkastellaan kasvuhakuisten ja muiden yritysten toimialajakaumia jaolla: alkutuotanto, korkean ja keski-korkean teknologian teollisuus (Teoll., kork. t.), matalan tek-

[9] Aihetta – ja monia muita yrittäjyyteen liittyviä eri kyselytutkimuksella yrittäjyydestä kerättyjä tietoja – sivutaan Hyytisen ja Pajarisen (2005) artikkelissa.

nologian teollisuus (Teoll., mat. t.), rakentaminen, kaupan alat, tietointensiiviset liike-elämän palvelut (KIBS)[10] sekä muut palvelut (muut kuin kauppa tai KIBS).

Kuvio 6. Kasvuhakuisten ja muiden uusyrittäjien jakautuminen toimialoittain.



Lähde: Etlatieto Oy:n kysely / kirjoittajien laskelmat. Painotettu.

Kuviosta havaitaan, että kaikkien määritelmien mukaan kasvuhakuisia on suhteellisesti enemmän tietointensiivisissä liike-elämän palveluissa sekä vähemmän muissa palveluissa.

[10] Toivosen (2001) määritelmää soveltaen; KIBS koostuu seuraavista TOL2002 toimialoista: 721, 722, 723, 724, 642 (lisätty TOL1995→TOL2002 luokitusmuut. johdosta), 726, 73101, 73102, 73103, 73200, 74111, 74112, 74113, 74119, 74121, 74122, 74129, 74872, 74130, 74401, 74402, 74409, 74873, 74200, 74201, 74202, 74203, 74204, 74205, 74206, 74207, 74208, 74209, 743, 74871, 74140, 74501, 74502, 74509, 80220, 80300, 80421, 80422, 80423, 80424 ja 80429.

Korkeamman teknologian teollisuuden merkitys on absoluuttisesti pieni, eikä näyttäisi olevaan mitenkään itsestään selvää, että ao. alojen uusyrittäjät olisivat keskimääräistä kasvuhakuisempia.

4. ANALYYSI

Taulukoissa 6 ja 7 on vertailtu eri tavoin määriteltyjen kasvuhakuisten uusyrittäjien henkilö- ja yritysominaisuuksia.

Taulukossa 6 kasvuyrittäjät näyttäisivät olevan todennäköisemmin miehiä, hyvin koulutettuja, teknillisen alan tutkinnon suorittaneita ja ansiotyössä ennen yrittäjyyttä olleita. Useimmissa määritelmissä aiempi työ-, johtamis- ja yrittäjyyskokemus on yhteydessä kasvuyrittäjyyden kanssa. Kasvuyrittäjät ovat muita riskihakuisempia, mahdollisuus vaurastumiseen on heille kasvuhaluttomia tärkeämpi uuden yritystoiminnan käynnistämisen motiivi ja he ovat muita useammin hyödyntämässä uutta liiketoimintamahdollisuutta yritystoiminnassaan (siis ovat mieluummin mahdollisuus- kuin pakkoyrittäjiä). Kasvuyrittäjillä on lisäksi keskimäärin korkeampi aiempi tulotaso ja enemmän nettovarallisuutta.

Yritysominaisuuksien osalta taulukosta 7 havaitaan, että kasvuyritykset ovat todennäköisimmin osakeyhtiömuotoisia ja ne ovat kaikissa suhteissa jo lähtökohtaisesti suurempia: niillä on suurempi alkupääoma, useampia perustajia ja ne työllistävät jo alkuvaiheessa useampia henkilöitä. Kasvuyritysten perustajat ovat myös muita useammin laatineet selvityksiä kilpailutilanteesta ennen yrityksen perustamista. Innovatiivisuus on näkyvästi yhteydessä kasvuyrityksiin: ne harjoittavat muita useammin innovaatiotoimintaa, niillä on useammin halussaan aineettomia oikeuksia ja ne ovat todennäköisemmin tehneet tai tekemässä tuote- tai prosessi-innovaatioita. Kasvuyritykset ovat muita yrityksiä todennäköisemmin suuntautuneet yritystenvälisille markkinoille, niillä on useampia ja useamman tyyppisiä yhteistyösuhteita, ne toimivat todennäköisemmin muutoinkin kuin paikallisesti ja tavoittelevat muita useammin maantieteellisen markkina-alueensa laajentamista. Kilpailijoita halvempi hinta ei ole niiden pääasiallinen kilpailuedun lähde.

Perustamisvaiheessa kasvuyrittäjillä on ollut muita harvemmin ongelmia tuotteen tai palvelun tuottamiseen liittyvässä osaamisessa. Sitä vastoin niillä on ollut useammin ongelmia muuhun kuin omaan osaamiseen liittyvissä tekijöissä. Näistä ongelma-alueista selvimmin näyttäisi erottuvan sääntelyyn ja lainsäädäntöön liittyvät seikat.

Taulukoissa 6 ja 7 kasvuyrittäjyyden ja muiden muuttujien yhteyksiä on tarkasteltu ”yksiulotteisesti”. Tämänkaltaisessa muuttujien parivertailussa on riskinä, ettei muiden tekijöiden vaikutus tule huomioiduksi. Ongelman ratkaisuna on osittaiskorrelaatioihin perustuva regressioanalyysi, jossa pystytään tavallaan ”eristämään” kunkin selittävän muuttujan it-

senäinen yhteys selitettävään muuttujaan. Kaikkien muiden estimoidussa mallissa mukana olevien muuttujien vaikutus on tavallaan siis huomioitu tai ”poistettu”.

Taulukko 6. Kaikkien uusyrittäjien ja kasvuhakuisten henkilöominaisuuksia.

	Kaikki yht.	1. Melko kasvuh.	2. Hyvin kasvuh.	3. Henk. tai lv. (5)	4. Henk. ja lv. (5)	5. Henk. / KTM (10)
	Keski-arvo	Keski-arvo	Keski-arvo	Keski-arvo	Keski-arvo	Keski-arvo
Taustatietoja						
Ikä kymmeninä vuosina	3,75	3,72	3,79	3,78	3,88 '	3,66
Yrittäjä on nainen (= 1)	0,31	0,30	0,28	0,18 ***	0,11 ***	0,13 ***
Ennen yritt. ansiotyössä (= 1)	0,83	0,84	0,85	0,90 ***	0,95 ***	0,92 **
Suor. väh. opisto- / al. korkea-ast. (= 1)	0,47	0,55 ***	0,67 ***	0,52 *	0,63 ***	0,59 **
Suoritt. tekniikan alan tutkinnon (= 1)	0,14	0,19 ***	0,27 ***	0,20 ***	0,26 ***	0,30 ***
Suoritt. kaupallisen alan tutkinnon (= 1)	0,18	0,25 ***	0,26 **	0,21	0,25 +	0,22
Suoritt. oikeustiet. alan tutkinnon (= 1)	0,01	0,01	0,03 +	0,01	0,03	0,01
Suoritt. lääketiet. alan tutkinnon (= 1)	0,03	0,01 ***	0,01 *	0,01 ***	0,01 **	0,00 ***
Suoritt. luonnontiet. alan tutkinnon (= 1)	0,04	0,05 +	0,07 +	0,03	0,01 **	0,00 ***
Lähipiirissä muita yrittäjiä (= 1)	0,87	0,84 *	0,86	0,85	0,81 '	0,85
… yleisestiottaen menestyneet (= 1)	0,79	0,78	0,82	0,79	0,78	0,83
Kokemus						
Asunut ulkomailla aikuisiällä (= 1)	0,21	0,23	0,24	0,27 **	0,23	0,22
Aiempi työ-/yrittäjäkokemus (10 v.)	0,88	0,86	0,97	1,05 ***	1,16 ***	0,92
Aiempi johto-/esimieskokem. (10 v.)	0,47	0,59 ***	0,66 ***	0,64 ***	0,79 ***	0,63 *
Ollut aiemmin yritt. (= 1)	0,37	0,46 ***	0,45 *	0,52 ***	0,53 ***	0,52 **
… aiempia yrityksiä toiminn. (= 1)	0,17	0,25 ***	0,23 *	0,28 ***	0,31 ***	0,28 **
Luonne						
Halukas ottamaan riskiä (4 luokkaa)	2,37	2,58 ***	2,67 ***	2,62 ***	2,68 ***	2,69 ***
Vaurastumismahd. motivoi (4 luokk.)	2,91	3,07 ***	3,11 **	3,01 **	2,89	3,00
Hyödyntää uutta mahdollisuutta (= 1)	0,64	0,70 ***	0,73 **	0,72 ***	0,71 '	0,78 ***
Tulot ja varallisuus						
Aiemmat bruttotulot, 1 000 euroa / kk	2,31	2,52 ***	3,01 ***	2,89 ***	3,40 ***	3,23 ***
Pääomatulot v. 2004, 1 000 euroa	4,52	6,70 *	11,42 '	7,61 '	14,65 +	12,07
Nettovarallisuus v. 2004 lop. (4 luokk.)	2,06	2,13 *	2,26 **	2,20 **	2,48 ***	2,20

Lähde: Etlatieto Oy:n kysely / kirjoittajien laskelmat (painotettu). Tilastolliset merkitsevyydet: *** $p < 0.01$, ** $p < 0.05$, * $p < 0.10$, + $p < 0.15$, ' $p < 0.20$. Tilastolliset merkitsevyydet perustuvat t-testeihin, joissa on verrattu kasvuhakuisia ei-kasvuhakuisiin yrityksiin.

Taulukko 7. Kaikkien uusyrittäjien ja kasvuhakuisten yritysominaisuuksia.

Ominaisuudet						
Osakeyhtiö	0,29	0,40 ***	0,50 ***	0,59 ***	0,68 ***	0,59 ***
Sijaitsee Etelä-Suomessa	0,43	0,45	0,50 +	0,47 +	0,49	0,57 **
Toimii kaupan allalla	0,22	0,26 **	0,28 +	0,20	0,22	0,12 **
Toimii KIBS-alalla	0,20	0,23 **	0,32 ***	0,27 ***	0,24	0,41 ***
Toimii muulla alalla	0,36	0,33	0,29 +	0,27 ***	0,25 **	0,26 *
Toimii rakentamisesssa	0,16	0,11 ***	0,04 ***	0,18	0,18	0,16
Toimii teollisuudessa	0,07	0,07	0,08	0,08	0,12 +	0,05
Henkilöstön lukumäärä	2,29	2,94 ***	3,42 ***	3,91 ***	5,56 ***	4,67 ***
Perustaminen						
Perustajat, lukumäärä	1,52	1,78 ***	2,36 ***	2,18 ***	2,49 ***	2,30 ***
Perustajat, ammattialojen lukum.	0,23	0,32 ***	0,37 ***	0,41 ***	0,45 ***	0,41 ***
Perustamispanostus (1 000 euroa)	51,48	68,82 ***	96,37 *	96,04 ***	121,21 ***	81,83 *
Perustaminen, rahoitusvaik. (= 1)	0,12	0,17 ***	0,19 **	0,12	0,16	0,16
Liikeidea aiemmasta työstä (os.)	0,38	0,39	0,33	0,49 ***	0,60 ***	0,44
Liikeidea opintojen parista (os.)	0,09	0,09	0,09	0,06 **	0,03 ***	0,10
Liikeidea tutkimuksesta (os.)	0,01	0,02	0,03	0,01	0,01	0,03
Liikeidea vapaa-ajalta (os.)	0,15	0,16	0,18	0,11 **	0,05 ***	0,07 ***
Aiempi työnantaja mukana yrit. (= 1)	0,17	0,17	0,08 ***	0,16	0,18	0,10 **
Laadittiin kilpailijaselvitys (= 1)	0,54	0,66 ***	0,74 ***	0,66 ***	0,67 **	0,70 ***
Yritystyyppi						
Harjoittaa innovaatiotoimint. (= 1)	0,25	0,35 ***	0,49 ***	0,40 ***	0,46 ***	0,51 ***
On aineettomia oikeuksia (= 1)	0,09	0,14 ***	0,23 ***	0,16 ***	0,19 ***	0,21 **
On tuote-/prosessi-innovaatioita (= 1)	0,39	0,53 ***	0,65 ***	0,54 ***	0,59 ***	0,65 ***
On myyntiä yli 50 km päähän (= 1)	0,64	0,74 ***	0,80 ***	0,80 ***	0,79 ***	0,88 ***
Tavoittelee mrk-alueen laajent. (= 1)	0,39	0,54 ***	0,66 ***	0,55 ***	0,62 ***	0,65 ***
Kilpailuetuna alempi hinta (= 1)	0,07	0,08	0,07	0,04 *	0,01 ***	0,01 ***
Saanut julkista rahaa (= 1)	0,42	0,43	0,43	0,38 +	0,43	0,30 **
Sijaitsee yrityshautomossa (= 1)	0,02	0,04 ***	0,04 '	0,06 ***	0,07 *	0,06 '
Suunnattu yritysasiakkaille (= 1)	0,49	0,50	0,58 *	0,65 ***	0,68 ***	0,69 ***
Yhteistyön laajuus (5 luokkaa)	1,17	1,51 ***	1,96 ***	1,91 ***	1,89 ***	2,15 ***
Ongelmat						
Ongelmat, liittyen omaan os. (= 1)	0,17	0,18	0,17	0,21 +	0,26 *	0,20
Ong., oma os., markkinointi (os.)	0,05	0,07 *	0,07	0,08 *	0,09	0,09
Ong., oma os., tuote/palvelu (os.)	0,03	0,01 ***	0,01 **	0,01 ***	0,01 +	0,00 ***
Ong., oma os., tekn. tuntem. (os.)	0,02	0,01	0,00 ***	0,02	0,01	0,00 ***
Ong., oma os., yhteistyöverk. (os.)	0,01	0,02	0,02	0,02	0,03	0,00 ***
Ongelmat, ei liittyen om. os. (os.)	0,33	0,43 ***	0,46 ***	0,44 ***	0,50 ***	0,42 +
Ong. ei oma os, sääntely (os.)	0,18	0,23 ***	0,22	0,21 '	0,26 *	0,21
Ong. ei oma os, rahoitus (os.)	0,05	0,07 ***	0,07	0,07 '	0,03	0,03
Ong. ei oma os, resurssit (os.)	0,03	0,03	0,02	0,05 *	0,07 '	0,06
Ong. ei oma os, kilpailutil. (os.)	0,03	0,03	0,02	0,05 +	0,06	0,03
Ong. ei oma os, kustannuks. (os.)	0,03	0,04 +	0,05	0,03	0,02	0,03

Lähde: Etlatieto Oy:n kysely / kirjoittajien laskelmat (painotettu). Tilastolliset merkitsevyydet: *** p < 0.01, ** p < 0.05, * p < 0.10, + p < 0.15, ' p < 0.20. Tilastolliset merkitsevyydet perustuvat t-testeihin, joissa on verrattu kasvuhakuisia ei-kasvuhakuisiin yrityksiin.

Taulukko 8 esittää yksinkertaisen regressiomallin estimointituloksia, jossa selitettävinä muuttujina ovat yllä esitetyt vaihtoehtoiset kasvuhakuisuuden määritelmät.[11] Näiden lisäksi määrittelimme estimointeja varten vielä kaksi uutta kasvuhakuisuuden mittaa; molemmat ovat yhdistelmiä edellä määritellyistä subjektiivisista ja objektiivisista kriteereistä. Ensimmäinen uusista muuttujista (MÄÄRITELMÄ 6) saa arvon yksi (muutoin nolla), mikäli jompikumpi subjektiivisista kasvumääritelmistä (1--2) ja lisäksi jokin objektiivisista määritelmistä (3--5) saa arvon yksi. Jälkimmäinen uusista muuttujista (MÄÄRITELMÄ 7) saa arvon yksi (muutoin nolla), mikäli rajaavampi subjektiivinen määritelmistä (2) ja toinen tiukemmista objektiivista määritelmistä(4--5) saa arvon yksi. Kuten yllä on todettu ja osoitettu, kasvuhakuisuutta indikoivat määritelmät ryhmittelevät yrittäjiä hyvinkin eri tavoin. Niinpä onkin selvää, etteivät kaikki muuttujat ole yhteydessä kasvuhakuisuuteen samalla tavoin, kuten alla havaitaankin.

Henkilöominaisuuksista korkeat aiemmat palkkatulot näyttäisivät olevan selvimmin yhteydessä kasvuhakuisuuteen – havainto on tilastollisesti merkittävä määritelmää 1 lukuun ottamatta kaikissa tapauksissa. Useimmissa tapauksissa ikävuosiltaan nuoremmat, aiempaa johtamiskokemusta omaavat ja riskinottoon kykenevät ovat todennäköisemmin kasvuhakuisia; niissäkin tapauksissa, missä havainto ei ole tilastollisesti merkittävä, itse kertoimen etumerkki pysyy kautta linja odotetun suuntaisena. Lisäksi näyttäisi olevan jonkinlaisia viitteitä siitä, että miehet ja korkeammin koulutetut (vähintään opistotasoinen) olisivat todennäköisemmin kasvuhakuisia. Aiemmalla työkokemuksella alalta tai sijoitusvarallisuudella ei sen sijaan näyttäisi olevan selvää yhteyttä kasvuhakuisuuteen.

Yritysominaisuuksista yhteistyön olemassaolo ja sen tyyppien lukumäärä on selvimmin yhteydessä kasvuhakuisuuteen – havainto on tilastollisesti erittäin merkittävä kaikissa

---

[11] Estimoinnin selittävät muuttujat ovat pääosin samoja kuin taulukoissa 6 ja 7. Poikkeuksina ovat seuraavat: yrittäjyys- ja johtamiskokemusta mitataan luokittelutason muuttujilla (1 = on ko. kokemusta, 0 = ei ole ko. kokemusta), samoin luokittelutasolla ovat pääomatuloja (1 = on pääomatuloja, 0 = ei ole pääomatuoja), perustajien lkm (1 = on muitakin perustajia kuin yrittäjä tai hänen puolisonsa, 0 muulloin). Luokittelutason muuttuja ”innovaattori” saa arvon yksi (ja nolla muulloin), mikäli jokin seuraavista kolmesta ehdosta täyttyy: 1) yrityksellä on suoraan tai perustajien kautta hallussaan aineettomia oikeuksia, 2) yritys on tuonut tai aikoo seuraavan kolmen vuoden aikana tuoda markkinoille sellaisia tuotteita tai palveluja, jotka ovat uusia tai olennaisesti parannettuja markkinoiden kannalta, 3) yritys on harjoittanut kuluvan vuoden aikana toimintaa, joka tähtää uusien tai olennaisesti parannettujen tuotteiden, palvelujen tai tuotantomenetelmien keksimiseen ja käyttöönottoon. Toimialakontrolli ”Ala, palvelut, pl. KIBS” saa arvon 1 (ja nolla muulloin), jos yritys toimii tukku- tai vähittäiskaupassa tai muilla palvelualoilla kuin KIBS-palveluissa. Ennen estimointia kaikki selittävien muuttujien puuttuvat havainnot on korvattu nollilla. Luokittelutason muuttujien osalta kerroinestimaatti indikoi muuttujan diskreettiä muutosta nollasta ykköseksi.

tapauksissa. Lähes yhtä selvästi näyttäisivät vaikuttavan kaksi yrityksen ”perustamiskoon” mittaria: se, että yrityksellä on monta (ydinperheen ulkopuolista) perustajaa, ja suurempi lähtökoko haastatteluhetken henkilöstömäärällä mitattuna ovat melko selvässä yhteydessä kasvuhakuisuuteen. Niin ikään aineettomat oikeudet ja innovaatiot liittyvät lähes yhtä selvästi kasvuhakuisuuteen. Näyttäisi myös siltä, että suuntautuminen yritysten välisille markkinoille ja toimiminen muutoinkin kuin paikallisesti ovat yhteydessä kasvuhakuisuuteen.

Taulukko 8. Eri kasvuhakuisuusmääritelmien yhteys henkilö- ja yritystekijöihin, kun muiden mukana olevien tekijöiden vaikutus on huomioitu (Probit-marginaalivaikutukset).

	1. Melko kasvuh.	2. Hyvin kasvuh.	3. Henk. tai lv. (5)	4. Henk. ja lv. (5)	5. Henk. / KTM (10)	6. Subj. + obj. krit. 1	7. Subj. + obj. krit. 2
Ikä	-0,057 ***	-0,014	-0,029 *	-0,013 *	-0,013 *	-0,028 **	-0,007 *
Nainen	0,010	0,019	-0,037	-0,031 *	-0,023 +	-0,043 +	-0,005
Korkeampi koul.	0,049	0,043 *	-0,024	0,012	-0,004	0,003	0,013 *
Kok., yritt.	-0,052	0,013	0,007	0,024 '	-0,012	-0,026	0,002
Kok., johto	0,148 ***	0,011	0,070 **	0,024 +	0,024 *	0,084 ***	0,002
Aiemm. tulot	0,006	0,013 ***	0,017 **	0,005 *	0,005 *	0,014 **	0,004 ***
Päämatuloja	0,078 *	0,010	0,001	0,037 **	-0,003	-0,009	0,009
Riskinottaja	0,175 ***	0,070 *	0,125 **	0,031 '	0,018	0,143 ***	0,003
Idea työstä	0,016	-0,035 *	0,086 **	0,031 **	0,000	0,020	-0,003
Monta perust.	0,129 ***	0,057 **	0,202 ***	0,068 ***	0,043 ***	0,164 ***	0,010 '
Henkilöstö	0,016 **	0,005 *	0,024 ***	0,007 ***	0,005 ***	0,011 ***	0,001 **
Innovaattori	0,129 ***	0,027 '	0,059 *	0,021 +	0,006	0,045 *	0,015 **
B-to-B mrk.	-0,051	0,002	0,080 **	0,020 '	0,006	0,025	0,009
Ei-paikall.	0,061 '	0,025	0,065 *	-0,001	0,024 '	0,039 '	0,004
Yhteistyöast.	0,168 ***	0,121 ***	0,302 ***	0,038 **	0,057 ***	0,164 ***	0,027 ***
Alue, etelä	0,027	0,014	0,027	0,006	0,024 *	0,025	-0,004
Ala, KIBS	0,081 '	0,057 +	-0,019	-0,009	0,045 **	0,043	0,014
Ala, palv. pl. KIBS	0,117 **	0,049 *	-0,046	0,013	0,010	0,029	0,004

Lähde: Etlatieto Oy:n kysely / kirjoittajien laskelmat. Estimoinnit Stata 9.1 SE ohjelmalla. Robust-keskivirheet, painotettu. Tilastolliset merkitsevyydet: *** p < 0.01, ** p < 0.05, * p < 0.10, + p < 0.15, ' p < 0.20. Viitteessä 11 on raportoitu tarkemmin estimoinnissa käytetyistä muuttujista ja menetelmistä.

Korostettakoon, ettei yllä raportoituja tuloksia tule tulkita syy–seuraus-suhteiksi. Yllä ei esimerkiksi voida pois sulkea sitä, etteikö esim. aiemman tulotason positiivinen yhteys kasvuhakuisuuteen liittyisi ei-havaittaviin yrittäjän ominaisuuksiin.

5. KESKUSTELUA

Yllä tehdyt havainnot ovat pääsääntöisesti samansuuntaisia aiemman kasvuyrittäjien ja heidän yritysten ominaisuuksia tarkastelevan kirjallisuuden kanssa.

Kangasharju (2000) havaitsee (mukana 26 057 omistaja-yrittäjävetoista yritystä v. 1988–1995), että uudemmat yritykset kasvat vanhoja todennäköisemmin – ehdolla, että pysyvät hengissä – ja että yrittäjän nuorempi ikä lisää kasvun todennäköisyyttä. Tässä raportissa tutkitut yritykset ovat kutakuinkin saman ikäisiä; yrittäjän ikään liittyvä havainto saa tukea.

Littunen ja Tohmo (2003) korostavat (mukana 200 v. 1990 perustettua metalliteollisuus- ja liike-elämän palvelujen yritystä) ulkopuolisten kanssa harjoitettavan yhteistyön merkitystä (toteutunutta) kasvua tukevana tekijänä, mikä korostuu myös tässä tehdyssä analyysissa.

Rouvinen ja Ylä-Anttila (2004) tutkivat uusyrittäjyyttä tässä tehdyn kaltaisella kyselyllä (koskien lokakuussa 2003 uuden y-tunnuksen saaneita) hyödyntäen. Lähtökohdan erilaisuudesta johtuen heidän kohdejoukossaan on enemmän henkilöyhtiöitä ja suhteellisesti jonkin verran vähemmän liiketoimintaa, jota voidaan pitää uusyrittäjyyden ilmentymänä. Silti Rouvisen ja Ylä-Anttilan keskeiset havainnot ovat samansuuntaisia tässä esitettyjen kanssa.

Pukkisen, Stenholmin ja Malisen (2005) mukaan kasvuyritykset ovat muita vanhempia ja ovat kasvaneet rivakasti jo aiemmin. Eräiden muiden tutkimusten kanssa ristiriitainen havainto liittynee nimenomaan kasvutrendien jatkumiseen. Kasvuyritykset toimivat muutoinkin kuin paikallisesti ja niillä on laaja omistuspohja – molemmat havaintoja, jotka saavat tässä selvityksessä lisätukea.

Arenius, Autio ja Kovalainen (2005) raportoivat keväällä 2004 toteutetun lähes 10 000 hengelle tehdyn kansainvälisen *Global Enterpreneurship Monitor* (GEM) puhelinkyselyn tulokset. Vaikka GEM ja tässä kerätty aineisto poikkeavat niin lähtökohdiltaan kuin toteutukseltaan melkoisesti, näyttäisi niiden perusteella muodostuvan varsin samankaltainen kuva kasvuyrittäjien suhteellisesta osuudesta. Ao. tutkimuksen havainnot naisten vähäisemmistä ja korkean (aiemman) ansiotason henkilöiden runsaammista kasvuhaluista saavat tässä tukea.

Hyytisen, Pajarisen ja Rouvisen (2005) mukaan kasvuhakuinen yrittäjä on todennäköisesti ei-kasvuhakuista nuorempi, koulutetumpi ja riskinottohaluisempi sekä aiemmassa (palkka)työssään enemmän ansainnut. Lisäksi hänellä on johtamis- ja yrittäjyyskokomusta. Heidän yrityksensä ovat tietointensiivisiä ja harjoittavat yhteistoimintaa. Kaikki nämä havainnot näyttäisivät pitävän paikkansa myös tässä tehdyn analyysin perusteella.

6. HAVAINTOJA JA JOHTOPÄÄTÖKSIÄ

Tämä yhteenveto-osio jakautuu kahteen alaosioon, josta ensimmäisessä käsitellään tehdystä kyselystä ja sen analyysista nousevia havaintoja ja toisessa muutamia sen ja aiemman tiedon perusteella tekemiämme päätelmiä. Tässä osiossa kasvuhakuisuudella viitataan pääasiassa yllä kuvattuun määritelmän 5,[12] jota soveltaen kasvuhakuisten osuus uusyrittäjistä on siis seitsemisen prosenttia. Alla mainitut luvut ovat satunnais- ja lisäotoksen perusteella laskettuja ja painotettuja.

6.1. HAVAINTOJA

Kuinka paljon Suomessa on aitoa uusyrittäjyyttä?

Tilastokeskuksen Aloittaneet ja lopettaneet -tilaston mukaan Suomessa on viime vuosina aloittanut 24 000 – 26 000 uutta yritystä vuosittain. Tästä uusyrittäjyytenä – joka tässä käsitetään uudeksi aktivoituneeksi/aktivoituvaksi omistaja–yrittäjä-vetoiseksi liiketoiminnaksi – voidaan pitää (korkeintaan) 60 prosenttia.

Uusyrittäjyyden tyypittelyä

Uusyrittäjien yritykset työllistävät keskimäärin reilut 2 henkeä; noin kaksi kolmasosaa työllistää vain yhden henkilön ja yli 90 prosenttia alle viisi henkeä. Noin puoli prosenttia ao. yrityksistä työllistää yli kaksikymmentä henkeä. Kyse on siis pääsääntöisesti ja ainakin aluksi melko pienimuotoisesta liiketoiminnasta.

Uusyrittäjien omien arvioiden mukaan he työllistävät kolmen vuoden kuluttua keskimäärin neljästä viiteen henkeä, joskin odotetun työllisyyden lisäyksen saa aikaan melko pieni kasvuhakuisten joukko: kymmenesosa eniten henkilöstönkasvua odottavista vastaa noin puolesta odotetusta työllisyyden lisääntymisestä.

Noin kymmenesosa uusyrittäjyydestä liittyy jonkun toisen yrityksen toimintojen ulkoistamiseen. Erityisesti Yhdysvalloissa suosittu *franchising*- tai muutoin liikeidean lisen-

[12] Aikoo työllistää 3 v. kuluttua väh. 10 henkeä ja kasvattaa henkilöstöään väh. 20 % vuodessa.

soimiseen perustuva yrittäjyys on meillä edelleen varsin pienimuotoista: reilut kolme prosenttia uusyrittäjyydestä on tätä tyyppiä.

Perinteiset kanavat näyttäisivät edelleen olevan tärkeimpiä yrittäjyyteen liittyvässä tiedottamisessa: vain noin neljäsosa uusyrittäjistä sanoo koskaan käyneensä julkisista yrittäjäpalveluista tietoa tarjoavalla yrityssuomi.fi Internet-sivustolla.

Noin 42 prosenttia uusyrittäjistä sanoo käyttäneensä kunnan, valtion tai muita julkisia rahoitus-, tuki- tai neuvontapalveluita muutoinkin kuin rekisteröinnissä yms. on välttämätöntä; ao. palveluista käyttäneistä 69 prosenttia sai (myös) rahamääräistä tukea, avustusta ja/tai lainaa. Noin 35 prosenttia sanoo saaneensa (44 prosenttia haki) starttirahaa yrityksen perustamista varten.

Kuinka paljon Suomessa on kasvuhakuista uusyrittäjyyttä?

Yleishavaintona voidaan todeta, että noin 40 prosentilla uusyrittäjistä ei käytännössä ”missään olosuhteissa” näyttäisi olevan kasvuhaluja; niin ikään noin 40 prosentilla näyttäisi olevan jonkinlaista halukkuutta liikevaihdon ja/tai henkilöstö kasvattamiseen useamman vuoden tähtäimellä. ”Väliin” jäävältä noin 20 prosentilla saattaisi olla jonkinlaista kasvuhalukkuutta, jos liiketoimet etenisivät erityisen suotuisasti. Yli puolet ilmoittaa kasvuhalujen vähäisyyden tärkeimmäksi syyksi sen, että nykyinen koko on sopiva. Seuraavaksi tärkeimpänä syynä – kuitenkin jo alle viidesosan osuudella – on palkatun työvoiman korkeat kustannukset.

Pääsääntöisesti jossain määrin kasvuhaluisen 40 prosentin kasvutavoitteet ovat kuitenkin tyypillisesti melko alhaisia ja näyttäisivät liittyvän enemmän liikevaihdon ja vähemmän henkilöstön kasvattamiseen. Mikäli henkilöstön suhteen edellytetään edes vaatimattomia kasvutavoitteita siten, että käytännössä mukaan tulee myös perheen ulkopuolisia, kutistuu kasvuhakuisten osuus uusyrittäjistä noin 10 prosenttiin. Tiukemmilla määritelmillä kasvuyrittäjien osuus tippuu muutamiin prosentteihin tai promilleihin. Noin 2 prosenttia uusyrittäjistä ennakoi esimerkiksi kasvattavansa henkilöstöään keskimäärin vähintään 20 prosenttia vuosittain seuraavan kolmen vuoden aikana siten, että saavuttaisivat vähintään 20 hengen työllisyyden kolmessa vuodessa. Noin 3 promillea tavoittelee vähintään vastaavaa vuosikasvua ja ”pienyrityksen” statuksen jättämistä, siis vähintään 50 hengen kokoa.

Millainen kasvuhakuinen uusyrittäjä on?

Tässä kerätyn aineiston ja sen analyysin valossa kasvuyrittäjistä muodostuu kuva henkilöinä, jotka ovat menestyneet aiemmissa toimissaan ja joilla olisi yrittäjyyden ohella myös muita houkuttelevia ammatillisia mahdollisuuksia.[13] Kasvuhakuiset muun muassa ansaitsivat aiemmassa ansiotyössään, josta todennäköisesti lähtivät omasta tahdostaan,[14] ei-kasvuhakuisia paremmin.[15] Useimmiten he myös kokevat, että mahdollinen paluu palkkatyöhön ei olisi kovin vaikeaa.[16] Muista mahdollisuuksistaan huolimatta kasvuhakuiset näyttäisivät olevan yrittäjinä enemmän vakavissaan ja pitkäjänteisempiä ainakin siinä mielessä, että heistä vain noin 4 prosenttia etsi haastatteluhetkellä muuta työtä, ei-kasvuhakuisten vastaavan osuuden ollessa noin 8 prosenttia.[17]

Tehdyn analyysin perusteella kasvuhakuinen yrittäjä näyttäisi olevan todennäköisimmin kasvuhalutonta hieman nuorempi ja koulutetumpi mies, joka on valmis ottamaan riskejä suurten taloudellisten tuottojen toivossa. Kasvuhakuisilla yrittäjillä on todennäköisemmin aiempaa liikkeenjohto- ja yrittäjäkokemusta. Esimerkiksi määritelmän 5 mukaan kasvuhakuisista noin puolet on ”sarjayrittäjiä” (ks. Hyytinen ja Ilmakunnas, 2006), ts. he ovat aiemmin toimineet yrittäjinä; ei-kasvuhakuisista vastaavasti vain noin kolmasosa.[18] Vastaavasti ”portfolio-yrittäjiä”, jotka edelleen ovat mukana aiempien yritystensä toiminnassa omistajina, yrittäjinä ja/tai johtajina, on kasvuhakuisista 28 ja ei-kasvuhakuisista 16 prosenttia.

---

[13] Yleisemminkin tätä näkökulmaa korostavat esim. Heinonen ym. (2006).

[14] Määritelmän 5 mukaisista kasvuhakuisista 71 % oli ennen yrittäjäksi ryhtymistä palkkatyössä (toisen palveluksessa); ei kasvuhakuisista 68 %. Aiemmin palkkatyössä olleista kasvuhakuisista 93 % jätti ao. toimen vapaaehtoisesti; ei kasvuhakuisista 82 %.

[15] Esim. määritelmän 5 mukaisten kasvuhakuisten aiemmat kuukausitulot olivat keskimäärin noin tuhat euroa muita yrittäjiä korkeammat. Ero on tilastollisesti hyvin merkitsevä (5 prosentin tasolla).

[16] Joskin tässä suhteessa ero muihin ei ole tilastollisesti merkittävä: 5. määritelmän mukaan kasvuhakuisista 59 prosenttia ja ei-kasvuhakuisista 56 prosenttia arvelee, että mahdollinen paluu palkkatyöhön ei olisi kovin vaikeaa tai olisi peräti helppoa.

[17] Kasvuhakuisuus määritelmän 5 mukaan. Luonnollisesti tähän liittyy mahdollisesti myös varallisuusvaikutus: aiemmin paremmin ansainneet ja ehkä muutoinkin varakkaampien kasvuhakuisten yrittäjien ei välttämättä tarvitse etsiä täydentäviä tulolähteitä.

[18] Ero on tilastollisesti hyvin merkitsevä (5 prosentin tasolla).

Millainen kasvuyritys on?

Todettakoon aluksi, että kasvuhakuiset yritykset eivät (ainakaan kovin selvästi) näyttäisi keskittyvän tietyille toimialoille tai maantieteellisille alueille, joskin tietointensiiviset liikeelämän palvelut ovat mahdollinen poikkeus tähän yleissääntöön.

Selvimmin kasvuhakuisia yrityksiä tyypittelee se, että niillä on useampia ja/tai useamman tyyppisiä yhteistyösuhteita muiden yritysten kanssa. Yleisimmin yhteistyö liittyy tuotantoon: esimerkiksi määritelmän 5 mukaan kasvuhakuisista 74 prosentilla on tuotannollista yhteistoimintaa; ei-kasvuhakuisista vastaavasti vain 40 prosentilla.

Kasvuhakuisuus on myös selvästi yhteydessä ”perustamiskokoon” useammassakin mielessä: niillä on todennäköisemmin useampia perustajia (joiden joukossa on todennäköisemmin usean ammattialan taitajia) ja jo niiden alkuvaiheen henkilöstö on keskimääräistä suurempi.

Myös aineettomat oikeudet ja/tai innovaatiot liittyvät todennäköisemmin kasvuhakuisten yritysten perustamiseen ja/tai alkuvaiheen liiketoimintaan. Esimerkiksi määritelmän 5 mukaisista kasvuhakuisista hieman yli puolet harjoittaa innovaatiotoimintaa; ei-kasvuhakuisista alle neljäsosa.

Lisäksi on merkkejä siitä, että kasvuhakuiset yritykset ovat todennäköisemmin suuntautuneet loppukuluttajien sijaan yritysten välisille markkinoille ja että ne toimivat muutoinkin kuin paikallisesti koti- ja/tai ulkomailla. Silti kasvuhakuisistakin alle puolet (ei-kasvuhakuisista noin neljäsosa) uskoo saavansa myyntituloja ulkomailta kolmen ensimmäisen toimintavuotensa aikana.

Kasvuyrittäjyyden hidasteet/esteet?

Yli neljä viidesosaa niin kasvuhakuisista kuin muistakin yrittäjistä katsoo, ettei heillä ollut omaan osaamiseen liittyviä ongelmia liiketoimintaa aloitettaessa. Niissä tapauksissa, joissa näitä ongelmia kuitenkin oli, kasvuhakuisilla enemmän yleisiä olivat myynti- ja markkinointitaitoihin sekä vähemmän yleisiä tuotteen tai palvelun tuotantoon liittyvät puutteet.

Muuhun kuin omaan osaamiseen liittyviä ongelmia/esteitä kasvuhakuiset kuitenkin kohtasivat jonkin verran useammin. Ne näyttäisivät liittyvän lähinnä sääntelyyn ja lainsäädäntöön[19] sekä jossain määrin myös rahoitukseen.[20]

6.2. PÄÄTELMIÄ

Kasvuyrittäjyys kansantalouden ja sen kasvun kannalta [21]

Kasvuyrittäjyyden vähäisyyden sanotaan olevan yksi Suomen talouden heikkouksista. Ennen kaikkia kasvuyrittäjyydestä ja sen lisääntymisestä toivotaan ratkaisua työttömyysongelmaan. Havainto, että eniten työllisyyttään lisänneet yritykset vaikuttavat työllisyyteen eniten, on tautologinen; silti kasvuhaluisen ja -hakuisen yrittäjyyden suhteellisella osuudella on luonnollisesti merkitystä myös tulevan työllisyyskehityksen kannalta.

Kasvuhakuiset yrittäjät ovat pitkän aikavälin talouskasvun ja siten materiaalisen hyvinvointimme kannalta tärkeitä muutoinkin kuin suoran työllisyysvaikutuksensa tähden. Kaikenlainen yrittäjyyshän ei välttämättä ole talouskasvua erityisesti nopeuttavaa. ”Keskivertoyrittäjä” ei useimmiten sovella uusia teknologioita tai valtaa uudella tuotteella uusia markkinoita, vaan työllistää lähinnä itsensä ja palvelee paikallisia markkinoita olemassa olevilla tuotteilla ja menetelmillä. Kasvuhakuiset yrittäjät sen sijaan soveltavat ja kehittävät uutta teknologiaa, luovat ja avaavat uusia markkinoita sekä tukevat tuottavuutta vahvistavaa rakennemuutosta suoraan omalla kasvullaan sekä epäsuorasti vaikuttamalla kilpailuympäristöön ja levittämällä uusia ideoita.

Talouskasvun näkökulmasta kasvuhakuisen yrittäjän ehkä keskeisin ominaisuus on hänen kykynsä ja halunsa luoda ja tunnistaa uusia taloudellisia mahdollisuuksia. Ideaalitapauksessa hän on valmis kohtaamaan kilpailua ja ottamaan riskejä, hän osaa koordinoida ja johtaa liiketoimia sekä luoda ja hyödyntää uutta tietoa.

Kasvuhakuiseksi yrittäjäksi ei millään muotoa ryhdytä sattumalta, sellaiseksi valikoidutaan. Tähän prosessiin vaikuttavat henkilökohtaiset, elin- ja liiketoimintaympäristön

---

[19] Jonka alla kaksi kolmasosaa katsoi tärkeimmäksi perustamiseen ja aloittamiseen liittyvän yleisen sääntelyn.

[20] Jonka alla tärkeimmäksi nousee rahoituksen saanti noin 60 prosentin osuudella rahoituksen hinnan ja tarvittavien vakuuksien jäädessä vähemmälle.

[21] Ks. myös Hyytinen ja Rouvinen (2005).

”kaikki” tekijät vieläpä siten, että nykytilan ohella tulevaisuutta punnitaan tarkoin. Varsinkin kasvuhakuisilla yrittäjillä, jotka usein jättävät vapaaehtoisesti sinänsä houkutteleva palkkatyön, päätös ryhtyä yrittäjäksi on epäilemättä yksi tärkeimmistä työ- ja ammattiuran taitekohdista. Merkittävä osa tähän päätökseen liittyvää pohdintaa on yrittäjyyden hyödyt ja haitat suhteessa muihin uravaihtoehtoihin paitsi lähivuosina niin periaatteessa myös koko loppuelämän aikana. Luonnollisesti toivotun kaltaista valikoitumista kasvuhakuiseksi yrittäjäksi tapahtuu sitä todennäköisemmin, mitä suuremmat ovat nimenomaan kasvuhakuisen yrittäjyyden tuotto-odotukset suhteessa riskeihin verrattuna ao. henkilöille tarjolla oleviin muihin mahdollisuuksiin.

Kansantalouden kannalta on huolestuttavaa, että erityisesti koulutetuilla, palkkatyössä menestyvillä on nähtävästi heikot kannustimet ryhtyä yrittäjiksi. Siis juuri sillä joukolla, joista kasvuyrittäjien voidaan odottaa nousevan. Koska tyypilliset työsopimukset ja -suhteet ovat ainakin perinteisesti siirtäneet riskiä työntekijältä työnantajalle, kyse lienee siitä, että palkkatyö joko yksityisellä tai julkisella sektorilla on tarjonnut suhteessa yrittäjyyteen paremman riskikorjatun tuoton varsinkin hyvin koulutetuille. On kuitenkin yhteinen etu, että niillä harvoilla, joilla on yllä kuvattuja kasvuyrittäjän ominaisuuksia, olisi vahvat kannustimet tavoitella yrittäjäuraa.

Pitkän aikavälin talouskasvun kannalta on eduksi, jos nykyistä suurempi osa lahjakkaimmista ja kyvykkäimmistä suomalaisista valikoituisi yrittäjämäiseen toimintaan, jossa tuote- ja kehitystoiminnan tuloksia käännetään kaupallisiksi menestyksiksi. ”Huippuyrittäjiä” tarvitaan, koska teknologian kaupallinen soveltaminen on vähintäänkin yhtä vaativaa kuin sen kehittäminen. Ilman käytännön sovellusta teknologian vaikutukset jäävät vähäisiksi.

Hyvin kasvuhakuinen yrittäjyys on mahdollista ja kannattavaa vain, mikäli niin panoskuin tuotosmarkkinat toimivat ja reagoivat tapahtuviin muutoksiin. Hyvän idean on saatava taakseen tarvittava rahoitus, osaavat tekijät ja muut tarvittavat voimavarat; kun uuteen ideaan perustuvaa tuotetta tai palvelua tarjotaan markkinoilla, sille on löydyttävä todellista kysyntää.

Mitä kasvuyrittäjyyden edistämiseksi voitaisiin tehdä?

Tässä tehdystä analyysista ei sinänsä nouse konkreettisia toimenpidelistoja kasvuhakuisen yrittäjyyden edistämiseksi. Tehdyillä havainnoilla on kuitenkin monia implikaatiota etsittäessä yrittäjyyttä edistäviä toimenpiteitä.

Kasvuhakuiset yrittäjät ovat harvalukuinen ja kyvykäs joukko. Osaamisensa ja taustansa puolesta he lienevät hyvin kykeneviä ratkaisemaan monia liiketoiminnassa kohtaamiaan ongelmia ja haasteita tai ainakin hakemaan oikeilta tahoilta apua, jos oma osaaminen ei riitä. Silti on mielenkiintoinen havainto, että heillä on ei-kasvuhakuisia enemmän lakeihin ja säännöksiin sekä rahoitukseen liittyviä ongelmia.

Nykyisten olemassa olevien kasvuyrittäjien avustamiseen suunnatut julkiset ja yksityiset resurssit ovat yleisesti ottaen riittävät – niiden suuntaamista sen sijaan voitaneen aina tarkentaa. Jos uusia aktiivisia politiikkatoimenpiteitä aiotaan tehdä, ehkä olisi hedelmällisintä keskittyä pohtimaan miten vaikuttaa uusien kasvuhakuisten määrän ja kasvuhakuisuuden asteen lisäämiseen. Tehtävä on haastava muun muassa siksi, että nyt halutaan vaikuttaa tyypillisesti jo valmiiksi taloudellisesti ja todennäköisesti muutoinkin hyvin menestyvään ryhmään.

Ottaen huomioon kasvuhakuisten profiilin, kasvuhakuista yrittäjyyttä edistettäessä kyse ei ensisijaisesti liene starttirahan tyyppisistä porkkanoista,[22] vaan pikemminkin suurisuuntaisten ja -riskisten liiketoimintasuunnitelmien rahoitusmahdollisuuksista, näiden suunnitelmien onnistuessa omaan (ja sijoittajien) taskuun jäävästä taloudellisesta hyödystä sekä innovaatioympäristön toimivuudesta nimenomaan aloittelevan ja (aluksi) pienen yrityksen näkökulmasta. Niin ikään olisi pohdittava niin panos- kuin tuotosmarkkinoiden ”reaktiivisuutta” ja sitä, voitaisiinko niihin vaikuttaa siten, että molemmat reagoisivat mahdollisimman voimakkaasti ja nopeasti kaupallistettaviin hyviin ideoihin.

Viime aikoina on melko paljon puhuttu ammattimaisen riski- ja pääomasijoittamisen roolista yrittäjyyden edistäjänä. Yleisenä yrittäjyyden edistäjänä sillä ei liene suurtakaan merkitystä – esimerkiksi tässä kyselyssä kerätyn tiedon valossa se koskee vain noin prosenttia uusyrittäjistä (on saanut tai suunnittelee hakevansa rahoitusta yksityisiltä pääomasijoitta-

[22] Itse asiassa kasvuhakuiset hakevat (määritelmän 5 muk. 33 vs. 47 prosenttia) ja erityisesti saavat (18 vs. 37 haki ja sai; hakeneista siis myös sai 57 vs. 83 prosenttia) muita yrittäjiä vähemmän starttirahaa.

jilta). Pääsääntöisesti nämä yritykset ovat kuitenkin juuri niitä, jotka ovat sekä työllisyyden että talouskasvun (ja siihen liittyvän dynamiikan) kannalta merkittävimpiä. Esimerkiksi tässä kyselyssä ao. joukosta noin kaksi kolmasosaa suunnittelee työllistävänsä vähintään 10 henkeä kolmen vuoden kuluttua.

Taloustieteellisen kirjallisuuden valossa tiedetään, että kova kilpailu on tärkein yksittäinen selittäjä yritysten sisäisen tuottavuuskasvun ja tuottavuutta vahvistavan rakennemuutoksen takana. Monilla aloilla – esimerkiksi vähittäiskaupassa sekä eräissä kuljetus- ja terveydenhoitopalveluissa – kasvuhakuisen uusyrittäjyyden edellytyksenä on se, ettei viranomainen nimenomaisesti rajoita kilpailua.

Selvimmin kasvuhakuisuus näyttäisi olevan yhteydessä yhteistyöhön muiden yritysten kanssa. Lähes yhtä selvä yhteys on myös sillä, että perustaja–yrittäjiä on useampia.[23] Olisikin pohdittava toimenpiteitä, jolla voitaisiin vaikuttaa nimenomaan yritysten välisen yhteistyön ja yhdessä yrittämisen edellytyksiin ja kannustimiin.

Kasvuhakuisuudella näyttäisi myös olevan yhteys yrityksen henkilöstön määrään liiketoiminnan vasta käynnistyessä. Vaikka syy–seuraus-suhde on erityisesti tässä tapauksessa epäselvä, voisi kokonaisuuden kannalta olla järkevää luoda hyvin voimakkaat kannustimet ensimmäisten ”ulkopuolisten” työntekijöiden palkkaamiseen ja tähän liittyvän liiketoimintariskin kohtuullistamiseen.[24]

---

[23] Sinänsä mielenkiintoinen on havainto, ettei esimerkiksi kolmesta tasaomistusosuuksin osakeyhtiön perustaneesta henkilöstä välttämättä yksikään ole virallisen tulkinnan mukaan yrittäjä – ehkä potentiaalisimmin kasvuhakuiset eivät siis välttämättä ole tilastotuotannon näkökulmasta yrittäjiä lainkaan, mikä nimenomaan kasvuyrittäjyyteen liittyen saattaa aiheuttaa harhaa viranomaisaineistoihin perustuvassa yrittäjyystutkimuksessa. Esimerkiksi Tilastokeskuksen Työssäkäyntitilastoon (http://www.stat.fi/til/tyokay/kas.html; lähinnä vastaavaa määritelmää käytetään myös muussa yrittäjyyteen liittyvässä tilastoinnissa) todetaan seuraavaa: "Yrittäjiksi määritellään 15-74 -vuotiaat henkilöt, joilla on vuoden viimeisellä viikolla voimassa oleva yrittäjäeläkevakuutus ja jotka eivät ole työttömiä vuoden viimeisenä työpäivänä eivätkä varusmiehiä tai siviilipalvelusmiehiä vuoden viimeisellä viikolla. Mikäli henkilöllä on yrittäjäeläkevakuutuksen lisäksi samanaikaisesti voimassa oleva työsuhde, edellytetään, että yrittäjätulot ovat suuremmat kuin palkkatulot. Yrittäjiksi määritellään lisäksi henkilöt, joilla yrittäjätulot ylittävät määritellyn tulorajan, edellyttäen, että he eivät ole eläkkeellä tutkimusviikolla. Tuloraja määritellään vuosittain päättelyiden yhteydessä käyttäen hyväksi työvoimatutkimuksen yrittäjiä koskevia tietoja". Verohallinnon Internet-sivuilla (http://www.vero.fi/default.asp?path=40,89,91) todetaan seuraavaa: "Yrittäjän eläkelain (YEL) piiriin kuuluu Suomessa asuva ansiotyötä tekevä henkilö, joka ei ole työssään työ- tai virkasuhteessa. YEL:n piiriin kuuluvat yrittäjät, jotka toimivat toiminimellä, avoimen yhtiön yhtiömies, kommandiittiyhtiön vastuunalainen yhtiömies sekä osakeyhtiön osakas, joka on yhtiössä johtavassa asemassa ja omistaa yhtiöstä yli 50 %. Lisäksi edellytetään, että henkilö on 18-68 -vuotias ja että yritystoiminta on jatkunut vähintään neljä kuukautta henkilön täytettyä 18 vuotta. Ehtona on myös, että yrittäjätoiminnasta voidaan arvioida kertyvän työtuloa vuodessa vähintään 5 658,27 euroa." YEL:n piiriin ei myöskään voi kuulua, mikäli kuuluu jonkun muun eläkelain piiriin (esimerkiksi palkkana saatavan tulon perusteella).

[24] Mahdollisia toimenpiteitä pohdittaessa on tosin syytä varmistua, ettei samalla luoda mekanismeja, jotka saattaisivat esimerkiksi tehdä kannattamattomaksi kasvamisen tiettyä koko suuremmaksi tms.

Innovaatiotoimintaan ja aineettomiin oikeuksiin liittyvät kysymykset korostuvat erityisesti kasvuyrittäjien tapauksessa. Kokonsa puolesta ne saattavat olla yhteistyö- ja muita neuvottelukumppaneitaan heikommassa asemassa jaettaessa tutkimus- ja kehitystyön hedelmiä. Kansainvälisille markkinoille tähtäävien yritysten lisähaasteena ovat jopa EU:n sisällä – ja erityisesti verrattaessa esimerkiksi Japaniin ja Yhdysvaltoihin – maittain vaihtelevat aineettomiin oikeuksiin liittyvät lainsäädännöt ja niiden toimeenpanot.

Mitä tulee yrittäjyyteen liittyviin ongelmiin ja esteisiin, kasvuhakuiset ja muut yrittäjät näyttävät tässä kerätyn tiedon valossa melko samanlaista: kasvuhakuisten hieman suuremmat myyntiin ja markkinointiin, lakeihin ja säädöksiin sekä rahoitukseen liittyvät ongelmat lienevät seurausta lähinnä siitä, että liiketoimintansa luonteen tähden he ovat myös enemmän tekemisissä näiden kysymysten kanssa. Silti on hyvä kysyä, voidaanko näissä asioissa tehdä jotain nimenomaan kasvuyrittäjien tarpeita silmälläpitäen.

Yleensä yritysten, ja erityisesti aloittavien ja/tai pienempien, rahoitustarpeiden turvaamisesta on Suomessa käyty keskustelua ja aiheesta on tehty laajalti kansainvälistä tutkimusta. Rahoitusmarkkinat erityisesti Suomessa ja myös kansainvälisesti ovat kehittyneet valtavasti viime vuosikymmeninä (Hyytinen ja Pajarinen, 2003), eikä yritysten rahoituksen saatavuus ole enää mikään yleinen ongelma. Suomen Yrittäjät ry:n ja Finnvera Oyj:n syksyn 2005 PK-Yritysbarometrin mukaan alle viidesosa pienistä ja keskisuurista yrityksistä, jotka aikoivat hankkia ulkopuolista rahoitusta (31 % kaikista), arvioi sen järjestämiseen liittyvän hankaluuksia (s. 38).[25] Olettaen, että ei-ulkopuolisen rahoituksen järjestämiseen ei liity hankaluuksia,[26] kaikista pk-yrityksiä rahoitukseen liittyviä hankaluuksia on siis alle kuudella prosentilla. Tässä kerätyn tiedon valossa noin 12 prosenttia kaikista uusyrittäjistä katsoo,[27] että heillä oli vaikeuksia saada riittävästi rahoitusta yrityksen perustamiseen ja sen toiminnan käynnistämiseen. Niin ikään 12 prosenttia uusyrittäjistä katsoo, ettei yrityksen tulorahoitus

[25] Kyse on siis keskimäärin melko pienistä (mutta aloittaneita suuremmista) ja vanhoista yrityksistä: toimivien pk-yrityksen keskikoko on noin 3 henkeä; keski-iästä ei tietääksemme ole täysin luotettavaa lukua, mutta se lienee 15–25 vuotta.

[26] Mikä lienee pk-yrityksistä puhuttaessa totta suuressa enemmistössä, joskaan ei välttämättä kaikissa, tapauksista.

[27] Noin 14 prosenttia niistä uusyrittäjistä, joiden yrityksen perustamiseen ja sen alkuvaiheen toimintaa käytetystä varoista alle 100 prosenttia tuli perustajahenkilöiltä sekä heidän perheiltään ja/tai sukulaisiltaan.

kata sen rahoitustarpeita seuraavan 12 kuukauden aikana.[28] Kasvuhakuisista 16 prosenttia raportoi alkuvaiheen rahoitusvaikeuksista; ero ei-kasvuhakuisten 11 prosenttiin ei kuitenkaan ole tilastollisesti merkitsevä.[29] Innovaatiotoimintaa harjoittavista 15 prosentilla oli alkuvaiheen rahoitusvaikeuksia; ero innovaatiotoiminta harjoittamattomien 11 prosenttiin on tilastollisessa mielessä jossain määrin merkitsevä (13 % tasolla). Kun pidetään mielessä, ettei kaikkien hankkeiden tulisikaan saada rahoitusta markkinoilta, jotka täyttävät tehtäväänsä niukkojen resurssien tehokkaina kohdistajina, vahvistuu näidenkin lukujen valossa näkemys siitä, ettei yritysrahoitukseen liity yleisellä tasolla merkittäviä ongelmia. Kasvuhakuisilla ja innovaatiotoimintaa harjoittavilla on ehkä enemmän rahoitukseen liittyviä haasteita, mutta niidenkään tapauksissa ongelma ei ole kovin ilmeinen. Edellisen perusteella jää kuitenkin edelleen avoimeksi kysymys siitä, jääkö yrityksiä kokonaan perustamatta ja/tai uusia ideoita kokonaan kaupallistamatta sopivan rahoituksen puuttuessa. Tapaukset, joissa ei ole edetty edes yrityksen aloittamiseen, eivät päädy ollenkaan tämän raportin tarkastelun piiriin.

Loppuhuomioita

Koko kansantalouden kannalta ei periaatteessa ole merkitystä sillä, syntyykö ja kaupallistetaanko uudet ideat olemassa olevien organisaatioiden sisällä vai niiden ulkopuolella, toisin sanoen tapahtuuko taloudellinen uudistuminen nykyisten yritysten kasvuna ja uudelleen suuntautumisena vai kokonaan uusien yritysten perustamisena. Näin ollen ”yrittäjämäinen” toiminta olemassa olevissa organisaatioissa on varsinaisen uusyrittäjyyden ohella yhtä lailla tärkeää. Ainakin lyhyemmän tähtäimen työllisyys- ja muiden talousvaikutusten kannalta vanhojen yritysten liiketoimien kehittyminen lienee tärkeämpääkin.

Käytännössä on kuitenkin niin, etteivät olemassa olevat yritykset ole aina halukkaita kehittämään uusia ideoita pisteeseen, jossa niiden todellinen taloudellinen potentiaali selviäisi. Lisäksi suuret organisaatiot ovat tyypillisesti ainakin jossain määrin ”konsensushakuisia”, jolloin päätöksentekoprosessi ”hylkii” kaikkein radikaaleimpia ideoita. Näin ollen uusyrittäjyydelle jää taloudessa oma merkittävä roolinsa, joka viime vuosikymmenen kehityk-

[28] Todettakoon, että tämä ja edellinen prosenttiosuus ovat samoja sattumalta: kyse ei pääsääntöisesti ole samoista uusyrittäjistä (alkuvaiheen rahoitusvaikeuksia ja tarpeita muullekin kuin tulorahoitukselle seuraavan 12 kk aikana on osapuilleen kolmella prosentilla kaikista uusyrittäjistä).

[29] Kuitenkin merkitsevä määritelmillä 1 ja 2 (mutta ei 3–7).

sen valossa voi olla jopa nousussa, koska vanhat yritykset keskittyvät yhä tiukemmin ydinosaamisiinsa ja valittuihin strategioihin sekä koska pienet ja aloittelevat yritykset toimivat suuriin ja vakiintuneisiin verrattuna enemmän paikallisesti.

LIITE 1: KYSELYN TOTEUTUS

Johdanto

Etlatieto Oy — yhteistyökumppaneinaan *Asiakastieto Oy*, *TDC Hakemistot Oy* (*Bluebook*), *Tietoykkönen Oy* ja *Tilastokeskus* — toteutti loppuvuoden 2005 aikana alkuvuodesta 2005 aloittaneille yrittäjille ja heidän yrityksilleen suunnatun tietokoneavusteisen puhelinkyselyn, jota tässä dokumentoidaan.

Kohdepopulaation määrittely

Uusien yrittäjien ja yritysten määrittäminen ja tunnistaminen tyhjentävästi ja yksiselitteisesti on vaikeaa. Silti uusiin yrittäjiin ja yrityksiin keskittyvän tutkimuksen on kohtuullisella varmuudella pystyttävä tunnistamaan tutkimuksen kohteena oleva joukko. Koska eräänä tämän tutkimuksen tavoitteena on hienojakoistaa ja tyypitellä yleisesti uusiksi yrityksiksi ja yrittäjiksi miellettyjen ryhmää, tässä paras lähtökohta on kansankunnan virallinen näkemys ao. ryhmästä, siten kun se on määritelty Tilastokeskuksen *Aloittaneet ja lopettaneet yritykset* -tilastossa (www.stat.fi/til/aly/index.html). Ao. tilaston laatuselosteessa (www.stat.fi/til/aly/aly_2004-11-12_laa_001.html) todetaan mm. seuraava:[i]

- Tilasto kattaa liiketoimintaa harjoittavat yritykset,[ii] jotka ovat arvonlisäverovelvollisia tai toimivat työnantajina.
- Laaditaan poimimalla tilastointiajankohdan poikkileikkaustilanteen tiedot yritysrekisteristä.
- Aloittamisajankohta on verovalvonnan alkamisaika.[iii]
- Edellisten neljännesten tiedot täydentyvät kullakin julkistamiskerralla.[iv]

Kyselyn kohdepopulaationa on vuoden 2005 ensimmäisellä ja toisella neljänneksellä virallisesti aloittaneeksi tulkitut yrittäjät ja heidän yrityksensä.

Vuoden 2005 ensimmäisellä neljänneksellä aloitti 7 880 uutta yritystä (3,1 % suhteessa yrityskantaan), joista 60,1 % oli liikkeen- tai ammatinharjoittajayrityksiä (www.stat.fi/til/aly/2005/01/aly_2005_01_2005-07-28_tie_001.html). Toimialoittain (www.stat.fi/til/aly/2005/01/aly_2005_01_2005-07-28_kat_001.html) eniten aloittaneita oli liike-elämän palvelujen ja kiinteistöpalvelujen (27,5 %) ja kaupan (19,7 %) aloilla; rakennusalalla oli 16,2 % ja teollisuudessa 7,0 % aloittaneista.

Vuoden 2005 toisella neljänneksellä aloitti 6 366 uutta yritystä (2,5 % suhteessa yrityskantaan), joista 57,1 % oli liikkeen- tai ammatinharjoittajayrityksiä (www.stat.fi/til/aly/2005/02/aly_2005_02_2005-11-03_tie_001.html). Toimialoittain (www.stat.fi/til/aly/2005/02/aly_2005_02_2005-11-03_kat_001.html) eniten aloittaneita oli liike-elämän palveluissa ja kiinteistöpalveluissa (20,1 %), rakentamisessa (19,3 %) ja kaupassa (9,6 %); Muissa yhteiskunnallisissa ja henkilökohtaisissa palveluissa oli 9,6 % ja teollisuudessa 6,6 % aloittaneista.

Yksi yritys oli määritelty aloittaneeksi sekä vuoden 2005 ensimmäisellä että toisella neljänneksellä (jonka aikana ao. yritys myös lopetti toimintansa); oikeammaksi katsottiin tulkinta vuoden toisella neljänneksellä aloittamisesta. Niinpä kohdepopulaatioon kuuluu periaatteessa 14 245 (= 7 880 – 1 + 6 366) yritystä. On kuitenkin perusteltua ajatella, että uusia aloittaneita suomalaisyrityksiä eivät ole kuolin- (ao. populaatiossa 8 kappaletta) tai konkurssipesät (23 kpl), ulkomaalaisomisteiset (112 kpl) tai toimintansa lähes välittömästi (syyskuun 2005 alkuun mennessä) lopettaneet (641 kpl; voidaan ajatella, etteivät nämä yritykset käytännössä aloittaneet liiketoimintaansa ollenkaan tai niitä ei alun perinkään perustettu harjoittamaan liiketoimintaa). Tilastokeskuksen, verohallinto- ja muiden viranomaisrekistereiden perusteella yksi tai useampi näistä ehdoista täyttyy 768 yrityksen kohdalla. Lopullisena kohdepopulaationa—jonka pohjalta muodostettiin satunnaisotos alla kuvattavalla tavalla—oli siis 13 477 (= 14 245 – 768) yrityksen joukko.

Otoksen muodostaminen

Yllä kuvatusta kohdejoukosta muodostettiin satunnaisotos siten, että ensin vedettiin tasaisista jakaumista kaksi satunnaista alkulukua, joiden avulla vedettiin satunnaislukugeneraattorilla kutakin kohdepopulaation yritystä kohden kaksi satunnaislukua. Kohdepopulaation yritykset järjestettiin satunnaisesti näiden kahden sarakkeen perusteella. Tämän ”kaksoissatunnaistetun” aineiston alusta poimittiin haluttu määrä yrityksiä satunnaisotoksiin erikseen kumpaakin neljännestä koskien. Tämän lisäksi molempien neljännesten osalta poimittiin lisäotokset, joissa oli satunnaisotoksen osakeyhtiöiden määrää vastaavasti osakeyhtiöitä. Erikseen poimittiin myös pieni satunnaisotos koskien yrityksiä, jotka ilman rekisterihistorian huomioimista (ts. sitä, että yritykset olivat joskus aiemmin olleet työnantaja- ja/tai arvonlisäverorekisterissä, poistuneet ja nyt palanneet) vaikuttaisivat aloittaneita (mutta eivät siis virallisesti sitä ole).[v] Otokseen liittyvät tunnusluvut ilmenevät alla olevasta taulukosta.

Taulukko 9. Kyselyn kohde- ja otospopulaation ominaisuuksia.

	2005, 1. nelj.	2005, 2. nelj.	Yhteensä
Virallisesti aloittaneita (pl. yksi kahteen kertaan laskettu, ks. teksti)	7 879	6 366	14 245
Kuolin- ja konkurssipesät, ulkomaalais-omist. ja/tai ennen 1.9.2005 lopettaneet	442	326	768
Satunnaisotos	1 576	1 466	3 042
Lisäsatunnaisotos osakeyhtiöistä	447	379	826
Erillissatunnaisotos ilman rekisterihist. aloittaneilta vaikuttavista (ml. 53 tavoiteltua kuolinpesää ym.)	0	311	311
Puhelimitse tavoitellut yritykset (ml. vain 2. nelj. koskeva erillisotos)	2 023	2 156	4 179
Suhteessa virallisesti aloittaneisiin:			
Kuolin- ja konkurssipesät, ulkomaalais-omist. ja/tai ennen 1.9.2005 lopettaneet	5,61 %	5,12 %	5,39 %
Satunnaisotos	20,00 %	23,03 %	21,35 %
Lisäsatunnaisotos osakeyhtiöistä	5,67 %	5,95 %	5,80 %
Erillissatunnaisotos ilman rekisterihist. aloittaneilta vaikuttavista	0,00 %	4,89 %	2,18 %
Puhelimitse tavoitellut yritykset (ml. vain 2. nelj. koskeva erillisotos)	25,68 %	33,87 %	29,34 %
Suhteessa lopull. kohdepopulaatioon (virallisesti aloitt. pl. kuolin- ja konkurssipesät ym.)			
Satunnaisotos	21,19 %	24,27 %	22,57 %
Lisäsatunnaisotos osakeyhtiöistä	6,01 %	6,27 %	6,13 %
Erillissatunnaisotos ilman rekisterihist. aloittaneilta vaikuttavista	0,00 %	5,15 %	2,31 %
Puhelimitse tavoitellut yritykset (ml. vain 2. nelj. koskeva erillisotos)	27,20 %	35,70 %	31,01 %

Lähde: Etlatieto Oy:n kysely.

Jatkossa kommentoidaan pääasiassa varsinaista satunnaisotosta (pääsääntöisesti ei siis lisä- ja erillisotoksia) koko ensimmäistä vuosipuoliskoa (ei 1. ja 2. neljännestä erikseen) koskien; myöhemmässä analyysissa paneudutaan osapopulaatioihin ja eri ajankohtiin syvällisemmin. Kuten yllä olevasta taulukosta ilmenee, satunnaisotos on kooltaan 3 042 yritystä, mikä vastaa 21 % virallisesti aloittaneista ja 23 % varsinaisesta kohdepopulaatiosta.

Kyselyn toteutus – Yleistä

TietoYkkönen Oy toteutti kyselyn tietokoneavusteisena puhelinkyselyn *Etlatieto Oy*:n ohjeiden mukaisesti. Kaikki haastattelut tehtiin syys-joulukuun 2005 aikana. Kyselyrungon muodosti

alkuvuonna 2004 toteutettu lokakuussa 2003 aloittaneille yrittäjille ja heidän yrityksilleen suunnattu kysely (ks. Rouvinen ja Ylä-Anttila, 2004), joskin raskaasti muunneltuna (lomake kokonaisuudessaan Liitteessä 2).

Haastattelu oli strukturoitu siten, että täysin läpiviedyt haastattelut koskevat henkilöitä, jotka ainakin osin omistavat ja työskentelevät mielenkiinnon kohteena olevassa hiljattain aloittaneessa yrityksessä (perustettu, aloittanut/aktivoitunut tai merkittävästi uudelleen suunnannut liiketoimintaansa vuoden 2005 alkupuolella; elinkeino- ja ammatinharjoittajat tulkitaan tässä ao. henkilön täysin omistamiksi yrityksiksi) sekä osallistuvat sitä koskevaan päätöksentekoon. Lisäksi pois rajattiin ne yritykset, jotka oli perustettu pääasiallisesti asunto-, kiinteistö-, maa- tai metsäomaisuuden hallinnointiin sekä joilla ei ollut yhtään vähintään puolipäiväistä työntekijää. Samoin poistettiin yritykset, jotka eivät olleet aktivoituneet tai aktivoitumassa liiketoiminnassaan vuoden 2005 loppuun mennessä (siis 6–12 kuukauden kuluessa virallisesta perustamispäivästä).

Kyselyn toteutus – Yhteydenotto

Otoksen yrityksiä tavoiteltiin puhelimitse vähintään kolmena eri ajankohtana normaaleina työpäivinä ja -aikoina. Ensin soitettiin viranomaisrekistereihin (YTJ) ilmoitettuihin puhelinnumeroihin. Niiden yritysten osalta, joille ei ao. puhelinnumeroa ei ollut tai joihin ei sen avulla saatu yhteyttä, vaihtoehtoista yhteystietoa etsittiin *Bluebookin* – Suomen johtavan tämäntyyppisen tiedontarjoajan – lähes puolen miljoonan toimipaikan tietokannasta, jonka lähteinä ovat: *Bluebookin* suorat yrityskontaktit, lomakekyselyt ja asiakaspalautteet; julkiset tietokannat ja -palvelut: lähinnä Tilastokeskuksen yritysrekisteri, Kaupparekisteri, Suomen Asiakastieto; puhelinluettelotiedot kuten *NumeroNetti*; Suomen Posti; lehdistöseuranta: kuten nimitysuutiset, yrityskaupat, fuusiot ja konkurssit; Verohallitus sekä yritysten omat kotisivut ja julkaisut. Vielä tämänkin jälkeen puuttuvia yhteystietoja etsittiin kyselyn kuluessa reaaliaikaisesti käsin lähinnä *Bluebookin Match*-palvelun kautta seuraavista lähteistä: YTJ:stä (Patentti- ja rekisterihallituksen ja Verohallituksen yhteinen yritys- ja yhteisötietojärjestelmä), Katkasta (Kaupparekisterin CD-rom), *NumeroNetistä* (*Finnet-Median* Internetin kautta tarjottu jatkuvasti päivittyvä hakupalvelu puhelinluettelotietokantaan), Yritysten omilta kotisivuilta sekä etsimällä vihjeitä yrityksen olemassaolosta ja yhteystiedoista Internet-hakupalvelujen (esim. *Google*) avulla. Saatujen kontaktitietojen oikeudellisuus ja toimivuus tarkistettiin. Tun-

nistamatta jäivät siis lähinnä ne yritykset ja yrittäjät, jotka eivät ole mihinkään lähteeseen antaneet yhteistietojaan tai indikoineet liiketoiminnassaan aktivoitumista.

Kaikista (myös epäonnistuneista) kontaktiyrityksistä pidettiin kirjaa. Toteuttajat olivat *TietoYkkönen Oy*:n tähän tehtävään nimenomaisesti valmentamia ammattimaisia puhelinhaastattelijoita, joista useimmilla on vuosien kokemus vastaavantyyppisestä työstä ja jotka ovat osallistuneet esimerkiksi Kauppa- ja teollisuusministeriön, Suomen Pankin ym. vastaavantyyppisten kyselyjen toteuttamiseen. Haastateltaville kerrottiin lyhyesti Etlan kyselyn luonteesta ja käyttötarkoituksesta sekä taattiin tulosten luottamuksellisuus sekä analysointi siten, ettei yksittäisen yrityksen/yrittäjien vastauksia julkaista missään muodossa.

Kyselyn toteutus – Havaintoja yhteydenotoista

Oheisesta taulukosta ilmenee, että ylläkuvatusta etsintätyöstä huolimatta toimivaa puhelinnumeroa ei löytynyt 13 % otoksen yrityksistä – näistä lähestulkoon kaikki lienevät liiketoiminnassaan aktivoitumattomia ”pöytälaatikkoyrityksiä”, joista valtaosa ei koskaan aktivoidu. Yhteystieto löytyi mutta yhteyttä ei saatu vähintään kolmella soittokerralla 25 % otoksen yrityksistä; nämä yritykset saattavat olla aktiivisia mutta on esimerkiksi selvää, ettei niillä ole omaa puhelinkeskusta tai vastaavaa palvelua eivätkä ne systemaattisesti palaa jätettyihin yhteydenottopyyntöihin. Puhelimitse tavoitettiin 1 888 yritystä (62 % otoksesta), joista 162 eivät (oikein) katsoneet kuluvansa siihen joukkoon, jota kyselyllä tavoiteltiin. Kaikkiaan 143 suostui haastatteluun, mutta käytännössä sen aloittaminen epäonnistui; 40 tapauksessa haastattelu kyllä aloitettiin, mutta sen läpivienti epäonnistui. Kaikkiaan siis 827 osalta haastattelu vietiin läpi kokonaisuudessaan. Näistä 211 osalta haastattelu jäi lyhyeksi, koska he eivät ns. *screening*-kysymysten perusteella täyttäneet kohdejoukolle asetettuja ehtoja. Niinpä kokonaisuudessaan ”pitkänä” läpivietyjä haastatteluja tehtiin kaikkiaan 616 (satunnaisotoksen osalta; lisä- ja erillisotoksesta lisää jäljempänä).

Ehkä yleisimmin raportoiduksi vastausprosentiksi (= puhelimitse tavoitetuista haastateltaviksi suostuneet riippumatta siitä, kuuluivatko he saamiensa tietojen perusteella kohdejoukkoon vai eivät) vastausprosentiksi muodostuu 53,50 %. Mikäli itse ”oikein” ulkopuolelle jättäytyneet huomioidaan, muodostuu vastausprosentiksi 62,08 %. Luonnollisesti suppein mahdollinen – joskin selvästi kohtuuttoman tiukka – tulkinta vastausprosentista on kokonaisuudessaan läpivietyjen haastattelujen (616) ja otoksen (3 042) suhde, siis 20,25 %.

Taulukko 10. Yhteydenottojen ja niiden yritysten tyypittelyä.

	Havaintoja	Osuus otoks.	Hav. jäljellä	Os. hav. jäljellä
Otos:	3 042	100,00 %		
Ei tavoitettu/tavoiteltu puhelimitse:	1 154	37,94 %		
Ei puhelinnumeroa (etsintätyöstä lisää tekstissä):	208	6,84 %	2 834	93,16 %
Puhelinnumero "älkää soittako" kieltolistalla:	5	0,16 %	2 829	93,00 %
Puhelinnumero tuplana (yritysrypäs, 1 kontakti):	8	0,26 %	2 821	92,74 %
Puhelinnumero väärä (ei muuta numeroa):	99	3,25 %	2 722	89,48 %
Puhelinnumero ei käytössä (ei muuta numeroa):	74	2,43 %	2 648	87,05 %
Puhelinnumero ei vastaa väh. 3 eri ajankohtana:	508	16,70 %	2 140	70,35 %
Puhelinnumero väh. 3 eri ajankohtana varattu:	72	2,37 %	2 068	67,98 %
Puhelinvastaaja (viesti) väh. 3 eri ajankohtana:	115	3,78 %	1 953	64,20 %
Puhelinnumero 1 tai 2 eri ajankohtana varattu:	7	0,23 %	1 946	63,97 %
Puhelinvastaaja (viesti) 1 tai 2 eri ajankohtana:	58	1,91 %	1 888	62,06 %
Tavoitettu puhelimitse:	1 888	62,06 %		
Kieltäytyi:	*716*	*23,54 %*		
Kieltäytyi, ei ole aikaa tai ei kiinnosta:	572	18,80 %	1 316	43,26 %
Kieltäytyi, ei anna tietoja liiketoimistaan:	11	0,36 %	1 305	42,90 %
Kieltäytyi, muu syy:	133	4,37 %	1 172	38,53 %
Ei katsonut kuuluvansa kohdejoukkoon:	*162*	*5,33 %*		
Ei kohdejoukossa, ei aloittanut/aloittamassa:	17	0,56 %	1 155	37,97 %
Ei kohdejoukossa, ei uusi aloittanut yritys:	62	2,04 %	1 093	35,93 %
Ei kohdejoukossa, yritystoiminta loppunut:	38	1,25 %	1 055	34,68 %
Ei kohdejoukossa, omaisuudenhallintayhtiö:	5	0,16 %	1 050	34,52 %
Ei kohdejoukossa, kyseessä harrastetoiminta:	40	1,31 %	1 010	33,20 %
Suostui, mutta haastattelun läpivienti epäonnistui:	*143*	*4,70 %*		
Sovittu ajankohta haastatteluikkunan ulkop.:	42	1,38 %	968	31,82 %
Sovittuna ajankohtana oikea henkilö ei paikalla:	95	3,12 %	873	28,70 %
Sovittuna ajankohtana ei tavoitettu:	6	0,20 %	867	28,50 %
Suostui, alkanut haastattelu keskeytyi:	*40*	*1,31 %*		
Ei riittävää suomenkielen taitoa:	32	1,05 %	835	27,45 %
Ei enää aikaa:	3	0,10 %	832	27,35 %
Muu syy (sulki puhelimen):	5	0,16 %	827	27,19 %
Suostui, läpiviety haastattelu:	*827*	*27,19 %*		
Yritys ei ole omistaja-yrittäjävetoinen:	30	0,99 %	797	26,20 %
Yritys on vain omaisuudenhallintayhtiö:	10	0,33 %	787	25,87 %
Yritys ei aktivoitumassa ennen 2006 alkua:	46	1,51 %	741	24,36 %
Yritys vanha, muuttumaton omistus & toiminta:	125	4,11 %	616	20,25 %
Kokonaan läpivietyjä haastatteluja:	616	20,25 %		

Lähde: Etlatieto Oy:n kysely.

Yritykset haastateltiin 26.9.–27.12.2005 välisenä aikana niiden ollessa keskimäärin seitsemän kuukauden (208 päivän) ikäisiä. Haastatteluajankohtana nuorin yritys oli 108 ja vanhin 314 päivän ikäinen. Läpiviedyt haastattelut vaativat 1–20 soittokertaa; 78 prosentissa tapauksista soittokertojen lukumäärä oli kuitenkin korkeintaan kolme. Läpivietyjen haastattelujen kesto vaihteli 19 minuutista 87 minuuttiin mediaanin ollessa 38 minuuttia. Huomioiden kaikki tarkentavat alakysymyksetkin haastateltavat vastasivat keskimäärin 160 kysymykseen (vaihteluväli 113–270 kysymystä).

Populaation, otoksen ja kyselyn vertailua

Oheisessa taulukossa on vertailtu toimialan, sijainnin, työnantajarekisteritiedon, perustamiskuukauden, yrittäjän äidinkielen sekä yhtiömuodon suhteen virallisesti aloittaneiden, kyselyn kohdepopulaation, otoksen, haastatteluihin tavoitettujen, niistä kieltäytyneiden sekä haastateltujen yrittäjien ja heidän yritystensä ominaisuuksia. Toimialojen suhteen jakaumat eri yritysryhmissä ovat hyvin lähellä toisiaan. Maantieteellisen sijainnin suhteen läpiviedyissä haastatteluissa Etelä-Suomessa toimivien yritysten osuus on hieman pienempi ja toisaalta Itä- ja Pohjois-Suomessa toimivien hienoisesti suurempi kuin kyselyn kohdepopulaatiossa, mikä liittyy pieniin alueellisiin eroihin vastausalttiudessa. Työnantaja-statuksen suhteen kokonaan läpivietyjen haastattelujen yritysryhmä ei eroa kohdepopulaatiosta. Sen sijaan kieltäytyneissä työnantajarekisteriin kuulumattomia on suhteellisesti enemmän kuin kohdepopulaatiossa. Koska työnantajarekisteriin on kuuluttava mikäli maksaa säännöllistä palkkaa kahdelle tai useammalle henkilölle, pienimuotoista yritystoimintaa harjoittavat saattavat olla marginaalisesti aliedustettuna. Perustamiskuukausittain tarkasteltuna kokonaan läpivietyjen haastattelujen osuus on pienempi kohdepopulaatioon verrattuna ensimmäisen neljänneksen osalta ja suurempi toisella neljänneksellä. Yksi syy ensimmäisen neljänneksen osalta tähän on se, että tammikuussa on virallisen tilastoinnin mukaan perustettu eniten yrityksiä alkuvuoden aikana, ja siten myös niiden osuus kyselyn otoksessa on suuri. Kuitenkin verrattuna muihin kuukausiin tammikuussa perustetuista yrityksistä on eniten aikaisempaa toimintaa jatkavia yrityksiä, jotka poistuivat kyselystä sen alussa olleiden kontrollikysymysten (*screening*) jälkeen, mikä näkyy selkeästi tarkastelemalla taulukon sarakkeita ”läpiviedyt” ja ”täysin läpiviedyt”.

Taulukko 11. Populaation, otoksen ja kyselyn vertailua.

	Tilastokeskus Aloittaneet	%	Kohde-pop.	%	Otos-pop.	%	Tavoi-tetut	%	Kielt./ kesk.	%	Suost. haast.	%	Läpi-viedyt	%
Toimiala														
Alkutuotanto	397	*3*	382	*3*	100	*3*	61	*3*	34	*3*	27	*3*	24	*4*
Teollisuus	970	*7*	934	*7*	214	*7*	138	*7*	68	*6*	70	*8*	46	*7*
Energia & rak.	2 596	*18*	2 488	*18*	563	*19*	360	*19*	223	*21*	137	*17*	101	*16*
Palvelut	10 282	*72*	9 673	*72*	2 165	*71*	1 329	*70*	736	*69*	593	*72*	445	*72*
Yhteensä	14 245		13 477		3 042		1 888		1 061		827		616	
Lääni														
Etelä-Suomi	6 571	*46*	6 249	*46*	1 451	*48*	845	*45*	480	*45*	365	*44*	266	*43*
Länsi-Suomi	4 702	*33*	4 510	*33*	1 026	*34*	646	*34*	365	*34*	281	*34*	204	*33*
Itä-Suomi	1 233	*9*	1 177	*9*	239	*8*	176	*9*	91	*9*	85	*10*	70	*11*
Oulu	969	*7*	912	*7*	196	*6*	137	*7*	76	*7*	61	*7*	45	*7*
Lappi	441	*3*	429	*3*	81	*3*	61	*3*	28	*3*	33	*4*	30	*5*
Ahvenanmaa	135	*1*	131	*1*	31	*1*	18	*1*	18	*2*	0	*0*	0	*0*
Ei tiedossa	194	*1*	69	*1*	18	*1*	5	*0*	3	*0*	2	*0*	1	*0*
Yhteensä	14 245		13 477		3 042		1 888		1 061		827		616	
Työnantajarekisterissä														
On	3 346	*23*	3 209	*24*	722	*24*	446	*24*	226	*21*	220	*27*	149	*24*
Ei ole	10 899	*77*	10 268	*76*	2 320	*76*	1 442	*76*	835	*79*	607	*73*	467	*76*
Yhteensä	14 245		13 477		3 042		1 888		1 061		827		616	
Perustamiskuukausi														
Tammi	3 872	*27*	3 610	*27*	809	*27*	514	*27*	274	*26*	240	*29*	143	*23*
Helmi	1 901	*13*	1 819	*13*	329	*11*	199	*11*	112	*11*	87	*11*	66	*11*
Maalis	2 106	*15*	2 008	*15*	438	*14*	281	*15*	162	*15*	119	*14*	88	*14*
Huhti	2 271	*16*	2 141	*16*	517	*17*	284	*15*	156	*15*	128	*15*	102	*17*
Touko	2 091	*15*	1 993	*15*	473	*16*	297	*16*	179	*17*	118	*14*	101	*16*
Kesä	2 004	*14*	1 906	*14*	476	*16*	313	*17*	178	*17*	135	*16*	116	*19*
Yhteensä	14 245		13 477		3 042		1 888		1 061		827		616	
Vastaajan äidinkieli														
Suomi	13 427	*94*	12 738	*95*	2 859	*94*	1 789	*95*	989	*93*	800	*97*	601	*98*
Muu	771	*5*	706	*5*	176	*6*	98	*5*	72	*7*	26	*3*	15	*2*
Ei tiedossa	47	*0*	33	*0*	*7*	*0*	*1*	*0*	*0*	*0*	*1*	*0*	*0*	*0*
Yhteensä	14 245		13 477		3 042		1 888		1 061		827		616	
Yhtiömuoto														
Osakeyhtiö	3 939	*28*	3 889	*29*	884	*29*	512	*27*	283	*27*	229	*28*	135	*22*
Muu	10 306	*72*	9 588	*71*	2 158	*71*	1 376	*73*	778	*73*	598	*72*	481	*78*
Yhteensä	14 245		13 477		3 042		1 888		1 061		827		616	

Lähde: Etlatieto Oy:n kysely.

Kyselyn alkuosan kontrollikysymykset vaikuttivat myös siihen,[vi] että osakeyhtiöiden osuus täysin läpiviedyissä haastatteluissa on pienempi kuin kohdepopulaatiossa tai haastatteluihin suostuneiden joukossa. Lopuksi vastaajan äidinkieli on vaikuttanut siihen, että mui-

den kuin suomea äidinkielenään puhuvien osuus on läpiviedyissä haastatteluissa pienempi kuin kohdepopulaatiossa. Tämä näkyy myös siinä, että kaikki Ahvenanmaalta tavoitetut yrittäjät kieltäytyivät tai heidän haastattelunsa keskeytyi. Kahdeksassa tapauksessa eri aloittaneiden yritysten yhteystiedot olivat täsmälleen samat – näissä tapauksissa kyseistä yrittäjää haastateltiin vain kerran yhtä yritystä koskien.

Yllä olevan perusteella voidaan todeta, että täysin läpivietyjen haastattelujen ominaisuudet vastaavat varsin hyvin Tilastokeskuksen alkuvuonna 2005 aloittaneiden yrityspopulaation ominaisuuksia. Ainoa potentiaalisesti ongelmallinen kohta on Ahvenanmaan eliminoituminen vastaajajoukosta. Koska Ahvenanmaa edustaa alle prosenttia aloittaneista yrityksistä eikä ole syytä olettaa ao. yritysten ominaisuuksien poikkeavan täysin muista, kokonaisuuden kannalta tällä ei hyvin suurella varmuudella ole mitään merkitystä. Sen sijaan mahdollisesti kiinnostava alueellinen tarkastelu on luonnollisesti Ahvenanmaan osalta mahdotonta.

Kyselyn tulemasta – Yrittäjien taustoja

Haastateltujen ikä vaihteli 18–69 vuoden välillä mediaanin ollessa 37 vuotta. 90 prosenttia vastaajista oli 22–55 vuotta vanhoja. 15 vastaajaa (2 %) puhui äidinkielenään muuta kuin suomea, 73 (12 %) koki, että heillä oli muukin kuin suomalainen kulttuuritausta ja 124 (20 %) oli asunut aikuisiällään ulkomailla. Vastaajista 32 % oli naisia. Neljä viidesosaa vastaajista eli vakinaisessa parisuhteessa ja yli puolella oli lapsia. Haastateltujen kuukausittaiset bruttotulot ennen yrityksen perustamista olivat keskimäärin 2 248 euroa; neljällä viidesosalla aiemmat tulot olivat välillä 500–4000 euroa. Pääomatuloja oli kolmanneksella vastanneista. Nettovarallisuutta yli 100 000 euroa oli 14 prosentilla ja alle 10 000 euroa 34 prosentilla haastatelluista huomioiden perheenjäsenten varallisuus. 50 vastaajalla (8 %) tulot tai varallisuus olivat kasvaneet vuoden 2002 alun jälkeen yllättävän perinnön, arpajaisvoiton tai odottamattoman omaisuuden arvonnousun johdosta.

Haastatelluista 34 % oli ammatillinen, 33 % opistoasteen tai alimman korkea-asteen ja 13 % vähintään ylemmän korkea-asteen korkeakoulututkinto. Yhteensä viidennes oli yrittäjinä peruskoulu- tai lukiotaustalla. Seitsemällä vastanneista oli lisensiaatin tai tohtorin tutkinto. Vähintään opistoasteen tutkinnon suorittaneilta kysyttiin myös tutkinnon tai tutkin-

tojen aloja: 38 % heistä oli kaupallinen, 31 % tekninen, 7 % lääketieteellinen, 8 % luonnontieteellinen, 1 % oikeustieteellinen ja 15 % jonkin muun alan tutkinto.

83 % haastatelluista oli ollut ennen yrityksen perustamista ansiotöissä, 9 % opiskelemassa tai palkattomassa työharjoittelussa ja 5 % työttömänä. Ansiotöissä olleista 84 % oli ennen yrityksen perustamista palkkatöissä ja 15 % yrittäjänä; viisi vastaajaa oli ollut palkallisessa oppisopimuskoulutuksessa tai työharjoittelussa. Ansiotöissä olleista 80 % lähti työpaikastaan vapaaehtoisesti. Palkkatöissä olleista valtaosa, 71 %, oli ennen yrityksen perustamista ollut töissä alle 250 henkeä työllistävässä yrityksessä, 17 % yli 250 henkeä työllistävässä yrityksessä ja 12 % valtion tai kunnan palveluksessa. Opiskelemassa olleista 65 % opiskeli edelleen yritystoiminnan ohessa. Työttömistä 93 % oli ollut joskus ansiotöissä ja heistä noin puolet oli lähtenyt viimeisestä työpaikasta vapaaehtoisesti.

Aiempaa työ- tai yrittäjäkokemusta alalta, jolla vastaajan yritys toimi, oli 58 % ja aiempaa esimies- tai johtamiskokemusta 33 %. Työkokemuksen mediaani oli 5 vuotta (vaihteluväli 0–42 vuotta) ja johtamiskokemuksen mediaani 0 vuotta (vaihteluväli 0–42 vuotta). Joskus aiemmin yrittäjänä oli ollut 35 % vastaajista. Näistä 38 % oli ollut enemmän kuin yksi yritys. 14 % oli ”portfolioyrittäjiä”, ts. uudesta yrityksestä huolimatta he olivat mukana aiemmissa yrityksissään omistajana ja/tai johtajana. Haastatteluhetkellä tai aiemmin muita yrittäjiä perhe- tai muussa lähipiirissä oli 88 % vastanneista. Heistä suurin osa, 91 %, koki, että perhe- tai lähipiirin muut yrittäjät olivat yleisesti ottaen menestyneet hyvin. Haastateltujen vanhemmista 46 % oli ollut johtavassa asemassa työelämässä.

Puolet vastaajista oli saanut suoraan yrittäjyyteen liittyvää opetusta tai koulutusta; koulutuksen keston mediaani oli 20 päivää. Hieman yli puolet (53 %) oli tehnyt selvityksiä tulevista kilpailijoistaan ja/tai alansa kilpailutilanteesta ennen yrityksen perustamista. Tähän toimintaan käytetyn ajan mediaani oli 20 tuntia; 80 % selvityksiä tehneistä ajankäyttö oli välillä 3–100 tuntia. Keskimäärin selvitystyöhön oli käytetty 579 euroa, tosin mediaaniyrittäjä ilmoitti käyttäneensä nolla euroa tähän työhön. Niistä, jotka eivät olleet tehneet kartoitusta kilpailutilanteesta, 86 % koki, että ennakkoselvitykset ovat tarpeettomia. Selvitystyötä tekemättömistä 41 % ei osannut sanoa yrityksensä kilpailijoiden lukumäärää; selvitystyötä tehneillä osuus oli 18 %.

Yrittäjäksi ryhtyneet perustivat yrityksensä keskimäärin 72 päivän kuluttua siitä päivästä, kun he olivat päättäneet ryhtyä yrittäjäksi (mediaani 30 päivää). Ne, joilta yrityksen

perustamiseen oli mennyt enemmän kuin yksi päivä käyttivät lakeihin ja sääntelyyn liittyvien kysymysten selvittämiseen keskimäärin 10 päivää (mediaani 3 päivää), viranomaisten kanssa asioimiseen keskimäärin 25 päivää (mediaani 5 päivää), ja pakollisiin viranomaismaksuihin 523 euroa (mediaani 200 euroa). Verotukseen liittyviä kysymyksiä oli selvittänyt 24 % ja tähän selvitystyöhön oli käytetty keskimäärin 14 tuntia (mediaani 8 tuntia). 23 % uskoi, että henkilökohtainen veroaste laskisi yrittäjäksi ryhtymisen jälkeen.

42 % haastatelluista oli käyttänyt muitakin yritystoimintaan liittyviä julkisia palveluita kuin välttämättömiä rekisteröinti- tai vastaavia viranomaispalveluja. Heistä 94 % suosittelisi käyttämiään neuvonta- ja tukipalveluita muille yrittäjille. 26 % oli käyttänyt julkisista yrittäjäpalveluista tietoa tarjoavaa yrityssuomi.fi internet-sivustoa. 48 % tunsi Tekesin tarjoamia palveluja ja 22 % oli käyttänyt sen palveluja. Käyttäneistä 92 % suosittelisi Tekesin palveluja kaltaisilleen uusille yrittäjille. 40 % oli saanut julkisista lähteistä rahamääräistä tukea, avustusta tai lainaa starttiraha mukaan luettuna. Starttirahaa yrityksen perustamiseen oli hakenut 45 % haastatelluista ja heistä 79 % oli saanut hakemansa starttirahan.

Tärkeimmät motiivit yrityksen perustamiseen liittyivät siihen, että haastatellut halusivat vapautta ja itsenäisyyttä omaan työhön ja toteuttaa itseään tai unelmiaan (91 % piti näitä molempia melko tärkeänä tai tärkeänä motiivina). 84 % piti vähintään melko tärkeänä motiivina oman uran edistämisen tai ammatillisen osaamisen lisäämisen, 73 % turvallisuuden ja varmuuden saavuttamisen työstä, samoin 73 % paremmat tulot tai varallisuuden lisäämisen, ja 27 % perheperinteen jatkamisen. 61 % haastatelluista oli mukana uudessa yrityksessä lähinnä hyödyntääkseen uutta liiketoimintamahdollisuutta (”mahdollisuusyrittäjä”) ja 18 % siksi, ettei heillä ollut parempiakaan mahdollisuuksia saada töitä (”pakkoyrittäjä”).

36 % haastatelluista oli saanut ajatuksen yrityksen perustamiselle edellisestä työpaikasta, 17 % harrastusten parista tai vapaa-ajalta ja 10 % opinnoista tai tutkimustyöstä. Varsin suuri osuus, 36 %, haastatelluista ei halunnut kertoa, mistä oli saanut ajatuksen yrityksen perustamiselle. Työpaikasta ajatuksen saaneista 62 % paljasti idean silloiselle työnantajalle ja 47 prosentilla edellinen työnantaja oli mukana yrityksen toiminnassa asiakkaana tai muulla tavalla.

Kyselyyn vastanneet uskoivat itseensä: puolet uskoi, että yritystoiminnan epäonnistumisen todennäköisyys kolmen vuoden tähtäimellä on 5 % tai alhaisempi ja kolme neljästä, että epäonnistumisen todennäköisyys olisi korkeintaan 20 %. Suurimmat riskit, joita uudet

yrittäjät pelkäsivät, liittyivät epävarmuuteen ansiotasosta (21 %) ja työtilanteesta (17 %) sekä siihen, että yritystoiminta tulee vaatimaan liikaa aikaa ja vaivaa (18 %). Sen sijaan riskiä omaisuuden menettämisestä (8 %), konkurssin mahdollisuutta (7 %) tai henkilökohtaisen epäonnistumisen mahdollisuutta (11 %) pidettiin huomattavasti vähäisempinä riskitekijöinä. 17 % ei osannut tai halunnut nimetä yllä mainituista vaihtoehdoista riskitekijöitä. 9 % oli kokenut yrittäjäksi ryhtymisen johdosta painostusta, syrjintää tai liiketoimintaan liittyvää kiusantekoa tai vastaavaa. 57 % koki, että tarvittaessa palkkatyöhön palaaminen olisi ainakin melko helppoa. 8 % etsi haastatteluhetkellä uutta työpaikkaa, joko luopuakseen yrittäjyydestä tai parantaakseen toimeentuloaan.

43 % haastatelluista oli kokenut jonkinlaisia esteitä, hidasteita tai ongelmia yritystä perustettaessa. 17 % ongelmat liittyivät jollain tavoin haastatellun omiin taitoihin ja osaamiseen; näin vastanneista noin kolmannes ilmoitti tärkeimmäksi tekijäksi markkinointi- ja myyntitaitojen puutteen, 16 % tuotteen tai palvelun tuottamiseen liittyvän osaamisen puutteen, 9 % uusien teknologioiden tuntemuksen puutteen, 7 % heikon yhteistyö- ja alihankintaverkoston ja kolmannes jonkin muun tekijän. Muita kuin omaan osaamiseen tai taitoihin liittyviä esteitä tai ongelmia oli kokenut 31 %. Näistä tekijöistä selkeästi merkittävin oli sääntely ja lainsäädäntö. Sen ilmoitti tärkeimmäksi ongelma-alueeksi 55 % niistä, joilla oli ongelmia muualla(kin) kuin omissa taidoissa. Sääntelyssä ja lainsäädännössä suurin ongelma-alue oli yritystoiminnan käynnistämiseen liittyvä yleinen sääntely, minkä nimesi tärkeimmäksi tekijäksi 71 % niistä, joilla oli ollut ongelmia tai esteitä sääntelyyn ja lainsäädäntöön liittyen; 20 % nimesi tärkeimmäksi tekijäksi alaa koskevan erityissääntelyn. Muista omaan osaamisen liittymättömistä tekijöistä tärkeimmät olivat rahoitus (14 %), resurssien tai voimavarojen saatavuus (9 %), kustannukset ja kannattavuus (8 %), markkina- ja kilpailutilanne (8 %); 5 % oli jokin muu ongelma-alue.

Kyselyn tulemasta – Yritysten taustoja

Vastanneista yrityksistä 72 % toimi palvelualoilla, 16 % rakentamisessa, 7 % teollisuudessa ja 4 % alkutuotannossa. Etelä-Suomen läänin alueella sijaitsi 43 %, Länsi-Suomen 33 %, Itä-Suomen 11 %, Oulun 7 % ja Lapin läänissä 5 %. Yhtiömuodoittain yksityisiä elinkeinonharjoittajia oli 65 %, osakeyhtiöitä 22 %, kommandiittiyhtiöitä 8 %, avoimia yhtiöitä 4 % ja muita yhtiömuotoja 1 %.

81 % yrityksistä oli perustettu yksin tai yhdessä puolison kanssa. Joka kymmenes yritys oli perustettu jonkin toisen yrityksen toimintojen ulkoistamisen seurauksena. 16 yritystä (3 %) sijaitsi yrityshautomossa, -kiihdyttämössä tai -puistossa. 22 yritystä (4 %) oli perustettu *franschising*- tai muun liikeidean lisensioinnin kautta. 49 % yrityksistä oli suuntautunut lähinnä yritysten välisille, 47 % kuluttaja- ja 4 % markkinoille, joissa kunta tai valtio on pääasiallinen tulonlähde. 36 % yrityksistä aikoi toimia paikallisesti (myyntitulot noin 50 kilometrin päässä toimipaikasta) ja 27 % kansainvälisesti (ainakin jotain myyntituloja ulkomailta). 38 % aikoi tavoitella maantieteellisen markkina-alueen laajentamista seuraavien kolmen vuoden aikana.

Yrityksensä tärkeimmäksi menestystekijäksi kaksi kolmasosaa nimesi kilpailijoita laadukkaammat tuotteet tai paremman palvelun, 8 % sen, että yrityksen tuotteella tai palvelulla ei ole kilpailijoita, 7 % kilpailijoita alemman hinnan, 6 % toimipaikan sijainnin ja 7 % jonkin muun tekijän. 42 % harjoitti tuotantoon, 34 % myyntiin ja markkinointiin, 21 % jakeluun, sekä 19 % tutkimukseen ja tuotekehitykseen liittyvää yhteistoimintaa. Joka kymmenellä yrityksellä oli suoraan tai perustajien kautta hallussaan aineettomia oikeuksia ja joka neljäs harjoitti tai oli harjoittanut innovaatiotoimintaa. 36 % ilmoitti tuoneensa tai tuovansa seuraavan kolmen vuoden aikana markkinoille sellaisia tuotteita tai palveluita, jotka ovat uusia tai olennaisesti parannettuja markkinoiden kannalta. 16 % ilmoitti käyttävänsä tai aikovansa seuraavan kolmen vuoden aikana käyttää tuotanto- tai jakelumenetelmiä, jotka vastaajan käsityksen mukaan poikkeavat olennaisesti kilpailijoiden vastaavista.

Yrityksen perustamiseen ja alkuvaiheen toimintaan oli käytetty keskimäärin 43 000 euroa (mediaani 12 000 euroa). 58 % rahoitus oli kokonaisuudessaan perustajajäseniltä tai heidän lähipiiriltään. 12 % oli ollut vaikeuksia saada riittävästi rahoitusta yrityksen perustamiseen ja alkuvaiheen toimintaan. 87 % ei kokenut tarvitsevansa liiketoimilleen ulkoista rahoitusta ensimmäisen toimintavuoden aikana.

Kahdessa kolmasosassa yrityksistä työskenteli vain yksi ja 80 % korkeintaan kaksi henkilöä; 8 % yrityksistä työllisti vähintään 5 henkilöä. Vuoden 2005 liikevaihtotavoitteen mediaani oli 42 500 euroa ja mediaaniarvio kokonaiskuluista 19 000 euroa. Haastatelluista 12 % mielsi yrityksensä erittäin kasvuhakuiseksi ja 38 % ainakin melko kasvuhakuiseksi. Ainakin melko kasvuhakuisista 85 % piti melko tai erittäin tärkeänä keinona yrityksensä kasvutavoitteen saavuttamisessa yhteistyötä muiden yritysten kanssa, 81 % markkinoinnin lisäämis-

tä, 75 % uusien tuotteiden kehittämistä, 24 % kansainvälistymistä vientitoiminnan kautta ja 10 % kansainvälistymistä yritysostoin tai perustamalla ulkomaille tytäryrityksiä. Ainakin melko kasvuhakuisista 78 % harkitsi lisähenkilöstön palkkaamista, 67 % toimitilojen laajentamista tai muita kiinteitä investointeja, 50 % ulkopuolisten asiantuntija- ja konsultointipalvelujen käytön lisäämistä, 48 % nykyisten omistajien rahallisen lisäpanostuksen ehdottamista, 42 % pankkilainan ottamista ja 31 % omistuspohjan laajentamista kasvutavoitteiden saavuttamiseksi. Kaikista haastatelluista 60 % ilmoitti, että heidän yrityksestään tulisi aiempaa kasvuhakuisempi, mikäli liiketoimet etenevät suunnitelmien mukaan.

Tärkein syy siihen, ettei yrittäjä halunnut yrityksensä kasvavan kyselyhetken tilannetta nopeammin oli, että yrityksen koko oli sopiva (52 % nimesi tämän syyn tärkeimmäksi). Seuraavaksi tärkeimpinä syinä olivat työvoimakustannukset (17 %), työvoiman saatavuus (8 %), kireä kilpailutilanne (7 %) ja rahoituksen saatavuus (6 %); 8 % oli jokin muu syy ja 2 % ei osannut nimetä syytä.

Tärkein syy siihen, ettei haastatellun yrityksessä ollut enempää ulkopuolisia työntekijöitä oli palkkaustarpeiden, -halujen tai -mahdollisuuksien puute (49 % piti tätä tärkeimpänä syynä). Laajenemisen kustannukset ja riskit (27 %) ja työllistämistä koskeva sääntely ja velvoitteet (9 %) olivat huomattavasti vähemmän merkittäviä syitä. 14 % oli jokin muu syy ja 1 % ei osannut tai halunnut nimetä syytä lisähenkilöstön palkkaamatta jättämiselle. Palkkaustarpeiden, -halujen tai -mahdollisuuksien puute liittyi 62 % tämän syyn nimenneistä siihen, että henkilöstömäärä suhteessa yrityksen kokoon oli sopiva ja 32 % siihen, että yrittäjä halusi työskennellä pääosin yksin.

Huomioita lisäotoksesta ja painotuksesta (tämä on asiantuntijoille tarkoitettu tekninen osio)

Tähän asti tässä liitteessä on käsitelty lähinnä satunnaisotosta, koska sen tarkastelu johtaa lähinnä oikeisiin koko kohdepopulaatiota koskeviin päätelmiin ilman erityistoimenpiteitä. Tässä osiossa käsitellään lyhyesti lisäsatunnaisotosta sekä mahdollista painotusta, joka saattaa olla tarpeen, kun halutaan laskea otoksesta koko populaatiota kuvaavia ominaisuuksia. Painojen laskeminen ja käyttö on melko monimutkainen toimenpide ja täsmälleen ”oikeiden” painojen määrittäminen ja laskeminen riippuu aina siitä, mitä niillä tavoitellaan. Huomioitavia seikkoja ovat mm. suunnitelman mukaisesta osituksesta johtuvat vaikutukset (*sampling design*/*stratification*), tulemasta (= kyselyn toteutuksen ja saatujen vastausten) vaiku-

tukset (*poststratification*), vastausalttiuden (*non-response*) vaikutukset sekä mahdollinen tarve huomioida se, että täysin satunnainenkin otoksen ja tuleman ero johtaa siihen, ettei otos- tai todennäköisyyspainot (*sampling* tai *probability weights*, viitaten erityisesti *Stata*-tilasto-ohjelma `[pweight=...]` määrittelyyn) summaudu koko populaation kooksi (ongelman korjaamiseksi on harkittavat *"blow-up"* tai *expansion* painojen käyttöjä).

Lisäsatunnaisotoksen muodostaminen toteutettiin käytännössä niin, että yllä kuvatun satunnaisotoksen poimimisen jälkeen edelleen samassa järjestyksessä olevasta kohdejoukosta vedettiin sama määrä osakeyhtiöitä (muiden yhtiömuotojen edustajien jäädessä yksinkertaisesti "merkitsemättä"), kuin niitä oli ao. neljännestä koskevassa satunnaisotoksessa. Alla keskustellaan lyhyesti satunnais- ja lisäotoksen tilastollisista ominaisuuksista.

Satunnais- ja lisäotoksen muodostamisessa varsinaisena kohdepopulaationa oli 13 477 yritystä (aloittaneet pl. kuolinpesät yms.), joista 3 889 (29 %) on osakeyhtiötä. Satunnaisotoksessa 3 042 yritystä, joista 884 (29 %) on osakeyhtiötä. Lisäsatunnaisotoksessa on 826 osakeyhtiötä. Näin ollen osakeyhtiön todennäköisyys päätyä (satunnais+lisä-)otokseen on 44 % (= (884 + 826) / 3889) ja ei-osakeyhtiöiden 22,5 % (= (3042 – 884) / (13 477 – 3889)), jolloin ao. kohdepopulaation ja otoksen vertailussa tarvittavat todennäköisyyspainot olisivat osakeyhtiöille 2,274 (= 1 / ((884 + 826) / 3889)) ja muille 4,443 (= 1 / ((3042 – 884) / (13 477 – 3889))).

Käytetty otostekniikka Cochranin (1977, luku 5) tarkoittamassa mielessä yksinkertainen ositettu satunnaisotanta (*stratified random sampling without replacement or clustering*), jossa osapopulaationa (*strata*) ovat (1.) osakeyhtiöt sekä (2.) kaikki muut yhtiömuodot. Tässä populaation osakeyhtiöiden (1.) todennäköisyys päätyä otokseen on siis noin kaksinkertainen muita yhtiömuotoja (2.) edustaviin yrityksiin/yrittäjiin verrattuna, kuten yllä ilmenee. Mikäli halutaan otoksen perusteella laskettavien koko populaatiota kuvaavien tunnuslukujen vastaavan täsmälleen virallisesti aloittaneita, luonnollisesti myös kuolinpesät yms. tulisi huomioida. Tämä voitaisiin tehdä niin, että ao. joukko määritteisiin kolmanneksi osituksen osapopulaatioksi. Otokseen valittiin ao. joukosta 53 yritystä (7 %; näistä 11 (21 %) suostui haastatteluun) – koska kyselyn alussa kontrolloitiin (*screening*) se, että kaikki yrittäjät/yritykset todellakin kuuluvat haluttuun kohdejoukkoon, yhdellekään näistä ei lopulta tehty täysin läpivietyä haastattelua. Niinpä laskettaessa tuleman perusteella kohdepopulaatiota kuvaavia tunnuslukuja kolmannen ositusjoukon käyttö käy mahdottomaksi (ainakin siltä osin, kun halutaan tarkastella *screening*-kysymysten jälkeisiä asioita; *screening*-kysymystenkin osalta käy-

tännön ongelmaksi tulisi valtavat ja vieläpä kysymysten edetessä (ja yrittäjien/yritysten tippuessa pois) muuttuvat painot).

Tässä muodostetaan painot, joilla korjataan lähinnä ositetusta otannasta aiheutuvaa harhaa; samalla tulee kuitenkin huomioiduksi myös kontrollikysymyksistä (*screening*) ja vastausalttiudesta aiheutuva harha, sikäli kun nämä liittyvät osituksen perusteisiin (tässä: osakeyhtiö / muu). Painojen avulla voidaan korjata tuleman ominaisuudet kohdepopulaatiota (= aloittaneet pl. kuolinpesät yms.) vastaaviksi. Niitä tulee käyttää aina silloin, kun kaikkien kyselyvastausten perusteella halutaan tehdä päätelmiä koko populaatiota koskien.

Koska tulema (780 = 616 + 124) on suurehko suhteessa (6 %) kohdepopulaatioon (13 477), tässä huomioidaan, että otanta on tehty ”ilman takaisinpanoa” (*without replacement*) käyttämällä ns. rajallisen kohdepopulaation korjausta (*fpc*, *finite population control*).

Taulukko 12 demonstroi lyhyesti muodostettujen painojen toimivuutta ja vaikutuksia. Kyselyn kysymys 84 kuului seuraavasti: ”Kasvuhakuisuudella tarkoitetaan halua ja pyrkimystä yrityksen liikevaihdon tai henkilöstömäärän merkittävään kasvattamiseen useamman vuoden aikavälillä. Kuinka kasvuhakuinen yrityksenne on? Ei lainkaan, Melko vähän, Melko paljon, Paljon.” (ks. Liite 2). Tämän perusteella muodostettiin muuttuja, joka sai arvon 1, jos yritys on melko tai hyvin kasvuhakuinen (vastaus = Melko paljon tai Paljon) ja 0 muutoin (ei-puuttuvien kohdepopulaation kuuluvien havaintojen osalta). Oheisessa taulukossa on tämän uuden ”on kasvuhakuinen” muuttujan keskiarvot ja -hajonnat eri tavoin laskettuna.

Taulukko 12. Painottamattoman ja painotetun analyysin vertailua (laskettuina tulemasta).

		Kasvuhakuinen-muuttujan keskiarvo (= osuus)	Kasvuhakuinen-muutt. keskivirhe
Ei painotusta, ei korj. (fpc)	Satunnaisotos	0,3837	0,0196
Ei painotusta, ei korj. (fpc)	Lisäotos	0,5488	0,0390
Ei painotusta, ei korj. (fpc)	Satunn.- & lisäotos	0,4185	0,0177
Painotus, ei korj. (fpc)	Satunn.- & lisäotos	0,3980	0,0175
Painotus, korjauksella (fpc)	Satunn.- & lisäotos	0,3980	0,0170

Lähde: Etlatieto Oy:n kysely / kirjoittajien laskelmat.

Kuten taulukosta huomataan, 38 % satunnais- ja peräti 55 % lisäotoksesta on kasvuhakuisia, jolloin satunnais- ja lisäotoksesta yhteensä 42 % on kasvuhakuisia. Painotus palauttaa

kasvuhakuisten osuuden 40 % (huomaa, että satunnaisotokseen perustuvassa tulemassa osakeyhtiöt – ja siten kasvuhakuiset – ovat itse asiassa hieman aliedustettuna, koska ne ovat todennäköisemmin saaneet uuden y-tunnuksen ”teknisestä” syystä ja rajautuvat siten pois). Rajallisen kohdepopulaation korjaus pienentää keskivirhettä ja siten tarkentaa analyysia.

Huomioita ei-virallisesti aloittaneiden erillisotoksesta

Kyselyssä oli mukana myös erillissatunnaisotos yrityksistä, jotka ilman rekisterihistorian huomioimista (ts. sitä, että yritykset olivat joskus aiemmin olleet työnantaja- ja/tai arvonlisäverorekisterissä, poistuneet ja nyt palanneet) vaikuttaisivat aloittaneilta (mutta eivät siis virallisesti sitä ole). Otoksen koko oli 258 yritystä. Näistä 62 % oli elinkeinon- tai ammatinharjoittajia ja 29 % osakeyhtiöitä. Toimialoittain tarkasteltuna palvelualoilla toimi kaksi kolmasosaa, rakentamisessa 22 %, teollisuudessa 9 % ja alkutuotannossa 3 %. Yhtiömuoto- ja toimialajakaumat ovat samankaltaisia virallisesti aloittaneiden kanssa.

Erillissatunnaisotoksesta haastateltiin 48 yritystä. Näistä 17 poistui kyselyn alun screening-osiossa: 2 yritystä ei ollut aktiivisia ja 15 oli aiemmin perustettuja ja sellaisia, joiden omistusrakenteessa tai liiketoiminnassa ei ollut tapahtunut merkittäviä muutoksia viimeisen vuoden aikana. 31 (65 %) haastatelluista yrittäjistä oli tämän raportin määritelmän mukaisia uusyrittäjiä, ts. he harjoittivat omistaja–yrittäjä-vetoista aktiivista uutta liiketoimintaa. Taulukossa 13 on raportoitu kasvuhakuisten osuus näiden yrittäjien osalta. Tässäkin otoksessa havaitsemme kasvuhakuisuutta, vaikka kasvuhakuisten osuudet ovat kriteereitä (3) ja (4) lukuun ottamatta pienempiä kuin varsinaisessa kyselyn otoksessa (vrt. Taulukko 3).

Taulukko 13. Kasvuyrittäjien osuudet ei-virallisesti aloittaneiden uusyrittäjien otoksessa.

(Ks. määritelmät päätekstissä)	Osuus
1. Melko tai hyvin kasvuhakuinen	32,3 %
2. Hyvin kasvuhakuinen	9,7 %
3. Henkilöstön tai liikevaihdon kasvu+taso (5 henkeä)	25,8 %
4. Henkilöstön ja liikevaihdon kasvu+taso (5 henkeä)	9,7 %
5. Henkilöstön kasvu+taso (10 henkeä)	3,2 %

Lähde: Etlatieto Oy:n kysely / kirjoittajien laskelmat.

LIITE 2: KYSYMYSLOMAKE

© ARI HYYTINEN, MIKA PAJARINEN JA PETRI ROUVINEN / ETLATIETO OY. ELO-/SYYSKUU 2005. KAIKKI OIKEUDET PIDETÄÄN.

Hyvää päivää. Olen Tietoykkösen tutkimushaastattelija NN. Teen Elinkeinoelämän tutkimuslaitoksen Etlan toimeksiannosta hiljattain liiketoimintansa aloittaneille yrityksille suunnattua kyselyä. Tarkoituksena on tunnistaa liiketoiminnan käynnistämiseen liittyviä ongelmia, ja siten parantaa yritystoiminnan edellytyksiä Suomessa. Tuloksia analysoidaan tilastollisin menetelmin, eikä yksittäisiä vastauksia julkaista missään muodossa. Saanko haastatella teitäkin hetken? 1. ALOITA HAASTATTELU → K1; 2. KORJAA YHTEYSTIEDOT JA ALOITA HAASTATTELU → K1; 3. KIELTÄYTYI → KIELTO.

KIELTO Kieltäytymisen syy: VALITAAN ALLA OLEVISTA YKSI.
1. Liiketoimintanne ei ole käynnistynyt. → K99.
2. Yrityksenne on vanha - ei hiljattain aloittanut. → K99.
3. Yrityksenne on lopettanut. → K99.
4. Yrityksenne on asunto-, metsä- tai muun omaisuuden hallintayhtiö. → K99.
5. Toiminta on harrastusmuotoista. → K99.
6. Ette halua antaa yritystänne koskevia tietoja. → K99.
7. Ei ole aikaa tai kiinnostusta. → K99.
8. Jokin muu syy. → K99.

OSIO: SCREENING

K1..... Tässä kyselyssä elinkeinon- tai ammatinharjoittajiin viitataan myös yrityksinä. Ne katsotaan kyseisen henkilön täysin omistamiksi. Omistatteko ainakin osan yrityksestänne ja osallistutteko sitä koskevaan päätöksentekoon? 1. KYLLÄ; 2. EI → K1B.

K1A Mikä on omistusosuutenne yrityksestänne? PROSENTTI ≠ 0 → K2.

K1B Onko yrityksessänne yhtään sitä koskevaan päätöksentekoon osallistuvaa henkilöä, joka myös omistaa ainakin osan yrityksestänne? 1. KYLLÄ → [ALUSTA UUDEN HENKILÖN KANSSA.] 2. EI → K99.

K2..... Onko yrityksenne pääasiallinen toiminta asunnon, kiinteistön, maa- tai metsäomaisuuden omistaminen tai hallinnointi? 1. KYLLÄ; 2. EI → K3.

K2A Onko yrityksenne palkkalistoilla ainakin yksi vähintään puolipäiväinen henkilö? 1. KYLLÄ; 2. EI → K99.

K3..... Onko yrityksellänne liiketoimintaa tai suunnitellaanko sitä aktiivisesti tällä hetkellä? 1. KYLLÄ → K4; 2. EI.

K3A Milloin arvioitte toiminnan tai sen suunnittelun aikaisintaan alkavan? KUUKAUSI, VUOSI ≥ TAMMIKUU, 2006 → K99; KUUKAUSI, VUOSI < TAMMIKUU, 2006 → K4.

K3A1 Onko todennäköinen aktivoitumisajankohta kuitenkin kuluvan vuoden puolella? 1. KYLLÄ; 2. EI → K99; 3. EI OSAA SANOA → K99.

K4..... Onko yrityksenne perustettu tai aloittanut toimintansa kuluvana vuonna? 1. KYLLÄ; 2. EI → K4B.

K4A Jatkaako nyt perustettu tai toimintansa aloittanut yritys jo aiemmin käynnissä ollutta liiketoimintaa? 1. KYLLÄ → K5; 2. EI → K5.

K4B Onko yrityksenne omistusrakenteessa tai liiketoiminnassa tapahtunut merkittäviä muutoksia viimeisen vuoden aikana? 1. KYLLÄ; 2. EI → K99.

K5..... Yrityksen perustajilla tarkoitetaan henkilöitä, jotka ovat olleet mukana yrityksen käynnistämisessä, joilla on jonkinlainen omistusoikeus yrityksessä, ja jotka ovat mukana yrityksen päätöksenteossa. Kuinka monta henkilöä kuuluu yrityksen perustajiin?
… 1. Vain te itse. → K6.
… 2. Te ja puolisonne. → K17.
… 3. Te ja muita henkilöitä.
… 4. Yrityksen on perustanut toinen yritys tai yhteisö. → K6.

K5C Kuinka monta henkilöä yhteensä? → K17.

OSIO: YRITTÄJÄ (YKSI HENKILÖ)

K6..... Oletteko asunut ulkomailla aikuisiällänne? 1. KYLLÄ; 2. EI → K7; 3. EI OSAA SANOA → K7.

K6A Kuinka kauan? KUUKAUTTA.

K7..... Mikä on suorittamanne koulutuksen ylin taso? VALITAAN ALLA OLEVISTA YKSI.
… 1. Peruskoulu, vastaava tai alempi taso. → K9.
… 2. Lukio. → K9.
… 3. Ammatillinen koulu. → K9.

… 4. Opistoasteen tutkinto tai alin korkea-aste.
… 5. Akateeminen loppututkinto.
… 6. Lisensiaatin tai tohtorin tutkinto.
… 7. Ei osaa sanoa. → K9.

Oletteko suorittanut seuraavien alojen tutkinnon?
K8A … Tekninen? 1. KYLLÄ; 2. EI; 3. EI OSAA SANOA.
K8B … Luonnontieteellinen? 1. KYLLÄ; 2. EI; 3. EI OSAA SANOA.
K8C … Lääketieteellinen? 1. KYLLÄ; 2. EI; 3. EI OSAA SANOA.
K8D … Kaupallinen? 1. KYLLÄ; 2. EI; 3. EI OSAA SANOA.
K8E … Oikeustieteellinen? 1. KYLLÄ; 2. EI; 3. EI OSAA SANOA.

K9..... Ansiotyöllä tarkoitetaan palkkatyössä käymistä, ammatinharjoittamista, yrittäjänä toimimista tai muuta vastaavaa työntekoa. Oliko pääasiallinen toimintanne ennen nykyistä toimeanne ansiotyö? 1. KYLLÄ; 2. EI → K9B; 3. EI OSAA SANOA → K9B.
K9A1 Lähdittekö edellisestä työpaikastanne vapaaehtoisesti? 1. KYLLÄ; 2. EI; 3. EI OSAA SANOA.
K9A2 Oliko työ...? VALITAAN ALLA OLEVISTA YKSI.
… 1. Koko- tai osa-aikainen palkkatyö.
… 2. Palkattu oppisopimuskoulutus tai työttömyyden vuoksi työharjoittelu tai työllistämistyö. → K10.
… 3. Yrittäjä, maatalousyrittäjä tai ammatinharjoittaja. → K10.
… 4. Työssä perheenjäsenen yrityksessä palkatta. → K10.
… 5. Ei osaa sanoa. → K10.
K9A2A Minkä sektorin yritys oli edellinen työpaikkanne? VALITAAN ALLA OLEVISTA YKSI.
… 1. Valtion tai kunnan. → K10.
… 2. Yksityisen yrityksen tai yhteisön, jossa oli vähemmän kuin 250 työntekijää. → K10.
… 3. Yksityisen yrityksen tai yhteisön, jossa oli YLI 250 työntekijää. → K10.
… 4. Ei osaa sanoa. → K10.
K9B Oliko kyseessä...?
… 1. Opiskelu tai työharjoittelu palkatta.
… 2. Työtön. → K9B2.
… 3. Eläkkeellä. → K10.
… 4. Hoiditte omaa kotitaloutta, lapsia tai muita henkilöitä. → K10.
… 5. Varusmies- tai siviilipalvelu. → K10.
… 6. Muu ei työssä oleva. → K9B6MUU.
K9B1 Opiskeletteko edelleen? 1. Kyllä → K10; 2. Ei → K10.
K9B6MUU Mikä muu? [KIRJOITA VASTAUS] → K10.
K9B2 Oletteko joskus ollut ansiotyössä? 1. KYLLÄ; 2. EI → K10; 3. EI OSAA SANOA → K10.
K9B2A Lähdittekö viimeisestä työpaikastanne vapaaehtoisesti? 1. KYLLÄ; 2. EI; 3. EI OSAA SANOA.

K10..... Kuinka monta vuotta teillä on aiempaa työ- tai yrittäjäkokemusta alalta, jolla uusi yrityksenne nyt toimii? VUOTTA.

K11..... Kuinka monta vuotta teillä on aiempaa esimies- tai johtajakokemusta? VUOTTA.

K12..... Oletteko ollut joskus aiemmin yrittäjänä? 1. KYLLÄ; 2. EI → K13.
K12A Kuinka monessa yrityksessä yhteensä? LUKUMÄÄRÄ.
K12B1 Onko joku aiemmista yrityksistänne lopetettu kannattamattomana tai muuten epäonnistuneena? 1. KYLLÄ & K12A = 1 → K13; 2. EI; 3. EI OSAA SANOA.
K12B2 Onko joku aiemmista yrityksistänne lopetettu muusta syystä? 1. KYLLÄ & K12A = 1 → K13; 2. EI; 3. EI OSAA SANOA.
K12B3 Onko joku aiemmista yrityksistänne edelleen toiminnassa? 1. KYLLÄ → K13; 2. EI; 3. EI OSAA SANOA.
K12B3A Oletteko edelleen mukana yrityksessä omistajana? 1. KYLLÄ; 2. EI; 3. EI OSAA SANOA.
K12B3B Oletteko edelleen mukana yrityksen päätöksenteossa? 1. KYLLÄ; 2. EI; 3. EI OSAA SANOA.

K13..... Onko perheessänne nyt tai aiemmin ollut muita yrittäjiä? 1. KYLLÄ; 2. EI; 3. EI OSAA SANOA.

K14..... Onko muussa lähipiirissänne nyt tai aiemmin ollut muita yrittäjiä? 1. KYLLÄ; 2. EI & K13 ≠ KYLLÄ → K15; 3. EI OSAA SANOA & K13 ≠ KYLLÄ → K15.
K14A Ovatko he (perheenjäsenet tai muut lähipiirissä olevat) yleisesti ottaen menestyneet hyvin yrittäjinä? 1. KYLLÄ; 2. EI; 3. EI OSAA SANOA.

K15..... Onko jompi kumpi vanhemmistanne ollut johtavassa asemassa työelämässä? 1. KYLLÄ; 2. EI; 3. EI OSAA SANOA.

K16..... Oletteko saanut suoraan yrittäjyyteen liittyvää opetusta tai koulutusta? 1. KYLLÄ; 2. EI → K34; 3. EI OSAA SANOA → K34.
K16A Kuinka arvioisitte näihin kulunutta aikaa täysinä työpäivinä mitattuna? TYÖPÄIVÄÄ → K34.

OSIO: YRITTÄJÄT (MONTA HENKILÖÄ)

Seuraavassa muutamia kysymyksiä lähinnä koulutus- ja työtaustastanne.

K17..... Kuinka suuri omistusosuus perustajahenkilöillä on yrityksestänne? PROSENTTIA.

K18..... Oletteko asunut ulkomailla aikuisiällänne? 1. KYLLÄ; 2. EI → K19; 3. EI OSAA SANOA → K19.
K18A Kuinka kauan? KUUKAUTTA.

K19..... Onko joku muu perustajista asunut ulkomailla aikuisiällään? 1. KYLLÄ; 2. EI; 3. EI OSAA SANOA.

K20..... Kuinka monta naista kuuluu yrityksen perustajiin? LUKUMÄÄRÄ.

K21..... Mikä on suorittamanne koulutuksen ylin taso? VALITAAN ALLA OLEVISTA YKSI.
… 1. Peruskoulu, vastaava tai alempi taso. → K24.
… 2. Lukio. → K24.
… 3. Ammatillinen koulu. → K24.
… 4. Opistoasteen tutkinto tai alin korkea-aste.
… 5. Akateeminen loppututkinto.
… 6. Lisensiaatin tai tohtorin tutkinto.
… 7. Ei osaa sanoa. → K24.

Oletteko suorittaneet seuraavien alojen tutkinnon?
K22A … Tekninen? 1. KYLLÄ; 2. EI; 3. EI OSAA SANOA.
K22B … Luonnontieteellinen? 1. KYLLÄ; 2. EI; 3. EI OSAA SANOA.
K22C … Lääketieteellinen? 1. KYLLÄ; 2. EI; 3. EI OSAA SANOA.
K22D … Kaupallinen? 1. KYLLÄ; 2. EI; 3. EI OSAA SANOA.
K22E … Oikeustieteellinen? 1. KYLLÄ; 2. EI; 3. EI OSAA SANOA.

K23..... Kuinka monen alan ammattilaisia kuuluu yrityksenne perustajiin? LUKUMÄÄRÄ.

K24..... Ansiotyöllä tarkoitetaan palkkatyössä käymistä, ammatinharjoittamista, yrittäjänä toimimista tai muuta vastaavaa työntekoa. Oliko pääasiallinen toimintanne ennen nykyistä toimeanne ansiotyö? 1. KYLLÄ; 2. EI → K24B; 3. EI OSAA SANOA → K24B.
K24A1 Lähdittekö edellisestä työpaikastanne vapaaehtoisesti? 1. KYLLÄ; 2. EI; 3. EI OSAA SANOA.
K24A2 Oliko työ...? VALITAAN ALLA OLEVISTA YKSI.
… 1. Koko- tai osa-aikainen palkkatyö.
… 2. Palkattu oppisopimuskoulutus tai työttömyyden vuoksi työharjoittelu tai työllistämistyö. → K25.
… 3. Yrittäjä, maatalousyrittäjä tai ammatinharjoittaja. → K25.
… 4. Työssä perheenjäsenen yrityksessä palkatta. → K25.
… 5. Ei osaa sanoa. → K25.
K24A2A1 Minkä sektorin yritys oli edellinen työpaikkanne? VALITAAN ALLA OLEVISTA YKSI.
… 1. Valtion tai kunnan. → K25.
… 2. Yksityisen yrityksen tai yhteisön, jossa oli vähemmän kuin 250 työntekijää. → K25.
… 3. Yksityisen yrityksen tai yhteisön, jossa oli YLI 250 työntekijää. → K25.
… 4. Ei osaa sanoa. → K25.
K24B1 Oliko kyseessä...?
… 1. Opiskelu tai työharjoittelu palkatta → K24B1A.
… 2. Työtön. → K24B2A.
… 3. Eläkkeellä. → K25.
… 4. Hoiditte omaa kotitaloutta, lapsia tai muita henkilöitä. → K25.
… 5. Varusmies- tai siviilipalvelu. → K25.
… 6. Muu ei työssä oleva. → K24B6MUU.
… 7. Ei osaa sanoa.
K24B1A Opiskeletteko edelleen? 1. Kyllä → K25; 2. Ei → K25.
K24B6MUU Mikä muu? [KIRJOITA VASTAUS] → K25.
K24B2A Oletteko joskus ollut ansiotyössä? 1. KYLLÄ; 2. EI → K25; 3. EI OSAA SANOA → K25.
K24B2A1 Lähdittekö viimeisestä työpaikastanne vapaaehtoisesti? 1. KYLLÄ; 2. EI; 3. EI OSAA SANOA.

K25..... Kuinka monta vuotta teillä on aiempaa työ- tai yrittäjäkokemusta alalta, jolla uusi yrityksenne nyt toimii? VUOTTA.

K26..... Arvioikaa koko yrityksen perustajien yhteistä kokemusta. Kuinka paljon teillä on yhteensä aiempaa työ- tai yrittäjäkokemusta alalta, jolla uusi yrityksenne nyt toimii? 1. EI LAINKAAN; 2. VÄHÄN; 3. MELKO PALJON; 4. HYVIN PALJON; 5. EI OSAA SANOA.

K27..... Kuinka monta vuotta teillä itsellänne on aiempaa esimies- tai johtajakokemusta? VUOTTA.

K28..... Arvioikaa koko yrityksen perustajien yhteistä kokemusta. Kuinka paljon teillä on yhteensä aiempaa esimies- tai johtamiskokemusta? 1. EI LAINKAAN; 2. VÄHÄN; 3. MELKO PALJON; 4. HYVIN PALJON; 5. EI OSAA SANOA.

K29..... Oletteko te tai yrityksen muut perustajat olleet aiemmin yrittäjinä? 1. KYLLÄ; 2. EI → K30; 3. EI OSAA SANOA → K30.
K29A Kuinka monessa yrityksessä yhteensä? LUKUMÄÄRÄ.
K29B1 Onko joku aiemmista yrityksistänne lopetettu kannattamattomana tai muuten epäonnistuneena? 1. KYLLÄ & K29A = 1 → K30; 2. EI; 3. EI OSAA SANOA.
K29B2 Onko joku aiemmista yrityksistänne lopetettu muusta syystä? 1. KYLLÄ & K29A = 1 → K30; 2. EI; 3. EI OSAA SANOA.
K29B3 Onko joku aiemmista yrityksistänne edelleen toiminnassa? 1. KYLLÄ; 2. EI → K30; 3. EI OSAA SANOA → K30.
K29B3A Oletteko edelleen mukana yrityksessä omistajana? 1. KYLLÄ; 2. EI; 3. EI OSAA SANOA.
K29B3B Oletteko edelleen mukana yrityksen päätöksenteossa? 1. KYLLÄ; 2. EI; 3. EI OSAA SANOA.

K30..... Onko teidän tai muiden perustajien perheissä nyt tai aiemmin ollut muita yrittäjiä? 1. KYLLÄ; 2. EI; 3. EI OSAA SANOA.

K31..... Onko teidän tai muiden perustajien muussa lähipiirissä nyt tai aiemmin ollut muita yrittäjiä? 1. KYLLÄ; 2. EI & K30 ≠ KYLLÄ → K32; 3. EI OSAA SANOA & K30 ≠ KYLLÄ → K32.
K31A Ovatko he (perheenjäsenet tai muut lähipiirissä olevat) yleisesti ottaen menestyneet hyvin yrittäjinä? 1. KYLLÄ; 2. EI; 3. EI OSAA SANOA.

K32..... Onko jompi kumpi vanhemmistanne ollut johtavassa asemassa työelämässä? 1. KYLLÄ; 2. EI; 3. EI OSAA SANOA.

K33..... Oletteko te tai yrityksenne muut perustajat saaneet suoraan yrittäjyyteen liittyvää opetusta tai koulutusta? 1. KYLLÄ; 2. EI → K34; 3. EI OSAA SANOA → K34.
K33A Kuinka arvioisitte näihin yhteensä kulunutta aikaa täysinä työpäivinä mitattuna? TYÖPÄIVÄÄ.

OSIO: HISTORIA

Seuraavassa kysytään muutamia taustatietoja.

K34..... Minä vuonna olette syntynyt? VUOSI.

K35..... Elättekö vakinaisessa parisuhteessa? 1. KYLLÄ; 2. EI; 3. EI OSAA SANOA.

K36..... Montako lasta tai nuorta asuu luonanne? LUKUMÄÄRÄ = 0 → K37.
K36A Nuorimman luonanne asuvan lapsen ikä? VUOTTA.

K37..... Koetteko, että teillä on muukin kuin suomalainen kulttuuritausta? 1. KYLLÄ; 2. EI; 3. EI OSAA SANOA.

K38..... Bruttotuloihin lasketaan tässä palkka-, tuki- ja avustustulot, kuten eläkkeet, opintotuki, työttömyyskorvaus ja vastaavat. Montako euroa oli kuukausittainen bruttotulonne ennen yrityksen perustamista? EUROA → K39.
K38A Olivatko ne suuremmat kuin 2000 euroa kuukaudessa? 1. KYLLÄ; 2. EI; 3. EI OSAA SANOA.
K38A1 Olivatko ne suuremmat kuin 4000 euroa kuukaudessa? 1. KYLLÄ; 2. EI; 3. EI OSAA SANOA.

K39..... Kuinka suuret olivat pääomatulonne vuonna 2004? EUROA → K40A
K39A Oliko teillä pääomatuloja? 1. KYLLÄ; 2. EI; 3. EI OSAA SANOA.

K40A..... Ihmisten nettovarallisuuden on havaittu vaikuttavan yrittäjyyspäätökseen. Nettovarallisuuteen lasketaan esimerkiksi asunto-omaisuus, maa- ja metsäomistukset, talletukset ja arvopaperisijoitukset ja siitä vähennetään velat, joita ovat esim. asuntolainat. Oliko näin laskettu perheenne nettovarallisuus vuoden 2004 lopussa... VALITAAN ALLA OLEVISTA YKSI.
… 1. alle 10 000 euroa.
… 2. yli 10 000 mutta korkeintaan 100 000 euroa.
… 3. yli 100 000 mutta korkeintaan 200 000 euroa.
… 4. yli 200 000 euroa.
… 5. Ei osaa sanoa.

K41..... Luen väittämän: Olen valmis ottamaan paljonkin riskiä suurten tulojen tai tuottojen toivossa? Oletteko... VALITAAN ALLA OLEVISTA YKSI.
… 1. Täysin eri mieltä.
… 2. Osin eri mieltä.
… 3. Osin samaa mieltä.

… 4. Täysin samaa mieltä.
… 5. Ei osaa sanoa.

Seuraavista kysytään satunnaisesti joko A tai B.

K42A..... Kuinka monta euroa olisitte korkeintaan valmis maksamaan arpalipusta, jos yhdellä kymmenestä arpalipusta voi voittaa 500 euroa? EUROA.

K42B ..... Kuinka monta euroa olisitte korkeintaan valmis maksamaan arpalipusta, jos yhdellä kymmenestä arpalipusta voi voittaa 5000 euroa? EUROA.

K43..... Toisinaan tulot tai varallisuus kasvavat odottamattomasti, kuten esimerkiksi yllättävän perinnön, arpa- tai lottovoiton myötä tai odottamattoman omaisuuden arvonnousun johdosta. Ovatko teidän tulonne tai varallisuutenne kasvaneet tällä tavoin vuoden 2002 alun jälkeen? 1. KYLLÄ; 2. EI; 3. EI OSAA SANOA.

K44..... Etsittekö parhaillaan uutta työpaikkaa, joko luopuaksenne yrittäjyydestä tai parantaaksenne toimeentuloanne? 1. KYLLÄ; 2. EI; 3. EI OSAA SANOA.

K45..... Jos nyt harkitsisitte paluuta palkkatyöhön, kuinka helppoa arvioisitte sen olevan? 1. VAIKEAA; 2. MELKO VAIKEAA; 3. EI KOVIN VAIKEAA; 4. HELPPOA; 5. EI OSAA SANOA.

Seuraavassa kartoitetaan liikeajatuksenne syntyyn ja yrityksenne perustamiseen liittyviä tekijöitä.

Kuinka tärkeänä yrityksenne perustamisen syynä pidätte seuraavia motiiveita asteikolla ei lainkaan tärkeä, vähän tärkeä, melko tärkeä, hyvin tärkeä…

K46A ..... … Jatkaa perheperinnettä? 1. EI LAINKAAN TÄRKEÄ; 2. VÄHÄN TÄRKEÄ; 3. MELKO TÄRKEÄ; 4. HYVIN TÄRKEÄ; 5. EI OSAA SANOA.

K46B ..... … Saada vapautta ja itsenäisyyttä omaan työhön? 1. EI LAINKAAN TÄRKEÄ; 2. VÄHÄN TÄRKEÄ; 3. MELKO TÄRKEÄ; 4. HYVIN TÄRKEÄ; 5. EI OSAA SANOA.

K46C..... … Saada paremmat tulot, luoda varallisuutta? 1. EI LAINKAAN TÄRKEÄ; 2. VÄHÄN TÄRKEÄ; 3. MELKO TÄRKEÄ; 4. HYVIN TÄRKEÄ; 5. EI OSAA SANOA.

K46D..... … Toteuttaa liikeideaanne, itseänne tai unelmianne? 1. EI LAINKAAN TÄRKEÄ; 2. VÄHÄN TÄRKEÄ; 3. MELKO TÄRKEÄ; 4. HYVIN TÄRKEÄ; 5. EI OSAA SANOA.

K46E ..... … Saavuttaa turvallisuus ja varmuus työstä? 1. EI LAINKAAN TÄRKEÄ; 2. VÄHÄN TÄRKEÄ; 3. MELKO TÄRKEÄ; 4. HYVIN TÄRKEÄ; 5. EI OSAA SANOA.

K46F ..... … Edistää uraanne tai lisätä ammatillista osaamistanne? 1. EI LAINKAAN TÄRKEÄ; 2. VÄHÄN TÄRKEÄ; 3. MELKO TÄRKEÄ; 4. HYVIN TÄRKEÄ; 5. EI OSAA SANOA.

K47..... Haitteko starttirahaa yrityksen perustamista varten? 1. KYLLÄ; 2. EI → K48; 3. EI OSAA SANOA → K48.

K47A Saitteko hakemaanne starttirahaa? 1. KYLLÄ; 2. EI; 3. EI OSAA SANOA.

K48..... Lähinnä mistä yhteydestä saitte ajatuksen yrityksenne perustamiselle? VALITAAN ALLA OLEVISTA YKSI.
… 1. Edellisestä työpaikasta tai työympäristöstä.
… 2. Tutkimuksesta yliopistossa, korkeakoulussa tai muussa oppilaitoksessa. → K49.
… 3. Tutkimuksesta tutkimuslaitoksessa. → K49.
… 4. Opintojen parista. → K49.
… 5. Harrastuksista tai vapaa-ajalta. → K49.
… 6. Jostain muualta. → K49.
… 7. Ei osaa sanoa. → K49.

K48A1 Paljastitteko idean silloiselle työnantajalle? 1. KYLLÄ; 2. EI; 3. EI OSAA SANOA.
Onko edellinen työnantajanne mukana uuden yrityksen toiminnassa...

K48A2A … Asiakkaana? 1. KYLLÄ; 2. EI; 3. EI OSAA SANOA.

K48A2B … Omistajana? 1. KYLLÄ; 2. EI; 3. EI OSAA SANOA.

K48A2C … Muuten? 1. KYLLÄ; 2. EI; 3. EI OSAA SANOA.

K49..... Onko yrityksenne perustettu jonkin toisen yrityksen toimintojen ulkoistamisen seurauksena? Ulkoistamisella tarkoitetaan tuotantovaiheiden, palvelujen sekä erilaisten komponenttien ostamista yrityksen ulkopuolelta sen sijaan että ne tehtäisiin itse. 1. KYLLÄ; 2. EI; 3. EI OSAA SANOA.

K50..... Teittekö selvityksiä toimialanne kilpailutilanteesta tai hankitteko muuten tietoa kilpailijayrityksistä ennen yrityksenne perustamista? 1. KYLLÄ; 2. EI → K50C; 3. EI OSAA SANOA → K51.

K50A Kuinka monta työtuntia arvioisitte käyttäneenne toimialan kilpailutilanteen selvittämiseen? TYÖTUNTIA.

K50B Kuinka paljon rahaa arvioisitte käyttäneenne toimialan kilpailutilanteen selvittämiseen? EUROA → K51.

K50C Ovatko tällaiset selvitykset tarpeettomia, koska tunsitte toimialan kilpailutilanteen jo entuudestaan todella hyvin? 1. KYLLÄ; 2. EI; 3. EI OSAA SANOA.

K51..... Kuinka monta kilpailijaa yrityksellänne on? LUKUMÄÄRÄ.

K52..... Oletteko mukana tässä uudessa yrityksessä lähinnä hyödyntääksenne uutta liiketoimintamahdollisuutta? 1. KYLLÄ; 2. EI; 3. EI OSAA SANOA.

K53..... Oletteko mukana tässä uudessa yrityksessä, koska teillä ei ollut parempiakaan mahdollisuuksia saada töitä? 1. KYLLÄ; 2. EI; 3. EI OSAA SANOA.

K54..... Väittämä: Uusi yrityksemme tulee toimimaan vain vähän aikaa, koska liikeideamme perustuu lyhytaikaiseen mutta kannattavan tilaisuuden hyödyntämiseen, oletteko… VALITAAN ALLA OLEVISTA YKSI
… 1. TÄYSIN ERI MIELTÄ.
… 2. OSIN ERI MIELTÄ.
… 3. OSIN SAMAA MIELTÄ.
… 4. TÄYSIN SAMAA MIELTÄ.
… 5. EI OSAA SANOA.

OSIO: NYKYISYYS

Tässä osiossa kartoitetaan lähinnä yrityksenne nykyistä liiketoimintaa.

K55..... Tulevatko yrityksenne tulot pääosin... VALITAAN ALLA OLEVISTA YKSI.
… 1. KULUTTAJILTA.
… 2. VALTION TAI KUNNAN TOIMIJOILTA.
… 3. YKSITYISILTÄ YRITYKSILTÄ TAI YHTEISÖILTÄ.
… 4. EI OSAA SANOA.

Seuraavaksi kysyn henkilöstöstänne. Näihin lasketaan mukaan omistajat, jotka työskentelevät yrityksessä palkalla tai ilman, sekä kaikki muut henkilöt, jotka työskentelevät keskimäärin vähintään 20 tuntia viikossa.

K56..... Montako henkilöä yrityksessänne kaikkiaan työskentelee tässä kuussa? LUKUMÄÄRÄ ≤ 1 → K57.
K56A Kuinka moni heistä oli työttömänä tai työttömyysuhan alaisena ennen tuloa yrityksenne palvelukseen? LUKUMÄÄRÄ.
K56B Kuinka moni yrityksessänne työskentelevistä on perustajan perheiden ja muun lähipiirin ulkopuolisia henkilöitä? LUKUMÄÄRÄ.

K57..... Montako henkilöä uskotte työllistävänne vuoden päästä? LUKUMÄÄRÄ.

K58..... Montako henkilöä uskotte työllistävänne kolmen vuoden päästä? LUKUMÄÄRÄ ≤ 1 → K59.
K58A Kuinka monen heistä uskotte olevan perustajan ja muun lähipiirin ulkopuolisia henkilöitä? LUKUMÄÄRÄ.
K58B Kuinka monen tulevasta henkilöstöstänne uskotte työskentelevän ulkomailla? LUKUMÄÄRÄ.

K59..... Mikä on arvionne liiketoiminnan kokonaiskuluista kuluvana vuonna? EUROA.

K60..... Mikä on liikevaihtotavoitteenne vuotta 2005 koskevalla tilikaudella? EUROA.

K61..... Mikä on liikevaihtotavoitteenne vuotta 2008 koskevalla tilikaudella? EUROA ≠ EI OSAA SANOA → K62.
K61A Mikä on liikevaihtonne keskimääräinen vuosittainen kasvutavoite ensimmäistä tilikautta seuraavalle kolmelle vuodelle? PROSENTTIA.

K62..... Arvioikaa yrityksenne aiottua markkina-aluetta seuraavan kolmen vuoden aikana. Tuleeko yrityksenne saamaan myyntituloja muualta kuin lähimarkkinoilta kotimaassa, eli noin 50 kilometrin säteellä toimipaikastanne? 1. KYLLÄ; 2. EI → K63; 3. EI OSAA SANOA → K63.
K62A Aiotteko saada myyntituloja ulkomailta? 1. KYLLÄ; 2. EI; 3. EI OSAA SANOA.

K63..... Tavoitteletteko maantieteellisen markkina-alueenne laajentamista seuraavan kolmen vuoden aikana? 1. KYLLÄ; 2. EI; 3. EI OSAA SANOA.

K64..... Sijaitseeko yrityksenne yrityshautomossa, -kiihdyttämössä tai yrityspuistossa? 1. KYLLÄ; 2. EI; 3. EI OSAA SANOA.

K65..... Minkä seuraavista katsotte yrityksenne tärkeimmäksi menestystekijäksi? VALITAAN ALLA OLEVISTA YKSI.
… 1. KILPAILIJOITA ALEMPI HINTA.
… 2. LAADUKKAAMMAT TUOTTEET TAI PAREMPI PALVELU.
… 3. KILPAILIJOITA NOPEAMPI TOIMINTA.
… 4. TOIMIPAIKAN SIJAINTI.
… 5. TUOTTEELLA TAI PALVELULLA EI OLE KILPAILIJOITA.
… 6. JOKU MUU.

… 7. EI OSAA SANOA.

K66..... Oletteko franschising- tai muulla tavoin liikeidean lisensioinut yrittäjä? 1. KYLLÄ; 2. EI; 3. EI OSAA SANOA.

Onko yrityksellänne, nyt tai suunnitteilla, yhteistyösopimuksia ulkopuolisten tahojen kanssa seuraaviin liittyen:
K67A..... … Tuotanto? 1. Kyllä; 2. Ei; 3. Ei osaa sanoa.
K67B ..... … Myynti ja markkinointi? 1. Kyllä; 2. Ei; 3. Ei osaa sanoa.
K67C..... … Jakelu? 1. Kyllä; 2. Ei; 3. Ei osaa sanoa.
K67D..... … Tutkimus ja kehitystoiminta? 1. Kyllä; 2. Ei; 3. Ei osaa sanoa.

K68..... Aineettomilla oikeuksilla tarkoitetaan patentteja, tekijänoikeuksia, tuotemerkkejä tai muita vastaavia, jotka ovat kaupallisesti hyödynnettävissä. Mukaan lasketaan myös oikeudet, joiden hakemista vasta suunnitellaan. Onko yrityksellänne suoraan tai perustajienne kautta hallussaan tällaisia aineettomia oikeuksia? 1. KYLLÄ; 2. EI → K69; 3. EI OSAA SANOA → K69.
K68A Onko näiden innovaatioiden merkittävimpänä lähteenä yrityksenne tai sen perustajat? 1. KYLLÄ; 2. EI → K69; 3. EI OSAA SANOA → K69.
K68A1 Liittyvätkö innovaatiot osin perustajien koulutus- tai tutkimuslaitosten piirissä tekemään tutkimustyöhön? 1. KYLLÄ; 2. EI; 3. EI OSAA SANOA.
K68A2 Liittyvätkö innovaatiot osin perustajien muiden yritysten palveluksessa tekemään tutkimustyöhön? 1. KYLLÄ; 2. EI; 3. EI OSAA SANOA.

K69..... Käytättekö tai tuletteko seuraavan kolmen vuoden aikana käyttämään tuotanto- tai jakelumenetelmiä, jotka käsityksenne mukaan poikkeavat olennaisesti kilpailijoidenne vastaavista? 1. KYLLÄ; 2. EI; 3. EI OSAA SANOA.

K70..... Toitteko tai tuletteko seuraavan kolmen vuoden aikana tuomaan markkinoille sellaisia tuotteita tai palveluja, jotka ovat uusia tai olennaisesti parannettuja markkinoiden kannalta? 1. KYLLÄ; 2. EI → K71; 3. EI OSAA SANOA → K71.
K70A Näiden arvioitu markkinauutuuksien prosenttiosuusliikevaihdostanne ensi vuonna? PROSENTTIA.

K71..... Innovaatiotoiminnalla tarkoitetaan toimintoja, jotka tähtäävät uusien tai olennaisesti parannettujen tuotteiden, palvelujen tai tuotantomenetelmien keksimiseen ja käyttöönottoon. Oletteko harjoittaneet tai tuletteko tänä vuonna harjoittamaan innovaatiotoimintaa? 1. KYLLÄ; 2. EI → K72; 3. EI OSAA SANOA → K72.
K71A Liittyykö innovaatiotoimintaanne yhteistyötä <u>saman</u> toimialan yritysten kanssa? 1. KYLLÄ; 2. EI → K71B; 3. EI OSAA SANOA → K71B.
K71A1 Onko yhteistyössä mukana ulkomaalaisia? 1. KYLLÄ; 2. EI; 3. EI OSAA SANOA.
K71A2 Onko yhteistyössä mukana perustajien aiempia työnantajia? 1. KYLLÄ; 2. EI; 3. EI OSAA SANOA.
K71B Entä liittyykö innovaatiotoimintaanne yhteistyötä <u>muiden</u> toimialojen yritysten kanssa, mukaan lukien alihankkijat, asiakkaat, toimittajat, konsultit jne.? 1. KYLLÄ; 2. EI → K71C; 3. EI OSAA SANOA → K71C.
K71B1 Onko yhteistyössä mukana ulkomaalaisia? 1. KYLLÄ; 2. EI; 3. EI OSAA SANOA.
K71B2 Onko yhteistyössä mukana perustajien aiempia työnantajia? 1. KYLLÄ; 2. EI; 3. EI OSAA SANOA.
K71C Entä liittyykö innovaatiotoimintaanne yhteistyötä <u>yliopistojen ja korkeakoulujen</u> tai muiden oppi- tai tutkimuslaitosten kanssa? 1. KYLLÄ; 2. EI → K71D; 3. EI OSAA SANOA → K71D.
K71C1 Onko yhteistyössä mukana ulkomaalaisia? 1. KYLLÄ; 2. EI; 3. EI OSAA SANOA.
K71C2 Onko yhteistyössä mukana perustajien aiempia työnantajia? 1. KYLLÄ; 2. EI; 3. EI OSAA SANOA.
K71D Mikä on oman sisäisen tutkimus- ja tuotekehitystoimintanne osuus yrityksenne kuluista tänä vuonna? PROSENTTIA.

Kuinka tärkeänä pidätte seuraavia innovaatioiden suojausmenetelmiä kannaltanne asteikoilla ei lainkaan tärkeä, hieman tärkeä, melko tärkeä, hyvin tärkeä?
K71E … Patentit ja muut lakisääteiset suojaustavat? 1. EI LAINKAAN TÄRKEÄ; 2. HIEMAN TÄRKEÄ; 3. MELKO TÄRKEÄ; 4. HYVIN TÄRKEÄ; 5. EI OSAA SANOA.
K71F … Salassapito? 1. EI LAINKAAN TÄRKEÄ; 2. HIEMAN TÄRKEÄ; 3. MELKO TÄRKEÄ; 4. HYVIN TÄRKEÄ; 5. EI OSAA SANOA.
K71G … Täydentävä innovaatio, tuote, palvelu tai tuotantomenetelmä? 1. EI LAINKAAN TÄRKEÄ; 2. HIEMAN TÄRKEÄ; 3. MELKO TÄRKEÄ; 4. HYVIN TÄRKEÄ; 5. EI OSAA SANOA.
K71H … Kilpailijoita nopeampi toiminta? 1. EI LAINKAAN TÄRKEÄ; 2. HIEMAN TÄRKEÄ; 3. MELKO TÄRKEÄ; 4. HYVIN TÄRKEÄ; 5. EI OSAA SANOA.
K71I Onko yrityksenne innovaatiotoimintaan saatu kunnan tai valtion rahamääräistä tukea, avustusta tai lainaa? 1. KYLLÄ; 2. EI; 3. EI OSAA SANOA.

Seuraavista kysytään <u>satunnaisesti</u> joko A, B, C tai D.
K72A..... Harjoittaisitteko merkittävästi enemmän innovaatiotoimintaa, jos sitä tuettaisiin <u>verovähennysten avulla</u> niin, että jokaista innovaatiotoimintaan investoimaanne euroa vastaan saisitte <u>50 senttiä</u> julkista tukea? 1. KYLLÄ; 2. EI; 3. EI OSAA SANOA.
K72B ..... Harjoittaisitteko merkittävästi enemmän innovaatiotoimintaa, jos sitä tuettaisiin <u>verovähennysten avulla</u> niin, että jokaista innovaatiotoimintaan investoimaanne euroa vastaan saisitte <u>25 senttiä</u>

julkista tukea? 1. KYLLÄ; 2. EI; 3. EI OSAA SANOA.

K72C..... Harjoittaisitteko merkittävästi enemmän innovaatiotoimintaa, jos sitä tuettaisiin tutkimus- ja kehitystukien avulla niin, että jokaista innovaatiotoimintaan investoimaanne euroa vastaan saisitte 50 senttiä julkista tukea? 1. KYLLÄ; 2. EI; 3. EI OSAA SANOA.

K72D..... Harjoittaisitteko merkittävästi enemmän innovaatiotoimintaa, jos sitä tuettaisiin tutkimus- ja kehitystukien avulla niin, että jokaista innovaatiotoimintaan investoimaanne euroa vastaan saisitte 25 senttiä julkista tukea? 1. KYLLÄ; 2. EI; 3. EI OSAA SANOA.

K73..... Tiedättekö mikä on Teknologian kehittämiskeskus Tekes ja tunnetteko sen yrityksille tarjoamia palveluja? 1. KYLLÄ; 2. EI → K74; 3. EI OSAA SANOA → K74.

K73A Oletteko käyttäneet Tekesin palveluja? 1. KYLLÄ; 2. EI → K73A12; 3. EI OSAA SANOA → K74.

K73A1 Suosittelisitteko Tekesin palveluita kaltaisillenne uusille yrittäjille? 1. KYLLÄ; 2. EI; 3. EI OSAA SANOA.

K73A12 Miksi ette (ole käyttäneet Tekesin palveluja)? [KIRJATAAN VASTAUS.]

K74..... Montako euroa on käytetty yrityksenne perustamiseen ja toiminnan käynnistämiseen tähän mennessä, mukaan lukien kaikki kulut, investoinnit ja peruspääoma? EUROA.

Kuinka suuri osuus tästä käytetystä rahasta on saatu…

K75A..... … Perustajahenkilöitä? Prosenttia: K75A = 100 % → K76; Muu kuin ei osaa sanoa → K75B.

K75A1 Onko yrityksellä kuitenkin rahoitusta perustajahenkilöiltä? 1. KYLLÄ; 2. EI; 3. EI OSAA SANOA.

K75B ..... … Perustajahenkilöiden perheiltä tai muilta lähisukulaisilta? Prosenttia: K75A + K75B = 100 % → K76; MUU KUIN EI OSAA SANOA → K75C.

K75B1 Onko yrityksellä kuitenkin rahoitusta perustajahenkilöiden perheiltä tai muilta lähisukulaisilta? 1. KYLLÄ; 2. EI; 3. EI OSAA SANOA.

K75C..... … Kuinka suuri osuus tästä käytetystä rahasta on saatu lainoina tai muuna rahoituksena muilta yksityishenkilöiltä? PROSENTTIA: K75A + K75B + K75C = 100 % → K76; MUU KUIN EI OSAA SANOA → K75D.

K75C1 Onko yrityksellä kuitenkin rahoitusta lainoina tai muuna rahoituksena muilta yksityishenkilöiltä? 1. KYLLÄ; 2. EI; 3. EI OSAA SANOA.

K75D..... … Kuinka suuri osuus tästä käytetystä rahasta on saatuvaltion, kunnan tai muiden julkisten organisaatioiden, kuten TE-keskusten, Finnveran,Tekesin tai Sitran lainoina, avustuksina tai sijoituksina? PROSENTTIA: K75A + K75B + K75C + K75D = 100 % → K76; MUU KUIN EI OSAA SANOA → K75E.

K75D1 Onko yrityksellä kuitenkin rahoitusta valtion, kunnan tai muiden julkisten organisaatioiden, kuten TE-keskusten, Finnveran, Tekesin tai Sitran lainoina, avustuksina tai sijoituksina? 1. KYLLÄ; 2. EI; 3. EI OSAA SANOA.

K75E ..... … Kuinka suuri osuus tästä käytetystä rahasta on saatu lainoina pankeista, vakuutusyhtiöistä tai muista yksityisistä rahoituslaitoksista? PROSENTTIA: K75A + K75B + K75C + K75D + K75E = 100 % → K76; MUU KUIN EI OSAA SANOA → K75F.

K75E1 Onko yrityksellä kuitenkin rahoitusta lainoina pankeista, vakuutusyhtiöistä tai muista yksityisistä rahoituslaitoksista? 1. KYLLÄ; 2. EI; 3. EI OSAA SANOA.

K75F ..... … Kuinka suuri osuus tästä käytetystä rahasta on saatu yksityisten pääomasijoitusyritysten ja -rahastojen pääoma- tai riskisijoituksina? PROSENTTIA: K75A + K75B + K75C + K75D + K75E + K75F = 100 % → K76; MUU KUIN EI OSAA SANOA → K75G.

K75F1 Onko yrityksellä kuitenkin rahoitusta yksityisten pääomasijoitusyritysten ja -rahastojen pääoma- tai riskisijoituksina? 1. KYLLÄ; 2. EI; 3. EI OSAA SANOA.

K75G..... … Kuinka suuri osuus tästä käytetystä rahasta on saatu muiden yritysten kuin rahoituslaitosten tai pääomasijoittajien myöntäminä lainoina tai muuna rahoituksena? PROSENTTIA: MUU KUIN EI OSAA SANOA → K76.

K75G1 Onko yrityksellä kuitenkin rahoitusta muiden yritysten kuin rahoituslaitosten tai pääomasijoittajien myöntäminä lainoina tai muuna rahoituksena? 1. KYLLÄ; 2. EI; 3. EI OSAA SANOA.

K76..... Tarkastellaan seuraavaksi yrityksenne rahoitustarpeita seuraavan 12 kuukauden aikana. Kattaako yrityksenne tulorahoitus, toisin sanoen tuotteiden tai palveluiden myynnistä saatavat tulot, rahoitustarpeenne seuraavan 12 kuukauden aikana? 1. KYLLÄ → K77; 2. EI; 3. EI OSAA SANOA → K77.

K76A Aiotteko hakea rahoitusta yrityksenne toimintaan ja investointeihin perustajahenkilöiltä, heidän perheiltään tai muilta lähisukulaisilta? ? 1. KYLLÄ; 2. EI → K76B; 3. EI OSAA SANOA → K76B.

K76A1 Uskotteko saavanne heiltä tarvitsemanne rahoituksen? 1. KYLLÄ; 2. EI; 3. EI OSAA SANOA.

K76B Aiotteko hakea rahoitusta yrityksenne toimintaan ja investointeihin muistakin lähteistä? 1. KYLLÄ → K77; 2. EI; 3. EI OSAA SANOA → K77.

Mistä seuraavista lähteistä olette suunnitellut hakevanne rahoitusta:

K76B1 Lainaa tai muuta rahoitusta muilta yksityishenkilöiltä? 1. KYLLÄ; 2. EI → K76B2; 3. EI OSAA SANOA → K76B2.

K76B11 Uskotteko saavanne heiltä tarvitsemanne rahoituksen? 1. KYLLÄ; 2. EI; 3. EI OSAA SANOA.

K76B2 Lainaa pankeista, vakuutusyhtiöistä tai muista yksityisistä rahoituslaitoksista? 1. KYLLÄ; 2. EI → K76B3; 3. EI OSAA SANOA → K76B3.

K76B21 Uskotteko saavanne heiltä tarvitsemanne rahoituksen? 1. KYLLÄ; 2. EI; 3. EI OSAA SANOA.

K76B3 Valtion, kunnan tai muiden julkisten organisaatioiden, kuten TE-keskusten, Finnveran, Tekesin tai Sitran lainaa, avustuksia tai sijoituksia? 1. KYLLÄ; 2. EI → K76B4; 3. EI OSAA SANOA → K76B4.
K76B31 Uskotteko saavanne heiltä tarvitsemanne rahoituksen? 1. KYLLÄ; 2. EI; 3. EI OSAA SANOA.
K76B4 Yksityisten pääomasijoitusyritysten ja -rahastojen pääoma- ja riskisijoituksia? 1. KYLLÄ; 2. EI → K76B5; 3. EI OSAA SANOA → K76B5.
K76B41 Uskotteko saavanne heiltä tarvitsemanne rahoituksen? 1. KYLLÄ; 2. EI; 3. EI OSAA SANOA.
K76B5 Muiden yritysten kuin rahoituslaitosten tai pääomasijoittajien lainaa tai muuta rahoitusta? 1. KYLLÄ; 2. EI → K77; 3. EI OSAA SANOA → K77.
K76B51 Uskotteko saavanne heiltä tarvitsemanne rahoituksen? 1. KYLLÄ; 2. EI; 3. EI OSAA SANOA.

K77..... Oletteko käyttäneet kunnan, valtion tai muita julkisia rahoitus-, tuki- tai neuvontapalveluita tähän mennessä? Näillä ei kuitenkaan tarkoiteta välttämättömiä rekisteröinti tai vastaavia viranomaispalveluita. 1. KYLLÄ; 2. EI → K78; 3. EI OSAA SANOA → K78.
K77A Oletteko saaneet rahamääräistä tukea, avustusta tai lainaa? 1. KYLLÄ; 2. EI; 3. EI OSAA SANOA.
K77B Suosittelisitteko käyttämäänne neuvonta- ja tukipalveluita muille yrittäjille? 1. KYLLÄ; 2. EI; 3. EI OSAA SANOA.

K78..... Oletteko koskaan käyttäneet julkisista yrittäjäpalveluista tietoa tarjoavaa yrityssuomi.fi Internet-sivustoa? 1. KYLLÄ; 2. EI; 3. EI OSAA SANOA.

K79..... Oletteko yrittäjäksi ryhtymisen johdosta kokeneet painostusta, syrjintää tai onko liiketoimintanne joutunut kiusanteon tai peräti rikoksen uhriksi? 1. KYLLÄ; 2. EI; 3. EI OSAA SANOA.

K80..... Pyrittekö ennen yrityksenne perustamista selvittämään, kuinka yrittäjiä ja pienyrityksiä verotetaan? 1. KYLLÄ; 2. EI → K81; 3. EI OSAA SANOA → K81.
K80A Montako tuntia arvioitte käyttäneenne tähän selvitystyöhön? TUNTIA.

K81..... Reilun viidenkymmenen tuhannen euron vuosituloilla tuloveroasteikko on 40 prosenttia. Puolta pienemmillä tuloilla se on noin 30 prosenttia, jolloin näiden välinen ero on kymmenen prosenttiyksikköä. Monta prosenttiyksikköä uskotte yrittäjäksi siirtymisen nostavan tai laskevan henkilökohtaista kokonaisveroasteikkoanne? PROSENTTIYKSIKKÖÄ. MUU KUIN EI OSAA SANOA → K82.
K81A Uskotteko yrittäjäksi siirtymisen vaikutuksen olevan lähinnä kokonaisveroastettanne nostava vai laskeva? 1. NOSTAVA; 2. LASKEVA; 3. EI OSAA SANOA.

OSIO: TULEVAISUUS

Tässä osioissa kartoitetaan yrityksenne tulevaisuuteen ja mahdolliseen kasvuun liittyviä tekijöitä.

K82..... Arvioikaa kuinka monen prosentin todennäköisyydellä teidän yrityksenne epäonnistuu eikä ole enää toiminnassa seuraavan kolmen vuoden kuluttua? PROSENTTIA.

K83..... Kuinka monta prosenttia saman alan ja samaan aikaan perustetuista muista yrityksistä epäonnistuu eikä ole enää toiminnassa seuraavan kolmen vuoden kuluttua? PROSENTTIA.

K84..... Kasvuhakuisuudella tarkoitetaan halua ja pyrkimystä yrityksen liikevaihdon tai henkilöstömäärän merkittävään kasvattamiseen useamman vuoden aikavälillä. Kuinka kasvuhakuinen yrityksenne on? 1. EI LAINKAAN → K85; 2. MELKO VÄHÄN → K85; 3. MELKO PALJON; 4. PALJON; 5. EI OSAA SANOA → K85.

Kuinka tärkeinä pidätte seuraavia keinoja kasvutavoitteenne saavuttamisessa?

K84A1 … Uusien tuotteiden kehittäminen? 1. EI LAINKAAN; 2. MELKO VÄHÄN; 3. MELKO PALJON; 4. PALJON; 5. EI OSAA SANOA.
K84A2 … Yhteistyö muiden yritysten kanssa mukaan luettuna alihankintatoiminta? 1. EI LAINKAAN; 2. MELKO VÄHÄN; 3. MELKO PALJON; 4. PALJON; 5. EI OSAA SANOA.
K84A3 … Markkinoinnin lisääminen? 1. EI LAINKAAN; 2. MELKO VÄHÄN; 3. MELKO PALJON; 4. PALJON; 5. EI OSAA SANOA.
K84A4 … Kansainvälistyminen vientitoiminnan kautta? 1. EI LAINKAAN; 2. MELKO VÄHÄN; 3. MELKO PALJON; 4. PALJON; 5. EI OSAA SANOA.
K84A5 … Kansainvälistyminen yritysostoin tai perustamalla ulkomaille tytäryrityksiä? 1. EI LAINKAAN; 2. MELKO VÄHÄN; 3. MELKO PALJON; 4. PALJON; 5. EI OSAA SANOA.

Uskotteko, että yrityksenne kasvutavoitteiden saavuttaminen vaatii…

K84B1 … Toimitilojen laajentamista tai muita kiinteitä investointeja? 1. KYLLÄ; 2. EI; 3. EI OSAA SANOA.
K84B2 … Pankkilainan tai muun ulkoisen velkarahoituksen hankkimista? 1. KYLLÄ; 2. EI; 3. EI OSAA SANOa.
K84B3 … Nykyisten omistajien rahallista lisäpanostusta yritykseen? 1. KYLLÄ; 2. EI; 3. EI OSAA SANOA.
K84B4 … Yrityksenne omistuspohjan laajentamista? 1. KYLLÄ; 2. EI; 3. EI OSAA SANOA.
K84B5 … Ulkopuolisen asiantuntija- tai konsultointipalvelujen käytön lisäämistä? 1. KYLLÄ; 2. EI; 3. EI OSAA SANOA.

K84B6 … Lisähenkilöstön palkkaamista liikkeenjohdollisiin tehtäviin? 1. KYLLÄ; 2. EI; 3. EI OSAA SANOA.

K84B7 … Muun lisähenkilöstön palkkaamista? 1. KYLLÄ; 2. EI; 3. EI OSAA SANOA.

K85..... Jos liiketoimenne etenevät suunnitelmienne mukaan tai paremminkin, tulisiko teistä aiempaa kasvuhakuisempi? 1. KYLLÄ; 2. EI; 3. EI OSAA SANOA.

OSIO: ESTEET/TAAKSEPÄIN

Tässä osiossa kartoitetaan yrityksenne perustamisvaiheen ongelmia.

K86..... Oliko teillä vaikeuksia saada riittävästi rahoitusta yrityksenne perustamiseen ja toiminnan käynnistämiseen? 1. KYLLÄ; 2. EI → K87; 3. EI OSAA SANOA → K87.

K86A Liittyivätkö rahoitusvaikeudet siihen, että halusitte käyttää vain omia varojanne tai rahoitusta perheeltänne, sukulaisilta tai muulta lähipiiriltä, mutta ette saaneet näistä lähteistä rahoitusta kasaan riittävästi? 1. KYLLÄ → K87; 2. EI; 3. EI OSAA SANOA → K87.

Liittyivätkö rahoituksen saannin vaikeudet yhteen tai useampiin seuraavista:

K86A1 … Valtion organisaatioiden kuten Finnveran, TE-keskusten tai Tekesin kielteisiin rahoituspäätöksiin? 1. KYLLÄ; 2. EI; 3. EI OSAA SANOA.

K86A2 … Pankkien tai muiden rahoituslaitosten kielteisiin lainapäätöksiin? 1. KYLLÄ; 2. EI; 3. EI OSAA SANOA.

K86A3 … Pääomasijoittajien tai yksityishenkilöiden kielteisiin rahoituspäätöksiin? 1. KYLLÄ; 2. EI; 3. EI OSAA SANOA.

K87..... Mitkä kaksi seuraavista ovat riskejä, joita eniten pelkäätte nyt yrittäjäksi ryhtymisen ja yrityksen perustamisen jälkeen? VALITAAN KAKSI SEURAAVISTA; KYSYTTY SATUNNAISTETUSSA JÄRJESTYKSESSÄ.
… Epävarmuus ansiotasosta.
… Epävarmuus työstä ja työn jatkumisesta.
… Riski omaisuuden menettämisestä.
… Se, että yritystoiminta vaatii liikaa aikaa tai vaivaa.
… Henkilökohtaisen epäonnistumisen mahdollisuus.
… Konkurssin mahdollisuus.

K88..... Luen väittämän: Yrittäjänä toimiessani verotukseni on kireämpää, kuin mitä vastaaviin tuloihin pääsevän palkansaajan verotus on. Oletteko... 1. TÄYSIN ERI MIELTÄ; 2. OSIN ERI MIELTÄ; 3. OSIN SAMAA MIELTÄ; 4. TÄYSIN SAMAA MIELTÄ; 5. EI OSAA SANOA.

K89..... Arvioisitteko, kuinka monta päivää teiltä kului yhteensä yrityksenne perustamiseen siitä päivästä, kun olitte päättäneet ryhtyä yrittäjäksi? LUKUMÄÄRÄ < 2 → K90.

K89A Kuinka monta päivää teiltä kului nimenomaan lakeihin ja sääntelyyn liittyvien kysymysten selvittämiseen? LUKUMÄÄRÄ.

K89B Yritystä perustettaessa aikaa kuluu myös asiointiin virastoissa ja rekisteriviranomaisten kanssa, viranomais- ja lupapäätöksiä odotellessa sekä yritys-, vero-, työnantaja-, ym. rekistereihin ilmoittautumiseen. Kuinka monta päivää kului tämänkaltaiseen toimintaan? LUKUMÄÄRÄ.

K89C Yrityksen perustamiseen liittyy erilaisia lupia, rekisteröintejä ym. pakollisia viranomaismaksuja. Montako euroa käytitte tällaisiin välttämättömiin maksuihin yrityksenne perustamisen yhteydessä? Tähän summaan ei tule sisällyttää alkupääomaanne tai laki- tai tilitoimistopalveluihin liittyviä maksuja. EUROA.

Toivoisimme teidän miettivän mitä esteitä, hidasteita ja ongelmia koitte, kun olitte perustamassa yritystänne.

K90..... Liittyvätkö ne jollain tavoin omiin taitoihinne ja osaamiseen? 1. KYLLÄ; 2. EI → K91; 3. EI OSAA SANOA → K91.

K90EKA Mikä seuraavista tekijöistä oli tässä suhteessa tärkein? VALITAAN YKSI SEURAAVISTA; KYSYTTY SATUNNAISTETUSSA JÄRJESTYKSESSÄ ("MUU" KUITENKIN AINA VIIMEISENÄ).
… markkinointi- ja myyntitaitojen puute.
… tuotteen tai palvelun tuottamiseen liittyvän osaamisen puute.
… uusien teknologioiden tuntemuksen puute.
… heikko yhteistyö ja alihankkijaverkosto.
… Muu, mikä? [Kirjataan vastaus].

K91..... Liittyvätkö esteet tai ongelmat jollain tavoin muihin tekijöihin kuin omiin taitoihinne ja osaamiseen? 1. KYLLÄ; 2. EI → K92; 3. EI OSAA SANOA → K92.

K91A Mikä seuraavista pääryhmistä oli tässä suhteessa tärkein? VALITAAN YKSI SEURAAVISTA.
… 1. Sääntely ja lainsäädäntö. → K91A1.
… 2. Kustannukset ja kannattavuus. → K91B.
… 3. Rahoitus. → K91C.
… 4. Markkina- tai kilpailutilanne. → K91D.
… 5. Resurssien tai voimavarojen saatavuus. → K91E.

… 6. Ei osaa sanoa. → K92.

K91A1 Oliko ongelmana lähinnä… VALITAAN YKSI SEURAAVISTA.
… 1. Perustamiseen ja aloittamiseen liittyvä yleinen sääntely. → K92.
… 2. Työlainsäädäntö. → K92.
… 3. Työehtosopimukset. → K92.
… 4. Alaa koskeva erityissäätely. → K92.
… 5. Ei osaa sanoa. → K92.

K91B Oliko ongelmana lähinnä… VALITAAN YKSI SEURAAVISTA.
… 1. Perustamiseen ja aloittamiseen liittyvät kustannukset. → K92.
… 2. Työntekijöiden palkkataso. → K92.
… 3. Yrityksen tai oma verokohtelu. → K92.
… 4. Yleisen taloustilanteen heikkous. → K92.
… 5. Ei osaa sanoa. → K92.

K91C Oliko ongelmana lähinnä… VALITAAN YKSI SEURAAVISTA.
… 1. Perustamiseen ja aloittamiseen liittyvän rahoituksen saaminen. → K92.
… 2. Perustamiseen ja aloittamiseen liittyvä rahoituksen hinta. → K92.
… 3. Perustamiseen ja aloittamiseen liittyvät vakuudet. → K92.
… 4. Ei osaa sanoa. → K92.

K91D Oliko ongelmana lähinnä… VALITAAN YKSI SEURAAVISTA.
… 1. Kunnan tai valtion tarjonta. → K92.
… 2. Vääristävät julkiset tuet. → K92.
… 3. Harmaa talous. → K92.
… 4. Markkinoiden keskittyneisyys. → K92.
… 5. Yleisesti kova kilpailu. → K92.
… 6. Ei osaa sanoa. → K92.

K91E Liittyvätkö ongelmat lähinnä… VALITAAN YKSI SEURAAVISTA.
… 1. Työvoimaan. → K92.
… 2. Liike- ja toimitiloihin. → K92.
… 3. Alihankkijoihin tai yhteistyökumppaneihin. → K92.
… 4. Koneisiin ja laitteisiin. → K92.
… 5. Ei osaa sanoa. → K92.

OSIO: ESTEET/ETEENPÄIN

Tässä osioissa tarkastellaan yrityksenne kehityksen ja mahdollisen kasvun esteitä.

K92..... Miksi ette halua kasvaa nykyistä nopeammin? VALITAAN SEURAAVISTA TÄRKEIN; KYSYTTY SATUNNAISTETUSSA JÄRJESTYKSESSÄ ("MUU" KUITENKIN AINA VIIMEISENÄ).
… Kireä kilpailutilanne.
… Työvoiman saatavuus.
… Työvoimakustannukset.
… Rahoituksen saatavuus.
… Nykyinen koko on sopiva.
… Muu syy, mikä? [KIRJATAAN SYY].

Seuraavista kysytään satunnaisesti joko A tai B.

K93A..... Luen väittämän: Kasvua ei kannata tavoitella, koska pienyritysten kireän verotuksen johdosta hyödyt päätyvät muille kuin yrittäjälle itselleen. Oletteko... 1. TÄYSIN ERI MIELTÄ; 2. OSIN ERI MIELTÄ; 3. OSIN SAMAA MIELTÄ; 4. TÄYSIN SAMAA MIELTÄ; 5. EI OSAA SANOA.

K93B ..... Luen väittämän: Kasvua kannattaa tavoitella, koska pienyritysten keveän verotuksen johdosta hyödyt päätyvät yrittäjälle itselleen. Oletteko... 1. TÄYSIN ERI MIELTÄ; 2. OSIN ERI MIELTÄ; 3. OSIN SAMAA MIELTÄ; 4. TÄYSIN SAMAA MIELTÄ; 5. EI OSAA SANOA.

K94..... Lähinnä mihin seuraavista liittyy se, ettei teillä ole enempää vakinaisia ulkopuolisia työntekijöitä? VALITAAN YKSI SEURAAVISTA.
… 1. Työllistämistä koskevaan sääntelyyn ja velvoitteisiin. → K94A.
… 2. Laajentamisen kustannuksiin ja riskeihin. → K94B.
… 3. Palkkaustarpeiden, -halujen tai -mahdollisuuksien puutteeseen. → K94C.
… 4. Muihin syihin. → K94D.
… 5. Ei osaa sanoa. → K95.

K94A Mikä seuraavista on tärkein yksittäinen este? VALITAAN YKSI SEURAAVISTA.
… 1. Palkkaamisesta koituvat verot ja maksut. → NIMI.
… 2. Irtisanomisen vaikeus. → NIMI.
… 3. Tiukat sosiaali-, terveys- ja muut määräykset. → NIMI.
… 4. Palkattujen työaikaa rajoittavat säännöt. → NIMI.
… 5. Selvitystyöhön ja hallintobyrokratiaan kuluvaan aikaan ja vaivaan. → NIMI.
… 6. Ei osaa sanoa. → NIMI.

K94B Mikä seuraavista on tärkein yksittäinen este? VALITAAN YKSI SEURAAVISTA.
… 1. Palkat sivukuluineen liian korkeat. → NIMI.

… 2. Yrityksenne tulevaisuus on epävarma. → NIMI.
… 3. Ei osaa sanoa. → NIMI.

K94C Mikä seuraavista on tärkein yksittäinen syy? VALITAAN YKSI SEURAAVISTA.
… 1. Riittävä henkilöstö suhteessa tavoiteltuun toiminnan laajuuteen. → NIMI.
… 2. Halu työskennellä pääasiassa yksin. → NIMI.
… 3. Ei halua ottaa vastuuta toisista. → NIMI.
… 4. Halu palkata lähinnä perheenjäseniä ja sukulaisia. → NIMI.
… 5. Ei osaa sanoa. → NIMI.

K94D Mikä seuraavista on tärkein yksittäinen syy?
… 1. Palkkaa vain lyhytaikaista työvoimaa tarpeen mukaan. → NIMI.
… 2. Työvoiman heikko saatavuus. → NIMI.
… 3. Sopivien toimipaikkojen tai -tilojen puute. → NIMI.
… 4. Muu syy, mikä? → K94DMUU.
… 5. Ei osaa sanoa. → NIMI.

K94DMUU Mikä muu syy? [KIRJATAAN SYY].

OSIO: LOPETUS

[Tilan säästämiseksi jätetty pois tästä liitteestä.]

OSIO: KESKEYTYS

K99..... Siinä tapauksessa loput kysymykset ovat teidän osaltanne epäolennaisia. Kiitos vaivannäöstänne ja mukavaa syksyn jatkoa!

OSIO: HAASTATTELIJA TÄYTTÄÄ

Oliko haastateltava nainen? 1. KYLLÄ; 2. EI.

K100..... Puhuiko haastateltava suomea murtaen, ts. puhuiko hän käsityksesi mukaan muuta kuin suomea äidinkielenään? 1. KYLLÄ; 2. EI.

K101..... Anna arvioisi haastattelutulosten luotettavuudesta, huomioiden haastateltavan asenne, paneutuminen ja mahdollisten häiriötekijöiden, kuten keskeytysten vaikutus. VALITAAN YKSI.
… 1. Tulokset epäluotettavia
(haastateltava naureskeli kysymyksille, lukuisat keskeytykset haittasivat tms.).
… 2. Tulokset mahdollisesti epäluotettavia.
… 3. Tulokset melko luotettavia.
… 4. Tulokset luotettavia
(haastateltava suhtautui vakavasti ja paneutui haastattelutilanteeseen).

© ARI HYYTINEN, MIKA PAJARINEN JA PETRI ROUVINEN / ETLATIETO OY. ELO-/SYYSKUU 2005. KAIKKI OIKEUDET PIDETÄÄN.

LIITE 3: KYSELYVASTAUSTEN SUORAT JAKAUMAT

Tässä raportoitavat suorat jakaumat koskevat satunnaisotosta, eivät lisä- ja erillisotoksia; ks. Liite 1. Vastauksia ei ole painotettu kohdepopulaation tasolle, joskin sellaisenaan ne vastaavat sitä melko hyvin. Tässä kysymyksiä on merkitty koodeilla (ks. tummennetun rivillä ensimmäisenä, esim. K1; mikäli VARIABLE, ks. välittömästi alla lihavoituna, esim. K1A), jotka kuvattu Liitteessä 2.

K1	FREQ.	PERCENT	CUM.
Kyllä	614	99.68	99.68
Ei	2	0.32	100.00
TOTAL	616	100.00	

VARIABLE	OBS	MEAN	STD. DEV.	MIN	MAX
K1A	612	88.40196	23.94973	2	100

K1B	FREQ.	PERCENT	CUM.
Kyllä	2	100.00	100.00
TOTAL	2	100.00	

K2	FREQ.	PERCENT	CUM.
Kyllä	1	0.16	0.16
Ei	615	99.84	100.00
TOTAL	616	100.00	

K2A	FREQ.	PERCENT	CUM.
Kyllä	1	100.00	100.00
TOTAL	1	100.00	

K3	FREQ.	PERCENT	CUM.
Kyllä	615	99.84	99.84
Ei	1	0.16	100.00
TOTAL	616	100.00	

K3A	FREQ.	PERCENT	CUM.
01nov2005	1	100.00	100.00
TOTAL	1	100.00	

K4	FREQ.	PERCENT	CUM.
Kyllä	607	98.54	98.54
Ei	9	1.46	100.00
TOTAL	616	100.00	

K4A	FREQ.	PERCENT	CUM.
Kyllä	191	31.47	31.47
Ei	416	68.53	100.00
TOTAL	607	100.00	

K4B	FREQ.	PERCENT	CUM.
Kyllä	9	100.00	100.00
TOTAL	9	100.00	

K5	FREQ.	PERCENT	CUM.
Vain te itse	463	75.16	75.16
Te ja puolisonne	36	5.84	81.01
Te ja muita henkilöitä	115	18.67	99.68
Perustanut toinen yritys	2	0.32	100.00
TOTAL	616	100.00	

K5C	FREQ.	PERCENT	CUM.
1	1	0.87	0.87
2	58	50.43	51.30
3	32	27.83	79.13
4	9	7.83	86.96
5	9	7.83	94.78
6	1	0.87	95.65
7	2	1.74	97.39
8	1	0.87	98.26
9	1	0.87	99.13
33	1	0.87	100.00
TOTAL	115	100.00	

K6	FREQ.	PERCENT	CUM.
Kyllä	91	19.57	19.57
Ei	372	80.00	99.57
EOS	2	0.43	100.00
TOTAL	465	100.00	

VARIABLE	OBS	MEAN	STD. DEV.	MIN	MAX
K6A	91	30.74725	45.9402	1	240

K7	FREQ.	PERCENT	CUM.
Peruskoulu, vastaava tai alempi taso	53	11.40	11.40
Lukio	41	8.82	20.22
Ammatillinen koulu	166	35.70	55.91
Opistoaste tai alin korkeaaste	155	33.33	89.25
Akateeminen loppututkinto	45	9.68	98.92
Lisensiaatin tai tohtorin tutkinto	5	1.08	100.00
TOTAL	465	100.00	

K8A	FREQ.	PERCENT	CUM.
Kyllä	61	29.76	29.76
Ei	144	70.24	100.00
TOTAL	205	100.00	

K8B	FREQ.	PERCENT	CUM.
Kyllä	18	8.78	8.78

Ei	187	91.22	100.00
TOTAL	205	100.00	

K8C	FREQ.	PERCENT	CUM.
Kyllä	15	7.32	7.32
Ei	190	92.68	100.00
TOTAL	205	100.00	

K8D	FREQ.	PERCENT	CUM.
Kyllä	78	38.05	38.05
Ei	127	61.95	100.00
TOTAL	205	100.00	

K8E	FREQ.	PERCENT	CUM.
Kyllä	3	1.46	1.46
Ei	202	98.54	100.00
TOTAL	205	100.00	

K9	FREQ.	PERCENT	CUM.
Kyllä	385	82.80	82.80
Ei	80	17.20	100.00
TOTAL	465	100.00	

K9A1	FREQ.	PERCENT	CUM.
Kyllä	303	78.70	78.70
Ei	40	10.39	89.09
EOS	42	10.91	100.00
TOTAL	385	100.00	

K9A2	FREQ.	PERCENT	CUM.
Koko tai osaaikainen palkkatyö	336	87.27	87.27
Palkattu op.koulutus,työharj.,tms.	4	1.04	88.31
Yrittäjä, mt.yrittäjä,ammatinharj.	45	11.69	100.00
TOTAL	385	100.00	

K9A2A	FREQ.	PERCENT	CUM.
Valtion tai kunnan	41	12.20	12.20
Yrityksen,jossa alle 250 henk.	238	70.83	83.04
Yrityksen,jossa yli 250 henk.	55	16.37	99.40
Ei osaa sanoa	2	0.60	100.00
TOTAL	336	100.00	

K9B	FREQ.	PERCENT	CUM.
Opiskelu tai työharjoittelu palkatta	36	45.00	45.00
Työtön	25	31.25	76.25
Hoiti omaa kotitaloutta,lapsia,tms.	16	20.00	96.25
Varusmies tai siviilipalvelu	1	1.25	97.50
Muu ei työssä oleva	2	2.50	100.00
TOTAL	80	100.00	

K9B1	FREQ.	PERCENT	CUM.
Kyllä	21	58.33	58.33
Ei	15	41.67	100.00
TOTAL	36	100.00	

K9B6MUU	FREQ.	PERCENT	CUM.
Pitkällä sairaslomalla	1	50.00	50.00
Yrittäjä	1	50.00	100.00
TOTAL	2	100.00	

K9B2	FREQ.	PERCENT	CUM.
Kyllä	24	96.00	96.00
Ei	1	4.00	100.00
TOTAL	25	100.00	

K9B2A	FREQ.	PERCENT	CUM.
Kyllä	12	50.00	50.00
Ei	12	50.00	100.00
TOTAL	24	100.00	

VARIABLE	OBS	MEAN	STD. DEV.	MIN	MAX
K10	463	8.47041	8.688374	0	42

VARIABLE	OBS	MEAN	STD. DEV.	MIN	MAX
K11	465	3.860645	6.661985	0	42

K12	FREQ.	PERCENT	CUM.
Kyllä	124	26.67	26.67
Ei	341	73.33	100.00
TOTAL	465	100.00	

K12A	FREQ.	PERCENT	CUM.
1	88	70.97	70.97
2	19	15.32	86.29
3	13	10.48	96.77
4	2	1.61	98.39
5	1	0.81	99.19
7	1	0.81	100.00
TOTAL	124	100.00	

K12B1	FREQ.	PERCENT	CUM.
Kyllä	32	25.81	25.81
Ei	92	74.19	100.00
TOTAL	124	100.00	

K12B2	FREQ.	PERCENT	CUM.
Kyllä	51	46.36	46.36
Ei	59	53.64	100.00
TOTAL	110	100.00	

K12B3	FREQ.	PERCENT	CUM.
Kyllä	60	75.95	75.95
Ei	17	21.52	97.47
EOS	2	2.53	100.00
TOTAL	79	100.00	

K12B3A	FREQ.	PERCENT	CUM.

Kyllä	43	71.67	71.67
Ei	17	28.33	100.00
TOTAL	60	100.00	

K12B3B	FREQ.	PERCENT	CUM.
Kyllä	42	70.00	70.00
Ei	18	30.00	100.00
TOTAL	60	100.00	

K13	FREQ.	PERCENT	CUM.
Kyllä	231	49.68	49.68
Ei	234	50.32	100.00
TOTAL	465	100.00	

K14	FREQ.	PERCENT	CUM.
Kyllä	357	76.77	76.77
Ei	108	23.23	100.00
TOTAL	465	100.00	

K14A	FREQ.	PERCENT	CUM.
Kyllä	360	89.11	89.11
Ei	19	4.70	93.81
EOS	25	6.19	100.00
TOTAL	404	100.00	

K15	FREQ.	PERCENT	CUM.
Kyllä	199	42.80	42.80
Ei	264	56.77	99.57
EOS	2	0.43	100.00
TOTAL	465	100.00	

K16	FREQ.	PERCENT	CUM.
Kyllä	233	50.11	50.11
Ei	231	49.68	99.78
EOS	1	0.22	100.00
TOTAL	465	100.00	

VARIABLE	OBS	MEAN	STD. DEV.	MIN	MAX
K16A	215	48.68837	90.06504	1	700

K17	FREQ.	PERCENT	CUM.
2	1	0.66	0.66
25	1	0.66	1.32
45	1	0.66	1.99
49	1	0.66	2.65
50	1	0.66	3.31
51	1	0.66	3.97
60	3	1.99	5.96
62	1	0.66	6.62
100	141	93.38	100.00
TOTAL	151	100.00	

K18	FREQ.	PERCENT	CUM.
Kyllä	33	21.85	21.85
Ei	118	78.15	100.00
TOTAL	151	100.00	

VARIABLE	OBS	MEAN	STD. DEV.	MIN	MAX
K18A	31	35.09677	57.41913	1	312

K19	FREQ.	PERCENT	CUM.
Kyllä	34	22.52	22.52
Ei	114	75.50	98.01
EOS	3	1.99	100.00
TOTAL	151	100.00	

K20	FREQ.	PERCENT	CUM.
0	66	43.71	43.71
1	62	41.06	84.77
2	16	10.60	95.36
3	3	1.99	97.35
4	3	1.99	99.34
5	1	0.66	100.00
TOTAL	151	100.00	

K21	FREQ.	PERCENT	CUM.
Peruskoulu, vastaava tai alempi taso	12	7.95	7.95
Lukio	16	10.60	18.54
Ammatillinen koulu	44	29.14	47.68
Opistoaste tai alin korkeaaste	47	31.13	78.81
Akateeminen loppututkinto	30	19.87	98.68
Lisensiaatin tai tohtorin tutkinto	2	1.32	100.00
TOTAL	151	100.00	

K22A	FREQ.	PERCENT	CUM.
Kyllä	26	32.91	32.91
Ei	53	67.09	100.00
TOTAL	79	100.00	

K22B	FREQ.	PERCENT	CUM.
Kyllä	6	7.59	7.59
Ei	73	92.41	100.00
TOTAL	79	100.00	

K22C	FREQ.	PERCENT	CUM.
Kyllä	4	5.06	5.06
Ei	75	94.94	100.00
TOTAL	79	100.00	

K22D	FREQ.	PERCENT	CUM.
Kyllä	29	36.71	36.71
Ei	50	63.29	100.00
TOTAL	79	100.00	

K22E	FREQ.	PERCENT	CUM.

Kyllä	1	1.27	1.27
Ei	78	98.73	100.00
TOTAL	79	100.00	

K23	FREQ.	PERCENT	CUM.
1	28	35.44	35.44
2	32	40.51	75.95
3	13	16.46	92.41
4	4	5.06	97.47
5	2	2.53	100.00
TOTAL	79	100.00	

K24	FREQ.	PERCENT	CUM.
Kyllä	125	82.78	82.78
Ei	26	17.22	100.00
TOTAL	151	100.00	

K24A1	FREQ.	PERCENT	CUM.
Kyllä	104	83.20	83.20
Ei	7	5.60	88.80
EOS	14	11.20	100.00
TOTAL	125	100.00	

K24A2	FREQ.	PERCENT	CUM.
Koko tai osaaikainen palkkatyö	94	75.20	75.20
Palkattu op.koulutus,työharj.,tms.	1	0.80	76.00
Yrittäjä,mt.yrittäjä,ammatinharj.	30	24.00	100.00
TOTAL	125	100.00	

K24A2A1	FREQ.	PERCENT	CUM.
Valtion tai kunnan	10	10.64	10.64
Yrityksen,jossa alle 250 henk.	67	71.28	81.91
Yrityksen,jossa yli 250 henk.	17	18.09	100.00
TOTAL	94	100.00	

K24B1	FREQ.	PERCENT	CUM.
Opiskelu tai työharjoittelu palkatta	18	69.23	69.23
Työtön/työttömyys	5	19.23	88.46
Varusmies tai siviilipalvelu	1	3.85	92.31
Muu ei työssä oleva	2	7.69	100.00
TOTAL	26	100.00	

K24B1A	FREQ.	PERCENT	CUM.
Kyllä	14	77.78	77.78
Ei	4	22.22	100.00
TOTAL	18	100.00	

K24B6MUU	FREQ.	PERCENT	CUM.
maatalus yrittäjä	1	50.00	50.00
yrittäjä	1	50.00	100.00
TOTAL	2	100.00	

K24B2A	FREQ.	PERCENT	CUM.
Kyllä	4	80.00	80.00
Ei	1	20.00	100.00
TOTAL	5	100.00	

K24B2A1	FREQ.	PERCENT	CUM.
Kyllä	3	75.00	75.00
Ei	1	25.00	100.00
TOTAL	4	100.00	

VARIABLE	OBS	MEAN	STD. DEV.	MIN	MAX
K25	151	9.195364	9.421071	0	39

K26	FREQ.	PERCENT	CUM.
Ei lainkaan	17	11.26	11.26
Vähän	15	9.93	21.19
Melko paljon	53	35.10	56.29
Hyvin paljon	65	43.05	99.34
Ei osaa sanoa	1	0.66	100.00
TOTAL	151	100.00	

VARIABLE	OBS	MEAN	STD. DEV.	MIN	MAX
K27	148	5.773649	8.056631	0	39

K28	FREQ.	PERCENT	CUM.
Ei lainkaan	31	20.53	20.53
Vähän	26	17.22	37.75
Melko paljon	53	35.10	72.85
Hyvin paljon	38	25.17	98.01
Ei osaa sanoa	3	1.99	100.00
TOTAL	151	100.00	

K29	FREQ.	PERCENT	CUM.
Kyllä	89	58.94	58.94
Ei	62	41.06	100.00
TOTAL	151	100.00	

K29A	FREQ.	PERCENT	CUM.
1	42	48.84	48.84
2	19	22.09	70.93
3	9	10.47	81.40
4	8	9.30	90.70
5	6	6.98	97.67
6	2	2.33	100.00
TOTAL	86	100.00	

K29B1	FREQ.	PERCENT	CUM.
Kyllä	20	22.47	22.47
Ei	68	76.40	98.88
EOS	1	1.12	100.00
TOTAL	89	100.00	

K29B2	FREQ.	PERCENT	CUM.

Kyllä	27	32.93	32.93
Ei	53	64.63	97.56
EOS	2	2.44	100.00
TOTAL	82	100.00	

K29B3	FREQ.	PERCENT	CUM.
Kyllä	59	83.10	83.10
Ei	12	16.90	100.00
TOTAL	71	100.00	

K29B3A	FREQ.	PERCENT	CUM.
Kyllä	41	69.49	69.49
Ei	18	30.51	100.00
TOTAL	59	100.00	

K29B3B	FREQ.	PERCENT	CUM.
Kyllä	42	71.19	71.19
Ei	17	28.81	100.00
TOTAL	59	100.00	

K30	FREQ.	PERCENT	CUM.
Kyllä	98	64.90	64.90
Ei	51	33.77	98.68
EOS	2	1.32	100.00
TOTAL	151	100.00	

K31	FREQ.	PERCENT	CUM.
Kyllä	121	80.13	80.13
Ei	29	19.21	99.34
EOS	1	0.66	100.00
TOTAL	151	100.00	

K31A	FREQ.	PERCENT	CUM.
Kyllä	129	94.85	94.85
Ei	1	0.74	95.59
EOS	6	4.41	100.00
TOTAL	136	100.00	

K32	FREQ.	PERCENT	CUM.
Kyllä	87	57.62	57.62
Ei	64	42.38	100.00
TOTAL	151	100.00	

K33	FREQ.	PERCENT	CUM.
Kyllä	77	50.99	50.99
Ei	71	47.02	98.01
EOS	3	1.99	100.00
TOTAL	151	100.00	

VARIABLE	OBS	MEAN	STD. DEV.	MIN	MAX
K33A	64	56.73438	86.55785	1	400

VARIABLE	OBS	MEAN	STD. DEV.	MIN	MAX
K34	616	1967.659	10.19217	1936	1987

K35	FREQ.	PERCENT	CUM.
Kyllä	491	79.71	79.71
Ei	125	20.29	100.00
TOTAL	616	100.00	

K36	FREQ.	PERCENT	CUM.
0	302	49.03	49.03
1	103	16.72	65.75
2	133	21.59	87.34
3	60	9.74	97.08
4	15	2.44	99.51
5	3	0.49	100.00
TOTAL	616	100.00	

VARIABLE	OBS	MEAN	STD. DEV.	MIN	MAX
K36A	314	6.856688	5.509374	0	25

K37	FREQ.	PERCENT	CUM.
Kyllä	73	11.85	11.85
Ei	543	88.15	100.00
TOTAL	616	100.00	

VARIABLE	OBS	MEAN	STD. DEV.	MIN	MAX
K38	560	2248.011	1804.456	0	25000

K38A	FREQ.	PERCENT	CUM.
Kyllä	18	32.14	32.14
Ei	33	58.93	91.07
EOS	5	8.93	100.00
TOTAL	56	100.00	

K38A1	FREQ.	PERCENT	CUM.
Kyllä	4	22.22	22.22
Ei	13	72.22	94.44
EOS	1	5.56	100.00
TOTAL	18	100.00	

VARIABLE	OBS	MEAN	STD. DEV.	MIN	MAX
K39	513	3572.115	18782.91	0	320000

K39A	FREQ.	PERCENT	CUM.
Kyllä	77	74.76	74.76
Ei	15	14.56	89.32
EOS	11	10.68	100.00
TOTAL	103	100.00	

K40A	FREQ.	PERCENT	CUM.
Alle 10000 euroa	212	34.42	34.42
Yli 10000 mutta kork. 100000 e	238	38.64	73.05
Yli 100000 mutta kork. 200000 e	79	12.82	85.88
Yli 200000 euroa	73	11.85	97.73
Ei vast./ei osaa sanoa	14	2.27	100.00

TOTAL	616	100.00

K41	FREQ.	PERCENT	CUM.
Täysin eri mieltä	135	21.92	21.92
Osin eri mieltä	186	30.19	52.11
Osin samaa mieltä	242	39.29	91.40
Täysin samaa mieltä	51	8.28	99.68
Ei vast./ei osaa sanoa	2	0.32	100.00
TOTAL	616	100.00	

VARIABLE	OBS	MEAN	STD. DEV.	MIN	MAX
k42a	287	10.98397	16.23717	0	100

VARIABLE	OBS	MEAN	STD. DEV.	MIN	MAX
K42B	326	44.19172	97.69304	0	500

K43	FREQ.	PERCENT	CUM.
Kyllä	50	8.12	8.12
Ei	566	91.88	100.00
TOTAL	616	100.00	

K44	FREQ.	PERCENT	CUM.
Kyllä	50	8.12	8.12
Ei	566	91.88	100.00
TOTAL	616	100.00	

K45	FREQ.	PERCENT	CUM.
Vaikeaa	112	18.18	18.18
Melko vaikeaa	130	21.10	39.29
Ei kovin vaikeaa	161	26.14	65.42
Helppoa	191	31.01	96.43
Ei vast./ei osaa sanoa	22	3.57	100.00
TOTAL	616	100.00	

K46A	FREQ.	PERCENT	CUM.
Ei lainkaan tärkeä	373	60.55	60.55
Vähän tärkeä	73	11.85	72.40
Melko tärkeä	125	20.29	92.69
Hyvin tärkeä	44	7.14	99.84
Ei osaa sanoa	1	0.16	100.00
TOTAL	616	100.00	

K46B	FREQ.	PERCENT	CUM.
Ei lainkaan tärkeä	22	3.57	3.57
Vähän tärkeä	31	5.03	8.60
Melko tärkeä	210	34.09	42.69
Hyvin tärkeä	352	57.14	99.84
Ei osaa sanoa	1	0.16	100.00
TOTAL	616	100.00	

K46C	FREQ.	PERCENT	CUM.
Ei lainkaan tärkeä	52	8.44	8.44
Vähän tärkeä	115	18.67	27.11
Melko tärkeä	283	45.94	73.05
Hyvin tärkeä	165	26.79	99.84
Ei osaa sanoa	1	0.16	100.00
TOTAL	616	100.00	

K46D	FREQ.	PERCENT	CUM.
Ei lainkaan tärkeä	18	2.92	2.92
Vähän tärkeä	35	5.68	8.60
Melko tärkeä	216	35.06	43.67
Hyvin tärkeä	346	56.17	99.84
Ei osaa sanoa	1	0.16	100.00
TOTAL	616	100.00	

K46E	FREQ.	PERCENT	CUM.
Ei lainkaan tärkeä	56	9.09	9.09
Vähän tärkeä	111	18.02	27.11
Melko tärkeä	248	40.26	67.37
Hyvin tärkeä	200	32.47	99.84
Ei osaa sanoa	1	0.16	100.00
TOTAL	616	100.00	

K46F	FREQ.	PERCENT	CUM.
Ei lainkaan tärkeä	31	5.03	5.03
Vähän tärkeä	67	10.88	15.91
Melko tärkeä	257	41.72	57.63
Hyvin tärkeä	260	42.21	99.84
Ei osaa sanoa	1	0.16	100.00
TOTAL	616	100.00	

K47	FREQ.	PERCENT	CUM.
Kyllä	275	44.64	44.64
Ei	340	55.19	99.84
EOS	1	0.16	100.00
TOTAL	616	100.00	

K47A	FREQ.	PERCENT	CUM.
Kyllä	216	78.55	78.55
Ei	58	21.09	99.64
EOS	1	0.36	100.00
TOTAL	275	100.00	

K48	FREQ.	PERCENT	CUM.
Edellisestä työpaikasta tai työymp.	223	36.20	36.20
Tutkimuksesta yliopistossa,tms.	7	1.14	37.34
Tutkimuksesta tutkimuslaitoksessa	2	0.32	37.66
Opintojen parista	57	9.25	46.92
Harrastuksista tai vapaaajalta	103	16.72	63.64
Jostain muualta	222	36.04	99.68

Ei osaa sanoa	2	0.32	100.00
TOTAL	616	100.00	

K48A1	FREQ.	PERCENT	CUM.
Kyllä	138	61.88	61.88
Ei	75	33.63	95.52
EOS	10	4.48	100.00
TOTAL	223	100.00	

K48A2A	FREQ.	PERCENT	CUM.
Kyllä	70	31.39	31.39
Ei	145	65.02	96.41
EOS	8	3.59	100.00
TOTAL	223	100.00	

K48A2B	FREQ.	PERCENT	CUM.
Kyllä	5	2.24	2.24
Ei	212	95.07	97.31
EOS	6	2.69	100.00
TOTAL	223	100.00	

K48A2C	FREQ.	PERCENT	CUM.
Kyllä	52	23.32	23.32
Ei	164	73.54	96.86
EOS	7	3.14	100.00
TOTAL	223	100.00	

K49	FREQ.	PERCENT	CUM.
Kyllä	62	10.06	10.06
Ei	551	89.45	99.51
EOS	3	0.49	100.00
TOTAL	616	100.00	

K50	FREQ.	PERCENT	CUM.
Kyllä	324	52.60	52.60
Ei	291	47.24	99.84
EOS	1	0.16	100.00
TOTAL	616	100.00	

VARIABLE	OBS	MEAN	STD. DEV.	MIN	MAX
K50A	300	58.88667	224.4267	0	3200

VARIABLE	OBS	MEAN	STD. DEV.	MIN	MAX
K50B	297	578.6902	5849.664	0	100000

K50C	FREQ.	PERCENT	CUM.
Kyllä	251	86.25	86.25
Ei	38	13.06	99.31
EOS	2	0.69	100.00
TOTAL	291	100.00	

VARIABLE	OBS	MEAN	STD. DEV.	MIN	MAX
K51	439	42.49431	218.3178	0	2000

K52	FREQ.	PERCENT	CUM.
Kyllä	376	61.04	61.04
Ei	232	37.66	98.70
EOS	8	1.30	100.00
TOTAL	616	100.00	

K53	FREQ.	PERCENT	CUM.
Kyllä	113	18.34	18.34
Ei	498	80.84	99.19
EOS	5	0.81	100.00
TOTAL	616	100.00	

K54	FREQ.	PERCENT	CUM.
Täysin eri mieltä	502	81.49	81.49
Osin eri mieltä	68	11.04	92.53
Osin samaa mieltä	38	6.17	98.70
Täysin samaa mieltä	6	0.97	99.68
Ei osaa sanoa	2	0.32	100.00
TOTAL	616	100.00	

K55	FREQ.	PERCENT	CUM.
Kuluttajilta	289	46.92	46.92
Valtion tai kunnan toimijoilta	26	4.22	51.14
Yks. yrityksiltä tai yhteisöiltä	299	48.54	99.68
Ei osaa sanoa	2	0.32	100.00
TOTAL	616	100.00	

VARIABLE	OBS	MEAN	STD. DEV.	MIN	MAX
K56	616	2.00974	2.458746	0	22

K56A	FREQ.	PERCENT	CUM.
0	112	54.90	54.90
1	53	25.98	80.88
2	27	13.24	94.12
3	5	2.45	96.57
4	2	0.98	97.55
5	3	1.47	99.02
6	1	0.49	99.51
9	1	0.49	100.00
TOTAL	204	100.00	

VARIABLE	OBS	MEAN	STD. DEV.	MIN	MAX
K56B	207	2	3.143803	0	19

VARIABLE	OBS	MEAN	STD. DEV.	MIN	MAX
K57	601	2.863561	3.886046	0	50

VARIABLE	OBS	MEAN	STD. DEV.	MIN	MAX
K58	545	4.097248	8.011692	0	150

VARIABLE	OBS	MEAN	STD. DEV.	MIN	MAX
K58A	352	3.957386	9.415445	0	149

K58B	FREQ.	PERCENT	CUM.

0	305	89.44	89.44
1	20	5.87	95.31
2	8	2.35	97.65
3	2	0.59	98.24
4	4	1.17	99.41
5	1	0.29	99.71
10	1	0.29	100.00
TOTAL	341	100.00	

VARIABLE	OBS	MEAN	STD. DEV.	MIN	MAX
K59	456	80448.02	279412.2	85	3500000

VARIABLE	OBS	MEAN	STD. DEV.	MIN	MAX
K60	500	158535.4	477542.5	0	7500000

VARIABLE	OBS	MEAN	STD. DEV.	MIN	MAX
K61	438	364929.4	969780.5	0	1.50e07

VARIABLE	OBS	MEAN	STD. DEV.	MIN	MAX
K61A	57	70.77193	265.0395	0	2000

K62	FREQ.	PERCENT	CUM.
Kyllä	387	62.82	62.82
Ei	224	36.36	99.19
EOS	5	0.81	100.00
TOTAL	616	100.00	

K62A	FREQ.	PERCENT	CUM.
Kyllä	165	42.64	42.64
Ei	210	54.26	96.90
EOS	12	3.10	100.00
TOTAL	387	100.00	

K63	FREQ.	PERCENT	CUM.
Kyllä	232	37.66	37.66
Ei	379	61.53	99.19
EOS	5	0.81	100.00
TOTAL	616	100.00	

K64	FREQ.	PERCENT	CUM.
Kyllä	16	2.60	2.60
Ei	599	97.24	99.84
EOS	1	0.16	100.00
TOTAL	616	100.00	

K65	FREQ.	PERCENT	CUM.
Kilpailijoita alempi hinta	41	6.66	6.66
Laadukkaammat tuotteet,parempi palvelu	410	66.56	73.21
Kilpailijoita nopeampi toiminta	35	5.68	78.90
Toimipaikan sijainti	39	6.33	85.23
Tuotteella/palvelulla ei kilpailijoita	50	8.12	93.34
Joku muu	35	5.68	99.03
Ei osaa sanoa	6	0.97	100.00
TOTAL	616	100.00	

K66	FREQ.	PERCENT	CUM.
Kyllä	22	3.57	3.57
Ei	594	96.43	100.00
TOTAL	616	100.00	

K67A	FREQ.	PERCENT	CUM.
Kyllä	261	42.37	42.37
Ei	353	57.31	99.68
EOS	2	0.32	100.00
TOTAL	616	100.00	

K67B	FREQ.	PERCENT	CUM.
Kyllä	207	33.60	33.60
Ei	408	66.23	99.84
EOS	1	0.16	100.00
TOTAL	616	100.00	

K67C	FREQ.	PERCENT	CUM.
Kyllä	127	20.62	20.62
Ei	486	78.90	99.51
EOS	3	0.49	100.00
TOTAL	616	100.00	

K67D	FREQ.	PERCENT	CUM.
Kyllä	115	18.67	18.67
Ei	499	81.01	99.68
EOS	2	0.32	100.00
TOTAL	616	100.00	

K68	FREQ.	PERCENT	CUM.
Kyllä	63	10.23	10.23
Ei	552	89.61	99.84
EOS	1	0.16	100.00
TOTAL	616	100.00	

K68A	FREQ.	PERCENT	CUM.
Kyllä	51	80.95	80.95
Ei	12	19.05	100.00
TOTAL	63	100.00	

K68A1	FREQ.	PERCENT	CUM.
Kyllä	9	17.65	17.65
Ei	42	82.35	100.00
TOTAL	51	100.00	

K68A2	FREQ.	PERCENT	CUM.
Kyllä	12	23.53	23.53
Ei	38	74.51	98.04
EOS	1	1.96	100.00
TOTAL	51	100.00	

K69	FREQ.	PERCENT	CUM.
Kyllä	96	15.58	15.58
Ei	507	82.31	97.89
EOS	13	2.11	100.00
TOTAL	616	100.00	

K70	FREQ.	PERCENT	CUM.
Kyllä	219	35.55	35.55
Ei	376	61.04	96.59
EOS	21	3.41	100.00
TOTAL	616	100.00	

VARIABLE	OBS	MEAN	STD. DEV.	MIN	MAX
K70A	189	32.38095	29.26298	0	100

K71	FREQ.	PERCENT	CUM.
Kyllä	151	24.51	24.51
Ei	461	74.84	99.35
EOS	4	0.65	100.00
TOTAL	616	100.00	

K71A	FREQ.	PERCENT	CUM.
Kyllä	75	49.67	49.67
Ei	75	49.67	99.34
EOS	1	0.66	100.00
TOTAL	151	100.00	

K71A1	FREQ.	PERCENT	CUM.
Kyllä	27	36.00	36.00
Ei	48	64.00	100.00
TOTAL	75	100.00	

K71A2	FREQ.	PERCENT	CUM.
Kyllä	21	28.00	28.00
Ei	54	72.00	100.00
TOTAL	75	100.00	

K71B	FREQ.	PERCENT	CUM.
Kyllä	99	65.56	65.56
Ei	50	33.11	98.68
EOS	2	1.32	100.00
TOTAL	151	100.00	

K71B1	FREQ.	PERCENT	CUM.
Kyllä	28	28.28	28.28
Ei	71	71.72	100.00
TOTAL	99	100.00	

K71B2	FREQ.	PERCENT	CUM.
Kyllä	17	17.17	17.17
Ei	81	81.82	98.99
EOS	1	1.01	100.00
TOTAL	99	100.00	

K71C	FREQ.	PERCENT	CUM.
Kyllä	47	31.13	31.13
Ei	104	68.87	100.00
TOTAL	151	100.00	

K71C1	FREQ.	PERCENT	CUM.
Kyllä	11	23.40	23.40
Ei	35	74.47	97.87
EOS	1	2.13	100.00
TOTAL	47	100.00	

K71C2	FREQ.	PERCENT	CUM.
Kyllä	11	23.40	23.40
Ei	35	74.47	97.87
EOS	1	2.13	100.00
TOTAL	47	100.00	

VARIABLE	OBS	MEAN	STD. DEV.	MIN	MAX
K71D	128	14.125	22.53641	0	100

K71E	FREQ.	PERCENT	CUM.
Ei lainkaan tärkeä	43	28.48	28.48
Vähän tärkeä	24	15.89	44.37
Melko tärkeä	47	31.13	75.50
Hyvin tärkeä	36	23.84	99.34
Ei osaa sanoa	1	0.66	100.00
TOTAL	151	100.00	

K71F	FREQ.	PERCENT	CUM.
Ei lainkaan tärkeä	24	15.89	15.89
Vähän tärkeä	13	8.61	24.50
Melko tärkeä	47	31.13	55.63
Hyvin tärkeä	67	44.37	100.00
TOTAL	151	100.00	

K71G	FREQ.	PERCENT	CUM.
Ei lainkaan tärkeä	21	13.91	13.91
Vähän tärkeä	25	16.56	30.46
Melko tärkeä	66	43.71	74.17
Hyvin tärkeä	35	23.18	97.35
Ei osaa sanoa	4	2.65	100.00
TOTAL	151	100.00	

K71H	FREQ.	PERCENT	CUM.
Ei lainkaan tärkeä	8	5.30	5.30
Vähän tärkeä	11	7.28	12.58
Melko tärkeä	56	37.09	49.67
Hyvin tärkeä	76	50.33	100.00
TOTAL	151	100.00	

K71I	FREQ.	PERCENT	CUM.

Kyllä	15	9.93	9.93
Ei	135	89.40	99.34
EOS	1	0.66	100.00
TOTAL	151	100.00	

K72A	FREQ.	PERCENT	CUM.
Kyllä	85	54.14	54.14
Ei	67	42.68	96.82
EOS	5	3.18	100.00
TOTAL	157	100.00	

K72B	FREQ.	PERCENT	CUM.
Kyllä	78	45.88	45.88
Ei	87	51.18	97.06
EOS	5	2.94	100.00
TOTAL	170	100.00	

K72C	FREQ.	PERCENT	CUM.
Kyllä	62	43.06	43.06
Ei	80	55.56	98.61
EOS	2	1.39	100.00
TOTAL	144	100.00	

K72D	FREQ.	PERCENT	CUM.
Kyllä	71	48.97	48.97
Ei	67	46.21	95.17
EOS	7	4.83	100.00
TOTAL	145	100.00	

K73	FREQ.	PERCENT	CUM.
Kyllä	293	47.56	47.56
Ei	323	52.44	100.00
TOTAL	616	100.00	

K73A	FREQ.	PERCENT	CUM.
Kyllä	63	21.50	21.50
Ei	230	78.50	100.00
TOTAL	293	100.00	

K73A1	FREQ.	PERCENT	CUM.
Kyllä	58	92.06	92.06
Ei	4	6.35	98.41
EOS	1	1.59	100.00
TOTAL	63	100.00	

VARIABLE	OBS	MEAN	STD. DEV.	MIN	MAX
K74	578	43284.93	159427	0	3100000

VARIABLE	OBS	MEAN	STD. DEV.	MIN	MAX
K75A	611	68.65957	39.36061	0	100

K75A1	FREQ.	PERCENT	CUM.
Kyllä	5	100.00	100.00
TOTAL	5	100.00	

VARIABLE	OBS	MEAN	STD. DEV.	MIN	MAX
K75B	273	2.824176	12.00881	0	100

K75C	FREQ.	PERCENT	CUM.
0	256	97.71	97.71
10	1	0.38	98.09
20	1	0.38	98.47
50	3	1.15	99.62
75	1	0.38	100.00
TOTAL	262	100.00	

VARIABLE	OBS	MEAN	STD. DEV.	MIN	MAX
K75D	255	25.67843	34.10011	0	100

K75D1	FREQ.	PERCENT	CUM.
Kyllä	2	100.00	100.00
TOTAL	2	100.00	

VARIABLE	OBS	MEAN	STD. DEV.	MIN	MAX
K75E	182	58.56044	33.70434	0	100

K75E1	FREQ.	PERCENT	CUM.
Kyllä	1	100.00	100.00
TOTAL	1	100.00	

K75F	FREQ.	PERCENT	CUM.
0	20	90.91	90.91
40	1	4.55	95.45
100	1	4.55	100.00
TOTAL	22	100.00	

K75G	FREQ.	PERCENT	CUM.
0	15	75.00	75.00
20	1	5.00	80.00
30	1	5.00	85.00
50	1	5.00	90.00
90	1	5.00	95.00
92	1	5.00	100.00
TOTAL	20	100.00	

K76	FREQ.	PERCENT	CUM.
Kyllä	542	87.99	87.99
Ei	65	10.55	98.54
EOS	9	1.46	100.00
TOTAL	616	100.00	

K76A	FREQ.	PERCENT	CUM.
Kyllä	21	32.31	32.31
Ei	43	66.15	98.46
EOS	1	1.54	100.00
TOTAL	65	100.00	

K76A1	FREQ.	PERCENT	CUM.

Kyllä	18	85.71	85.71
Ei	2	9.52	95.24
EOS	1	4.76	100.00
TOTAL	21	100.00	

K76B	FREQ.	PERCENT	CUM.
Kyllä	39	60.00	60.00
Ei	25	38.46	98.46
EOS	1	1.54	100.00
TOTAL	65	100.00	

K76B1	FREQ.	PERCENT	CUM.
Kyllä	2	5.13	5.13
Ei	37	94.87	100.00
TOTAL	39	100.00	

K76B11	FREQ.	PERCENT	CUM.
Kyllä	1	50.00	50.00
Ei	1	50.00	100.00
TOTAL	2	100.00	

K76B2	FREQ.	PERCENT	CUM.
Kyllä	26	66.67	66.67
Ei	13	33.33	100.00
TOTAL	39	100.00	

K76B21	FREQ.	PERCENT	CUM.
Kyllä	25	96.15	96.15
Ei	1	3.85	100.00
TOTAL	26	100.00	

K76B3	FREQ.	PERCENT	CUM.
Kyllä	18	46.15	46.15
Ei	21	53.85	100.00
TOTAL	39	100.00	

K76B31	FREQ.	PERCENT	CUM.
Kyllä	13	72.22	72.22
Ei	2	11.11	83.33
EOS	3	16.67	100.00
TOTAL	18	100.00	

K76B4	FREQ.	PERCENT	CUM.
Kyllä	5	12.82	12.82
Ei	34	87.18	100.00
TOTAL	39	100.00	

K76B41	FREQ.	PERCENT	CUM.
Kyllä	2	40.00	40.00
EOS	3	60.00	100.00
TOTAL	5	100.00	

K76B5	FREQ.	PERCENT	CUM.
Kyllä	3	7.69	7.69
Ei	36	92.31	100.00
TOTAL	39	100.00	

K76B51	FREQ.	PERCENT	CUM.
Kyllä	2	66.67	66.67
Ei	1	33.33	100.00
TOTAL	3	100.00	

K77	FREQ.	PERCENT	CUM.
Kyllä	256	41.56	41.56
Ei	360	58.44	100.00
TOTAL	616	100.00	

K77A	FREQ.	PERCENT	CUM.
Kyllä	174	67.97	67.97
Ei	82	32.03	100.00
TOTAL	256	100.00	

K77B	FREQ.	PERCENT	CUM.
Kyllä	241	94.14	94.14
Ei	15	5.86	100.00
TOTAL	256	100.00	

K78	FREQ.	PERCENT	CUM.
Kyllä	161	26.14	26.14
Ei	450	73.05	99.19
EOS	5	0.81	100.00
TOTAL	616	100.00	

K79	FREQ.	PERCENT	CUM.
Kyllä	55	8.93	8.93
Ei	560	90.91	99.84
EOS	1	0.16	100.00
TOTAL	616	100.00	

K80	FREQ.	PERCENT	CUM.
Kyllä	466	75.65	75.65
Ei	149	24.19	99.84
EOS	1	0.16	100.00
TOTAL	616	100.00	

VARIABLE	OBS	MEAN	STD. DEV.	MIN	MAX
K80A	441	13.69388	22.51089	0	300

VARIABLE	OBS	MEAN	STD. DEV.	MIN	MAX
K81	421	2.128266	10.45319	50	100

K81A	FREQ.	PERCENT	CUM.
Nostava	98	50.26	50.26
Laskeva	41	21.03	71.28
Ei osaa sanoa	56	28.72	100.00
TOTAL	195	100.00	

VARIABLE	OBS	MEAN	STD. DEV.	MIN	MAX

K82	603	11.27529	15.74117	0	100
VARIABLE	OBS	MEAN	STD. DEV.	MIN	MAX
K83	456	23.42105	19.6026	0	90

K84	FREQ.	PERCENT	CUM.
Ei lainkaan	68	11.04	11.04
Melko vähän	311	50.49	61.53
Melko paljon	165	26.79	88.31
Paljon	71	11.53	99.84
Ei osaa sanoa	1	0.16	100.00
TOTAL	616	100.00	

K84A1	FREQ.	PERCENT	CUM.
Ei lainkaan	24	10.17	10.17
Melko vähän	35	14.83	25.00
Melko paljon	84	35.59	60.59
Paljon	93	39.41	100.00
TOTAL	236	100.00	

K84A2	FREQ.	PERCENT	CUM.
Ei lainkaan	12	5.08	5.08
Melko vähän	22	9.32	14.41
Melko paljon	93	39.41	53.81
Paljon	109	46.19	100.00
TOTAL	236	100.00	

K84A3	FREQ.	PERCENT	CUM.
Ei lainkaan	11	4.66	4.66
Melko vähän	33	13.98	18.64
Melko paljon	95	40.25	58.90
Paljon	97	41.10	100.00
TOTAL	236	100.00	

K84A4	FREQ.	PERCENT	CUM.
Ei lainkaan	125	52.97	52.97
Melko vähän	54	22.88	75.85
Melko paljon	26	11.02	86.86
Paljon	31	13.14	100.00
TOTAL	236	100.00	

K84A5	FREQ.	PERCENT	CUM.
Ei lainkaan	173	73.31	73.31
Melko vähän	37	15.68	88.98
Melko paljon	17	7.20	96.19
Paljon	8	3.39	99.58
Ei osaa sanoa	1	0.42	100.00
TOTAL	236	100.00	

K84B1	FREQ.	PERCENT	CUM.
Kyllä	159	67.37	67.37
Ei	74	31.36	98.73
EOS	3	1.27	100.00
TOTAL	236	100.00	

K84B2	FREQ.	PERCENT	CUM.
Kyllä	100	42.37	42.37
Ei	125	52.97	95.34
EOS	11	4.66	100.00
TOTAL	236	100.00	

K84B3	FREQ.	PERCENT	CUM.
Kyllä	114	48.31	48.31
Ei	120	50.85	99.15
EOS	2	0.85	100.00
TOTAL	236	100.00	

K84B4	FREQ.	PERCENT	CUM.
Kyllä	74	31.36	31.36
Ei	158	66.95	98.31
EOS	4	1.69	100.00
TOTAL	236	100.00	

K84B5	FREQ.	PERCENT	CUM.
Kyllä	118	50.00	50.00
Ei	117	49.58	99.58
EOS	1	0.42	100.00
TOTAL	236	100.00	

K84B6	FREQ.	PERCENT	CUM.
Kyllä	63	26.69	26.69
Ei	170	72.03	98.73
EOS	3	1.27	100.00
TOTAL	236	100.00	

K84B7	FREQ.	PERCENT	CUM.
Kyllä	182	77.12	77.12
Ei	51	21.61	98.73
EOS	3	1.27	100.00
TOTAL	236	100.00	

K85	FREQ.	PERCENT	CUM.
Kyllä	372	60.39	60.39
Ei	230	37.34	97.73
EOS	14	2.27	100.00
TOTAL	616	100.00	

K86	FREQ.	PERCENT	CUM.
Kyllä	74	12.01	12.01
Ei	541	87.82	99.84
EOS	1	0.16	100.00
TOTAL	616	100.00	

K86A	FREQ.	PERCENT	CUM.

Kyllä	35	47.30	47.30
Ei	39	52.70	100.00
TOTAL	74	100.00	

K86A1	FREQ.	PERCENT	CUM.
Kyllä	17	43.59	43.59
Ei	22	56.41	100.00
TOTAL	39	100.00	

K86A2	FREQ.	PERCENT	CUM.
Kyllä	19	48.72	48.72
Ei	20	51.28	100.00
TOTAL	39	100.00	

K86A3	FREQ.	PERCENT	CUM.
Kyllä	2	5.13	5.13
Ei	37	94.87	100.00
TOTAL	39	100.00	

K87_1	FREQ.	PERCENT	CUM.
Epävarmuus ansiotasosta	117	18.99	18.99
Epävarmuus työstä ja työn jatkumisesta	102	16.56	35.55
Riski omaisuuden menettämisestä	54	8.77	44.32
Yr.toim. vaatii liikaa aikaa/vaivaa	127	20.62	64.94
Henk.kohtaisen epäonnistumisen mahdol.	51	8.28	73.21
Konkurssin mahdollisuus	29	4.71	77.92
Ei osaa sanoa	136	22.08	100.00
TOTAL	616	100.00	

K87_2	FREQ.	PERCENT	CUM.
Epävarmuus ansiotasosta	67	27.80	27.80
Epävarmuus työstä ja työn jatkumisesta	45	18.67	46.47
Riski omaisuuden menettämisestä	16	6.64	53.11
Yr.toim. vaatii liikaa aikaa/vaivaa	23	9.54	62.66
Henk.kohtaisen epäonnistumisen mahdol.	45	18.67	81.33
Konkurssin mahdollisuus	34	14.11	95.44
Ei osaa sanoa	11	4.56	100.00
TOTAL	241	100.00	

K88	FREQ.	PERCENT	CUM.
Täysin eri mieltä	85	13.80	13.80
Osin eri mieltä	155	25.16	38.96
Osin samaa mieltä	195	31.66	70.62
Täysin samaa mieltä	138	22.40	93.02
Ei osaa sanoa	43	6.98	100.00
TOTAL	616	100.00	

VARIABLE	OBS	MEAN	STD. DEV.	MIN	MAX
K89	595	71.99496	136.9742	0	2160

VARIABLE	OBS	MEAN	STD. DEV.	MIN	MAX
K89A	543	10.0221	28.34044	0	365

VARIABLE	OBS	MEAN	STD. DEV.	MIN	MAX
K89B	547	25.64899	285.4809	0	6640

VARIABLE	OBS	MEAN	STD. DEV.	MIN	MAX
K89C	483	523.9006	1724.061	0	25000

K90	FREQ.	PERCENT	CUM.
Kyllä	107	17.37	17.37
Ei	508	82.47	99.84
EOS	1	0.16	100.00
TOTAL	616	100.00	

K90EKA	FREQ.	PERCENT	CUM.
Markkinointi ja myyntitaitojen puute	36	33.64	33.64
Tuotteeseen/palv. liitt. osaaminen	17	15.89	49.53
Uusien teknologioiden tuntemuksen puute	10	9.35	58.88
Heikko yht.työ ja alihank. verkosto	7	6.54	65.42
Jokin muu	35	32.71	98.13
Ei osaa sanoa	2	1.87	100.00
TOTAL	107	100.00	

K91	FREQ.	PERCENT	CUM.
Kyllä	190	30.84	30.84
Ei	422	68.51	99.35
EOS	4	0.65	100.00
TOTAL	616	100.00	

K91A	FREQ.	PERCENT	CUM.
Sääntely ja lainsäädäntö	105	55.26	55.26
Kustannukset ja kannattavuus	16	8.42	63.68
Rahoitus	26	13.68	77.37
Markkina tai kilpailutilanne	15	7.89	85.26
Resurssien tai voimavarojen saatavuus	18	9.47	94.74
Ei osaa sanoa	10	5.26	100.00
TOTAL	190	100.00	

K91A1	FREQ.	PERCENT	CUM.
Käynnistämisee liit. yleinen sääntely	74	70.48	70.48
Työlainsäädäntö	4	3.81	74.29
Työehtosopimukset	1	0.95	75.24
Alaa koskeva erityissäätely	22	20.95	96.19
Ei osaa sanoa	4	3.81	100.00
TOTAL	105	100.00	

K91B	FREQ.	PERCENT	CUM.
Käynnistämiseen liit. kustannukset	7	43.75	43.75
Yrityksen tai oma verokohtelu	3	18.75	62.50
Yleisen taloustilanteen heikkous	4	25.00	87.50
Ei osaa sanoa	2	12.50	100.00
TOTAL	16	100.00	

K91C	FREQ.	PERCENT	CUM.
Käynnist. liit. rahoituksen saanti	16	61.54	61.54
Käynnist. liit. vakuudet	8	30.77	92.31
Ei osaa sanoa	2	7.69	100.00
TOTAL	26	100.00	

K91D	FREQ.	PERCENT	CUM.
Kunnan tai valtion tarjonta	2	13.33	13.33
Vääristävät julkiset tuet	1	6.67	20.00
Markkinoiden keskittyneisyys	1	6.67	26.67
Yleisesti kova kilpailu	8	53.33	80.00
Ei osaa sanoa	3	20.00	100.00
TOTAL	15	100.00	

K91E	FREQ.	PERCENT	CUM.
Työvoimaan	3	16.67	16.67
Liike ja toimitiloihin	5	27.78	44.44
Alihank. tai yht.työkumppaneihin	4	22.22	66.67
Koneisiin ja laitteisiin	6	33.33	100.00
TOTAL	18	100.00	

K92	FREQ.	PERCENT	CUM.
Kireä kilpailutilanne	45	7.31	7.31
Työvoiman saatavuus	47	7.63	14.94
Työvoimakustannukset	107	17.37	32.31
Rahoituksen saatavuus	37	6.01	38.31
Nykyinen koko on sopiva	319	51.79	90.10
Jokin muu	51	8.28	98.38
Ei osaa sanoa	10	1.62	100.00
TOTAL	616	100.00	

K93A	FREQ.	PERCENT	CUM.
Täysin eri mieltä	57	19.39	19.39
Osin eri mieltä	88	29.93	49.32
Osin samaa mieltä	100	34.01	83.33
Täysin samaa mieltä	37	12.59	95.92
Ei osaa sanoa	12	4.08	100.00
TOTAL	294	100.00	

K93B	FREQ.	PERCENT	CUM.
Täysin eri mieltä	39	12.11	12.11
Osin eri mieltä	99	30.75	42.86
Osin samaa mieltä	134	41.61	84.47
Täysin samaa mieltä	24	7.45	91.93
Ei osaa sanoa	26	8.07	100.00
TOTAL	322	100.00	

K94	FREQ.	PERCENT	CUM.
Työllistämistä kosk. säänt. ja velvoit.	58	9.42	9.42
Laajentamisen kustan. ja riskeihin	168	27.27	36.69
Palk.tarp.,halujen, mahd. puutteeseen	300	48.70	85.39
Muihin syihin	84	13.64	99.03
Ei osaa sanoa	6	0.97	100.00
TOTAL	616	100.00	

K94A	FREQ.	PERCENT	CUM.
Palkkaamisesta koituvat verot ja maksut	42	72.41	72.41
Irtisanomisen vaikeus	7	12.07	84.48
Tiukat sos.,terveys yms määräykset	3	5.17	89.66
Palkattujen työaik rajoittavat säännöt	2	3.45	93.10
Selv.työhön/byrokr. kul. aikaan/vaivaan	4	6.90	100.00
TOTAL	58	100.00	

K94B	FREQ.	PERCENT	CUM.
Palkat sivukuluineen liian korkeat	131	77.98	77.98
Yrityn tulevaisuus on epävarma	33	19.64	97.62
Ei osaa sanoa	4	2.38	100.00
TOTAL	168	100.00	

K94C	FREQ.	PERCENT	CUM.
Riittävä henk. suht. tav. toimintaan	186	62.00	62.00
Halu työskennellä pääasiassa yksin	96	32.00	94.00
Ei halua ottaa vastuuta toisista	8	2.67	96.67
Halu palkata lähinnä perh.jäs./sukul.	6	2.00	98.67
Ei osaa sanoa	4	1.33	100.00
TOTAL	300	100.00	

K94D	FREQ.	PERCENT	CUM.
Palkkaa vain lyhytaik. työvoim. tarp. m	13	15.48	15.48
Työvoiman heikko saatavuus	24	28.57	44.05
Sopivien toimitilojen puute	3	3.57	47.62
Muu syy, mikä?	44	52.38	100.00
TOTAL	84	100.00	

K99	FREQ.	PERCENT	CUM.
Kyllä	196	31.82	31.82
Ei	420	68.18	100.00
TOTAL	616	100.00	

K100	FREQ.	PERCENT	CUM.
Kyllä	21	3.41	3.41
Ei	595	96.59	100.00
TOTAL	616	100.00	

K101	FREQ.	PERCENT	CUM.
Tulokset epäluotettavia	1	0.16	0.16
Tulokset mahdollisesti epäluotettavia	4	0.65	0.81
Tulokset melko luotettavia	87	14.12	14.94
Tulokset luotettavia	524	85.06	100.00
TOTAL	616	100.00	

LÄHTEET JA LOPPUVIITTEET

Arenius, P., Autio, E. ja Kovalainen, A. (2005). *Finnish entrepreneurial activity in regional, national and global context (Technology Review 176/2005)*. Helsinki: Tekes.

Cochran, W. G. (1977). *Sampling Techniques* (3 ed.). New York, NY: John Wiley & Sons.

Heinonen, J., Kovalainen, A., Paasio, K., Pukkinen, T. ja Österberg, J. (2006). Palkkatyöstä yrittäjäksi: Tutkimus yrittäjäksi ryhtymisen reiteistä sosiaali- ja terveysalalla sekä kaupallisella ja teknisellä alalla. *Työvoimapoliittinen tutkimus, 297*.

Hyrsky, K. ja Lipponen, H. (2005). *Yrittäjyyskatsaus 2005*. KTM Julkaisuja 20/2005. Helsinki: Kauppa- ja teollisuusministeriö.

Hyvärinen, J. ja Rautiainen, A.-M. (2006). Innovaatiotoiminnalla kilpailukykyä ja kasvua: Tutkimus- ja kehitystoiminnan ja Tekesin vaikuttavuus yhteiskunnan eri tasoilla. *Teknologiakatsaus, 2006*(188).

Hyytinen, A. ja Ilmakunnas, P. (2006). What Distinguishes a Serial Entrepreneur? *Max Planck Institute of Economics, Discussion papers on Entrepreneurship, Growth and Public Policy, forthcoming*.

Hyytinen, A. ja Pajarinen, M. (2005). Yrittäjäksi ryhtyminen ja yrittäjyysasenteet Suomessa: Havaintoja kyselytutkimuksista. *Kansantaloudellinen aikakauskirja, 101*(2), 150-164.

Hyytinen, A. ja Pajarinen, M. (toim.). (2003). *Financial Systems and Firm Performance: Theoretical and Empirical Perspectives*. Helsinki: Taloustieto Oy (ETLA B 200).

Hyytinen, A., Pajarinen, M. ja Rouvinen, P. (2005). Millaisia ovat uudet kasvuyrittäjät ja heidän yrityksensä? *Kansantaloudellinen aikakauskirja, 101*(4), 432-446.

Hyytinen, A. ja Rouvinen, P. (2005). Onko talouskasvua ilman yrittäjiä? Teoksessa A. Hyytinen ja P. Rouvinen (toim.), *Mistä talouskasvu syntyy?* (pp. 137-158). Helsinki: Taloustieto (ETLA B 214).

Kangasharju, A. (2000). Growth of the Smallest: Determinants of Small Firm Growth During Strong Macroeconomic Fluctuations. *International Small Business Journal, 19*(1), 28-43.

KTM. (2004). *Kasvuyrittäjyyden neuvonantoryhmän muistio*. KTM Julkaisuja 34/2004. Helsinki: Kauppa- ja teollisuusministeriö.

Lehtoranta, O. (2005). Kasvuyritysten määrä romahti. *Tieto & trendit, 1*(1), 6.

Littunen, H. ja Tohmo, T. (2003). The High Growth in New Metal-Based Manufacturing and Business Service Firms in Finland. *Small Business Economics, 21*(2), 187-200.

Pukkinen, T., Stenholm, P. ja Malinen, P. (2005). Kasvun demografia – Kasvuyritysten tunnuspiirteet. Teoksessa J. Heinonen (toim.), *Kasvun olemus ja reitit – Fokuksessa suomalaiset pk-yritykset* (pp. 51-62). Turku: PK-Instituutti.

Rouvinen, P. ja Ylä-Anttila, P. (2004). Palveluyrittäjyys kasvaa nopeimmin ja työllistää eniten. *Etlan keskusteluaiheita, 913*.

Toivonen, M. (2001). *Osaamisintensiivisten liike-elämän palvelujen tulevaisuudennäkymät*. Helsinki: Työministeriö (ESR-julkaisu 83/01).

[i] Ao. kohdat viitteineen ovat (lähes) suoria lainauksia mainituilta www-sivulta.

[ii] Tilasto perustuu Tilastokeskuksen yritys- ja toimipaikkarekisteriin. Tarkastelun ulkopuolelle jäävät säätiöt, asunto-osakeyhtiöt, aatteelliset yhdistykset, julkiset viranomaiset ja uskonnolliset yhteisöt. Tilasto sisältää valtion liikelaitokset, mutta ei kuntien liikelaitoksia. Mukaan näyttäisi siis tulevan (http://tilastokeskus.fi/tup/yritysrekisteri/muutluokittelutiedot.html):

11 Luonnollinen henkilö,
12 Kuolinpesä, perikunta,
13 Verotusyhtymä,
14 Avoin yhtiö,
15 Konkurssipesä,
21 Kommandiittiyhtiö,
22 Laivaisännistöyhtiö (ei osakeyhtiö),
31 Osakeyhtiö,
32 Keskinäinen vakuutusyhtiö,
33 Säästöpankki,
41 Osuuskunta,
53 Keskinäinen vahinkovakuutusyhdistys,
54 Taloudellinen yhdistys,
62 Julkinen liikelaitos ja
90 Muu oikeudellinen muoto (pääosin ulkomaalaisomisteisia yhtiöitä)

sekä pois jäävän

34 Eläkesäätiö tai -kassa,
35 Asunto-osakeyhtiö,
51 Säätiö ja rahasto,
52 Aatteellinen yhdistys,
61 Julkinen viranomainen,
63 Julkisoikeudellinen yhteisö,
71 Valtionkirkko ja
72 Muu uskonnollinen yhteisö,

joskin välttämättä kaikki yllä olevista muodoista eivät esiinny kaikilla tarkasteluajanjaksoilla.

[iii] Yritys merkitään yritysrekisterissä aloittaneeksi, kun yrityksestä tulee työnantaja tai kun se tulee liiketoiminnasta arvonlisäverovelvolliseksi. Aloittamispäivämäärä on näistä ajankohdista aikaisempi. Mikäli yritys on välillä poistunut ao. rekistereistä ja palaa niihin myöhemmin uudelleen, sitä ei enää tulkita aloittaneeksi. Yritys kirjautuu aloittaneeksi myös silloin kun se muuttuu toiminimestä yhtiömuotoiseksi, kun se yhtiöittämisen tai fuusion seurauksena, tai kun se muusta syystä saa uuden y-tunnuksen.

[iv] Ts. tilastoa korjataan ja päivitetään myös vuosineljänneksen lukujen ensijulkaisun (noin 4 kuukautta neljänneksen päättymisestä: ao. vuoden 1. neljännes julkaistu 28.7.2005 ja 2. neljännes 3.11.2005) jälkeen. Tässä käytetty kohdepopulaatio vastaa ao. julkaisemisajankohtien tilanteita ja tulkintoja.

[v] Käytännössä tässä menettelyssä oli joitain lisämutkia, koska 2. neljänneksen viralliset tiedot saatiin käyttöön vasta niiden julkaisemisen yhteydessä 3.11.2005. Niinpä alustava versio toisen neljänneksen otoksesta muodostettiin YTJ:n massapoiminnan perusteella lähinnä samalla menettelyllä kuin Tilastokeskus. Kyselyn kuluessa satunnaistaminen korjattiin kuitenkin täsmälleen kuvattua menettelyä vastaavaksi.

[vi] Osakeyhtiö saavat mm. todennäköisemmin uuden y-tunnuksen ”teknisestä” syystä.

E L I N K E I N O E L Ä M Ä N T U T K I M U S L A I T O S (ETLA)
THE RESEARCH INSTITUTE OF THE FINNISH ECONOMY
LÖNNROTINKATU 4 B, FIN-00120 HELSINKI

Puh./Tel. (09) 609 900 Telefax (09) 601753
Int. 358-9-609 900 Int. 358-9-601 753
http://www.etla.fi

KESKUSTELUAIHEITA - DISCUSSION PAPERS ISSN 0781-6847

Julkaisut ovat saatavissa elektronisessa muodossa internet-osoitteessa:
http://www.etla.fi/finnish/research/publications/searchengine

No 1019 ESA VIITAMO – HANNU HERNESNIEMI, Ympäristöliiketoiminnan määrittely ja tilastollinen seuranta – Ympäristöalalle lisää kilpailukykyä. 15.05.2006. 58 s.

No 1020 CHRISTOPHER PALMBERG – TUOMO NIKULAINEN, Industrial Renewal and Growth Through Nanotechnology? – An overview with focus on Finland. 17.05.2006. 45 p.

No 1021 ESA VIITAMO, Markkinoiden toimivuuden arvioiminen – Suuntaviivoja vertailevalle kilpailututkimukselle.

No 1022 OLLI MARTIKAINEN – JUSSI AUTERE – MARKKU NURMELA, Performance Improvement in Public Organizations – How to leverage ICT Investments. 30.05.2006. 38 p.

No 1023 ARI HYYTINEN – MIKA MALIRANTA, When do Employees Leave Their Job for Entrepreneurship: Evidence from Linked Employer-employee Data. 31.05.2006. 24 p.

No 1024 KARI E.O. ALHO, Climate Policies and Economic Growth. 31.05.2006. 23 p.

No 1025 JYRKI ALI-YRKKÖ, Technology Sourcing through Acquisitions – Do High Quality Patents Attract Acquirers? 14.06.2006. 16 p.

No 1026 DEREK C. JONES – PANU KALMI – MIKKO MÄKINEN, The Productivity Effects of Stock Option Schemes: Evidence from Finnish Panel Data. 15.06.2006. 36 p.

No 1027 MIKKO MÄKINEN – PANU KALMI, Henkilöstöjohtaminen, henkilöstönn osallistuminen ja organisaatiomuutokset teollisuusyrityksissä. Aineistokuvaus puhelinkyselyn tuloksista. 16.06.2006. 27 s.

No 1028 OLAVI RANTALA, T&K-panostusten kansantaloudelliset vaikutukset. 22.06.2006. 44 s.

No 1029 ARI HYYTINEN – OLLI-PEKKA RUUSKANEN, What Makes an Entrepreneur Independent? Evidence from Time Use Survey. 22.06.2006. 23 p.

No 1030 MARI MAUNULA, The Perceived Value-added of Venture Capital Investors. Evidence from Finnish Biotechnology Industry. 03.07.2006. 86 p.

No 1031 JYRKI ALI-YRKKÖ – MIKA MALIRANTA, Impact of R&D on Productivity – Firm-level Evidence from Finland. 07.08.2006. 20 p.

No 1032 TERTTU LUUKKONEN – MARI MAUNULA, 'Coaching' Small Biotech Companies into Success: The Value-adding Function of VC. 22.08.2006. 33 p.

No 1033 LAURA VALKONEN, Perhevapaiden vaikutukset naisten ura- ja palkkakehitykseen – Kirjallisuuskatsaus. 30.08.2006. 38 s.

No 1034 MIKA WIDGRÉN, Trade Potential, Intra-Industry Trade and Factor Content of Revealed Comparative Advantage in the Baltic Sea Region. 01.09.2006. 26 p.

No 1035 RAIMO LOVIO – JARI JÄÄSKELÄINEN – JUHA LAURILA – KARI LILJA, Globalisaatio Suomen vanhojen teollisuuspaikkakuntien kehityksen muovaajana – Tapaustutkimus Varkauden kaupungista. 06.09.2006. 16 s.

No 1036 HANNU PIEKKOLA, Are Individuals who are Active and Doing Household Work Prone to Retire Earlier: Evidence from Time Use Survey of Older Finns. 08.09.2006. 30 p.

No 1037 MARTTI KULVIK – ISMO LINNOSMAA – RAINE HERMANS, Adoption of New Technologies and Costs of Health Care. 15.09.2006. 40 p.

No 1038 PETRI BÖCKERMAN – MIKA MALIRANTA, The Micro-Level Dynamics of Regional Productivity Growth: The Source of Divergence in Finland Revised. 12.09.2006. 38 p.

No 1039 HANNU HERNESNIEMI – ESA VIITAMO, Pääomasijoitukset ympäristöalalla ja tilastollisen seurannan kehittäminen. 22.09.2006. 42 s.

No 1040 MARKKU KOTILAINEN, Finland's Experiences and Challenges in the Euro Zone. 20.09.2006. 34 p.

No 1041 HANNU PIEKKOLA, Tax Cuts and Employment: Evidence from Finnish Linked Employer-Employee Data. 23.10.2006. 32 p.

No 1042 ELAD HARISON – HELI KOSKI, Innovative Software Business Strategies: Evidence from Finnish Firms. 02.10.2006. 28 p.

No 1043 VILLE KAITILA – REIJO MANKINEN – NUUTTI NIKULA, Yksityisten palvelualojen kansainvälinen tuottavuusvertailu. 13.10.2006. 50 s.

No 1044 SAMI NAPARI, Perhevapaiden palkkavaikutukset: Katsaus kirjallisuuteen. 09.10.2006. 18 s.

No 1045 MIKA PAJARINEN – PETRI ROUVINEN – PEKKA YLÄ-ANTTILA, T&K:n verokannustimien mahdollisia vaikutuksia suomalaisten yrityskyselyjen valossa. 13.10.2006. 29 s.

No 1046 LAURA VALKONEN, Verokannustimet innovaatiopolitiikan välineenä – Katsaus verokannustimien käyttöön OECD-maissa. 13.10.2006. 26 s.

No 1047 ALBERTO DI MININ – CHRISTOPHER PALMBERG, A Case for Non-Globalisation? – The Organisation of R&D in the Wireless Telecommunications Industry. 23.10.2006. 28 p.

No 1048 TUOMO NIKULAINEN – RAINE HERMANS – MARTTI KULVIK, Patent Citations Indicating Present Value of the Biotechnology Business. 25.10.2006. 21 p.

No 1049 TOMI KYYRÄ – MIKA MALIRANTA, The Micro-Level Dynamics of Declining Labour Share: Lessons from the Finnish Great Leap. 02.11.2006. 35 p.

No 1050 KARI E.O. ALHO, Structural Reforms in the EU and The Political Bias in Economic Policies. 03.11.2006. 30 p.

No 1051 MIKKO KETOKIVI, When Does Co-Location of Manufacturing and R&D Matter? 03.11.2006. 22 p.

No 1052 MIKA PAJARINEN – PETRI ROUVINEN – PEKKA YLÄ-ANTTILA, Uusyrittäjien kasvuhakuisuus. 03.11.2006. 77 s.

Elinkeinoelämän Tutkimuslaitoksen julkaisemat "Keskusteluaiheet" ovat raportteja alustavista tutkimustuloksista ja väliraportteja tekeillä olevista tutkimuksista. Tässä sarjassa julkaistuja monisteita on mahdollista ostaa Taloustieto Oy:stä kopiointi- ja toimituskuluja vastaavaan hintaan.

Papers in this series are reports on preliminary research results and on studies in progress. They are sold by Taloustieto Oy for a nominal fee covering copying and postage costs.