

# **YRITTÄJYYDEN LYHYT OPPIMÄÄRÄ**

**Tapaustutkimus yrittämisestä Suomessa vuosina 1987-1994**

**Jouko Keto  
Pro gradu-tutkielma  
Yhteiskuntapolitiikka  
Yhteiskuntatieteiden  
ja filosofian laitos  
Jyväskylän yliopisto  
Kevät 2008**

# TIIVISTELMÄ

## YRITTÄJYYDEN LYHYT OPPIMÄÄRÄ

Tapaustutkimus yrittämisestä Suomessa vuosina 1987-1994

Jouko Keto

Yhteiskuntapolitiikka

Pro gradu-tutkielma

Yhteiskuntatieteiden ja filosofian laitos

Jyväskylän yliopisto

Ohjaaja: Raija Julkunen

Kevät 2008

Sivumäärä: 132 sivua + liitteet 10

Tutkin pienyrittämistä ja pienyrittäjää vuosina 1987-1994, jolloin Suomi nousi kasinotalouden aallonharjalle, viipyi siellä hetken ennen syöksymistään laman kurimukseen. Toimin tuona aikana yrittäjänä ja kirjoitin kokemuksistani omaelämäkerrallisen tarinan. Tarinani on osa aineistoani. Käyn sen avulla dialogia yrittäjyystutkimuksen, aikaa koskevan tutkimuksen ja kirjoittelun kanssa. Tarkastelen yrittäjyyttä sen sisältä näkökulman kuitenkin avautuessa ulos yhteiskuntaan.

Koska omaelämäkerrallisen tarinani rooli on tutkimuksessa keskeinen, tarkastelen aluksi omaelämäkerrallisen kirjoittamisen ehtoja ja pohdin miten voin asettua omaksi tutkimuskohteekseni. Tämän jälkeen tarkastelen yritykseni perustamisen ajankuvaa ja yrityksen perustamisprosessia. Tämän jälkeen pureudun yritykseni aktiivisen toiminnan ajan ja sen lopettamisen diskursseihin. Työni on diskurssianalyttinen autoetnografia pienyrittäjän arjesta.

Yrityksen perustamistarinan diskurssit ovat vakuuttuminen ja vakuuttaminen: yrittäjän vakuuttauduttava yrittäjäriskin kannattavuudesta ja vakuutettava ympäristönsä olemassaolonsa oikeutuksesta. Toimintatarinaa kuvaavat sitoutumisen ja optimismin, arjen epävarmuuden, henkilökohtaisuuden kirouksen ja vapauden paradoksin diskurssit. Lopettamistarinassa nousee keskiöön epäonnistumisen sankaruus.

Yrittäjyys ja yrittäjä näyttävät tutkimukseni valossa pikemminkin arkiselta puurtamiselta kuin yrittäjyystutkimusten ja talouselämän lehtien valokeilaan nostamilta miehisen vapauden areenalta ja mystifoidulta sankarilta. Yrittäjä on ennen muuta työn sankari.

Lopun pohdinnassa kysyn mitä olemme oppineet? Yrityksen ja yrittäjän menestystekijöiden selvittäminen ei mielestäni ole onnistunut toivotulla tavalla. Yhä edelleen yrityksistä noin puolet lopettaa toimintansa viiden vuoden jälkeen. Voisiko epäonnistumisen syiden tutkiminen pidentää näiden yritysten elinikää? Suomalaisen laman yhtenä syynä pidetään kasinotaloutta eli sijoitustoimintaa, jossa raha ei edes käy tuotannossa. Tämä raha oli hyvin useassa tapauksessa lainarahaa. Tyypillistä oli myös markkinoiden ylikuumeneminen ja sen mukanaan tuoma korkea inflaatio. Kun nämä samat merkit taas näkyvät kansantaloudessa, kysyn olemmeko oppineet mitään?

**Avainsanat:** yrittäjyys, omaelämäkerta, autoetnografia, refleksiivisyys, diskurssianalyysi.

# Sisällysluettelo

JOHDANTO .....	4
1 Menetelmät .....	8
1.1 Aiheen valinta .....	8
1.2 Tarinan synty .....	10
1.3 Tarinan käyttö tutkimuksessa - metodin löytäminen .....	12
1.4 Omaelämäkerrallinen kirjoittaminen .....	15
1.4.1 Itsestä kirjoittaminen - omaelämäkerrat tutkimuskohteena .....	18
1.4.2 Omaelämäkerrat ja lähdekritiikki .....	22
1.4.3 Omaelämäkerrasta tehtyjen tutkimusten tieteellisyydestä .....	25
1.5 Omaelämäkerran tuottamisen ehdot - omaelämäkerrallinen sopimus .....	27
1.6 Metodi - kadonnutta aarretta etsimässä .....	30
2 Aika .....	32
2.1 Miltä tuntui? .....	32
2.1.1 Arvoista .....	33
2.1.2 Arvomuutokset ja niiden mekanismi .....	35
2.1.3 Suomalaisten arvot .....	37
2.1.4 Asenneilmaston kehitys 1975-1987 .....	38
2.2 Miltä näytti? .....	41
2.2.1 Yrittäjyys puolueohjelmissa .....	42
2.2.2 Yrittäjyys hallitusohjelmissa: pääministeri Kalevi Sorsan 4. hallitus ja pääministeri Harri Holkerin hallitus .....	43
2.3 Yrittäjyys rahamarkkinoilla .....	45
2.5 Miten oli ? .....	51
2.5.1 Uudistunut ajankuva yritysten määrän kasvun näkökulmasta .....	51
2.5.2 Valokuvausalan murros .....	54
2.6 Yritykseni perustamisen aika .....	56
3 Yritys on perustettu - entäs nyt? .....	60
3.1 Yrittäjyys, yrittäjä, yritys - mitä se on? .....	64
3.2 Yrityspäätös yritystoiminnan henkisenä aloituksena .....	70
3.3 Yrityksen perustaminen .....	75
3.4 Sosiaalinen marginaalisuus yrityspäätöksen taustalla .....	79
4 Tuhon tiellä .....	84
4.1 Yrittäjyyden ulottuvuudet .....	85
4.2 Sitoutumisen pakot .....	90
4.3 Epävarmuuden arki .....	96
4.4 Henkilökohtaisuuden kirous .....	100
4.5 Vapauden paradoksi .....	105
5 Epäonnistumisen sankaruus .....	109
5.1 Talouden noidankehä .....	109
5.2 Piiri pieni pyörii ... ..	116
5.3 Viimeinen taisto .....	119
6 Mitä tästä opimme? .....	126
LÄHTEET .....	129
LIITTEET .....	135

## JOHDANTO

Olen entinen yrittäjä. Tutkimukseni käsittelee yrittämistä ja aikaa vuosina 1987-1994 oman yrittäjätarinani pohjalta. Tarinan kasvualusta on mies ja suomalaisen yhteiskunnan murros.

*En minä sitten ollutkaan niin kova jätkä kuin luulin. Se, että alkoi kovettaa itseään oli suuri virhe, koska herkkyyks ja empatian kyky tuli samalla kertaa tapettua. Moni muukin asia unohtui, tärkeimpinä lapset ja perhe. Nyt kun täytyisi puhua, purkaa itseään ja pelkojaan, ei enää osaakaan. Kaiken kiireen keskellä tuli elettyä vain itselleen. Kyllähän perhe kulki mukana, mutta minun harrastusteni mukana. Se oli sellaista mukamas perheen kanssa olemista.* 4

Yrittäjyyteni alkoi talouden vielä käydessä kuumana. Tämän mahdollisti Kalevi Sorsan IV hallituksen tekemät ratkaisut (Hallitusohjelma, 1983): toisaalta varauduttiin lamaan (inflaation torjunta ja julkisin varoin tapahtuva talouden elvyttäminen), toisaalta luovuttiin rahamarkkinoiden sääntelystä ja tuettiin uusien yritysten perustamista (inflaatiopaineita ylläpitävien sidonnaisuuksien rajoittaminen ja poistaminen, tuotannontekijöiden liikkuvuuden lisääminen sekä yritysten omarahoitusmahdollisuuksien parantaminen). Rahasta tuli kuin mikä tahansa kaupan kohde ja pankit alkoivat kilpailla markkinaosuuksilla. ”Niiden piti työntää rahaa ulos”, totesi Mauno Koivisto teoksessaan *Kaksi kautta I* (1994, 371).

Asenteet yrittäjyyttä ja yrittäjiä kohtaan olivat muuttuneet suopeammiksi ja pankit näkivät nämä potentiaaliset yrittäjät myös markkinoinnin kohteena. Yrittäjyysesteiden poistaminen sekä yrittämisen mahdollisuuksien parantaminen ja parantuminen työskentelivät samaan suuntaan jolloin yritysten perustaminen kasvoi rajusti. Erääksi syyksi nähtiin myös säännöstelytalouden aikana patoutunut yrittäjyys.

Kaiken myönteisen (talous)kehityksen ohella yhteiskunnalliset, poliittiset ja taloudelliset riskit olivat muuttuneet aiempaa arvaamattomammiksi ja vaikeammin ennustettaviksi (Beck 1995, 22; Giddens 1995, 86-87). Miehen rooli – miehisyyks - ja sille asetetut vaatimukset olivat säilyneet ennallaan (Miehen on tehtävä, mitä miehen on tehtävä), vaikka kulttuuri ja yhteiskunta ympärillä oli muuttunut. Jari Saravo teki miehestä oman elämänsä sankaria. Kuitenkin ”itsetuntoiseksi suomalaiseksi mieheksi tulemista säätelevät niin mahdottomat psykologiset, kulttuuriset ja taloudelliset ehdot, että niiden alaisena eläminen on uroteko ilman sen ihmeellisempiä saavutuksiakin” (Siltala 1994, 463).

Tässä yhteiskunnallisessa tapahtumisessa minäkin yrittäjyyteni aloitin. Tuskin minä sitä minään toisenlaisena ajankohtana olisin aloittanutkaan. Tässä suhteessa en usko olevani ainoa. Eräs teesini onkin, että 1980-luvun jälkimmäinen puolisko synnytti yrittäjyyttä, jota muulloin ei olisi syntynyt ja yrityksiä, joita ei koskaan olisi pitänyt perustaa. Tämä puolestaan johti sellaisiin konkursseihin, joita koskaan ei olisi pitänyt tapahtua. Rahalla mitattuna suurimmat kärsijät olivat koko yhteiskunta ja pankkilaitos, sen tuskaisin joukko kuitenkin yksittäiset yrittäjät, jotka menettivät kaiken, moni myös henkisen terveytensä.

Mitä sitten on itse yrittäjyys?

Yrittäjyydelle on vaikea löytää sellaista yksiselitteistä käsitettä, jonka ilmenemistä omassa yrittäjyydessäni olisi mahdollista lähteä tutkimaan. Sanakirjamerkitys ”Yrittäminen on itsenäistä, taloudellista toimintaa, jonka tulos ei ole etukäteen tiedossa” kertoo yrittämisestä kaiken sen, minkä muutkin: yrittäjyys on sitä mitä yrittäjät tekevät ja siihen liittyy aina riski. Se ei kuitenkaan kerro, millainen ominaisuus yrittäjyys yrittäjässä on. Työministeriö tarjoaa kotisivuillaan yrittäjyyden määritelmäksi yrittämistä (Työministeriö, 2007).

Virkaanastujaisesityksessään 26.1.2001 professori Jukka Vesalainen tarkastelee käsitteanalyysin pohjalta esiin nousseita kolmea yrittäjyyden keskeistä ulottuvuutta: taloudellista ulottuvuutta, johtajuusulottuvuutta ja uutta luovaa ulottuvuutta sekä tarkastelee näin syntyvässä viitekehäksessä yrittäjyyden sisältöä. Esitelmänsä lopuksi hän määrittelee yrittäjyyden yrittäjämäiseksi toiminnaksi, ”jonka yhteiskunnallinen tehtävä on kehittää uutta osaamista, suunnata resurssien ja osaamisen käyttöä kannattaviin kohteisiin ja huolehtia siitä, että resursseista saadaan irti kaikkien osapuolten kannalta paras tulos.” Hänen mukaansa yrittäjyys on ensisijaisesti käyttäytymistä, jolla on tärkeä yhteiskunnallinen merkitys. Koska kyseessä on käyttäytyminen edellyttää se käyttäytyjän, tässä tapauksessa yrittäjäpersoonan, joka on yrittäjyyden ytimessä (Vesalainen, 2001). Jälleen keran yrittäjyys on sitä, mitä yrittäjät tekevät - yrityskoosta riippumatta. Samalla yrittäjyys kuitenkin palautetaan yksilön ominaisuudeksi, vaikka kirjoittaja luentonsa aluksi pyrki häivyttämään yrittäjän henkilön kysymällä ”mikä on yrittäjä”.

Ostin työpaikkani perustamalla yrityksen. Yritykseni oli sitä ennen työnantajani ammatti-valokuva-laboratorio, mikä omana aikanaan edusti pitkälle vietyä, mutta kapeaa erikoisosaamista. Massatuotantoa edusti oikeastaan vain diafilmien kehitys, joka sekin asiakaskunnan rakenteen – ammattikuvaajien ja muutaman valokuvausliikkeen – johdosta oli varsin pienimuotoista. Yritykseni yhtiömuoto oli kommandiittiyhtiö, jonka äänettömänä yhtiömiehenä toimivat isäni sekä omaan konkurssiinsa asti entinen työnantajani. Henkilökuntaa oli itseni lisäksi enimmillään kolme, toinen heistä tukityöllistetty. Viimeiset kaksi vuotta, omia loma-aikojani lukuun ottamatta, ainoa vakinainen työntekijäni oli lomautettuna. Yrityksen laskutus oli 500 - 600 000 mk vuodessa. Rahoitin yritysostoni pankin valuuttaluotolla sekä Kehitysaluerahaston ja vakuutusyhtiön lainoilla. Näiden yhteenlaskettu summa vastasi kutakuinkin yritykseni velkapääomaa. Konkurssini yhteydessä isäni maksoi Keran lainan viimeisen erän 20 000 mk ja siirtyi velkojakseni. Yrityksen omistaman kiinteistön ja irtaimen omaisuuden sekä oman rivitaloasuntomme myynnin jälkeen minulta jäi velkajärjestelyyn edelleen saman verran maksettavaa kuin mitä yrityksen perustamisvelka oli ollut. Koko yrittäjäaikani ajoisin isolla kartanoautolla.

En usko pystyväni määrittelemään yrittäjyyden käsitettä tai ratkaisemaan siihen liitettyä mystiikkaa tässä työssäni. Oma tieteellinen esiyymmärrykseni yrittäjyydestä perustuu 14 vuoden työhistoriaani sisäisenä yrittäjänä toisen palveluksessa ja omistajayrittäjänä omassa yrityksessäni. Tarjoan lukijalle tarinani kautta mahdollisuuden tarkastella läheltä yrittäjän arkea (ja mahdollisesti luopua suunnitelmistaan ryhtyä omistajayrittäjäksi). Itselleni tämä työ on samanaikaisesti tutkimusmatka omaan mieleeni kuin yhteiskunnalliseen tapahtumiseen yrittäjyyteni vuosina. Työni on tapaustutkimus yrittäjyydestä, jonka päähenkilö itse olen. Tarkastelukulma on kuitenkin yhdestä yrittäjäko-

kemuksesta ulos kohti yhteiskuntaa.

Tutkimukseni aineisto ja kartta on oma kertomukseni, jonka avulla suunnistan ajassa ja yrittäjyydessä. Sillä on keskeinen asema työssäni. Ensimmäinen luku käsittelee aiheen valintaa, omaelämäkertojen ja omaelämäkerrallisten tarinoiden tuottamisen ehtoja ja käyttöä yhteiskuntatieteellisessä tutkimuksessa sekä oman tarinani tuottamisen ehtoja, tarinani syntyä ja käyttöä työssäni. Tarkastelen sen tutkimuksellisen-metodillisen käytön mahdollisuutta, kysymällä miten ylipäättään voin asettua omaksi tutkimuskohteekseni. Liitän tähän tarkasteluun kertomustani koskevan lähdekritiikin.

Toinen luku käsittelee yritykseni perustamisen aikaa. Piirrän ajankuvaa yrittäjyyden aloittamisen näkökulmasta. Tarkastelen arvoja ja asenteita sekä niiden muutosta, yrittäjyyttä puolue- ja hallitusohjelmissa sekä rahoitusmarkkinoilla ja yrittämisen määrän kasvua.

Kolmas luku käsittelee yrityksen perustamisprosessia ja yrityspäätöstä.

Neljännessä luvussa käsittelen yritystarinani diskursseja ja pyrin riisumaan mystiikan kaavun yrittäjän harteilta.

Viides luku jatkaa tarinani viimeiseen diskurssiin epäonnistumiseen ja sen sankaruuteen.

Kuudennessa luvussa palaan nykyhetkeen: pohdin miten on nyt ja mitä tekisin toisin, jos nyt harkitsisin yrittäjäksi ryhtymistä.

## **Esitystavasta**

Työni eräs olennainen, joskus sitä hankaloittanutkin tekijä on ollut roolini kaksijakoisuus: olen sekä omaelämäkertani kirjoittaja että sen tutkija. Koska yrittäjyystarinani jo on, kaikkien tarinoiden tapaan, tulkinta tapahtuneesta, en enää voi kysyä itseltäni, mitä olen sanonut.

Olen sijoittanut katkelmia omasta tarinastani muun tekstin lomaan. Olen selittänyt niitä vain silloin, kun olen katsonut omien ajatusteni selventämisen sitä edellyttävän. Selittämättöminä olen liittänyt ne tulkinnoiksi ja kommentteiksi olemaan samaa mieltä tai riitelemään tarinaani kontekstoivien muiden tutkimusten kanssa. Neljännessä ja viidennessä luvussa katkelmat tarinastani kuvaavat yrittäjyyteni diskursseja ja ovat siten pääosassa.

Katkelmat ovat kursivilla eivätkä noudata tarinani kronologiaa. Katkelman lopussa oleva numero viittaa tarinani sivunumeroon. Tämän avulla katkelma on paikannettavissa alkuperäiseen yhteyteensä ja lukijalla on näin mahdollisuus päästä kiinni niihin valitsemaani katkelmaa edeltäviin ja seuraaviin ajatuskulkuihin tarinaani kirjoittaessani. Näin lukija voi itse arvioida sen totuudellisuutta, tehdä omat tulkintansa asiayhteyden relevanssista ja myös arvioida teeman tärkeyttä tarinassani.

*Miksiköhän oikeastaan tulin lähteneeksi yrittäjäksi? Siinä tietysti oli tämä työpaikan säilyttäminen. Ei tällä tietenkään tässä vaiheessa ole mitään merkitystä. Olisi vain kiva tietää. 36*

*Oli siinä varmaan muutakin kuin työpaikan säilyttäminen kyseessä. Aina-kin sellaista kateutta, jonka yrittäjyys ratkaisisi. Tarkoitan tällä sitä, että monet kavereistani olivat yrittäjiä, heidän työnsä näytti minusta vapaamalta, heillä oli parempi auto ja väljemmin rahaa käytössään. Eipä silti, kalassa me kävimme yhtä paljon tai minä ehkäpä heitäkin enemmän. 36*

*Kun perhokalastus on kalastuksen aatelia ja englantilaisilla kanakoirilla metsästäminen metsästyksen korkeinta aatelia ja kun näiden harrastusten puitteissa voi samaistua tasa-arvoisena harrastajana meikäläiseen yläluokkaan, voisi ajatella, että harrastukseni tietyssä mielessä olivat eliittiharrastuksia. Yrittäjänä tämä samaistuminen oli helpompaa. 36*

*Selvittelyihin ja tulehduksen kuriin saamiseen meni kolme päivää. Pääsin pois keskiviikkona. Samana yönä Estonia oli uponnut ja kotiin lähtiessäni uhrien määräksi arvioitiin 1100.*

*Oma elämäntragediani asettui kerralla oikeisiin mittoihinsa. 78*

*Minulle esitettiin sinä päivänä, että mitä se sinun astmasi on tuhannen hukuneen rinnalla. Ja onhan se tietenkin näinkin: en minä ole ainutlaatuinen vaikka olenkin ainutkertainen, mutta toisaalta eihän Estonian uhrejakaan loppujen lopuksi yhdistä muu kuin Estonia. Yksittäisten ihmisten kohtaloista siinäkin oli kysymys. Sillä tavalla tapaus kyllä pysäytti, että se näytti, että minulla oli tulevaisuus. 78*

*Velkajärjestely pantiin käräjäoikeudessa vireille 21.4.1995 ja se aloitettiin 4.9.1995 klo 9.00. Maksuohjelma vahvistettiin 29.1.1995 klo 9.00. Maksuohjelman kesto on viisi vuotta. Se alkoi 1.10.1996 ja päättyy 30.9.2001. 79*

# 1 Menetelmät

Tutkimukseni erääksi keskeiseksi kysymykseksi muodostui se, miten tutkia itseä tosin sanoen: miten voin itse sanoa jotain validia itse kirjoittamani omaelämäkerrallisen tarinan perusteella. Menetelmän löytäminen oli tämän ongelman pohdintaa. Työni määrittelemisen autoetnografiaksi ei itsessään riitä kertomaan, millainen se on. Tästä syystä katson myös aiheen valinnan, tarinan synnyn ja sen käytön tutkimuksessa yhdessä muodostavan menetelmän, jonka avulla kokemustani ja tarinaani tulkitseen. Näin ollen näiden teemojen käsittelykin on tarpeen.

## 1.1 Aiheen valinta

Kun näytti ilmeiseltä, että yrittämiseni päättyisi huonosti, yritys menisi nurin ja sen mukana menettäisin paljon muutakin, mieltäni alkoivat askarruttaa monet yrittämiseeni liittyvät kysymykset. Päällimmäisenä oli tuntemani syyllisyys siitä, että perheeni tulisi kärsimään epäonnistuneesta seikkailustani. Mieleissäni pyöri kysymyksiä: Miksi minulle kävi näin? Mitä tein väärin? Miten minun olisi pitänyt toimia, ettei näin olisi käynyt? Lopulta aloin pohtia, mitä yrittäjyys oikeastaan on ja mitä se yrittäjältä edellyttää.

En ole koskaan pitänyt itseäni yrittäjänä, en edes oman yritykseni pyöriessä täysillä ja kaiken näyttäessä olevan hyvin. Erityiseksi vaikeudeksi olen kokenut itseni myymisen. Tällä tarkoitetaan kahta yrittäjyyteen olennaisesti liittyvää asiaa: oman osaamisen hinnoittelua ja yrityksen asettamista kaiken muun edelle. Pidin sitä itseni tai oikeammin minuuteni myymisenä yritykselle ja sen asiakkaille ja taistelin mielessäni tätä vastaan. Ryhdyin yrittäjäksi, kun siihen tarjoutui mahdollisuus. Riitti, kun sanoin kyllä. Toinen yhtiä lailla tärkeä seikka oli yrittäjäksi ryhtymisen vaihtoehto - työttömyys. Toiminta yrittäjänä oli toki mielenkiintoista, haastavaa, opettavaa, vapauttavaakin. Aika ajoin koin jopa olevani aidosti yrittäjä. Suurimman osan aikaa näin ei ollut.

*Vaikka pidinkin näitä keskusteluja mielenkiintoisina pidin niitä lähinnä teoreettisina, mitä omaan yrittäjänä toimimiseeni tuli. En katsonut itselläni olevan siihen tarvittavia ominaisuuksia, lähinnä röyhkeyttä. 4*

*Hänen oli tehtävä jotain kustannusrakenteensa korjaamiseksi ja vaikkei sitä vielä tässä yhteydessä suoraan sanottukaan, kustannussäästö tulisi olemaan kalleimman työntekijän, siis itseni, irtisanominen. Tavallaan siis ostaisin itselleni työpaikkani, mutta samalla mahdollisuuden parempaan ansiotasoon ja mahdollisuuden johtaa omaa osaani yrityksestä haluamalla tavalla. 5*

Omistajayrittäjäksi ryhtyminen on yrittäjälle peruuttamaton teko: yksilö lakkaa olemasta ja muuttuu oikeustoimikelpoiseksi henkilöksi. Vain menestys voi vapauttaa yhteiskunnallisista velvoitteista. Minimimenestys on nollatullos: lopettaessa pitää yhteiskunnalliset velvoitteet, palkat, lainat, verot ja laskut olla maksettu. Yrittäjyyden äärimmäisessä tilassa yrittäjällä on jakamaton vastuu kaikista tekemisistään, ei siis ainoastaan taloudellisten velvoitteidensa hoitamisesta. Kokonaisvaltaisuutensa ansiosta toiminta yrittäjänä edustaa vahvaa elämistä, jossa kokemukset ja elämykset ovat



äärimmäisen voimakkaita, olivat ne sitten myönteisiä tai kielteisiä.

Konkurssin näyttäessä vuonna 1992 mahdolliselta ja vuotta myöhemmin ilmeiseltä, tiesin putoavani lähestulkoon tyhjän päälle. Ainoan turvaverkon muodosti 25.1.1993 voimaan tulleet lait yrityksen velkasaneerauksesta ja yksityishenkilön velkajärjestelystä. Ensin mainittu osoittautui yritykseni liikevaihtoon nähden liian kalliiksi, jälkimmäinen sen sijaan takasi rauhan velkojilta ja takarajan perinnälle. Aika oli pitkä, kaikkiaan 7 vuotta. Oikeasta turvaverkosta puhuminen on hölynpölyä, kun velkajärjestelyn käsitteen sisältöä vertaa vaikkapa ansiosidonnaiseen työttömyysturvaan. Työntekijän putoaminen omaan verkkoonsa on kuitenkin 60-prosenttisesti pehmeä. Velkajärjestelyssä yrittäjän kaikki omaisuus ja pääosa tuloista tulee käyttää velkojen maksuun. Tietoa velkajärjestelyn päättymisestä jossain tulevaisuudessa voisi hyvin verrata mätkähdykseen ohuen olkikasan peittämälle kivilattialle.

Mätkähdyn henkistä kovuutta lisäsi asenteiden koveneminen epäonnistujia kohtaan. Tästä eräänä osoituksena voidaan pitää maan johtavana päivälehtenä – siis mielipidejohtajana – itseään pitävän Helsingin Sanomien pääkirjoitusta 12.3.1995 otsikolla ”Velkajärjestelystä tullut uusi armahdusautomaatti”, joka leimasi likimain kaikki velkajärjestelyä hakeneet ilmeisen kevytmielisesti velkaantuneiksi. Pääkirjoitus poiki seuraavien päivien aikana viisi mielipidesivuilla ilmestynyttä vastinetta. Yksi toisti pääkirjoituksen tuntoja ja jatkoi siitä, mihin pääkirjoitus jäi vaatimalla velkalakiin tiukennusta. Kirjoittaja kertoi tekevänsä käytännön pankkityötä (Helsingin Sanomat 17.3.1995). Muut kirjoitukset puolustivat lakia. Omaa laskuani onneksi pehmensi perheen tuki ja Jyväskylän yliopistossa oleva opinto-oikeus sekä opiskelijalle maksettava opintoraha.

Miten kertoa perheelle, että yhteisillä ponnistuksilla rakennettu koti menisi velkojen maksuun eikä edes riittäisi? Halusin selittää heille, halusin ymmärtää itse. Aloin kirjoittaa omaa yrittäjätarinaani selviytyäkseen ehjänä, päästäkseni ulos tästä ahdistavasta kokemuksesta. Kirjoittamisellani oli siis kaksi tehtävää: tapahtuneen selittäminen perheelleni ja itselleni sekä selviytyminen elämän jatkokierrokselle. Kirjoittaminen oli terapiaa, joka auttoi mielenterveyden säilyttämisessä.

Aluksi kirjoitin ensimmäisen kappaleen, nopeasti, vain ensimmäiset mieleeni tulleet ajatukset. Tiesin, etten ollut yksin. Ajattelin kirjoittaessani niitä ystäviäni, jotka olivat kokeneet saman ja selvinneet. Miten he sen olivat tehneet? Useimmat heistä olivat antaneet pantiksi oman asuntonsa ja menettäneet sen yrittämisen lunnaina, yleensä pankille. Tiesin myös, ettei se ollut koko totuus. Mitä muuta yrittämisen lunnaisiin kuului? Ajattelin pyytää heitä kirjoittamaan omat tarinansa.

Pro gradu -seminaareissa käytin tarinani osia esitelmissäni. Oma käsitykseni yhteiskuntatieteestä oli jäänyt 1970-luvun positivismiin ja mittaamiseen, niinpä ajattelin muiden kertomusten ja haastattelujen tuovan määrällisyyttä ja syvyyttä omaan kokemukseeni. Ilmiöiden ymmärtäminen ja tulkinta - laadullinen tutkimus - oli sittemmin kuitenkin lähes syrjäyttänyt kvantitatiivisen tutkimusotteen. Seminaarien jälkeen tulos oli selvä: muutama muu yrittäjätarina ei tekisi työstäni kvantitatiivista ja muiden yrittäjien tarinat tuskin toisivat uutta omaan tarinaani. Jos jaksaisin, ja ylipäättään haluaisin, voisin kirjoittaa oman tarinani ja käyttää sitä tutkimukseni lähtökohtana, jopa aineistonakin.

Tartuin tähän mahdollisuuteen. Usko mittaamisella saavutettavaan totuudellisuuteen oli vaihtunut ainutkertaiseen yksilölliseen tulkintaan. Samalla alkuperäinen ajatukseni selvittää, millaisesta

väliinpuotoamisesta yrittäjän konkurssissa on kyse ja millaisia strategioita yrittäjät ovat tilanteesta selviytyäkseen löytäneet oli vaihtunut yrittäjälämän kuvailuun ja pohdintoihin yrittäjyydestä elämänmuotona ja yhteiskunnallisena ilmiönä sekä siihen, miten oma yrittäjätoimintani liittyi yleiseen tapahtumiseen ja aikaan vuosina 1987-1994. Ajattelin, että työlläni yrittäjyyden sisältä lähteneenä tulkin-tana olisi jotain sanottavaa yrittäjyyttä harkitseville.

## 1.2 Tarinan synty

Omaelämäkerrallisen tarinani työni kannalta keskeisen aseman vuoksi kuvaan tässä luvussa lyhyesti myös itse kirjoittamisprosessin. On syytä arvioida myös, millainen asema sillä tällä hetkellä työssäni on, onhan tarinan aloittamisesta tätä kirjoittaessani kulunut jo yli 13 vuotta. Kirjoitin tarinani syksyn 1994 ja kevään 1995 aikana aluksi käsin. Tarinan konekirjoitusversion siirsin tietokoneelle tekstis-kannerilla. Viimeisen lisäyksen tein tarinaan 3.2.1997 kuultuani sattumalta yritykseni asioita hoita-neelta pankinjohtajalta, miten yritykseni ja perheemme varoja käytettiin velkojen maksuun.

Tarinani käyttö oman opinnäytetutkimukseni aineistona muutti kirjoittamisen systemaatti-semmaksi ja sille muotoutui omat sääntönsä, tarinan tuottamisen ehdot. Näistä tärkeimmät olivat rajaus yrittäjätoimintaani, ajateltu lukijakunta ja kirjoittaminen pro gradu -työn aineistoksi. Viimeksi mainitulla ehdolla tarkoitan sitä, että pyrin kirjoittaessani muistamaan ja kirjaamaan muistamani tul-kitsematta mitä kirjaamani merkitsi ja miksi näin tapahtui. Näistä ehdoista huolimatta kirjoittamiseni itsetilityksen luonne säilyi, mikä näkyy siinä, että tarinassa on aineksia, joita siinä ei yritystoimintani luonteen ymmärtämisen kannalta välttämättä tarvittaisi. Kirjoittamiseni oli sekä systemaattista että inspiroitunutta. (vrt. metodinen ja inspiroitunut elämäkerojen lukeminen s. 20)

Ajattelin pystyväni kirjoittamaan yrittäjätarinani yhtä kyytiä alusta loppuun. Näin ei kuiten-kaan käynyt, vaan kirjoitin tarinani kahdessa osassa. Alkuosan kirjoittamisen jälkeen tutustuin pin-tapuolisesti laadulliseen tutkimusotteeseen ja elämäkertojen kirjoittamiseen. Kirjoitusjaksoja oli luonnollisesti enemmän kuin kaksi. Tiedon kasvamisen kannalta tämä jako on kuitenkin mielekäs. Lyhimmillään kirjoitin vain muutaman kappaleen sillä hetkellä kipeimmistä tai muistamisen kannalta tärkeiksi kokemistani asioista, pisimmillään uppouduin kirjoittamiseen päiväkausiksi. Tarkkaa kir-joittamisistuntojen lukumäärää en osaa sanoa, sillä en päivännyt kirjoittamani tarinoiden osia. Pitkien kirjoittamisputkien aikana jatkoin siitä, mihin olin edellisellä kerralla lopettanut, lyhimmät kommentit olivat erillisillä lapuilla tai reunahuomautuksina aiempien kirjoitusten yhteydessä.

Tällä tuottamistavalla on käsittääkseni oma sisällöllinen merkityksensä: se missä järjestyk-sessä olen asiat kirjannut, muodostaa tarinani sisäisen logiikan tai juonen ja antaa mahdollisuuden arvioida sitä tärkeysjärjestyksestä, johon olen yrittäjyydestä elämänmuotona kertoessani siihen liittyvät asiat tässä uudessa itsereflektiossa asettanut.

Ensimmäinen osa alkaa yrityksen perustamiseen liittyvistä pohdinnoista, etenee sen jäl-keen itse perustamiseen ja sen mukanaan tuomiin muutoksiin niin elämässä yleensä, kuin käsityksis-sä omasta itsestä. Ensimmäiseen osaan liittyy myös kuvaus yrityksestä, mitä siellä tehtiin ja miten toimittiin. Samalla tuon esiin eräitä ajatuksiani syistä, jotka johtivat yritykseni vararikkoon.

Vaikka keskityinkin rajaukseni mukaisesti kirjoittamaan toiminnastani yrittäjänä, annoin

itselleni myös muistelijan vapauksia. Tämä toi perhesuhteet rajatusti mukaan tarinaan. Erään tällaisen leikkauskohdan muistaminen teki kirjoittamisen jatkamisen sillä erää liian tuskalliseksi, koska tämä tapahtuma sai muistamaan, että minulla oli ollut, tai ainakin olisi pitänyt olla, elämä myös yritystoiminnan ulkopuolella. Yrityksen elinkaarikin oli tietyssä mielessä käyty loppuun ja ajatukset alkoivat yhä useammin kiertyä konkurssiin, josta siinä vaiheessa oli kulunut vain muutama kuukausi. Yrittäjätarinasta oli muodostumassa konkurssitarina, yhden tapahtuman kuvaus, mikä ei ollut tarinani kirjoittamisen tarkoitus. Oli parasta keskeyttää kirjoittaminen, ottaa etäisyyttä yrittäjyyteni kipeimpään tapahtumaan ja alkaa paikata tieteelliseen ymmärrykseeni 15 vuoden aikana syntynyttä aukkoa.

*Sitten eräänä päivänä 16-vuotias esikoistyttäreni tulee käymään luonani työpaikalla. Oli jo elokuu 1994, koulut olivat alkaneet. Silloin minulle oli selvinnyt, että terveyteni estäisi minua todennäköisesti jatkamasta tätä työtä. Hän oli kaverinsa kanssa menossa Mäkkäriin ja kysyi voisinko antaa hänelle kympin hampurilaista varten. 34*

*Annoin kaksikymppisen, koska minulla ei ollut muuta. Näin miten hän aivan aidosti ilostui ja halaten minua sanoi: Kiitos, isi. Silloin tajusin, että jossain näiden seinien sisäpuolella oli ainakin seitsemän vuotta elämästäni. Hoputin häntä lähtemään ja kun hän oli mennyt aloin itkeä. 34*

Jatkoin tarinani kirjoittamista parin kuukauden kuluttua ja jälleen alusta, pohdinnoilla siitä miksi olin ryhtynyt yrittäjäksi. Toinen osa sisältää tarkemman kuvauksen yritykseni toiminnasta ja siinä syntyneistä suhteista tärkeimpien asiakkaiden tarinoiden kautta sekä kuvauksen konkurssista tapahtumana. Otin kirjoittaessani kirjailijan vapauden enkä kuvannut asioita aina niiden tapahtumisen aikajärjestyksessä. Kronologian hylkäämisellä pyrin tavoittamaan yritystoiminnan kerroksellisuuden ja pitämään lukijan mielenkiintoa yllä. Tämä ratkaisu ja se, että välillä tuotin tekstiä milteipä tajunnanvirtatekniikalla enkä puhtaaksikirjoitusvaiheessakaan järjestänyt tarinaani, tuntui aikanaan hyvältä ratkaisulta. Nyt toivon toimineeni toisin. Kronologian rikkominen kasvatti lukukertojen määrää. Toisaalta vieraantumiseni alkuperäisen kirjoittamisen kontekstista, konkurssin läheisyydestä ja itsetilityksestä, on vieraannuttanut minut kuvaamieni tapahtumien ohella myös itse tekstistä. Tästä syystä katson itselläni nyt olleen parempi mahdollisuus tarkastella tarinaa ulkopuolisena tutkijana.

Teoksen Miehen elämää esipuheen mukaan elämänkertojaan kirjoittavien miesten elämään liittyy epätavallisen paljon dramatiikkaa, vastoinkäymisiä, refleksiivistä pohdintaa synnyttäviä tapahtumia. Tarve ryhtyä kirjoittamaan on suurimmillaan elämän kriisi- ja murrosvaiheissa. Elämänkertojen kirjoittajat eivät kuitenkaan ole mitenkään poikkeuksellisia tai yksittäistapauksia. Pohtiessaan juuri vaikeita asioita elämäkerturit pyrkivät etsimään uudenlaista tapaa suhtautua elämäänsä ja näin ehkä muuttamaanakin sitä. (Roos & Peltonen, toim., 1994, 8-9.) Toisessa tutkimuksessa elämäkerran kirjoittajien todetaan aina olevan pieni vähemmistö, suurin osa ei koskaan elämäkertaa kirjoita.

Vaikka käsitykset tavallinen ihminen – poikkeusyksilö -akselilla eroavatkin toisistaan, tunnistan itseni kummassakin tapauksessa. Henkilökohtainen tarpeeni kirjoittaa syntyi konkurssin läheisyydestä, minulla oli tarve selittää tapahtunut läheisilleni. Vaikka tarinani alun kirjoittamisen jälkeen muuttuikin tarkoitushakuisesti opinnäytetyön aineiston kirjoittamiseksi, on se myös aito oma-

elämäkerrallinen tarina, itsetilitys, jossa on keskeistä pyrkimys ymmärtää tapahtunutta ja rakentaa elämälle uusi alku. Kirjoitin, jotta voisin unohtaa.

Alkuvaiheen tulkintaprosessi eteni kutakuinkin seuraavasti: kirjoittamisen jälkeen oli pitkä tauko, jonka aikana en yksinkertaisesti pystynyt tekstiäni lukemaan. Kirjoittamisen liikkeelle sysänneistä tapahtumista oli kulunut liian vähän aikaa, niinpä lukemisen yrittäminenkin toi itse tapahtumat liian tuskallisina mieleen. Saatuani koko tarinan kirjoitettua puhtaaksi, tarkistin ensimmäisellä lukukerralla oikeakielisyyden ja kirjoitin alkuosan lopussa olevan lisäyksen kirjoittamisen lopettamisen syistä. Tämän jälkeen analysoin tarinani väliotsikoin, joita sen jälkeen tarkensin reunahuomautuksin. Tässä vaiheessa oli selvää, että olin kertomallani pyrkinyt väittämään jotain yrittäjyydestä, myös sellaista, josta yleensä vaietaan. Kolmannella kerralla pelkistin kertomuksesta väitteeni ja koodasin ne. Viimeisellä kertomuksen työstämiskerralla lisäsin väitteet koodeina kertomukseeni.

En koskaan pitänyt päiväkirjaa ja suurin osa yritystoimintaani liittyvästä kirjallisesta materiaalista, lähinnä kirjanpitoaineisto, siirtyi oikeuden päätöksellä konkurssin yhteydessä pesänhoitajalle. Itselleni jäivät vain tilinpäätökset, viimeistä lukuun ottamatta, sekä ”sinikantiset vihkonit”, joihin kirjasin myyntini, saadut suoritukset, maksetut laskut ja saadut maksut. Tarinani perustuu siis siihen mitä muistan ja myös miten muistan. Näin sehuolimatta kirjoittamisvaiheen pyrkimyksistäni välttää muistamieni tapahtumien tulkintaa, on oma tulkintani omasta yrittäjyydestäni ja sellaisena subjektiivinen. Tästä subjektiivisuuden näkökulmasta työni on autoetnografia.

### **1.3 Tarinan käyttö tutkimuksessa - metodin löytäminen**

Olen elänyt sen elämän, josta tarinassani kerron. Tulkitsen, pelkistan kertomuksestani olennaisen ja etsin tätä juonta tukevat aineistot: olen siis sekä tutkimusongelma että sen ratkaisu. Tarinani juoni on yksinkertainen: ryhdyin yrittäjäksi, toimin yrittäjänä ja tein konkurssin. Kysyn miksi näin tapahtui? Jos kyseessä olisi dekkari, kysymys kuuluisi: kuka on syyllinen? Yrittäjän jakamattoman vastuun vuoksi vastaus näyttäisi yksiselkoiselta - yrittäjähän se. Elämän yleinen monikerroksisuus johtaa kuitenkin tutkimaan niitä olosuhteita, joissa tarina tapahtui.

Kokemukseni ulkoisena pienyrittäjänä on se tieteellinen esiymmärrys, jonka avulla esitän tarinalleni kysymyksiä ja rakennan sen juonen uudelleen. Työni on ääritapaus – joskaan ei ainoa laatuaan – jossa tutkija ja tutkittavan aineiston tuottaja ovat yksi ja sama henkilö. Kun kertomukseni oli kerrottu ja viimeinenkin piste pantu viimeiseen lisäykseen, tunsin kirjoittamisen täyttäneen tärkeimmän tehtävänsä: olin saanut purettua sisältäni sinne patoutuneen epäonnistumisen. Olin kirjoittanut itseni ulos epäonnistumisen sisäänsä sulkemasta häpeästä, peloista, vihasta, tyhjyyden tunteesta. Sanonut sanottavani. Kertomisen tavoitteista yhden saavutin ehkä liiankin tehokkaasti: unohdin yrittäjäaikaani. Sen päättymisestä kulunut aika on vain tehostanut tätä unohdusta. Tänään saattaisin kirjoittaa toisenlaisen tarinan tuosta ajasta, mahdollisesti valoisamman.

Mitä muuta sanottavaa minulle vielä jäisi, kun olin tarinallani sanonut yrittäjyydestä sen minkä siitä halusin sanoa, millainen asema sille työssäni jäisi? Perusongelma on koko ajan ollut: onko tarinani se, jota tutkin vai jotain muuta? Jos se on jotain muuta, mitä se voisi olla? Onko tarinani totuusväittäjä ja pyrinkö muilla tarinaan liittämilläni aineistoilla todistamaan sen oikeaksi? Jäisikö

tarina vain höysteeksi elävöittämään näitä muita aineistoja? Vai kenties päinvastoin niin, että kertomukseni olisikin eräänlainen metodi tai työkalu, jonka avulla tutkin pienyritystä vuosina 1987 - 1994? Suhde on varmaankin molemminpuolinen ja toisiaan täydentävä: löysin aineistoja, jotka tukivat kertomuksessa esittämiäni väitteitä ja teoreettisia arvioita, joille kertomukseni antoi vahvistusta.

Usean lukukerran jälkeen aloin hahmottaa tarinastani teemoja, joita en tiennyt sinne kirjoittaneeni. Ajattelin kirjoittaneeni vain yrittäjänä toimimisestani. Omia havaintojani auttoi ja tuki se, että luetin tarinaani muilla ja pyysin heidän arvioimaan siitä. Suuret teemat, aika ja pienyrittäminen, löytyivät ensin. Seuraavaksi huomasin paljastaneeni tarinaa kirjoittaessani niitä luonteenpiirteitä tai henkilökohtaisia ominaisuuksia, jotka määrittivät omaa olemistani. Tämän jälkeen löytyi paikallistarina ja tarina yhteiskunnallisesta murroksesta. Yrittämiseen liittyvän oman elämän hallinnan lupauksen ja yksinpääjärjäämisen kautta tarina yrittäjyydestä muituttaa suomalaisen miestarinan arkkityyppejä.

Laadullisessa tutkimuksessa on kaksi vaihetta: havainotjen pelkistäminen ja arvoituksen ratkaiseminen (Alasuutari 1994, 30). Muodoltaan oma työni on dekkari. Voidakseni paljastaa tarinan konnat ja sankarit, kirjoittaa tarinan uudelleen joksikin luonteeltaan toisenlaiseksi tarinaksi, oli löydettävä ensiksi sen johtolangat. Löysin tarinastani erilaisia väittämiä tulkittavia teemoja kaikkiaan 42, joiden avulla pilkoin tarinani. Näiden lisäksi löysin kahta eri tyyppistä kuvailevaa ainesta, jotka veivät tarinaa eteenpäin: toinen ei liittynyt mihinkään teemaan, toinen aines puolestaan liittyi, mutta ei väittänyt puheena olevasta teemasta mitään.

Tämän jälkeen laskin yksinkertaisella tulkintamiehen kirjanpidolla, kuinka montaa kertaa kukin väite tarinassani esiintyi ja sain rakennettua karkean tärkeysjärjestyksen asioista, jotka kirjoittaessani olivat pyörineet päässäni. Ajattelin näin syntyneen kartan auttavan mies-, aika- ja yrittämistarinan löytämistä. Näin käsiteltynäkin juoni – mitä yrittäjyys pohjimmiltaan on – jäi edelleen liian avoimeksi.

Seuraavat esimerkit kuvaavat sitä, miten koodasin tarinani tieteellisen esiympäristöni – toimintani yrittäjänä – avulla. Tein tarinastani pikasisällönanalyysin, jolla tarkoitan kirjoittamani tekstin nopeaa uudelleen nimeämistä. Tiesin, etten voisi käyttää tulosteni kirjaamisessa tämänkaltaista ”katekismusmaista sananselitystä” tyyppiä: ” ... tällä kirjoittaja tarkoittaa ...”, mutta ajattelin sen helpottavan tarinan teemoittelemista ja tiivistämistä.

### **Esimerkki 1.**

*Vielä käytännön järjestelyjen ollessa kesken, mutta kuitenkin sen jälkeen kun olin suostunut E:n ehdottamaan yrityskauppaan, P otti minuun yhteyttä ja kertoi halustaan perustaa kanssani valokuvauslaboratorio. Tarkoitan tällä ajankohdan määrittelyllä sitä, etten vielä ollut allekirjoittanut mitään sopimuksia, mutta olin luvannut ostaa E:ltä hänen ammattilabransa. P oli muutamia vuosia aiemmin lähtenyt E:n yrityksestä, perustanut oman ja kilpaili nyt entisen työnantajansa kanssa samoilla markkinoilla. 11*

Katkelma on osa aikaa koskevaa tarinaa ja alatarina siitä, miten aika tuotti yrittäjyyttä aidosti yrityspaineen purkautumisen muodossa. Annoin sille koodin A2. Konkurssin syitä pohtiessani tein vielä reunahuomautuksen: Oman yrittäjätarinani sivupolku, joka olisi pitänyt tutkia.

## **Esimerkki 2.**

*Asiakaskunnan laajentamiseen vedoten esitin E:lle ajatuksen katutason liiketilan hankkimiseksi. Tilaa pitäisi olla ainakin sen verran, että pystyisin siinä ottamaan minulle tulevat työt vastaan ja luovuttamaan ne asiakkaileni ... Lisäksi emme juurikaan näkyneet katukuvassa. 12*

*E oli kanssani eri mieltä ja perusteli kantaansa kustannusten nousulla: pienetkin katutason liiketilat keskustassa olivat kalliita eikä niitä edes ollut lähellä vapaina, joten joutuisin palkkaamaan ainakin yhden työntekijän lisää, jotta toiminta säilyisi joustavana. Tämä tietäisi vähintään 10 000 mk:n kuukausittaisia lisäkustannuksia. Muut liikkeet saattaisivat kokea liikkeeni kilpailijakseen ja ostaisivat laboratoriopalvelunsa ehkä muualta. 12*

Edelliset kaksi kappaletta kuvaavat sitä, miten tärkeä rooli omalla liikeidealla on yrittämiseen sitoutumisessa ja sitä, miten yrityksen epäonnistuminen on usein kirjattu perustamiseen, jos liikeidea ei ole oma.

## **Esimerkki 3.**

*Esitettiin, että ottaisin lyhyen vekseliluoton, jonka korko tosin olisi sijoituslainaa korkeampi, mutta kun se menisi heti päältä pois, se ei enää jatkossa rasittaisi. Toiminta voitaisiin aloittaa heti kun kauppakirja olisi laadittu ja allekirjoitettu. 8*

Edellinen katkelma puolestaan kertoo sekä rahan saannin helppoudesta että siitä, miten aika mielestäni tuotti yrityksiä keinotekoisesti.

Tukkimiehen kirjanpidolla saatu tulos (Liitteet 2 ja 3) voidaan tulkita kahdella tavalla. Negatiivisesti tulkiten juoni tiivistyi vain vähän, koska lausumat eivät erityisesti keskittyneet millekään ulottuvuudelle ja lisäksi osa ennakkoon keskeisinä pitämiäni tarinani teemoja esiintyi tarinassa vain muutaman kerran. Esimerkiksi yritysten keinotekoinen perustaminen on teema, jonka ajattelin liittyvän lähes jokaiseen yritykseni perustamisen aikaa koskevaan tarinani osaan. Olen liittänyt sen edellä määrittelemässäni pikasisällönanalyyseissä kuitenkin vain muutamaan kohtaan. Usean muunkin teeman tai väitteen kohdalla kävi samalla lailla. Positiivinen tulkinta lausumien laajan hajonnan voi tulkita kertovan yrittämisen kerroksellisuudesta: yrittäminen on perusluonteeltaan moniosaamista.

Se, mikä melko pian kirjoittamisen jälkeen tuntui oikealta ratkaisulta, ei enää 10 vuoden kuluttua vaikuttanut toimivalta ratkaisulta. Päätinkin jättää alkuperäisen luokittelun pääosin tarinani yhteyteen. Luokittelu ei ollut turha. Niitä yhdistelemällä kykenin hahmottamaan yrittäjyyteni peruslottomuudet ja pystyin määrittelemään tarinani diskurssit.

Työni on elämäkertani jatko-osa, vuoropuhelu, jota olen käynyt tarinani teemojen (aika ja yrittäjyys) ja niihin liittyvien tutkimusten kanssa. Miestarinan ja yhteiskunnallisen murroksen muodostama tulkintakehikko olisi myös ollut mahdollinen tapa lähteä pohtimaan yritystoimintaani ja sen lopputulosta. Koska aihetta oli rajattava, pidin oikeana ratkaisuna keskittyä niihin teemoihin ensimmäisinä nousivat esiin, sillä yrittäminen alistaa miehen ja yhteiskunnallinen murros näkyy ajankuvas-

sa. Näin nämäkin teemat ovat mukana, mutta taustalla.

Aloittaessani tarinani kirjoittamisen asetin itselleni joukon kysymyksiä, joihin kirjoittamissellani etsin vastauksia. Nyt käsillä oleva työ on näin saatujen vastausten laajentamista ja syventämistä yleisempään suuntaan. Periaatteessa jatkokysymykset ovat tyyppiä: mitä muut yrittäjyyttä tutkineet ovat siitä sanoneet ja miten se sopii tai on ristiriidassa oman kertomukseni kanssa.

Kun tutkija ja tutkittava ovat sama henkilö oli selvää, ettei työstäni voinut tulla ”normaalia” elämäkertaa-aineistoon perustuvaa tutkimusta, jonka perusteella päätyisin henkilötyyppiin tai yrittäjyyden muotokuvaan. Siihen yksi kertomus olisi myös liian suppea aineisto. Olen vieraantunut tarinastani, mutta en itse tapahtumasta ja yrittäjäkokemuksistani. Koska olen aineiston tuottaja, en näe sisällönanalyysia tässä työssä mahdolliseksi. Se olisi jo tulkinnan tulkinta eikä siinä mielessä alkupeleistä kertomustani aidompi tai oikeampi.

Työhön lähtiessäni minulla ei ollut tarkkaa käsitystä siitä, mihin alustavassa suunnitelmassa esitetty kysymys, mitä yrittäjyys oikeastaan on, johtaisi. Näinhän usein laadullisessa tutkimuksessa: käy aineisto määrää, mitä tutkija voi sanoa. Alasuutarin (1994, 189) mukaan aineistoon perehtyminen antaa uutta ja vasta sen pohjalta nostaa esiin erilaisia ihmetyksen aiheita. Mitä siis voisin oman tarinani perusteella sanoa?

Lukiessani tarinaani yhä uudelleen tiivistyi sen kysymysten ja väitteiden verkko ulottuvuudeksi, joita en yrittäjänä toimiessani ehtinyt tai osannut yrittäjyydessä ja ajassa tunnistaa. Oma tehtävänasetteluni on ymmärtää ja kuvata yrittäjyyttä monimuotoisena elämäntapana sitomalla ja vertaamalla tarinastani löytämiäni perusulottuvuuksia ajasta 1987-1994 tehtyihin tutkimuksiin, yrittäjyys- ja miestutkimukseen. Siinä uusien kysymysten esiin nostaminen on ehkä tärkeämpää kuin oikeiden vastausten löytäminen, vaikka se tarinan kirjoittamisen alkuperäisenä lähtökohtana olikin. Yhdellä ulottuvuudella etenen kokoamalla tarinani palapelin uudelleen.

Toisella, työni ontologisella ulottuvuudella olen koko ajan käynyt vuoropuhelua itseni kanssa siitä, onko sellaisen työn tekeminen on mahdollista, jonka alkuasetelmassa tutkija ja tutkittava näyttäisivät olevan sama henkilö? Onko minun mahdollista tutkia mitään ilmiötä oman tarinani pohjalta?

Olen lähtenyt ajatukselta, että tutkiminen on mahdollista. Ajatukseni perustuu C. Wright Millsin toteamukseen siitä, että tutkijan on opittava käyttämään omaa elämäkokemustaan älyllisessä työskentelyssään (Mills 1982, 188). Ymmärrän tämän merkitsevän oman elämäkokemuksen jatkuvaa tutkiskelua ja tulkitsemista sekä suuntautumista niiden avulla tutkimuksen mukanaan tuomiin haasteisiin. Ontologisen ulottuvuuden haasteeni on löytää ja perustella validisti mahdollisuus omien kokemusten, tai oman itsensä, laajasti ymmärrettynä yhteiskuntatieteelliseen tutkimiseen. Työni toinen ulottuvuus on tämän mahdollisuuden etsimistä.

## **1.4 Omaelämäkerrallinen kirjoittaminen**

Pidän kirjoittamaani tarinaa omasta yrittäjyydestäni aineistona yhtä tärkeänä kuin sen triangulaatioon itsereflektiossa käyttämiäni aineistoja. Siksi on tärkeää määritellä, mitä omaelämäkerrallinen kirjoittaminen on ja mitkä ovat oman tarinani tuottamisen ehdot. Tähän vastaamisen jälkeen on lähdekriittisen tarkastelun vuoro.

Tutkimusmetodini syntyi käytännössä tai muotoutui vasta varsinaisen tutkimusprosessin aikana. En ole varma, syntyikö sen aikana metodi käsitteen todessa mielessä, millä tarkoitan yleis-

Kuva 1. Yrittäjätarinan syntyvaiheiden aikajana

1994	1995	1996	1997	1998	1998-2001	2001-2006	2006 - 2008
Astma löytyy	Yrittäjätarinan kirjoittaminen loppuun	Kieli ja viestintäopinnot	Gradumateriaalin kerääminen	Yrittäjäkäsityksen ongelma: ei filosofista käsitelmääritelyä	Ei opintoja	Työvalmennussäätiö Tekevin tiedottaja	Tutkimusprosessin
Opiskelijaksi opimomella	YKJ:n laudaturseminaarit	Naisstorkimukseen ja yrittäjyyden peruskurssit	Yrittäjätarinan pikasisällön-analyysi	Avioero ja siitä seurannut masennus alkoi	Masennusjakso	Ei opintoja	Oraa tarina uudelleen tarkittavaksi
Konkurssi	Filosofian täydennysopinnot	Pre gradun lukujen 1-2 hahmoteltua		Selkokielenkäsitys			Gradu valmiiksi
Yrittäjätarina alkaa syntyä	YKJ:n laudaturin loppukäytöstä						Tutkimus

pätevää tapaa tutkia omaa elämäkertaa niin, että sen pohjalta voisi sanoa validilla tavalla jotain yleistä. Tai että joku toinen näin menetellen voisi tehdä saman omalle omaelämäkerralleen. Itse pidän työtäni omaelämäkertani laajenuksena, jossa etsin yrittäjyyden olemusta tarinani diskursseista. En siis kysy, mitä olen sanonut, mutta en kiellä, ettenkö olisi sitä itselleni tulkinnut oikeiden kysymysten löytämiseksi.

Jatkoin työnteon ja yrittämisen keskeyttämät opintoni ja tarinani kirjoittamisen yritykseni konkurssiprosessin vielä ollessa kesken syksyllä 1994. Olin törmännyt työni tekemisessä ensimmäisiin isompiin ongelmiin vuonna 1998 pyrkiessäni selvittämään yrittäjyyttä filosofisena käsitteenä siis käsitteenä, joka ymmärretyksi tullakseen ei edellyttäisi tietoa yksilön ominaisuuksista tai siitä, mitä yrittäjät tekevät. Työ ei edennyt ja puolisoni ilmoitti ottavansa minusta avioeron. Sen hän myös teki.

Eroa seurannut masennus kesti yli kolme vuotta. Se oli aikaa, jolloin minuus oli rakennettava ensin päivä kerrallaan, vuoden kuluttua viikoksi, kahden vuoden päästä jo muutamaksi kuukaudeksi. Tänä aikana opinnot uinuivat. Marraskuussa 2001 alkoi neljän ja puolen vuoden työrupeama, joka päättyi huhtikuussa 2006. Jatkoisin opintojani saman vuoden elokuussa.

Kuluneiden 8 vuoden aikana olin unohtanut tarinani. Päästäkseni uudelleen sisälle sen ajatuskulkuihin, kokosin sen uudelleen aiemmin tekemiäni tulkintakoodien avulla kolmeksi eri kertomukseksi. Tein tämän selvittääkseni, millaisilla väitteillä tarinani kertoivat päähenkilöistään miehestä, ajasta ja yrittämisestä. Opinnäytetyöni tekemiseen on kaikkine eri vaiheineen kulunut lähes 14 vuotta. Tämä aika ja sen keskeiset tapahtumat on kuvattu työni aikajanalla (Kuva 1)

Tarinasta 1996-1997 tehty pikasisällön-analyysi löytyy tarinani väliotsikoista, reunahuomautuksista ja koodeista, joista reunahuomautukset kertovat koodeja monipuolisemmin yrittäjän elämän moninaisuudesta. Reunahuomautukset kuvaavat kysymysten löytämisprosessia. Mikäli pystyisin purkamaan kertomukseni tekstinä, tarinani teemat olisi yhdistetty tutkimukseni väliotsikoiksi. Metodista on vaikea nimetä, se on ajatus- tai toimintamalli, jonka kuvaukseksi käyköön seuraava esimerkki.

Konkurssin jälkeen kysyin itseltäni, miksi ryhdyin yrittäjäksi (monien muiden miksi kysymysten ohella). Aluksi hyväksymisissäni vastauksissa korostuivat aika, elämäntilanne ja yksilölliset



ominaisuudet. Saatuani kertomukseni kirjoitetuksi ja luetuksikin muutamaan kertaan, muunkinlaisia vastausvaihtoehtoja alkoi nousta esiin. Aikaa ja yksilöllisiä ominaisuuksia koskevat kysymykset olivat puolestaan mikä -tyyppiä: mikä ajassa selittäisi yrittäjyyttä, mikä luonteenpiirre selittäisi yrittäjäksi ryhtymistä, löytyisikö vastauksia elämäntilanteestani.

Aikaan liittyvät kysymykset panivat pohtimaan, mikä olisi ajankuva ja mistä ajankuva rakentuu. Yksilöllisten luonteenpiirteiden pohdinta johti tarkastelemaan erilaisia yrittäjyyden teorioita, kuten elämäntilannekin. Ajankuva voidaan rakentaa kovilla tilastoilla, aikalauskuvauksilla, asennemittausten tuloksilla, tutkimalla tuon ajan julkaisuja, niin kirjallisia kuin sähköisiäkin. Entä sitten yrittäjyys? Mitä muita teorioita, kuin yksilöllisistä luonteenpiirteistä lähtevät, on olemassa? Mitä yrittäjyys on? Miten arkipäätös syntyy? Poikkesiko yrittäjäksi ryhtymispäätökseni mitenkään arkipäätöksestä, niin kuin voisi olettaa?

Yksi kysymys johti kysymyssarjaan, joka edetessään kasvoi lumipallon tavoin. Metodini voisi ehkä määritellä dialogiseksi lumipallometodiksi. Menetelmä on subjektiivinen, eikä sitä poistaise, että pyrin tarinaani kontekstualisoidessani löytämään ristiriitoja sen ja löytämiäni tarinaani tukevien aineistojen välillä. Tällä nimenomaisella subjektiivisuudella tarkoitan sitä, että vaikka ulkopuolinen pystyisikin seuraamaan aineistojeni avulla ajatuskulkua, hän saattaisi kuitenkin päätyä erilaisiin johtopäätöksiin tai tulkintoihin kuin mihin itse päädyin.

Koska metodillani ei ole varsinaista määritelmää tarkastelen lyhyesti sen mahdollisuutta. Lähdän kolmesta C. W. Mills'in ajatuksesta, jotka hän on esittänyt teoksessaan *Sosiologinen mielikuvitus*. Hänen mukaansa ”älyllisessä työssä on opittava käyttämään hyväksi koko elämäkokemus ja jatkuvasti tutkimaan ja tulkitsemaan sitä” (Mills 1982, 188). Käsittääkseni tämä antaa perusteen valitsemalleni työskentelytavalle. Tukeudun kokemuksiini miehenä olemisesta, ajasta ja yrittäjyydestä käydessäni vuoropuhelua tarinani sekä sen aikaan ja tapahtumiseen kytkemiseksi (kontekstualisoimiseksi) löytämiäni aineistojen kanssa. Samalla käyn vuoropuhelua itseni kanssa kokemuksistani yrittäjänä. Nimitän tätä osuutta dialogiksi yksityisen kokemuksen sisällä.

Edellä kuvattu menettely lähestyy Mills'in ajatusta yhteiskuntatieteellisestä tutkimuksesta, jossa toisaalta on kyse käsityötaidosta toisaalta elämäntavasta (1982, 187). Käsityötaito viittaa erityiseen taitoon tuottaa jotakin omintakeista, elämäntapa viittaa jatkuvuuteen. Kokemuksen purkaminen kirjoitukseksi ja kirjoituksen analysointi on käsityötaitoa ja omintakeista varsinkin, kun analysointi kohdistuu omaan kokemukseen. Elämäntapana tutkiminen muistuttaa yrittämistä. Näin ollen jatkan siitä mihin yrittäjänä jäin.

Kolmas ajatus, jonka avulla voin perustella vuoropuhelun mahdollisuutta tutkimusmetodin kuuluu: ”Yhteiskuntatieteilijän tehtävä on sosiologisen mielikuvituksen avulla suuntautua yhteiskunnallisiin ongelmiin ja ihmisten henkilökohtaisiin ongelmiin ja muotoilla ne yhteiskuntatieteelliseksi kysymyksiksi” (Mills 1982, 198). Ymmärrän mielikuvituksen tässä yhteydessä kyvyksi ajatella erilaisia mahdollisuuksia. Konkurssiin päättynyt yrittäjyyteni on henkilökohtainen ongelmani ja sellaisenaan yksittäistapaus, vaikka en ollutkaan ainoa konkurssin tehnyt vuonna 1994. Tämä työ on yksittäisen kokemuksen laajentamista yhteiskunnalliseksi kysymykseksi. Kutsun tätä vaihetta yksityisen kokemuksen ja yhteiskunnallisen tapahtumisen väliseksi dialogiksi. Metodia voisi kuvata myös dia-

lektiseksi siten, että tarinani on teesi (totuusväittäjä, koska yrittäjyyteni oli olemassa), sitä kontekstivoivat aineistot antiteesi ja työ kokonaisuudessaan synteesi.

Kun metodini on omani ja sen aineistona oleva tarinani omani, on loogista ajatella, että lopputuloksena on jotain omintakeista. Jatkuvuuden periaatteen mukaan ajattelen tärkeämpää, kuin vastausten löytäminen yrittäjyyttä koskeviin, tarkasti rajattuihin kysymyksiin, saattaisikin olla uusien ulottuvuuksien löytäminen yrittäjyydestä. Millsin (1982, 118) sanoin: ”Suurin hyöty siitä, että pysähdymme pohtimaan tutkimuksemme teoriaa ja metodologiaa, koituu ongelmien uudelleen muotoilusta. Tästä syystä jokaisen tutkimusta tekevän yhteiskuntatieteilijän tulee olla oma metodologiansa ja teoreettikkonsa, mikä merkitsee pelkästään sitä, että hänen tulee olla ammattitaitoinen intellektuelli, ajattelun ammattimies.” Työni ratkaisee, millainen ajattelun ammattilainen olen ja miten omintakeinen on sen tulos.

Tavallani kirjoittaa kokemuksistani on merkitystä työssäni myöhemmin käydylle vuoropuhelulle. Tästä syystä on paikallaan tarkastella eräitä elämäkertaa-aineistoihin perustuvissa tutkimuksissa esitettyjä käsitteitä ja käsityksiä. Näiden käsitysten ohella kirjaan seuraavaan lukuun myös oman kertomukseni tuottamisen ehdot.

### **1.4.1 Itsestä kirjoittaminen - omaelämäkerrat tutkimuskohteena**

”Elämäkerta on aina näkökulma, näkökulma on aina kertojan ja kertomus aina todistus.”  
(Haavio-Mannila 1995, 49)

Lähtökohdat tarinani kirjoittamiselle ja yrittäjyyteni analyysille on erotettava toisistaan ja pidettävä erillään, vaikka itse kertomus ja sitä kokemuksena hyödyntävä analyysi monin tavoin toisiinsa kytkeytyvätkin. Tämä läheisyys edellyttää kuitenkin, että metodin kuvailuun liitetään omaelämäkerrallista kirjoittamista koskeva tarkastelu.

Aloitin kertomukseni kirjoittamisen itsetilityksenä ja jotta joskus voisin näyttää sen perheelleni selitykseksi. Saadakseni heidän ymmärryksensä. Kirjoittaminen oli osa pyrkimystä selvittää ehjänä konkurssin traumaattisesta kokemuksesta. Tarinan kirjoittaminen oli eräänlainen minän hyväksynnän strategia tai minän jälleen kokoamista, kuten Liz Stanley asian määrittelee (1992, 133). Omaelämäkerran kirjoittamiseen liittyen on kysyttävä, millainen on kirjoittava minä, mikä on hänen näkökulmansa ja millainen todistus kertomus on. Oman työni kannalta on arvioitava kirjoittaneen ja kontekstoivan minän välistä suhdetta, niiden erillisen olemassaolon mahdollisuutta.

Suurin osa ihmisistä ei koskaan kirjoita elämäkertaansa. Roos (1994, 49) luonnehtii omaelämäkerran kirjoittajia aina pieneksi vähemmistöksi, jolla on melkoisen pakottava motivaatio ja erityinen herkkyys tai itsetunnon horjuvuus, johon liittyy koettujen tapahtumien voimakkaat vaikutukset kirjoittajan ajatteluun ja tuntoihin. Tämän käsityksen mukaan kirjoittajat ovat siis poikkeusyksilöitä.

Samaan ajatukseen päätyy myös Haavio-Mannila (1995, 113): ”Ketkä kirjoittavat? Tavalliset suomalaiset miehetkö? Todennäköisemmin kirjallisesti erityislahjakkaat miehet, jotka kokevat elämänsä niin ongelmalliseksi ja poikkeavaksi, että sitä on syytä miettiä, jalostaa ja urakoida kirjoitukseksi asti.” Kokemus, jolla on ollut voimakas vaikutus kirjoittajaan on monasti syy ryhtyä kirjoittamaan. Usein tämä kokemus on luonteeltaan traumaattinen ja liittyy elämän radikaaleihin kään-

nekohtiin. Näillä elämäkerroilla on synkeähkö sävy (Roos & Peltonen 1994, 8-9).

Roosin arvioon elämäkertojen luonteesta saattaa vaikuttaa se, että hän perustaa arvionsa Miehen elämää -kirjoituskilpailun aineistoon, jonka ohjeistuksessa pyydetään kirjoittamaan elämään syvästi vaikuttaneista kokemuksista. Iloinen asia ei ilmeisesti ole vaikuttava, katastrofiuutiset myyvät onnesta kertovia paremmin. Saman teoksen esipuheessa hän esittää aiemman kanssa jossain määrin ristiriitaisen huomion siitä, ettei kirjoittava mies olisikaan poikkeusyksilö vaan aivan tavallinen. Tavallinen mies voi olla myös semanttinen harha tai kielikuva, joka viittaa ehkä siihen, että elämäkerturit tulivat kaikista yhteiskuntaluokista.

Omaelämäkerran minä on luomus, osittainen ehkä epätodellinenkin. Se on koottu pala palalta ajan kuluessa menneistä versioista, joita on työstetty ja uudelleen työstetty aina kulloisestakin ”nykyisen” lähtökohdasta käsin (Stanley 1992, 66). Kun tämän ajatuksen hyväksyy, omaelämäkerrallinen minä onkin itse asiassa monta: kirjoittamishetkellä tekstin esiin nostama aktiivinen ja yhteen asiaan suuntautunut minä, jota teksti myös rakentaa ja vie eteenpäin. Omaelämäkerrallinen menneisyys koostuu siis peräkkäisistä minuuksista kirjoittajan kasvaessa, kehittyessä ja muuttuessa. (Stanley 1992, 61) Tämä viittaa siihen, että yksilö on monen minän tai minuuden summa, mikä tekee mahdolliseksi ajatella, että kirjoittava ja samaa tekstiä myöhemmin lukeva ja tulkitseva minä eivät ole yksi ja sama. Hyväksyessäni tämän voin validilla tavalla käyttää tarinaani tutkimukseni aineistona.

Paul Ricouerin mukaan (teoksessa Hyvärinen 1994, 53) elämäntarina sijoittuu yksityisen koetun ajan ja julkisen kronologisen ajan, ’koetun minän’ ja ’sosiaalisen henkilön’ leikkauskohtaan. Elämäntarina on kokemustarina, ei yhteiskunnallisen tapahtumisen kronologia, tapahtumien luettelo. Myös tarina minästä on erilainen kuin se sosiaaliturvatunnuksen määrittämässä yksilöstä eri rekistereistä löytyvä tarina. Oman yrittäjyyteni tarina sijoittuu oman historiani ja jälkikäteen arvioiden merkittävän suomalaisen yhteiskuntahistorian leikkauskohtaan. Hyvärinen (1994, 53) tekee johtopäätöksen, jonka mukaan tarina on yksityinen, koettu ja myös seipitetty. Se on kuitenkin aina seipitetty kontekstiin, sosiaalisesti hyväksyttäväksi ja pragmaattisesti käyttökelpoiseksi tarinaksi: tarinan pitää olla sellainen, että se voi tulla hyväksytyksi.

Oman tarinani kertomista kontekstiin leimaa kaksinaisuus: selitys itselleni ja läheisilleni / tutkimusaineisto ja aika jolloin sen kirjoitin. Tämä saattoi johtaa yrittämisen näyttämiseen raakana, kovana, petollisena ts. painotti sen negatiivisia puolia. Ehkä tulin kirjoittaessani korostaneeksi todellisen ja yrittäjäminän välistä eroavuutta (selitys), koska kirjoittamiseni eräs tärkeä lähtökohta oli minuuden uudelleen rakentaminen. Uuden minän hyväksymisen strategiaan kuului jättää tarinassa lähes koskemattomaksi hyvien kokemusten alue yrittämisen epäonnistumisen vastakohtana.

*Perhokalastus on hauskinda mitä housut jalassa voi tehdä. Näin väitetään. Äärimmäisen kevyillä perhovälineillä saatu kaksikiloinen lohi tai taimen on kokemuksena sellainen, josta oppimestarimme Juhani Aho jo totesi, että kiinni onkin kalastaja ei kala. Kyllähän kalan voi tappaa ja nauttia suurella mielihyvällä, mutta ei näitä asioita ravinnon vuoksi harrasteta. Vaan elämysten. Seikkailun. 39*

*Yrittäminen oli leipätyötä rutiiniksi muututtuaan. Ainakin minulle. Siitä*

Ehkä juuri siksi, että pääosin jätin tarinastani pois hyvät hetket ja läheiseni sen toisen aloittamisen jälkeen, tihensin kertomista tuomalla siihen lisää yrittäjyyttä kuvailevaa ainesta yrittämisestä saatavan kuvan täydentämiseksi. En kuitenkaan analysoi tarinani rakennetta tämän pidemmälle, vaikka Hyvärinen katsookin, että se pitäisi tehdä ennen sisältöön sukeltamista, koska tarina on muutakin, kuin vain ikkuna tapahtumiin (1995, 53-54).

Rorty (teoksessa Hyvärinen 1994, 54) erottaa kaksi tapaa lukea elämäkertoja. Metodisessa lukemisessa tutkija soveltaa metodia tekstiin, asiaan tai ihmiseen siten, että hän etukäteen tietää mitä on saamassa aineistosta irti. Inspiroituneessa lukemisen tavassa tutkija toivoo itse haluavansa jotain uutta luentansa jälkeen, muuttuvansa itse ja muuttavansa käsitteitään tulkinnan seurauksena. Käsittääkseni tämä johtaa avoimeen suhteeseen tutkijan ja tutkittavan välillä, jolloin on olemassa mahdollisuus useisiin tulkintoihin ja myös metodin muuttumiseen tutkimuksen aikana. Ajatuksena tämä on lähellä Liz Stanleyn käsitettä oma/elämäkerta eli lukemisen jälkeen vieraankin henkilön tarina muuttuu osaksi lukijan omaelämäkertaa.

Lukemiseni oli sekä metodista että inspiroitunutta: tiesin, että löytäisin siitä tietyt väitteet, joita tarinani tuki – olisi ollut ihme, ellei näin olisi käynyt, olinhan kirjoittanut tekstin itse. Löysin myös uutta: ajattelin kirjoittaneeni yrittämisestä, mutta huomasin kirjoittaneeni ehkä enemmän itse ajasta yrittämisen läpi nähtynä. Mukana oli myös kertomus miehestä 'yleisenä oliona' ja kertomus itsestäni. Ja juuri tästä tarinani tällä hetkellä (vuonna 2007) kertoo itselleni eniten. Mitä lähempää kertomustani luen sen kauemmas siitä joudun ja yksityiskohdista kasvaa toistensa kanssa limittäin olevia kokonaisuuksia. Sanalasku kääntäen: oli mentävä lähelle, jotta näkisi kauas.

Roland Barthesille oma/elämäkerta on kolminapainen. Minä, joka kirjoittaa, rakentaa minän, joka oli. Lisäksi on olemassa minä, joka on kirjoitetun tekstin ulkopuolella. Se vanhenee ja muuttuu, kun teksti on valmis, mutta sitä ei prototyypinä mainita. Minä, joka kirjoittaa – minä, joka oli – minä, joka on -jaottelu asettaa kyseenalaiseksi keskeisen myytin oma/elämäkerrallisesta kirjoittamisesta: myytin yhdestä, yhtenäisestä, vakaasta ja vähitellen avautuvasta sisäisestä ja epäilyksettä todellisesta olennaisesta minästä. (Stanley 1992, 133.)

Yksilöllä on monta minuutta, mikä avaa mahdollisuuden oman tarinan omatulkintaan vieraasta näkökulmasta. Mennyt on todella mennyttä ja siksi väistämättä tavoittamatonta. Barthesin käsittein "minällä, joka kirjoittaa ei enää ole suoraa ja ongelmattonta pääsyä minään, joka oli, sen paremmin kuin lukijallakaan" (Stanley 1994, 61). Oma asemani oman tarinani lukijana on tulkintojen osalta yhtä ongelmallinen, ei kuitenkaan ongelmallisempi, kuin kenen tahansa muunkin lukijan: tarinaan kirjoitettu kokemus muuttuu lukiessa lukijan tulkinnaksi.

Kyseiset ajatuskulut näyttäisivät mahdollistavan minän, joka samassa prosessissakin on monta. Aloitin tarinani kirjoittamisen elämäkerrallisena yrittäjyyteni tilityksenä paljon samoista syistä kuin muut vastaavat kertomukset: kun en osannut tai voinut kokemuksestani puhua, oli pakko kirjoittaa. Ajattelin, että kokemukseni kirjaamisesta voisi olla hyötyä jollekin (yrittäjäksi ryhtymistä suunnittelevalle). Lisämotiivi muutti kirjoittamisen luonnetta ja ajattelin tarinaani osana opinnäytetyöni

menetelmiä, jossa kirjoittaminen oli oma tapani kerätä aineistoa. Perusmotiivit – itsetilitys ja kokemukseni välittäminen läheisilleni – kuitenkin säilyivät. Olisin kirjoittanut tarinani ilman sen nykyisen käytön (ja lukijakunnan) löytymistä. Kirjoittamisen uusi konteksti kuitenkin kuvaa omien roolieni vaihtelua kirjoitusprosessin edetessä. Olisin itse kuitenkin tarinani ensimmäinen lukija ja työni ensimmäinen kontekstoiva, elämäkertani laajentava minä.

Tarinan kontekstoiminen sen ulkopuoliseen yhteiskunnalliseen todellisuuteen on lukijan tulkintaa. Tarinani lukiessani olen uudessa roolissa, lukukokemus on uusi elämäkerta ainakin Stanleyn laajennetun elämäkerturin käsitteessä: jokainen elämän tarinoiden lukija on elämäkerturi, joka synnyttää oman tulkintansa kautta jo kirjoitetun elämäkerran uudelleen. Saman lukijan eri lukukerratkin voivat tuottaa hieman tai jopa radikaalistikin erilaiset elämän versiot, koska lukeminen on monimutkainen asia, omalla tavallaan yhtä monimutkainen kuin itse kirjoittaminen. Lukuprosessi muistuttaa kirjoitusprosessia siinä, että lukija tekee lukemaansa omat korostuksensa, väittelee lukemansa kanssa, tekee poistoja, hyväksyy ja hylkää. (Stanley 1992, 124) Oman työni kannalta merkittävintä on, että Stanley tuo tämän käsityksen esiin pohtiessaan elämäkerturin tapaa kirjoittaa.

Kontekstoivan ja kirjoitetun minäni välinen suhde ei ole ongelmaton, sillä ”lukeminen” on satunnaista toimintaa, jonka juuret ovat syvällä omissa elämäkertoissamme ja niissä työvälaineissä, keinoissa ja tiedoissa, jotka ne meille antavat. Nämä kaksi minuuttani ovat toisiinsa kietoutuneet ja vaikuttavat toisiinsa. Koska kontekstointi perustuu lukukokemukseen ja lukukokemus sinällään on uusi elämäkerta, voin hyväksyä itselleni mahdollisuuden olla tässä työni vaiheessa elämäkertatutkija omaelämäkerturin sijasta. Minulla ei enää ole pääsyä siihen minään, josta tarinassani kirjoitin. Kontekstoiva minäni ei ole sidoksissa kirjoitettuun minääni, joka on tavallaan kuollut. (Barthes teoksessa Stanley 1992, 61 ja 125.)

Omaelämäkerrallinen kirjoittaminen ei sittenkään ollut niin ongelmattonta kuin, miltä se aluksi näytti. En voi väittää, etteivätkö yrittäjyyteni jälkeiset, välittömät kokemukset olisi vaikuttaneet kirjoittamiseeni. Päälimmäisinä olivat tietyt katkeruuden tunnot, joilla halusin lievittää ehkä omaa tiedostettua syyllisyyttäni tai sysätä sen muiden niskoille. Halusin ehkä kirjoittaa itsestäni olosuhteiden uhrin pikemminkin kuin huonon ja tehtävässään epäonnistuneen yrittäjän. Minun oli pakko muistuttaa itselleni useinkin kirjoittaessani kaikkien yrittämiseni aikana tehtyjen ratkaisujen olleen omiani. Pohdittavaksi jää: kun vaihtoehtoja oli, miksi valitsin niistä ne jotka valitsin?

*Kysyn itseltäni jatkuvasti miksi miksi miksi ja minun täytyy koko ajan kiihkeästi vakuuttaa itselleni, että muita vaihtoehtoja ei oikeastaan ollut silloisen tiedon mukaan olemassakaan. Minähän ne kaikki päätökset tein ja ajoin vastaanhangoittelevatkin taakseni. Ei siinä mitään. Enempi tässä on kysymys lohduttautumisesta, että kestää itsesyytökset, koko sen syyllisyyden taakan kun tuntuu että on vienyt perheeltä sille kuuluvan osan, lasten perusturvallisuuden, kaiken.* 10

*Täytyy jatkaa kirjoittamista sitten kun taas on sellaisessa mielentilassa, että*

*pystyy myös kertomaan siitä miten hauskaa oli kun tosissaan pystyi päättämään omista menemisistään ja tekemisistään.* 36

## 1.4.2 Omaelämäkerrat ja lähdekritiikki

Omaelämäkerrallinen kirjoittaminen on tavoitteellinen prosessi, jossa minä on sidoksissa kirjoittamisen tulokseen. Tämä johtaa itse tuloksen, omaelämäkerran tai elämäkerran luotettavuutta ja lähdekritiikkiä koskeviin pohdintoihin.

Roosin mukaan elämäkerrat ovat luotettavia elämän kuvauksia siinä mielessä, että niitä tuskin on tekaistu huvin vuoksi. Väärät ja puutteelliset yksityiskohdat ovat tavanomaisia ja liittyvät usein vuosilukuihin, tapahtumien järjestykseen tai niiden tarkkaan kulkuun. Tähän vaikuttaa muistin valikoivuus, joka jättää elämän keskeiset kohdat päällimmäisiksi mieleen. (1987, 35.)

Kaikki oma/elämäkertakirjoittaminen on taiteellista (Stanley 1992, 27). Ei ainoastaan elämäkerta vaan myös omaelämäkerta on vähintään yhtä kuvitteellinen menneen haltuunotto, --+on yhtä epätodellinen kuin mikä tahansa valokuva. Se itse (minä), jonka omaelämäkerta luo on vähintään yhtä epätodellinen kuin sontagilaisessa mielessä kuva valokuvassa. (Stanley 1992, 54.) Sontagin (1984, 10 - 13) mukaan valokuvat ovat todellisuuden osia pienoiskoossa, todisteita. Valokuvalla on ominaista, että se on rajattu ja pelkistetty osa kokonaisuutta, jossa kuitenkin kuvan esittämät yksityiskohdat ovat tarkkoja. Näin näytetty kuva (esitetty tarina) on tosi, muttei kokonainen, sillä valokuvaaja on valinnut mitä ja miten hän maailman näyttää. Taiteen tekeminen on pelkistämistä, jolloin sekä omaelämäkerrallinen kirjoittaminen että sen lopputulos, oma/elämäkerta on taiteellinen.

Hyvärisen mukaan omaelämäkerta on ”vakava lajityyppi”. Huijaus, paisuttelu ja hämääminen lajityypin sisällä on todennäköisempää korkeakirjallisuudelle töille, joissa on keinoja ottaa etäisyyttä myös lajityypin vakavuuteen. Elämäkerta ei ole viaton ikkuna ’elämään’. Vaikka sen lähtökohtana onkin eletty elämä, on se silti aina sepitetty. Hyvärinen pitää kuitenkin itselleen etuna eikä haittana, että oli itse kuulunut kuvaamaansa ja nyt itse tutkimaansa liikkeeseen. Hän toteaa, että hänelle varmaankin jätettiin haastatteluissa kertomatta monille aktivistille itsestään selviä asioita, mutta toisaalta kaunistelun tarvekaan ei ollut kovin suuri, koska kuulijakin oli ollut osallisena. (1994, 53.)

Sama pätee ja ei päde omassa tilanteessani. Sitä, kummalle puolelle vaaka kohdallani kallistuu, en itse pysty arvioimaan. Kertoessani yrittäjyydestäni siihen liittyviä tunteja purkaakseni teen sen ihmiselle, joka oli mukana ’liikkeessä’ (minä ja perheeni) tai aikoo siihen liittyä (yrittäjyyttä harkitseva). En tee sitä koko ajan, olenhan ajatellut lukijankunnaksi myös sellaisia, joille yrittäjyys on vasta mahdollisuus tai joita yrittäjyyden sijasta kiinnostaakin tämä tutkimus. Minun ei ole tarvinnut kaunistella yrittämisen negatiivisia puolia tarinani itsetilityksessä, mutta olenko tietoisesti liioitellut niitä ajatellessani yrittäjäksi aikovia?

Voinko erottaa kertomukseni kokonaisuudesta osia, jotka on lisätty sinne taiteellisuuden vuoksi? Olenko näin rikkonut itselleni asettamaa kirjoitustehtävää vastaan?

Epäilemättä tekstistä löytyy kerrontaa, joka on otteeltaan analyttisen sijasta kuvailevaa. Tähän johti ajatukseni tarinani itsenäisestä luonteesta ja aiempi kokemukseni tarinoiden kirjoittajana. Yrittäminen on kokonaisuus, kuten on siitä kirjoittaminenkin. Välillä tuntui jopa siltä, että kerron-

nallista kirjoittamista olisi pitänyt laajentaa sekä kauemmas menneeseen että syvemmälle minuuteen. Rajaaminen pelkkään yrittäjyyteen on pakkorajaus, nytkin kertomukseni on verrattain pitkä. Sille ainekselle, jota en omassa työssäni käytä, näen kaksi mahdollista tarkoitusta: mielenkiinnon ylläpitäminen ja tarinan mahdollisille lukijoille näin tarjoutuva mahdollisuus tulkita tarinani yrittäjyyttä uudella tavalla ja päätyä omistani poikkeaviin johtopäätöksiin.

Elämästä kirjoittamisella voi olla monta muotoa:

- kirjoittaja itse kirjoittaa - omaelämäkerta
- fiktiivinen elämäkerta
- joku toinen kirjoittaa - elämäkerta
- kirjoittamiseen voi soveltaa erilaisia omaelämäkerrallisia, elämäkerrallisia fiktiivisiä aineksia varsinaisen eletyn elämän perussuunnitelmaksi

Stanley lisäisi luetteloon ainakin seuraavat viisi tapaa:

1. jonkun elämäkerta kirjoitetaan ikään kuin fiktioksi
2. joku voi 'koota' elämänhistorian, joka usein suuntautuu tiettyihin teemoihin tai ulottuvuuksiin teokseksi, jota kutsutaan suulliseksi historiaksi tai sosiaalitieteeksi
3. joku voi keskittyä yhteen yksittäiseen elämään elämänhistorian puuttuessa sosiaali tieteestä
4. joku voi editoida päiväkirjoja tai kirjeitä
5. ja ehkä tärkeimpänä, joka kerta kun lukija, jokainen lukija, lukee jonkin edellisistä,

tuottaa hän omat korostuksensa, tekee omat poistonsa, tuottaa oman tulkintansa ja päätelmänsä. (Stanley 1992, 124.)

Tarinani on omaelämäkerrallinen, mutta se ei ole koko elämäkerta, koska se kertoo vain yrittäjyydestäni. Stanleyn mukaan elämäkerrat ovat ideologisia kuvauksia. Niiden ideologisuus näkyy tiettyjen tapahtumien, käyttäytymisten ja luonteenpiirteiden irrottamisena niistä yhteyksistä, joissa ne nousivat esiin. Elämäkerrat voidaan ymmärtää pyrkimykseksi luoda ja vahvistaa yleisempää käsitystä kirjoittavasta minästä. Kirjoittaessani tein tiettyjä kronologian rikkovia, taiteellisia ratkaisuja, joilla pyrin toisaalta lukijan mielenkiinnon ylläpitämiseen ja toisaalta painottamaan tapahtumisen samankaltaisten ja niiden kumuloivaa vaikutusta yritystoimintani epäonnistumiseen. Tämä ei tuonut kertomukseeni fiktiivistä ainesta, mutta on osoitus siitä, että jo kirjoitusprosessin aikana tulkitsin yrittäjyyttäni, painotin sen eri ulottuvuuksia eri tavalla.

Denzinin ihanteena näyttää Hyvärisen mukaan olevan klassinen realistinen tai romanttinen romaani. En usko kirjoittaneeni sellaista tai että se olisi ollut esikuvani. Liitteenä oleva kertomukseni on omaelämäkerrallinen tarina, jossa olen pyrkinyt tiheyteen ja sitä kirjoittaessa noudattanut 'tunnustuksellista, käsi sydämellä kirjoittamisen periaatetta'. Tämän työn kokonaisuutta, tarina ja sen teemojen tulkintaa olemassa olevilla tutkimuksilla - omaelämäkerran laajennusta - olen taipuvainen pitämään pikemminkin elämäkerrallisena kuin omaelämäkerrallisena työnä. Denzin pitää tiheää kertomusta elämäkerran ideaalituotteenä. Tiheä kertomus esittää yksityiskohtia, konteksteja ja sosiaa-

listen suhteiden verkkoja, jossa Denzinin mukaan ”elämäkerralliset, tilanteellisen tiheet kuvaukset luovat uudelleen näkymät, äänet, henkilöiden tunteet ja paikat. Ne sallivat pääsyn kokemuksen tilanteisiin.” (Hyvärinen 1994, 62.) Tiheä kuvaus, johon itsekin tarinassani pyrin, on eräs etnografisen tutkimuksen peruseriaatteita (Rantala 2007, 221.) Ilmiön tiheä kuvaus ei vain kerro miltä näyttää, vaan yksityiskohtien kautta avaa tapahtumisen moninaisuutta. Omassa tarinassani tätä edustaa kronologian rikkominen tapahtumisen kerroksellisuuden kuvaamisen kustannuksella ja yrittämisen kannalta ’epäoleennaisen’ aineksen mukaan kirjoittaminen.

### **Kiireen synty. Huuhaan tuotannossa joku on aina viimeinen.**

*Päädyimme seuraavaan kuvioon: herra isoherra jossain tuotantolaitoksessa on saanut hyppysiinsä uuden tuotteen, joka pitäisi saada markkinoille mahdollisimman pian. Hän ottaa yhteyden mainostoimistoon. Pitävät palaverin. Luodaan pääpiirteiset suuntaviivat markkinoinnin toteuttamiseksi ja sovitaan ajankohta, johon mennessä mainostoimiston tytöt ja pojat toimittavat suunnitelman isoherran hyväksyttäväksi. Sopivat kampanjan aloittamispäivän. Poistuvat töihinsä. 46-47*

*Vähän ärsytysoireet olivat pahentuneet sen jälkeen, kun olin kameravarkauden vuoksi joutunut pitämään ovet suljettuina. Kysymys oli vain tottumisesta, eikä labran haju milloinkaan ruusutarhaa ollut muistuttanut. 65*

*Menin hyvissä ajoin ja melko pian luvan alkamisen jälkeen, isäntäni ollessa vasta tulossa luvanhakumatkalta, olin onnistunut tartuttamaan melko kookkaan taimenen pintaperhoon ja olin juuri väsyttämässä sitä, kun hän vieraidensa kanssa tuli sillalle. Kala oli välineisiini nähden ylisuuri, 2-3 kg, minä itse niin hankalassa paikassa, etten päässyt perään kun se meni koskea alas. Jonkin aikaa eräässä poterossa jurottuaan se onnistui katkaistamaan perukkeeni kärjen sitä kiviin hieromalla. Tunsin kyllä selvästi mitä kala teki, mutten asialle muuten mitään voinut. 73*

Koen vieraantuneeni kirjoittamastani elämäkerrallisesta tarinasta. Ehkä tästä syystä näen siinä nyt puutteita, joita aiemmin en siinä nähnyt. Tarinan rajaaminen pelkkään yritystoimintaan ja konkurssin läheisyys tekee tarinasta Roosin luonnehdinnan mukaisen suomalaisen miehen elämäkerran kaltaisen tummasävyisen tarinan. Iloisista asioista, joita toki yrittämisessäkin oli, kertominen on jäänyt pois ja koko tarina vaikuttaa tällä hetkellä (2007) konkurssiin johtaneiden syiden pohdinnalta. Tähän on saattanut kirjoittamisvaiheessa vaikuttaa etenkin alustavan tutkimussuunnitelmani tavoite tutkia konkurssin tehneiden yrittäjien selviytymisstrategioita ja myös tarve selittää niin itselle kuin perheellenikin, että olin yhtä lailla olosuhteiden kuin oman osaamattomuuteni uhri.

Lähdekritiikin soveltaminen itse kirjoitettuun omaelämäkerralliseen tarinaan on vaikeaa. Ellisin (1994, 725) mukaan kaikki elämäkerrallinen muistelu on totta. Autoetnografiaan ei voi soveltaa ortodoksista reliabiliteetin käsitettä, koska luomme henkilökohtaisen tarinamme aina nykyhetken positiosta pyrkien muistamamme menneen ja mahdollisen tulevan samansuuntaiseen yhdistämiseen. Tarinassa muistot puetaan kieleksi, tarina on aina kerrottu totuus, ei itse tapahtuma. (Ellis & Bochner 2002, 745, 751.)



Itselleni tarinani on tosi, joskin puutteellinen. Jos joku toinen löytää siitä taiteellista kerrontaa jonka ei katso kertovan yrittämisestä, hyväksyn sen ja olen jopa iloinen, koska hän on kuitenkin lukenut sen. Kritiikki on hänen korostuksensa tarinaani. Jos joku pitää kertomuksen virettä paikoin ironisena tai itseironisena ja sitä kautta taiteellisena, hän on samalla löytänyt tapani käsitellä itselleni vaikeita asioita. Tarinani todistusvoimaa olen pyrkinyt laajentamaan muiden tekemillä tutkimuksilla. Koska elämäkerta-aineistojen käyttäjä ei pysty ratkaisemaan reliabiliteetin ja validiteetin ongelmaa luonnontieteellis-positivistisena tieteen traditioina (Roos 1987, 35), annan tarinani haluttaessa kenen tahansa käyttöön, jotta lukija voi itse arvioida sen sisältämän totuuden.

### **1.4.3 Omaelämäkertoista tehtyjen tutkimusten tieteellisyydestä**

Roos käyttää Denziniä apunaan tarkastellessaan omaelämäkerta-aineistojen mahdollisuutta tieteellisen analyysin perustana. Denzin määritteli 8 sääntöä, joiden toteutuessa omaelämäkerta-aineistoihin kohdistuva analyysi on tieteellistä. 1) Elämäkertoihin perustuvat tutkimushypoteesit ja ongelmat on yhdistettävä ja operationalisoitava avainkäsitteiksi. 2) On valittava tutkittavat subjektit ja päätettävä mihin kysymyksiin elämäkertojen on kohdistuttava. 3) Elämäkertoista löytyvien, avainkäsitteisiin liittyvien tapahtumien ja kokemusten kerääminen. Nämä kokemukset ja tapahtumat on todennettava kolmikannalla ("trianguloitava") toisen käden lähteiden ja näkökulmien avulla siten, että risitriidat, epäsäännönmukaisuudet ja epäjatkuvuudet löytyvät. 4) Tapahtumat on tulkittava ottaen huomioon joko kronologia tai sitten yksilön esittämä järjestys. 5) Eri lähteiden prioriteetti on ratkaistava (primääri- tai sekundäärimateriaali). 6) Kaiken aikaa on etsittävä alustavia hypoteeseja tukevia tai niitä hylkääviä tietoja ja tapahtumia. 7) Tutkittavien henkilöiden on saatava mahdollisuus lukea rekonstruoitu elämätarina ja reagoida siihen. 8) Tämän lisäksi on koko aineisto annettava useiden kollegojen arvioitavaksi (kolmikanta -/ triangulaatiomenetelmä). (Roos 1987, 27-28.)

Roosin kritiikin mukaan (1987, 27-28.) tiukasti säännöissä pitäytyminen tekee elämäkertojen käytön useissa tapauksissa mahdottomaksi. Toinen kohta, mikäli se tarkoittaa elämäkerran kirjoittajalle tai kertojalle ilmaistua tavoitetta, on usein erittäin haitallinen: elämäkertoista tulisi näkyä miten ihmiset kokevat elämänsä ilot ja kolhut ilman kirjallisia ohjeita ja haastattelijan interaktiota. Elämäkerta on jo tulkinta eletystä ja samalla ensimmäinen historiallisten yhteyksien haltuunoton, käsittämisen ja esittämisen ongelma on jo elämän itsensä puoleksi ratkaisema.

Periaatteessa olen samaa mieltä Roosin kritiikin ensimmäisen kohdan kanssa ja lukemissani omaelämäkertoihin perustuvissa tutkimuksissa Denzinin sääntöjä onkin noudatettu soveltuvin osin. Sen sijaan olen toiminut (tietämättäni) Denzinin sääntökohtien 2 ja 3 mukaisesti: olen rajoittanut tarinani yrittäjyyteeni ja kertonut muusta elämästäni vain, kun se on liittynyt yrittäjyyteeni ongelmiin tai käännekohtiin. Viimeisestä kohdasta on vaikea päätellä, onko useiden kollegojen annettava arvionsa elämäkerrasta ennen vai jälkeen tutkimusraportin kirjoittamisen.

Denzinin mukaan tieteellisen analyysin ehto on siinä esitetyn tulkinnan yksiselitteisyys. Roos sen sijaan pitää mahdottomana vaatimuksena sitä, että muiden pitäisi päästä alkuperäisaineiston perusteella samoihin tulkintoihin, kuin mihin tutkija itse oli päätenyt. Se sotii koko tutkimuksen luovuuden ja sisällöllisyyden ajatusta vastaan. Miten erilaisilla edellytyksillä ja erilaisilla teoreettisilla

taustoilla varustetut tutkijat väistämättä päätyisivät samoihin tulkintoihin?

Mikäli Denzin tarkoittaa tulkinnan poissulkevuudella sitä, että tutkijan tekemä tulkinta on ainoa mahdollinen, lähestytään samalla ehdottoman totuuden esittämisen vaatimusta. Jos näin on, yhdyn Roosin kritiikkiin. Mikäli Denzin tarkoittaa tulkinnan yksiselitteisyydellä sitä, että tutkija ei omista lähtökohdistaan voi päätyä muuhun kuin esitettyyn tulkintaan, Roos mielestäni erehtyy ja hänen kritiikkinsä on hampaatonta. Laadullisen tutkimuksen aineiston/kertomuksen läpitulkinna-  
raisuus antaa olettaa, että samasta kertomuksesta voidaan päätyä useisiin tulkintoihin. Tämä ei sulje pois mahdollisuutta päätyä samaankin tulkintaan. Sääntö on ongelma vain, jos yksi ainoa tulkinta edellytetään mahdolliseksi = oikeaksi. Tosiasiaväittämät on tulkinnoista riippumatta voitava tarkistaa toisen käden lähteistä. Viimeinen vaatimus on usein teknisesti mahdoton, ellei kyseessä ole vain yksi elämäkertä.

Tarkastelen seuraavassa lyhyesti kohta kohdalta oman kertomukseni suhtautumista Denzin esittämiin metodisiin sääntöihin:

**Sääntö 1.** Tarinani kattaa löytämieni yrittämisen ulottuvuuksien operationaaliset määrittelyt. Kunkin ulottuvuuden kohdalle olen poiminut siitä ne katkelmat, joiden katsovan osuvimmin kertovan ulottuvuuden sisällöstä.

Työstäni löytyy avainkäsitteitä: yrittäjäyys on kaiken vaativaa, mikropieni yrittäjäyys perustuu pikemminkin sosiaaliseen kuin taloudelliseen osaamiseen. Esiin nousee myös kysymys siitä, milloin yrittäjäyys on jotain muuta kuin itsensä työllistämistä. Tarinasta tuli juonien verkko, jonka avulla pureduin yrittäjäyden olemukseen.

**Sääntö 2.** Toteutuu, kun aineistoksi on valittu oma tarinani yrittäjäydestäni ja olen esittänyt väitteeni ikään kuin suunnistuskilpailun rastivihjeiksi.

**Sääntö 3.** Koko työni perustuu pitkälti tähän sääntöön: tarina on kirjoitettu yrittäjäydestä, jatkotyö on tarinassa kerrottujen yksityisten kokemusten ja tapahtumien, omaelämäkerrallisen tarinan laajentamista yhteiskunnalliseen tapahtumiseen

**Sääntö 4.** Tämä voisi olla olennaista, jos pyrkisin oman kertomukseni sisällönanalyysiin, jolloin sen rakenteella voisi olla jokin muukin tarkoitus kuin minkä sille olen antanut. Sillä, että kertomukseni tiettyssä vaiheessa muuttuu kronologisesta eri tasoilla kulkevaksi, on tarkoitus toisaalta lisätä kertomuksen mielenkiintoa ja jännittävyttä, toisaalta kuvata sitä tapahtumien päällekkäisyyttä, johon yrittäjä ratkaisuja pohtiessaan joutuu.

**Sääntö 5.** Tarinani on lähinnä primääriaineisto: se kirjaa omat kokemukseni ja haastaa lukijan pohtimaan. Siitä löytyvät yrittäjäyteni ulottuvuudet ja diskurssit.

**Sääntö 6.** Tätä teen koko ajan.

**Sääntö 7.** En pitänyt tarpeellisena luettaa tarinaani siinä kirjainsymbolin takana esiintyville henkilöille, koska en pyri väittämään heidän kertomaansa todeksi tai epätodeksi. Tarinani on oma tulkintani yrittäjäydestä eikä se muuttuisi, vaikka he olisivat eri mieltä omasta osuudestaan.

**Sääntö 8.** Juuri tästä syystä luovutan tarinani haluttaessa kenen tahansa käyttöön.

Näiden ehtojen vallitessa analyysini tieteellisyydenkin on mahdollista.

## 1.5 Omaelämäkerran tuottamisen ehdot - omaelämäkerrallinen sopimus

Omaelämäkerrallinen sopimus on äänetön tai julkilausuttu sopimus niistä ehdoista, jotka vaikuttavat kirjoittamisen tapaan. Koska oma tarinani on tutkimukseni aineisto silloinkin, kun se toimii karttana yrittäjyyteni ajassa suunnistaessa, katson työn tieteellisyyden edellyttävän kertomukseni tuottamisen omaelämäkerrallisen sopimuksen julkistamista.

Jokaisella elämäkerturilla on kirjoittaessaan mielessään jokin tietty lukijakunta. Tuskin kukaan ryhtyy kirjaamaan elämänsä tapahtumia muuten vaan. Elämästä kirjoittaminen on historiankirjoitusta, jota oma/elämäkerturiksi kutsuttu historioitsija tekee. Tätä tehdessä esiin nousevat epistemologiset kysymykset ovat samat, jotka kaikki historian tutkimus- ja kirjoittamisprosessit nostavat esiin: ne koskevat historioitsijan tulkitsevaa roolia, saatavien lähteiden sirpaleista, epätäydellistä luonnetta ja kirjoittamisen roolia prosessissa, jossa menneisyyden viipaleen sijasta luodaan kuvaus siitä, mitä tämä menneisyys on saattanut olla (Stanley 1992, 101).

Refleksiivinen elämäkerta hylkää 'totuuden' ajatuksen 'se kaikki riippuu' - ajatuksen hyväksi. Se riippuu miten katsoo, mistä täsmällisesti ottaen katsoo ja milloin katsoo. Tätä Stanley kutsuu kaleidoskooppi-efektiksi: katsoessaan näkee hämmästyttävän monimutkaisen rakenteen valon muuttuessa. Kun kaleidoskooppia vahingossa heilauttaa, esiin tulee hieman erilainen rakenne, jonka rakenneosat kuitenkin ovat täsmälleen samat kuin aiemminkin (Stanley 1992, 178).

Omaelämäkerrallisen sopimukseni piirteitä leimaa tietty suhteellisuus, jonka ajateltu lukijakunta luo. Luopuminen ehdottomasta totuudesta on valinta mahdollisen totuuden hyväksi. Ajatellun lukijakunnan vaihtuminen vaihtaa ehkäpä myös näkökulmaa, jolloin elämäkertakin muuttuu toiseksi jos ei itse tapahtumien, niin kuitenkin painotusten osalta. Reliabiliteetin ja validiteetin ongelma on historiankirjoituksen, ei luonnontieteellis-positivistisen tieteen tradition.

Niin sanattoman kuin julkilausutunkin omaelämäkertasopimuksen tarkoitus on ohjata lukijaa. Edellisessä tapauksessa lukijaa ohjaavat kulttuuriset mallit, kaavat ja kerrontatapojen genre. Jälkimmäisessä tapauksessa itsensä ymmärretyksi tekemiseksi voi käyttää myös suorasanaista ohjaamista. Näin sopimuksen taustalla on pyrkimys varmistaa, että lukija ymmärtää sekä kirjoittajan tärkeiden ja merkittävien elämäkerrallisten kokonaisuuksien valintojen että niiden esittämistavan perusteet. Kirjoittaja kirjoittaa mielessään olevalle lukijakunnalle, joka myös vaikuttaa hänen tapaansa kirjoittaa. Sopimus tekee omaelämäkerran kirjoittamisesta sosiaalisen vuorovaikutusprosessin, jonka tarkoitus on varmistaa, ettei subjektiivinen kerronta katoa kertojan sisäisyyteen, saavuttamattomaksi tiedon alueeksi. (Vilkko 1988, 7, 32-33.)

Näen omaelämäkertasopimuksen eräänlaisena kertomuksen totuudellisuuden takaajana ja kaikenkattavan suhteellisuuden rajoittajana. Samalla se, millaisella omaelämäkertasopimuksella kirjoittaja kirjoittaa, antaa myös lähdekritiikin avaimet. Kertomukseni tuottamisen ehtoihin kuuluu ajatteleman lukijakunnan määrittely sekä elämäkerrallisten kokonaisuuksien ja esittämistapaani liittyvien valintojen perusteet ja kirjoittamisajalle asettamani säännöt.

## Ajateltu lukijakunta

Kirjoitin itselleni, perheelleni, läheisilleni ja tiedeyhteisölle. Pidän ajateltua lukijakuntaa myös osana metodia, joten tarkastelen myöhemmin sitä, miten tämä lukijakunta vaikutti kirjoittamiseeni.

## Kirjoittamisen aikaiset säännöt

Kirjoittamisen aikaisia sääntöjä olen tarkastellut tarinan tuottamisen yhteydessä. Kirjoitin tarinani ensimmäisen osan 'vaikutuksilta vapaana': en lukenut tai luin hyvin vähän yhteiskuntaa tulkitsevaa tutkimusta. Toista osaa kirjoittaessani olin jo tutustunut tähän alueeseen. Annoin itselleni muistelijan vapauksia, rikoin yrittäjäyteni kronologiaa ja pyrin tavoittamaan yrittämisen moninaisuuden ja kerroksellisuuden.

## Kirjoittamisen tapa ja elämäkerralliset kokonaisuudet

Koska tarinaani kirjoittaessani liikuin koko ajan yksityisen kokemuksen ja yhteiskunnallisen tapahtumisen välillä ja arvioin niitä suhteessa toisiinsa, on tarinani lähellä autoetnografiaa. Ellis & Bochner luettelevat lähes kaksi sivua esimerkkejä autoetnografia-otsikon alle asettuvista tutkimusnimikkeistä. Yhteistä näille on yksityisen yhdistäminen kulttuuriseen. Autoetnografia on tämän mukaan sellainen omaelämäkerrallisen kirjoittamisen ja tutkimuksen laji, joka kuvaa tietoisuutta monella tasolla ja yhdistää yksityisen kulttuuriseen. Tutkija/kirjoittaja kirjoittaa yleensä ensimmäisessä persoonassa liikkuen yksityisestä yleiseen ja takaisin useaan kertaan. Näin tehdessään yksityisen ja yleisen kokemuksen raja vähitellen katoaa, joskus jopa niin, ettei niitä voi erottaa toisistaan. Muodoltaan ne voivat olla novelleja, runoja, fiktiota, romaaneja, valokuvan tarkkoja esseitä, henkilökohtaisia esseitä, päiväkirjoja, pirstaleisia ja monikerroksisia kirjoituksia tai yhteiskuntatieteellistä proosaa. Tekstien toiminta, dialogi, tunteet, kehollisuus, henkisyys ja itsetietoisuus ilmenevät dialektisesti toiminnan, tuntemisen ja kielen kautta institutionaalisia historian, yhteiskunnallisten rakenteiden ja kulttuurista vaikutteita saaneina tarinoina. Se on autoetnografia myös siinä mielessä, että olin itse yrittäjänä 'alkuasukas' kulttuurissa, josta kirjoitin. (Ellis & Bochner 2002, 739-740.)

Halusin dokumentoida yrittäjäyteni kulun läheisilleni jälkikäteen, yrittäjänä ollessani kun siihen ei aikaa ollut. Halusin kertoa, mitä olin sen seitsemän vuoden aikana tehnyt, jonka olin viettänyt heiltä näkymättömissä. Halusin kertoa missä olin onnistunut, missä epäonnistunut. Halusin kirjoittaa, koska yrittäjäyys on liian monimuotoinen asia vain suullisesti kerrottavaksi. Toisaalta: silloin kun meni hyvin, ei ollut tarvetta kertoa, kun meni huonosti, ei enää kyennyt.

*Minulle tämän kirjoittaminen on itsetilityksen välttämättömyydestä nouseva pakko, mutta myös terapiaa. Kirjoitan, etten katkeroituisi elämälle. 4*

*Koko tämä yritystouhu oli ikäänkuin yksityisasiani, jota en jakanut kenenkään kanssa. Se muodostui niin yksityiseksi, että minä tavallaan sulkeuduin tämän yksityisyyteni sisään. Se oli minulle kaikki kaikessa. Ei niin että olisin ollut siellä kaiken aikaa vaan niin, että sen olemassaolo esti minua näkemästä mitä ympärilläni tapahtui. 35*

*Sitten eräänä päivänä 16-vuotias esikoistyttäreni tulee käymään luonani työpaikalla. Oli jo elokuu 1994, koulut olivat alkaneet. ... Hän oli kaverinsa kanssa menossa Mäkkäriin ja kysyi voisinko antaa hänelle kympin hampurilaista varten. 35*

*Annoin kaksikymmpisen, koska minulla ei ollut muuta. Näin miten hän aivan aidosti ilostui ja halaten minua sanoi: Kiitos, isi. Silloin tajusin, että jossain näiden seinien sisäpuolella oli ainakin seitsemän vuotta elämästäni. Hoputin häntä lähtemään ja kun hän oli mennyt aloin itkeä. 35*

Kirjoitin tarinani totuusväittämäksi yrittäjyydestä, koska minun on helpompi työskennellä väitteiden kautta, vaikken uskokaan kykeneväni niitä aukottomasti oikeiksi todentamaan. Tämä ei ehkä ole tarpeenkaan, sillä tarkoitukseni oli myös nostaa esiin yrittäjyyden vaiettuja piirteitä, jotka ovat olemassa eräänlaisina vastaväitteinä sille asenteelle, jonka lama toi yrittäjyyskeskusteluun. Yrittämisen kokeneena ja siinä epäonnistuneena näin asenteessa perusteetonta yrittämisen ihannoitua vallitsevien ongelmien ratkaisijana. Halusin näyttää, ettei yrittäminen itsessään mitään ratkaise, ellei tiedä mitä se on, ellei siihen ryhtyessään ole suunnitelmaa siitä, miksi haluaa ryhtyä yrittäjäksi, miten siihen on valmistautunut ja millaiseksi sen haluaa itselleen tehdä. Ja lisäksi paljonko siitä on erilaisina menetyksinä valmis tarvittaessa maksamaan.

Tarinani kuljettaa yrittäjyyttä kahdella tasolla: tunteen ja järjen, itsetilityksen ja tiedonvälityksen tasolla. Voin hyvin ajatella nämä tasot keskenään ristiriitaisiksi. Tunteiden purkaminen toi mukanaan kerrontaa, jota tiedonvälitys ei välttämättä olisi edellyttänyt. Muistaminen on tulkintaa, tajunnanvirran kieleksi tekeminen merkitsee abstrahointia, merkityksenantoa ja tulkintaa. Pidän tarinaani, varsinkin sen ensimmäistä itsetilitysosaa itsessään autoetnografiana. Sisällöltään se muistuttaa Ellisin (1993 34/4, 711-730) *The Sociological Quarterly*ssä julkaistua kertomusta hänen oman veljensä äkillisestä kuolemasta. Omassa tarinassanikin tunteet ovat vahvasti läsnä. Hänen mukaansa tämänkaltaiset tositarinat, joissa yhdistyvät etnografinen ja kaunokirjallinen kirjoittaminen sekä sosiologinen ja omaelämäkerrallinen ymmärrys, täyttävät tieteellisen ja fiktiivisen kirjallisuuden välistä aukkoa. Autoetnografian eräs tavoite on lukemisen kautta kokeminen, oman elämän haltuunotto ja siitä kirjoittaminen. (Ellis 1993, 726-728). Itselleni kirjoittaminen oli uuden minän rakentamisen strategia.

Jotta tulkintani ei tiedostamattani samansuuntaistuisi nykyihmistä evaluoivien tutkimusraporttien kanssa, sallisi ristiriidan mahdollisuuden ja olisi omaani, jätin nykyihmisen asemaa arvioivien tutkimusten lukemisen myöhemmäksi. Tämä ei ole täysin yksiselitteistä. Kirjoittamisellani on kolme historiallista positiota: ajallisesti läheinen kurssi, jonka vaikutuksen aikana kirjoitin tarinani ensimmäisen osan; ennen tarinan toisen osan kirjoittamista suoritin naistutkimuksen ja yrittäjyyden peruskurssit sekä tutustuin oma/elämäkertakirjoittamiseen ja tutkimukseen, josta säännöt toisen osan kirjoittamiselle. Kolmas historiallinen positio on nykytilanne, johon kaikki aiempi vaikuttaa. Olen vieraantunut tarinastani osin kuluneen ajan ansiosta, osin olen tietoisesti etäännyttänyt itseni siitä lukemalla tarinaani yhä uudelleen, jolloin tarinani on vähitellen muuttunut ikään kuin yleiseksi kuvaukseksi ajasta, miehestä ja yrittäjästä. Rantala (2006, 231) tarkastelee hallittua etäännyttämistä, jota hän pitää tärkeänä ominaisuutena etnografille. Etäännyttäminen antaa mahdollisuuden nähdä tututkin asiat uudella tavalla.

## 1.6 Metodi - kadonnutta aarretta etsimässä

Metodia etsiessäni alkoi positivismin peikko taas kalvaa mieltäni: minun pitäisi etukäteen tietää, mitä olen tekemässä ja millä välineillä. Metodikirjallisuus (mm. Alasuutari 1994, Denzin & Lincoln 2002 ja Metsämuuronen 2006) kyllä kertoi monipuolisesti erilaisista laadullisista tutkimuksista, luokitteli niitä ja valotti, mitä eri tutkijat olivat oman tutkimuksensa eri vaiheissa tehneet. Vastaamatta jäi kuitenkin miten? Yleensä kirjoittajat kertovat myös miten monipuolista tutkimusta laadullisen tutkimuksen alla tehdään. Tämä ei tehnyt metodiongelman ratkaisua yhtään helpommaksi. Lappalainen (2007, 11) kertoo lukeneensa tuhansia sivuja metodikirjallisuutta etnografian tekemisestä, mutta joutuneensa kokemaan menetelmäkirjallisuuden ja arjen kenttätyön kohtaamattomuuden. Sama kokemus tai oikeammin hämmennys kaiheri myös omaa mieltäni. Kvantitatiivisena empiristinä ajaisin kohteeseen täydet valot päällä. Nyt ajoin epämääräiseen maastoon parkkivaloin (jos niilläkään) ja kuljin polkua sitä mukaa, kuin maasto sen paljasti. Oliko polkuni oikea? Vai oliko sittenkin tärkeämpää kulkea tuo polku. Riittääkö metodiksi se, että kuvaan mitä olen tehnyt? Loppujen lopuksi: jokainen etnografi on oman tutkimuksensa instrumentti (Rantala 2006, 231).

Metodin tulisi kyetä kertomaan ulkopuoliselle lukijalle, miten saatuihin johtopäätöksiin on päädytty. Laadulliselle tutkimukselle tyypillisesti olen käyttänyt useita menetelmiä ratkoessani yrittämisen salaisuutta. Seuraavassa kuvaan ne osatekijät, joista katson oman metodini muodostuvan. Metodi on kuvaus siitä, mitä ja miten olen työni kirjoittanut. Sen muotoilu on siis tapahtunut vasta viimeisen luvun viimeisen pisteen kirjoittamisen jälkeen.

### A. Tieteellinen esiymmärrys

Tieteellinen esiymmärrykseni perustuu kokemuksiini sisäisenä ja ulkoisena yrittäjänä. Olen käyttänyt tätä, mutta myös kaikkea mitä koskaan olen oppinut ja kokenut - elettyä elämäni - pyrkiessäni näkemään tarinani ilmiön ulkopuolelle. Tähän liittyy eittämättä ongelmia ja on oikeutettua kysyä, ovatko näkemykseni jo olleet olemassa päässäni ennen tarinan kirjoittamista ja ovatko ne ohjanneet sitä. Olen tiedostanut ongelman jälkikäteen ja huomioin sen lopullisia johtopäätöksiä tehdessäni.

### B. Aineiston kerääminen - Yrittäjyystarinani

Keräsin aineistoni kirjoittamalla oman yrittäjätarinani. Kirjoitin itseni lisäksi kolmelle eri lukijakunnalle: perheelleni ja läheisilleni, tiedeyhteisölle sekä yrittäjyyttä harkitseville. Kirjoittaminen ei ollut yhtäjaksoista, en päivännyt katkelmia ja näin jälkikäteen minun on vaikea erottaa niitä vaikutuksia, joita eri lukijakunnilla siihen mahdollisesti oli. Pyrin oman tarinani kautta herättämään erityisesti jälkimmäisen ryhmän lukijassa tunteita ja saamaan hänet ajattelemaan omaa asemaansa. Tästä syystä tarina ja sen tuottamisen ehdot, omaelämäkerrallinen sopimus, kuuluvat menetelmään, jolla tuloksetni saavutin. Pidän tarinaani lähinnä Ellis & Bochnerin (2000, 744) tunteita ja ajatuksia herättämään pyrkivänä (evocative) narratiivina, jossa tutkin itseäni siinä kulttuurissa, jonka osa itse olen.

Tarinan kirjoittaminen ei mielestäni juurikaan eroa muista etnografian aineiston keruumenetelmistä. Kirjoitin ikäänkuin olisin haastatellut itseäni. Havainnoivasta osallistumisesta se poikkesi

oikeastaan vain oikein muistamisen osalta. Toisaalta havainnointiin ilman videotallennusta liittyy havainnon väärin kirjaamisen mahdollisuus, joten en koe ongelmaa kovin vakavaksi ja uskallan pitää tarinaani yhtenä mahdollisena totuutena yrittäjyydestä.

Pyrin tarinassani etnografian tapaan tiheään kertomiseen, joka minulle merkitsee sekä laajaa tarkastelua että yksityiskohtien kautta syvälle pureutumista. Tiheä kerronta on hyvin lähellä satu-raatioperiaatetta, jonka idea on koota tarinoita tai haastatteluja kunnes uusi aineisto lakkaa tuomasta esiin mitään olennaisesti uutta tutkittavasta ilmiöstä (Valtonen 2004, 29). Koska ”kokosin” vain yhden tarinan, on sen kerronnassa myös syväanalyttistä ainesta kuitenkin lähinnä sisällöllisessä, ei tulkinnallisessa mielessä. Jatkotutkimuksessakaan en analysoi tarinan muotoa, kerrontaa tai kieltä.

### **C. Ilmiön luokittelu**

Analysoin tarinaani diskurssin käsitteen avulla. Diskurssin käsitteellä tarkoitan merkitysuhdetta tai merkitysulottuvuutta, jotka toistuvat tarinassani ja rakentavat yrittäjyyttä ja minuuttani yrittäjänä. Diskurssit ovat Valtosen (2004, 18) mukaan ”jotakin asiaa koskevien määritelmien, kuvauksien ja arvostelmien, tarkemmin sanoen niitä ilmentävien lausumien, sekä niiden keskinäisten suhteiden järjestelmiä, joiden avulla ilmiötä representoidaan.” Tutkimukseen liittämäni katkelmat tarinastani kuvaavat puhunutta, jolla itse olen käsiteltävänä olevaa asiaa kuvannut. Kieli antaa niille merkityksen.

Diskurssianalyysissa kieli on sosiaalista todellisuutta rakentava järjestelmä. Diskurssit muodostavat rinnakkaisia merkitysjärjestelmiä, koska meidän on vaikea tiedostaa kaikkia tuottamiamme merkityksiä. (Valtonen 2004, 18-21.) Tarinani tuottaminen - sen merkitysten tuottaminen - on sidottu kirjoittamisen kontekstiin, tuottamistapaan ja kirjoittamista ohjanneeseen omaelämäkerralliseen sopimukseen. Tarina esittää kielellisessä muodossa eletyn ja koetun elämän, koska muistaminen on mahdollista ainoastaan kielen avulla. Lähestymistapani on antropologinen, pyrin ymmärtämään ilmiötä, en tulkitsemaan elämäkertani käsitteistöä. Paperille laitettuna ajatus irtoaa luojastaan ja tavallaan objektivoituu ja muuttuu riippumattommaksi sen tuottaneesta subjektista. Käsitteenä diskurssi viittaa keskusteluun, laajemmin ymmärrettynä vuorovaikutukseen. Näin omaelämäkerrallinen vuorovaikutus ulottuu tekstiä ja tekijäänsä laajemmalle, lukijoihinsa ja muihin teksteihin.

Etsin yrittäjyydelle yksilön ominaisuutena uudenlaista tulkintaa yrittäjyystarinani itsereflektiossa. Oman tarinani kappaleet purin teemoitteluvaiheessa ajatuksiksi ja kuvasin ajatuksen sekä koodilla että reunahuomautuksilla tavallaan samalla tavoin kuin ankkuroidussa teoriassa koodataan haastattelujen litteroinnit rivi kerrallaan (Charmaz 2002, 515-516). Tämän jälkeen tiivistin reunahuomautuksien avulla tarinani lausumat yrittäjyyteni ulottuvuuksiksi. Triangulaatiossa tarkastelen yrittäjätutkimuksissa yrittäjälle annettuja määritteitä, tarkastelen miten ne esiintyvät tarinassani ja miten oma kuvaukseni poikkeaa niistä. Pyrin antamaan tulkinnan näille eroille.

Kokonaisuudessaan työ on dialektinen analyysi, jossa tarinani on väite yrittäjyydestä. Sen teesit ovat saaneet muotonsa etsiessäni tarinani teemoja. Löydetyt teemat on kirjattu yrittäjyyden perusulottuvuuksiksi. Näiden teesien, tarinani juonikudelman, vertaaminen yrittäjyyteni aikaan, itse yrittäjyyttä ja miestä koskeviin tutkimuksiin on antiteesi ja lopulliset johtopäätökset - luvut 4 ja 5 - synteesi.

## 2 Aika

”Ajankuva – parhaillaan meneillään oleva muutos.”  
(Jallinoja 1991, 9)

Kirjoitin ajasta yrittäjyyden läpi katsottuna ja samalla miehenä olemisesta. Aika, yrittäjyys ja mies ovat työni suuret teemat ja sen viitekehys. Mies rimpuilee yrittämisen ja ajan haasteiden ristiaallokossa. Tässä luvussa tarkastelen yrittäjyyteni aikaa 1987-1994, positiota, josta lähden tutkimusretkeleni yrittäjyyden miehiseen maailmaan. Oliko siinä jotain erityistä, joka sai minut lähtemään yrittäjäksi?

Ihminen elää ajassa ja siinä ovat yrittäjäksi ryhtymiseni, yrittäjänä toimimiseni ja yritykseni lopettamisen ulkoiset tekijät. Aikani on vahva argumentti yrittäjyyteni alussa, sen kestäessä, sen päättyessä. Yritykseni kolmella ajalla on yhteisiä piirteitä, samoja arvostuksia. Sen lisäksi, että aikani tuotti aitoa yrittäjyyttä, tuotti se myös sitä keinotekoisesti. Kuten omani. Lopulta tämänkaltainen yrittäjyys osoittautui tarpeettomaksi. Aika on säälimätön. Myös siinä tapahtunut muutos.

Kysyn ajalta miltä tuntui, miltä näytti ja miten oli. Ensimmäiseen kysymykseen etsin vastausta tarkastelemalla arvoja ja asenteita sekä niissä tapahtuneita muutoksia 1975-luvun puolivälistä vuoteen 1991. Olavi Paavolainen löysi nykyajan mainoksista ja taidejulkaisuista, ilmoituksista ja aikatauluissa, baletissa ja teatterissa – näkyinä, välähdyksinä ja kuvasarjoina uudesta todellisuudesta (2002, 148). Kohdassa miltä näytti tarkastelen osittain samoja asioita kuin Paavolainen. Lähteenäni ovat hallitusohjelmat, aikalaiskuvaukset, muistelmat, yrittäjyyskuvaukset ja mainonta erityisesti yrittäjyyden ja rahoituksen näkökulmasta. Miten oli? löytyy tilastoista. Lopuksi yhdistän ne yrittäjyyden näkökulmasta muutamaksi perusteemaksi ja käyn teemoista dialogia kertomukseni kanssa.

### 2.1 Miltä tuntui?

1970-luku saattaa tuntua kaukaiselta ajankohdalta lähdetessä pohjustamaan vuoden 1987 ajankuvaa. Yrittäjäksi ryhtymisessä voidaan selkeästi erottaa sekä sisäisiä että ulkoisia motivaatiotekijöitä ja päätös yrittäjäksi ryhtymisestä syntyy, kun nämä tekijät ovat samansuuntaiset. Ihmisellä on tietoisia arvoja yleensä ”hallussaan” muutamia kymmeniä. Käyttäytymistä säätelevinä motivaatiotekijöinä ne edustavat pysyvyyttä, perusratkaisuja, joiden olemassaoloa arkipäivän valintatilanteissa ei huomaa eikä yksilö niitä tiedosta. Arvomaailman käsitteessä ’maailma’ edustaa tätä pysyvyyttä. Arvot ovat valintojamme ohjaavia päämääriä. (Puohiniemi 1993, 13.)

Yrittämiseni perustamisen aikaan sekä yksilöä että yhteiskuntaa määrittävät tekijät olivat samansuuntaistuneet. Yhteiskunnallisen keskustelun eräs keskeinen piirre oli markkinoiden korostaminen: kilpailu ja talous yhä useammin korvasivat valtion ja hyvinvoinnin. Vastuuta elämässä pärjäämisestä säilytettiin entistä enemmän yksilön harteille ja oman edun tavoittelu korvasi yhteisöllisen välittämisen.

Muutos tutkimuksen alkuasetelmavuoden ajankuvassa, johon yhdistän sekä arvomaailman että asenneilmaston, oli hahmollaan jo 1970-luvun lopulla. Silloin alkoivat ne kehityssuunnat, jotka sittemmin johtivat konsensuksena tunnettuun ajankuvan harmonisoitumiseen. Julkinen valta ja elinkeinoelämän eri osapuolet kuvasivat tavoitteensa samoilla käsitteillä. Yrittäjäksi ryhtymisen kan-



nalta 1980-luvun jälkipuolisko oli kaikinpuolista kulta-aikaa.

Jos arvotkatsut arvojen luonteen vuoksi ovat 'elämän ja kuoleman' kysymyksiä, onko niitä tarpeen lainkaan tarkastella pohdittaessa ajankuvaa tai yksittäisen henkilön yrittäjäksi ryhtymispäätöksen taustalla olevia syitä? Onko yrittäjäksi ryhtyminen lainkaan arvotkatsu? Ehkä ei. Arvomutoksen pohdinta sen sijaan vaikuttaa mielenkiintoiselta, onhan ajankuva parhaillaan meneillään oleva muutos. Oliko pysyvyyden rengas murrettu, olivatko arvomme muuttuneet?

Arvomaailman ja asenneilmaston osalta tukeudun pitkälti Martti Puohiniemen tutkimukseen Suomalaisten arvot ja tulevaisuus (1993).

### 2.1.1 Arvoista

Arvot tulee selkeästi erottaa lähikäsitteistä, asenteista, tarpeista ja normeista, muuten jää Puohiniemen mukaan helposti vaikutelma, että arvot vaikuttavat aktiivisesti kaikessa tekemässämme. Vaikka arvot selkeästi kytkeytyvät tarpeisiin ja ovat niiden tiedollisia ilmentymiä ja muunnelmia, aktualisoituvat ne kuitenkin vasta valintatilanteissa. Arvomutoksesta voidaan puhua vasta, kun ihminen joutuu arvojen tasolla ottamaan kantaa vallitsevaan todellisuuteen. Peruskysymykseksi nousee tällöin itsenäisen toiminnan ja perinteeseen turvautumisen välinen ristiriita. (1993, 14, 23.)

Arvot voidaan määrittellä perustavanlaatuisiksi eettisiksi asioiksi (elämän kunnioitus) tai hyvinkin subjektiivisiksi, mutta yksilön kannalta tärkeiksi asioiksi (usko). Näin arvot muodostavat jatkumon, jonka toisessa päässä ovat objektiiviset arvot ja toisessa hyvinkin subjektiiviset arvot, lähinnä henkilökohtaiset preferenssit. Suomalaisessa arvokeskustelussa arvoista puhutaan hyvin yleisellä tasolla niitä tarkemmin määrittelemättä. Tarkempi määrittely ja analyysi paljastaa Puohiniemen mukaan ison osan aikaamme kuohuttavista ilmiöistä jäsenyvän muiden käsitteiden kuin arvojen avulla (1993, 14).

Puohiniemi keskittyy tutkimuksessaan yksilöiden arvoihin ja analysoi niitä sosiaalipsykologisesti Schwartzin ja Bilskyn (Schwarz ja Bilsky 1987, 1990; Schwartz 1992) kehittämän määrittelyn mukaan. Arvot ovat tämän määrittelyn mukaan käsitteitä tai uskomuksia, jotka ovat tekemisissä toivottavien lopputulosten tai käyttäytymisen kanssa. Arvot ylittävät konkreettiset tilanteet ja ohjaavat valintojamme tai arviointejamme. Lisäksi ne ovat jäsenyneet niiden suhteellisen tärkeyden mukaan. Suurin osa arkipäätöksistä voidaan tehdä kajoamatta arvoihin. (Puohiniemi 1993, 14.)

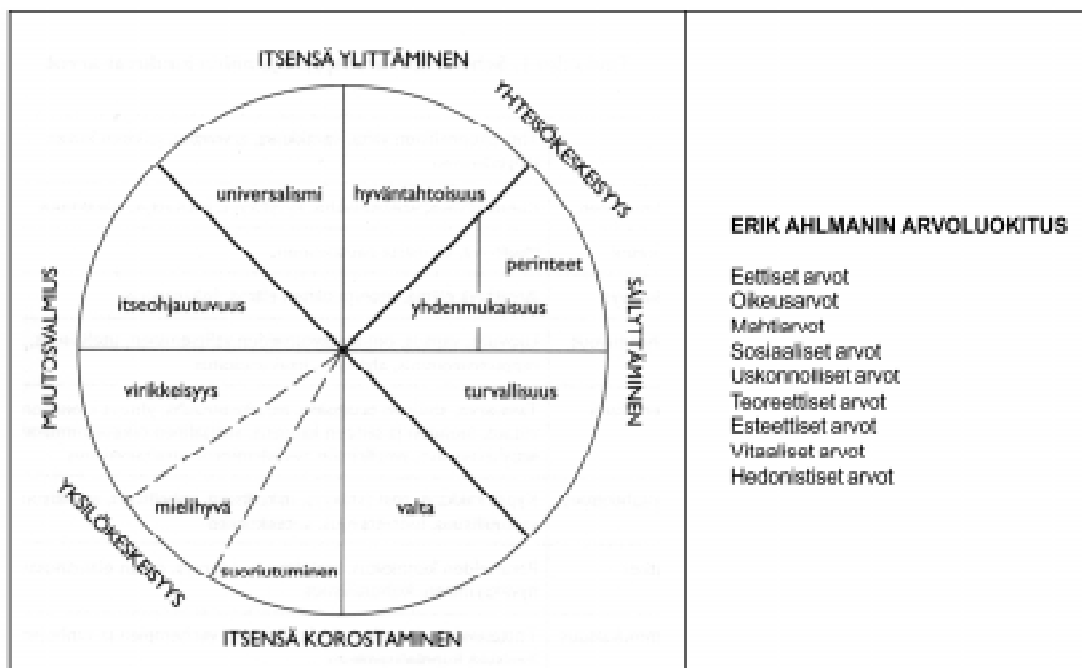
Hofsteden (1980) laaja eri yhteiskuntia vertaileva työorganisaatiotutkimus nosti esiin arvojen kulttuurisen näkökulman. Näin Suomellakin olisi omat, muihin kulttuureihin nähden erilaiset arvot. Näistä arvoista puhuminen on kuitenkin hämäävää, koska se saattaa antaa vaikutelman suomalaisista arvomaailmaltaan yhtenäisenä joukkona. Kulttuuriset arvomme kertovat kulttuurimme tyyppillisistä piirteistä, mutta eivät kuvaa kaikkia sen edustajia. Jokaisen kulttuurin sisällä on runsaasti vaihtelua. (Puohiniemi 1993, 18-19.)

Arvojen ja käytännön välinen suhde ei ole yksioikoinen. Päätöksenteko, joka näyttää sisältävän arvoja, voi tapahtua melko rutiininomaisesti. Arvopohdinnat ovat edeltäneet rutiineiksi muodostumista, jolloin kyse on kehityksen mukanaan tuomista käytännöistä. Yksilön arvot ovat henkilökohtaisia uskomuksia, eivät kulttuurimme määrittämiä normatiivisia ideaaleja. Ne perustuvat olemisemme tärkeimpiin edellytyksiin: biologisiin tarpeisiimme, sosiaalisen vuorovaikutuksen edellytysten

luomiseen sekä ryhmän säilymisen ja hyvinvoinnin varmistamiseen. Vaikka arvot kulttuurisessa vertailussa osoittautuvat universaaleiksi voivat ne historiallisista, yhteiskunnallisista ja taloudellisista seikoista johtuen painottua eri yhteiskunnissa eri tavoin ja samankin yhteisön sisällä arvojen tärkeys voi vaihdella. (Puohiniemi 1993,14-15.)

Edellisen perusteella arvot vastaavat kysymykseen mikä on tavoittelemisen arvoista antamatta kuitenkaan yksiselitteistä vastausta. Arvoilla on oma järjestyksensä, joka kuitenkin vaihtelee yhteiskunnasta, historiallisesta tilanteesta ja yksilöstä toiseen. Puohiniemi rakentaa arvoulottuvuuden tarkastelun Schwartzin kehittelemille arvomaailman perusolottuvuuksille. Samaa typologiaa ovat myöhemmin käyttäneet Helkama & Seppälä (2006, 131-155). He toteavat sen osoittautuneen hyvin käyttökelpoiseksi paitsi eri kulttuurien välisessä vertailussa myös yhteiskuntatieteellisten arvomallien välisessä vertailussa (2006, 132). Yksilöjen arvojen vertailuun se kuitenkin sopii huonosti. Schwartzin arvorakenteen malliin (Helkama & Seppälä 2006, 133) kuuluvat **muutosvalmius** (itseohjautuvuus, virikkeisyys) vs. **säilyttäminen** (perinteet, yhdenmukaisuus, turvallisuus) ja **itsensä ylittäminen** (hyväntahtoisuus, universalismi) vs. **itsensä korostaminen** (valta, suoriutuminen, hedonismi) sekä **yhteisökeskeisyys** vs. **yksilökeskeisyys**. Ympyrän kehälle asetettuna arvot jakautuvat lohkokoon, jossa toisella puolella ovat itsensä ylittäminen, yhteisökeskeisyys ja säilyttäminen toisin sanoen eettiset ja perinteisiin liittyvät arvot. Toiselle puolelle asettuvat itsensä korostaminen, yksilökeskeisyys ja muutosvalmius toisin sanoen markkinataloudelle tyypilliset yksilön asemaa korostavat arvot. Nämä luokitukset on esitetty kuvassa 2. Helkama & Seppälän (2006, 133) kuvaan Schwartzin arvomallista on vertailun vuoksi otettu Erik Ahlmanin arvoluokitus. Ahlmanin arvokäsitteiden ottaminen mukaan vertailuun on merkityksestä siksi, että hän katsoi sosiaalisesti arvokkaan elämän syntyvän edistämällä toisen etua, sitä, mikä on toiselle arvokasta. Hedonistiset arvot olivat asteikon toisessa toisessa päässä ja edustivat alkeellisinta mielihyvän lajia (Ahlman 1939, 31-32, 74-78).

Kuva 2. Schwartzin arvomalli ja Ahlmanin arvoluokitus.



## 2.1.2 Arvomuutokset ja niiden mekanismi

Arvomuutokset tapahtuvat ajan suhteen ja näkyvät kolmentyyppisinä. Ikääntyminen vähentää impulsiivisuutta ja lisää vastuullisuutta. Tietty yhteiskunnallinen tapahtuma voi olla niin voimakas, että se vaikuttaa kaikkien yhteiskunnan jäsenten arvoihin. Kohorttivaikutuksella puolestaan tarkoitetaan tilannetta, jossa tietty yhteiskunnallinen tapahtuma tai aika vaikuttaa vain tietyssä kehityksen vaiheessa olevaan nuorisoon, josta hyvänä esimerkkinä Puohiniemi mainitsee niin sanotut 60-lukulaiset (Puohiniemi 1993,19-20).

Muutoksilla voidaan tarkoittaa monenlaisia seikkoja. Rescherin mukaan ainakin viidenlaiset muutokset ovat mahdollisia (Puohiniemi 1993, 19):

1. muutokset arvojen penetraatiossa, siinä kuinka moni pitää tiettyä asiaa tärkeänä
2. muutokset arvojen tärkeydessä
3. muutokset arvojen prioriteetissa
4. muutokset arvojen sisällöissä
5. muutokset arvojen kohteissa

Kuitenkin pitkiin aikasarjoihin perustuvien tutkimusten (Rokeach 1974; Inglehart 1985; Rokeach ja Ball-Rokeach 1989; Inglehart 1971,1977, 1990 ja Abramson ja Inglehart 1992) päätulokset voidaan kiteyttää johtopäätöksiin arvoprioriteettien pysyvyydestä, selkeistä sukupolvieroista ja siirtymästä kollektiivisen moraalien aikakaudesta kohti yksilöllisen pätemisen moraalialueita (Puohiniemi 1993,20). Erityisesti viimeksi mainittua voitaneen pitää selvänä osoituksena muutoksesta aiempaa pinnallisten arvojen alkaessa vaikuttaa myös arvotasolla yksilön käyttäytymiseen.

*Näin yrittämisessä myös tiettyjä uusia mahdollisuuksia itseni toteuttamiseen. 5*

*Alussa yrittäjä näkyi mahdollisuutena syventää näitä ja hyvin mennessä oli tosiaankin mahdollisuus, rahallisesti, käyttää kaikki vapaa-aika näihin harrastuksiin. 37*

Yksilötasolla arvomuutos näkyi suhteessa sopeutumiseen, oman egon puolustamiseen tai itsensä toteuttamiseen. Samoja perusteluja löytyy yrittäjyyden motiiveista. Piirreteoreettisilla tutkimuksilla on voitu osoittaa, että yrittäjätyyppin luonteenpiirteissä eräs hallitseva piirre on voimakas sisäisen hallinnan korostus (Koiranen 1993, 34). Arvomuutosten syyt voidaan luokitella seuraaviin pääluokkiin (Puohiniemi 1993, 21):

1. uuden informaation aikaansaamat
2. ideologisiin ja poliittisiin muutoksiin perustuvat
3. ikävystymiseen ja kyllästymiseen perustuvat ja
4. teknis-taloudellisiin muutoksiin perustuvat arvomuutokset

Näistä viimeksi mainittuja Puohiniemi pitää tyypillisimpinä arvomuutoksina. Edellisiin pääluokkiin

suhteutettuna voitiin olojamme pitää vakaina. Vaikka tekninen kehitys muuttikin voimakkaasti vain pienen joukon elämään, vaikutti taloudellinen tilanteemme jo useampien ihmisten arvostuksiin. Puohiniemi (1993,21) viittaa tässä lähinnä lamaan, mutta yhtä todennäköisenä tätä vaikutusta voitaneen pitää silloinkin, kun puhutaan noususuhdanteesta. Vaikutuksen suunta on mitä todennäköisemmin itseohjautuvuuden arvostusta lisäävä.

Arvomaailmamme murros kytketään tavallisimmin 1980-lukuun, jolloin yhteiskuntamme muuttui erityisen paljon nimenomaan kulutukseen liittyvissä piirteissä. Kaupankäynnin rakenteet ehkäisivät yllätyksiä, samoin jakelukanavien ohjaava vaikutus. Markkinoiden volyyymi kasvoi, syntyivät ensimmäiset kaupalliset nuorten ja vapaa-ajan markkinat. 1980-luvun kulutusjuhlia on tarkasteltu lähinnä taloudellisten seuraamusten suhteessa, vähemmälle huomiolle on jäänyt kulutuksen rakenteessa ja piirteissä tapahtuneet selkeät laadulliset muutokset. Tilastokeskuksen volyyymi-indeksien mukaan tapahtui selkeä rakennemuutos ulkomaisten kulutustavaroiden osuuden kasvaessa voimakkaasti. Rahamarkkinoiden vapautuminen, rahan hinnan nousu, mutta myös rahan saatavuuden parantuminen, muutti pärjäämisen strategioita. Kun ennen 1960-lukua pärjäsivät säästäväiset, pärjäsivät halvan rahan aikana ne, jotka kuluttivat. Laman aikana pärjäävät ne, jotka hallitsevat parhaiten raha-asiansa. (Puohiniemi, 1993, 21-22.) Tämä määrittely jättää aukon 1970-luvun ja rahamarkkinoiden vapautumisen väliin. Mikä oli sen ajan selvitymisstrategia? Patoutuiko silloin se yrittäjäjys, jonka rahamarkkinoiden vapautuminen 1980-luvulla purki suureksi joukoksi uusia yrityksiä?

*Keskustelimme hankkeen perusteluista, hinnoista ja rahoituksesta. Kävi ilmi, että rahoitus järjestyisi kyllä. Siitä oli itseasiassa jo erään pankinjohtajan kanssa sovittu. Samoin hankkeen hinnasta. 5*

*Itseasiassa auto oli hinnaltaan liian kallis kun sitä vertaa toteutuneeseen liikevaihtoon, josta tuolloin en tosin tiennyt mitään. Elin kasvun uskossa kun kerran niin olin laskenut. Auton kalleuden totesi myös kirjanpitäjäystävänä todeten kuitenkin, että jos halusin osan palkastani autonä niin hän hyväksyy sen. Mutta kallis se oli ja vastuu oli minulla. 17*

Jörn Donner kuvasi tätä kulutuskäyttämiseen liittyvää yhteiskunnallista muutosta, tai oikeastaan hämminkiä seuraavasti:

”Oli kulutusyhteiskunta, jossa näytti vallitsevan ylenpalttinen kulutus ja tavaraa tuntui olevan yllin kyllin, ja sitten oli heidän maankolkkinsa, joka vaikutti hylätyltä ja jossa yksinäisyys lisääntyi koko ajan. Samalla kateuden tunteella saatiin suuri osa Viron väestöstä vuosikymmenen varrella uskomaan lujasti, että kaikki oli hyvin Suomenlahden pohjoispuolisessa naapuriyhteiskunnassa, kun virolaiset ällistyneinä katselivat Suomen television tavaramainoksia ja vakuutuivat siitä, että kaikki tulisi kaikkien ulottuville, kunhan vain siirryttäisiin markkinatalouteen. Ei tiedetty, mitä se merkitsi, eikä tiedetä vielääkään.” (1992, 31-32.) Eikä tiedetä vielä nykyäänkään, 15 vuotta myöhemmin.

Hyväksymäänsä perustavanlaatuista, koko väestön tasolla tapahtunutta muutosta Puohiniemi kutsuu markkinatalouden normiston läpilyönniksi. Tämän ’hengen’ tyypillisiä ilmentymiä olivat voimakas yksilöllisyyden ja itsensä hemmottelun korostaminen samalla, kun taloudelliset käsitteet tulivat yhä yleisemmiksi julkisessa keskustelussa. Markkinointi, sen kohteena oleminen, mutta myös

itsensä markkinointi alettiin tiedostaa. Markkinatalouden normiston sisäistäminen on tehnyt yksilötasollakin selväksi kunkin arvon tai arvottomuuden. Markkinatalouden käsitteistö kytkeytyy selkeästi taloudellisen vallan käsitteistöön. Se on ristiriidassa yksilötasolla koettujen tärkeiden arvojen kanssa ja loi laman aikaiseen arvopohdintaan uuden perusjännitteen, jonka vastapoleina olivat valta ja hyväntahtoisuus. (Puohiniemi 1993, 23.)

Näin varmaankin laman aikana olikin, mutta oliko asianlaita niin kulutusjuhliin lähdeittäessä, siihen en oikein jaksa uskoa. Omat kokemukseni, tämän työn tekemisen myötä syntyneet käsitykseni ja tulkintani tapahtumista viittaavat pikemminkin siihen, että juuri hulluina vuosina 1987-1989, yksilötason ja yhteiskunnan yleinen asenneilmasto harmonisoitui markkinatalouden normiston suuntaan. Oli hyväntahtoisista tavoitella omaa onneaan, kun kaikille riitti markkinatalouden lääkkeitä tämän onnen tavoittelemiseen.

*Kaikenkaikkiaan vastattavanani oli n. 850 000 mk:n lainasumma kun se muutamaa päivää aiemmin oli ollut n. 200 000 mk. Eikä pelottanut yhtään. Persaukisesta tuntui komealta. Usko tulevaisuuteen oli vahva, enkä hetkeäkään epäillyt selviäväni veloista, joiden pelkät vuotuiset hoitokulut ylittivät silloisen nettovuositulojeni. 15*

### 2.1.3 Suomalaisten arvot

Arvojen pysyvyys on tyypillistä suomalaisillekin. Näitä yhteisiä arvoja ovat oma terveys, oma ja läheisten ihmisten turvallisuus ja hyvinvointi sekä tunne siitä, että itse pystyy vastaamaan omista asioistaan. Sosiaaliset ryhmät poikkeavat sekä arvojen että asenteiden suhteen selvästi toisistaan. Parhaiten eroja selittävät ikä, koulutus ja sukupuoli. Myös sosiaalisella asemalla on oma merkityksensä, vaikka sen vaikutukset usein sekoittuvat koulutuksen vaikutuksiin. Pelkkä sosiaalinen asema ei tee ihmisestä itseohjautuvaa: hyvinkoulutetut ovat, sosiaalisesta asemastaan riippumatta, arvoiltaan keskimääräistä itseohjautuvampia. Laajana käsitteenä suomalainen arvomaailma on osaryhmiensä keskiarvo (Puohiniemi 1993, 24). On kuitenkin hämäävää puhua kulttuurisista arvoista, koska se saattaa antaa vaikutelman suomalaisista arvomaailmasta yhtenäisenä joukkona. Kulttuuriset arvomme kertovat kulttuurimme tyypillisistä piirteistä, mutta eivät kuvaa kaikkia sen edustajia. Jokaisen kulttuurin sisällä on runsaasti vaihtelua. (Puohiniemi 1993, 14.)

*Kaikenlaista selkäänpaukuttelijaa löytyi. Tämä on ehdottomasti positiivinen ilmaus. Kyseessä oli tuntemattomien ihmisten tapa lähestyä uutta yrittäjää, toivottaa hänet tervetulleeksi yrittäjäyhteisöön. 21*

*Sovin E:n kanssa monia asioita suullisesti ja hän tavoilleen tyypillisesti lupaili myös monia asioita, kaikki suullisesti. 16*

*E:n kanssa ei oikeastaan mikään sovittu pitänyt. Ei ainakaan ilman pitkiä puheita. 16*

Schwartzin perusulottuvuuksille aseteltuina vanhat ja nuoret sijoittuvat muutosvalmius – säilyttäminen -ulottuvuudelle, jossa nuoret korostavat vaihtelunhalua, hedonismia ja elämässä suo-

riutumista vanhat perinteitä ja turvallisuutta. Naisten ja miesten väliset arvoerot kiinnittyvät itsensä ylittäminen – itsensä korostaminen -ulottuvuudelle, jossa naiset pitävät elämäänsä ohjaavina periaatteina hyväntahtoisuutta ja universalismia, miehet valtaa elämää ohjaavana arvona naisia useammin. Koulutus jakaa väestön siten, että paremmin koulutetut ovat itseohjautuvampia, kun taas vähemmän koulutusta saaneet korostavat turvallisuutta ja yhdenmukaisuutta. (Puohiniemi 1993, 24-28.)

Kokonaisuutena hyväntahtoisuus, universalismi, turvallisuus ja yhdenmukaisuuden tavoittelu ovat kaikkein tärkeimpien arvojen joukossa. Vallan tavoittelu, perinteisiin luottaminen ja vaihtelun etsiminen kuuluvat arvoasteikon toiseen päähän. Tämä saa Puohiniemen toteamaan arvotutkimuksiin vastaamisen olevan tiettyyn rajaan asti herkkä myös sosiaalisesti suotavalle vastaamiselle. Suomalaisten tärkeimmät arvot liittyvät läheisiin ihmissuhteisiin, muiden kunnioitukseen sekä omaan turvallisuuteen, asioihin, jotka ovat omiaan helpottamaan sosiaalista elämää ja ylläpitämään yhteisön toimivuutta. Henkilökohtaisena elämää ohjaavana arvona valtaa arvostetaan kaikkein vähiten. (Puohiniemi 1993, 25-28.)

Kaikkein yleisimmän käsityksen suomalaisten arvoista saisi, jos olisi mahdollista vertailla eri kulttuurien arvomaailmoja. Ongelma on, ettei tällaisia koko väestöä edustavia tutkimuksia ole tehty. Kysymyksenasettelultaan kapea-alaiset tutkimukset tukimukset ovat vähäantaisia. Inglehartin (1991) tutkimuksen mukaan Suomi sijoittuu länsimaiden postmaterialistisimpaan neljännekseen, niiden maiden ryhmään, joiden arvoprioriteeteissa sosiaaliset, esteettiset ja älylliset piirteet ylittävät materialistisen turvallisuuden korostamisen. Puohiniemen (1993, 28) mukaan Inglehartin neljään osioon perustuva asteikko on kovinkin suhdanneherkkä.

Hofsteden (1980;1991) IBM:n maailmanlaajuudessa organisaatiossa tekemän arvotutkimuksen mukaan Suomi kulttuurina erottuu muista lähinnä maskuliinisuus – feminiinisyys -asteikolla ja alhaisella valtaetäisyydellään. Tämän lisäksi Suomi on pikemminkin individualistinen kuin kollektiivinen kulttuuri. Suomi kuuluu feminiinisten maiden joukkoon. Meillä korostuvat muista välittäminen, vaatimattomuus ja tasa-arvo maskuliinisen, kovan pärjäämisen maailman vastakohtana. Tälle vastakkaisen käsityksen esittää Suhonen (1998, 15), jonka mukaan kapitalismi ja länsimainen kulttuuri ovat kaventaneet inhimillisten arvojen moninaisuutta. Egoismi ja välineellisyys ovat vahvistaneet asemiaan ja väistyvinä arvoina ovat olleet eettisyys, esteettisyys ja emotionaalisuus.

Suomalaiset erottuvat muista pohjoismaalaisista siinä, että meillä on korkeampi pyrkimys välttää epävarmuutta, mikä puolestaan merkitsee vähäisempää halukkuutta riskinottoon ja suurempaa emotionaalista muutosvastarintaa. Alhainen valtaetäisyys tarkoittaa hajautettujen järjestelmien arvostusta ja tasa-arvoisuuden kunnioittamista. Vallan epätasaista jakautumista ei hyväksytä, etuoikeuksia ja statussymboleja kadehditaan. Melko korkea individualismi viittaa itsestä ja perheestä huolehtimiseen. Tässä suomalainen individualismi poikkeaa varsinkin USA:n kaltaisista individualistisista maista, joissa identiteetti rakentuu yksilöllisin perustein, ei perheen tai työpaikan kautta.

#### **2.1.4 Asenneilmaston kehitys 1975-1987**

Asenneilmaston käsitteessä 'ilmasto' edustaa alttiutta muutoksille. Asenteen määrittelyssä ei sosiopsykologiassa olla päästy arvojen määrittelyä vastaavaan yksimielisyyteen. Asenteet ovat toiminta-

valmiuksia, jotka mahdollistavat nopean reagoinnin erilaisiin ärsykkeisiin. Yksilön tietoisten arvojen lukumäärä on vain muutamia kymmeniä, kun taas asenteita hänellä saattaa olla useita tuhansia. Uusia kehityy koko yksilön elämän ajan prosessissa, joka ei välttämättä ole edes tietoinen. Uusiin tilanteisiin reagoidaan tiedoilla, tunteilla ja käyttäytymisellä, samalla syntyy uusia valmiuksia kohdata vastaavanlaisia tilanteita. (Puohiniemi 1993, 30-31.)

Asenneilmaston kehityksen kuvaus perustuu toisaalta EVAn tutkimussarjaan, joka alkoi 1982 toisaalta Monitor-asennetutkimukseen, jonka historia ulottuu vuoteen 1975. Kyseisillä tutkimussarjoilla on kaksi periaatteellista eroa, joista ensimmäinen liittyy niiden julkisuuteen: EVAn tutkimussarja on julkinen, kun taas Monitor-asennetutkimus on maksullinen, liike-elämää palveleva tutkimussarja. Tästä johtuen joudun omissa Monitor-tutkimuksen tulkinnoissani tukeutumaan Puohiniemen omassa tutkimuksessaan esittämiin tuloksiin. Toinen ero liittyy tutkimusten ajankohtaisuuden asteeseen. EVAn raporttien rakenne on suunniteltu vastaamaan elinkeinoelämän tarpeisiin tutkimusajankohtana, tuottamaan tietoa ajankohtaisista yhteiskunnallisista teemoista. Tutkimuksen kysymyksenasettelu elää teemojen kanssa, kerrasta toiseen mukana on vain muutamia samoina pidettäviä seurantakysymyksiä. Monitor-tutkimuksen lähtökohta on lähes päinvastainen. Tutkimuksen johtopäätökset perustuvat asennevääntämistä muodostettujen summa-asteikkojen, asennetrendien, kehityksen seurantaan. Lomakkeen perusrakenne pidetään samana, mutta yksittäisiä trendejä lisätään tai poistetaan tarpeen mukaan. Perusteluna tälle on käsitys siitä, että asenneilmaston kehitystä voidaan ymmärtää vain muutosta koskevan tiedon avulla, koska asenneilmastoa kuvattaessa ollaan aina tekemisissä hyvin suhteellisen tiedon kanssa. (Puohiniemi 1993, 31.)

Asenneilmaston kehitys on yksilön ja yhteiskunnallisen todellisuuden välinen vuorovaikutusprosessi, jossa yhteiskunnan tapahtumat heijastuvat ihmisten asenteisiin varsin nopealla tempolla esimerkiksi joukkotiedotuksen välityksellä. Asenteissa tapahtuneet muutokset vaikuttavat yhteiskunnalliseen todellisuuteen muuttuneen käyttäytymisen välityksellä. Puohiniemen mukaan asennetasoon käyttäytymiseen voimakkaasti vaikuttavat yhteiskunnalliset tapahtumat liittyvät ympäristökysymyksiin ja taloudelliseen tilanteeseen. Asenneilmastomme kehitys on ollut polveilevaa ja aaltomaisesti etenevää. Vaikka perusteemat ovatkin pysyneet samoina, on suhtautuminen niihin painottunut eri tavoin eri aikoina. Tutkimusten eräs keskeisimmistä havainnoista kytkeytyy asenneilmastomme monipuolisuuteen: siinä pätevät eri osaryhmien suhteen samanlaiset säännöt sosiaalisten ryhmien välisistä eroista kuin arvojenkin suhteen. (Puohiniemi 1993, 41-42.)

Puohiniemi määrittelee 1970-luvun lopun politikoinnista toipumisen ajaksi. Vuoden 1975 ilmapiiriä luonnehti yleinen yhteiskuntakriittisyys, kielteinen suhtautuminen suuryrityksiin ja oikeudenmukaisuuden vaatimukset, joita voitiin pitää päättyneen, voimakkaan poliittisen osallistumisen kauden ”jäänteinä”. Maassa vallitsi voimakas työttömyys, jonka ratkaisemiseksi presidentti Kekkonen runnasi hätätilahallituksen. Yrittäjyyden arvostus oli alhaisimmillaan ja uusia yrityksiä perustettiin ennätysellisen vähän. Kiinnostus kaikkea uutta kohtaan oli korkealla. Vuonna 1979 työttömyys oli edelleen korkealla, mutta jo laskussa. Yritysten määrä oli kääntynyt selvään ja varsin jyrkkään nousuun vuonna 1977. Taloudessa oli tapahtunut selkeä käänne parempaan, henkeä kohden laskettu BKT nousi noin 8 % edelliseen vuoteen verrattuna. Ajan henkisessä ilmapiirissä tapahtunut-

ta muutosta Puohiniemi kuvaa konservatiivisuuden laskun loivenemisena, kaikkea vanhoillista ei välttämättä nähty huonona asiana. Uudistuksia esim. perheeseen ei haluttu enää samassa määrin kuin aiemmin. Muutenkin uusien arvojen omaksuminen tuntui pysähtyneen. Myös halu jyrkkiin elämämuutoksiin oli vähentynyt. Kuitenkin myös yksilöllisyyden voimistuminen nousi ajan asenneilmastossa keskeiseen asemaan: kaikki mikä oman henkilökuvan korostamiseen liittyvä oli korkealla ja voimistumassa”. (1993, 32, 46.)

1980-luvun alkua leimasi huolestuneisuus kansainvälisen ilmapiirin kiristymisestä. Suomen talouden suotuisasta kehityksestä huolimatta ennakoitiin lamaa, jonka oletettiin alkavan keväällä 1981. Asiasta käytiin laajaa julkista keskustelua, jonka jäljet näkyivät myös ajan asenneilmastossa. Työllisyystilanteen paranemisesta huolimatta huolestunut asennoituminen kuvastui Monitor-tutkimuksen kevään 1981 mittauksissa. Kuluttajien kriittisyys kasvoi, kriittinen suhtautuminen suuryrityksiin voimistui, samoin sosiaalisen oikeudenmukaisuuden vaatimukset. Asenneilmastoa voitiin Puohiniemen arvion mukaan kuvata kollektiiviseksi, vaikkakin samaan aikaan korostettiin entistä voimakkaammin yksilöllisyyden tärkeyttä. Asenneilmasto oli yhtenäisempi kuin koskaan sen jälkeen. Huolestuneisuus ilmeni yhtäläisenä erilaisissa sosiaalisissa ryhmissä. (Puohiniemi 1993, 33.)

Vuoteen 1983 mennessä asenteissa alkoi löytyä selkeitä valmiuksia kulutuskeskeiselle elämäntyyliille. Tämä ilmeni sekä vapaamielisen asennoitumisen nousussa että säästäväisyyden merkityksen vähenemisessä ja tuhlailevan elämänasenteen muuttumisessa aiempaa hyväksyttävämmäksi. Asennemuutoksen taustalla arvioitiin olevan 1981 tulematta jäänyt lama. Taloudellinen optimismikin oli lisääntymässä. Asenteellinen valmius kulutusjuhlaan oli kehkeytymässä, vaikka markkinoiden kasvu monella alalla saavuttikin todellisen huippunsa vasta hulluina vuosina 1987-1989. Markkinoiden usean vuoden viive kuvasti markkinoiden jäykkyyttä vastata yksittäisen ihmisen muuttuneisiin tottumuksiin. Vastaavasti kävi myöhemmin: asenteet olivat jo muuttuneet huolestuneempaan suuntaan kulutusjuhlien ollessa huipussaan. Markkinoiden todellisuudella ja asenteilla ei enää löytynyt selkeää yhteyttä. Tämäkin kehitys tukee ajatusta asenteiden mahdollisuudesta muuttua todella nopeastikin.

1980-luvun puoliväli on osoittanut asenteiden tasolla monessakin suhteessa varsin draamattiseksi käännekohtaksi. Sekä EVAn että Monitor-tutkimukset päättyivät samanlaiseen analyysiin asenneilmastomme käännteestä tuona aikana. 1970-luvun lopulta alkanut yksilöllisyyden korostus ja jatkuva taloudellinen kasvu saivat ihmiset tuntemaan olonsa turvalliseksi. Tämän seurauksena perinteisiin turvautuminen väheni, samoin kriittinen ja epäluuloinen asennoituminen. Suuryrityksiä kohtaan suuntautunut kritiikki alkoi nyt kohdistua byrokraatioituneeseen virkakoneistoon. Asenteissa alkoi esiintyä kovuutta ja pinnallisuutta. Asenneilmastoa Puohiniemi katsoo voitavan luonnehtia postmaterialistiseksi, sellaiseksi, jossa aineellinen hyvinvointi alkaa menettää jalansijaa aineettoman hyvinvoinnin vaatimuksille. Tilanne oli sikäli paradoksaalinen, että samaan aikaan yhteiskuntamme teknistyi ja kaupallistui erittäin voimakkaasti. Vuoden 1985 asenneilmasto oli selkeän yksilökeskeinen, siinä kiteytyivät ”juppi-aatteen” ulkoiset ilmaukset: riskinotto ja elämän nautinnot.

Taloudellinen tilanne säilyi hyvänä keväällä 1987. New Yorkin pörssiromahdus, Musta maanantai (19.10.) heijastui Euroopan ja Suomen osakekursseihin vasta myöhemmin. Vaikkei tämä tapahtuma vaikuttanutkaan vielä kevään Monitor-asennemittaukseen, oli asenneilmasto muuttunut



varovaisemmaksi edelliseen mittaukseen nähden. Tämä näkyi kollektiivisen huolehtimisen nousuna ja itsekkeisten nautintojen tavoittelun vähenemisenä, säästäväisyyttä alettiin taas arvostaa ja jokapäiväinen turvallisuus koettiin uhatummaksi kuin kaksi vuotta aikaisemmin. Samaan aikaan tyytyväisyys suomalaisen yhteiskuntaan oli korkealla ja vaikka oli merkkejä siirtymästä suomalaiseen, perhekeskeiseen kollektiivisuuteen, yksilöllisyyttä kuitenkin edelleen arvostettiin erittäin paljon. Poliitikassa tapahtui selvä käänne oikealle, Kokoomus sai eduskuntavaaleissa suurvoiton.

## 2.2 Miltä näytti?

Yhteiskunnallisten arvojen järjestelmän syntyyn vaikuttavat:

1. valtiovalta ja poliittisen järjestelmän päätökset
2. joukkotiedotuksen tuottama ja välittämä kommunikaatio
3. yksityisten ihmisten ajatukset tutkimuksilla (Suhonen 1988, 33)

Olen tähän mennessä tarkastellut yhteiskunnallista ajankuvaa lähinnä yksityisten ihmisten arvoista tehtyjen tutkimusten välityksellä. Olen väittänyt niin yksilöllisten kuin yhteiskunnankin arvojen ja asenteiden alkaneen siirtyä yhä enenevässä määrin käytännön toiminnan tasolla taloudellisten arvojen suuntaan. Yrittäjyyden kasvu vaatii tietynlaisen ympäristön ja tarkastelen seuraavassa lyhyesti tällaisen ympäristön olemassaolon mahdollisuutta lähtien siitä ajatuksesta, että tämä arvo- tai oikeammin arvostussiirtymä näkyi poliittisissa päätöksissä ja kommunikaatiossa eli tutkin yrittäjyyden tuottamista puheessa.

Vaikka Suhonen tämän luvun motoksi valitsemassani katkelmassa puhuukin arvoista, katson sen laajemmin koskevan myös asenteita ja sitä kautta käytännön toimintaa, sitä miltä yhteiskunta näytti. Lähteinäni 1:ssä kohdassa ovat keskeisten puolueiden (SDP, Keskusta ja Kokoomus) puolueohjelmat ja yrittäjänä toimimiseni ajan kolmen pääministerin, Kalevi Sorsan IV (6.5.1983-30.4.1987), Harri Holkerin (30.4.1987-26.4.1991) ja Esko Ahon (26.4.1991-13.4.1995) hallitusohjelmat. Kalevi Sorsan hallitus istui ennen yrittäjäyttäni, mutta sen toimet keskeisesti mahdollistivat yrittäjäksi lähtemiseni: Ahon hallitus oli puolestaan osaltaan vaikuttamassa yritykseni lopettamiseen, joten sen ohjelman tarkastelu on loogista jättää myöhemmäksi.

Joukkotiedotuksen vaikutus 1980-luvun yhteiskunnalliseen ilmapiiriin olisi oma tutkimuksensa. En yrityksistäni huolimatta ole löytänyt tutkimusta, joka analysoisi pankkien harjoittamaa mainontaa 1980-luvun puolessa välissä. Pankkien harjoittamasta aggressiivisesta mainonnasta ja sen kasvusta antavat viitteitä Maunun Koiviston, Rolf Kullbergin ja Jaakko Lassilan muistelmat. Muistamaani kahta yrittäjäyttä markkinoivaa pankkimainosta en liioin ole löytänyt. Niiden teemat olivat Nyt minä sen teen ja Nyt oma alulle. Mainoksilla markkinoitiin rahaa yrityksen perustamista harkitseville. Kävin läpi Avun, Seuran ja Suomen Kuvalehden vuosikerrat 1984-1987. Niissä näitä mainoksia ei ollut. Näin ollen ne eivät myöskään vaikuttaneet omaan yrittäjäpäättökseeni. Mainonnan vaikutus ostopäätöksiin ja kulutustottumuksiin lienee yleistietoa. Puuttuvat tiedot pankkien yrit-

täjyyttä harkitseville suuntaamasta mainonnasta eivät liene kovin ratkaisevia. Luostarinen ja Uskali (2006, 189) kuitenkin toteavat kilpailun, markkinoiden ja kuluttamisen logiikan alkaneen jäsentää yhteiskuntaa kaikessa journalismissa.

Kolmannen kohdan lähteitäni ovat poliittisten ja taloudellisten vaikuttajien muistelmat, koska niiden voi ajatella tiivistävän tuon ajan yksityisten ihmisten ajatukset silloisesta todellisuudesta.

### **2.2.1 Yrittäjäyys puolueohjelmissa**

Puolueohjelmat ja osin myös hallitusohjelmat ovat julistuksenomaisia asiakirjoja ja niissä ilmaistut tavoitteet saattavat olla hyvinkin yleisluonteisia. Ne sisältävät harvoin yksityiskohtaisia toimenpide-ehdotuksia eikä niiden avulla ole kovinkaan helppo luoda sellaisia käsitteitä, joilla voisi arvioida näiden ohjelmien vaikutusta mielipideilmastoon tai ajankuvaan. Puoluekokousten päätökset ovat lähempänä reaalipolitiikkaa, lähempänä käytännön toteutusta. Mielenkiintoista on, että keskeiset puolueet, Keskustapuolue, Kokoomus ja SDP, kaikki käynnistivät periaateohjelmansa uudistamisen 1980-luvun alkupuolella. Näistä Keskustapuolue ja Kokoomus saivat oman uudistustyönsä SDP:tä nopeammin valmiiksi. Puolueohjelmat osoittautuivat lyhytikäisiksi: kaikki puolueet joutuivat uudessa talouspoliittisessa tilanteessa laatimaan uudet ohjelmat 1990-luvun alkupuolella.

Puolueohjelmat voidaan nähdä kunkin puolueen tärkeiksi kokemien asioiden listauksena vähän samaan tapaan kuin yrityksetkin kertovat omasta toimintatavastaan, arvoistaan ja visiostaan, joskin visio ideologisen taistelutahdon ilmauksena oli puolueilta hukassa jo 1980-luvulla. Sekin oli korvautumassa markkinatalouden normistolla.

Keskustapuolueen käsitykset perustuvat puolueen periaateohjelmaan vuodelta 1982. Ohjelma lähtee ihmisyyden aatteesta ja sen mukaisesti talouskin on saatava palvelemaan ihmistä. Aineellinen tuotanto ei saa olla itsetarkoitus eikä se saa tapahtua elämän laadun kustannuksella. Ohjelma noudattaa tältä osin suomalaisten perinteisesti kunnioittamia ihmistä ja yhteisvastausta korostavia arvoja. Keskustapuolue kannattaa hajautettua taloutta, jossa yhteiskunnan asettamien puitteiden sisällä yritykset toimivat vapaasti. (1982, 119.) Vaikka markkinatalous ei vielä ollut korostetusti esillä, oli se vähintäinkin idullaan.

Kokoomuksen talouspolitiikan lähtökohtana vuoden 1981 puoluekokouksessa oli tasa-painoisen taloudellisen kehityksen turvaaminen, jonka tärkeimmäksi tavoitteeksi oli nostettu inflaation torjunta. Viennin tuntuvaa kasvattamista painotettiin, samoin aluepolitiikkaa ja yhteistoiminnan kaikinpuolista kehittämistä yrityksissä. Valtion menoja tuli supistaa ja välitöntä verotusta laskea. (1981, 185-195.)

Vuoden 1984 puoluekokouksessaan pyrki SDP torjumaan oikeistosuuntausta talouspolitiikassa, jonka se katsoi näkyvän muun muassa vaatimuksissa yhteiskunnallisten palvelusten kaupallisesta hankinnasta. Monetaristisen talouspolitiikan katsottiin johtavan korkotason nousuun ja työttömyyteen sekä heikentävän valtion toimintamahdollisuuksia talouspolitiikassa. SDP katsoi, ettei näin tullut olla vaan, että yhteiskunnan tulee useilla aloilla edistää kilpailua, rohkaista ideointikykyistä ja työvoimavaltaista yritteliäisyyttä, tukea sen riippumattomuutta sekä estää monopolien ja kartellien vallan kasvu. (1984, 185.)

Valtion rooliksi kaikki näkivät yrittäjyyden turvaamisen. SDP näyttäisi selkeimmin asettuvan pienyrittäjyyden lisäämisen kannalle.

Keskustapuolue määrittelee vuoden 1986 puoluekokouksen periaatteellisessa toimintasuunnitelmassa politiikan painopisteet, joista se ensimmäisenä mainitsee hyvinvointivaltion. Talouspolitiikka mainitaan toisena ja sen keskeisenä tavoitteena on säilynyt työllisyyden mahdollisimman hyvä turvaaminen. Työllisyyslinjan tulee rakentua talouspolitiikan hyvän hoidon ohella vahvaan aluepolitiikkaan, peruselinkeinojen arvostamiseen ja ennakkoluulottomaan ajatteluun työn jakamisesta. Talouden rakennetta on vahvistettava arvostamalla ja tukemalla erityisesti pienyritysten toimintaa. (1986, 25.)

Kokoomus katsoo ylimääräisessä puoluekokouksessaan vuonna 1986, että työllisyyden perusta on yrittäminen. Pienet ja keskisuuret yritykset työllistivät jo lähes puolet teollisuuden työvoimasta. Valtiovallan ja järjestöjen oli luotava näille yrityksille nykyistä paremmat edellytykset toimia työllistäjinä. Vaatimuksina esitettiin muun muassa palkkaperusteisten työnantajamaksujen alentamista ja yritysten perustamisen yksinkertaistamista. Uutta yritystoimintaa ja innovoivaa tuotekehitystä tuli edistää määräaikaisten erityistuen avulla. (1986, 174-176.)

SDP sai puolueen uuden periaateohjelman valmiiksi vuoden 1987 puoluekokoukseen. Ohjelmassa todetaan, ettei aineellisen kulutuksen jatkuva lisääminen voi olla itsetarkoitus. Hyvään elämänlaatuun pyrkiminen ilman luonnolle koituvaa uhkaa on yksilön ja yhteiskunnan etu. Talousjärjestelmää on kehitettävä demokraattisen sosialismin periaatteiden mukaan niin, että taloudellisen harvainvallan tilalle tulee yhteinen etu. (1987,4-5.)

Markkinatalous on pitkälti sosiaalidemokraattisten periaatteiden mukainen talousjärjestelmä. Valtiovallan on kuitenkin luotava taloudellisen toiminnan puitteet, järjestettävä yhteisten palvelujen tuotanto ja omistettava etenkin avainalojen yrityksiä sekä ohjattava markkinoiden toimintaa. Joustavaa pienyritteliäisyyttä on suosittava ja pienyritysten toimintaedellytyksiä suuryrityksiin ja rahoittajiin on parannettava. Yrityksiin on perustettava työntekijöiden yhteisesti hallitsevia rahastoja. (SDP, 1987, 4-5.)

Puolueiden talouspoliittiset kannanotot olivat lähestyneet toisiaan 1980-luvun aikana jopa niin, että niitä oli jo vaikea erottaa toisistaan. Omia painotuksia löytyy, mutta vaikka SDP ajaakin työntekijärahoja katsoo se samalla markkinatalouden kuuluvan sosialidemokratiaan. Kokoomus tuki kaikenlaista yhteistyötä yrityksissä ja kaikki kannattivat pienyritystoiminnan tukemista. Yrittäminen ja yritystoiminnan edellytysten parantaminen nähtiin kaikissa jopa hyvinvointivaltion ylläpitämistä keskeisempänä seikkana. Lyhyesti voidaan tiivistää suurimpien puolueiden puolueohjelmien sanoma: yrittäminen on valtiovallan erityisessä suojeluksessa.

### **2.2.2 Yrittäjyys hallitusohjelmissa: pääministeri Kalevi Sorsan 4. hallitus ja pääministeri Harri Holkerin hallitus**

Tarkastelen seuraavassa pääministeri Kalevi Sorsan 4. hallituksen ja pääministeri Harri Holkerin hallituksen ohjelma nimenomaan niiden yritystoimintaa koskevan puhunnan kautta. Vaikka ohjelmat eivät sinänsä kerro niistä toimenpiteistä, joita hallitus aikoo tehdä, nähdään niistä kuitenkin painotuksia.

Kalevi Sorsan 4. hallituksen (6.5.1983-30.4.1987) ohjelmassa listataan yleinen talouspo-

litiikka ja sen tavoitteet sekä yritystoiminnan edellytysten parantaminen. Hallituksen talouspolitiikan yleisenä päämääränä on inflaation tuntuva hidastaminen ja keskeisenä tavoitteena kilpailukykyisen tuotannon kehittäminen sekä tuotannollisten investointien ylläpitäminen työllisyyttä parantaen. Vientien merkitys kansantalouden kasvun ja työllisyyden kannalta korostuu. Julkisen vallan elvytysmahdollisuuksien todetaan kuitenkin kaventuneen. Yritysten omarahoitusmahdollisuuksia parantamalla ja yritysverotusta kehittämällä luodaan mahdollisuuksia yritysten rahoitusrakenteen vahvistamiselle sekä kannustetaan investointeja uusille ja myös riskialttiille aloille.

Pienten ja keski suurten yritysten toimintaedellytyksiä pyritään parantamaan. Keinoina nähdään byrokratian keventäminen, verotuksen yksinkertaistaminen, koulutustoiminnan ja yritysten kehittämispalvelujen tehostaminen sekä valtion erityisrahoituksen kehittäminen erityisesti toimintaansa aloittavien ja tuotteistoaan uudistavien yritysten osalta.

Yritystoiminnan tukeminen kohdistuu lähinnä rakenneuudistuksiin, jotka tähtäävät toisaalta yrittäjänä toimimisen, toisaalta yrittämisen aloittamisen helpottamiseen. Erityisrahoitusta suunnataan aloittaville ja toimintaansa uudistaville yrityksille. Yritystoiminnan aloittaminen starttirahan turvin tuli mahdolliseksi 1984, jolloin ensimmäiset niistä aloittivat toimintansa (Sääski 1994, 1). Investointirahastoa kehitetään Etelä-Suomen PKT-yritysten toimintaa tukevaksi ja samalla Kehitysaluerahaston toimintaedellytykset turvataan. (Kalevi Sorsan 4. hallituksen ohjelma.)

Harri Holkerin hallituksen (30.4.1987 - 26.4.1991) talouspoliittinen ohjelma muistuttaa yleisiltä osiltaan edeltäjäänsä: työttömyyden tuntuva alentaminen, hintojen nousun hidastaminen kansainvälistä inflaatiota alhaisemmaksi, vakaa markka. Myös kansainvälisen kilpailukykyyn parantaminen, tuotantoelämän joustavuuden ja sopeutumiskyvyn lisääminen sekä tuotantotoiminnan monipuolistamisen tarve huomioidaan. Talkoisiin kutsutaan sekä työnantaja- että työntekijäjärjestöt.

Hallitusohjelmassa on otettu omiksi osikseen teollisuus- ja elinkeinopolitiikka. Yritystoiminnan ja sen edellytysten kehittäminen tulee Sorsan ohjelmaa useammin ja useammassa yhteyksissä mainituksi. Niinpä esimerkiksi eri oppilaitosten antamaa yrittäjäkoulutusta ja yritysten koulutustoimintaa aiotaan kehittää. Hallitus pitää niinkään tärkeänä sellaisten uusien yritys kohtaisten yhteistyömuotojen kehittämistä, joilla tuetaan henkilöstön taloudellista osallistumista, kilpailukykyistä tuotantoa ja yritysten rahoitusrakennetta. Työvoimavaltaisten yritysten asemaa pyritään parantamaan palkkaperusteisina kerättävien sosiaaliturvamaksujen rahoitusjärjestelmää uudistamalla. Teollisuus- ja elinkeinopolitiisessa osassa hallitus ilmoittaa kiinnittävänsä erityistä huomiota pienen ja keski suuren yritystoiminnan toimintaedellytysten ja työllistämismahdollisuuksien parantamiseen sekä kehitysongelmiin.

Vaikka molemmat hallitusohjelmat ovat luonteensa mukaisesti yleisluonteisia eikä niihin sisälly yksilöityjä toimenpide-ehtotuksia, näyttäisi pääministeri Harri Holkerin hallitusohjelma olevan edeltäjänsä ohjelmaa yksityiskohtaisempi ja monipuolisempi. Holkerin hallitus uskoo yrittämisen ja yrittäjyyden ratkaisevan talouspolitiikan ongelmat, pääministeri Kalevi Sorsan hallituksen katsoessa vielä pikemminkin julkisen vallan harjoittaman raha- ja talouspolitiikan - ohjaamisen - suuntaan.

## 2.3 Yrittäjyys rahamarkkinoilla

Suomen rahoitusmarkkinat olivat 1980-luvulle tultaessa säädellyt ja kehittymättömät. Markkinoiden tunnusmerkillisiä piirteitä olivat pankkikeskeisyys, otto - ja antolainauksen hallinnollinen säätely, valuuttasäännöstely, luottojen liikakysyntä ja pankkien keskuspankkiavelan säätely (Taloustieto Oy 2008). Suomen Pankilla varsin itsenäinen asema rahoitusmarkkinoilla ja sillä oli oma talouspoliittinen linjansa, johon tosin vaikutti kulloinkin maassa istuva hallitus. Muodollisesti ylintä päätösvaltaa käyttivät eduskunnan pankkivaltuusmiehet, jotka lähinnä päättivät korkotasosta ja hallitukselle tehtävistä, Suomen markan ulkoista arvoa koskevista esityksistä. Luottojen ylikysyntä, antolainauksen keskikorkosäätely ja pankkien välinen talletuskorkosopimus estivät korkokilpailun. Yleisesti ottaen sääntelykauden luottojen korko määräytyi Suomen Pankin peruskoron mukaan, joka 1973-1986 välisenä aikana vaihteli 7:n ja 9,5:n prosentin välillä. Säätelystä huolimatta Suomeen oli jo vuodesta 1975 lähtien alkanut kehittyä myös niin sanotut harmaan rahan markkinat, joiden syntyä Neuvostoliiton kaupan ennakkomaksut vauhdittivat. (Laakso 2005, 12, Lautjärvi 1987, 7-11, Taloustieto Oy 2008.)

Suomen Pankin ohjessäännön mukaiset tehtävät olivat markan arvon pitäminen vakaana sekä ulkoisen maksuvalmiuden ylläpitäminen. Varsin itsenäisen asemansa vuoksi Suomen Pankki oli merkittävä talouspolitiikan toimija. Pankin toiminnalla oli päätehtävän ohella muitakin merkittäviä tavoitteita, jotka määräytyivät kulloisenkin tilanteen mukaan. 1980-luvun puolivälin jälkeen näistä tärkeimpiä olivat inflaatiouvauhdin hillitseminen, työllisyyden ylläpitäminen ja tuotantorakenteen monipuolistaminen. (Lautjärvi 1987, 7-11.) Nämä tavoitteet määrittivätkin pitkälti vuosina 1984-1987 Suomessa harjoitetun rahoitusmarkkinapolitiikan.

Suomen Pankin sääntelykaudella harjoittama rahapolitiikka vaikutti käytettävissä olevan rahan määrään: noususuhdanteessa talouden ylikuumenemista pyrittiin hillitsemään keräämällä eri tavoin rahaa Suomen Pankkiin, josta sinne kertyneitä varoja voitiin laskusuhdanteen aikana ottaa käyttöön kotimaista kysyntää ja investointeja voimistamaan. (Lautjärvi 1985, 29.) Korkea inflaatio (noin 12 % vuonna 1980) yhdessä pankkien alhaisten talletuskorkojen kanssa aiheutti sen, että reaalikorko usein oli negatiivinen.

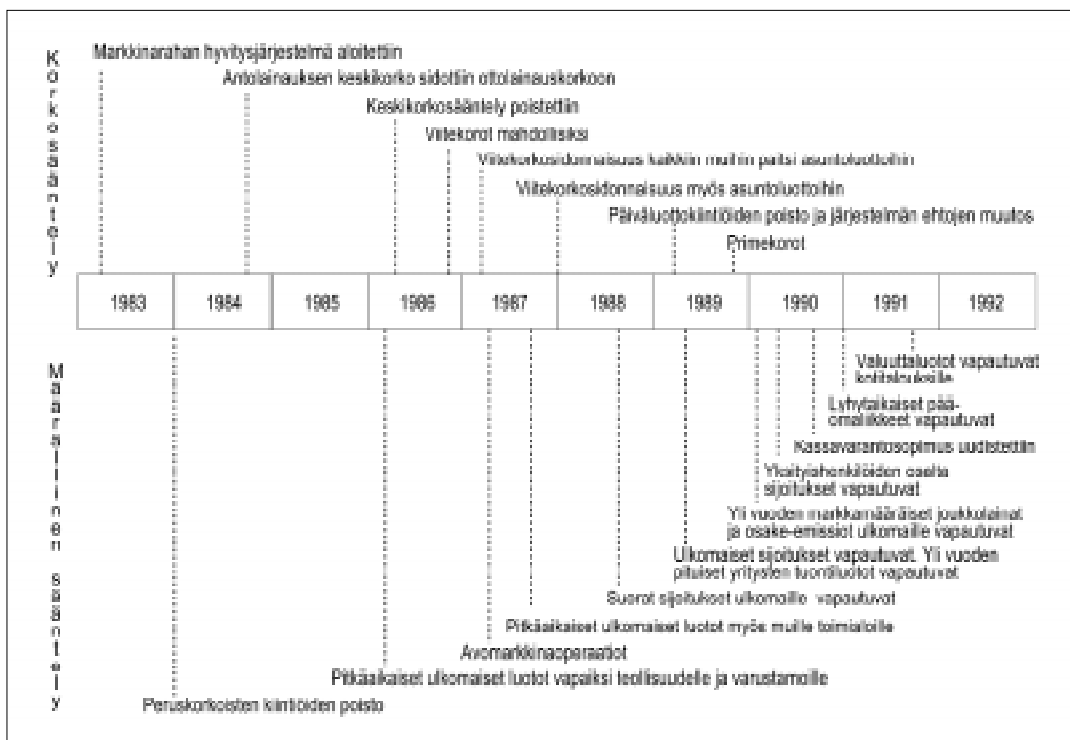
Bruttokansantuote ja vienti kasvoivat, minkä ansiosta useiden yritysten likviditeetti oli hyvä. Rahaa ei kannattanut makuuttaa tuottamattomina pankkien talletustileillä ja samaa aikaan markkinoilla vallitsi luottojen ylikysyntä. Syntyivät harmaan rahan markkinat. Parempaa tuottoa hakiessaan yritykset kiersivät Suomen Pankin sääntelyä välittämällä toisilleen luottoja. Myöhemmin yritykset tarjosivat rahaa pankeille, jotka alkoivat välittää markkinarahaa notariaattiansa ja rahoitusyhtiöidensä kautta, jossa pankkien tulo muodostui välityspalkkioista ja vakuusmaksuista. Toiminta ei näin ollen kuulunut korkosäätelyn piiriin, vaan se määräytyi kysynnän ja tarjonnan mukaan ja oli merkittävästi sääntelykorkoa korkeampi. (Taloustieto Oy 2008.)

Suomen rahamarkkinoiden liberalisoitumiseen johtaneina kehityskulkuina Lautjärvi pitää kansainvälistä kehitystä, ulkomaisten pääomaliikkeiden merkityksen kasvua, yritysten ja pankkien kansainvälistymistä, kilpailun kiristymistä sekä korkotietoisuuden ja yritysten rahoitusasiantuntemuksen lisääntymistä. Säännöstelyn purkautuminen näkyi erityisesti korkojen vapautumisena ja valuuttasäännöstelyn asteittaisena purkautumisena. Viime kädessä päättäjien myönteinen asenne vapaampia

markkinaoloja kohtaan oli ratkaisevaa. (1987, 1-2.)

Sääntelyn purkamisessa 1983 oli merkittävä vuosi. Muutokset rahoitusmarkkinoilla ja markkinarahan markkinoiden kehitys lisäsivät kilpailua rahoitusmarkkinoilla. Pankkien välinen kilpailu kiristyi selvästi ja muutti samalla muotoaan: puhtaasta palvelukilpailusta siirryttiin kilpailemaan koroilla ja palvelujen hinnoilla. Rahan määrän säätelystä siirryttiin rahan hinnan säätelyyn: luottojen ylikysynnästä päästiin rahan hinnalla (koroilla) lähes tasapainoon, mikä merkitsi päätösvallan siirtymistä keskuspankilta rahan tarvitsijoille. (Lautjärvi 1987, 3.) Suomen Pankki pyrki mahdollisimman yksinkertaiseen ja markkinavoimat huomioivaan säätelyjärjestelmään, jossa kaikki pankit ja pankkiryhmät, ulkomaisia pankkeja myöten, olivat mahdollisimman tasapuolisessa asemassa. Suomi vapautti rahamarkkinansa asteittain, toisin kuin esimerkiksi Englanti, jossa tämä tapahtui kertarysäyksellä. Suomen siirtyminen markkinalähtöiseen rahapolitiikkaan on kuvattu seuraavassa kuvassa.

Kuva 3. Suomen rahoitusmarkkinoiden sääntelyn vapauttaminen (Pankkiyhdistys 2004, 13)



Reaalikorot muuttuivat positiivisiksi vuonna 1984. Se ja seuraava vuosi muodostavat erityisen likvidin kauden, mikä vaikutti markkinahintaisen rahan markkinoiden voimakkaaseen kasvuun. Suomessa oli onnistuttu inflaation hillitsemisessä, joten reaalikorot pysivät nimelliskorkojen laskusta huomimatta korkeina ja rahan hinta kalliina. Rahoitusmarkkinoilla ei havaittu suurtakaan kevenemistä. Vuoden 1986 alussa Suomen Pankki vapautti tehdasteollisuuden ja varustamoiden yli viiden vuoden ulkomaiset luotot säännöstelystä. (Lautjärvi 1987, 23-25.) Seuraavana vuonna myös muut toimialat saivat mahdollisuuden pitkiin valuuttaluottoihin. KOP huomioi tämän yrityksille suunnatulla ilmoituksellaan: ”Pitkäaikaista luottoa voivat nyt saada käytännöllisesti katsoen kaikki yritykset ... Paras puoli ei ole tämä korkopuoli ... Valuuttaluotot keskimäärin 5% kotimaisia luottoja edullisemmat” (Talouselämä 36/1987, 17, Liite 4).

Vuoden 1986 elokuun alussa antolainauksen keskikorkosäätelystä luovuttiin ja pankit saivat vapaasti hinnoitella uudet luottonsa. Samassa kuussa alkaneella valuuttaluottojen säännöstelyn asteittaisella purkamisella pyrittiin osaltaan vahvistamaan Suomen valuuttavarantoa. Tästä pyrkimyksestä huolimatta vuoden 1986 leimallisin rahoituspolitiikan piirre oli valuuttavarannon voimakas supistuminen. Tämän voidaan katsoa suurelta osin johtuneen devalvaatiospekulaatioista. Toukokuuhun mennessä valuuttavaranto oli supistunut 8 mrdmk:lla. (Lautjärvi 1987, 23, 30-31.)

Vuoden 1984 alusta toteutetussa uudessa keskuspankkirahoitusmallissa päiväluotto jäi ainoaksi rahoitusmuodoksi. Aluksi luoton ylärajan määritti luottoa ottavan pankin koko, mutta 1986 huhtikuussa tämä poistettiin (Lautjärvi 1987, 23). Suomen Pankki nosti päiväluottokorkoaan useaan kertaan vuoden aikana. Toukokuussa päiväkorko nostettiin 16 %:iin ja markka devalvoitiin vajaalla kahdella prosentilla. Tämä käänsi varannon kehityksen hetkeksi kasvuun, mutta päiväkoron aleneminen käänsi suunnan uudelleen laskevaksi. Elokuussa päiväkorko nostettiin ensin 25 %:iin ja sen jälkeen 40 %:iin, jotta markan arvolla tapahtuva spekulaatio päättyisi. Valuuttavaranto kääntyi-kin syksyn kuluessa kasvuun, mutta lähinnä yritysten ottamien valuuttaluottojen ansiosta. Valuuttavaranto kasvoikin tasaisesti. Vuoden 1987 toukokuun alkuun mennessä varanto oli kasvanut vuoden alusta 9,6 mrd mk:lla ollen 20,3 mrd mk. Yritykset olivat ottaneet valuuttaluottoja niiden vapauttamisen jälkeen yhteensä 8,5 mrd mk. Muu kasvu selittyi Lautjärven mukaan luottamuksesta markan arvoon, korkeasta kotimaisesta korkotasosta ja yritysten lisääntyneistä terminoinneista aiheutuneista termiinikatetuotoista (1987, 32). Kansallis-Osakepankin Talouselämä-lehden liitteenä julkaisemassa Rahoitusmarkkinat katsauksen (33/1987) mukaan valuuttavaranto oli syyskuun lopussa 25 mrd mk, missä kasvua vuoden alusta 14,5 mrd mk.

Valuuttavarannon kasvun aikaansaamasta likviditeetistä Suomen Pankki satoi suurimman osan määräaikaistalletuksilla, sijoitustodistusten myynnillä ja avomarkkinaoperaatioilla (Lautjärvi 1987, 32, Rahoitusmarkkinat 9/ Talouselämä 33/1987). Tavoitteena oli ilmeisesti hidastaa talouselämän ylikuumenemista. Suomen Pankin asema rahoitusmarkkinoilla oli tämän johdosta muuttunut: kun pankkien nettovelka Suomen Pankille vielä vuoden 1986 lopussa oli 2,1 mrd mk, olivat niiden nettosaamiset siltä huhtikuun 1987 lopussa 11,3 mrd mk.

Näyttäisi siltä, ettei kukaan osannut määritellä tai tiedostaa itselleen tälle murroskaudelle oikeaa pärjäämisen strategiaa. Vuoden 1983 alusta Suomen Pankin pääjohtajana aloittanut Rolf Kullberg pitää nopeaa liberalisointia välttämättömänä, mutta toteaa lähes samaan hengenvetoon, ettei kukaan voinut ennustaa sen mukanaan tuomia seurauksia. Hänen mielestään on masentavaa ajatella (jälkikäteen), miten paljon paha rahamarkkinoiden liberalisointi aiheutti. Kun Suomen Pankki ei enää voinut toimia holhoojana, siirtyi vastuu taloudellisista päätöksistä taloussubjekteille, lainan ottajille. Pankit, yritykset ja yksityiset käyttivät uusia oikeuksiaan ja vapauksiaan ilman tarpeellista vastuuta ja harkintaa. ”... raha alkoi polttaa pankkien käsissä ja markkinaosuuden kasvattaminen oli päällimmäinen pyrkimys, maksoi mitä maksoi.... Näinä vuosina näytti siltä, että luottoekspansiota kiihdyttivät sekä luottojen kysyntä että niiden tarjonta - merkittävä kyllä.” (Kullberg, 1996, 20, 69.)

Olen yhtä mieltä Kullbergin ja Puohiniemen toteamuksesta, ettei kulutusilmapiirin muutoksia voi suoraan kytkeä siihen, että suomalaiset olisivat jotenkin kertaheitolla arvoiltaan ja asenteil-

taan modernisoituneet. Toimintaympäristö ja asenteet nopean reagoinnin välineinä sen sijaan muuttivat ja oltiin valmiita hyväksymään tarjottu raha, suorastaan hakemaan sitä, ilman pohdintoja siitä, että nyt käyttöön saatu raha oli erilaista kuin aiemmin – kallista. Pitkään jatkunut luottojen alitarjonta purkautui luottojen ottamiseen ja kulutukseen pitkäaikaisen olosuhteiden parannuttua. Tarjonnan kohdalla yhtäläisyysmerkit voidaan hyvinkin laittaa pankkien harjoittamaan mainontaan. Yrittäjyyttä jossain mielessä harkitsevat olivat eräs mainonnan uusi kohderyhmä.

Puohiniemi toteaa nuorempien ja hyvin koulutetun väestön osan ottaneen modernin elämäntavan omakseen, mutta suhteellisen pinnallisella, siis asenteiden tasolla (1993,23). Vakauteen, pysyvyyteen liittyvät arvot eivät vielä kulutusjuhlien – luoton avulla tapahtuva yli varojen eläminen – alkaessa olleet läsnä päätöksentekoprosessissa. Silloin luoton saanti vaikutti myönteisesti, jos ei itse pärjäämiseen niin, ainakin sen tunteeseen. Tästä yhtenä osoituksena voidaan pitää Kullbergin mainitsemia luottoekspansion syitä ja sitä että sekä kysyntä että tarjonta kasvattivat luottoja. Kaikkien pankkien palvelut olivat painopiste-eroja lukuun ottamatta samanlaisia ja menettäneet asemansa kilpailun väliin. Pankit purkivat patoutunutta luotonantoa tarjonnalla, yleisö kysynnällä. Selviämiseen ja vakauteen liittyvät perusarvot tulivat mukaan julkiseen tarkasteluun vasta maamme syöksyessä lamaan.

Kullbergin (1996, 73) pohtiessa kotitalouksien velkaantumisen kasvua, hän päätyy johtopäätökseen, jonka mukaan on mahdotonta arvioida, kumman merkitys kehityksessä oli suurempi: säännöstelykauden aikana patoutuneen luotonkysynnän purkautumisella vai luottojen tarjonnan voimakkaalla lisääntymisellä ja sitä seuranneella markkinoinnilla. Kysyntä oli kova ja markkinointi aggressiivista. Pankkien, lähinnä SKOP:n, ekspansiohalukkuus oli ilmeinen. Hän lainaa kirjassaan säästöpankkiryhmän paimenkirjettä, jossa todetaan

- on huolehdittava siitä, että yli kolme vuotta organisaatiossa jatkunut virkistävä myyntihenki ei pääse miltään osin sammumaan
- on uskallettava näkyä voimakkain vedoin ja eri tavalla kuin kilpailijat, markkinointimarkkoja on puolustettava railakkaasti

Tästä Kullberg muotoilee oman sloganmaisen johtopäätöksen pankkien markkinointipoliitikasta: ”Jos emme myy, joku toinen tekee sen.” (1996, 99-100).

Kullbergin siteeraamasta paimenkirjeestä voi tehdä sen johtopäätöksen, että myyntiponnistukset tuli suunnata niin yrityksille kuin kotitalouksillekin. Kullberg kritisoi pankkien toimintaa hullujen vuosien ajalta muun muassa siitä, että pankeissa ajateltiin kasvun automaattisesti lisäävän kannattavuutta. Hänen mielestään ajatus on väärä ja perusteeton. Se mielestäni kuitenkin kuvastaa selkeästi pankkien käymää markkinaosuuskilpailua. Kansalaisten ja yritysten velkaantumiseen vaikutti olennaisesti myös reaalikoron kääntyminen 10 vuoden tauon jälkeen positiiviseksi vuonna 1985. Reaalikorko oli noin 5% 1980-luvun jälkimmäisellä puoliskolla (Puohiniemi 1993, 34). Kun kansalaiset ja yritykset ylivelkaantuivat eivätkä kyenneet enää hoitamaan vastuitaan, muuttuivat pankitkin tavallisiksi yrityksiksi siinä mielessä, että ne ajautuivat ahdinkoon, jopa konkurssiin.

Näin ajatellen pankit kilpailivat luotonannolla hinnalla millä hyvänsä. Mauno Koiviston (1994, 271) mukaan pyrkimys kasvattaa markkinaosuuksia yhdistettynä toiminnan kaikkinaiseen laajentamiseen ja monipuolistamiseen sai pankit unohtamaan kannattavuudesta huolehtimisen. Myöhemmin



hän tiivistää pankkien luototuspolitiikan seuraavasti: ”Niiden (pankkien) piti työntää rahaa ulos. Jos asiakas pyysi kaksiota, sanottiin, että miten nyt niin lyhytnäköisesti, ottakaa saman tien hiukan tulevaisuutta varten, ottakaa vähän enemmän luottoa” (1994, 370-371).

*Lainatkin vielä yleensä pyöristeltiin ylöspäin ja pankin taholta koko ajan varmisteltiin, että riittäähän tämä nyt varmaan ja että jos tuntuu ettei riitä niin ilmoittele niin kyllä sitä sitten järjestyy. 15*

*Ei silti, että pankki sen lainan myöntämisessä olisi kitsastellut. Enkä minä pankin lainatarjouksen hyväksymisessä enkä lainan vastaanottamisessa. 8*

*Eli olimme maksaneet 40 000 mk saadaksemme itsellemme 10 000 mk lisää lainaa. Kun tämä 40 000 mk otetaan huomioon rahaa, yritykseni perustamisvaiheessa kului n. 100 000 mk aiottua enemmän. 15*

Suomi kuului mainonnan bruttokansantuoteosuudella mitattuna maailman mahtimaihin. Näin mitattuna olimme vuonna 1983 sijalla viisi. Asukaslukuun suhteutettuna sijoitus parani vielä yhdellä, sillä asukasta kohti meillä mainostettiin 770 mk:lla. Pankit mainostivat meillä kaupan jälkeen toiseksi eniten. Jako on karkea ja pankkien mainostamiseen laskettiin myös kiinteistöyhtiöiden mainosmarkat. Aggressiivisin mainostaja oli SKOP-ryhmä 8.:lla sijallaan, sen jälkeen tulivat järjestyksessä OKO-ryhmä (10.), SYP (14.) ja KOP (16.) Kaikki selvisivät kirkkaasti ”maailmancupin” pisteillä. Rahaa SKOP käytti 32,8 mmk, OKO 29,8 mmk, SYP 23,4 mmk ja KOP 22,4 mmk. (Talouselämä 21/84, 32-34.) Pankit mainostivat vuoden 1987 alkupuoliskolla yhteensä 91 miljoonalla markalla. Eniten mainostettiin Postipankin Leijonatiliä (4,1 mmk), mutta samainen pankki panosti merkittävästi myös imagomainontaan (3,6 mmk). Suurimmat pankkimainostajat olivat SYP, KOP ja PSP. Kasvuvauhti oli 9,2 % edellisen vuoden vastaavaa ajanjaksoa kovempaa ja Talouselämä-lehti uumoili vuodesta tulevan merkittävästi edellistä paremman, jolloin mainostamiseen pankeilta paloi 150 miljoonaa markkaa. (Talouselämä 5/1988, 42-44.)

Mediamainontaan kului hyvinä aikoina ennen lamaa hieman yli 1 % bkt:sta ja laman aikana hieman alle, pienimmillään se oli 1993 0,88%. (Harma 2007.) HSSp:n toimitusjohtaja Keijo Janatuinen toteaa pankkien joutuneen vuonna 1984 jo todelliseen kilpailutilanteeseen (Talouselämä 6/1984, 10). Yritykseni perustamisvuonna pankit mainostivat sangen näkyvästi itsellenikin tilauksen kautta tutuissa Avussa, Seurassa ja Suomen Kuvalehdessä. Kansallisosakepankki hyödynsi vuonna 1987 Kymmenen uutiset sijoittamalla televisiokampajansa Sininen Kanava tiistaita lukuunottamatta joko ennen tai jälkeen uutisten (ajankohta ilmoitettiin mainoksen yhteydessä). Ensimmäinen viikko kului avauksen jälkeen pankin kansainvälistymisen esittelyssä (liite 5), toinen ja kolmas sijoittamisesta kertomisessa (liitteet 6 ja 7). Kolmas kysyi Miten yrittäjä menestyy? (Liite 8). Estradille ratastettiin ensimmäisessä mainoksessa pankin pääjohtajan kasvoilla: ”Sininen Kanava on ajankohtainen tietokanava jokaiselle suomalaiselle.” Oletettavasti jaettu tieto oli oikeaa, mutta kampanja sinällään imagomainontaa. Selvää pahimman kilpailijan piikittelyä on mielestäni kaikille mainoksille yhteinen teema Pallo on nyt Kansallispankillä, johon liittyyvässä kuvassa KOPin orava istuu SYPin maapallon päällä. Lehdistömainokset ilmestyivät ainakin Avussa (nrot 10, 12, 14 ja 16). Seura ja Suomen Kuva-

lehti julkaisivat samat mainokset samaan aikaan eli 6.3.-16.4.1987.

OP mainosti Kultakorttia HJK:n jalkapallojoukkueella (liite 9), SYP Keycardia (liite 10). Skop-ryhmä ... ”teki meikätyöstäkin sijoittajan” (liite 11) ja PSP:lla oli tähtäimessä yrityksen kokonaisuus (liite 12). Pankkien rahoitusyhtiötkin kantoivat kortensa kehoon ja OPR kysyi ”Voiko rahaa tehdä tyhjästä?” (liite 13). Sinisen Kanavan jälkeen KOP lähestyi tavallista ihmistä säästämisen kautta kolmen edun käyttörahalla: Tuottoetu (liite 14), Luottoetu (liite 15) ja Palveluetu (liite 16). Mainokset ilmestyivät edellä mainittujen aikakauslehtien vuoden 1987 numeroissa 17, 19 ja 21. Kaiken kaikkiaan pankit olivat varsin hyvin esillä mediamainonnassa.

Jaakko Lassilan mukaan väärään kohtaan ajoittunut rahamarkkinoiden vapautuminen johti pankkien luotonannon kasvuun. Syy ei siis ollut pankkien toiminnassa! Säännöstelyn purku ajoittui periaatteessa oikeaan aikaan, koska kaikki ennusteet kertoivat taantuman olevan edessä. Käytännössä vapautus osui koko voimallaan suhdannepoliittisesti väärään ajankohtaan, jolloin pankkien suorastaan massiivinen likviditeetin kasvu mahdollisti investointien, kulutuksen, yrityskauppojen ja arvopaperikauppojen rahoituksen ennennäkemättömällä tavalla. Pankkien kotitalouksille 1987-1990 antamat luotot kasvoivat noin 1,7 -kertaisiksi ja samoin yrityksille myönnetty luotot. Yrityksille myönnettyistä luotoista vain 7 % suuntautui tuotannollisiin investointeihin eli ne kohdistuivat kaikkeen muuhun kuin sellaiseen, joka olisi tukenut viennin kasvua. (1993, 227-230.)

Mauno Koiviston, Rolf Kullbergin ja Jaakko Lassilan, kolmen yhteiskunnallisen ja taloudellisen vaikuttajan, teokset ovat muistelmia, jotka on kirjoitettu laman ollessa syvimmillään, tilanteessa, jossa valoa ulospääsyn tunnelissa ei oikeastaan lainkaan ollut näkyvissä. Teoksista henkii myös eräänlainen itsensä puhtaaksi peseminen, olihan jokainen heistä keskeisellä paikalla Suomen syöksyessä lamaan. Näistäkin syistä talouspoliittinen tarkastelu kohdistuu pitkälti lamaan johtaneisiin syihin ja kunkin henkilökohtaiseen osuuteen tapahtumissa.

Kaikki ovat kuitenkin yhtä mieltä siitä, että pankkien kilpailu kohdistui markkinaosuuksiin, joita jokainen pankki pyrki kaikin tavoin kasvattamaan. Kilpailun välineenä käytettiin luotonantoa, ja sekä luotonantajat että luotonottajat toimivat vastuuttomasti päätöksensä puolin ja toisin tehdessä. Rahaa markkinoitiin aggressiivisesti kaikilla markkinoinnin keinoilla ja kaikissa medioissa. Pankkitoiminta tuotti yrittäjyyttä uudessa markkinointitilanteessa: raha oli päivittäistavara, joka oli myytävä asiakkaalle sillä hinnalla, jolla hän sen suostui ostamaan. Se oli myytävä päivittäin, mikäli haluttiin pysyä kilpailussa mukana. Oli etsittävä uusia markkinoita ja myös luotava niitä.

*Ilmeni, ettei valuuttaluottoa voitaisikaan nostaa heti ... Olin kuitenkin jo ehtinyt pohjustaa asiaa (yritystoimintani aloittamista) eräille tuleville asiakkailleni ja ihmettelin miten toimisimme tämän väliajan ... Siihenkin oli valmis ehdotus pankista: ... Esitettiin, että ottaisin vekseliluoton ... 8*

Oman työni osalta pankkien tarkoitushakuinen yritysten perustamisen tukeminen jää mahdolliseksi tulkinnaksi, aiheodisteiden varaan. Ehkä yrittäjyyttä olikin vain patoutunut yrittäjyyden arvostuksen ollessa alamaissa ja se purkautui nyt luonnollisella tavalla, kun yrittäjyyttä ei enää nähty yhteiskunnallisena mörkönä ja sen arvostus oli noussut. Ehkä rahamarkkinoiden vapautuminen vain tuki tätä kehitystä luomalla aiempaa paremmat rahoitusmahdollisuudet. Kuitenkin: pankit pyrkivät

kasvamaan markkinaosuuttaan kasvattamalla. Kuitenkin: rahaa markkinoitiin. Kuitenkin: yrityksiä perustettiin ennätysmäärä ja niitä laman tullessa (lama = markkinoiden pieneneminen, myös rahamarkkinoiden) meni myös ennätysmäärä nurin. Kuitenkin: valtaosa pankkien entisiä johtajiaan vastaan nostamissa oikeusjutuissa syyte koskee leväperäistä ja perusteetonta luotonantoa yrityksille.

Rahamarkkinoiden vapautuminen oli välttämättömyys ja se helpotti terveiden yritysten rahoitusta ja synnytti tervettä yritystoimintaa. Samalla voidaan myös perustellusti kysyä, tuottiko se sellaisia yrityksiä, jotka ilman kilpailua uusjaon rahamarkkinoista, olisivat jääneet syntymättä? Yrityksiä, joita sitten ei tarvittukaan. Kuten omani.

## **2.5 Miten oli ?**

Yrityksen tarkasteluun löytyy useita näkökulmia. Yritys on oikeudellinen yksikkö, jolla on joukko oikeuksia ja suuri joukko lakisääteisiä velvollisuuksia, jotka eivät mitenkään näytä liittyvän sen varsinaiseen toimintaan, mutta joista yrittäjän tulee huolehtia varsinaisten tehtäviensä ohella. Se toimii valtiovoiman puolesta kantaessaan ja laskiessaan välilliset veronsa (omalla kustannuksellaan). Se huolehtii eläkevakuutusmaksujensa ja sotumaksujen maksamisesta ja niin edelleen. Sen oikeuksiin kuuluu palkata ja erottaa työvoimaa ja yleensäkin päättää omista asioistaan tiettyjen pelisääntöjen puitteissa.

Yritys on niinikään tuotantoyksikkö, teollisuuslaitos, kauppa- tai palveluita tuottava yksikkö. Kaikkia näitä leimaa oma normistonsa, jonka puitteissa työtä tehdään, tavaroita valmistetaan, palveluita tuotetaan. Kaikki tämä kulminoituu pienyrityksissä (mikropienistä puhumattakaan) ja yrittäjässä, joka vastuussa näistä asiakokonaisuuksista hallitsipa hän niiden sisällön tai ei. Voidaan puhua eräänlaisesta yrittäjän paradokseista. Yritys on vallankäyttöä ja sen kohteeksi joutumista.

Yritys on niin ikään tilastoyksikkö, joka erityyppisissä tilastoissa tosin saa hieman erilaisen merkityksen. Tilastollisissa tarkasteluissa kaikkia yrityksiä pidetään talousyksikköinä, jotka kattavat kaikki tai ainakin pääosan menoistaan myynti-, korko-, osinko- tai vakuutusmaksuin. Yritys saattaa olla tilastoyksikön kokoinen, mutta myös tilastoyksikköä laajempi kokonaisuus (Teollisuuden vuosikirja 1990, Osa 1, Tilastokeskus). Yrityksellä tarkoitetaan myös yhden tai useamman henkilön yhdessä harjoittamaa organisaatiomuodosta riippumatonta taloudellista toimintaa, jolla tähdätään kannattavaan tulokseen (Aloittaneet ja lopettaneet yritykset 1984 - 1988, Tilastokeskus).

Arvojen ja arvostusten - asenteiden - virtaviivaistumisen markkinatalouden suuntaan tulisi näkyä normaalia suurempaa uusien yritysten perustamisena. Tarkastelen seuraavassa lyhyesti tätä kehitystä.

### **2.5.1 Uudistunut ajankuva yritysten määrän kasvun näkökulmasta**

Yritysten määrä, yhtiömuotoinen yrittäminen ja pienyritysten merkitys kasvoivat vuosina 1984-1988. Työnantajien ja liikevaihtoverovelvollisten yritysten määrä kasvoi tarkasteluajankohtana 19 742 yrityksellä. Mukana luvussa ovat yritykset, joiden toiminta-aika oli yli puoli vuotta ja joiden liikevaihto oli yli 39 000 mk tai joiden henkilöstön määrä oli yli 0,5 henkeä. Tarkastelluissa tilastoissa eivät näy yksityiset ammatin- ja elinkeinonharjoittajat, kuntien liikelaitokset eivätkä maatalousyrittäjät. Valtio-

enemmistöiset osakeyhtiöt ja valtion liikelaitokset sekä kuntien omistamat osakeyhtiöt sen sijaan ovat mukana.

*Taulukko 1. Työnantajat ja liikevaihtoverovelvolliset yritykset sekä niiden määrien muutokset vuosina 1985 - 1988. (Tilastokeskus, Yritykset 1988:6 )*

Vuosi	Yritysten ja työnantajien lkm vuoden alussa	Lisäys vuoden aikana
1985	111 079	3 750
1986	114 829	4 089
1987	118 918	5 334
1988	124 252	6 569

Oikeudellisen muodon mukaan tarkasteltuna yhtiömuotoinen yrittäminen kasvoi. Vähennystä tapahtui luonnollisten henkilöiden, avointen yhtiöiden ja osuuskuntien luokissa. Kommandiittiyhtiöiden määrä kasvoi 3,4 % ja osakeyhtiöiden määrä 4,2 %. (Tilastokeskus, Suomen Yritykset 1988.)

Pienten yritysten merkitys kasvoi tarkasteluajanjaksolla kaiken aikaa suurten yritysten yhtiöittäessä toimintojaan ja vähentäessään henkilöstöään. Tämä kehitys synnytti uusia yrityksiä, joiden koko vaihteli muutamasta sadasta tuhansiin. Näin suurimpien yritysten (yli 100 henkeä) osuus sekä henkilöstöstä että liikevaihdosta laski nopeasti. Kaikkien yritysten joukossa suurten yritysten henkilöstöosuus ja liikevaihto-osuus putosi kumpikin vajaat viisi prosenttia. Voimakkain ja tasaisin kasvu tapahtui alle 20 hengen ns. perheyrityksissä, mutta lukumääräistä kasvua merkittävämpää oli näiden yritysten kasvu henkilöstön määrällä ja liikevaihdolla mitattuna. (Tilastokeskus 1988.)

Erilaisten luottojen nostojen määrät kasvoivat radikaalisti. Rahoituslaitoksilta, valtiolta ja sosiaaliturvarahastoista nostettiin vuoden 1988 ensimmäisen neljänneksen aikana lähes kolme kertaa enemmän luottoja kuin vastaavana aikana edellisenä vuonna. Suurin osa kasvusta selittyy rahoituslaitosten välisten nostojen kasvulla, kuitenkin yleisöluottoja oli noin 40%, teollisuuden luottoja noin 26 % ja kotitalouksille myönnettyjä luottoja noin 64 % enemmän kuin edellisen vuoden vastaavana ajanjaksona. Pankit ja rahoituslaitokset yleensäkin olivat uudessa tilanteessa omaksuneet aiempaa liberaalimman luototuspolitiikan. Syynä tähän oli uudenlainen kilpailutilanne, jonka oli luonut rahamarkkinoiden pari vuotta aiemmin alkanut asteittainen vapautuminen sääntelystä, sanalla sanoen: luottomarkkinoiden synty. Uudenlaisessa kilpailutilanteessa pankit alkoivat kilpailla lähinnä markkinaosuuksilla. Asiakkaita houkuteltiin paitsi lupaamalla erilaisia etuuksia myös lupaamalla erilaisia luottoja.

Pankit elävät otto- ja antolainauksen välisellä korkoerolla. Pankkien kotimainen antolainaus kasvoikin vuosina 1987-1989 yhteensä 82%, johon lukuun sisältyvät valuuttaluotot, mutta eivät yli 20 miljardin joukkovelkakirjalainoilla rahoitetut luotot. Ottolainaus kasvoi 51% eli kallista markkinarahaa käytettiin luototukseen. (Kullberg 1996, 73.)

Yritysten perustamisaktiivisuutta vuosina 1987-1988 arvioitaessa on selvää, että rahamarkkinoiden vapautuminen, sen mukanaan tuoma ”rahan uloslapioiminen” ja myös valtion toimenpiteet (työllistämistuki, starttiraha) tukivat yritysten perustantaa yhdessä muuttuneen asenneilmaston

kanssa. Yrittäminen sai mediassa tilaa monellakin tapaa. Julkisessa keskustelussa esiintyi ajatuksia henkilöyhtiöiden verotuskäytännön muuttamisesta, jopa tämänkaltaisten yhtiöiden lopettamisesta ja muuttamisesta pakolla osakeyhtiöiksi.

Yrityksiä perustettiin enemmän kuin lopetettiin niin koko maassa kuin Keski-Suomessakin, jossa perustamisen pääpaino oli kaupan ja teollisuuden alan yrityksissä. Niitä oli vuonna 1987 yhteensä n.60 % kaikista perustetuista yrityksistä. Seuraavan vuoden trendi oli samanlainen, ero edelliseen verrattuna oli lopettaneiden yritysten määrän pieneneminen. Nyrkkisäännön mukaan aloittaneista yrityksistä n. puolet lopettaa toimintansa ensimmäisten viiden vuoden aikana. Vuosi 1987 noudattaa tätä kaavaa, koska sinäkin vuonna lopettaneita oli vajaa puolet aloittaneista. Näiden voisi ajatella olevan vanhaa perua, sillä seuraavana vuonna lopettaneiden osuus oli vain noin 35 % aloittaneista. Koko maan luvut vastaavat hyvin oman läänimme lukuja.

*Taulukko 2. Aloittaneet ja lopettaneet yritykset 1987 ja 1988 Keski-Suomen läänissä. (Tilastokeskus, Yritykset 1988:6)*

<b>Vuosi 1987</b>	<b>1. Aloittaneet</b>	<b>2. Lopettaneet</b>	<b>2. / 1. %</b>
<b>Kauppa</b>	335	169	50,4
<b>Teollisuus</b>	231	89	38,5
<b>Kaikki</b>	931	430	46,2
<b>Vuosi 1988</b>			
<b>Kauppa</b>	366	118	32,2
<b>Teollisuus</b>	175	54	30,9
<b>Kaikki</b>	936	330	35,3

Yritysten toimintaedellytykset näyttivät parantuneen kahta tietä. Ensimmäinen tämä tapahtui lisääntyneen kulutuksen myötä suurempana kysyntänä, mikä lisäsi erityisesti pienten palveluyritysten määrää. Toinen asiaan varmasti vaikuttanut seikka oli vapautuneiden rahamarkkinoiden myötä tulleet paremmat luotonsaantimahdollisuudet. Luottojen käyttö kulutukseen ehkä myös aiheutti konkurssipainetta, joka sitten purkautuikin kysynnän pienentyessä, markan ulkoisen arvon heikentyessä ja pankkienkin joutuessa taloudelliseen ahdinkoon vakuusarvojen romahdettua talouskriisin seurauksena.

Vuosina 1987 ja 1988 perustettiin Keski-Suomessa yrityksiä lähes yhtä paljon, kaupan alan yrityksiä jälkimmäisenä vuonna hieman edellistä enemmän ja teollisuusyrityksiä vastaavasti vähemmän. Yritysten toimintaedellytykset näyttivät kuitenkin parantuneen: lopettaneiden yritysten määrä suhteessa aloittaneisiin yrityksiin pieneni 10,9 %. Koko maan luvut vuoden 1988 osalta muistuttivat Keski-Suomen lukuja: lopettaneiden ja aloittaneiden suhde oli kaupassa 30,8 %, teollisuudessa 30,4 % ja kaikilla toimialoilla 35,7 %. Yritysten määrän nettolisäykseksi arvioitiin n. 6500 yritystä eli kasvua koko yrityskannasta noin 5 %. (Tilastokeskus 1988:6.)

Taulukko 3. Lopettaneiden yritysten osuus toimintaa jatkavista toiminta-ajan mukaan. Koko maa. (Tilastokeskus, Yritykset 1988:6)

Toiminta-aika	alle 1 vuotta	alle 2 vuotta	2-3 vuotta	3-5 vuotta
Osuus lopettaneista %	11 %	17 %	13 %	15 %

Tietynlainen kokeilunhalu ja viite siitä, että yritysten perustamiseen liittyi keinotekoisuutta, näkyi siinä, että lopettaneista yrityksistä 28 % ehti toimia vain lyhyen ajan, kaksi vuotta tai vähemmän. Yli 5 vuotta toimineista yrityksistä toimintansa lopetti 44%, mikä vastaa nyrkkisäännön mukaista kuvaa yritysten lopettamisesta.

Vaikka yritysten toimintaedellytykset vuonna 1988 näyttivätkin parantuneen, oli toisaalta merkkejä myös jonkinasteisesta taantumasta: vähittäiskaupan henkilöstön määrä väheni runsaan prosenttiyksikön verran ja vaikka katetuotto paranikin, parani se kustannussäästöillä, ei niinkään myynnin lisäyksellä.

Niilo Sääksen starttirahalla perustettuja yrityksiä koskevassa tutkimuksessa (Työministeriö 1994) tutkittiin näiden yritysten selviytymistä, starttirahaa työvoimatoimenpiteenä ja niitä taustamuuttujia, jotka vaikuttivat näiden yritysten selviytymisessä. Vaikken itse saanutkaan starttirahaa, voin, etenkin jatkossa, luontevasti tarkastella näitä yrityksiä ja niiden selviytymisen taustoja suhteessa omaan yrittäjyyteeni.

*Koska yritys oli ostettu enkä ollut työttömänä, en saanut starttirahaa enkä liioin työllistämisavustusta. Kyseessä ei ollut uusien työpaikkojen luominen vaan vanhan yrityksen osto. 8*

Starttirahayrityksiä perustettiin vuosina 1987 ja 1988 yhteensä 7 300. Ne kuuluivat tyypillisesti mikropienten yritysten joukkoon, lähes 90 % :ssa yrityksistä työskenteli kesäkuussa 1993 yrittäjän lisäksi yksi muu henkilö. Tutkimukseen vastanneista 55 % mainitsi tärkeimmiksi aloittamiseen vaikuttaneiksi seikoiksi työttömyyden, työpaikan luomisen ja toimeentulon turvaamisen. Aloittaneiden ja lopettaneiden suhde vastaa ilman starttirahaa aloittaneita yrityksiä: vajaa puolet jatkaa toimintaa viiden vuoden kuluttua aloittamisesta. (Sääski 1994, 2, 9, 12.)

*Hänen oli tehtävä jotain kustannusrakenteensa korjaamiseksi ja vaikei sitä vielä tässä yhteydessä suoraan sanottukaan, kustannussäästö tulisi olemaan kalleimman työntekijän, siis itseni, irtisanominen. 5*

## 2.5.2 Valokuvausalan murros

Oma alani, valokuvaus, on monitoimiala, jota kuvataan sekä vähittäiskaupan että teollisuuden tilastoilla. Useimmat yritykset ovat pieniä perheyritystyyppisiä yksiköitä, jotka näkyvät tilastoissa huonosti. Perinteisesti alaan kuuluu kamera-, laite- ja tarvikemyynti sekä kuvakauppa ja kuvaukset. 1980-luvun ilmiö oli oman kuvanvalmistuksen lisääntyminen. Vielä vuonna 1988 lähes kaikki jyvaskyläläiskaupat ostivat kuvapalvelunsa ulkopuolisilta kuvanvalmistamoilta, joiden välitystoiminta oli pääosin maanlaajuista.

Kuvanvalmistus oli vielä vuonna 1988 keskittynyt suuriin kuvanvalmistamoihin (Eiri Ky ja Kuva-Sampo Oy). Näille oli tyypillistä laaja tuotevalikoima, melko pitkät toimitusajat muiden kuin perustuotteen, niin sanottujen kymppikuvien, osalta ja keskenään yhtenäinen hintataso. Laadultaan ja muodoltaan kuvat olivat pitkälle standardoituja. Yksilöllisten toivomusten toteuttaminen oli mahdollista, mutta se edellytti käsityötä ja oli kallista. Yhtä kuvanvalmistamoa lukuun ottamatta ne toimivat yhdellä paikkakunnalla ja yhdessä toimipisteessä.

1980-luvun puolivälissä Suomeenkin alkoivat tulla niin kutsuttuja minilaboratorioita. Yksikköön kuului kehityskone filmeille ja yhdistetty printteri-kehityskone paperikuville. Ne eivät tarvinneet suuria tiloja eivätkä suuria kuvamääriä ollakseen kannattavia. Toinen kehityspiirre 1980-luvun puolivälissä oli kuvanvalmistuksen omistuksen alkava keskittyminen. Eiri Ky :llä oli kuvanvalmistusta Helsingissä ja Lahdessa sekä tytäryhtiöissään Oulussa ja Joensuussa. Kuvanvalmistus oli jakautumassa toisaalta pieniin paikallisiin yksiköihin, joilla oli rajoitettu tuotevalikoima ja toisaalta keskittymässä yhä suurempiin yksiköihin.

*Kuvantekopuoli käsitti meillä siihen aikaan ns. kymppikuvatuotannon kahdella minilaboratoriokoneella ja täyden palvelun ammattilaboratorion, jossa voitiin valmistaa oikeastaan kaikkea mahdollista ... E:n kuningasajatuk-sena oli tuottaa kaikki valokuva-alan palvelut saman katon alla ... Ajatuksena oli siis synnyttää mahdollisimman suuri osa tuotoista omalla työllä. 5*

Jyväskylässä 1988 toimineista 10:stä valokuvausalan yrityksestä vain se, jossa itse työskentelin, pyrki myös valmistamaan kaikki tarvitsemansa kuvat itse. Muut toimivat perinteisin eväin, johon kuului laitekauppaa, kuvanvälitystä ja studiokuvausta. Koko ala työllisti Jyväskylässä yrityksen perustamisen aikaan noin 40 henkeä.

Teollisuustilaston mukaan valokuvan käyttö mm. markkinoinnissa ja kotien muistitiedon tallentajana kasvoi 1990-luvulle. Tämä näkyy teollisuustilastossa sekä kuvanvalmistuksen toimitusten arvon että kuvanvalmistuksen henkilöstön määrän kasvuna. Teollisuustilaston tulkinna tekee ongelmalliseksi kyseisen tilaston peittävyys toisin sanoen tilaston ulkopuolelle jäävät yritykset. Tähän tilastoon kuuluvat pääsääntöisesti kaikki ne toimipaikat, joissa työhön osallistuvan henkilöstön määrä oli kalenterivuoden aikana pysyvästi vähintään viisi henkeä omistajat ja avustavat perheenjäsenet mukaan lukien. Myös sellaiset alle viiden hengen toimipaikat, joiden liikevaihto vastasi 5-10 hengen toimipaikan keskimääräistä tasoa, olivat mukana tilastossa. Näiden kriteerien perusteella ulkopuolelle jäävät pienet kuvanvalmistamot, yleisesti ottaen myös minilaboratoriot. Tilasto antaa siis vain viitteitä yrittäjyyden kasvusta tällä alalla. Henkilöstön, toimipaikkojen ja toimitusten arvosta saadun käsityksen oikeellisuutta helpottaa tieto, jonka mukaan koko teollisuudenkin toimipaikoista jää tilastosta puuttumaan alle 200 toimipaikkaa, joiden toimitusten arvo edustaa noin 0,2 % koko teollisuuden toimitusten arvosta.

Tilastossa toimipaikka on tilastoyksikkö, jonka alueellinen yksikkö on kunta. Muuten toimipaikalla tarkoitetaan talousyksikköä, jossa saman omistajuuden tai valvonnan alaisuudessa harjoitetaan mahdollisimman samanlaisten tavaroiden ja palvelusten tuotantoa. Saman yrityksen eri kunnissa olevat toimipaikat katsotaan aina erillisiksi toimipaikoiksi. Toimialan homogeenisuutta mi-

tataan kahdella eri mittarilla: peittävyysasteella ja erikoistumisasteella. Peittävyysaste ilmoittaa, kuinka suuri osuus tietylle toimialalle ominaisten hyödykkeiden kokonaistuotannosta tuotetaan toimialalla, erikoistumisaste puolestaan sen, kuinka suuri osa tuotannosta on toimialalle ominaisia hyödykkeitä. (Tilastokeskus 1990.)

Teollisuustilaston toimialaluokitus uudistettiin vuoden 1988 tilastoihin. Tarkoituksenmukaisuussyistä en ole ottanut mukaan varhaisempia tilastoja, jotka tosin osaksi voidaan tietyn avaimen avulla muuttaa vastaamaan uudempaa luokitusta.

*Taulukko 4. Kuvanvalmistamot henkilöstön määrän, toimitusten, erikoistumis- ja peittävyysasteen mukaan 1988-1991. (Tilastokeskus: Teollisuuden vuosikirja, osa 1, 1991)*

Vuosi	Henkilöstö	Toimitukset 1000mk	Toimitukset mk/työntekijä	Erikoistumisaste %	Peittävyysaste %
1988	150	50 893	339 286	88,8	54,1
1989	569	247 909	435 692	98,2	80,9
1990	803	350 054	435 932	99,4	99,8
1991	807	280 769	347 864	99,3	99,8

Lähtövuotta lukuun ottamatta kuvanvalmistamoalan toimitusten arvon kasvu noudattelee koko teollisuuden kasvua. Lähtövuonna uudistettiin teollisuuden toimialaluokitus ja tuntuisi kohtuulliselta olettaa, että tuon vuoden tilastossa osa henkilöstöstä ja toimituksista on kirjautunut väärälle toimialalle, muuten on vaikeata selittää alan toimitusten lähes viisinkertaistumista. Henkilöstön määräkin kyllä kasvoi, mutta henkeä kohti laskettu tuotto kasvoi ainoastaan noin neljänneksellä.

Peittävyysasteen perusteella muualla kuin kuvanvalmistamoissa olisi tuotettu lähtövuonna 45,9 % kuvanvalmistamotuotteista, mutta vuonna 1991 enää vain 0,2 %. Markkamääräisesti muualla kuin suurissa kuvanvalmistamoissa tuotettiin eniten vuonna 1989 ja vähiten vuonna 1991, jolloin muualla tuotettujen kuvien arvoksi jää reilut 5,6 milj. markkaa. Kuitenkin minilaboratorioiden määrä kääntyi jyrkkään nousuun vasta 1990-luvulla. Aloitteessani yrittäjänä oli Jyväskylässä yksi minilaboratorio, lopettaessani niitä oli kuusi. Kyse lieneekin lähinnä tilastollisesta harhasta, joka varmasti ainakin osittain aiheutuu siitä, että pienet minilaboratoriot eivät henkilömääränsä ja pienen yksikkökohtaisen markkamääräisen tuotannon vuoksi näy tilastoissa. Tilasto kuitenkin kertoo, että ala on pieni, erikoistunut ja keskittynyt. Kuvanvalmistamojen henkilöstön määrä on kasvanut koko vertailujaksolla, vielä silloinkin, kun toimitusten rahallinen arvo oli jo pudonnut. Työntekijää kohti laskettu tuotto nousi vuosina 1989-1990, mutta palasi likimain lähtötasolleen vuonna 1991. Omaa yritystäni ajatellen tällä on merkitystä sikäli, että sen työntekijää kohti laskettu tuotto ylsi maan keskiarvoon vain kerran, vuonna 1989.

## 2.6 Yritykseni perustamisen aika

Vuoden 1987 yhteiskunta oli hyvin erilainen, kuin mitä se oli ollut mennessäni valokuva-alalle töihin kuusi vuotta aikaisemmin. Muutos oli käsin kosketeltava, mutta mikä ja millainen tämä muutos oli? Ja ennen muuta, mitä yritykseni perustamisen ajassa oli sellaista, joka sai kaltaiseni henkilön suin päin heittäytymään yrittäjäksi?



*Vaikka pidinkin näitä keskusteluja mielenkiintoisina pidin niitä lähinnä teoreettisina, mitä omaan yrittäjänä toimimiseeni tuli. En katsonut itselläni olevan siihen tarvittavia ominaisuuksia, lähinnä röyhkeyttä. 4*

*Samanlaisia olivat lapsuuteni toiveammatit, joista mihinkään ei kylläkään tullut ryhdyttyä. 36*

*Ensimmäinen näistä oli merikapteeni ... 36*

*Upseerin uran jälkeen tulivat vuorotellen kirjailija, elokuvaohjaaja, taas kirjailija, tutkija. 37*

*Tätä taustaa vasten ajatellen (ja itsellenikin vasta nyt yllättäen valjennena) yrittäjyys on nähtävästi aina ollut minussa jollain lailla uinuvana mahdollisuutena ... 37*

Lähdin tarkastelemaan aikaa Puohiniemen (1993) arvoja koskevasta tutkimuksesta käsin. Kirjoittaja perusti tutkimuksensa Schwartzin arvotypologiaan, joka osuvalla tavalla heijastaa yleismaailmallisia kulttuurisia arvoja. Sisällöltään nämä arvot ovat pikemminkin arvostuksia tai välinearvoja jonkin saavuttamiseksi kuin arvoja, joita tavoitellaan niiden itsensä vuoksi. Erik Ahlmanin (1939) ja Schwartzin (Helkama ja Seppälä 2006, 134) arvojen sisällöt on esitetty liitteessä 17. Ero näiden sisältöjen välillä on melko selvä. Ahlmanin mukaan sosiaalisesti arvokasta syntyy edistämällä toisen etua; sellaista, mikä on toiselle arvokasta (1939, 74-78). Tämä on varsin tiukka eettinen sitoumus. Sisällöltään vastaava Schwartzin arvo on hyväntahtoisuus, johon liittyvää vastuullisuutta en oikein miellä samalla lailla eettisesti sitovaksi kuin Ahlmanin uskollisuutta. Myös sitä, että useamman arvon sisältö koostuu hyvin monesta lausumasta, olisin taipuvainen pitämään merkinä siitä, ettei enää ole oikein selvää, mitä arvokäsitteellä ymmärretään. Hedonismi on kummallakin sisällöltään likimain sama. Arvojen sisällön laajenemista voi pitää sinänsä yhtenä yhteiskunnan radikaalia muutosta kuvaavana tekijänä. Schwartzin arvotypologian käyttökelpoisuudesta eri kulttuurien ja eri arvomallien keskinäisessä vertailussa olen yhtä mieltä Helkama ja Seppälän kanssa (2006, 132), vaikka en osaakaan pitää sen arvoja sellaisina elämän ja kuoleman kysymyksinä, jotka aktualisoituvat vasta arvovalintatilanteissa. Arvotarkastelu oli itselleni tärkeää, koska yrittäjyyteni jälkeen epäilin toimineeni omien arvojeni vastaisesti yrittäjäksi ryhtyessäni. Tämän tarkastelun myötä saatu ymmärrys siitä, ettei näin ollut, on auttanut minän uudelleen rakentamista.

Puohiniemi (1993, 23), Helkama ja Seppälä (2006, 150) sekä Suhonen (1988, 141) näkivät suomalaisten arvojen siirtyneen aiemmasta yhteisöllisyydestä individualisempaan suuntaan. Muuttiko tämä yhteiskunta? Puohiniemi nimittää muutosta markkinatalouden normiston läpilyömiseksi. Muutos koski koko väestöä. Tähän muutokseen liittyy arvokonflikti: valta oli suomalaisten arvojen häntäpäässä, kun taas markkinatalouden käsitteistö kytkeytyi selkeästi taloudellisen vallan käsitteistöön. (1993, 23) Arvot siis pysyivät muuttumattomina, yhteiskunta ympärillä muuttui. Muutosavoimisuus ja itseohjautuvuus korostuivat hyvin koulutettujen arvostuksissa, miesten arvostuksissa itsensä korostaminen. Laman aikana julkista keskustelua käytiin lähinnä markkinatalouden käsitteistöllä, oli vaikea löytää sellaista keskustelua, johon ei olisi liitetty taloudellisia pohdintoja

tyyppiä: ... mutta mitä se tulee maksamaan. Kilpailun, markkinoiden ja kuluttamisen logiikan alkoi jäsentää yhteiskuntaa kaikessa journalismissa (Luostarinen ja Uskali 2006, 189).

Yrityksen perustamisen kannalta markkinatalouden normiston läpilyönnin voi katsoa olen- naisesti alkaneen vuonna 1983 Suomen Pankin alkaessa asteittain purkaa rahoitussäännöstelyä. Se oli keskeisiltä osiltaan viety loppuun vuoden 1987 puoliväliin mennessä, jolloin kaikkien toimialojen yritykset saattoivat ottaa pitkäaikaista ulkomaista velkaa, valuuttaluottoa. Valuuttaluoton ottaminen vaati Suomen Pankin luvan, mutta en usko sen juurikaan lupahakemuksia tyrmänneen olihan valuut- taluotto myös eräs keino pitää yllä valuuttavarantoamme. Suomeen oli erilaisilla operaatioilla kerty- nyt likvidiä rahaa, joka mahdollisti massiivisen antolainauksen. Pankkien koveneva kilpailu ja mui- den rahoituslaitosten tulo markkinoille lisäsi tarjottavan rahan määrää. Rahasta tuli tavanomainen kaupankäynnin kohde, jonka hintakin (korko) määräytyi tavanomaisesti – markkinoilla. Luotto- mahdollisuuksien lisääntyminen poisti erään tärkeän yrittäjyyseseen, rahoitukseen. Luototuksessa päätösvalta oli siirtynyt luoton myöntäjältä sen tarvitsijalle.

Yrittäjyyden arvostus oli noussut koko 1980-luvun ajan. Tätä arvostuksen nousua on ku- vattu hallitusohjelmissa ja eräs julkisen vallan kädenojennus yrittäjille oli starttiraha, joka nähtiin myös keinona vähentää työttömyyttä. Keinona se ei ollut kovin kummoinen. Vuonna 1987 tehtiin 3700 strattirahapäätöstä. Viiden vuoden päästä niistä oli edelleen toiminnassa 52 %. Saman verran ilman tukeakin aloittaneista yrityksistä on elossa vielä viiden vuoden jälkeen. (Sääski, 1994, 2, 7) Määrää olennaisempaa on muutos asenteissa, yrittäjyyttä ei enää nähty mörkönä, vaan yhtenä mah- dollisuutena torjua työttömyyttä. Yrittäjiä kaivattiin. Tämä näkyi aloittaneiden yritysten määrän voi- makkaana kasvuna. Vuosina 1985 - 1988 yrityskanta kasvoi lähes 20 000:lla yrityksellä. Koska puolet lopetti, perustettiin uusia yrityksiä kaksinkertainen määrä, siis kaikkiaan noin 40 000.

Taloudellisen toimintaympäristön muutos edelsi arvo- ja asennemuutosta, jonka Helkama ja Seppälä ajoittavat 1980- ja 1990 luvun taitteeseen (2006, 150). Toimintaympäristön muutoksella tarkoitan eri arvoluokkien samansuuntaistumista, jolloin muutokset niissä tukivat siirtymää kohti markkinatalouden arvoja. Tämän liikkeen aloitti Björn Wahlroosin mukaan Rolf Kullberg, joka ”Suomen Pankin pääjohtajana ensimmäisenä vuonna (1983) teki täyskäännöksen kohti markkinatalout- ta.” Wahlroos piti myös välttämättömänä sitä, että korot vastaisuudessa heijastavat aiempaa arkem- min rahoitusmarkkinoita (Talouselämä 15/1984, 82). Myöhemmin (Apu 14/1987, 102) Björn Wahl- roos nimettiin Suomen Johtavaksi Kasinojupiksi, jolla tarkoitettiin rahalla pelaavaa liituroitamiestä, joka kerää voitot ilman, että hänen sijoittamansa raha käy lainkaan tuotannollisessa toiminnassa. Veikko Huoviselta julkaistiin 1991 romaani nimeltä Kasinomies Tom.

Yksilöllisten ratkaisujen mahdollisuus kasvoi. Aineellisen turvallisuuden merkitys arvona väheni 1960-luvun puolivälistä vuoteen 1986 tultaessa. Kun perusturvallisuus oli taattu, huomio kohdistui omaan itseen ja työn mielekkyyteen (Helkama ja Seppälä 2006, 138). Yrittäjäksi ryhty- minen oli eräs mahdollisuus olla itsenäinen, oma pomonsa, ja mahdollisuus parantaa oman työn mielekkyyttä. Suurta ajankuvaa leimasi usko talouden kasvuun, elämänmyönteisyys ja itsensä hem- mottelu. Tätä on jälkikäteen kuvattu negatiivissävytteisellä käsitteellä kulutusjuhlat, jolle oli ominais- ta velaksi eläminen ja rohkea lainanotto. Vasta laman jo hellittäessä lainanotto määriteltiin yltiöpäi-

seksi, hallitsemattomaksi tai kevytmieliseksi, kuten siitä velkasaneerauksen tai yksityishenkilön velkajärjestelyn yhteydessä puhuttiin (Helsingin Sanomat, pääkirjoitus 12.3.1995). 1980-luvun loppupuolen talousoptimismia vasten tarkasteltuna kyseinen uudelleen määrittely on jälkiviisautta. Varoitavat äänet olivat harvassa eikä kukaan osannut ennustaa lamaa saati sen äkillisyyttä tai sitä, miten koko yhteiskunnan kattava se oli. Kulutusjuhla oli hauskaa ja siihen pääsi helposti mukaan.

On vaikea löytää parempaa vuotta oman yrityksen aloittamiselle, kuin mitä vuosi 1987 oli. Vaikka laman enteitä olikin ilmassa (New Yorkin pörssin Black Monday 19.10.1987), aloitin minäkin oman yrittäjätaivaallukseni syksyllä 1987. Seuraavissa luvuissa käsittelen yritykseni aloittamisen syitä, omaa yrittäjyyttäni ja sen loppumista. Kuitenkin:

*Ilmoittautuminen rekisteröidyksi työnantajaksi, liikevaihtoverovelvolliseksi ja kaupparekisteriin. Vakuutusten ottaminen sekä palkkaneuvottelut olivatkin jo yksinkertaisia asioita. Niinpä yritykseni sitten aloittikin toimintansa 15.11.1987. Vekselivetoisesti, mutta iloisesti.* 9

### 3 Yritys on perustettu - entäs nyt?

”Yrittäjyys on yritystoiminnan henkisiä perusedellytyksiä.” (Peltonen 1986, 9)

”Yrityspäätöksessä on mukana sekä henkilön ympäristö että hänen omat ominaisuutensa.” (Marjosola 1979, 69)

”Menestyvä yrittäjä on energinen, yhteen asiaan keskittyvä henkilö, jolla on selvä näkemys tavoitteistaan.” (Silver 1984, 64)

Yrittäjyys on metakäsite, selittämätön, tutkimaton, abstrakti. Yrittäjyys on monimuotoinen, usealle eri tieteenalalle ulottuva ilmiö. Yhtenäistä tietämystä, ”oppia yrittäjyydestä”, ei vielä ole ja alan käsitteistön käyttö, keskeisistä käsitteistä yrittäjä, yrittäjyys ja pienyritys alkaen, on sekavaa. Yrittäjyyteen liittyy myös näennäistieteellistä mytologiaa, jolla yleensä viitataan amerikkalaisen yrittäjyystutkimuksen yrittäjä-sankari -myyttiin. (Huuskonen 1992, 150.)

Käsitys yrittäjyydestä yritystoiminnan henkisenä perusedellytyksenä jakaa yrittäjyyden kahteen osaan: varsinaiseen yrittäjyyden käsitteeseen ja sen operationaalisena määritelmänä käytettyyn yritystoimintaan. Yrittäjyys on yksilötasoinen ominaisuus, jota puolestaan on kuvattu yksilön persoonallisuuden piirteillä, joita yrittämiseen liittyen on löydetty eri tutkimuksissa lähes 50. Yritys syntyy yrityspäätöksen seurauksena ja tämä päätös väistämättä muuttaa yrittäjäksi ryhtyvän henkilön elämän.

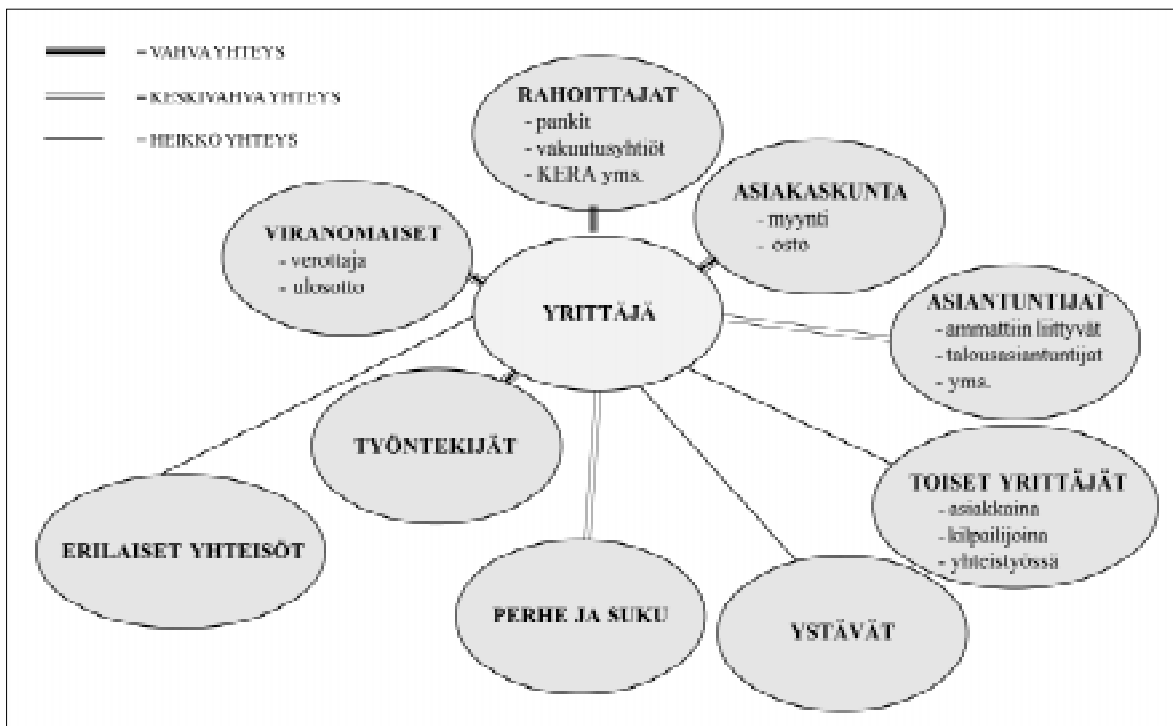
Yrittäjyyden synty yhteiskunnassa on nähty prosessina, joka on niin yksilöllinen ja monimutkainen, ettei sitä voida analysoida. Yrittäjyyttä käsitteenä onkin tutkittu hyvin vähän. Yrittäjyys nähdään ’sisäsyttyisenä’ ominaisuutena, joka erottaa yrittäjät enemmistöstä. Näin yrittäjyydestä tulee ainutkertainen sisäinen vietti, jota tutkijat yrittävät selittää viittaamalla yrittäjien elämään, vanhempiin ja vastaavanlaisiin kokemuksiin. (Scase & Coffee 1980, 106-107; Gibb & Ritchie 1982, 27.) Jos puolestaan vain tämä käsitys hyväksytään, on yrittäjyyden lisääminen ulkopuolisen väliintulon avulla, erilaisin tukitoimin ja yrittäjäkoulutusohjelmin, lähes mahdotonta. Kirjoittajat pitävätkin yrittäjyyteen kasvamista, yrittäjyyden syntyä, sosiaalisena prosessina ja perustelevat käsitystään mm. sillä, että individualismi itsessään on sosiaalinen ilmiö. Yrittäjyyttä on helpompi ymmärtää, kun tarkastellaan samanaikaisesti yksilöä ja hänen ympäristöään. Kun yrittäjyys ymmärretään sosiaalisen prosessin kautta syntyneeksi, voidaan sitä henkisenä yritystoiminnan perusedellytyksenä myös tuottaa. (Gibb & Ritchie 1984, 27.)

Yrittäjyys on ajattelu-, toiminta- ja suhtautumistapa työntekoon. (Koiranen 1993, 16) Yrittäjyys voidaan jakaa ulkoiseen ja sisäiseen yrittäjyyteen ja näin sitä voivat osoittaa niin yrittäjinä toimivat kuin toisen palveluksessa olevat. Näiden lisäksi lama toi Yrittäjyyden vuosikymmen -ohjelmassa yrittäjyyskeskusteluun mukaan omatoimisen yrittäjyyden käsitteen, johon voi liittyä omistussellisuus, mutta jonka leimallisin piirre kuitenkin on vastuu omasta työllistyvyydestä ja toimeentulos-

ta. (Kyrö & Nissinen 1995, 168.)

Kun yrittäjyydelle annetaan yrittävyyden merkitys on luotu väljin yrittäjyyden määrite, joka tekee jokaisesta yrittäjän ja laajentaa yrittämisen koko elämään. Koironen kannattaa väljää määritelmää (1993, 13). Tässä näen selkeää tarkoitushakuisuutta, sillä tämän kautta yrittäjyys pudotetaan siltä erityisen ihmisluokan jalustalta, jolle se oli omistavana luokkana nostettu. Nyt yrittäjyys, myös omistajayrittäjänä, on mahdollinen vaihtoehto meille kaikille. Niitä ominaisuuksia (kuten luovuus, vastuullisuus, aloitekyky, innostuneisuus, sisukkuus, vapaus jne), joita sekä tutkimukset että yrittäjät itse listaavat yrittäjyyden ilmentäjiksi, pidetään yleisestikin arvokkaina ihmisen ominaisuuksina. Samalla tulee pakosta myös määriteltyä yrittäjyyden vastakohta: vastuttomuus, aloitekyvyttömyys,

Kuva 4. Pienyrityksen vuorovaikutussuhteiden verkosto



apaattisuus ja periksi antaminen. (Koskinen 1989, 28.) Pelottaa niiden ihmisten kohtalo, joissa yrittäjyyttä ei ilmene. Yrittäjyys on mielestäni 'yltiöpositiivinen' ominaisuus ja siksi on humaania ajatella, että meissä kaikissa on sitä ainakin jonkin verran.

Yrittäjyyden, ja sitä kautta myös yrittäjän, määrittelyssä vallitseva epäyhtenäisyys on niin täydellistä, että niistä on vaikea määritellä edes keskeisiä suuntaviivoja. Yrittäjän persoonallisuuden piirteekään eivät kykene erottelamaan yrittäjiä muusta väestöstä, sillä ne ovat yleisiä myös muilla ihmisillä. Toiminnan laatukriteerit, joista keskeiset liittyvät yrityksen kasvuhakuisuuteen, perustuvat oletukseen jonka mukaan iso tai kasvava on aina pientä parempi. Oletus on arvosidonnainen. Vaikka kaikki yrittäjän luonteenpiirteiden ja laatukriteerien mittarit olisivat maksimissaan, voitaisiin henkilön tämän perusteella ainoastaan todeta olevan yrittäjämäinen. (Huuskonen 1992, 38-39.)

Itse lukeudun tiukan rajauksen kannattajaksi. Yrittämistä, jota olennaisella tavalla määrittää vastuu, omistaminen, yrittäjäriskin ottaminen ja sen seurausten kantaminen sekä päätösvalta, pidän aitona yrittäjyytenä. Yrittäjyyttä ei voi tutkia tutkimatta yrittäjiä.

Haluan havainnollistaa yrittämisen monimuotoisuutta ja kerroksellisuutta sivulla 61 olevalla kuvalla (Kuva 4), jossa olen kuvannut pienyrittäjän verkostoa ja vuorovaikutusympäristöä. Verkosto on nähty yrittäjän näkökulmasta, jolloin hän itse on verkoston keskiössä. Yrittämisen kannalta vahvin verkosto muodostuu asiakaskunnasta, työntekijöistä, viranomaisista ja rahoittajista. Muut vuorovaikutukset ovat heikompia, joskin perhe ja suku ovat pienyrittäjälle tärkeitä. Myös asiantuntijat ovat tärkeitä, jos heitä osataan käyttää. Toisiin yrittäjiin muodostuva vuorovaikutussuhde olen tässä kuvannut heikoksi. Tämä koskee kuitenkin vain samalla alalla ja riittävän lähellä kilpailevien yrittäjien välisiä suhteita. Muiden yrittäjien kohdalla vuorovaikutuksen voimakkuus riippuu paljolti asiakkuuden ja yhteistyön muodoista. Ryhmien sijoittamisella erilleen korostan sitä, että niillä ei välttämättä ole yrittäjän lisäksi muuta yhteyttä toisiinsa. Muutos yrittäjän ja jonkun keskeisen ryhmän välisessä vuorovaikutuksessa kuitenkin vaikuttaa myös muiden ryhmien ja yrittäjän väliseen vuorovaikutukseen. Viranomaispäätökset saattavat vaikuttaa ratkaisevasti rahoittajan päätöksiin, mikä puolestaan vaikuttaa työntekijöihin, perheeseen, asiakkaisiin jne. Yrittäjyydessä korostuvat toiminnan monimuotoisuus, kerroksellisuus ja ehkä tärkeimpänä yrittäjäpersoonan kautta syntyvä vuorovaikutussuhteiden sosiaalisuus.

*Mainostoimistot, yritykset ja kunnalliset ja valtiolliset yhteisöt, kuten museot ja Tielaitos olisivat luontevasti asiakkaitamme. 33*

*Tajutessani tarvitsevani hänen neuvojaan ja taloudellista asiantuntemustaan olin velkaantunut hänellekin jo niin paljon, etten enää kehdannut mitään kysyä. 34*

*Hänen vaikutustaan oli varmaankin myös Y:n siirtyminen asiakkaakseni. 41*

*Lomautus astuisi voimaan vuoden 1993 alusta mikäli siihen joulukuun puolella välissä vielä oli tarvetta. Ajattelin, että jouluksi ei ketään voi panna pois töistä. Se olisi turhan kovaa. 57*

*Joissain asiakkaissa pelasin itseni pois kuvioista ennakoasenoitumiselani, ... 23*

Yritystoiminnan monimuotoisuus ja kerroksellisuus kuvastavat myös yhtenäisen ”yrittäjyysopin” muodostamiseen liittyvää hankaluutta. Yrittäjyys ja yrittäjä määrittyvät kunkin tieteenalan, tarkastelijan ja tutkimuksen käyttötarkoituksen näkökulmasta. Yrittäjyyden kuvauksia koskeva teoreettinen yrittämiskirjallisuus on monimutkainen labyrintti, johon sisältyy monia erilaisia viitekehyksiä. Yrittäjyydelle on annettu monia kuvauksia sekä saman että vaihtoehtoisten viitekehysten sisällä. Taloustieteellisen ajattelun eri vaiheissa yrittäjyyttä on kuvattu niin fenomenologisesti kuin tieteellisestikin. Tai toisin sanoen ilmiöön on vain viitattu tai siihen ei ole lainkaan kiinnitetty huomiota. (Haahti 1989, 197.)

Yrittäjiä on jaoteltu ja tutkittu mm. yrittäjän luonteenpiirteiden (McClelland 1967), sosiaalisen kehityksen (Gibb & Ritchie 1982) tai yrittäjäidentiteetin perusteella. Yrityksiä puolestaan on jaoteltu ja tutkittu koon, yhtiömuodon, toimialan, liikevaihdon ja muiden vastaavien, lähinnä oikeus- ja taloustieteellisten kriteerien perusteella. Yritystoiminta on myös nähty oppimisprosessina. Kuvattu

monimuotoisuus johtaa osaltaan siihen, että yrittäjyyttä on yleisesti kuvattu yrittäjän ominaisuuksilla tai yritysten laatuksiteereillä, niiden tavalla toimia. Eron tekemisen vaikeudesta johtuen käytän itsekin lähes synonyymisti käsitteitä yrittäjä, yrittäjyys ja yritys.

Oman kokemukseni mukaan palvelualalla toimivan pienyrittäjän osaaminen on keskeisesti sosiaalisten taitojen osaamista. Yrittäjän persoonallisuuden piirteet ja sosiaalinen kehitys (yrittäjäksi kasvetaan) ovat minulle luonnollinen lähtökohta yrittäjyyden tarkastelulle. Yritys ei kuitenkaan toimi tyhjiössä. Ilman toimintaympäristön (yritys - lähiympäristö - yhteiskunta - aika) tarkastelua, jää yrittäjyyden ymmärtäminen vajaaksi. Oma yrittäjyyteni, jonka kautta pyrin ymmärtämään yrittäjyyden yhteiskunnallista prosessia, ajoittui suomalaisen yhteiskunnan säännöstelytalouden ja markkina-talouden väliseen murroskohtaan. Yrittäminen on olennaisesti taloudellista toimintaa, joten tätäkään näkökulmaa ei tarkastelussa voi sivuuttaa.

Kaikki valitsemani näkökulmat vaikuttivat jokaisessa yritykseni elinkaaren vaiheessa. Yrityksen elinkaarimalli erottaa yrityksen kehityksessä seuraavat viisi vaihetta: 1) aloittaminen, 2) henkiinjääminen, 3) kasvu, 4) laajentuminen ja 5) kypsyys (Huuskonen 1992, 155). Malli ei ole kovinkaan dynaaminen, koska kypsyyden jälkeen ei enää tule mitään. Tähän malliin lisään itse ainakin yritystoiminnan loppumisen. Koirasen (1993, 40) malli on dynaaminen ja siinä on neljä vaihetta: 1) käynnistyminen, 2) verkostuminen, 3) liittoutuminen ja 4) rakenteiden järkkäminen. Dynaamiseksi mallin tekee sen kehämäisyys: rakenteiden järkkymisen jälkeen palataan eri vaiheiden kautta alkuun ja käynnistetään jotain olennaisesti uutta. Kuljin yritykseni kanssa kaikki kehitysvaiheet loppuun asti. Kehityksen eri vaiheissa eri näkökulmat korostuivat: aloittamisessa persoonallisuuden piirteet ja elämäntilanne, toimintaa kulttuurinen murros, mutta myös oppiminen sekä vapauden lupauksen ja yrittäjätodellisuuden alistavuuden ristiriita ja päätösvaihetta lama ja talous.

Tässä luvussa tarkastelen yritystutkimuksen teoriaa, perustamisprosessia ja perustamiseen liittyvää teoriaa. Pyrin sitomaan oman tarinani näihin. Pienyritysten merkitys kansantaloudelle on suuri. Yrityskannasta ne muodostavat yli 90%, joista valtaosa alle 10 hengen yrityksiä. (Tilastokeskus 2008.) Pienyritykset työllistävät likimain saman määrän kuin yli 200 hengen keski-suuret ja suuret yritykset. Uudet työpaikat syntyvät pääosin pienyrityksiin. Raja kansantalouden kuitenkin tarkastelun ulkopuolelle, koska makrotalousteoriat unohtavat yrittäjän yksilönä (Huuskonen 1992, 154).

Suuret ja keski-suuret yritykset rajautuvat ikäänkuin luonnollisesti tämän tutkimuksen ulkopuolelle. Oma yritykseni kuului aloittaessani mikropienten, alle viiden hengen yritysten luokkaan ja lopettaessani olin yksinyrittäjä. Suuret yritykset ovat tietyissä asioissa sopiva vertailuryhmä ja tulevat mukaan tarkasteluun silloin, kun tarinani ne siihen luonnollisella tavalla kytkee. En myöskään tarkastele yrittäjyyttä juridisesti, vaikka oikeuskäytäntö yrittämiseni loppuaikana tuli hyvinkin konkreettiseksi. Jätän myös suosiolla tarkastelun ulkopuolelle sen, miten yritys perustetaan. Välttämätön paperisota on melkoinen ja siitä löytyy runsaasti tietoa eri yhteisöjen ja viranomaisien www-sivuilta.

Käyn aluksi läpi peruskäsitteistöä ja keskeisinä pitämiäni yrittäjysteorioita. Tämän jälkeen tarkastelen yrityksen perustamisprosessia ja käyn dialogia niissä esitettyjen käsitysten ja oman tarinani perustamiskurssin välillä.

Kuva 5. Yrittäjyyden tyypittelyä yrittäjän persoonallisuuspiirteiden, yrittäjän ja yrityksen toimintatapojen ja yrityskoon mukaan.

<p><b>HUKKONEN</b> (1992, 38)</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. karua epävarmuudesta johtuvan riskin</li> <li>2. sijaintia tyviinvaiva päätöksen</li> <li>3. innovaattori</li> <li>4. päätöksentekijä</li> <li>5. verkollinen johtaja</li> <li>6. manageri</li> <li>7. organisoija ja taloudellisesti vahva varojen luovuttamiseksi</li> <li>8. yrityksen omistaja</li> <li>9. tuotannonkehittäjän klynäntöimä</li> <li>10. seppälöitsijä</li> <li>11. kaatavasti työntekijä</li> <li>12. resurssien allokoiija</li> </ol> <p>Politiikkyt erimielisyyden suuresta yleisöstä, polken yrittäjä on henkilö, joka on: samantekijä</p> <p>a) kollektiivivastuunsa hoitamisesta olevan yrittäjän</p> <p>b) yrityksen riskipäättäjän sijaintia</p> <p>c) yrittäjän päätöksentekijän käyttäjä ja yhtiön osakkeenomistaja yrityksen.</p> <p><b>SEASE &amp; COFFEE</b> (1980, 23)</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. innovaattori</li> <li>2. pienen yrityksen omistaja</li> <li>3. innovaattori</li> <li>4. omistaja-johtaja</li> </ol>	<p><b>KORHONEN</b> (1993, 45-66)</p> <p>A. yksilöllinen yrittäjä B. ulkoinen yrittäjä Yrittäjyydenäkökulat kysely- ja kyselytutkimus</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. edullinen tekijä</li> <li>2. taloudellinen</li> <li>3. ammattitaito</li> <li>4. riskitöntä omaista taloudellista</li> <li>5. väkivallasta</li> <li>6. vastustamattomia</li> <li>7. syvästi läheisillä</li> <li>8. kyllä on riskiä</li> <li>9. kyllä hallita riskiä</li> <li>10. usko</li> <li>11. taloudellisesti</li> </ol> <p><b>BENKS &amp; VALE</b> (Kotimaa 1993, 67)</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. ulkoinen yrittäjä</li> <li>2. henkilö</li> <li>3. järkevä tekijä</li> <li>4. innovaattori</li> <li>5. yrittäjä</li> <li>6. innovaattori</li> <li>7. innovaattori</li> <li>8. innovaattori</li> <li>9. innovaattori</li> <li>10. innovaattori</li> <li>11. innovaattori</li> <li>12. innovaattori</li> </ol> <p><b>PORTER</b> (Kotimaa 1993, 67)</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. kustannusohjelman toteuttaja</li> <li>2. erikoistunut</li> <li>3. keskittynyt</li> </ol> <p><b>KOON MUKAAN</b> (Kotimaa 1993, 68)</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. yksinyrittäjä</li> <li>2. pienoyrittäjä</li> <li>3. keskisuuren tai</li> <li>4. suuren yrityksen omistaja</li> </ol>	<p><b>KETTUNEN</b> (Kotimaa 1993, 68)</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. päätöksentekijä, luokkajärjestelmä</li> <li>2. ammattitaito</li> <li>3. idea ja sen markkinat</li> <li>4. resurssi</li> </ol> <p><b>MAALINEN</b> (1979, 3 ja 74-81)</p> <p>Maailma oleva yrittäjäläsnä</p> <p><b>A-tyyppi</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. suunnitella</li> <li>2. riskiä pelkäävä</li> <li>3. kyllä on riskiä</li> <li>4. kyllä on riskiä</li> <li>5. kyllä on riskiä</li> <li>6. kyllä on riskiä</li> <li>7. kyllä on riskiä</li> <li>8. kyllä on riskiä</li> <li>9. kyllä on riskiä</li> <li>10. kyllä on riskiä</li> <li>11. kyllä on riskiä</li> <li>12. kyllä on riskiä</li> </ol> <p>Tämän tyyppi yrittäjä on</p> <p><b>B-tyyppi</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. onnista</li> <li>2. riskiä pelkäävä</li> <li>3. kyllä on riskiä</li> <li>4. kyllä on riskiä</li> <li>5. kyllä on riskiä</li> <li>6. kyllä on riskiä</li> <li>7. kyllä on riskiä</li> <li>8. kyllä on riskiä</li> <li>9. kyllä on riskiä</li> <li>10. kyllä on riskiä</li> <li>11. kyllä on riskiä</li> <li>12. kyllä on riskiä</li> </ol> <p>Tämän tyyppi yrittäjä on</p> <p><b>C-tyyppi</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. onnista</li> <li>2. riskiä pelkäävä</li> <li>3. kyllä on riskiä</li> <li>4. kyllä on riskiä</li> <li>5. kyllä on riskiä</li> <li>6. kyllä on riskiä</li> <li>7. kyllä on riskiä</li> <li>8. kyllä on riskiä</li> <li>9. kyllä on riskiä</li> <li>10. kyllä on riskiä</li> <li>11. kyllä on riskiä</li> <li>12. kyllä on riskiä</li> </ol> <p>Tämän tyyppi yrittäjä on</p>	<p><b>KYRÖ &amp; NIEMINEN</b> (1993, 107-108)</p> <p>A. alkuperäinen yrittäjä B. sisäinen yrittäjä C. omistajien yrittäjä</p> <p>Kotimaa-tutkimus luokittelu</p> <p><b>BRUCE</b> (Kotimaa 1993, 104)</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. polkuyrittäjä</li> <li>2. riskiä pelkäävä</li> <li>3. kyllä on riskiä</li> <li>4. kyllä on riskiä</li> </ol> <p><b>HÄNINEN</b> (Kotimaa 1993, 104)</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. innovaattori</li> <li>2. innovaattori</li> <li>3. innovaattori</li> <li>4. innovaattori</li> <li>5. innovaattori</li> <li>6. innovaattori</li> <li>7. innovaattori</li> <li>8. innovaattori</li> <li>9. innovaattori</li> <li>10. innovaattori</li> <li>11. innovaattori</li> <li>12. innovaattori</li> </ol> <p><b>HORNADAY &amp; WHEATLEY</b> (Kotimaa 1993, 104)</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. innovaattori</li> <li>2. innovaattori</li> <li>3. innovaattori</li> <li>4. innovaattori</li> <li>5. innovaattori</li> <li>6. innovaattori</li> <li>7. innovaattori</li> <li>8. innovaattori</li> <li>9. innovaattori</li> <li>10. innovaattori</li> <li>11. innovaattori</li> <li>12. innovaattori</li> </ol> <p><b>MILES &amp; SNOW</b> (Kotimaa 1993, 104)</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. innovaattori</li> <li>2. innovaattori</li> <li>3. innovaattori</li> <li>4. innovaattori</li> <li>5. innovaattori</li> <li>6. innovaattori</li> <li>7. innovaattori</li> <li>8. innovaattori</li> <li>9. innovaattori</li> <li>10. innovaattori</li> <li>11. innovaattori</li> <li>12. innovaattori</li> </ol>	<p><b>SMITH</b> (Kotimaa 1993, 104)</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. innovaattori</li> <li>2. innovaattori</li> <li>3. innovaattori</li> <li>4. innovaattori</li> <li>5. innovaattori</li> <li>6. innovaattori</li> <li>7. innovaattori</li> <li>8. innovaattori</li> <li>9. innovaattori</li> <li>10. innovaattori</li> <li>11. innovaattori</li> <li>12. innovaattori</li> </ol> <p><b>STANWORTH &amp; CURRIAN</b> (Kotimaa 1993, 104)</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. innovaattori</li> <li>2. innovaattori</li> <li>3. innovaattori</li> <li>4. innovaattori</li> <li>5. innovaattori</li> <li>6. innovaattori</li> <li>7. innovaattori</li> <li>8. innovaattori</li> <li>9. innovaattori</li> <li>10. innovaattori</li> <li>11. innovaattori</li> <li>12. innovaattori</li> </ol> <p><b>VESPER</b> (Kotimaa 1993, 104)</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. innovaattori</li> <li>2. innovaattori</li> <li>3. innovaattori</li> <li>4. innovaattori</li> <li>5. innovaattori</li> <li>6. innovaattori</li> <li>7. innovaattori</li> <li>8. innovaattori</li> <li>9. innovaattori</li> <li>10. innovaattori</li> <li>11. innovaattori</li> <li>12. innovaattori</li> </ol> <p><b>KOIKONEN</b> (1989, 12-13)</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. innovaattori</li> <li>2. innovaattori</li> <li>3. innovaattori</li> <li>4. innovaattori</li> <li>5. innovaattori</li> <li>6. innovaattori</li> <li>7. innovaattori</li> <li>8. innovaattori</li> <li>9. innovaattori</li> <li>10. innovaattori</li> <li>11. innovaattori</li> <li>12. innovaattori</li> </ol> <p><b>HISTORALLISET KÄSITTEET</b> (Haahtela 1997)</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. innovaattori</li> <li>2. innovaattori</li> <li>3. innovaattori</li> <li>4. innovaattori</li> <li>5. innovaattori</li> <li>6. innovaattori</li> <li>7. innovaattori</li> <li>8. innovaattori</li> <li>9. innovaattori</li> <li>10. innovaattori</li> <li>11. innovaattori</li> <li>12. innovaattori</li> </ol>	<p>2. Riskin kantaja, kahvi tekijä, mutta myyjä (Cantell)</p> <p>3. Yrittäjä siinä epävarmuudessa, organisoija ja jollain hoidossa, myyjä (Cantell)</p> <p>4. Yrittäjä siinä epävarmuudessa, organisoija ja jollain hoidossa, myyjä (Cantell)</p> <p>5. Yrittäjä siinä epävarmuudessa, organisoija ja jollain hoidossa, myyjä (Cantell)</p> <p>6. Yrittäjä siinä epävarmuudessa, organisoija ja jollain hoidossa, myyjä (Cantell)</p> <p>7. Yrittäjä siinä epävarmuudessa, organisoija ja jollain hoidossa, myyjä (Cantell)</p> <p>8. Yrittäjä siinä epävarmuudessa, organisoija ja jollain hoidossa, myyjä (Cantell)</p> <p>9. Yrittäjä siinä epävarmuudessa, organisoija ja jollain hoidossa, myyjä (Cantell)</p> <p>10. Yrittäjä siinä epävarmuudessa, organisoija ja jollain hoidossa, myyjä (Cantell)</p> <p>11. Yrittäjä siinä epävarmuudessa, organisoija ja jollain hoidossa, myyjä (Cantell)</p> <p>12. Yrittäjä siinä epävarmuudessa, organisoija ja jollain hoidossa, myyjä (Cantell)</p>
---	--	---	--	---	--

*Aloin aluksi miettiä omia mahdollisuuksiani tai osaamistani yrittäjänä. Jo ennen kuin puhuin tarjouksesta mitään kotona. Tiesin entuudestaan, että itseni myyminen, jota yrittäjänä toimiminen käsitykseni mukaan pääasiasa oli, oli minulle vaikeaa.* 5

### 3.1 Yrittäjä, yrittäjä, yritys - mitä se on?

Eri viitekehykset tuottavat erilaisen yrittäjyyden-, yrittäjä- ja yrityskäsityksen. Koska niistä ei vallitse yksimielisyyttä, on tehtävä valinta, joka määrittää, mitä kirjoittaja tarkoittaa näitä käsitteitä käyttäessään. Yritystutkimusten eräänä tuloksena on syntynyt joukko menestyvän yrittäjän persoonallisuuden piirteitä, yrittäjän ja yrityksen toimintatapa sekä yrityskokoa koskevia tyypittelyjä (Kuva 5). Tyypittelyistä voi aistia tutkijan viitekehyksen ja tutkimuksen tarkoituksen ja vaikka ne tiettyä vaihtelua tuottavatkin, on tutkittu ilmiö tyypittelyjen samankaltaisuuden ansiosta helppo tunnistaa. Tämä tosin ei ole kovin yllättävää, yrittäjäyys kuitenkin kattaa melkoisen elämänalueen. Yllättävä havainto sen sijaan oli taloudellisen hyvinvoinnin arvostuksen vähäisyys. Aivan kuin rahasta puhumisen olisi jonkinlainen tabu ja yritys itseisarvo eikä niinkään väline taloudelliseen hyvinvointiin.

Kuva havainnollistaa yritystutkimuksen kentän hajanaisuutta. Yrityksiä ja yrittäjiä voidaan jaotella ja tyypitellä hyvin eri lailla riippuen siitä, mihin kyseistä jaoteltua tai tyypittelyä on tarkoitus käyttää. Tyypittelyt eivät kuitenkaan tyhjennä yrittäjyyden käsitettä ja kun mukaan otetaan yrittäjän toimintaverkostossa syntyvät vuorovaikutussuhteet voidaan luoda lukematon joukko uusia tyypitte-



lyjä. Käyn seuraavassa läpi eräitä keskeisiä pidettyjä ja oman työni kannalta olennaisia tapoja hahmottaa yrittäjyyttä ilmiönä.

Smith (1967, 14-28) jakaa yrittäjät ammattimiehiin ja tilaisuuteen tarttujiin. Samat käsitteet tulevat esiin monessa muussakin luokituksessa. Tilaisuuteen tarttuminen nähdään lisäksi yhdeksi tavaksi perustaa yritys (esimerkiksi Marjosola 1979, 79-81). Ammattimiehillä on usein kapeahko koulutus, jota työkokemus täydentää. Heidän yhteistyötään muiden kanssa leimaavat usein asenteelliset ja muut vaikeudet, kun taas tilaisuuteen tarttijat luottavat enemmän mahdollisuuksiinsa solmia taloudellisia ja sosiaalisia suhteita ympäristönsä kanssa.

Scase & Coffee (1980, 23) ovat kuvanneet yrittäjyyttä yrityksessä toimivan yrittäjän ja hänen tehtäviensä mukaan. He jakoivat yrittäjät itsensä työllistäjiin (self employed), jotka eivät muodollisesti työllistä, mutta ovat riippuvaisia perheenjäsenten palkattomista palveluista. Toisen ryhmän muodostivat pienten yritysten omistajatyöntekijät (small employers), jotka työskentelevät yhdessä työntekijöidensä kanssa (tekevät samoja töitä) ja hoitavat lisäksi hallintoon ja johtamiseen liittyvät tehtävät. Kolmanteen ryhmään kuuluivat omistaja-vastuunkantajat (owner-controllers), jotka eivät työskentele työntekijöidensä rinnalla, mutta ovat sen sijaan yksinään ja ainoina vastuussa yrityksen hallinnosta ja johtamisesta. Neljännen ryhmän muodostivat omistaja-johtajat (owner-directors), johon kuuluvat suurempien yritysten johtajat, jotka kontrolloivat yrityksiään kehittyneellä johtamisjärjestelmällä; tehtävät on jaettu ja delegoitu toimitusjohtajille ja muulle johdolle. Itse kuului toiseen ryhmään, olin yritykseni paras ja kovin työntekijä.

*Yritystoimintani lähdeyttä käyntiin, aloin osallistua aiempaa enemmän niimenomaan niihin töihin, joita labrassa tehtiin. 26*

*Pisin yhtenäinen työrupeama kesti 86 tuntia, joista viimeisen vuorokauden pyysin hereillä vain itsekseni laulamalla. Kovaa laulamalla. 29*

Oman yritykseni yhtiömuoto oli kommandiittiyhtiö. Se on henkilöyhtiö, jonka toiminnasta vastuunalainen yhtiömies päättää ja vastaa taloudellisista sitoumuksistaan koko omaisuudellaan. Äänetön yhtiömies vastaa niistä vain yhtiöön sijoittamalla panoksellaan. Omaisuudella vastaamisen raja mikropienissä henkilöyrityksissä, jollainen omanikin oli, on vastaavan kokoiisiin osakeyhtiöihin häilyvä. Pienyritykset yhtiömuodosta riippumatta tarvitsevat paljon omaa pääomaa, jota niillä harvoin on riittävästi (Scase & Coffee 1980, 11-14). Tästä syystä yritystoimintaa rahoitetaan velalla, joiden vakuutena käytetään yrittäjän omaisuutta. Olin siis mikropienen yritykseni omistajatyöntekijänä kokonaisvastuussa yritykseni toiminnasta ja taloudellisesti koko omaisuudellani sidottu yrityksen vastuisiin.

Vaikka typologiat omalla tavallaan selkeyttävät tutkimuskenttää, kannattaa niiden käytössä Huuskosen (1992, 52) mukaan kuitenkin olla varovainen, sillä luokittelut riippuvat käytetyistä kriteereistä ja samakin aineisto saattaa eri kerroilla luokitua eri tavoin.

Tämä varovaisuus huomioiden otan esiin luokitteluja, joista tunnistan omia piirteitäni yrittäjänä. Osaan niistä en toisaalta kykene itseäni sijoittamaan. Stanworth & Curran nostivat tutkimuksessaan esiin kolme tyypillistä yrittäjäidentiteettiä: käsityöläisidentiteetti, klassinen yrittäjäidentiteetti

ja johtaja/päällikkö -identiteetti. Käsityöläisyrittäjää määrittää hyvän oman tuotteen valmistus, jossa keskeistä on oman laadukkaan tuotteen valmistus. Klassinen yrittäjä puolestaan arvostaa sekä taloudellista tulosta että hyvää toimeentuloa ja pyrkii käsityöläisyrittäjää useammin kasvattamaan yrityksensä kokoa. Johtajayrittäjä ei välttämättä lainkaan osallistu tuotteidensa valmistukseen, vaan delegoi ja pyrkii yrityksensä kasvattamiseen. Hän tavoittelee tunnustusta menestymisestään johtajana. (1973, 97-100) Jaottelu muistuttaa edellä mainittua Scase & Coffeen jaottelua. Oma identiteetini oli sekoitus käsityöläistä ja klassista yrittäjää siten, että mielsin itseni koko yritystoimintani ajan käsityöläiseksi, mutta toivoin yltäväni klassiseen yrittäjyyteen.

*Toisaalta värikuvan ja yleensäkin valokuvan tekeminen on pitkälle vietyä ammattitaitoa vaativaa työtä. Ennenkaikkea se vaatii tietoa siitä millainen on hyvä valokuva. Käsityönä tehdyt värikuvat olivat ominta aluettani ja tämän alueen hallitsin jopa poikkeuksellisen hyvin, osittain varmaankin siksi, että olin oppinut sen työssä, kantapään kautta. 9*

Yrittäjyyden määritelmä on selkeästi sidoksissa yrittäjän määritelmään, joka sekään ei ole yksiselitteinen, kaukana siitä. Erityisesti englanninkielisen yrittäjyystutkimuksen yrittäjä-käsite, entrepreneur, poikkeaa suomalaisen tutkimuksen yrittäjäkäsitteestä. Meillä yksinyrittäjätkin luetaan yrittäjiksi, kun taas englanninkielisen yrittäjä on voimakkaammin sidoksissa kasvuhakuisuuteen yrityksen johtamisen ja perustamisen ohella. Yrityksen omistaminen ei ole ratkaisevaa. Eräällä tavalla tässä lähestytään sisäisen yrittäjyyden käsitettä. Toisaalta tämä taas pitää huonosti paikkansa analysoitaessa alkuperäistä ranskankielistä käsitettä, joka lähinnä vastaa voitonkerääjää, siis tätä Marjosolan häikäilemätöntä oman edun tavoittelijaa (1979, 3). Suomalainen yrittäjän käsite vastaa suomalaista arvomaailmaa, jossa individualismikin on yhteisöllistä.

Suomalaisessakin tutkimuksessa laajennettu yrittäjyyden käsite (ulkoinen + sisäinen yrittäjä) toki pitää sisällään mahdollisuuden olla yrittäjä omistamatta yritystä. Yhä vahvemmin myös englanninkielisen 'solo self-employed individual', yksinään itsensä työllistävä yksilö taas katsotaan yrittäjäksi. Näkemysten eroa voidaan pitää erilaisesta yrityskulttuurista johtuvana siitäkin huolimatta, että kansainvälisissä yrittäjyyskulttuureita vertailevissa tutkimuksissa suomalaisten yrittäjien käsitys omaan kuuluu angloamerikkalaiseen yrittäjyyskulttuuriryhmään. Näkemykset kuitenkin lähestyvät toisiaan.

Angloamerikkalaisen tutkimuksen yrittäjä, entrepreneur, poikkeaa suomalaisen tutkimuksen yrittäjästä. Entrepreneur on laatumääre, joka annetaan yritystään kasvuhakuisesti hoitaville yrittäjille. Hän on ammattijohtaja, liikemies tai -nainen, joka hoitaa yritystään yrittäen koko ajan kasvat-  
taa ja kehittää sitä yhä menestyvämmäksi. Amerikkalaisessa kirjallisuudessa yrittäjä nähdään myös eräänlaisen kulttuurisankarin sivuroolissa, jotka liittyvät paikallismyytteihin 'ryysyistä rikkauteen', 'hirsittölistä valkoiseen taloon'. Suomalaisen tutkimuksen yrittäjä ja yrittäjyys viittaavat selvemmin pelkästään henkilön harjoittamaan liiketoimintaan eikä yrittäjiä erotella yrityksen johtamistavan perusteella. Suomen yrittäjään ei liitetä välttämättä kasvuhakuisuutta. Sama kasvutavoitteettomuus näkyy myös meidän yrityksissämme. Suomalainen yrittäjä on selvemmin itse omistamansa yrityksen johtaja, kuin ammattijohtaja. Toisen lähestymistavan mukaan yrittäjyys on toimintaa yritysten perustamiseksi, hoitamiseksi ja kehittämiseksi: yrittäjä on innovaattori, riskinkantaja, yrityksen perustaja, joh-

taja ja organisoija sekä yrityksen omistaja. (Huuskonen 1992, 153-154.)

Yrittäjää on kuvailtu myös ”elämäntaiteilijaksi, jonka kutsumus täytyy työllä ja tuloksilla” (Koiranen 1993, 33). Tulokset voidaan tässä ymmärtää voiton tekemiseksi sen itsensä vuoksi, jolla Mäkinen (1982, 32) kuvaa yrittäjälle tyypillistä asennoitumistapaa. Elämäntaiteilijan katson viittaavaan yrittämiseen elämäntapana. Yrittäjäyys onkin tässä enemmänkin mielentila tai suhtautumistapa eikä niinkään yksiselitteisesti määritelty ominaisuus. Koirasen elämäntaiteilijalle yrittäminen on koko elämä.

Yrittäjäyttä on tarkasteltu myös yksilöstä yhteiskuntaan etenevänä kehitysprosessina. Yrittäjä toimii kulloinkin vallitsevassa kulttuurissa. Kyse on tällöin oppimisprosessista, usein oppimisesta yrittäjäyteen. Kehittämiseen vaikuttaa yksilön kokemustausta, ympäristö, henkilökohtaiset ominaisuudet ja tilannetekijät, mikä tekee kehittämisprosessista yksilöllisen ja ainutkertaisen. (Kyrö & Nissinen 1996, 23-24). Itse määrittelen tämän yrittäjänä toimivan yksilön ja kulloinkin vallitsevan kulttuurin väliseksi vuorovaikutusprosessiksi. Yrittäjän ammattitaidon monikerroksisuudesta johtuen pidän varsinaista yritystoiminnan pyörittämistä oppimisprosessina.

*Minusta oli hauskaa olla yrittäjä: neuvotella, sopia, tapella rahasta, tuntea vastuuta työllistämisestä, laskuttaa, maksella laskuja jne. 22*

*Koko tämä yritystouhu oli ikäänkuin yksityisasiani, jota en jakanut kenenkään kanssa. Se muodostui niin yksityiseksi, että minä tavallaan sulkeuduin tämän yksityisyyteni sisään. Se oli minulle kaikki kaikessa. Ei niin että olisin ollut siellä kaiken aikaa vaan niin, että sen olemassaolo esti minua näkemästä mitä ympärilläni tapahtui. 34*

*Sen oppimiseen, mitä yrittäminen itse asiassa on, meni koko yrittäjänä olemisen aika ja sitten kun oppi, olikin jo liian myöhäistä soveltaa oppiaan käytäntöön. 37*

Peltonen (1986, 31-33) jäsentää yrittäjäyden ulkoisen ja sisäisen yrittäjäyden sekä yrityksen perustamisen ja yrityksen johtamisen avulla nelikentäksi, joka oikeastaan vain kuvaa sitä aluetta, jolla yrittäjäyttä voi osoittaa. Hänen tulkintansa yrittäjäydestä rajautuu yrityksen perustamiseen ja toimintaan yrityksessä. Olen täydentänyt hänen nelikenttäänsä ajatuksella yrittäjäydestä elämänsä asenteena (Kuva 5). Nelikenttä palauttaa yrittäjäyden käsitteeseen, jonka keskeisiä rakennusaineiksia ovat omistaminen, johtaminen ja kehittäminen, jolloin yrittäjäyys ei niinkään liittyisi lattiatason työntekijöihin. Peltosen mukaan näin ei tarvitse välttämättä ajatella, vaan yrittäjäyttä voi osoittaa kaikilla organisaation tasoilla: alainen voi olla yhtä yritteliäs kuin johtaja. Johtamisen voikin määritellä itsensä ja toisten motivoimiseksi. Tämän jälkeen Peltonen määrittelee yrittäjäyden seuraavasti: ”yrittäjäyys on ajattelu-, toiminta- ja suhtautumistapa, joka saa yrityksen henkisine ja aineellisine voimavaroineen järjestäytymään ja toimimaan ja sen yksilöt ja työyhteisöt käyttäytymään tehokkaasti asetettujen tavoitteiden hyväksi.” (1986, 32.)

Kuva 5. Yrittäjyyden osoittamisen alue

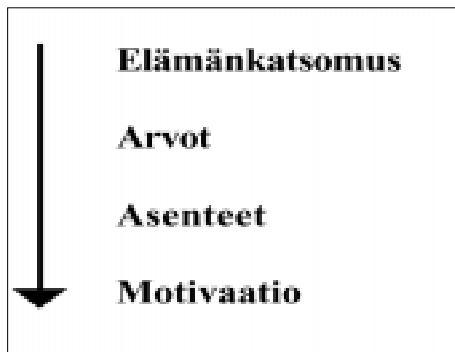
<b>Elämä:</b> - koulutus - harrastukset - luova, yritteliäs, sinnikäs suhtautuminen kaikkeen mitä elämä eteen heittää		
	<b>Ulkoinen yrittäjyys</b>	<b>Sisäinen yrittäjyys</b>
<b>Perustamisvaihe</b>	Oman yrityksen perustaminen	Uuden yrityksen luomisvaiheen työskentely
<b>Toimintavaihe</b>	Oman yrityksen johtaminen	Työ yrityksen palveluksessa

Määritelmä kuitenkin rajaa yrittäjyyden yrityksen sisään. Se on siis myös ristiriidassa nelikentän kanssa, ja näin ollen yrittäjyyttä ei voisi sen mukaan osoittaa yrityksen perustamisvaiheessa. Hän täydentää käsitteen määrittelyään liittämällä sen yksilön henkiseen hierarkiaan (Kuva 6). Ihmisen elämäkatsomus voi sisältää yrittäjyyteen viittaavia aineksia. Elämäkatsomus puolestaan omalta osaltaan säätelee ihmisen arvoja, jotka vaikuttavat hänen asenteisiinsa, jotka puolestaan motivoitumiseen. Tavallaan Peltonen siis näkee yrittäjyyden ylätasoa käsitteenä, ei pelkkänä motivaatio- tai asenneominaisuutena, affektiivisena. Samalla hän tulee laajentaneeksi yrittäjyyden mahdollisuuden koko elämää koskeväksi.

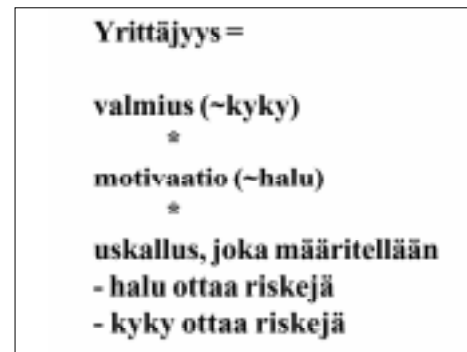
Yrittäjyyden muodostuminen elämäkatsomukseksi on pitkäaikainen kasvuprosessi, koska siirryttäessä motivaatiosta ylöspäin kasvaa käsitteen kohdealue, pysyvyys (= vaikeus muuttaa) ja aikajänne. Peltonen pitää sisäistä yrittäjyyttä voittopuolisesti asenne- ja motivaatiotason ilmiönä, kun taas ulkoisen yrittäjyyden hän katsoo kuuluvan hierarkian kaikille tasoille. (1986, 32-33.) Yrittäjyyskasvatuksesta on alettu puhua laajemmin vasta 1990-luvun laman jälkeisessä tilanteessa. Jos hyväksyy Peltosen esittämän käsityksen oikeaksi, saavutetaan yrittäjyyden pysyvä lisäys vain aloittamalla yrittäjyyteen kasvatus jo peruskoulussa. Koska ulkoinen yrittäjyys, muodossa tai toisessa, kuitenkin kuuluu kaikille tasoille, voidaan sitä tuottaa tai oikeammin yrittäjäksi ryhtyä, myös asenne- ja motivaatioperusteisesti.

Matti Koiraselle yrittäjyys on tulolauseke (Kuva 7). Oikeastaan kuvio esittää Peltosen ajatukset tiivistetympin ja tuo uutena ajatuksen siitä, että yrittäjyys onkin eri tekijöiden tulo. Tämän tulkitsen niin, että yrittäjyyttä syntyy vain kun kaikki kulmakivet löytyvät yksilöstä. Jos jokin tekijä puuttuu, on tulokin nolla. Yrittäjyys on myös enemmän kuin osiensa summa: se on oma ilmiönsä, joka ei ole täysin palautettavissa omiin peruselementteihinsä. Uusi yrittäjyyden ominaisuus on myös uskallus, jota kuvataan halulla ja kyvyllä ottaa riskejä. Halu ottaa riskejä merkitsee Koirasen käsitteistössä riskinottomotivaatiota, sitä, että uskaltaa. Kyky merkitsee puolestaan riskinottovalmiutta, valmiutta uskaltaa. (1993, 76-77.)

Kuva 6. Yksilön henkinen hierarkia



Kuva 7. Yrittäjyyden kulmakivet



Ajatukset ovat sinänsä kauniita ja sopivat hyvin Ole yrittäjä -teoksen (Koiranen 1993) yrittäjyyttä markkinoivaan henkeen. Ne voisi tulkita maanläheisemminkin. Halulla on edelleen sama merkitys. Kykyyn on kuitenkin lisättävä käytännön välinearvoksi rahoitus, joko oma tai vieras sekä kyky kantaa riskinoton taloudelliset seuraukset. Tämä ajatus vie kuitenkin henkisen perusedellytyksen ulkopuolelle. Toisaalta uskallukseen nimenomaan tässä mielessä voitaisiin liittää uskallus kestää riskin ottamisen mukanaan tuoma epävarmuus.

Yrittäjyystutkimuksissa on keskitytty tutkimaan 1) yrittäjyyden motiiveja: miksi ihmiset ryhtyvät ulkoisiksi yrittäjiksi, 2) sisäisen ja ulkoisen yrittäjyyden eroja ja yhtäläisyyksiä, 3) suuren yleisön suhtautumista yrittäjätoimintaan, 4) yrittäjyyden edellytyksiä ja niiden toteutumista sekä 5) yrittäjyyden esteitä ja niiden poistumista. Anne Kovalaisen (1993, 20) mukaan suurin osa yrittäjyyttä koskevaa sosiologista kirjallisuutta käsittelee 'pikkuporvareita' (petit burgeoise) tai pieniä teollisuusyrittäjiä eikä esimerkiksi itse itsensä palvelualalla työllistäviä henkilöitä. Pienet teollisuusyritykset muodostavat kuitenkin vain murto-osan kaikista pienyrityksistä. Tarkastelukulma näissä tutkimuksissa on eri, mutta yhteistä niille on huomio yksilön unohtamisesta tarkastelun ulkopuolelle.

Kovalaisen käsityksen mukaan yrittäjyyden määritelmä on jossain määrin avoin ja moniselitteinen: se kattaa alueen sisäisestä yrittäjyydestä (jota hän pitää päätöksentekona yrityksen sisällä) erilaisiin motivaatio- tai toimintapohjaisiin yrittäjyysteorioihin. Äärimmäisessä tapauksessa yrittäjyys liitetään kenen tahansa yksilön kaikkiin toimiin. (Kovalainen 1993, 57-58.).

Oma tarinani paljastaa yrittäjyydestä sitoutumisen, työnteko / osaaminen -, osaaminen / sosiaalisuus-, riskin sekä luottamus / pettäminen -ulottuvuudet. Viimeistä lukuun ottamatta samat ulottuvuudet löytyvät useista yrittäjyysteorioista. Sitoutumista omaan yritykseen pidetään menestymisen edellytyksenä. Yrittäminen näyttäytyy monikulttuurisena, mutta on tämän sitoutumisen vuoksi todellisuudessa yhden asian liike: kaikki on tehtävä yrityksen taloudellisen menestyksen eteen. Pienyrittäjä, etenkin aloittava, joutuu sitoutumaan yritykseensä täydellisesti. Työntekoon, kovaankin, sitoudutaan vain sen keston ajaksi. Halu ja valmius kovaan työntekoon on vasta eräs yrittäjyyden perusedellytyksistä.

Tämä sitoutuminen merkitsee käytännössä kaiken muun jättämistä taka-alalle: lomat, ja yrittäjälle muu vapauden nimellä kulkeva ylellisyys, voidaan pitää, kun yritys on kasvanut riittävän suureksi tai kun siitä on voitu menestyksellä luopua. Sitoutuminen merkitsee muiden kuin yritykseen

liittyvien henkilökohtaisten ambitioiden, ja myös sosiaalisista suhteista, kuten esimerkiksi ystävistä huolehtimisen, toteuttamisen siirtämistä epämääräiseen tulevaisuuteen.

Koska yrittäjien jotenkin ajatellaan eroavan ei-yrittäjästä, on luonnollista tarkastella, miten tämä eronteko tapahtuu. Huuskosen (1992, 34) mukaan yrittäjän toimintoihin perustuva tapa määrittellä yrittäjä on ainoa, joka yksiselitteisesti erottelee yrittäjät ja muut johtajat muusta väestöstä. Hän päätyy määrittelemään yrittäjän henkilöksi, joka on samanaikaisesti A) kokonaisvastuussa hoidossaan olevasta yrityksestä, B) yrityksen riskipääoman sijoittaja ja C) ylimmän päätäntävällän käyttäjä ja ylin auktoriteetin lähde yrityksessä. Yrittäjyys on yrittäjänä toimimista em. kriteerien mukaan.

Yksinkertainen on kaunista. Tässä tapauksessa se sitoo yrittäjyyden yrityksen omistamiseen, riskin ottamiseen, vastuuseen ja päätöksentekoon yrityksessä. Rajausta voi pitää oikeudellishallinnollisena, koska siitä puuttuu yrittäjyyden toiminnallinen kuvaus. Tämän jälkeenkin yrittäjyys on edelleen sitä, mitä omistajayrittäjät tekevät. Mutta onko yrittäjyys sittenkään vain omistamista ja päätöksentekoa? Vaikka itsekkin kannatan sisäisen yrittäjyyden pitämistä varsinaisen yrittäjyyden käsitteen ulkopuolella – niin hieno asia kuin yrittävyys onkin – koin oman yrittäjyyteni laajemmin. Yrittäjyys on monimuotoinen ja monikerroksellinen prosessi. Ilmeisesti kaikki yksinkertaiset kuvaukset tekevät sille vääryyttä. Huuskosen yksinkertaistus on hyvä ja tarkoitukseen sopiva: hänen tavoitteenaan oli rakentaa malli yrityksen perustamisprosessista ja testata sitä empiirisen aineistonsa, yrityksen perustaneiden henkilöiden tarinoiden avulla.

Omassa tarinassani yritykseni perustamisen diskurssin määrittelen vakuuttumiseksi ja vakuuttamiseksi.

*Tiesin osaavani tämän puolen työt ja tiesin osaavani kuvata. Kun E vielä korosti, ettei tämä ratkaisu erottaisi meitä vaan yhteistyö olisi jatkossakin erittäin kiinteää, hanke alkoi kiinnostaa minua. 5*

*Suunnitelmallahan oli lisäksi pankinjohtajan siunaus. 6*

*Uudelta yritykseltä kuluisi lisäksi oma aikansa ennen kuin sillä olisi oma asiakaskuntansa, ennen kuin se tuottaisi. 7*

### **3.2 Yrityspäätös yritystoiminnan henkisenä aloituksena**

Yrityksen perustamista on tutkittu lopettamista enemmän. Tähän on syynsä. Eräs niistä on yrittäjyyden sisäään kirjoitettu menestys. Menestys on olennaisesti taloudellista. Yrityksen kasvu merkitsee menestystä, menestys koetaan myönteiseksi ja se kiinnostaa. Epäonnistumista ei ole haluttu tutkia, koska siihen liitetyt mielikuvat ovat kielteisiä: konkurssit, yrityskuolemat ja jopa yrittäjien henkilökohtaiset murhenäytelmät. (Koskinen 1989, 12.) Yrittäminen on taloudellista toimintaa, jonka tulos ei ole ennakkoon tiedossa. Onkin siis tärkeää huomata, että myös epäonnistuminen on yrittäjyyteen olennaisesti liittyvä ilmiö. Jos vain menestys kiinnostaa tutkijoita ja kun lisäksi huomioidaan Huuskosen (1992, 39) käsitys yritystoiminnan laatukriteerien arvosidonnaisuudesta, voi perustellusti kysyä, onko kaikki yrittäjyystutkimus ohjelmallista?

Koska yrittäjyystutkimus edellä kuvatulla tavalla keskittyy menestykseen, on lupa päätellä yrityksen perustamista koskevan tutkimuksen erään tavoitteen olevan luoda sellaisia yrityksen perustamisen malleja, joiden avulla voidaan erottaa menestyjät. Epäonnistumisen mahdollisuus on aina läsnä ja usein sen syyt liittyvät jo itse aloitusprosessiin. Prosessin käsite tuo tarkasteluun perustamisen ajallisen keston ja eri vaiheet. Jokaisessa vaiheessa on mahdollisuus harkintaan, paluuseen johonkin edeltävään vaiheeseen tai yrityksen perustamisesta luopumiseen.

Yrityksen perustaminen edellyttää yrittäjän tekemää päätöstä perustaa yritys. Tätä päätöstä nimitän yrityspäätökseksi. Päätös yrityksen perustamisen taustalla merkitsee samalla sitä, että yrittäjäksi ryhtyminen ei ole minkään tilanteiden, henkilön ominaisuuksien, sosiaalisen tilanteen tai minkään muunkaan yksittäisen seikan väistämätön seuraus. (Huuskonen 1992, 89.) Marjosola tiivistää tämän toteamalla, ettei kenestäkään voi tehdä yrittäjää: henkilöllä itsellään on oltava jonkinlainen käsitys siitä yrityksestä, jonka hän voisi perustaa. Saman toteamuksen perusteella voidaan katsoa ympäristön vaikuttavan yrittäjyyden syntyyn. Marjosolan uusien yritysten perustamista käsittelevän tutkimuksensa viitekehys olikin yrityksen perustamista harkitsevan henkilön ympäristö. Yrityspäätös merkitsee muutosta yrittäjäksi ryhtyvän elämässä. (1979, 4.) Yrittäjäksi ryhtyvä voi myös tavoitella muutosta elämäntilanteeseensa, muutos on niin ikään väistämätöntä yrityksen kehittyessä (Koskinen 1989, 15).

*Koirani kanssa Lapissa vietetyn kolmen viikon metsästysloman jälkeen, lokakuun puolivälissä 1987, työnantajani E tuli kysymään, kiinnostaisiko minua ostaa yrityksen valokuva-laboratorio omakseni ja ryhtyä siinä yrittäjäksi. 4*

*En katsonut itselläni olevan siihen tarvittavia ominaisuuksia, lähinnä röyhkeyttä. 4*

*Näiden pohdintojen kautta uskoni sai vahvistusta ja kun ajattelin niitä taloudellisia mahdollisuuksia, jotka hankkeeseen liittyivät, oli oma päätökseni tehty. Eikä aikaa kulunut edes täyttä vuorokautta. 6*

Yrittäjäksi ryhtymisen jälkeinen elämänmuutos on varsin monitahoinen ja vaikutukseltaan merkittävä. Päätös on luonteeltaan prosessi - ei siis pelkkää reagointia johonkin ärsykkeeseen. Tämä huomioiden tuntuisi luonnolliselta olettaa, että päätös perustuu järkisyyhin ja tehdään vasta huolellisen kypsyttelyn ja tarkan harkinnan jälkeen. Yrittäjällä on päässään yritysidea ja sitä kautta myös käsitys siitä, mitä yrittäjänä toimiminen tuo tullessaan. Päätöksentekoympäristö, objektiivinen todellisuus sekä sen asenteet ja arvostukset muuttavat käsitystä rationaalista päätöksenteosta monimutkaiseksi ongelmanratkaisutilanteeksi, jossa yrittäjä on yksin. Päätöksen ei tarvitse olla rationaalinen, riittää kunhan yrittäjäksi ryhtyvä tulkitsee eri asioiden yhdistelmät yrityspäätökselle myönteiseksi (Huuskonen 1992, 89). Yrityspäätöksen tehdessään ja yrittäjyyden riskin ottaessaan yrittäjä sitoutuu henkisesti uskomukseensa tulevasta menestyksestä (Huuskonen 1992, 84).

Huuskosen (1992,20) mukaan yritystutkimuksessa vallitsee yksimielinen käsitys siitä, että yrittäjäksi ryhtyvän toiminta on intentionaalista. Intentionaalisuuden hän määrittelee ajatteleluksi, suun-

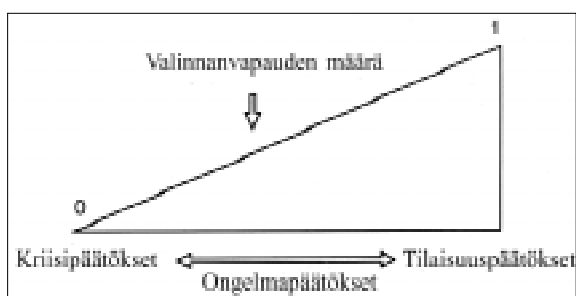
nitteluksi ja järjearlyksi, jotka ulkopuolisten impulssien sijasta ohjaavat ihmisen toimintaa. Tämä ei kuitenkaan tarkoita vapaata tahtoa, vaan pikemminkin sellaista yksilöllisyyttä, jonka vuoksi yksilön tekojen ymmärtäminen edellyttää tietoa teon tarkoituksesta ja tavoitteista. Päätöksen perusteena oleva tieto on yksilöllistä, osittain virheellisesti havaittua, rajautunutta, suodattunutta ja ehkä virheellisesti tulkittua. Intentionaalinen käyttäytyminen ei sivullisen mielestä välttämättä ole järkevää, vaikka se yksilön omasta mielestä olisi aidon rationaalista. Se minkälaiset liiketoimintatilaisuudet ja -mahdollisuudet tosiasiaassa ovat, ei ole yrittäjäksi ryhtymisen kannalta ratkaisevaa. vaan se, minkälainen arvio ja johtopäätös niistä tehdään. (Huuskonen 1992, 84-86.)

Marjosola (1979, 69-70) puolestaan katsoo, että yrityspäätöksessä on mukana sekä henkilön ominaisuudet että hänen ympäristönsä. Ympäristön vaikutuksen poissulkeminen tarkoittaisi joko vapaan tahdon pohjalta tehtyä päätöstä tai determinististä seurausta kasvamisesta tietyssä ympäristössä, mikäli vapaa tahto suljetaan pois. Koskinen (1989, 16-17) painottaa ympäristön vaikutusta toteamalla yrittäjien olevan ammatinvalinnassaan ympäristönsä tuotteita. Tätä determinististä käsitystä loiventaa se, että sosiologiassa yrittäjätöuran valinnalle ja menestykselle on haettu selitystä sekä aiemmasta elämänhistoriasta, taustoista ja tapahtumista että nykyisestä elämäntavasta, olosuhteista ja painotuksista. Kaikki kolme tutkijaa yhdistävät yrityspäätökseen henkilö-, ympäristö ja tilannetekijät.

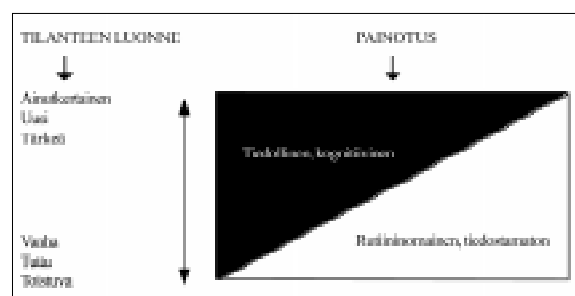
Huuskonen (1992, 21) kuvaa päätöksentekoa kriisipäätös - tilaisuuspäätös - ulottuvuudella. Luokittelukriterinä on käytetty valinnanvapauden määrää. (Kuva 8) Kriisipäätöksessä valinnanvapautta ei ole, tilaisuuspäätöksessä se on täydellinen. Näiden väliin sijoittuvat päätökset ovat ongelmapäätöksiä, joissa valinnanvapaus on eriasteisesti rajallinen ja joita joudutaan pohtimaan välillä hyvinkin tarkasti. Periaatteessa yrityspäätös voi sijoittua tällä ulottuvuudella mihin kohtaan tahansa. Valtaosaa yrityspäätöksistä voi perustellusti pitää ongelmapäätöksinä.

Päätöksentekoa voidaan lähestyä myös päätöksentekotilanteen tuttuuden ja uutuuden kautta. (Kuva 9) Tutuissa tilanteissa teemme rutiininomaisia päätöksiä. Sitä, että on tehty jokin päätös, ei välttämättä edes siksi tunnisteta. Ratkaisun tiedollinen pohdinta on tarpeetonta. (Huuskonen 1992, 22.) Itse käytän tämäntyyppisetä päätöksestä käsitettä arkipäätös. Täysin uudessa tilanteessa, jotka Huuskonen (1992, 22) kutsuu ohjelmoimattomaksi päätöksentekotilanteeksi, henkilö tekee päätöksen omasta näkökulmasta katsoen yksilöllisellä, luovalla ja epäritiininomaisella tavalla. Tämä edellyttää tarkkaa pohdintaa. Yrittämistilaisuuksien löytäminen ja etsiminen sekä myös yrityspäätös kuuluvat luonteensa puolesta mitä ilmeisimmin kognitiivisen ja intentionaalisen päätöstilanteiden ka-

Kuva 8. Päätöksenteon ulottuvuus.



Kuva 9. Arkipäätös - tietopäätös.





tegoriaan. Käytän tämälntyyppisistä päätöksistä käsitettä tietopäätös. Näiden väliin asettuvat kaikki sellaiset päätöksentekotilanteet, joissa on tuttuja piirteitä aiemmasta, mutta jotka kuitenkin sellaisenaan voivat olla aiemmin kokemattomia. Mitä enemmän uutta, sitä enemmän tietoa ja aiemmin socialisaatioprosessissa opittuja keinoja ratkaisun tekemiseen käytetään. Socialisaatioprosessin kautta syntyneellä kognitiivisella miellekartalla voi korvata puutteelliset ja puuttuvat suorat havainnot. Kaikkea ei voi tietää, kaikesta ei voi olla havaintoa. Tausta-, henkilö- ja tilannetekijät vaikuttavat havainto- ja tulkintaprosessin kautta päämäärä-, tilanne- ja välinetietoon, joita yrittäjäksi aikova punnitsee ja harkitsee. (Huuskonen 1992, 22-23.)

Huuskosen mukaan kognitiivisessa miellekartassa on kolmenlaista tietoa ympäristöstä. Päämäärätieto sisältää ne tavoitteet, joiden saavuttaminen houkuttelee toimimaan. Tilannetieto kertoo nykytilanteesta, sen mahdollisuuksista ja rajoituksista. Välinetieto kertoo käytettävissä olevat keinot ja strategiat tavoitteiden saavuttamiseksi. (1992, 24.) Kyseinen tapa määrittellä välinetieto asettaa keinot tavoitteiden edelle. Tämä selvästikin rajoittaa tavoitteiden asettamista, kun taas oman käsitykseni mukaan tavoitteiden asettaminen on keinoihin nähden ensisijainen osa yrittäjyysprosessia. Tavoitteiden saavuttamiseksi tarvittavien keinojen haltuun hankkiminen on osa yrittäjätoimintaa. Visio, joka perustuu vain olemassa oleviin resursseihin, toisin sanoen keinoihin, ei ole visio.

Oma päätökseni ryhtyä yrittäjäksi syntyi nopeasti. Päätöksentekoprosessista on sen lyhydestä huolimatta erotettavissa neljä vaihetta: epäusko, mahdollisuuksien arviointi, innostus ja itsensä vakuuttaminen. Prosessin lyhyydestä johtuen, virhearvioiden tekemisen mahdollisuuskin oli suuri. Jälkikäteen arvioiden päätöstäni voi pitää harkitsemattomana, päättyihän yrittäjyyteni konkurssiin.

*Tällöin ajatus omasta yrityksestä oli heitetty minulle ikäänkuin haasteena. Kokeilisit itsekin, niin näet mitä se on. 4*

*Totesin kuitenkin heti perään, että taidat olla tällä kertaa tosissasi. 4*

*Pelkkä laboratorio vaikutti liian pieneltä yksiköltä. 4*

*Tiesin entuudestaan, että itseni myyminen, jota yrittäjänä toimiminen käsitykseni mukaan pääasiassa oli, oli minulle vaikeaa. Minulta puuttui kaupallinen koulutus, kirjanpidostakaan en ymmärtänyt juuri mitään. 5*

Epäuskoni kohdistui niin esittyn tarjoukseen, hankkeeseen yleensäkin ja omiin yrittäjäominaisuuksiin. Huuskonen (1992, 96) hahmottaa päätöksentekotilannetta kuvaamalla siihen vaikuttavia tekijöitä (Kuva 10). Henkilö valitsee yrittäjyyden, jos koetut henkilö- ja tilannetekijät ovat sopivassa suhteessa toisiinsa. Päämäärätiedon valossa henkilön täytyy haluta tulevaisuudeltaan jokin sellaista, jonka vain yrittäjyys hänelle voi tarjota. Välinetiedon perusteella muiden mahdollisten toimintavaihtoehtojen tulee olla vähemmän houkuttelevia kuin yritystoiminnan. Tilannetiedon valossa liiketoimintamahdollisuuksien on oltava suotuisat tai ainakin välttävät.

Koskinen (1989, 18) pitää päätöksentekotilanteita elämäntapahtumien siirtymävaiheina. Yrityspäätöksen suhteen henkilöt käyttäytyvät eri tavoin sen mukaan, kuinka he havaitsevat yrittämisen tilaisuuden ja tunnistavat omat mahdollisuutensa. Siirtymävaiheet ovat kielteisiä, myönteisiä tai

neutraaleja sysäyksiä kuten erotetuksi tuleminen, koulun päätyminen tai asiakasyhteyden saaminen. Sitä, millainen olisi neutraali sysäys, en ymmärrä. Sysäyshän tuottaa liikkeen, neutraali merkitsee paikallaan pysymistä. Tilaisuuden tunnistamista ja hyväksymistä rajoittavat tekijät: kulttuuriympäristö, vanhempien antamat ammatilliset virikkeet, samaistuminen vertaisiinsa sekä työtoverien ja neuvonantajien ohjeet. Yrityspäätökseen vaikuttavat taloudelliset mahdollisuudet (rahaa on) tai tukimuodot (rahaa saa), havainnolliset esimerkit, ohjeet, ohjaukset, mahdollisen yhtiökumppanin löytyminen.

Kuva 10. Päätöksentekotilanne



Kuvan mukaan yrityspäätöksessä ratkaisevaa on se, millaiseksi yrittämismahdollisuudet tulkitaan. Mikäli yrittäjyys perustamisvaiheessa alkaa näyttää muita vaihtoehtoja houkuttavammalta, syntyy aikomus (intentio) ryhtyä yrittäjäksi. Intentio realisoituu varsinaiseksi yrittäjätoiminnaksi prosessin sitoutumisvaiheen kautta, jossa hankkeeseen panostetaan. Mikäli lähtöoletukset pitävät riittäväällä tarkkuudella paikkansa, prosessi jatkuu sitoutumisen jatkuvasti lisääntyessä. Muussa tapauksessa aiotusta yrittäjyydestä luovutaan joko kokonaan tai tilapäisesti. (Huuskonen 1992, 89-91.)

Itse koen havainto- ja tulkintavaiheen omien mahdollisuuksien pohtimisena, jota seuraa innostuminen tai sitten hanke hylätään tai sen toteuttamista päätetään siirtää. Subjektiivinen tulkinta puolestaan tarkoittaa itsensä vakuuttamista. Yrityspäätös voidaan hylätä prosessin kaikissa vaiheissa. Päätöksenteko ei ole kaavamaisista ja näennäisesti samanlaisissa olosuhteissa toinen henkilö valitsee yrittäjyyden, toinen ei. Vaikka lopullisen päätöksen aina tekeekin yrittäjyyttä harkitseva, voi ympäristökin vaikuttaa eri lailla eri yksilöihin.

*Pääasiallisin vastuualue oli kuitenkin kuvatuotannon ylläpitäminen. Tiesin osaavani tämän puolen työt ja tiesin osaavani kuvata. Kun E vielä korosti, ettei tämä ratkaisu erottaisi meitä vaan yhteistyö olisi jatkossakin erittäin kiinteää, hanke alkoi kiinnostaa minua. Hän olisi myös valmis jäämään osakkaaksi yritykseeni. 5*

*Kävi ilmi, että rahoitus järjestyisi kyllä. Siitä oli itseasiassa jo erään pankinjohtajan kanssa sovittu. Samoin hankkeen hinnasta. 5*

*Hänen oli tehtävä jotain kustannusrakenteensa korjaamiseksi ja vaikei sitä vielä tässä yhteydessä suoraan sanottukaan, kustannussäästö tulisi olemaan kalleimman työntekijän, siis itseni, irtisanominen. Tavallaan siis*

*ostaisin itselleni työpaikkani, mutta samalla mahdollisuuden parempaan ansiotasoon ja mahdollisuuden johtaa omaa osaani yrityksestä haluamalla tavalla. 5*

*Vaimoni ei suhtautunut asiaan lainkaan yhtä optimistisesti kuin minä. 6*

*Isäni perusteli haluttomuuttaan myös sillä, ettei perheessämme, eikä edes suvussamme ollut ollut yhtään yrittäjää. 6*

*Näiden pohdintojen kautta uskoni sai vahvistusta ja kun ajattelin niitä taloudellisia mahdollisuuksia, jotka hankkeeseen liittyivät, oli oma päätökseni tehty. Eikä aikaa kulunut edes täyttä vuorokautta. 6*

Suomalaisen sananlaskun mukaan ”paras on hyvän pahin vihollinen”. Tällä tarkoitetaan sitä, että parasta mahdollista ratkaisua etsittäessä saattaa hyvä ratkaisu jäädä tekemättä ja menetetään tilaisuus – vaikkapa perustaa yritys. Nopeaakaan päätöstä ei välttämättä tarvitse tehdä kiireessä. Omassa ratkaisussani kiireen syntyyn vaikutti sekä oma luonteeni että osa ympäristöäni.

### 3.3 Yrityksen perustaminen

Marjosola päätyi tutkimuksessaan määrittelemään vasta yrittäjiksi ryhtyneet tilaisuuteen tarttujiksi ja tilaisuuden hyväksyviksi henkilöiksi (1979, 70-81). Hän tutki 12 yrittäjän yrityspäätöstä. Yrittäjyyden motiiveiksi hän määritteli ennen haastattelua suoritumistarpeen, autonomiantarpeen, luovuuden ja sosiaalisen marginaalisuuden. Yrittäjät jakautuivat näiden suhteen seuraavalla sivulla olevan taulukon 5 osoittamalla tavalla. Kaksi yrittäjistä ei katsonut yhdenkään mainituista yrittäjyysmotiiveista olleen oman yrityspäätöksensä takana.

*Taulukko 5. Yrittäjien jakautuminen yrittäjämotiivien perusteella. (xxx = suuri vaikutus, xx = vaikutti jonkin verran, x = vaikutus vähäinen)*

Yrittäjä	Suoriutumistarve	Autonomian tarve	Luovuus	Sosiaalinen marginaalisuus
a	xxx	xx		
b		x		
c	xxx	x	x	
d	x	xxx		x
e		x	xxx	
f	xx			xxx
g			x	xxx
h	x		xxx	
i		xxx	x	
j				
k				
l			x	xxx

Useimpien päätökseen oli vaikuttamassa useampikin tekijä. Marjosolan (1979, 71) yrityksen perustamisen vaikuttimia koskevan kuvan perusteella suoriutumistarve ei vielä 1970-luvun jälkipuoliskolla ainakaan näytellyt niin suurta osaa yrittäjäksi valikoitumisessa kuin myöhemmin. Muutoksesta kertoo esimerkiksi Koirasen (1993, 65) käsitys, jonka mukaan yrittäjä toteuttaa utterasti ja luovasti omaa tahtoaan sekä luo itse oman intentionsa. Yrittäjä uskoo itsehallintaan ja hänellä on tarve määrätä omasta tulevaisuudestaan.

Huuskosen (1992, 157) mukaan yritystutkimuksissa vallitsee yksimielisyys neljästä asiakokonaisuudesta. 1. Yrittäjät katsovat voivansa muita enemmän vaikuttaa menestykseensä. Tämä ei yksinään tee kenestäkään yrittäjää. Se kuitenkin on välttämätön, joskaan ei riittävä yrittäjyyden ehto. 2. Yrittäjät ovat riskisuuntautuneita. Käsitys yrittäjistä suurien riskien hyväksyjänä saattaa joutua riskihakuisuuden henkilön piirteenä sekoittamisesta riskin kantamiseen yrittäjän tehtävänä. Yrittäjät mielletään riskihakuisiksi, koska heillä on vastattavanaan riskejä. Näkemys ei saa tieteellistä tukea, vaan yrittäjien katsotaan suosivan nimenomaan keskinkertaisia riskejä. Yrittäjällä on kuitenkin oltava kyky hyväksyä yrittäjyyteen liittyvä koettu riski. 3. Yrittäjillä on korkea suoriutumistarve, joka tosin pätee moniin muihinkin ryhmiin. Yrittäjien arvomaailman uskotaan olevan hänen kulttuurinsa ja ympäristönsä tuotetta. Yrittäjämysteinen ilmaston vaikuttaa arvoihin ja asenteisiin ja tätä kautta myöhemmin tehtäviin ratkaisuihin. 4. Yrittäjien arvomaailmassa korostuvat itsenäisyys ja riippumattomuus. Tämänkaltainen arvomaailma on yrittäjyyden ehto, mutta ei riittävä syy.

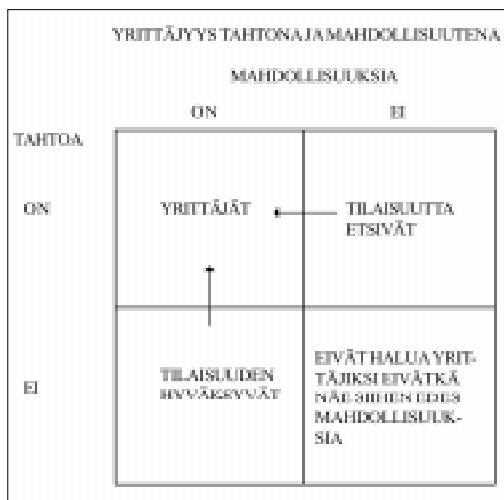
Marjosolan tutkimuksessa vain kaksi tutkituista piti suoriutumistarvetta ratkaisevana, mutta heilläkin sekä autonomia että luovuus vaikuttivat päätöksessä. Kaksi yrittäjistä piti suoriutumistarpeen merkitystä vähäisenä, yksi jonkin verran selittävänä. Sekä autonomian tarve että luovuus saivat enemmän osumia, ja näissäkin ryhmissä kaksi kummassakin määritteli sen merkityksen suureksi.

Kolme yrittäjistä piti sosiaalisen marginaalisuuden merkitystä suurena ja näyttäisi myös, että heidän yrittäjäksi valikoitumisessaan muut tekijät vaikuttivat vain vähän ts. hajonta ei ollut kovin suuri. Otosjoukko on varsin pieni, joten sen perusteella ei voi kovin pitkälle meneviä johtopäätöksiä tehdä. Tämä kuvastaakin ehkä paremmin yrittäjäksi ryhtymisen syiden moninaisuutta, kuin syiden jakaumaa kaikkien yrittäjäksi ryhtyneiden kohdalla.

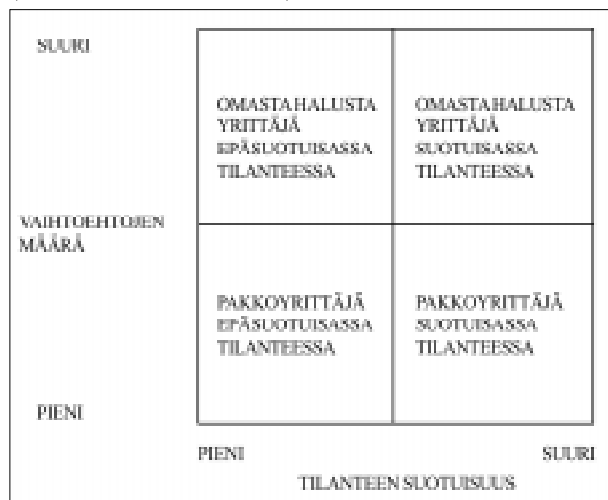
Tilaisuuteen tarttuvat ja sen hyväksyvät yrittäjät määrittyvät tahdon (henkilökohtaiset ominaisuudet) ja mahdollisuuksien (ympäristö) kautta (Kuva 11). Tilaisuutta etsiväksi yrittäjäksi Marjosola määrittelee henkilön, jolla on mielessään liikeidea, mutta jolta puuttuvat käytännön mahdollisuudet sen toteuttamiseen. Tällaiselle henkilölle yrittäminen usein on myös itseisarvo tai tavoitetilä. Tilaisuutta etsivällä yrittäjällä on yrittämisen tahtoa, mutta sen toteuttamiseksi hänen on luotava mahdollisuuksia toteuttaa idea. Tilaisuuden hyväksyvät yrittäjät ovat henkilöitä, jotka asemansa ja elämäntilanteensa perusteella näkevät yrittämisen luonnolliseksi vaihtoehdoksi. Heillä on myös jokin tai joitakin yrityksen perustamisen käytännön tasolla olevia välttämättömiä tekijöitä: ammattitaito, lähes yrittäjämäinen asema johdossa, työnsä kautta asemassa, jossa ympäristöstä tuleva virike yrityksen perustamiseksi on mahdollista toteuttaa. Tilaisuuden hyväksyvällä yrittäjällä on joitain suhteellisen valmiita käytännön mahdollisuuksia, mutta päätöksessä ei kovin hyvin näy tahto, mikä saattaa antaa vaikutelman satunnaisista virikkeistä ja tilannetekijöistä yrityspäätöksen taustalla. (1979, 79-81.)

Samankaltaisesta analyysistä on kyse myös Huuskosen nelikentässä, jossa yrittäjäksi ryhtymistä kuvataan perustamistilanteen luonteen ja yrittäjyyttä harkitsevalle avointen vaihtoehtojen määrän avulla (Kuva 12). Marjosolan nelikentässä, joka kuvaa yrityspäätöstä edeltänyttä aikaa, kuuluin selkeästi yrittämistilaisuuden hyväksyneiden henkilöiden joukkoon. Yhtä lailla paikannan itseni niiden henkilöiden joukkoon, joilta puuttui sekä tahto että mahdollisuudet ryhtyä yrittäjäksi. Itsensä vakuuttamisen prosessissa siirryin lopulta tilaisuuden hyväksyvien yrittäjien joukkoon ja sitä tietä yrittäjäksi.

Kuva 11. Yrittäjyys tahtona ja mahdollisuutena. (Marjosola 1979, 79)



Kuva 12. Yrittäjyyden synty vaihtoehtojen ja tilanteen suotuisuuden mukaan. (Huuskonen 1992, 76)



Huuskosen nelikentässä, joka kertoo yrityspäätöksen jälkeisestä tilanteesta, olen pakko-yrittäjä suotuisassa tilanteessa. Yrittäjyyttä arvostettiin eikä perustamispääoman saanti tuottanut vaikeuksia. Valintamahdollisuuksia pohtiessani koin olevani pakkotilanteessa, mikäli halusin säilyttää siihen mennessä saavuttamani aseman lähiyhteisössä. Yrityspäätöksen tekemistä helpotti myös luvussa kaksi kuvaamani toimintaympäristön muidenkin tilannetekijöiden suotuisuus.

Huuskosen mukaan yrityspäätöstä määrittävinä tekijöinä voidaan pitää henkilön yleisiä taustatekijöitä, henkilötekijöitä sekä erilaisia objektiivisesti nähtävissä olevia tilannetekijöitä, joiden perusteella muodostuu eri toimintavaihtoehtoja koskeva preferenssijärjestys. Henkilön yleisiin taustatekijöihin kuuluvat sosiaalinen tausta ja aikaisemmat elämäkokemukset. Erityisen keskeisinä hän pitää varhaisempaa kosketusta pienyrittäjäksi esimerkiksi vanhempien tai aiempien työtehtävien kautta. Kodin yrittämistä arvostava ilmapiiri lisää yrittämisvalmiutta. Uskallan olettaa, että päinvastainen kotitausta heikentää tätä valmiutta, vaikka Huuskonen ei tätä mainitsekaan. Lähellä yrittäjiä kasvaneet voivat samaistua yrittäjämäiseen rooliin esikuvien ja viiteryhmien kautta. Henkilötekijöihin kuuluvat persoonallisuuden eri piirteet, ulottuvuudet, jotka vaikuttavat osaltaan siihen minkälaisia sopeutumisstrategioita yksilö käyttää joutuessaan päättämään työurastaan. (1992, 155.)

Tilannetekijät muodostavat sen välittömän ja todellisen ympäristön, jossa yrittäjyyttä harkitseva ihminen elää ja toimii. Tilannetekijät voivat olla yrittäjyyteen liittyviä myönteisiä vetovoimatekijöitä (pull), seikkoja, joita ei ilman yrittäjäksi ryhtymistä olisi mahdollisuus saavuttaa. Tekijät ovat erilaisia eri maissa ja eri yksilöillä. Yleisimmin halu itsenäisyyteen ja riippumattomuuteen sekä muut

itsensä toteuttamiseen liittyvät seikat kuuluvat näihin. (Huuskonen 1992, 158.)

Ne voivat olla myös lähtöorganisaatiosta yrittäjyyttä kohti työntäviä (push) tekijöitä, joita välttääkseen henkilö ryhtyy yrittäjäksi. Yleisimpiä push-tekijöitä ovat työttömyys tai sen uhka, viihdyttämättömyys työssä ja etenemismahdollisuuksien puute, huono sopeutuminen alaiseksi sekä sosiaalinen marginaalisuus. Usean palkkatyöstä yrittäjyyteen vaihtaneen henkilön taustalta löytyy joku tai joitakin voimakkaita konflikteja tai urakriisejä, jotka ovat irrottaneet siteet lähtöorganisaatioon. (Huuskonen 158, 78.)

Koskinen näkee Huuskosen tavoin samojen syykokonaisuuksien johtavan yrittäjyyteen. Kun taustatekijät, lähtöorganisaatioon liittyvät tekijät ja muut ulkoiset tekijät vaikuttavat samansuuntaisesti ja viittaavat yrityksen perustamisen mahdollisuuteen, yksilö tekee yrityspäätöksen. Arvotavoitteissaan yrittäjämäistä käyttäytymistä korostavat henkilöt etsivät lisäksi valtaa, statusta ja johtoasemaa. (1989, 18.)

Marjosolan, Huuskosen ja Koskisen käsitykset sopivat hyvin omaankin tapaukseeni. Itselleni yllätykseksi näyttäisi myös siltä, että perustin oman yritykseni aivan tavanomaisista syistä. Luonteenpiirteet, työhistoria, viiteryhmä, johon samaistuin, tukivat yrityspäätöstäni. Koska yrityspäätökseni edellä kuvatulla tapaa oli henkilökohtainen päätös, saattoi siihen liittyä sellaista sisäistä logiikkaa ja tulkintaa, joka ulkopuolisen silmin katsottuna vaikutti harkitsemattomalta.

*Asiat, joita kaikenkaikkiaan tuli liian vähän pohdittua, olivat yritykseen liittyvät riskit. Etuja laskeskelin mielessäni sitäkin enemmän. Työntekijänäkin pidin itseäni pikemminkin yrittäjänä, siksi itsenäistä työni oli. Olin tehnyt normaalia pidempää työpäivää, joskus useitakin vuorokausia yhteenmenoon, jotta luvatut toimitukset valmistuisivat ajallaan. En pyytänyt apua, sillä katsoin, että minun oli pakko selvitä. Työnteko ei sinällään pelottanut ja jotenkin samaistin riskin pienuuden haluun tehdä työtä. Ne olivat ikäänkuin saman asian eri puolia. Etuihin kuuluivat tietenkin mahdollisuus parempaan elintasoon. 6*

*Ajattelin voivani järjestää myös vapaa-aikani paremmin oman mieleni mukaan. 6*

*Kaikkea tätä ruokki mielessäni maalaamani kuvat siitä, miten voisin laajentaa harrastuksiani, miten perhekin voisi osallistua niihin, mitä voisin hankkia harrastuksiani varten. 6*

*Oli siinä varmaan muutakin kuin työpaikan säilyttäminen kyseessä. Aina-kin sellaista kateutta, jonka yrittäjyys ratkaisisi. Tarkoitin tällä sitä, että monet kavereistani olivat yrittäjiä, heidän työnsä näytti minusta vapaamalta, heillä oli parempi auto ja väljemmin rahaa käytössään. 36*

*... kun näiden harrastusten puitteissa voi samaistua tasa-arvoisena harrastajana meikäläiseen yläluokkaan, voisi ajatella, että harrastukseni tietysti mielessä olivat eliittiharrastuksia. Yrittäjänä tämä samaistuminen oli helpompaa. 36*

*Vaimonikin hankki enemmän kuin minä. 6*

### 3.4 Sosiaalinen marginaalisuus yrityspäätöksen taustalla

Sosiaalinen marginaalisuus on voimakas yrityksen perustamisen motiivi. Tämä näkyi sekä Marjosolan tutkimien yrittäjien motiivien joukossa (Taulukko 6, s. 73) että Huuskosen yrittäjyyttä kohti työntävänä push-tekijänä. Sosiaalinen marginaalisuus määritellään tilanteeksi, jossa yksilö kokee henkilökohtaisten ominaisuuksiensa ja yhteiskunnallisen roolinsa olevan ristiriidassa keskenään. Tämä on nähty erityisesti pienyritysten perustamisen motiivina: perustamalla yrityksen yksilö pääsee sopuun itsensä kanssa, saa oman arvostusmaailmansa ja kokemansa yhteiskunnallisen arvostusmaailman samansuuntaisiksi. (Kettunen & Marjosola 1978, 42-43.)

Stanworth & Curran määrittelevät sosiaalisen marginaalisuuden lähes edelliseen tapaan koetuksi ristiriidaksi omien ominaisuuksien ja kykyjen sekä yksilön sosiaalisen tai yhteiskunnallisten roolien välillä. He pitävät sitä modernin yhteiskunnan piirteinä kahdesta syystä. Ensinnäkin täydellisesti integroitunut yhteiskunta on mahdottomuus. Sosiaalisen elämän alueet ovat niin monimuotoiset, että jossain syntyy konflikteja tai tilanteita, joissa yhteiskunnan ihanteet ja todellisuus voivat kumpikin olla vaikuttamassa yksilön päätöksentekoon. Kirjoittajat puhuvat tässä yhteydessä uskonnon ihanteellisuudesta ja poliittisista lehmänkaupoista. (1973, 30-31.) Ajatus täydellisestä yhtenäisestä yhteiskunnan mahdottomuudesta on mielenkiintoisesti lähellä Schumpeterin käsitystä siitä, ettei kapitalismi koskaan yhtenä annettuna ajankohtana täysin tyhjennä mahdollisuuksiaan. Kapitalismi elää jatkuvassa muutoksessa ja uudistuu lähinnä sisäsyntyisesti. (1987, 83.)

Toiseksi: kukaan ei koskaan sulaudu täysin niihin yhteisöryhmiin (social groupings), joihin hän elämänsä aikana kuuluu. Yksilö pyrkii aina säilyttämään ja rakentamaan omaa henkilökohtaista autonomiaansa yhteisön yhdenmukaistamispyrkimyksiä vastaan. Jokainen tekee jonkinlaisen eron itsensä ja ympäristönsä kanssa. (Stanworth & Curran 1973, 30-31.)

Näin sosiaalinen marginaalisuus on normaali sosiaalisen elämän piirre eikä sen sinällään voi ajatella aiheuttavan dramaattisia muutoksia käyttäytymisessä yleensä.

Kuitenkin sosiaalisen marginaalisuuden kokemus saattaa joissain tilanteissa joillain yksilöillä vaikuttaa huomattavan voimakkaasti. Yksilöt reagoivat eri lailla ja tekijät erottavat periaatteensa kaksi tapaa: sopeutumattomuus tai pyrkimys uuteen minäkuvaan ja tätä kautta uuden sosiaalisen todellisuuden luomiseen. (Stanworth & Curran 1973, 31-33.)

Pienyrittäjä nähdään sosiaalisen marginaalisuuden erikoistapauksena ja saadut tiedot viittaavat siihen, että tietyissä olosuhteissa ihmiset omaksuvat pienyrittäjän roolin ratkaisuna sosiaaliseen marginaalisuuteen. Vastaus kysymykseen, miksi yksilö suosii tiettyjä reaktioita, jää auki, mutta tekijät pitävät kuitenkin mahdollisena antaa viitteitä siitä, miksi tietyt ihmiset reagoivat sosiaaliseen marginaalisuuteen ryhtymällä pienyrittäjiksi. Viitteissä korostuvat sosiaaliryhmä, lähiympäristö ja yksilöllinen elämäntilanne. (Stanworth & Curran 1973, 34.)

Ensimmäisen mukaan yksilö saattaa ryhtyä yrittäjäksi, mikäli hän kuuluu sellaiseen ryhmään, josta perinteisesti on lähdetty taloudelliseen toimintaan (esim. juutalaiset). Tämän kaltainen etnisten vähemmistöjen ammatinvalintaan liittyvä syrjintä, vaikka sitäkin meillä toki esiintyy, sopinee kuitenkin huonosti suomalaiseen yhteiskuntaan, joka arvoissaan korostaa tasa-arvoisuutta kaikilla

elämäntilanteilla. Perheyrittäjyys on meillä varsin yleistä ja näiltä osin seuraava havainto sopii meillekin: mikäli joltain yrittäjäperheeseen/-sukuun kuuluvalta puuttuu mahdollisuus/halu työskennellä tässä yrityksessä, hän saattaa perustaa oman yrityksen (Stanworth & Curran 1973, 35).

Meillä on pyritty murtamaan sosiaalisen marginaalisuuden rajaa ja rohkaisemaan yrittäjäksi ryhtymiseen. Työttömiä, vaikkei ryhmänä yhtenäisen olekaan, voitaisiin pitää 'etnisenä' ryhmänä, josta tosin perinteisesti ei ole lähdetty yrittäjäksi, mutta jotka tilanteensa vuoksi eivät voi toimia kovinkaan monella yhteiskunnan alueella. On myös muistettava yrittäjyyden synnyttäminen työvoimapolitiittisena keinona. Niilo Sääksen starttirahayrityksiä koskevan tutkimuksen yrittäjistä 55,3 %:lle työttömyys, työpaikan luominen itselle ja toimeentulon turvaaminen oli tärkein syy ryhtyä yrittäjäksi (1994, 18). Työttömyyttä ei varsinaisesti pidetä sosiaalisena marginaalisuutena. Työttömänä oleminen liittyy kuitenkin piirteitä, kuten syrjäytyminen, joiden perusteella se voitaisiin lukea myös sosiaalisen marginaalisuuden rajatapaukseksi.

Toiseksi: johtaja-omistaja -rooli omaksutaan helposti, mikäli yksilö on altistunut (exposed) yrityskulttuurille. Tässä yrityskulttuuri viittaa yksilön omaksumiin käsityksiin siitä, että yrittäminen kannattaa ja että yrittäminen on osa yhteiskunnan hyvinvointia. Esimerkkinä tästä tekijät esittävät henkilön, joka on syntynyt kohtalaisen hyvätuloiseen (moderately well-off) perheeseen, jonka jotkut jäsenet joko vetävät omaa yritystä tai ovat johtavassa asemassa teollisuudessa, mutta joiden oma koulutus on ollut epäonnistunut (educationally unsuccessful). Yrittäjänä menestyminen ei ole kiinni opiskelumenestyksestä, mutta paperilla epäpätevän on vaikea nousta toisen palveluksessa lattiataso johtajasta ylemmäs. Henkilö, joka on pätevä joissain asioissa, jolla on joitakin yhteyksiä liike-elämään ja luja usko omaan kykyihinsä, huomaa oman yrityksen perustamisen olevan ratkaisun koettuun sosiaalisen tunnustuksen puutteeseen ja identiteettikriisiin. (Stanworth & Curran 1973, 34-36.)

Stanworth & Curran julkaisivat tutkimuksensa aikaan, jota ainakin meillä leimasi voimakas kahtiajako poliittisen oikeiston ja vasemmiston välillä. Yrittäjyyden arvostus oli huomattavastikin alempana kuin, mitä se oli yrityksen perustamisen aikaan. Minun onkin vaikea nähdä, että heidän mainitsemansa syyt osuisivat täysin yhteen omien yrittäjämotiivieni kanssa, vaikka sosiaalisen marginaalisuuden kokemuksen itsestäni tunnistaninkin.

*Pidän hämmästyttävänä sitä suhtautumistavan muutosta, joka näkyi oikeastaan kaikissa tuntemissani ihmisissä heidän kuultuaan yrittäjäksi ryhtymisestäni. Ja tuntemattomien myös. En minä aluksi itse kokenut muuttuneeni. Työ oli samaa kuin ennenkin, ainakin pääpiirteissään. 20*

*Olin ollut paikallisen kameraseuran puheenjohtajana lähes yhtäjaksoisesti vuodesta 1975 jonnekin vuoden 1984 paikkeille. Olin Suomen Kameraseurojen liiton hallituksen jäsen, hoidin sen pohjoismaisia yhteyksiä ja vastasin luonnollisesti liiton värikuvakoulutuksesta ja toimin muutenkin kouluttajana. Kuuluin reserviupseerikerhon hallitukseen, harrastin metsästystä ja kanakoiraurheilua sekä vaeltamista. 10*

Sosiaalinen marginaalisuus on Stanworth & Curranin mukaan yksilön kokemus eikä se itsessään väistämättä johda tiettyyn reaktioon, tässä tapauksessa yrittäjyyteen. He pitivät yrittäjäksi ryhtymisen avaimina 1) koettua epätasapainoa sosiaalisen aseman ja kykyjen välillä, sosiaalisen



arvostuksen puutetta, 2) yrittäjämysteisyttä, 3) yhteyksiä liikemaailmaan, 4) uskoa omaan kykyihin sekä 5) tiettyä taitotasoa tai erityisosaamista. He kommentoivat havaintoiaan toteamalla, että kielteisen yrittämiskuvan omaavan duunari - isän poika - tuskin valitsee yrittäjyyttä vaan pikemminkin poliittisen ääri liikkeen tai ay-miehen toimet. Tilanteeseen liittyy myös puhtaasti rakenteellisia tekijöitä, joita ovat yhteiskunnassa vallitsevat yrittämismahdollisuudet ja ansiotason/elintason nousu. (1973, 36-37) Edellä luetelluista viidestä yrittäjäksi ryhtymisen avaintekijästä tunnistan kaikkien olleen osa päätöstäni. Yrittäjämysteisyys on niistä vierain. Ehkä se kuitenkin näkyi yhdistystoiminnassa ja harrastuksissa, joissa yleensä päädyin johtotehtäviin.

*Niin kuin tähän katutason liiketilaan liittyvä tapauskin erään maahantuojaan edustajan kanssa, jonka kanssa oli neuvoteltu toimituksista ja puhuttu muustakin aloitusvaiheeseen liittyvästä. 13*

*Uskoin selviäväni velvoitteistani vaikken nimiä laina-asiakirjoihin kirjoitellessani tiennytkään tarkalleen millaiseksi yritykseni liikevaihto muodostuisi ts. millainen tuleva palkkaukseni olisi. 15*

*Yrittäjäksi siirtyminen tuntui muuttaneen kaiken. Minullakin oli pärstäkeroin. En osaa arvioida paljonko uudessa arvonnousussani oli ansiotonta, paljonko aitoa ihmiseen kohdistuvaa arvostuksen nousua, jonka voisin voisin ajatella johtuvan itse ratkaisusta, siitä, että oli pannut kaiken peliin. 21*

*Olipa syy mikä tahansa, kokemus tästä arvonnoususta oli aivan konkreettinen. Yrittämistä arvostettiin tunnollista palkkatyötä enemmän vaikka työtehtävät pysyivät täsmälleen samoina. 21*

Stanworth & Curran puhuvat myös turbovaikutuksesta (accelerator effect). Laajenevassa taloudessa lisääntyneet investoinnit ja sen mukainen optimisismi saavat aikaan kasvua, joka lisää odotettua enemmän yrittämismahdollisuuksia. Supistuvalla kansantaloudella on taipumus tuottaa vastakkaisia kehityspiirteitä. Voidaan väittää, ja syystä, ettei moni yrittäjäksi ryhtyvä ole tarkalleen sellillä yrittäjyyteen liittyvistä riskeistä, mutta joukkotiedotusvälineillä ja informaaleilla tiedotuskanavilla katsotaan olevan keskeinen rooli yrittäjien ja taloustieteilijöiden optimismin tai pessimismin välittämisessä. Tämä kokonaisinformaatio korreloi voimakkaasti todellisen yrittämismahdollisuuden kanssa. Lisätekijä on talouden tai teollisuuden rakennemuutoksen taso: mitä pidemmälle rakennemuutos on ehtinyt sitä enemmän muille yrityksille tarjoutuu mahdollisuuksia toiminnan aloittamiseen erityisesti pk-yrityksistä puhuttaessa. (1973, 36-38.) Suomen talous laajeni huomattavasti, kun 80-luvun alkuun ennustettu laskusuhdanne ei tullutkaan. Rahamarkkinoiden vapautuminen, sen mukanaan tuoma pankkikilpailu sekä lamaan varautumisesta aiheutunut valtiontalouden ylijäämä loivat sitä ylijäämää, jotka ovat ehdoton edellytys ei-tuottavalle pienyritystoiminnalle ja palveluille.

Stanworth & Curran näkevät sosiaalisen marginaalisuuden itse itsensä työllistämiseen motivoivana voimana. Sosiaalinen marginaalisuus, yhtenä yrittäjyyteen työntävistä tekijöistä, yksi yrityspäätökseni osatekiöistä. Olin toki saanut arvostusta siellä, missä koin eläväni todellista elämääni, harrastusteni parissa. Pidän omaa sosiaalista marginaalisuuttani monellakin tapaa epätäydellisenä.

Pidän myös mahdollisena, että tällä epätäydellisyydellä voitaisiin jopa selittää osa epäonnistumista eli kysyttävä saattoiko se osaltaan johtaa yritykseen sitoutumattomuuteeni. Yrityshän ei ollut minulle kaikki kaikessa vaan väline jonkin muun tekemiseen todellisessa elämässä. Tulkitseen oman sosiaalisen marginaalisuuteni pikemminkin puhtaasti taloudelliseksi, jossa koin omien kykyjeni edellyttävän korkeampaa palkkausta. Voisiko tämän määritellä ahneudeksi? Sosiaalinen marginaalisuus yrityspäätöksen taustalla ja taloudellinen hyöty yritystoiminnan tavoitteena kuitenkin kulkevat käsityksin.

Henkilön subjektiivinen todellisuus saattaa olla sellainen, että yrittäjäksi ryhtynyt näki mielessään parhaana vaihtoehtona yrittäjyyden. Kun muita yhtä hyviä vaihtoehtoja ei nähty, valittiin paras – yrittäjyys. Olennaista tässä on nähdä, että päätöksenteon pohjana oleva tieto on yksilöllistä. Jotkut tilanteet ovat voimakkaasti käyttäytymistä determinoivia ja henkilökohtainen valinnanvapaus niin pientä, että henkilöiden väliset persoonalliset käyttäytymiserot ovat mitättömiä. Toisissa, enemmän valinnanvapautta suosivissa oloissa käyttäytyminen on monimuotoisempaa. Pakosta yrittäjiksi ryhtyneille se on ollut pienin paha. He ovat ryhtyneet yrittäjiksi minimoidakseen kokemaansa epä-mukavuutta eli he ovat alkaneet toimia yrittäjinä torjuakseen jonkun kielteisenä pitämänsä asian tai asiantilan. Hekin pyrkivät siis yrittäjyyden avulla saavuttamaan jotain. (Huuskonen 1992, 155.)

Paljonko sitten voidaan päätellä yritysten perustamismotiiveista yhden tapauksen perusteella? Jos muita tutkimuksia ei löydy. Yritysten perustamisen lisäyksen on ajateltu johtuneen siitä, että kireät rahamarkkinat patosivat yrittäjyyttä. Tämä on kuitenkin epämääräinen perustelu, jonka totuudellisuutta ei ole tutkittu. Riskirahoituksen saamisen helpottumisen sanotaan purkaneen tämän suman. Tämän hyväksyminen merkitsee väistämättä sitä, että kaikki uudet yrittäjät kuuluivat tilaisuutta etsivien yrittäjien luokkaan. Tämä puolestaan tarkoittaisi, että kaikki tuon ajan yrityspäätökset olivat huolellisen tai ainakin varsin pitkän harkinnan tulos. Tämä tekisi omasta päätöksestäni, ainakin mitä sen tekemiseen käytetyn ajan vähyyteen tulee, ainutkertaisen. Yrityksiä myös kaatui ennätysmäärä. Mitä se sitten kertoo? Sitäkö, että yrityspäätöstä ei pitkään kannata harkita ja oma tapani oli oikea? Totuus on varmaankin jossain ääripäiden välissä. Ei myöskään sovi unohtaa, että kaikista lähtökohdista on syntynyt menestyviä yrityksiä. Siis myös yrityksen tapa toimia vaikuttaa sen menestykseen. Kokemani rooliristiriidan näen vain yhdeksi yrittäjäksi ryhtymisen motiiveistani. Toinen vahva syy oli pakko. Tärkeimmät syyt olivat kuitenkin yrittäjyyden lupaama vapaus, taloudellinen hyvä ja itsensä toteuttamisen mahdollisuuksien lisääntyminen.

Huuskosen mukaan yrittäjäpersoonallisuuden kuvaukset voidaan jakaa karkeasti kahteen ryhmään. Yrittäjä ihannoidaan ja heillä nähdään usein olevan kaikki länsimaisen yhteiskunnan arvostamat hyveet. Yrittäjä on myyttinen sankari, joka luo hyvää itselleen ja yhteisölleen. Toisen ryhmän yrittäjä nähdään irrallisena ja sopeutumattomana henkilönä. Hän ei oikein sovi normaaleihin työyhteisöihin ja on sen vuoksi altis hakeutumaan tilanteisiin, joissa hän voi itse määrätä omista säännöistään. (1992, 155.) Kummassakin tapauksessa yrittäjä voidaan tulkita sankariksi, joka kantaa vapauden viittaa, etsii seikkailuja ja päättää itse oman elämänsä kulusta.

*Täyttää vauhtia yli kullankeltaisen sänkipellon laukkaava koira, sen moitteeton toiminta linnun kanssa tai sama tapahtuma ruskan punaamalla tunteilla tai syysraikkaassa metsässä ovat elämyksiä, joita ei unohda. 39*

*Perhokalastus on hauskinta mitä housut jalassa voi tehdä. Näin väitetään. ... Kyllähän kalan voi tappaa ja nauttia suurella mielihyvällä, mutta ei näitä asioita ravinnon vuoksi harrasteta. Vaan elämysten. Seikkailun. 39*

*Laskujen maksulla ei sitten olekaan kiire. Isoherra haluaa tavaran ennenkuin maksaa. Mainostoimisto on tavaran saadakseen joutunut maksamaan kirjapainolaskun. Saatuaan maksun aikanaan isoherran firmalta, maksaa ensin kirjapainolaskun itselleen, sen jälkeen valokuvaajan työt. Tämä maksaa viimein labralle. 47*

*Että milloin sitä yrittäjä sitten on lomalla, ainakaan pienyrittäjä. Ilmeisesti kukaan ei edes odota, että parin työpaikan yrityksessä omistajakin haluaisi pitää lomaa. 28*

*Toisaalta nämä kiireet syntyivät tavallaan usein myös pakon edessä. Sannottiin, ettei työtä enää tarvittu ellen pystyisi toimittamaan sitä siihen ja siihen mennessä. 29*

## 4 Tuhon tiellä

”Tuhoisa miehinen kulttuuri näkyy myös liike-elämässä, jossa miesten maailma on aika kova.”

(Joni Ringman, Miesakit ry:n toiminnanjohtaja. Keskisuomalainen 18.3.1995)

”Isot pojat eivät itke. ... Mies elättää perheensä ja vastaa perheestään. Mies ei itke vastoinkäymisiään vaan yrittää entistä kovemmin.”

(Touko Perko. Keskisuomalainen 18.3.1995)

Vapaus, itsenäisyys ja suoriutumistarve ovat yleisiä yrittäjäksi ryhtymisen motiiveja, mikä käytännössä merkitsee sitä, että yrittäjäksi ryhtymisen uskotaan tyydyttävän nämä tarpeet. Yrittäjyyden ja yrittäjän käsitteisiin näyttäisi tutkimusten valossa kuuluvan sisäänkirjoitettuina ominaisuuksina toiminta epävarmoissa olosuhteissa, riskinotto kyky, riskinottohalu sekä menestys ja vapaus. Myös luovuus ja visionäärisyys ovat yrittäjyyden käsitteeseen syvälle juurtuneita yrittäjän ominaisuuksia. Yrittäjä ”menee vaikka läpi harmaan kiven” tavoitteeseensa päästäkseen, hän valmis tekemään luja työtä ja ponnistelemaan sietokykynsä ääri rajoille asti. Yrittäjyys on vastuuta omasta itsestään. Sopeutumattomanakin yrittäjä määrää omista säännöistään. Yrittäjä luottaa itseensä ja yritysideaansa.

Yrittäjyys-yrittäjä -käsiteparia vastaava, ja yhtä lailla myyttinen käsitepari, on sankaruus-sankari. Kuitenkin ensin mainitusta käsiteparista näyttäisi puuttuvan kaikki heikkouteen viittavat ominaisuudet, kun taas sankarilla yleensä on ainakin yksi. Tällä tavoin yksiulotteisen yrittäjätyyppin syntyyn on syynsä. Ehkä se on seurausta siitä, että tutkimus on voittopuolisesti keskittynyt menestyksen tutkimiseen epäonnistumisen jäädessä vähemmälle huomiolle. Osittain tyyppi on myös varmasti tosi.

Tarkastelen tässä luvussa sitä, miltä yrittäjyys oman tarinani pohjalta näyttää. Tarkastelen aluksi yrittäjyyttä kehikossa, joka on esitetty liitteissä 2 ja 3. Ennen siirtymistä tarinani paljastamiin yrittäjyyden ulottuvuuksiin, on paikallaan tuoda esiin tarinastani viimeisten lukukertojen esiin nostama huomio. Tarina on kirjoitettu vuonna 1995, konkurssia seuranneen vuoden aikana. Tämä läheisyys ja se, että ensimmäinen kiinnostukseni kohde oli yrittäjien selviytymisstrategiat konkurssitilanteessa, näyttäisivät vaikuttaneen tapaani käsitellä yrittäjyyttä. Uudet lukukerrat palauttavat mieleeni uusia asioita yrittäjyydestäni. Tämä seikka oikeuttaa kahteen lähdekriittiseen huomioon. Ensinnäkin: olen koko loppuelämäni sidoksissa tähän kokemukseeni, toisin sanoen suhteeni siihen on henkilökohtainen. Toiseksi: uusien asioiden muistaminen vahvistaa käsitystäni siitä, että olen vieraantunut 13 vuotta sitten kirjoittamastani tarinasta, joten sen tulkinta ulkopuolisena on mahdollista, joskaan ei helppoa.

Tarinani kulkee vääjäämättä kohti konkurssia. Kuitenkin valtaosan yrittäjyyteni ajasta, viisi vuotta, oli hyvää aikaa, josta kertominen kuitenkin on jäänyt muutama ”sivulauseeseen”. Tosiasialliseen tuhon tietä kulkemiseen on omat syynsä, joita käsitelen tässä luvussa.

*Minusta oli hauskaa olla yrittäjä: neuvotella, sopia, tapella rahasta, tuntea vastuuta työllistamisestä, laskuttaa, maksella laskuja jne. 22*

*Minulle tämän kirjoittaminen on itsetilityksen välttämättömyydestä nouseva pakko, mutta myös terapiaa. Kirjoitan, etten katkeroituisi elämälle. 4*

*Varsinaisesta selkeän toiminnan ajasta ei oikeastaan ole kovinkaan paljon kerrottavaa. Se oli kovaa työtä silloin kun oli ja löysäilyä kun töitä oli vähemmän. 12*

Yrittäjäksi ryhtymisen, menestyksen ja myös kriisikohtien tutkiminen on tasaisen toiminnan virran kuvaamista hohdokkaampaa. Vakaata yritystä kuvaa pienen riskin ottaminen ja tasaisesti toistuvat rutiinit (Koskinen 1989, 13).

*Niin koomiselta kuin saattaa kuulostaakin, muistan parhaiten tältä yrittämisen ajalta, varsinkin siltä ajalta jolloin meni hyvin, nimenomaan perhokalastuksen ja kanakoiraurheilun. 37*

*Yrittäminen oli leipätyötä rutiiniksi muututtuaan. Ainakin minulle. Siitä puuttui seikkailu. 39*

#### **4.1 Yrittäjyyden ulottuvuudet**

Kirjoittaessani halusin kertoa yrittäjyydestä jotain sellaista, josta yleensä vaietaan. Tämän jälkeen suoritin yrittäjyyden peruskurssin ja luin yrittäjyyttä koskevaa materiaalia, jotka koostuivat erilaisista teorioista sekä yrittäjyydestä tehdyistä tutkimuksista. Samalla, kun muistot omasta yrittäjyydestäni yhdistyivät toisten kertomuksiin ja teorioihin ja myös poikkesivat niistä, muuttui työni alussa näyttänyt selkeys hahmottomuudeksi enkä enää tiennyt, miten oman tarinani ja yrittäjyystutkimuksen tulokset kytkeytyisivät toisiinsa.

Hahmon takaisin saamiseksi, pelkistin kertomukseni teemat väitteiksi yrittäjyydestä. Muistoinpanoistani ei löydy näiden väitteiden muotoilun täsmällistä päivämäärää. Todennäköisesti olen tarinaani kirjoittaessa ajatellut useimpia väittämieni teemoja. Pidän teemoista muodostuvaa kokonaisuutta yhtenä mahdollisena tulkintakehikkona tarinalleni. On luonnollista jaotella väittämät niiden kysymysten mukaan, joihin etsin vastausta.

Väitteeni koskevat karkeasti kahta eri aluetta, aikaa ja yrittäjyyttä. Aika on edelleen jaettu siinä tapahtuneen muutoksen vuoksi kahteen jaksoon. Olen seuraavassa jakanut tarinani viiteen teemaan ja työskentelyni taustalla olevat väitteet 11:een perusulottuvuuteen. Alkuperäiset väittämät, joiden määrä on kompromissi, löytyvät tarinani tulkinta-avaimesta.

Olen itse asiassa kertonut ajasta yrittäjyyden, miehen ja omien ominaisuuksieni kautta vaikka ajattelin kirjoittaessani vain yrittäjyyttäni. Tarinat kulkevat toistensa lomassa ilman, että niin olin kirjoittaessani tarkoittanut. Ne ovat omalla tavallaan metadimensioita, kertomukseni erillisiä kerrostumia. Ajattelen yrittäjyyden kuvaavan yrittäjyydelle ominaista tyypillisyyttä, mieskertomuksen olevan kertomus miehestä yleensä. Kertomus itsestäni kuvaa omaa omintakeisuuttani - sitä, miten minä poikkean miehen ja yrittäjän lajityypistä, sikäli kuin sellaiset ovat ylipäätään määriteltävissä.

Yrittäjyyden kuvaaminen vain erilaisten ominaisuuksien avulla, oli sitten kyse yrittäjän tai hänen yritystoimintansa ominaisuuksista, tuottaa varmuudella yksiulotteisen ja siksi vääristyneen kuvan ilmiöstä. Tästä syystä käytän itse käsitettä ulottuvuus yrittäjyyden eri puolten kuvaamisessa. Tällä haluan korostaa sitä, että erilaisia yrittämiseen liittyviä päätöksiä tehdessään yrittäjällä on (ainakin teoriassa) useita valintamahdollisuuksia. Yrittäjyyteen lupauksena kuuluvaan vapauteen liittyy realiteettien huomiointi aivan kuten luovuuteenkin mahdollisuus jättää kehittämistyö tekemättä.

Tarinani juoni ei kuitenkaan tiivistynyt tarpeeksi ja kehikko liian väljä oman yrittäjänä toimimiseni ydinalueiden määrittelyyn. Tästä syystä ulottuvuudet on esitetty seuraavassa luettelomaisesti. Ulottuvuuden pääasiallisen sisällön kontekstoisuudeksi tarinani puhuntaan olen kuitenkin ottanut väitteitä kuvaamaan yhden esimerkin tarinastani. Olen myös kuvannut lyhyesti, miten nämä ulottuvuudet vaikuttivat yritystoimintaani. Yrittämisen alkuaikaan liittyvää ajankuvaa olen jo käsitellyt luvuissa 2 ja 3, joten tässä yhteydessä tyydyn pelkkään ominaisuuksien luetteloon.

### **Ajan perusulottuvuudet yrittäjyyteni alkuaikana:**

1. kasvanut yrittäjyyden arvostus
2. rahan saannin helppous
3. yksilöllisen ja itsekeskeisen elämän hallinnan lisääntyminen

Nämä yhdessä helpottivat aidon, yksilöstä lähtevän, yrittäjyyden syntyä. Tuottiko aika sitä myös keinotekoisesti vai oliko yritysten perustamisen kasvussa kyse yrityspatouman purkautumisesta, jää tarinassani vaille vastausta. Kyse lienee molemmista. Minäkin tartuin tilaisuuteen, kun sellainen tarjoutui. Toisaalta en usko, että tätä mahdollisuutta olisi muunlaisena aikana tarjottu tai että olisin hyväksynyt sen.

### **Ajan perusulottuvuudet yrittäjyyteni loppuaikana:**

#### **1. yrittäjyyden arvostus**

*Yrityksiä koskeva velkasaneerauslaki astui voimaan. 60*

#### **2. ahdinko**

*Sanoin olleeni erittäin tiukilla alkuvuodesta, koska minun oli lyhennettävä lainaa ja maksettava niiden korot. Tämä operaatio oli niellyt kaikki liikenevät varani. 63*

#### **3. itsestä huolehtiminen**

*Omalla kohdallani taas joku muu. Että opin minäkin olemaan laskujani maksamatta. 19*

Yrittäjyyttä, erityisesti tarkoittamaani aitoa yrittäjyyttä arvostettiin entistä enemmän. Yrittäminen nähtiin myös lähes ainoana työpaikkoja luovana toimintana uudessa markkinatalouden ti-

lanteessa, jossa valtio ei enää kykene omilla tukitoimillaan samanlaiseen interventioon kuin mikä oli mahdollista vuosikymmen aiemmin. Keskustapuolueen mukaan Suomeen tarvittaisiin 100 000 uutta pienyritystä ja koulutuksessa tuli korostaa yrittäjyyttä (Keskustapuolue 1994). Kokoomuksen ohjelman mukaan työtä saadaan yritteliäisyydellä ja omatoimisuudella (Kansallinen Kokoomus 1994). Pääministeri Eskon hallituksen ohjelmassa tavoitteena oli kiinnittää erityistä huomiota yrittäjyyden edellytysten parantamiseen sekä pienen ja keskisuuren yritysten toimintamahdollisuuksien turvaamiseen (Hallitusohjelma 1991).

Ahdinko näkyi sekä yleisesti että yksityisesti esimerkiksi rahan niukkuutena, työttömyytenä ja uusina toimenpiteinä sen lievittämiseksi. Kaikki pyrkivät tässä tilanteessa ensisijassa huolehtimaan itsestään jopa yhteisöllisyyden kustannuksella niin, että katsottiin jokaisen olevan vastuussa omasta hyvinvoinnistaan.

### **Yrittäjyysväittämien perusulottuvuudet**

Väitteitä yrittämisestä löysin tekstistä kaikkiaan 17. Niiden jakauma on esitetty taulukossa. Väitteiden sisältö ryhmittyi ulottuvuuksiksi, joita kuvaavat sitoutuminen / vapaus, työteko / kehittäminen, osaaminen / sosiaalisuus, riski / epävarmuus sekä luottamus / pettäminen.

Tarkastelen seuraavaksi niitä väittämiä, jotka määrittävät tarinani yrittäjyysulottuvuuksia. Väitteen koodi on sama kuin itse tarinassa ja suluissa oleva luku kertoo, miten useasti kyseinen väite tarinassa esiintyi. Kaikki taulukossa olevat väitteet eivät kuulu yrittäjyysväitteisiin, osa koskee aikaa, osa yrittäjäksi ryhtymistä. Yrittäjän jääminen yksin epäonnistuuksaan (yrittämisen sosiaalinen tyhjyys) ja se, ettei ystävyyttä pidä sekoittaa eivät saaneet lainkaan osumia. Tämä ei tarkoita, etteikö näiden väitteiden kuvaamat asiat esiintyisi tarinassa, vaan pikemminkin sitä, että tarinani kokonaisuudessaan kertoo näistä kahdesta asiasta.

*On kovin vaikea nähdä edessä olevassa seinässä mitään tulevaisuutta. Tyhjälle on vaikea rakentaa. Kuitenkin olisi pystyttävä siihen ja jaksettava eteenkinpäin. Eikä vain ajatella mitä oli. 4*

*Minun kunniakäsitksessäni kaveria ei jätetä eikä petetä. Yritysmaailmassa tämänkaltaiset suhteet pyrkivät hämärtyämään ja joku joutuu aina maksu-mieheksi. E:n tehdessä konkurssin oli minun vuoroni. 19*

### **Sitoutuminen / vapaus**

**Y2** (23) yrittämiseen on sitouduttava, jos mieli onnistua

**Y3** (6) pienyritys = yrittäjänsä persoona

**Y10** (17) yrittäjä on ikuinen optimisti

### **Työnteko / osaaminen**

Kova työteko on yrittämisen perusedellytys, mutta se ei ole yrittämistä ilman sitoutumista ja ilman osaamista.

- Y1** (10) yrittäminen on kovaa työntekoa / kova työnteko ei ole vielä yrittämistä
- Y4** (14) pienyritys on monialaosaamista
- Y16** (4) yrittäjällä on kaikki kaupan – ystävyyskin

Yrittäjä on monta ja hänen työnsä monialaosaamista. Käsiyöläisidentiteetin omaavalle yrittäjällekin ei riitä pelkkä oman ammattitaidon täydellinen hallinta. Pitää myös osata hallinnolliset rutiinit, tajuta mitä kirjanpidosta voi saada irti ja niin edelleen. Pitää myös osata juonittelun jalo taito. On osattava luoda epämääräisestä ideasta selkeä toimintamalli, pitää hallita pärjääminen niukkojen resurssien hallitsemassa ympäristössä. Se, että yrittäjällä on myös ystävyys kaupan näkyy konkursissa. Tässä mielessä sen voisi liittää myös riskiin. Yrittäjä joutuu ajoittaa omaa toimintaansa koskevia päätöksiä tehdessään ottamaan riskin ystävien menettämisessä. Osaamista on se, ettei näin käy.

### **Osaaminen / sosiaalisuus**

- Y5** (10) pienyrityksessä korostuu sosiaalisten taitojen osaaminen
- Y6** (5) pienyrityksen asiakas- ja työsuhde on sosiaalisten ja taloudellisten suhteiden yhdistelmä
- Y7** (14) kun nämä joutuvat vastakkain, sosiaaliset suhteet häviävät kilpailun

Kaikkea pienyrittäjän toimintaa määrittää yritystoiminnassa syntyvät suhteet, joista keskeiset ovat luonteeltaan sosiaalisia henkilösuhteita. Näin yrittäjän ammattitaidossakin korostuvat sosiaalisten taitojen osaaminen tai osaamattomuus. Sosiaalisilla taidoilla tarkoitan tässä yhteydessä väljästi tulkittua kykyä tulla toimeen mitä erilaisimpien ihmisten kanssa mitä erilaisimmissa tilanteissa. Sillä, pitääkö jostain asiakkaasta, onko hänen arvomaailmansa eri vai sama kuin itselläsi, ei saa olla mitään merkitystä liiketoiminnassa. Näiden taitojen hallitseminen liittyy niin alais-, johtamis- kuin asiakassuhteisiin. Ystävyys ei kuulu yrittämiseen, se voi estää kipeiden ja tätä suhdetta koettelevien päätösten tekemistä. Näiden taitojen hyvä hallinta auttaa yritystä menestymään.

### **Riski**

Yrittäjäksi ryhtyminen on riskin ottamista, koska yritystoiminnan tulos ei lähtökohtaisesti ole tiedossa. Halu ja kyky ottaa riskejä hyväksytään yleisesti erääksi yrittäjän keskeisiksi piirteiksi. Nämä pitäisi kuitenkin sitoa toisiinsa sillä käytännössä kyky ottaa riskejä tarkoittaa kykyä kantaa niiden seuraukset, mikäli riski laukeaa. Ottamalla riskejä voi menestyä, mutta myös epäonnistua. Koska itse epäonnistuin samaistuu riskinikin tähän. Yrittäjän riski tarkoittaa myös epävarmuuden sietokykyä.

- Y11** (1) epäonnistuminen on kielletty / vaiettu, vaikka se on todellinen mahdollisuus
- Y12** (17) epäonnistuminen on häpeällistä
- Y14** (1) epäonnistuminen on tehtävä oikein
- Y17** (9) ystävät ovat hankalimpia asiakkaita juuri ystävyiden vuoksi

Epäonnistuminen on häpeällistä ja tämä häpeä lähtee epäonnistujan sisältä. Epäonnistu-



misnen on tyypillisesti suomalainen tapa suhtautua konkurssiin, kun taas esimerkiksi USA:ssa sitä pidetään luonnollisena osana yrittämistä: konkurssi on tavallaan yrittäjän ammattitutkinto. Ulkopuoliset eivät juuri ole vahingoniloisia saati sitten syytä ja osoita sormella. Ehkä ilmiöön on jo totuttu, ehkä suhtautuminen on muuttunut välinpitämättömäksi, mikä tulevaisuutta ajatellen on huono tilanne.

Epäonnistumista ei tule hyväksyä yrittämiseen kuuluvaksi. Se kuitenkin vaanii yrittäjää alin-omaa ja valitettavan usein se on kirjattu jo yrityksen perustamiseen. Epäonnistuminen on todellinen mahdollisuus, mutta siitä vaietaan ja kuitenkin, myös epäonnistuminen pitäisi osata tehdä oikein, jotta sen aiheuttamat vauriot jäisivät mahdollisimman pieniksi. Omalla kohdallani kävi onneksi näin. Menetykseni olivat taloudellisia ja koskivat enemmän perheeseeni kuin itseäni. Enemmän minä taitamattomalla yrittämiselläni hukkasin vaimoni kuin itseni hankkimaa. Menetin ainoan osaamani ammattitaidon, mutta säilytin terveyteni. Menetin ison auton, mutta säilytin ystäväni arvostuksen. Onnistuin säilyttämään näiden avulla itsekunnioitukseni, vaikkeen pysty estämään häpeän, osin pelonkin tunnetta, kun näen lähiympäristöni kärsivän epäonnistumisen seurauksista. Avioliittoni ajautui karille, suhteet lapsiini ovat kuitenkin lämpimät. Moni kuitenkin menetti kaiken.

Ystävät ovat hankalimpia asiakkaita, koska he tuntevat sinut parhaiten. He tietävät heikkoutesi ja osaavat hyödyntää niitä, tuntevat yrityksesi ja tämän tiedon avulla pyrkivät hankkimaan parhaat edut. Ystävän pettäminen on helppoa, koska ystävyys perustuu luottamukselle. Tällaisessa tilanteessa on vaara ystävyden menettämisestä.

*Taulukko 6. Yrittäjyysväittämien jakauma tarinassa*

YRITTÄJYYSTARINANI VÄITTEET / TEEMAT Y	KOODI	OSUMAT ALKU	OSUMAT LOPPU	YHT
Yrittäminen on kova työtä / kova työnteko ei ole vielä yrittämistä	Y1	8	2	10
Yrittämiseen on sitouduttava, jos mieli onnistua	Y2	15	8	23
Pienryitys = yrittäjän persoona	Y3	2	4	6
Pienryitys on monialaosaamista	Y4	10	4	14
Pienryityksessä korostuu sosiaalisten taitojen osaaminen	Y5	3	7	10
Pienryityksen asiakas- ja työsuhteet on sosiaalisten ja taloudellisten suhteiden yhdistelmä	Y6		3	3
Kun nämä joutuvat vastakkain, sosiaaliset suhteet häviävät kilpailun	Y7	5	9	14
On tekijöitä, jotka vetävät yrittäjiksi	Y8	6	1	7
On tekijöitä, jotka työntävät yrittäjiksi	Y9	6	2	8
Yrittäjä on ikuisen optimisti	Y10	10	7	17
Epäonnistuminen on:				
kielletty / kiellettiin, vaikka se on todellinen mahdollisuus (menestys sisäänsijoit. omia.)	Y11		1	1
on häpeällistä	Y12	15	2	17
poljuttaa yrittämisen sosiaalisen tyhjyyden	Y13			
on tehävä oikein	Y14	1		1
saattaa palauttaa toiminnan aikana kilpailun hävinneet suhteet omalleen	Y15		5	5
yrittäjällä on kaikki kaupan - ystävyyskin =	Y16	2	2	4
ystävyyttä ei pidä sekoittaa liikesuhteisiin				
ystävät ovat hankalimpia asiakkaita juuri ystävyden vuoksi	Y17	5	4	9

Tarkastelen lopuksi kutakin perusulottuvuutta yhden tekstiesimerkin valossa.

## 1. sitoutuminen / vapaus

*Työpäiväni pitenivät. (60) Mutta kun minä olen aktiivinen ulkoilmaeläjä. (25)*

## 2. työnteko / kehittäminen

*Päivittäisten työrutiinien hoitaminen ei jätä aikaa suunnittelulle eikä kehittämislle. 34*

## 3. osaaminen / sosiaalisuus

*Sanoin B:lle, että hänellä oli kaksi vaihtoehtoa: joko E tai minä. Molempia hän ei voisi käyttää.*

*B:lle annettu joko tai vaihtoehto laukesi jo samana päivänä. 50*

## 4. riski / epävarmuus

*... yleensä sellaiset yritykset, joiden velat ovat yhtä suuret kuin tulot, joutuvat ennemmin tai myöhemmin vaikeuksiin ... Vuodessa näitä ennakoimattomia menoja kertyi lähes 170 000 mk. ... tällä menolla rahaa valuuttaluoton takaisin maksuun kertyisi ...*

## 5. luottamus / pettäminen

*Sovin E:n kanssa monia asioita suullisesti ja hän tavoilleen tyypillisesti lupaili myös monia asioita, kaikki suullisesti. ... E:n kanssa ei oikeastaan mikään sovittu pitänyt. 16*

*Hän vain aamulla, miltei iloisesti, ilmoitti kääntäneensä yrityksensä nurin. Noin 50 000 mk:n saatavistani hän ei maininnut mitään. Ikäänkuin ei niitä lainkaan olisi. Tunsin tullee todella pahasti kusetetuksi. 50*

Sitoutuminen omaan yritykseen on menestymisen edellytys ja kaikkien sitoutumista koskevien väitteiden perään voitaisiin hyvin lisätä: jos mielih onnistua. Yrittäminen näyttää monikulttuurisena, mutta on tämän sitoutumisen vuoksi todellisuudessa yhden asian liike: kaikki on tehtävä yrityksen taloudellisen menestyksen eteen. Pienyrityksessä sosiaalisten taitojen osaaminen on yhtä tärkeää kuin tuotannollinen ammattitaito. Tunteet eivät saa vaikuttaa päätöksentekoon. Yrittäjäksi ryhtymisen oheistuote on epävarmuus. Yrityksen liikesuhteet perustuvat suurelta osin keskinäiseen luottamukseen. Luottamuksessa on kuitenkin myös mahdollisuus tulla petetyksi.

Ulottuvuudet tiivistävät tarinani juonta, mutta eivät riittävästi. Ulottuvuudetkin kuvaavat vain uudella tavalla sitä, mitä yrittäjä tekee, jolloin avautuu mahdollisuus liian moniin tulkintoihin. Samalla ne jäävät ikäänkuin ilmaan roikkumaan ilman sitomista tarinani diskursseihin. Miten nämä näkyvät tarinassa?

### 4.2 Sitoutumisen pakot

Sitoutumisen pakkojen diskurssi koostuu yrityspäätökseen, liikeideaan ja sen päivittäiseen tuottamiseen, työntekoon, vastuuseen ja yrityksen kehittämiseen sitoutumisesta.

Yritystoiminta perustuu liikeideaan. Se puolestaan perustuu kysymyksiin mitä, kenelle ja millä keinoin annettuihin vastauksiin. Liikeidea on yritysideaa konkreettisempi muoto lähestyä yrittä-

mistä. Liikeidea on yritystoiminna kulmakivi. (Etälukio 2008.) Liikeidea sitouttaa yrittäjän, mutta yrittäjän on myös sitouduttava omaan liikeideaansa ja ennen muuta sen kehittämiseen. Koirasen (1993, 91) mukaan yrittäjä yhdistelee asioita uudella tavalla, hän hyödyntää palveluketjussa havaitsemiansa aukkoja ja epäjatkuvuuskohtia. Vaikka kirjoittaja tarkasteleekin näitä yrittäjyyden virikkeinä, voidaan niitä myös pitää liikeidean periaatteina.

Ryhdyin yrittäjäksi ostamalla yritykseni ja samalla sen liikeidean. Yritysosto on sinänsä varsin normaali tapa perustaa yritys ja sillä katsotaan olevan myös selkeitä etuja. Yritysosto saattaa myös alentaa yrittäjäksi ryhtymisen kynnystä ja myös yrittäjyys aloitetaan uusyrityksen perustamista valmiimmista lähtökohdista. (Koironen 1993, 67.) Yrittäjäksi ryhtyessäni entisen työnantajani liikeidea muuttui oikeastaan vain vähän. Aiemmin olin vastannut ammattikuvatuotannosta hänelle, nyt myin sen hänelle. Tavallaan yritys sai siis yhden maksavan asiakkaan lisää, yrityksestäni tuli emoyhtiön alihankkija. Yrityskaupalla hankittu yritys usein muuttuu myös kannattavammaksi kuin mitä se aiemmin oli (Koironen 1993, 117).

Marjosolan mukaan liikeidea ei välttämättä ole vielä kovinkaan valmis yrityksen toiminnan alkuvaiheessa. Liikeidea tulee pohtia jo ennen yrityksen perustamista ja sitä tulee täsmentää yrityksen toiminnan alkuvaiheessa. Tätä aikaa Marjosola kutsuu yritysideoita kokeilu ja oppimisvaiheeksi (1979, 78). Yrityspäätös ei välttämättä ole rationaalinen. Yrittäjärisikin ottaessaan yrittäjä sitoutuu myös uskomukseensa tulevasta menestyksestä. Yrittäjä on optimisti. Sitoutuminen kuitenkin suuntaa analyttistä ajattelua aiheuttaen sen, että yrittäjä tietämättään valikoi itselleen vain jo tehtyä yrittäjyyspäätöstä tukevaa tietoa. Todelliset yritystoiminnan mahdollisuudet eivät ole ratkaisevia yrityksen perustamisen kannalta, vaan se millaisen tulkinnan yrittäjäksi aikova niistä tekee. (Huuskonen 1992, 84-85.)

*Yritysidea näytti toimivan. Sen liikeideana oli tuottaa jyväsyläläisille yrityksille ja yhteisöille niiden tarvitsemat ammattikuvapalvelut alkaen mustavalkofilmien kehittämisestä ja mv-kuvista päätyen diafilmien kehityksiin ja metriluokan värivedoksiin ja valokaappidiodihin. Korostin työmme olevan käsityötä ja lisäksi kykenevämmä palvelemaan hyvinkin yksilöllisiä kuvatoivomuksia. 33*

*Lähdin ajatuksesta, ettemme pyrkisikään tarjoamaan kaikkea kaikille vaan keskittyisimme ja erikoistuisimme palvelemaan asiakaskuntaa, joka koostuisi ammattikuvaajista, valokuvaliikkeiden ammattikuvan tarvitsijoista ja yleensä kuvakaupan erilaisista oheispalveluista kuten diakehityksistä. Mainostoimistot, yritykset ja kunnalliset ja valtiolliset yhteisöt, kuten museot ja Tielaitos olisivat luontevasti asiakkaitamme. 33*

*Aivan alkuvaiheen jälkeen en enää juurikaan palannut pohtimaan alkuperäistä liikeidea enkä miettinyt kovinkaan paljon sen kehittämistä. 33*

*Oma liikeideani on kirjattu tähän ja suunnilleen samanlaisena se oli kirjattu myös pankista saamaani työvihkoon. En tiedä miten aidon ajattelun tulosta se mahtoi olla. Pohdinko minä koskaan mitä se voisi olla vai kirjainko vain sitä mitä se sillä hetkellä sattui olemaan. 34*  
*Sinänsä liikeidea tuntuu minusta edelleen toimivalta. Siitäkin huolimatta.*

*että se olisi vain kirjaus siitä mitä labrassa tuolloin tehtiin. Siitä puuttuu vain se tarvittava kehitystyö, jota pitää koko ajan tehdä. Tavallaan liikeidea pitää synnyttää ja kasvattaa pienessä yrityksessä vuosittain, tai oikeastaan joka päivä. 34*

*Toisaalta yrittäjänä toimiminen, silloin kun on itse samalla lähes ainoa tai ainakin paras työntekijänsä, on sillä tavalla kokonaisvaltaista puuhaa, etten usko työorientoitumisen olevan lainkaan harvinaista. 34*

*Päivittäisten työrutiinien hoitaminen ei jätä aikaa suunnittelulle. 34*

*Ajatus tämänkaltaisesta yrittäjyydestä ei ollut omani. Se oli myyty minulle. 23*

Yritykseni liikeidea vastaa kyllä alun kysymyksiin: mitä, kenelle ja millä keinoin. Paikallisen toimijana se niinkään paransi paikallisten ammattikuvan tarvitsijoiden palvelua. Itse pidin paikallisuutta yritykseni yhtenä tärkeimmistä kilpailuvalteista, tosin, kuten myöhemmin osoittautui, vääristä syistä. Samalla kun katkelmat tuovat esiin tärkeänä seikkana liikeidean, paljastuu myös, ettei sitä todellisuudessa ehkä pohdittu riittävästi, jolloin kehittämistyökin jäi tekemättä. Sitoutumisen toinen keskeinen elementti työ saattaa myös haitata tätä välttämätöntä kehittämistyötä. Koskisen (1989, 9) mukaan yksinyrittäjän sopeutuminen ja kapasiteetti on rajallinen omien suunnitelmien ja palveluiden ollessa päällimmäisinä. Tämän voi tulkita koskevan myös työntekoa: pitkän työpäivän jälkeen voimat riittävät vain palautumiseen seuraavan päivän koitoksia varten.

Tuotannollinen työ on kuitenkin vain pieni osa yrittäjän työstä ja päätarmo pitäisikin keskittää yrityksen kehittämiseen. Kun liikeideani kuitenkin oli annettu tai ostettu yrityksen mukana, jäi sitoutumisenikin vajaaksi. Sitouduin alkuaikojen innostuksen jälkeen tuotannolliseen työhön ja uskoin pitkien työpäivien olevan yrittämistä. Väärin oivallettu yrittäjän työ selittää osan, osan puolestaan se, että yrittäminen on olennaisesti taloudellista toimintaa. Yritysidean ja yrityksen kehittämiseen sitoutumisessa valitsin sitoutumattomuuden, siis sen aina avoinna olevan toisen mahdollisuuden, koska kyse on ulottuvuudesta.

Sitoutumisen, tuotannollisen työn tekemisen ja yrityksen kehittämisen välinen suhde on paradoksi. Yrittäjäksi ryhtyminen merkitsee täydellistä vastuuta omasta itsestään ja sen vuoksi siihen on sitouduttava. Tämä tarkoittaa myös (tai oikeammin ennen muuta) sitoutumista yrityksen kehittämiseen, ei pelkästään kovaan työtekoon. Mitä enemmän sitoutuu tuotannolliseen työhön, sitä vähemmän aikaa jää sitoutua yrityksen kehittämiseen.

*Minulla oli mielessäni suunnitelma yrityksen kehittämiseksi ja markkinointimiseksi. Kauppaopiston opiskelijat tarjoutuivat muistaakseni harjoitustyönä tekemään yrityksille mm. markkinointisuunnitelmia ja myös toteuttamaan niitä. 37*

*Minulla oli varmasti jonkinmoisia henkisiäkin esteitä, kun en tullut otta-neeksi yhteyttä. Toisaalta yritykseni varat alkoivat yhä pitempään seistä erääntyneissä saatavissani. Ainakin se ylimääräinen, jonka olisi voinut käyttää tämänkaltaiseen kehittelytyöhön. 37*

*E:kin sanoi useampaan otteeseen, että yritykseni tulisi markkinoida, kehittää uusia palveluja, uudistaa kalustoa, johon tietysti totesin sen mahdollommaksi, koska toimin hänen pankkina. Oma palkkani ja yrityksen kehittämiseen tarkoitetut varat seisoivat hänen maksamattomissa laskuissaan. 37-38*

*Leipätyöruutiini merkitsi motivoitumisen puutetta ja sokeutta kaikella sille, mitä yrityksessä olisi voinut ja pitänyt tehdä sen menestymisen eteen. Kun lisäksi sain arvostusta juuri siellä tai niiden ihmisten parissa, joilta sitä halusin, harrastusteni parissa, meni tavallaan loputkin pyrkimykset etsiä yrittämisestä sitä omaa, sitä punaista lankaa, joka kantaisi eteenpäin. Minä elin omaani ja yritykseni omaa elämäänsä, toisistaan erillämme. 39*

*Syynä pitkiin työpäiviin oli oikeastaan työntekijäajoilta periytynyt tarve näyttää, että tilanteessa kuin tilanteessa työt valmistuvat ajoissa. 38*

Tuotannollisen työn kuvaus paljastaa toisenlaisen yrittäjäidentiteetin. Siinä sitoutuminen on ehdoton. Perinteisen miehuuden osoittamisen tulkinta siitä, että juuri tässä mennään ”läpi harmaan kiven”, vaikuttaisi oikeutetulta. On pakko pärjätä, kun johonkin on ryhtynyt.

*Yritystoimintani lähdettyä käyntiin, aloin osallistua aiempaa enemmän nimenomaan niihin töihin, joita labrassa tehtiin. 26*

*Toinen näistä pitkistä poissaoloista sattui vielä tosi työteliääseen rako. Tekeillä oli suuren näyttelyn kuvat, erikoistyö, mikä merkitsi, että tein kahden vuoroa kaksi kuukautta. Normaalina aukioloaikana normaalit työt, sen jälkeen näyttelykuvia. Tästä selviäminen toi jo ihan omien rajojen testamiseen liittyvää riemuakin. Minä nyt en itse yrittäjänä ollessani ollut päivääkään poissa sairauden takia. 27-28*

*Olin myös perinteinen pienyrittäjä siinä mielessä, että jätin itselleni hankalimmat ja sellaiset työt, jotka sotkivat labran arkirutiineita. Tämä taas merkitsi iltatöitä. 29*

*Katsoin toimitusten myöhästymisen olevan seikan, jota yrityksen menestys ei kestäisi. Enemmän tästä myöhästymättömyyden periaatteesta kuitenkin tuli minulle kunniakysymys: oli näytettävä kaikille, että pystyimme lähes mihin tahansa ja vain mahdottomilla on kahden viikon toimitusaika. 29*

*Tämän periaatteen mukaan toimien minulle tuli lukuisia parin vuorokauden yhtämittaisia työputkia, jolloin uni jäi tuntiin vuorokaudessa. Sekin monasti päätin. 29*

*Pisin yhtenäinen työrupeama kesti 86 tuntia, joista viimeisen vuorokauden pyysin hereillä vain itsekseeni laulamalla. Kovaa laulamalla. 29*

*Koin itseni myös korvaamattomaksi. Tällaisissa tilanteissa entistä voimakkaammin. Ja nautin siitä. Joskus tuntuu että tein näitä parin päivän työputkia ihan vain näyttääkseni. 29*

Sitoutuminen tuotannolliseen työhön on tiukka ja ehdoton: työt pitää tehdä sovitussa aikataulussa, vaikka se merkitsisikin työpäivän venymistä epämääräisen mittaiseksi. Työaikalainsäädäntö ei sido yrittäjää, yrittäjän vapautteen kuuluu mahdollisuus tehdä työtä rajattomasti. Joskus pitkän työpäivän tekeminen oli vapaaehtoista omien rajojen etsimistä. Korvaamattomuuden tunne oli voimakas, samoin näyttämisen halu. Rajoittamattomaan työntekoon siotutumiseen johti valokuvalaboratoriolle ominainen kiire, joka johtui siitä, että se oli viimeinen lenkki ammattikuva palveluketjussa. Vielä useammin taustalla oli yritystoiminnan ehkä olennaisin piirre: taloudellisten seikkojen aiheuttama pakko.

*... kiireet syntyivät tavallaan usein myös pakon edessä. Sanottiin, ettei työtä enää tarvittu ellen pystyisi toimittamaan sitä siihen ja siihen mennessä. Koin tämän uhkauksena siitä, ettei yritykseni palveluksia mahdollisesti jatkossa lainkaan tarvittaisi eikä minulla useinkaan ollut kanttia testata väitteen todenperäisyyttä.* 29

Sitoutumisen pakkoa voidaan tarkastella myös menestyksen edellyttämänä sopeutumisenä. Uuden yrittäjän on vakiinnutettava asemansa lähiympäristössään. Lähiympäristö määrittää sopeutumisen ehdot. Sopeutuminen ei kuitenkaan ole välttämättömyys. Loppujen lopuksi sopeutumisen pakossakin on kyse yrittäjän valinnasta. Yrittäjä voi sitoutua omaan liikeideaansa, johon tuotevalikoimakin kuuluu, niin täysin, että mikään jousto sen suhteen ei tule kyseeseen. Yrittäjä voi päättää olla erilainen ja luottaa menestyvänsä juuri tästä syystä. Vastapuolella väijyy luonnollisesti taantuma ja asiakkaiden menetys. (Koskinen 1989, 20.) Omista periaatteista kiinni pitäminen ei välttämättä ole menestymiseen tähtäävässä liiketoiminnassa kovinkaan järkevää. Itse en toiminut kovin joustavasti, tasapuolisesti kuitenkin. Ajattelin myös toimintaympäristön tunnustavan nämä arvoina pitämäni seikat. Olin väärässä. Yrittäminen on amoraalista toimintaa.

*Tämä kaikki kävi hyvin omien sietorajojen testaamisesta. Jossain vaiheessa vain alkoi tuntua, että tätä käytettiin myös hyväksi. Silloin tuli myös toppi näille hommille. Minun ei enää tarvinnut todistaa kenellekään yhtään mitään. Ei edes itselleni.* 29

*Olisin tietysti voinut toimia suurten labrojen tapaan ja suhteuttaa asiakkaiden maksamat hinnat heidän ostoihinsa. Idealisti kun olen en näin tehnyt vaan ajattelin, että tämäkin ehdoton tasapuolisuus hinnoissa lisää arvostustani asiakkaideni piirissä.* 16

*Pidin tästä periaatteesta kiinni koko toiminnan ajan. Kyse ei kait ollut niinkään haluttomuudesta muuttua kuin periaatteesta. Ja tietysti siitä, että kun tajusi yritysmaailman periaatteettomuuden oppi yrittäjäksi oli jo lopputuloksen kannalta yhdentekevää mitenpäin tämä asia oli.* 16

*Se, että sinulla on hyvä tuote ei riitä, ellet pysty myymään samalla itseäsi. Viehätä persoonallasi. ... Minä, kuten sanottu, en edes halunnut tätä tehdä. Ehkä minulla oli ajatus muuttaa tämänkaltaista yrityskulttuuria. Ei se kuitenkaan edennyt tietoiseksi pyrkimykseksi asti. Ehkä vain ajattelin, että kun en tee niin, tämä tapa poistuu.* 23

Yrittäjän ja yrityksen tulee haluta ja kyetä osoittamaan lähiympäristössään olevansa tavoitteellisesti ja määrätietoisesti toimiva sekä sisäisiä ja ulkoisia yhteyksiä vaaliva. Muussa tapauksessa ne eivät tutkimusten mukaan voi toimia rauhallisessakaan ympäristössä. (Koskinen 1989, 21.) Yrittäjän on oltava valmis tekemään pitkää päivää. Tulokset saavutetaan myöhemmin. Vapaa-aikakin yritys seuraa matkassa. Oma suhteeni tuotannolliseen työhön määrätti yrittäjäidentiteettiäni jopa siinä määrin, että pakenin sen tekemiseen silloinkin, kun olisi pitänyt tehdä varsinaista yrittäjän työtä: suunnittelua, markkinointia ja kehittämistä. Yrittäjän on oltava täysillä mukana yrityksessään.

*Illan mittaan D korosti, että kun lähtee tämänkaltaiseen yrittäjätoimintaan mukaan, on siihen lähdettävä täysillä. 13*

*Tämähän on kilpailua ... Ajattelin hyvin tehdyn työn riittävän. 23*

*Että milloin sitä yrittäjä sitten on lomalla, ainakaan pienyrittäjä. Ilmeisesti kukaan ei edes odota, että parin työpaikan yrityksessä omistajakin haluaisi pitää lomaa. Minulle elinehto oli 1-2 viikkoa kesällä perhokalassa ja syksyllä 2-3 viikkoa koirien kanssa metsällä. 28*

*Tämä maksuohjelma, kaikki muutkin luotot mukaanlukien, edellytti n.17 500 mk:n kuukausisäästämistä. Joulukuun myynti oli n. 50 000 mk ja kulut vain n. 20 000. mk. Hitto, minä ajattelin, tästähän selvittäisiin, mikäli keskimääräinen kuukausisynti olisi tuo 50 000 mk. 31*

*Tajusin kyllä miten pienen pelivaran turvin tässä liikuttiin, miten hataraa tämä laskeskelu oli. ... Nakkasin paperin kuitenkin pois. Olinhan taas kerän saanut uskonvahvistusta. Enkä minä oikeastaan sen jälkeen paljontaan ehtinyt tai viitsinyt laskea missä mennään. 31*

*Jälkeenpäin olen miettinyt, että tämä kaikki oli eräänlaista työeskapismia: pakenin onnetonta taloudellista analysointikykyäni ja -haluani työhön ajatellen, että kun minä teen ahkerasti hommia niin tästä kyllä selvitään. 31*

*Tekeillä oli suuren näyttelyn kuvat, erikoistyö, mikä merkitsi, että tein kahden vuoroa kaksi kuukautta. Normaalina aukioloaikana normaalit työt, sen jälkeen näyttelykuvia. Tästä selviäminen toi jo ihan omien rajojen testaamiseen liittyvää riemuakin. Minä nyt en itse yrittäjänä ollessani ollut päivääkään poissa sairauden takia. 27*

*Tavallaan olen koko ajan mieltänyt yrittäjyyden kovaksi työnteoksi tai itseasiassa haluksi tehdä kovasti töitä. 31*

Pienyrittäjä, etenkin aloittava, joutuu sitoutumaan yritykseensä täydellisesti. Työntekoon, kovaankin, sitoudutaan vain sen keston ajaksi. Halu ja valmius kovaan työntekoon on vasta eräs yrittäjyyden perusedellytyksistä. Jos ei ole valmis pitemmälle menevään sitoutumiseen, lienee paras jättäytyä yrittämisen ulkopuolelle, kehittää sisäistä yrittäjyyttään toisen palveluksessa ja hankkia sitä kautta elämässään tarvitsemiaan sosiaalisia kannusteita ja arvostusta.

Pienyrittäjän sitoutuminen ei useinkaan jää pelkkään 24-tuntiseen työpäivään, yritys raahtaan lomillekin. Yrittäjän on sitouduttava yritykseensä koko persoonallisuudellaan, sillä pienyrityksen ollessa kyseessä yrittäjä = yritys. Tämä sitoutuminen merkitsee käytännössä kaiken muun jättämistä taka-alalle: lomat, ja yrittäjälle muu vapauden nimellä kulkeva ylellisyys, voidaan pitää, kun yritys on kasvanut riittävän suureksi tai kun siitä on voitu menestyksellä luopua. Sitoutuminen merkitsee muiden kuin yritykseen liittyvien henkilökohtaisten ambitioiden toteuttamisen siirtämistä epämääräiseen tulevaisuuteen. Tämä pätee myös sosiaalisiin suhteisiin, kuten esimerkiksi ystävistä huolehtimiseen. Yrittäjäyden pakkojen kanssa pärjäävät hyvin sisäiset tarpeensa ja tunteensa tukahduttamaan onnistuneet yrittäjät (Kevätsalo & Puntari & Roos 2006,155).

### 4.3 Epävarmuuden arki

Arjen epävarmuus näkyy tarinassani monella lailla koko yritykseni elinkaaren ajan. Tämä ei ole sinänsä mitään tavatonta, onhan se olennainen osa johdannossa esitettyä yrittäjäyden sanakirjamääritelmää. Tämä määritelmä koskee lähinnä kokonaisuutta ja sitäkin taloudellisen tuloksen kannalta: menestykö yritys vai päättykö yrittäminen toiminnan lopettamiseen. Kyky sietää epävarmuutta määrittää myös yrittäjäriskiä. Kilpailu on toinen yrittäjäyteen olennaisesti liitetty ominaisuus. Markkinatalouden katsotaan ratkaisevan kaikki yhteiskunnalliset ongelmat juuri kilpailun avulla. Epävarmuus ja kilpailu ovat yrittäjän arjen keskeinen sisältö. Yllättävää oli, miten laaja ja yrittämisen eri osa-alueille ulottuvaa tämä epävarmuus oli. Se on sitä vielä nytkin, kun luen tarinaani ja yrittäjäkokemuksistani on kulunut 20 vuotta.

Erityisen selkeää on luonnollisestikin taloudellinen epävarmuus, joka kuitenkin ei ole ykseys, vaan koostuu monenlaisista epävarmuuksista. Epävarmuuden jatkumon toisessa päässä ei ole varmuus, vaan optimisimi.

*Käydessämme ensivisiitillä pankinjohtajan luona puhui hän, nyt jo tuttu mies, jonka kanssa rahoituskuvio oli väännetty selväksi, vaimolleni ja minulle tästä yrityshankkeesta kuin upouudesta asiasta. ... Tokaisinkin jotain siihen suuntaan, että eikös tämän pitänyt olla kaikin puolin selvää. ... Tai ehkä haluttiin saada hanke näyttämään ikäänkuin meistä lähteneeksi vaikka, asiaa työnantajani ohella, innokkaimmin ajettiin juuri pankista. 7-8*

*Esitettiin, että ottaisin lyhyen vekseliluoton, jonka korko tosin olisi sijoituslainaa korkeampi, mutta kun se menisi heti päältä pois, se ei enää jatkossa rasittaisi. 8*

*Itseasiassa lainan hoitoon oli kulunut puolessatoista vuodessa n. 40 000 mk ja uusien järjestelyjen myötä asuntoon liittyvän lainan määrä kasvoi. Tosin vain 10 000 mk:lla. Eli olimme maksaneet 40 000 mk saadaksemme itsellemme 10 000 mk lisää lainaa. Kun tämä 40 000 mk otetaan huomioon rahaa, yritykseni perustamisvaiheessa kului n. 100 000 mk aiottua enemmän. 15*

*Yleensäkin se, ettei tukia haettu ennen toiminnan aloittamista, merkitsi jää-*



*mistä mahdollisen tuen ulkopuolelle. Ei silti että olisin mitään tukia kaihannutkaan. 8*

*Kun valuuttaluottoa oli 1988 ollut 350 000 mk oli sen määrä kurssitappioiden vuoksi luoton poismaksun hetkellä 490 000 mk. Yrityksen tilillä oli 50 000 mk:n limitti. Pankkilainaa oli siis viiden vuoden jälkeen 190 000 mk enemmän kuin aloittaessani. 58*

*Kun pankinjohtaja kysyi arvelinko selviäväni, vastasin ainakin uskovani niin. Näinhän minun joka tapauksessa oli pakko vastata, ja kyllä minä siihen vielä siinä vaiheessa uskoinkin. 58*

Taloudellisiin seikkoihin liittyvä epävarmuus alkoi jo yrityksen perustamisvaiheessa. Tässä kysymys ei ollut siitä, etteikö rahoitus olisi järjestynyt, vaan järjestelyn kalleudesta: velka kasvoi aiotusta viidenneksellä. Ajan yleisen tavan mukaan rahoittajakaan ei oman tulkintani mukaan perustanut lainatarjoustaan oletettuun tarpeeseen, vaan siihen, että lainaa saatiin myytyä riittävästi. Isokin taloudellisen tilan heikentyminen harvoin horjuttaa tulevaisuusoptimismia.

*Lainatkin vielä yleensä pyöristeltiin ylöspäin ja pankin taholta koko ajan varmisteltiin, että riittäähän tämä nyt varmaan ja että jos tuntuu ettei riitä niin ilmoittele niin kyllä sitä sitten järjestyy. 15*

Alkuperäistä valuuttaluottoa ei yritys pystynyt maksamaan pois tulorahoituksellaan, joten piti ottaa uusi laina sen hoitamiseksi. Nyt pankkikin suhtautui lainan myöntämiseen varovaisemmin. Laina kuitenkin myönnettiin ja olin optimistinen, mitä sen takaisin maksamiseen tulee. Epävarmuus oli kuitenkin kasvanut ja yhteiskunta ympärillä alkoi voida huonosti.

*Valuuttaluoton korot oli kyettävä maksamaan, muussa tapauksessa pankki ei neuvottelisi valuuttaluoton muuttamisesta kotimaiseksi luotoksi. 58*

*Pankinjohtaja esitti myös sellaista vaihtoehtoa, että myisimme nykyisen asuntomme ja muuttaisimme pienempään ja halvempaan. 58*

*Menin uudelleen hänen luokseen ja hän sanoi asian olevan kunnossa. Minun pitäisi ottaa lisävakuudeksi yrityskiinnitys, he voisivat kyllä hoitaa muodollisuudet. Laina olisi 490 000 mk, se oli kahdeksaksi vuodeksi, joista ensimmäinen olisi vapaavuosi. Parempaan hän ei pystynyt. 58*

*Kun valuuttaluottoa oli 1988 ollut 350 000 mk oli sen määrä kurssitappioiden vuoksi luoton poismaksun hetkellä 490 000 mk. Kerankin luottoa oli edelleen maksamatta 80 000 ja yrityksellä oli 50 000 mk:n limitti oli yritykselläni lainaa viiden vuoden päästä 130 000 mk enemmän kuin aloittaessa ja Keran luottoa oli sentään lyhennetty 120 000 mk. 58*

*Laskin selviäväni koska tiesin edellisen vuoden myynnin olevan n. 600 000 mk siitäkin huolimatta, että olin menettänyt X&Y:n. 58*

*Pöytä siivottiin konkurssilla puhtaaksi. Heidän kirjanpitäjänsä osti keskeiset laitteet. X&Y:n rooli muuttui yrittäjästä työntekijäksi. Mutta he jatkavat alalla edelleen. 56*

*Vaikkei se meitä ketään lohdutakaan, me emme ole yksin ja ainoita konkurssin tehneitä, jotka yrittävät kuka milläkin tavalla rakentaa elämäänsä eteenpäin. 56*

Vaikka nämä tapahtumat eivät kuuluneetkaan arkeen, kertovat ne yrittämiseni viiden ensimmäisen vuoden aikana tapahtuneesta muutoksesta kansantaloudessa. Ammattivalokuva-alalle, jonka työt pääosin tukevat markkinointia, lama iski kahden vuoden viiveellä vasta vuonna 1992 lopulla. Arjen epävarmuus näkyi siinä, miten kaikesta piti kilpailla.

*Toisen töissä ollessani olin tottunut siihen, että palkka oli määräpäivänä tililläni ja käytettävissäni. Jos jotain häikkää ilmeni työnantajan maksuvalmiudessa siitä kerrottiin etukäteen ja asia hoidettaisiin kuntoon ensitilassa. 18*

*Ajattelin yritykseni tekemistä töistä lähettämieni laskujen olevan edellä mainitulla tavalla palkan kaltaista. Se ettei näin ollutkaan tuli minulle yllätyksenä. 18*

*En voinut ymmärtää, että yritykseni oikeus saada korvaus tekemästään työstä ajallaan saatettiin kiistää yksinkertaisesti jättämällä lasku maksamatta. ... Meille ei edes vaivauduttu selittämään syytä miksi suoritus viivästyi. Tähän syyllistyivät jossain vaiheessa kaikki, joilla oli maksuvaikeuksia. 18*

*Aivan liian äkkiä valkeni myös se tosiseikka, että tästä rahasta oli tapeltava kaikissa käänteissä. Kustannukset olisi pidettävä kurissa. Oli selvää, että rahan tarpeeton ulosvirtaaminen oli estettävä. Vielä enemmän oli kuitenkin tehtävä työtä rahan saamiseksi sisään yritykseen niin uusina töinä kuin vanhoista suoritettavina maksuina. 22*

*Muutenkin suuret yritykset suhtautuivat varsin välinpitämättömästi pienten firmojen eräpäiviin. ... Yleisin selitys oli kuitenkin, että me maksamme laskumme aina 30 vrk netto, olipa laskussa sitten millainen maksuehto tahansa. Näin me olemme aina tehneet eikä kukaan ole valittanut. 46*

*Tavarantoimittajat eivät kuitenkaan livenneet maksuehdoistaan, viivästyskorko lähti pyörimään heti nettoeräpäivän jälkeen mikäli suoritusta ei heille ollut tullut. Seuraavan vuoden alusta minäkin siirryin pääsääntöisesti 14 vrk netto maksuehtoon ja se hieman nopeuttikin suoritusten maksua. 46*

Valokuvausalan ammattilaboratorioiden tyypillinen ammattiasiakas on laskutusasiakas. Pienen, laskutusmyynnillä operoivan yrityksen kyky toimia riippuu olennaisesti siitä, miten säntillisesti asiakkaat maksavat laskunsa. Yrityksen kiinteät kulut on hoidettava, jos ylipäättään mieltii toimia. Tällaisessa toimintaympäristössä yrittäjä saa palkkansa viimeiseksi. Liian usein se oli toisen yrittäjän taskussa maksamattomien laskujen muodossa. Yrittämiseni alkuaajan yleinen optimismi vaikutti osaltaan valitsemaani 30 vuorokauden nettomaksuaikaan. Samaa periaatetta noudattivat myös tavarantoimittajat, joten tämän en sinänsä uskonut mudostavan mitään erityistä ongelmaa.

Monet yritykset kuitenkin venyttivät yritykseni laskujen maksua, kun taas tavaratoimittajat, jotka olivat isoja yrityksiä, toimittivat maksuistutuksen varsin säntillisesti. Lamaa kohti mentäessä rahan kiertoa pyrittiin nopeuttamaan maksuaikaa lyhentämällä. Pieni yritys on kuitenkin marginaalinen toimittaja, jonka vaateet helposti kuitattiin olankohautuksella. Aikaa myöten kuitenkin kaikki maksoivat eivätkä yritykseni luottotappiot koko toiminnan ajalta olleet kovin merkittävät. Jokapäiväiseen arkeen liittyvää epävarmuutta se kuitenkin lisäsi ja sillä oli kiistämättä haitallinen vaikutuksensa yritykseni toimintaan. Palkkani ohella yrityksen kehittämiseen ja laiteinvestointeihin tarvittavat varat seisoivat maksamattomissa laskuissa.

Pienellä yritykselläkin toki on mahdollisuus periä saataviaan. Tämä tie, varsinkin jos perintä edellytti oikeuden päätöstä, oli pitkä ja pienen yrityksen talouden marginaalitkin olivat pienet: rahan tarve oli päivittäistä. Asiakkaiden menettämisen mahdollisuuskin oli olemassa.

*Halusin E:n maksavan laskunsa ajallaan argumentoiden tätä vaatimusta sillä, että näin tekivät muutkin ja että omat laskuni joka tapauksessa erään-  
tyisivät, samoin palkat, lainojen lyhennykset ja korot, vakuutukset, sotu  
jne. 18*

*E väitti perintätoimien johtavan asiakkaiden menetyksiin ja sen jälkeen  
entistä huonompaan maksuvalmiuteen. 19*

*Velkasaldo kuitenkin kasvoi vastaten suurimmillaan ollessaan lähes yri-  
tykseni kahden kuukauden myyntiä noin 100 000 markkaa. 19*

*Alistuin tilanteeseen, että oma palkkani tai yrityksen kehittämisvarat sei-  
soivat hänen maksamattomissa laskuissaan. Hänen ja muiden. 19*

*Yritykseltäni jäi kahteen konkurssipesään ja yleensäkin luottotappioihin  
alle 50 000 mk. E:n yrityksen osuus tuosta summasta oli 47 474,20 mk. 19*

Taloudellinen epävarmuus on sisäsyntyinen osa yrittämistä ja sen kanssa oppi elämään. Pieni koko luo muutakin epävarmuutta. Kun työntekijöitä oli vain yksi ja laatuvaatimukset korkeat, oli pidennettävä omaa työpäiväänsä työntekijän sairastuessa. Henkisen epävarmuuden sietäminen oli usein taloudellisen epävarmuuden kestämistä hankalampaa.

*Voi olla väärin puhua työyhteisön haavoittuvuudesta kun suomeksi sanot-  
tuna minua vitutti synkeästi, kun T maanantai-aamuna, tai minä aamuna  
hyvänsä, soittaa ja sanoo, ettei voi tulla töihin kun lapsella on kuumetta ja  
kun vaimo on yrittäjä myös ja yksin liikkeessä eikä voi jäädä kotiin niin  
minun täytyy, että on se nyt ikävää, mutt näin vaan on ja ei sille mitään  
voi... tai on itse kipeä, lonkkaa kolottaa tai mahaa viiltää. 27*

*Perusteetontahan tälläinen suuttuminen on. Vielä perusteettomampaa pur-  
kaa se tähän onnettomaan kotiin jääjään. Mutta niin siinä vaan kävi. 27  
Periaatteessa kyse oli kai siitä, että tunsu suvereniteettinsa, valtansa, lou-  
katuksi. 27*

Eniten kokemani arkinen epävarmuus vaikutti ehkä sittenkin yrityksen kehittämiseen, jos kohta omalla vain osittaisella sitoutumisellanikin oli sormensa mukana tässä pelissä. Yrittäjän on oltava täysillä mukana (Koskinen 1989, 21). Se, että yrityksen laskutus ei ollutkaan sama asia kuin työnantaja työntekijälle maksama palkka, selvisi hyvin varhain. Toisaalta luovuin osasta oman alani yritystoimintaan yleisesti kuuluvista kehittämismahdollisuuksista ilman sen kummempia selvityksiä. Kehittäminen maksaa ja lisää yrittäjän työn määrää. Lisäksi luotin ystävän sanaan.

”Hetimitä jos palkkaan yhden miehen lisää, minun on tehtävä enemmän työtä, vähän enemmän toimistotyötä ja sitten on alettava jahdata lisää töitä.”  
(Scase & Coffee 1980, 57)

*E oli kanssani eri mieltä ja perusteli kantaansa kustannusten nousulla: pienetkin katutasoii liiketilat keskustassa olivat kalliita ... joutuisin palkkaamaan ainakin yhden työntekijän lisää ... Tämä tietäisi vähintään 10 000 mk:n kuukausittaisia lisäkustannuksia. Muut liikkeet saattaisivat kokea liikkeeni kilpailijakseen ja ostaisivat laboratoriopalvelunsa ehkä muualta. 12*

*Yrityksen jo pyöritettyä toista vuotta, ottivat eräät uudet asiakkaani erillisen katutasoii liiketilan puheeksi ja ihmettelivät samanaikaisesti, etten juurikaan tehnyt kuvauksia. Totesin heille jo alusta pitäen päättäneeni keskittyä laboratoriopalveluihin ja niiden kehittämiseen ja pyrkiväni saamaan sitä kautta itselleni riittävän, näitä palveluja käyttävän asiakaskunnan. En halunnut kilpailla heidän kanssaan kuvausmarkkinoilla edes niiden töiden osalta, jotka kalustollani saatoii tehdä. 13*

*Luovuin turhaan eräistä yrityksen kehittämismahdollisuuksista jo ennen toiminnan aloittamista. Saatoii pelätä kilpailua. En myöskään tehnyt itselleni selväksi mitä tekemistä keskenään oli yritystoiminnalla, rehellisyydellä ja lojaalisuudella. 13*

*Jos asiaa olisin silloin pohtinut olisi lopputulos ollut sama kuin nykyin: niillä ei ole mitään tekemistä keskenään tai ainakin viimeainittujen osoittaminen oli anteeksisaamatonta heikkoutta. Yrittäminen on sota. Ryhtyminen sotaan valmistautumatta merkitsee väistämätöntä tuhoa. 13*

#### 4.4 Henkilökohtaisuuden kirous

Mikropienen yrityksen yrittäjä sitoutuu väistämättä myös omalla persoonallaan yritykseensä. Sillä on omat etunsa: asiakkaat tuntevat yrittäjän ja tietävät miten hän ajattelee, mitkä hänen tavoitteensa ovat. Liikesuhteet ovat taloudellisia ja molemminpuolisen hyötymisen leimaamia. Taloudelliseen hyötyyn liittyvä matematiikka on helppoa, vaikka ei uskoisikaan hintojen markkinoilla muodostuvan vapaan kysynnän ja tarjonnan seurauksena. Pienyrityksessä syntyvät suhteet ovat luonteeltaan pikemminkin henkilökohtaisia ja sosiaalisia kuin kaupallisia ja neutraaleja. Niiden hallinnassa matematiikasta ei juurikaan ole apua. Scase & Coffeen tutkimuksessa yrittäjät luonnehtivat toi-

mintaansa sosiaalisesti tapahtumaksi, jossa ”asiakkaani ovat ystäviäni” (1980, 75) tai ”Puhuttelemme asiakkaitamme heidän etunimillään ja annamme heille henkilökohtaista huomiota ja he ovat kiitollisia siitä” (1980, 131), mutta myös ”Kun totta puhutaan niin pahinta bisneksen teossa on ystäville työskenteleminen” (1980, 76).

*Kaupunkimme fotokaupassa on tyypillistä yritysten voimakas sitoutuminen yrityksen omistajan persoonaan. ... Ajattelin tarjoamieni palveluiden ja niiden laadun riittävän kilpailukeinoksi ja bisneksekseni. Minun ei tarvitsisi näkyvällä tavalla sitoa itseäni tai myydä omaa persoonallisuuttani yrityksen menestykselle. Ajattelin voivani pysyä anonyyminä. ... Kyse oli pitkälle siitä, että halusin nimenomaan itse palvella nämä asiakkaat, jopa noutamalla heidän työnsä ja toimittamalla ne haluttuun paikkaan. ... Ajatuksistani huolimatta olin minäkin pannut tämän kilpailun kautta persoonani esille. 23-24*

*Opimme luottamaan toisiimme monin eri tavoin. Hän siihen, että sai työnsä nopeasti ja varmasti sekä myös siihen, että korjaisimme tekemämme virheet kun niitä sattui. Sanoisin, että opimme luottamaan ja arvostamaan toisiamme ammattimiehinä ja ihmisinä. 41*

*Jossain vaiheessa tapahtui kuitenkin väistämätön: tein virheen, jota en koskaan ole oppinut hyväksymään, koska en pysty tajuamaan miten sen tekeminen ylipäänsä oli mahdollista. Ainoastaan oma huolimattomuuteni saattoi olla syynä tapahtuneeseen. ... Koska Y:stä oli tulossa hyvä asiakas päätin yllättää hänet kehittämällä diat valmiiksi jo samana päivänä. Hänen tuodessaan toista erää filmejä kehitykseen annoin hänelle jo kehittämani filmit ja sanoin ehtiväni toimittaa kaikki filmit jo samana päivänä. ... Menin sanattomaksi kun hän puolisen tuntia myöhemmin palasi tulipunaisena takaisin ja ilman selittelyjä kiukusta kireällä äänellä vaati takaisin minulle kehitettäväksi jättämänsä filmit ja sanoi: teit tämän tahallasi. ... Minä tähän äimänkäkenä, että minkä minä olin tehnyt tahallani? Kävi ilmi, että olin antanut hänelle kehitettyinä filmeinä kehittämättömät filmit. ... hänen edellisen päivän työnsä oli pilalla. ... Sanoin, etten missään tapauksessa ole tehnyt mitään sellaista, josta voitaisiin sanoa, että olin tehnyt sen tahallani. ... Hänen palatessaan myöhemmin asiakkaakseni halusin keskustella tämän kesken jääneen asian selväksi ... Hän sanoi studiolle palatuaan kyllä tajunneensa, ettei kyse ollut tahallisuudesta. Syytös oli ollut naurettava, mutta juuri siitä syystä hän ei katsonut voivansa uusittaa työtä minulla. Hän pyysi laskua töistä, joita en ollut laskuttanut. ... Vastasin ettei käy. Minulle riitti se mitä hän oli sanonut ja se, että hän taas halusi jatkaa yhteistyötä. Lyhyen juupaseipästelyn jälkeen päädyimme siihen, että näin oli hyvä. 41 - 43*

*Kun E ei vuoden 1991 alussa omien sanojensa mukaan millään kyennyt maksamaan saataviani ... otin yhteyttä Keran yritystutkijaan ja pyysin häneltä lainaani vapaavuotta. Hän suostui, pankki suostui, isäni suostui ja varsinkin E suostui, merkitsihän vapaavuosi hänen kohdallaan paineen helpottumista. Ehkä minä liian helpolla tarjosin E:lle tätä mahdollisuutta.*

*Kyllä minä hänen vaikeutensa kuitenkin aavistin. Vaikka hän nelivetomer-  
sulla ajelikin. 49*

*... että on olemassa pysyvä diili ja sitten se perutaan paikan päällä tai joku  
muu kuvaaja on kutsuttu samaa tilaisuutta kuvaamaan. ... Piti tulla heti ja  
O yritti olla vihaista kun en ollut tullutkaan avajaisiin kuten puhe oli ollut. ...  
Sanoin kyllä tulevani, mutta pitkin hampain ... Tämän seurauksena yhteis-  
työni O:n kanssa tavallaan kuivui kokoon. Mitään ovien paukuttelua ei esiin-  
tynyt, mutta ei minun siellä kuvaamassakaan tarvinnut käydä. ... Että työn  
laadusta ei varmaankaan ollut kyse yhteistyön kuivumisessa. Henkilöitten  
luonteenlaadusta pikemminkin. Eikä tämä nyt ensimmäinen kerta ollut, jol-  
loin sanottiin, että minun kanssani on vaikea tulla toimeen. 51-52*

Yrittäjän henkilökohtainen suhde omaan yritykseensä on voimavara, joka auttaa kestä-  
mään yrittäjäriskin epävarmuutta. Se auttaa myös joustamaan, sillä se, miten yritys menestyy on  
yrittäjän työn tulosta. Läheisyyden lisäetu on mahdollisuus yksilölliseen palveluun, jota voidaan  
pitää pienen ja erikoistumiseen pyrkivän yrityksen kilpailuvalttina – sikäli kuin sen kykenee tuoteis-  
tamaan ja kaupallistamaan. Tai yksinkertaisemmin – muuttamaan rahaksi.

*Suuri osa hänen töistään oli kuitenkin sellaisia, joissa oli eduksi, että teki-  
jät olivat paikallisia, joille saattoi ”vääntää rautalangasta mallin”, kertoa  
mitä toiveita oli kuvien värisävyihin, rajauksiin jne. Paikallisuus auttoi  
siinä, että X:n työt, hyvän ennakkovalmistelun vuoksi tulivat kerralla val-  
miiksi eikä niitä tarvinnut postitella edestakaisin ympäri Suomea. 40*

*Tällä oli varmaankin vaikutuksensa siihen, että hän toistuvasti torjui iso-  
jen talojen tarjoukset, vaikka ne joiltain osin saattoivat olla omia hintoja-  
ni edullisempiakin. 41*

*Hänen ideansa lähti yksilöllisestä ja korkealuokkaisesta laadusta ja palve-  
lusta. Tämän tavoitteen saavuttamiseksi hän tarvitsi sekä E:n että minun  
palvelujani. ... Hän halusi kehittää omaperäistä muotokuvausta ja sen vuok-  
si oli tärkeää, että ymmärsimme toisiamme. ... R:n luovuus merkitsi meille-  
kin kuva-ajattelumme muuttamista ja vakiintuneiden työtapojen kehittä-  
mistä. Enää ei tehty standardikuvaa, vaan jouduimme todellakin lunasta-  
maan lupauksemme yksilöllisestä käsityöstä. Tämä uusi ajattelu hidasti nor-  
maalia työrytmiämme ja pyrki kuumentamaan tunteita, ... Kyllähän työt  
sitten taas alkoivat sujua kun olimme järjestämään työmme uuden tilan-  
teen vaatimuksia vastaavaksi. 43*

Asialla on myös kääntöpuolensa. Henkilökohtainen läsnäolo johtaa myös siihen, että jo-  
kainen asiakassuhde on ainutlaatuinen ja henkilökohtainen, minkä seuraksena asiakkaalla on mah-  
dollisuus neuvotella jokaisen työnsä tekemisestä erikseen. Ja myös työn hinnasta. Isojen tavarantoi-  
mittajien kanssa toimitusehdoista sovittiin yleensä ensimmäisissä neuvotteluissa, jonka jälkeen sopi-  
mista tarkistettiin kerran vuodessa, jos edes niinkään usein. Pienen yrityksen asiakassuhteista puut-  
tuu ison yrityksen asiakassuhteen neutraliteetti. Pienyrittäjällä ei ole sellaista väiintulevaa organisaa-  
tiota, joka eristäisi yrittäjän asiakkaista ja vaimentaisi törmäyksiä. Yrittäjä on läsnä hyvässä ja pa-

hassa kaikissa asiakassuhteissa. Päätöksenteossa taloudellisen hyödyn ja sosiaalisen arvostuksen raja on usein häilyvä, erityisesti hyvä veli -toimituksissa, joissa ostaja vetoaa itsensä ja myyjän väliin kaveruuteen. Näissä toimituksissa oli usein kyse pikemminkin muiden töiden ohittamisesta, kiireen synnystä ja työpäivän pidentymisestä, ei niinkään rahasta. Aina ei kuitenkaan jaksaa.

*Pyrittiin tietenkin sopimaan kiinteistä toimitusajoista, mutta paikallisena toimittajana olemisessa on se kirous tai siunaus, että asiakas tietää päätöksentekijän olevan lähellä. On helppo lähteä tinkimään, kun vastapuolella on työn varsinainen tekijä, vieläpä aivan nokakkain eikä vain puhelimien luurissa. Tämä merkitsi sitä, että piti olla valmis joustamaan. Niinpä me joustimme, vaikka tiesin, että kiinteät toimitusajat paransivat mahdollisuuksia työn rationalisointiin. 29*

*Ongelma olikin siinä, että jos sain kuviksi tehtävät negatiivit käsiini tänään klo 14 piti niistä tehtävien kuvien olla valmiita huomenna klo 10. Jos hyvin kävi ja pääsi heti aloittamaan tilauksen vedostamisen, selvisi kotiin puolilta öin, usein meni kuitenkin koko yö. ... Ja sen päälle normaali työpäivä. 48*

*Olin ollut työssä maanantain ja tiistain välisen yön ja vielä keskiviikkonaan klo neljään aamulla ... Y ja T seisoivat labran valoisalla puolella ja mittelivät katseella toisiaan. Hämmentyneinä. Pöydällä oli korkea pino kehitykseen tulevia filmilaatikoita ... Laatikoissa oli lisää töitä, ... Aikaa oli seuraavaan iltapäivään ... Sanoin heti, että tällä kertaa työn tekeminen tässä aikataulussa oli mahdotonta. ... T kertoi kyllä yrittäneensä selittää asian Y:lle ... Y oli kuitenkin halunnut jäädä odottamaan minua neuvottelukseen asiasta minun kanssani. ... Sanoin, että saisimme negat ja diat kylä kehitettyä aamuksi, mutta värivedosten kanssa menisi lauantaiamuun. ... T ei siinä vaiheessa tiennyt mitään X&Y:n tilivelasta: maksamattomissa erääntyneissä laskuissa oli yli 30 000 mk. ... Y väitti yrittäneensä neuvotella aikataulusta, mutta asiakas oli lauantaina lähdössä ulkolaisille messuille ... Sanoin, että tällä kertaa oli jo teknisestikin mahdotonta ehtiä vaadittuun aikatauluun. Y esitti kuvien vedostamista sille materiaalille, jota meillä varastossa oli. ... Tämän jälkeen keskustelu siirtyikin henkilölinjalle: minua syytettiin joustamattomuudesta, en muka ymmärtänyt, että tässä taloudellisessa tilanteessa kaikkien piti yrittää. Sanoin, ettei paskaa tästä huolimatta pitänyt tehdä. Y sanoi, että olin vittumainen jätkä ja laiska, että he olivat harkinneet oman labralaitteiston hankkimista kun minulta ei koskaan saanut tilauksia tarpeeksi nopeasti. ... Kehotin häntä maksamaan erääntyneet laskuni, jonka jälkeen voitiin uudelleen keskustella näistä joustamisista. Y kaappasi työnsä ja lähti. Käytävä raikui ja ovet paukkuivat. ... Rauhoituttuani laskin, että tämän asiakkaan menettäminen olisi liian suuri isku. ... kuvat ehdittäisiin tehdä ajoissa ... Selostin tilanteen, mutta hän sanoi töiden jo lähteneen Helsinkiin ja maksavan heille valkoisia herneitä tällä aikataululla teetettyinä. ... otesin että taas tässäkin tapauksessa nähtiin, että minä saisin aina joustaa ja minun esittämäni aikataulukorotukset olivat aina epäoikeutettuja. 53-55*

*Kerroin syntyneen tilanteen vaikuttavan saamisiani koskevaan sopimukseen. Kun heidän minulla teettämät työt näyttivät nyt loppuvan, ei minulla ollut mitään syytä enää joutaa maksuehdoissa. ... Heidän kirjanpitäjänsä otti minuun yhteyttä kolmisen viikon kuluttua. Olin sinä päivänä viemässä X&Y:n saatavia koskevaa trattaa pankkiin ja olin odottanut näin kauan vain saadakseni kaikki erääntyneet saatavani samalle paperille. ... Hän pyysi, etten tekisi sitä ja selitti heidän joutuneen maksamaan odottamattomia laskuja eivätkä sen vuoksi olleet saaneet lähtemään mitään minulle. Tilanne korjaantuisi seuraavalla viikolla ... Me sovimme aikataulusta ja siitä, että minulle ilmoitettaisiin viipymättä mahdollisista viivästymisistä. Tämä sopimus sitten pitikin ja revin laskujen kopiot sitä mukaa, kun sain niistä suorituksen tililleni. Viimeisen 11.2.1993. Silloin revin tratan. 55-56*

Ystävyydeksi muuttuessaan pettämisen mahdollisuuskin kasvaa ja vieläpä keskinäisestä luottamuksesta johtuen: ystävä on helpoin petettävä. Jo pelkkä solidaarisuus toista yrittäjää ja myös työntekijöitä kohtaan voi haitata omaa toimintaa pitemmällä aikavälillä, vaikka päätös sen tekohetkellä tuntuisikin rationaalilta. Scase & Coffee toteavatkin, että ”on paskamaista kusettaa ystävää ja paskamaista, kun ystävä kusettaa, mutta nämä ovat tosiasioita, ne on hyväksyttävä ja niiden mukaan on toimittava vaikkei se niin hauskaa olekaan” (1980, 76).

*E oli ensimmäinen yliopiston ulkopuolinen jyvaskyläläinen kontaktini ja ystäväni ... 10 ... E:n kanssa taas ei näitä ongelmia ollut, meidän yrityksemme suhteen järjestelyt olivat pitkällä, olin antanut hänelle lupaukseni. Arvelin kyllä maksavani ylihintaa labrasta, mutta tunsin lojaalisuutta E:tä kohtaan. ... 12 ... En koskaan toiminnan alkuvaiheessa pysähtynyt miettimään, miksi kaikilla oli niin kova kiire saada kaupattua yritys minulle. ... Ei tämä kiirettä selittänyt ja ainoaksi perusteluksi lopulta jäi akuutti rahan tarve. Kyllä heidän osoittamaan kiireeseen saattoi olla muitakin syitä ja nyt tuntuu, ettei heidän touhunsakaan osin ollut rehellistä. 10*

*... , kun hän joulukuussa 1991 teki konkurssin. ... Tunsin tullessi todella pahasti kusetetuksi. ... oli lisäksi pelättävissä, että joku velkojista saattaisi vaatia konkurssipesään palautettavaksi äänettömän yhtiömiehen osuuden yrityksessäni. Jos näin kävisi, menisi oma yrityksenikin nurin ja isäni joutuisi takaajanani maksamaan Keran lainan jäljellä olevan osuuden, 100 000 mk. Tämän välttämiseksi, E:n yrityksen väliaikaisen pesähoitajan ehdotuksesta ja suostumuksella, kuittasin saatavillani E:n yhtiömiehen osuuden. ... Kaiken tapahtuneen jälkeen E alkoi kutsua minua huijariksi, olinhan kuitannut yli 100 000 mk alle 50 000 mk:n kuittauksella. 50*  
*Tämän asiakassuhteen (X&Y) katkeaminen merkitsi minulle aivan uudenlaisesta tilannetta ja sen arviointia. ... Vaikka pyörittelin erilaisia vaihtoehtoja ja mahdollisuuksia lisätä muiden asiakkaiden töitä jäi ainoiksi vaihtoehtoiksi joka tapauksessa joko T:n irtisanominen tai hänen lomauttamisensa. ... Irtisanomisaika hänen kohdallaan oli 4 kuukautta. ... Ajattelin lomauttamisen olevan pehmeämmän vaihtoehdon. T sanoi ymmärtävänsä tilanteeni ja piti itsekin parempana vaihtoehtona lomautusta. Hän saisi ansiosidonnaista korvausta 500 päivää. ... Lomautus astuisi voimaan vuo-*



*den 1993 alusta mikäli siihen joulukuun puolella välissä vielä oli tarvetta. ... Ajattelin, että jouluksi ei ketään voi panna pois töistä. Se olisi turhan kova. ... Nämä kaksi kuukautta ei nyt sillä tavalla pahasti vielä rasittaisi, neljän kuukauden irtisanomisaika kylläkin ... Tämä oli lyhytnäköistä ajattelua enkä tämänpäiväisen tietämykseni valossa missään tapauksessa menettelisi edellä kuvatulla tavalla. 56-57*

*Nyt olen velkaa tuon irtisanomisajan palkan Palkkaturvalle, joka lakien ja asetusten mukaan maksoi T:lle ”vahingonluonteisena korvauksena” irtisanomisajan palkan hänen oltuaan jo lv 8kk lomautettuna, mutta siitä ajasta kuitenkin jo 4 kk muussa työssä ja tuskin olisi tullut takaisin työhön, jos olisin häntä pyytänyt. Irtisanomisajalta hän sai palkan olematta päivääkään tuosta ajasta työssäni. 57*

## 4.5 Vapauden paradoksi

Vapauden maailma. Valta päättää omista asioistaan. Nauttia oman työnsä tuloksista. Marjosolan tutkimuksen yrittäjistä erittäin merkittävä tai merkittävä syy ryhtyä yrittäjäksi oli puolella tutkituista autonomian tarve, johon useimmilla liittyi myös tarve toteuttaa itseään (1979, 71). Henkilökohtainen riippumattomuus, oma ja perheen taloudellinen riippumattomuus sekä itsensä toteuttaminen olivat suomalaisyrittäjien tavoitteiden kärkipäässä (Koiranen 1993, 101). Yrittäjä on aktiivinen omaan harkintakykyynsä luottava aktiivinen toimija ja seikkailija (Kyrö & Nissinen 1995, 99). Sääsken starttirahayritysten selviytymistä koskevassa tutkimuksessa 52 %:n mielestä parasta yrittäjyydessä oli vapaus ja itsenäisyys (1994, 24), vaikka sen yrityksen perustamisen syyksi mainitsikin vain 5,1 % tutkituista (1994, 18). Scase & Coffee (1980, 161) löysivät omassa tutkimuksessaan hyvin vähän todisteita sellaisesta yrittäjätypistä, jonka ainoa motiivi oli voiton tavoittelu. Itseasiassa autonomiaa ja riippumattomuutta arvostavilla yrittäjillä voiton tavoittelulla oli varsin vähäinen rooli yritystoiminnassa.

Yrittäjä on yrityksensä ylimmän päätösvallan käyttäjä, joten vapaus ei ole illuusio, vaan todellinen: voi tehdä tai olla tekemättä. Kukaan ei ole pakottamassa yhtään mihinkään. Yrittäjä on oma pomonsa. Vapaus on vapautta päättää, miten yritys toimii. Yrittäjällä on myös vapaus tehdä huonoja päätöksiä. Yrittämisen vapaus saattaa yrittäjyyttä harkitsevan mielestä näyttää houkuttelevalta. Käytin vapauttani päätöksenteossa, mutta itse yrittämistä en kokenut vapautena. Taloudellisten mahdollisuuksien paraneminen oli helppo kokea olevan tärkeä osa yrittämistä. Näin kuitenkin yrittämisen edelleenkin välineeksi toteuttaa itseäni ja olla vapaa jossain muualla kuin yrityksessäni, aivan kuten palkkatyöntekijänäkin.

*Näiden pohdintojen kautta uskoni sai vahvistusta ja kun ajattelin niitä taloudellisia mahdollisuuksia, jotka hankkeeseen liittyivät, oli oma päätökseni tehty. 6*

*Ajattelin voivani järjestää myös vapaa-aikani paremmin oman mieleni mukaan. 6*

*Kun en toisaalta sietänyt, jos hän valitteli kiireitä työssä ja oman työpäivänsä pidentymistä, jos minä ilmoitin aamulla hänelle, että lähtisinkin täk-*

*si päiväksi kalaan. Tätäkin tapahtui. Leutoina talvipäivinä hyvinkin. 27*

*E:n palveluksessa ollessani, parina viimeisenä vuotena siis, koin vain selvästi tekeväni päivätyötä, joka antoi minulle mahdollisuudet toteuttaa itseäni tai siis kokea itseni tärkeäksi työn ulkopuolisissa harrastuksissa. 9*

*Kun työni tapahtui pimeässä, minä sieltä vapauduttuani huumaannuin valosta. Harrastukseni liittyvät valoon ja ulkoilmaan. Lopulta harrastukset valtasivat myös päivätajuntani. Eikä tilanne yrittäjäksi siirtymisenkään jälkeen muuttunut. En osannut oikein hahmottaa mitä yrittäjänä toimiminen oikeastaan on. 10*

Vapauden paradoksi näkyy tarinassani siinä, että se ei juurikaan käsittele vapautta. Ryhdyn yrittäjäksi pakosta. Tässä päätöksentekotilanteessa toinen vaihtoehto oli työttömyys. Pakko oli kuitenkin pikemminkin tilaisuuteen tarttumista kuin joko tai -valintatilanne. Jo omien mahdollisuuksieni alkuvaiheen pohdintoissa oivalsin yrittämisen tarjoamat mahdollisuudet ja vapauden lupauksen. Tarinassani käsittelen vapautta pohtiessani suhdettani ainoaan vakinaiseen työntekijääni. Vasta sitoutumisen erilaiset pakot näyttivät vapauden ehdot. Kaikkia ehtoja en hyväksynyt eikä sitoutumiseni ollut riittävää.

*Kun minulle alkuneuvottelujen aikana oli selvinnyt mistä summista yrityksen ostamisessa puhuttiin tuli mieleeni ajatus tehdä työt yksinäni ja säästää palkkakustannukset lyhennyksiin. Laskin, että kahdessa vuodessa olisin näillä säästöillä lyhentänyt yrityksen velat puoleen ja voisin harkita työntekijöiden uudelleen palkkaamista. Tämä ratkaisu olisi tietysti merkinnyt pitkiä työpäiviä, lyhyitä viikonloppuja ja lomiam. Pitkiin työpäiviin olin jo tottunut. 25*

*Tässä on kyllä tavallaan yrittäjyyden eräs ydinkysymyksiä: missä yrittämisen vaiheessa alkaa minkäkinlaisia yrittämiseen liittyviä vapauksiaan ottamaan käyttöönsä? Miten suurelta osin yrittämisestä tulee ainoa elämänsisältö? Olin kyllä mielestäni nähnyt ja lukenut yrittäjistä, joille yrittäminen oli ollut koko elämänsisältö ja nähnyt miten siitä oli muodostunut heille riippuvuus. En minä koskaan ole nähnyt Käsivarren eräkämpillä silkkikankaiseen liituraitapukuun pukeutunutta yrittäjää, vielä. Koskilla kylläkin ja muka kalassa. Aivan liikaa oli myös näkynyt tapauksia, joissa yletön työnteko oli vienyt terveyden. Nämä olivat niitä yrittämisen lunnaita, joita en ollut valmis ottamaan itselleni. 26*

*Tämä uudenlainen tilanne kuitenkin paransi hänen itseluottamustaan ja saatoin delegoida hänelle muitakin kuin rutiinitöitä. Saatoin pitää vapaata kun työt sen sallivat, muulloinkin kuin vain viikonloppuisin ja tiesin, etteivät työt jäisi tekemättä. 27*

Yrittäjyyden luonteeseen kuuluu vastuun ottaminen yrityksestä, sen työntekijöistä ja omasta tulevaisuudesta. Tämä onnistuu vain menestyksen avulla. Vapaus on todellista. Pekka Kuosmasen kirjalliseen kysymykseen 29.4.2004 yrittäjän vuosilomasta sosiaali- ja terveysministeri Sinikka Mön-

käre vastasi: ”Yrittäjänä toimimiseen kuuluu selkeästi toisaalta yrittämisen vapaus ja oikeus saada hyöty menestyvästä yritystoiminnasta esimerkiksi palkansaajien ansioita lievemmin verotettuna pääomatulona. Toisaalta siihen kuuluu myös yrittämiseen liittyvän riskin kantaminen.” Ennen menestystä vapaus on kuitenkin paradoksi: vaikka se onkin todellinen, sitä voi käyttää vain yrityksen menestyksen turvaamiseen, ei ilman taloudellista riskiä itsensä toteuttamiseen yrityksen ulkopuolella.

Työntekijän loma- ja vapaa-aika ovat lakisääteisiä. Yrittäjälläkin on mahdollisuus tähän, yrityksessä tehtävä työ ja yrityksen talous sen sallivat. Yritys siis sitoo yrittäjänsä itseensä. Yrittäjäkin on lomansa ansainnut ja itse pidin tästä kiinni. Vaikka yritys lomilla mukana kulkikin. Yrittämisen sisäsyntyinen vapaus on myytti. Samalla katoaa sankaruuden sädekehä yrittäjän työn ympäriltä. Yrittäminen onkin sangen arkipäiväistä ja kovaakin työntekoa, toki monipuolista ja moniosaamista vaativaa, mutta yhtäkaikki: työtä. Palkkatyön ja yrittämisen ero onkin onkin sangen häilyvä ja yrittäjän vapaus on illuusio: varsin moni pienyrittäjä tekee työtä tasaiseen tahtiin hieman ylemmän toimihenkilön palkkaa pienemmillä ansioilla (Kevätsalo & Puntari & Roos 2006, 157,163)

*Tämä yrittäjän lomakin on tällaisessa pienessä yrityksessä vähän eri asia kuin suuressa. Vaikka kuinka oli tehnyt itselleen päätöksen lomien pitämisestä ja yritti pitää niistä kiinni aina yrityksen asiat kuitenkin pyörivät taustalla.* 28

*Laskuista, veroista, palkoista, vakuutuksista, lainojen lyhennyksistä ja koroista selviäminen tuotti suurta mielihyvää, kaikesta sanotusta huolimatta. Oli melkein hauskeempaa maksella kuin kirjoittaa laskuja. Kun oikein venytti työpäiväänsä ja rahojaan ja sai korot ja lyhennykset maksettua, tunsin selvinneensä ja saattoi taas lähteä kohti seuraavaa 1/2-vuotista aherruksen ja pihistelyn kautta. Toisaalta kyllä oikein ison tilauksen valmiiksi saaminen ja sen laskuttaminen ovat sitä jotain. Laskujen maksaminen ei koskaan vaan tuottanut pettymystä, saamisten roikkuminen kyllä.* 47

Taulukko 7. Yritystarinan aktiivisen toiminnan ajan diskurssit

1. SITOUTUMISEN PAKOT	2. EPÄVARMUUDEN ARKI	3. HENKILÖKOHTAISUUDEN KIROUS	4. VAPAUDEN PARADOKSI
<ul style="list-style-type: none"> <li>- oma yrityspäätös</li> <li>- yritysidea ja sen kehittäminen</li> <li>- yrityksen tuotannollinen työ</li> <li>- sopeutuminen</li> <li>- täysillä mukana</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- pitkän aikavälin rahoitus</li> <li>- lyhyen aikavälin rahoitus</li> <li>- töiden saaminen jarrittavuus</li> <li>- työntekijöiden työpanos</li> <li>- pienen yrityksen marginaalisuus</li> <li>- oma jakaminen</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Voimavara</li> <li>- joustavuus</li> <li>- yksilöllisyys</li> <li>- palkitsevuus</li> <li>Heikkinä</li> <li>- oma persoona mukana</li> <li>- jaksava neuvottelutilanne asiakkaiden kanssa</li> <li>- liikesuhde = sosiaalinen suhde</li> <li>- luottamuksen perustava petos</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- vapaus on todellinen</li> <li>- vapautta voi käyttää vasta menestyksen jälkeen</li> <li>- vapaus on yrittämisen motiivi, kuitenkin se näkyy tarinassa vastakohtanaan alistumisena</li> </ul>

*Konkurssia haettiin C:n saatavien perusteella. Mitäs nyt tehtäisiin? Jos hän jättäisi meidän hakemuksemme yritys menisi siitä hakemuksesta konkurssiin, mutta pesänhoitajaksi tulisi tämä turkulainen lakimies. Sellainen oli nykykäytäntö. ... Mitä tehdään, mitä tehdään. Mitä tässä nyt enää tehdään, pyöri päässäni. ... Ja taas kerran minun piti tehdä päätös. 75*

Mikäli yrittäjä ei ole valmis tai on haluton hyväksymään sitä, että yritys sitoo itseensä menestyksen saavuttamiseen asti, epäonnistumisen riski kasvaa. Sitoutuessaankin yrittäjällä on mahdollisuus käyttää vapauttaan ja järjestää yrityksessä tehtävä työ niin, että hänellekin tarjoutuu mahdollisuus pitää vapaata tai toteuttaa muita, kuin yrittämiseen liittyviä tavoitteitaan. Vapaus kuitenkin alistuu yrityksen vastuille. Vapauden paradoksi on sitoutumisen pakkojen, arjen epävarmuuden ja vastuun summa. Tarinani yrityksen toiminta-aikaan liittyvät diskurssit on esitetty edellisen sivun taulukossa (Taulukko 7). Minulle yritykseni oli väline todelliseen elämään yrityksen ulkopuolella, en sitounut yrityspäätökseeni enkä yritykseeni ja epäonnistuin. Tarkastelen seuraavassa luvussa tarinani viimeistä diskurssia, joka joka kertoo epäonnistumisesta.

## 5 Epäonnistumisen sankaruus

Epäonnistumisen häpeä on kullttuurinen ja siihen liittyy usein myös syyllisyyttä. Sellaiseen tilanteeseen joutuminen, jossa näyttää ilmeiseltä, ettei yrittäminen onnistu tai johda menestykseen on usein myös lamauttava kokemus. Monille yrittämisen tulos oli häpeä, joka pyrittiin peittämään. Siitä, miten monelle tilanne muuttui toivottomaksi, ei ole yleistettävää tietoa. (Kevätsalo & Puntari & Roos 2006, 156) Oma yritykseni haettiin konkurssiin 1994. Olin yksi 5499:stä.

Noin puolet yrityksistä lopettaa viiden vuoden toiminnan jälkeen. 1980-luvun loppupuolella aloittaneista yrityksistä lopettaminen oli hieman yleisempää kuin 1990-luvun alkupuolella aloittaneiden kohdalla. 1988 aloittaneista oli viiden vuoden jälkeen jäljellä n. 4% vähemmän kuin 1994 aloittaneista. Ensinmainituilla viides vuosi osui syvään lamaan 1993, kun taas jälkimmäinen ryhmä sai viiden vuoden jälkeen nauttia nousuhuumasta vuonna 1999. Vuosina 1991-1992 konkurssin tai muuta kautta lopettaneita yrityksiä oli enemmän kuin vastaavava aikaba aloittaneita yrityksiä. Konkurssiin haettiin 1991-1993 vuosittain noin 5 % yrityskannasta. Seuraavan vuonna yrityksiä taas aloitti enemmän kuin lopetti. (Parkkinen & Volk 2000, 97-99.)

Monet tutkijat selittävät epäonnistumista puutteellisilla yrittäjätaidoilla, kokemattomuudella ja koulutuksen puutteella. Lopettamisen syitä on monia: väärä sijainti, kilpailutekijöiden väärä arviointi tai arvioimattomuus, pääoman riittämättömyys, taitamaton kaupanteko, liiallinen asiakasluototus, puutteet yleisessä liiketoimintatietoudessa ja persoonallisuustekijöiden (yrittäjäksi) sopimattomuus. Suurimmat riskit liittyvät yrittäjien epärealistisiin odotuksiin. (vrt. yrittämiseen sisään kirjoitettu menestys / epäonnistumisen tutkimisen välttely). Usein yrityksen epäonnistuminen on kirjattu sen perustamiseen, erityisesti yritystoiminnan alun raskaaseen rahoitusrakenteeseen. (Koskinen 1989, 8-9, 27.) Aloittavilla pienyrityksillä raskas rahoitus tarkoittaa yksinkertaisesti oman pääoman puutetta ja velkarahan suurta osuutta. Tämä johtaa helposti noidankehään, josta on vaikea murtautua ulos etenkin tilanteessa, jossa siinä kehää kiertävän yrittäjän vauhtia kiihdyttävät sellaiset yrityksen ulkopuoliset tekijät, joihin yrittäjä itse ei juurikaan voi omilla toimillaan vaikuttaa.

### 5.1 Talouden noidankehä

Yrittäjäksi ryhtymisen taustalla on, henkilökohtaisten ominaisuuksien ohella, nähtävissä erilaisia tilannetekijöitä. Yksi niistä on yrittäjyyden avulla mahdollisesti saavutettava menestys, joko taloudellinen tai muunlainen enmmän henkistä laatua oleva itsellinen asema tai keino omien tavoitteiden toteuttamiseksi. Yrityspäätös on pikemminkin tulkinnan kuin rationaalisen ajattelun tulosta. Sitoutuminen menestysuskoon suuntaa yrittäjäksi aikovan ajattelua ja hän valikoi saatavilla olevasta tiedosta omaa yrityspäätöstään tukevaa tietoa (Huuskonen 1992, 84).

Ajatus työttömyydestä osaltaan nopeutti omaa yrityspäätöstäni, mutta se ei ollut ainoa syy kiireen syy. Tämä kiire johti tavallistakin epäanalyttisempaan tilannearvioon ja sitä kautta myös erittäin raskaaseen rahoitusrakenteeseen. Alku omalle noidankehälleni oli perustamisessa.

*Mylläkkä-päätös on varmaan oikea sana minun yrittäjäksi ryhtymiselleni.  
Järki ja suunnittelu korvattiin tunteilla ja intuitiolla. 13*

*Niinpä yritykseni sitten aloittikin toimintansa 15.11.1987. Vekselivetoisesti, mutta iloisesti. 9*

Koska omaa rahaa ei ollut, piti lainata. Toimintaa ei ollut tarkoitus aloittaa vekseliluotolla. Nahka oli kuitenkin ehditty myydä ennen karhun kaatoa. Niinpä tässä itse aiheutetussa ”pakkotilanteessa” kalleimman ajateltavissa olevan rahan käyttö jäi ainoaksi vaihtoehdoksi. Pankin lisäksi rahoituksen järjestämisessä oli mukana sekä vakuutusyhtiö että Kehitysaluerahasto. Tätä kautta rahoituksen kokonaishinta muodostui pelkkää pankkiluottoa edullisemmaksi. Kerronta tuo esiin myös harkinnan puutteen ja sen aiheuttaman lainan kasvun aiottua suuremmaksi.

*Pankkilaina oli alunperin ajateltu koostuvaksi valuuttaluotosta ja kotimaisesta notariaattiluotosta. Tällä järjestelyllä luoton kokonaiskoroksi olisi tullut n. 10 % . Vakuutusyhtiön edustaja piti tätä liian korkeana ja kun Kerakin oli lieventänyt luototuslinjaansa ja rahoitti tuotannollisten investointien ohella myös yritykseni kaltaisia palveluyrityksiä ja kun se hyväksyi hankkeen ja tuli mukaan rahoittajaksi, painui korkotasokin selvästi alle 10 %:in. 7*

*Alkuperäinen kauppa edellytti puolen miljoonan markan lainan ottamista. ... Olimme hankkineet asuntomme puolisentoista vuotta aikaisemmin. ... lainan hoitoon oli kulunut puolessatoista vuodessa n. 40 000 mk ja uusien järjestelyjen myötä asuntoon liittyvän lainan määrä kasvoi. Tosin vain 10 000 mk:lla. Eli olimme maksaneet 40 000 mk saadaksemme itsellemme 10 000 mk lisää lainaa. Kun tämä 40 000 mk otetaan huomioon rahaa, yritykseni perustamisvaiheessa kului n. 100 000 mk aiottua enemmän. 15  
Kaikenkaikkiaan vastattavanani oli n. 850 000 mk:n lainasumma kun se muutamaa päivää aiemmin oli ollut n. 200 000 mk. Eikä pelottanut yhtään. Persaukisesta tuntui komealta. 15*

*Ilmeni, ettei valuuttaluottoa voitaisikaan nostaa heti. ... Olin kuitenkin jo ehtinyt pohjustaa asiaa eräille tuleville asiakkailleni ja ihmettelin, miten toimisimme tämän väliajan, mahdollisesti jopa neljä kuukautta Siihenkin oli valmis ehdotus pankissa ... työnantajani tarvitsi erään konelainansa lyhennykseen x-markkaa ... Esitettiin, että ottaisın lyhyen vekseliluoton ... Minä saisin yrityksen haltuuni ja voisın aloittaa toiminnan suunnitellulla tavalla. E saisi rahansa ja pankki lyhennyksensä. ... Emme kuitenkaan nähneet puita metsältä. ... Mikään ei nimittäin olisi muuttunut vaikka olisin odottanutkin Suomen Pankin käsittelyn vaatimat 2-4 kuukautta. Olisin ehtinyt rauhassa miettiä markkinointia ja muitakin myyntiin liittyviä seikkoja. 8*

Rahoituksen määrällinen kasvukaan ei tuhonnut uuden yrittäjän optimismia, vaikka varoituskellojakin soiteltiin. Optimismi voidaan nähdä myös henkisenä suojautumiskeinona reaali maailman kovuutta vastaan. Jos yrittäjällä olisi koko ajan oikea kuva tilanteesta ja siihen sisältyvistä riskeistä, voisi tästä syntyä epämiellyttävän kova henkinen paine (Huskonen 1992, 85.). Yrittäjälle muodostuu helposti usko selviytymisestä tilanteessa kuin tilanteessa. Onnistumiset kiperissä tilanteis-

sa ruokkivat tätä uskoa. Konkurssiyrittäjät näkevät, jos ylipäättään haluavat, vaikeudet liian myöhään, mihin usein on syynä puutteellinen laskentainformaatio (Virtanen & Laitinen 1987, 36)

*Usko tulevaisuuteen oli vahva, enkä hetkeäkään epäillyt selviäväni veloista, joiden pelkät vuotuiset hoitokulut ylittivät silloisen nettovuosipalkkani. Niinpä laina-ajaksi yritykseen liittyvien lainojen osalta sovittiin lyhin mahdollinen, 5 vuotta. 15*

*Tätä ensimmäistä tilinpäätöstä allekirjoittaessani totesi kirjanpitäjäni J ensimmäisen vuoden menneen suunnilleen odotusten mukaisesti. ... Noin ylipäättään otettiin esille joidenkin kuukausien hyvä tuotto ja hän kai muistaakseni totesi, että toiminnassa näkyi paljon positiivisia piirteitä ... ja muutenkin kasvun merkkejä oli ilmassa. ... Minulle tämä riittikin. ... Hän kuitenkin totesi myös nyt, niinkuin aina myöhemminkin tilinpäätöstä allekirjoittaessani, että yleensä sellaiset yritykset, joiden velat ovat yhtä suuret kuin tulot, joutuvat ennemmin tai myöhemmin vaikeuksiin: kustannuskriisiin, koska lainojen korot söivät yrityksen tuoton. ... Otin huomautuksen pelkkänä tosiasiana tajuamatta, että tässä vilkuteltiin varoitusvaloja. 33*

*Mitä muuta tilinpäätöksestä saisi irti, siitä emme juurikaan keskustelleet. En minä kyllä kysynytäkään. 33*

*Oli toki hetkiä, jolloin käteisestä oli pulaa, mutta kaikesta oli selvitty, lainojen hoidosta, laskuista ja palkoista. 33*

Kulkemassani taloudellisessa noidankehässä voidaan erottaa niin arjen epävarmuuteen liittyviä tekijöitä kuin yhteiskunnan ja kansantalouden yleiseen kehitykseenkin liittyviä seikkoja. Ensinmainittuihin olisin (ehkä) voinut vaikuttaa, ainakin jonkin aikaa myös pyrin siihen. Yhteiskunnan ja kansantalouden kehityksessä olin ajopuu. Yritystä perustaessani keskeiset yrittäjyyteen rohkaisevat asiat olivat samansuuntaistuneet ja vaikuttivat myönteisesti. Yrittämiseni alussa ongelmia ei ollut näköpiirissä. Ongelmakehitys oli kuitenkin luonteeltaan eskaloituva ja lopulta noidankehästä ei enää ollut ulospääsyä.

*... olikin yllätys kun toiminnan käynnistyttyä nimissäni esittämäni hinnasto ei kelvannutkaan ... Ajattelin yrityksen tarvitsevan oman auton ... Seuraavana päivänä tein autosta leasing-sopimuksen kolmeksi vuodeksi ... Olin siihen mennessä laskuttanut E:n yritystä sille tehdyistä töistä parisenkymmentä tuhatta ... olin varma, että hän lupauksensa mukaisesti maksaisi tässä tilanteessa tarvitsemani 12000 mk. ... Intettiin siinä jonkin aikaa haluamani summan maksamisesta ... Palattuaan pankista hän sanoi asian olevan kunnossa ja rahojen tilillä viimeistään aamulla, mutta että tästä lähin toimittaisiin kuitenkin maksuehtojen puitteissa. Sanoin itselleni riittävän kunhan suoritukset jatkossa tulisivat eräpäivinä. Eivät tulleet enää maaliskuun 1988 jälkeen, kuukausi sen jälkeen kun koko kauppasumma oli maksettu loppuun. 15 - 17*

*Sovimme erilaisista maksujärjestelyistä. ... Kaikki järjestelyt toimivat aikansa. Jouduin ottamaan Keran luottoon sen ehtoihin kuuluvat kaksi vaapaavuotta. E:llä ei ollut sillä kertaa rahaa laskujensa suorittamiseen tai*

*velkasaldon lyhentämiseen. Velkasaldo kuitenkin kasvoi vastaten suurimmillaan ollessaan lähes yritykseni kahden kuukauden myyntiä noin 100 000 markkaa. 19*

*X&Y:n tilivelasta: maksamattomissa erääntyneissä laskuissa oli yli 30 000 mk. 54*

*Selviytymisstrategia ... perustui lähinnä siihen ajatukseen, että materiaalikustannukset olisivat n. 10 % kokonaismyynnistä. Osoittautui kuitenkin, että todelliset materiaalikustannukset olivatkin n. 20 % kokonaismyynnistä ... eli se mitä kuukaudessa kului arvioitua enemmän oli 28 % kuukauden koko myynnistä ... Vuodessa näitä ennakoimattomia menoja kertyi lähes 170 000 mk. ... Ensimmäinen tilikausi oli 13 1/2 kuukautta. Myyntituotot olivat 615 496,50 mk. 32-33*

Valuuttaluoton ehtoihin oli ”piilotettu” kolme riskitekijää, jotka minulle selvisivät vasta lainaa nostettaessa. Tässä vaiheessa yritykseni oli toiminut jo kolmisen kuukautta eikä paluuta entiseen ollut. Korkojen osalta olisin voinut valita toisin. Vaihtoehdot olivat kiinteä korko ja vaihtuva korko. Valitsin jälkimmäisen. Luoton takaisinmaksutapa määräytyi suoraan luoton ehdoista. Luottoa ei laina-aikana lyhennetty, mikä nosti valuuttaluoton hintaa. Kolmas riskitekijä oli markan ulkoinen arvo: korot maksettiin valuuttakorini mukaisissa valuutoissa, samoin itse laina.

*Se oli ns. valuuttakori, joka koostui dollarista ja saksan markasta. ... tarkoituksena oli varmistaa luoton markkamääräinen vakavuus, millä pankinjohtaja tarkoitti, että kokonaiskorko ja luoton markkamäärä pysyivät vakiona ... 30*

*Radikaaleimman yllätyksen koin kuitenkin heti luottoa nostamaan mennessäni. ... Sain kuulla, että tämä laina oli sellainen, joka maksettaisiin kerralla pois laina-ajan päätyttyä. Tämän viiden vuoden aikana maksaisin vain korkoja. ... tämä on koettu järkeväksi asiaksi, koska näin käyttöpääomaa ei sitoudu lyhennyksiin vaan sillä voi kehittää yritystä. ... 30*  
*Kysyin mitä tapahtuisi, jos minulla ei viiden vuoden kuluttua olisikaan kerralla maksaa kaikkea pois. Minulle vakuutettiin, että varmasti siihen mennessä oli kehitetty joku uusi ratkaisu yritysten rahahuollon turvaamiseksi. Talouselämähän romahtaisi, jos kaikki maksaisivat ottamansa valuuttaluotot kokonaisuudessaan eräpäivänä pois. 31*

*Eipä siinä muuta kuin nimi kaikkiin papereihin ja menoksi, koska vielä todettiin valuuttaluotto sillälailalla edulliseksi, ettei siitä tarvinnut maksaa leimaveroa. 31*

*... tämän tyyppisissä bullet-luotoissa on se viehättävä piirre, että minäkin, ikuisena perusteettomana optimistina, yrittäjänä, uskoin ... pystyväni maksamaan luoton ajallaan pois. Enkä säästänyt. 31*

Sain yritykseni laitehankinnoista liikevaihtoveropalautuksen. Talletin sen yhteisötalletustilille, jolle maksettiin yrityksen normaalia käyttötiliä merkittävästi korkeampaa korkoa. Järjestely toimi



aikansa ja tuottikin jonkin verran, ei kuitenkaan edes kuukauden yksityisottojani. Koska yritykseni talouden tasapaino alunperin oli kovin herkkä pienillekin heilahduksille, johtivat nämä muutokset varsin nopeasti tämän rahastointijärjestelyn purkamiseen. Rahat tarvittiin lainojen lyhennyksiin ja korkoihin. Tulorahoitus ei riittänyt, koska iso osa siitä oli jatkuvasti erääntyneissä saatavissa. Lähes loppuun asti löytyi aina jokin järjestely, jolla selvittiin eteenpäin.

*Tämä oli sellaista köyhän miehen kasinopeliä. ... Pankilla oli yritykseni aloittamisen aikoihin käytössä eräänä sijoitusmuotona yhteisötalletustili. ... Lyhin talletusaika oli yksi kuukausi, jonka jälkeen pankki maksoi talletuksen korkoineen tallettajan omalle tilille. ... Oma yritykseni sai kasaan sinä aikana, jonka se pystyi rahoja tilillä pitämään, nelisen tuhatta markkaa korkotuloja. Rahaa tilillä oli lähes koko ajan n. 40 000 mk. Niin kaun kuin oli. 44-45*

*Käytännössä ajatus toimi vuoden 1989 tammikuuhun asti. Alkukuussa piti lyhentää Keran luottoa ja maksaa sen korot ja loppukuussa puolestaan lankesivat valuuttaluottojen korot maksettaviksi. ... Mainitun tammikuun aikana piti siis suoriutua n. 46 000 mk:n sillä lailla ylimääräisistä maksuisista, että olin ajatellut E:ltä löytyvän rahat laskujensa maksamiseen ... Omat joulumyyntiin tarkoitetut tavaralaskut ovat lisäksi vuoden suurimmat ja niistä olisi selviydyttävä. Itse olin ehtinyt kyllästyä siihen jokakuiseen rumbaan, jonka aiheutti yhteisötalletuksen uusiminen ja olin tallettanut rahat kerrassaan kahdeksi kuukaudeksi. ... Kun rahaa sitten ei omasta takaa tammikuun alussa ollut, eikä sitä näyttänyt myöskään E:ltä löytyvän ja koska yhteisötalletustililtä ei rahoja kesken kaiken voinut nostaa piti lainata. Yrityksen normaali käyttötili muutettiin luotolliseksi. Limitti oli 30 000 mk. Sillä saatiin laina lyhennettyä ja korot maksettua vaikka pankki tästä limitin järjestämisestä perikin omat ja valtion kulut, yhteensä n. 950 mk. Että silläkin lailla arvokkaita nämä pankinjohtajien allekirjoitukset. Aikaa koko tähän prosessiin (saanko lainaa - saat, menevaintiskille, minäsanon tytöille) kului aikaa kerrassaan runsaat 5 minuuttia. 45*

*Loppukuun koroista selvittiin, rahaa oli taas tullut tilille. ... Selvisin myös palkoista, auton liisausmaksusta, lvv:sta ja kaikesta muustakin normaalisti. Kun marras-, joului- ja tammikuun yhteenlaskettu myynti oli n. 160 000 mk ja menot vastaavana aikana n. 180 000 mk, oli selvää, että helmikuun alussa vapautuva yhteisötalletus tarvittiin kokolailla tarkkaan tämän aukon paikkaamiseen. 45*

*Helmikuussa jätin yhteisötilille vielä 15 000 ja maaliskuussakin vielä 12 000, mutta heinäkuussa kun vielä olisin tallettanut 10 000 mk, se ei enää ollut mahdollista. Uusi minimitalletussumma oli 20 000 mk eikä minulla sitä ollut. Se oli tarvittu valuuttaluoton korkoon tai omaan kulutukseen, sama asiahan se on, kummassa omien housujen taskussa käsi kulloinkin käy. 45*

*Tähän päättyi osaltani myös tämä köyhän miehen kasinopeli, enkä minä sitä isojen poikien peliä oikein koskaan päässyt edes pelaamaan. ... heinäkuu*

*1989 oli viimeinen kuukausi, jolloin yritykseni tili oli plussan puolella. 45*

*Vaikka heinäkuussa olikin selvitty Kerasta ja valuuttaluotosta omin eväin ja rahaa jäi ylikin oli tilanne taas edellisen vuoden kaltainen tammikuussa 1990. ... Piti taas kerran kääntyä pankinjohtajan puoleen ja pyytää luottorajan nostoa. ... Oli tähän limitin nostoon toinenkin syy kuin vain oma jatkuva rahantarpeeni: pankkitoimihenkilöt uhkasivat lakolla 1.2. ja asenteet vaikuttivat kovilta. ... Pankinjohtaja totesi, että luonnollisesti tällaisessa tilanteessa pankki myöntäisi lisälimitin ja olihan heillä tämä asunto yleispanttina. 46*

Eräntyneiden saatavien kasvun olisi pitänyt herättää miettimään myös ilmiön syitä. Kun töitä kuitenkin riitti ja oli kiire, näin ei käynyt. Vaikeuksien kasautuminen näkyy tarinassa ja sen kulminaatiopisteet on siihen myös kirjattu.

*Vaikeudet alkoivat tavallaan jo silloin kun jouduin luopumaan vararahastostani, jota olin kerännyt pankin yhteisötalletustilille. ... Eräänlaiseksi ongelmien kasautuimispisteeksi miellän myös pankkitoimihenkilöiden lakon ja sen jälkeisen ajan. Kolmas kulminaatiopiste oli E:n konkurssi. Tämän jälkeen seurasivat hyvin lyhyin väliajoin vuoden 1992 tapahtumat, joista merkittävin oli markan laskeminen kellumaan. Oikeastaan vuodet 1993 ja 1994 olivat varsinaista ongelmien kasautumisen aikaa etenkin henkiselällä puolella. 39*

Pankkitoimihenkilöiden lakko vuonna 1990 kesti kuukauden. Lakon ajan rahahuoltoa varten tehdyllä luottorajan nostolla selvittiin lakon yli. Lakko kuitenkin vaikutti yritykseni talouteteen oikeastaan koko sen toiminnan loppuajan: jos asiakkaani olivat siihenkin asti maksaneet laskujani hitaanpuoleisesti, hidastui niiden maksaminen entisestään. Syynä saattoi olla se, että lakko vaikutti voimakkaasti markkinoilla olevan rahan määrään (Jokivuolle 2002, 97).

*Pankkilakko kesti kuukauden ja minusta tuntui silloin ja tuntuu edelleen, kun katselen vanhaa ”sinikantista vihkoani”, että tämä ylimääräinen kuukausi siirtyi monille asiakkailleni suoraan maksuehtoihin. 46*

Suurimman asiakkaani konkurssi seuraavan vuoden joulukuussa oli jo taloudellisestikin paha isku, vaikka pahin sillä erää vältettiin. Taloudellista menestystä - kuukauden myyntituloja - traumaattisempi kokemus oli luottamuksen menetys ja sitä seurannut ystävyyden laimentuminen. Epävarmojen saatavien muuttuminen varmaksi menetykseksi merkitsi viimeisenkin varalla olevan selvitysmiskeinon käyttämistä. Saman vuoden alussa oli käytetty niistä toiseksi viimeinen.

*... otin yhteyttä Keran yritystutkijaan ja pyysin häneltä lainaani vapaavuotta. Hän suostui, pankki suostui, isäni suostui ja varsinkin E suostui ... Suurin asiakas hänen yrityksensä kuitenkin edelleen oli. Oli vielä silloinkin, kun hän joulukuussa 1991 teki konkurssin. ... E:n konkurssin jälkeen edessäni oli toisen perättäisen vapaavuoden anominen. Takaajaksi jäisi tällä kertaa vain isäni ja vapaavuoden sain luultavasti juuri hänen moitteetto-*

*mien luottotietojensa vuoksi. ... Tämä kuitenkin olisi viimeinen vapaavuosi. Sen jälkeen lyhennykset piti suorittaa suunnitelman mukaan. Mitään varajärjestelyjä ei enää olisi. Luoton korkokin taas, kuten aina vapaavuosia anottaessa, nousi prosenttiyksikön verran. 50-51*

Kun markkakin oli devalvoitunut 14% marraskuussa 1991 tiesi tämä lisää korkomenoja. Valuuttaluotto oli maksettava takaisin vuoden 1993 tammikuussa ja mikäli kurssit eivät palaisi ennalleen, kasvaisi myös takaisin maksettavan luoton määrä. Pääministeri Esko Ahon hallitusohjelman yleisen talouspolitiikan osiossa todetaan: ”Raha- ja valuuttakurssipolitiikassa tavoitteena on vakaa markka ja kohtuullinen korkotaso” ja elinkenenopolitiikasta: ”Erityistä huomiota kiinnitetään myös yrittäjyyden edellytysten parantamiseen sekä pienen ja keskisuuren yritysten toimintamahdollisuuksien turvaamiseen (Hallitusohjelma 26.4.1991). Vahvan markan katsottiin olevan yksi kansantalouden kulmakivistä. Miksi markan arvo ei siis voisi palautua devalvaatiota edeltävälle tasolle? Markka kuitenkin laskettiin kellumaan syyskuussa 1992, jolloin sen ulkoisesta arvosta katosi 13%. Valtio oli antanut minulle pyytämättäni 27%:n lisälainan ilman, että näin niistä penniäkään. Markan sisäinen arvo oli lasknut jo aiemmin. Lamaa oli kestänyt jo kaksi vuotta.

Kulutusjuhlan nimen saaneen 1980-luvun lopun taloudellisen nousukauden aikana suomalaiset säästivät osakkeisiin ja hankkivat kiinteää omaisuutta. Korkean inflaation ja kysynnän kasvun aiheuttama ylikuumeneminen kasvatti varallisuusarvoja. Syntyi spekulatiivinen omaisuusmassa, joka oli pääosin rahoitettu velkarahalla. Pankit olivat tuoneet ulkomaista velkarahaa vahvan markan politiikan ja Suomen Pankin suhdannepolitiikan synnyttämän korkoeron vuoksi. Vahva markka ja noususuhdanteen synnyttämä inflaatio johtivat tuotannon vientikilpailukyvyn merkittävään alenemiseen ja vientilamaan. Neuvostoliiton romahduksen myötä, katosi erityisesti työllisyyden kannalta tärkeä bilateraali kauppa. (Hartikainen 2008, 33 -34.)

”Kun maan talous meni huonoon kuntoon, niin pankkien asiakkaiden talous monessa tapauksessa romahti, ja tämä tarkoitti sitä, että asiakas ei pystynyt maksamaan korkoja ja kun samalla vakuusmassojen arvo putosi ja kun näin tapahtui, alkoi luottotappioita tulla aivan uskomattomalla nopeudella”, totesi Christopher Wegelius dokumenttiohjelmassa Jättiläisen synty osa 2. Hän viittasi lausunnollaan Säästöpankkien Keskus-Osake-Pankin ongelmiin vuonna 1991. Jälkiviisaus on parasta viisautta, koska silloin tiedetään mitä on tapahtunut. Tämä kuuluu myös silloisen SKOPin pääjohtajan Wegeliuksen sanoista. Samassa dokumentissa haastateltu Suomen Pankin pääjohtaja totesi Suomen Pankissakin nähdyin jonkinlaisen kriisin olevan tulossa. Sitä, miten syvä ja laajavaikeutinen pankkikriisi ja talouden ylikuumenemisen aiheuttama lama sittemmin oli, ei kukaan osannut ennakoita. Ohjelma esitettiin 23.3.2008 MTV3 -kanavalla. Vakuusarvojen laskun olin minäkin huomannut. Pankit kuitenkin vielä silloin, kun yritykseni valuuttaluotto maksettiin pois kotimaisella luotolla, ilmeisesti uskoivat kyseessä olevan vain lyhytaikainen taloudellinen taantuma, joka pian menisi ohi. Kotimaisen luoton saamisen ainoa lisävakuus oli yritys kiinnitys. Käytännössä tämä merkitsi, etten enää kyennyt myymään yritykseni omaisuutta ilman pankin suostumusta.

*Alkaneen laman mukana hinnat olivat laskeneet ja kiinteistöjen vakuusarvot samaten, vaikkei 1992 vielä aivan pohjalla oltukaan. Vakuusarvojen*

*laskun olimme mekin vaimoni kanssa huomanneet. Olimme tehneet talokaupat, minä varmana siitä, että pankki ilman muuta myöntäisi tarvitsemamme 100 000 mk: lisälainan. Pankki ei kuitenkaan lainaa myöntänyt. Pankinjohtajat totesivat yhteen ääneen, ettei pankilla enää tämän lisälainan jälkeen olisi turvaavia vakuuksia. 54*

*Myyjä oli kyllä valmis järjestämään lainan paikallisesta pankista, sillä taloon oli myönnetty 800 000 mk:n kiinnitykset. 54*

*Korkoa maksoin tuosta alunperin 350 000 mk:n luotosta 170-180 000 mk ja kun luotto maksettiin pois, sillä pankilta toki löytyi järjestely mainitsemani tilanteen varalle, huomasin olevani iloisesti 490 000 mk:n kotimaisen lainan omistaja. Valuuttaluottoa ei tällä kertaa edes tarjottu. Todettiin vain lakonisesti, ettei se enää oikeastaan kuulu tuotevalikoimaan. Ainakaan pienyrityksille. 31*

Vielä tässäkin vaiheessa uskoin selviäväni. Viimeisenä säästökeinona olin lomauttanut ai-noan työntekijäni. Tilanne näytti ajoittain valoisaammalta. Muutos oli kuitenkin väliaikainen eikä estä-nyt väistämätöntä.

## **5.2 Piiri pieni pyörii ...**

Valokuva-ala on palvelua, mutta ei kuitenkaan elintarvikekaupan tapaan välttämätöntä kaupan alan palvelua. Valokuva-ala elää siitä ylijäämästä, joka syntyy teollisuudessa. Hartikaisen mukaan palvelujen rooli Suomen kansantaloudessa tuli jopa kyseenalaiseksi, kun teollisuustuotanto hiipui (2008, 35). Kun tässä tuotannossa syntyy häiriö, kuten laman aikana tapahtui, ei teollisuudessa enää synnykään sitä ylijäämää, jolla näitä palveluja ostetaan. Ammattilaboratorio oli viimeinen lenkki siinä ketjussa, jonka muuta osat olivat teollisuus, markkinointi ja ammattikuvaajat. Laboratorion vahvuus on siinä, että se pystyy palvelemaan useita asiakkaita. Omalla kohdallani paikallisuus, jonka alkuvaiheessa ajattelin olevan eräs kilpailuvalteistani, loppujen lopuksi nopeutti yritykseni perikatoon ajautumista. Pienessä piirissä se, mitä tapahtuu yhdelle, vaikuttaa jollain lailla jokaiseen.

*E oli taannut erään toisen ystävänsä 200 000 mk:n lainan. Tämä ystävä oli jo pitkään ollut Kauppalehden protestilistalla summien kerta toisensa jälkeen kasvaessa. Oli pelättävissä, että kyseinen ystävä tekisi konkurssin ja takaus lankeaisi hänen maksettavakseen. Ainoa keino välttää tämä tilanne oli ehtiä ensin. Tehdä konkurssi. Kääntää kupit. Se siitä. 50*

E:n konkurssin jälkeen hänen yrityksensä toimintaa jatkoivat uudet yrittäjät uusin ajatuksin. Itse en oikein uskonut yritykseen. Yritys oli edelleen suurin asiakkaani ja aluksi asiat näyttivät kehittyvän parempaan suuntaan.

*Silloin sain myös kuulla lisää yksityiskohtia uudesta tilanteesta. Myös B:n liikeidean. ... B kertoi tilanteesta, siihen johtaneista syistä ja sen miten siitä edettäisiin eteenpäin. Ja hyvin selittikin, olihan B aikanaan opettanut kauppaoppilaitoksessa. Paitsi että piti siirtymistään yrittäjäksi ja rooliaan yrityk-*

*sessä johtamiskokeiluna. Siinä vaiheessa tiesin, että pieleen menee. Ja meni myös. 50*

*E:n yritys on jo parisen vuotta ollut järjestyksessään kolmannella yrittäjällä, joka tosin on ollut kuvioissa mukana koko ajan. B luopui koko yrityksestä kun hänen johtamiskokeilunsa ei tuottanut toivottua lopputulosta: yrityksen talous ei kohentunut. 50*

*Velkoja tällä yrityksellä kuitenkin oli, vieläpä sellaisia, joista B ei omien sanojensa mukaan ollut lainkaan tietoinen yritystä hankkiessaan ... hän sanoi suurimman osan alkuvaiheen käyttöpääomasta menneen näiden velkojen lyhennyksiin ja korkoihin. Tuli heti likviditeettiongelmia ja kun B ei omilla toimillaan saanut yritystä nopeaan nousukierteeseen, ja koska vanhojen lainojen hoito aina vei tulosta alaspäin, laski hänen intonsa. Samoin yritykseen tulevien töiden määrä ja sitä kautta omienkin töitteni määrä. 59*

*Tämä toisista kertominen liittyy sillä lailla oleellisesti omaan yritykseeni kuten kaikki pienen piirin asiat toisiinsa liittyvät. Teki näissä ympyröissä kuka tahansa lähes millaisen tahansa ratkaisun vaikkapa markkinoinnissa, vaikutti se kaikkien toimintaan. 59*

*Yhteistyö X&Y:n kanssa sujui hyvin, suorastaan loistavasti. ... X&Y Olivat osakkaina taloyhtiössä, jossa heidän studiotilansa sijaitsivat. Taloyhtiön suurin osakas oli tehnyt konkurssin keväällä 1992. ... Ongelmat yksinkertaisesti alkoivat kasautua, joka puolella. 53*

*Heidän taloyhtiönsäkin haettiin aikanaan rahoittajien toimesta konkurssiin. Tämä teollisuushalli oli kahteen otteeseen pakkohuutokaupattavana. Toisella kerralla se siirtyi toisen rahoittajan haltuun. ... Heidänkin vastattavakseen jäi miljoonavelat hallin myyntihinnan jäädessä pariin sataantuhanteen. ... Pöytä siivottiin konkurssilla puhtaaksi. 56*

*Vaikkei se meitä ketään lohdutakaan, me emme ole yksin ja ainoita konkurssin tehneitä, jotka yrittävät kuka milläkin tavalla rakentaa elämänsä eteenpäin. 56*

Yritykseni aloitusvuonna 1987 pantiin vireille 2816 konkurssia, joista tuomioon päättyi 879. Konkurssilain (20.2.2004/120) 1§:n mukaan ”velallinen, joka ei kykene vastaamaan veloitaan, voidaan asettaa konkurssiin. Konkurssiin asettamisesta päättää tuomioistuin velallisen tai velkojan hakemuksesta.

Konkurssi on velallisen kaikkia velkoja koskeva maksukyvyttömyysmenettely, jossa velallisen omaisuus käytetään konkurssisaatavien maksuun. Konkurssin tarkoituksen toteuttamiseksi velallisen omaisuus siirtyy konkurssin alkaessa velkojien määräysvaltaan. Velallisen omaisuuden hoitamista ja myymistä sekä muuta konkurssipesän hallintoa varten on tuomioistuimen määräämä pesänhoitaja.” Konkurssikelpoisuudesta säädetään saman lain 3§:ssä: ”Konkurssiin voidaan asettaa luonnollinen henkilö sekä yhteisö, säätiö ja muu oikeushenkilö. Oikeushenkilö voidaan asettaa konkurssiin silloinkin, kun se on poistettu asianomaisesta rekisteristä tai purettu.” Vuoden 2004

konkurssilaki korvasi vuodelta 1868 annetun konkurssisäännön siihen myöhemmin tehtyine muutoksineen, joka oli voimassa hakeutuessani konkurssiin. Lain ensimmäisen pykälän sisältö on sama.

Konkurssin raukeamiseen on useita syitä. Yleisimmät ovat konkurssipesän varattomuus ja veloista sopiminen. Samana vuonna vireille pantujen konkurssien ja tuomioon päätyneiden konkurssien määrätkään eivät ole suoraan verrannollisia. Kaikkia vireille pantuja asioita ei ehditä käsitellä samana vuonna. Selkeä nousu sekä vireille pannuissa että tuomioon päätyneissä konkurseissa tapahtui vuonna 1991, jolloin vireille panot lähes kaksinkertaistuivat ja tuomiot yli kaksinkertaistuivat. Konkurssien huippu saavutettiin vuonna 1992, mutta taso oli korkea vielä vuonna 1994, jolloin oma yritykseni oli yksi niistä 5499:stä, jotka tuomittiin konkurssiin. Määrien kasvun ohella pidän itse merkittävänä seikkana tuomioiden prosenttiosuuden kasvua. Alimmillaan luku oli vuonna 1989, 24 %, korkeimmillaan 1993, 41 % ja vielä vuonna 1994 40 %. Samana vuonna jätettiin käräjäoikeuksille 13 757 velkajärjestelyhakemusta. (Konkurssitiedote 2/1995) Tuomioiden prosenttiosuuden kasvun voi tulkita merkitsevän ahdingon kasvua: yhä pienemmän osan konkurseista annettiin raueta ja yhä harvemmin päästiin sovintoon. Velkasaneerauksista ja velkajärjestelyistä huolimatta.

Velkajärjestelyn (Laki 25.1.1993/57) tarkoituksena on korjata maksukyvyttömän yksityishenkilön taloudellinen tilanne. Tuomioistuimien voi määrätä velkajärjestelystä ja vahvistaa velallisen maksukykyä vastaavan maksuohjelman.(1§.) Velan maksuun tuli käyttää kaikki ne tulot, joita velallinen ei tarvitse välttämättömiin elinkustannuksiin ja elatusvelvollisuudesta aiheutuviin menoihin. Perusturvaan kuului muun muassa velallisen omistusasunto, hänen ja hänen perheensä kohtuullinen asuntoirtaimisto ja kohtuullisen tarpeen mukaiset henkilökohtaiset tavarat sekä työvälineet ja niihin rinnastettavat esineet, joita velallinen tarvitsee toimeentulonsa turvaamiseen. (5§.) Velkajärjestely näyttäisikin kaikesta päättäen varsin inhimilliseltä. Valitettavasti vain asuntomme oli yrityksen velkojen vakuutena, jolloin pankki pystyi päättämään, mitä sille tehdään. Ja onhan tietysti niin, että kaikki velkani johtuivat yritystoiminnasta.

Yrityssaneerauksella (Laki 25.1.1993/47) pyrittiin tervehdyttämään ja turvaamaan jatkamiskelpoisen yrityksen toiminta (1§). Tuomioistuimen tuli määrätä selvittäjä, jolla tuli olla tehtävän edellyttämä kyky, taito ja kokemus (8§). Yritykseni jatkamiskelpoisuudesta en enää vuoden 1993 syksyllä ollut kovinkaan varma. Lisäksi menettelyn hinta vaikutti varsin kovalta.

*Yrityksiä koskeva velkasaneerauslaki astui voimaan. Asiasta järjesti Keski-Suomen yrittäjät neuvontatilaisuuden, johon minäkin osallistuin. Paikalla oli väkeä yli kaksisataa, joukossa muutamia tuttujakin. Järjestäjä tarjosi aluksi kahvit pullalla. 60*

*Asianajotoimistosta tullut alustaja selvitti tulevaa lakia. Siitä selvisi, että vakuusvelat eivät ensinkään kuuluneet tämän lain piiriin. Toiseksi selvisi, että menettely ei olisi ilmainen: selvitysmiehen, saneeraussuunnitelman laatijan ja valvojan tuli olla lainoppinut. Kolmanneksi esitettiin karkea arvio siitä, millaisia velkoja kannatti lähteä tämän lain piirissä selvittelemään. Muuta kuin vakuusvelkaa tuli olla noin miljoona markkaa, sitten kannatti harkita velkasaneeraukseen hakeutumista. 60*

*Ei siis kerrassaan mitään kaltaisilleni pienyrittäjille, jotka eivät olleet pystyneet velkaantumaan riittävästi. 60*

### 5.3 Viimeinen taisto

Velkamäärän kasvu, rahoituksen kallistuminen, töiden ja asiakkaiden väheneminen veivät pohjan pois mahdollisuudelta selvitä. Tässä vaiheessa jatkoin vain kyetäkseni minimoimaan niitä vahinkoja, jotka yritysseikkailuni tulisi aiheuttamaan läheisilleni. Tarkoitus alkoi pyhittää keinoja. Vaikeudet näkyivät myös kotona, vaikka olinkin pyrkinyt pitämään perheeni erossa yritystoiminnastani. Ehdin lopettaa yritykseni ennen kuin se ehdittiin hakea konkurssiin. En enää jaksanut välittää. Viimeiset virheeni tein konkurssin yhteydessä. Sairastuminen antoi luvan lopettaa.

*Omasta mielestäni minulla meni hyvin, koska yksin ollessani tein pitkiä työpäiviä. Uusia asiakkaita en kuitenkaan saanut ja ne jotka sainkin olivat kertakäyttöisiä tai sellaisia, joiden työmäärät eivät riittäneet korvaamaan menettämiäni asiakkaita. 60*

*Laadin saatavistani luettelon, laskin viivästyskorot ja kirjoitin tratan. Näytin nämä paperit hänelle ja sanoin ettei meidän välillämme ollut mitään sellaista solidaarisuutta, joka estäisi minua viemästä trattaa sinä päivänä pankkiin. ... Hän sanoi minun olevan naurettavan, jos kuvittelin hänen kykenevän 'tosta noin vaan' maksamaan kymmeniä tuhansia markkoja. Kylähän minä tämän tiesin, mutta toistin, etten pystyisi toimimaan kenenkään pankkina ja ihmettelin miten muut asiakkaani pystyivät maksamaan laskuni. Enkä antanut periksi ... Seuraavana päivänä pääsimme sopimukseen, joka sitten hänen kanssaan pitikin hänen yrittäjänä toimimisensa loppuun asti. Hän alkoi maksaa ostonsa käteisellä päivittäin ... Sen vuoden joulukuussa B myi osuutensa yrityksestään yhtiökumppaneilleen. 61*

*He alkoivat ensi töikseen karsia kustannuksiaan. Yksi työntekijä saatiin sanoutumaan irti, mutta ennen muuta, minun aiemmin tekemiä töitä alettiin karsia. 62*

*Minulla ei ollut enää vuoden 1994 puolella varaa pitää riittäviä materiaa-  
livarastoja ... 62*

*Jossain vaiheessa kaikki tuuri kuitenkin loppuu ja kun loppu sitten tuli, oli se varsin nopea. 63*

*Päätavarantoimittajani ilmoitti erästä tilausta tehdessäni, etteivät he voisi toimittaa tilaustani luotolla. ... minun pitäisi kyetä maksamaan niin ja niin paljon, aivan liikaa sanoin, tai sitten pitäisi sopia jokin muu järjestely, sellainen, jonka he voisivat hyväksyä ... ostaisin tarvitsemani materiaalit edelleen heiltä, nyt käteisellä ja jokaisen tilauksen yhteydessä he lisäisivät laskun summaan 2000 mk, jolla lyhentäisin erääntynyttä saldoani. Eli tonnin tavaratilaus tuli nyt maksamaan käteistä 3000 mk. ... Jossain portaassa asiani ei kuitenkaan saanut yhtä ymmärtäväistä kohtelua, sillä parin kuukauden kuluttua, lyhennettyäni velkaani 6000 mk:lla posti toi perintätoimistolta maksukehoituksen. Jäljellä oleva velka, viivästyskorolla ja pe-*

*rintäkuluilla lisätynä piti maksaa 14 vrk:n kuluessa. 63*

*Soitin ammattipuolen myyntipäällikölle ... Soitin perintätoimistoon ... Sainoin että entäs se tilanne, että tämän joustamattomuuden vuoksi hakisin yritykseni konkurssiin. Siinä tapauksessa he tuskin saisivat mitään. Minulle sanottiin kylmästi, että se riski heidän täytyi ottaa, mutta näin pitkä maksuaika ei missään tapauksessa tulisi kysymykseenkään. ... Tässä vaiheessa jokin minussa napsahti. ... Pyysin perintätoimistoa ottamaan yhteyttä maahantuojaan ja kerroin, että luultavasti joutuisimme joka tapauksessa myymään asuntomme elokuussa ja luultavasti siinä yhteydessä saisin maksettua myös tämän velan pois. ... Asunnonmyynnistä sanomani piti kyllä paikkansa, se että arvelin pankin suostuvan luopumaan osasta voidakseni maksaa pois jonkun toisen velkojan saatavat oli kylmää laskelmointia, jolla saavutin sen minkä halusinkin: asiaa ei vietäisi oikeuteen ja sain itselleni puolta halvemman lyhennysohjelman. Joksikin aikaa. ... Nyt oli vain ostettava aikaa, ettei kukaan velkojista menettäisi hermojaan ja tekisi jotain äkkinäistä. 64*

*Perheeni oli sitä mieltä, että olin alkanut taas kaahata, että maantiellä oli vain yksi hyvä autoilija. ... onnistuin saamaan lapseni useamman kerran itkemään manailuillani edessä olevista törpöistä ja vaimonikin ilmoitti ettei enää lähtisi mukaani. Kokemukset yhteisistä automatkoista olivat liian rasittavia. En uskaltanut tai kehdannut kertoa heille mistä tämä kaikki johtui. ... Aloin vähän kerrassaan valmistautua siihen, että menettäisimme asuntomme kun pankkilainan lyhennykset alkaisivat. Ajattelin, että sekin olisi vähäinen paha, sillä saisinhan minä sillä tavoin velkataakkani pienemmäksi ja voisoin edelleen jatkaa yrittäjänä. 60-61*

*Terveytteni kuitenkin alkoi huolestuttaa minua. ... Vuoden 1994 alkupuolella tilanne oli kuitenkin jo sellainen, että sain rajuja yskänkohtauksia useita kertoja päivässä. ... Kesäkuuhun mennessä kohtausten tiheys ja intensiteetti olivat kuitenkin kasvaneet jo sellaisiksi, että piti myös harkita, oliko työnteon jatkamiselle näissä olosuhteissa terveydellisiä edellytyksiä. 65*

Ilmanvaihtoa olisi voinut parantaa. Se ehkä olisi poistanut oireet ja mahdollistanut työskentelyn jatkamisen. Kustannukset olivat kuitenkin niin korkeat, etten nähnyt siihen mahdollisuuksia.

*Uusien käyttöturvallisuustiedotteiden mukainen normi edellytti ilman vaihtumista 10-12 kertaa tunnissa, mikä puolestaan merkitsi n. 4000 :n kuution ilmanvaihtoa. Molemmat sanoivat, että tällaisen ilmastoinnin aikaansaaminen oli kyllä mahdollista, mutta kustannukset olisivat n. 100 000 mk. 65*

Hakeuduin tutkimuksiin ja vaivan aiheuttajaksi todettiin astma. Jo ennen Kinkomaalla tehtyjä tutkimuksia olin lopettanut yritykseni toiminnan. Tämän jälkeen eräs lähetti minulle ns. 7 -päiväisen. Päätimme kirjanpitäjäni kanssa hakea yritykseni konkurssiin ennen määräajan umpeutumista, jotta saisimme oman pesänhoitajan. Tällöin ehkä voitaisiin jotain saada pelastetuksi. Suunnitelma epäonnistui. Velkojani asianajaja jätti konkurssihakemuksen käräjäoikeuteen vain muutama tunti ennen omaa asianajajaani. Taas kerran pieni oli marginaalinen: hakemus oli pitänyt jättää jo edellise-



nä päivänä. Asianajajalle tuli muita neuvotteluja, oma asiani jäi toiseksi.

Se, että tämä asianajaja oli päivän myöhässä, on pientä verrattuna siihen, etten itse tunnustanut itselleni tosiasioita riittävän ajoissa. Olin vuoden myöhässä. Optimistisesti uskoin viimeiseen asti selviäväni jotenkin kaikesta. Mahdollisuus velkajärjestelyyn oli ollut olemassa toista vuotta, samoin oma tietoni siitä, etten kykenisi selviämään kotimaisen lainani ensimmäisistä koroista ja lyhenyksistä. Joutuisin hakemaan yritykseni konkurssiin. Velkajärjestelylain (Laki 25.1.1993/57, 20§) mukaan konkurssihakemuksen käsittelyä on lykättävä, velkajärjestelystä tehtyyn päätökseen asti ja konkurssihakemus raukeaa, jos velkajärjestely päätetään aloittaa. Yrityksen ja oman omaisuuden menetystä tämäkään ei olisi estänyt, mutta hakeutumalla ajoissa velkajärjestelyyn ne ehdistavat kokemukset, jotka konkurssiin liittyivät olisi voitu välttää.

Vastapuolen asianajajasta tuli väliaikainen pesänhoitaja. Olin yrittänyt parhaani, mutta hänen käyttäytymisensä sai minut tuntemaan itseni rikolliseksi. Hetkeksi. Ensi kohtaamisessa mies otti oman elämänsä haltuunsa.

Kinkomaalla todettiin astma. Kotiinlähtöpäivänäni tapahtui jotain, mikä asetti henkilökohtaisen onnettomuuteni oikeisiin mittasuhteisiin. Jäljelle jäi kuitenkin erilaisia pelkoja. Olo oli avuton, koin epäonnistumisen häpeän. Hakeuduin velkajärjestelyyn, jotta pääsisin peloista joskus eroonkin. Pesäluettelon oikeaksi vannominen oli viimeinen toimeni yrittäjänä. Senkin vannoin väärin. Velkajärjestelyn päätöksen saaminen kesti vuoden. Sen nähtyäni päätin olla maksamatta yhtään mitään vel-

*Taulukko 8. Vireille pannut konkurssit, konkurssituomiot ja tuomioiden osuus vireille pannuista konkurseista vuosina 1987-1994. (Lähde: Tilastokeskus, Konkurssitiedote 2/1995)*

Vuosi	Vireille pannut	Tuomiot	%
1987	2816	879	34
1988	2547	741	26
1989	2717	678	24
1990	3588	909	26
1991	6254	1917	30
1992	7355	2803	36
1993	6765	3136	41
1994	5499	2306	40

*Taulukko 9. Yritys toiminnan lopettaneiden yrittäjien sijoittuminen vuonna 1994. (Parkkinen & Volk 2000, 104)*

Sijoittuminen	%
Palkkatyö	33,8
Työtön	28,4
Opiskelija	4,3
Eläke	15,7
Muut	17,7

kojilleni, ainakaan pankille ja verottajalle. Heidän osaltaan katsoin velvoitteeni suoritetuiksi. Enkä maksanut. Sairaus antoi kunniallisen syyn luovuttaa. Kaaduinkin saappaat jalassa. Olen sankari.

Sen jälkeen aloitin tämän työn, jonka viimeisiä sivuja kirjoitan.

*Testaaminen aloitettiin juhannusviikolla yksityisellä lääkäriasemalla, josta minut passitettiin Kinkomaalle jatkotutkimuksiin. Elokuussa siellä tehdyissä kokeissa minussa todettiin huonepölyallergia. Kuvailtuani hoitaval-*

le lääkärille työskentelyolosuhteeni ja kerrottuani mahdollisuuteni niiden parantamiseksi, totesi hän olevan vain ajan kysymys milloin tämä allergia puhkeaisi astmaksi. 65

Samana iltana kävi haastemies. Haaste koski C:n saatavaa ja se oli annettu siinä tarkoituksessa, että ellen maksaisi saatavaa 7 päivän kuluessa korkoineen ja oikeuskuluineen tultaisiin yritykseni hakemaan konkurssiin. Yrittämisen jälkeiselle ajalle rakentamani maailmanjärjestys hajosi. Mistään rauhallisesta, järkevästä tai sovittelevasta asioiden hoidosta ei tulisi mitään. Kaikki revittäisiin rikki, mitään ei jäisi jäljelle. Tuskin ihmisarvoakaan. 73

Näytin saamani haasteen, johon E totesi, sitä hetken katsottuaan, ettei se nyt mitään merkinnyt. Saisin kyllä tottua tällaiseen. Hänen piti vieläkin päästä itse ensimmäisenä postilaatikolle. Perhe ei vielääkään saisi nähdä ensimmäisenä, postin joukossa kun saattoi olla mitä tahansa karhuja. Sainoin että piti tänä nyt jotain merkitä, haettiinhan siinä yhtiötäni konkurssiin. Vieläpä yritystä, jota ei enää ollut edes olemassa. Vai oliko? 73

Pankinjohtaja ei ymmärtänyt yhtään minua paremmin sitä, miten jo lopetettu yritys voitiin hakea konkurssiin. ... Kävin kirjanpitäjänä luona, joka sanoi tietävänsä tutun tutun lakimiehen, jonka kanssa voisin hoitaa asian, mikäli kävisi ilmi, että joutuisin hakemaan yritykseni konkurssiin. ... Pankinjohtaja soitti minulle tiistai-aamuna. Pääkonttorin juristit olivat sitä mieltä, että yritystä ei voisi noin vaan lopettaa kun sillä oli hoitamattomia vastuita. Yritystoiminnan kyllä voi lopettaa, mutta yritys pitäisi hakea konkurssiin. 74

Lakimiehen luona tehtiin alustava selvitys yritykseni tilasta ja hän totesi, että kyllä näissäkin jo oli riittävästi perusteita yrityksen hakemiseen konkurssiin. Hän ei kuitenkaan erään neuvottelun vuoksi ehtisi toimittaa anomustani käräjäoikeuteen vielä sinä päivänä, mutta toisaalta kyseessä oli vain seitsemänpäiväinen, joten ei kai ne niin tosissaan olleet. Kyseessä oli vain painostuskeino. Hän toimittaisi hakemuksen oikeuteen joko seuraavana päivänä tai viimeistään torstaina. 74-75

Torstaina velkaneuvoja soitti uudelleen ja sanoi pankin olevan väärässä. Ei yritystä tällaisessa tilanteessa tarvinnut konkurssiin hakea ... En ollut osannut kysellä oikeanlaisia kysymyksiä koska en siinä vaiheessa vielä tiennyt mitään näistä asioista. Sainoin vain nyt jo olevan liian myöhäistä, sillä yritys oli viimeistään sinä aamuna haettu konkurssiin. ... Soitin lakimiehelleni kysyäkseni miten oikeudessa oli edellisenä päivänä mennyt. Sihteeri vastasi, ettei varatuomari ollut edellisenä päivänä ehtinyt viedä hakemustani oikeuteen, oli tullut kiireellinen neuvottelu ja hakemus oli jäänyt toimittamatta. 75

Viidentoista minuutin kuluttua soitti C:n lakimies ja esitteli itsensä. Hän ilmoitti soittavansa liikkeestä, joka oli samassa osoitteessa kuin oma yritykseni. Hän oli siellä väliaikaisen pesänhoitajan ominaisuudessa ja nyt oli tarkoitus ottaa haltuun pesän omaisuus ja avaimet. 76

*Päästyämme pesänteossa jonkin matkaa eteenpäin piti säännätä kirjanpiti-  
täjän luo tilejä takavarikoimaan. J itse ei ollut paikalla mikä selittää sen,  
että tämä lakimies suorastaan repäisi kaikki kirjanpitoaineistoni J:n työn-  
tekijän käsistä. Miekkonen on käyttäytymisensä vuoksi myöhemmissä kes-  
kusteluissamme ristitty Viittamieheksi sen perusteella mitä J:n työntekijä  
maanantaiaamuna oli hänelle kertonut. 76-77*

*Laadimme Viittamiehen kanssa pesäluettelon. Tosin hänen sanelukonees-  
taan loppui nauha, eikä sihteerinsä sisälukutaito liene ollut niitä kaksisim-  
pia koska sain seuraavan kuukauden aikana korjata jokaisen minulle lä-  
hetetyn pesäluettelon version. Viimeiset korjaukset tehtiin 5 minuuttia en-  
nen oikeusistunnon alkua. 77*

*Luovutin yritykseni avaimet ja auton ... ajelimme peräkanaa pihaamme,  
jossa kerroin, ettei hänen autolleen löytynyt sieltä paikkaa. Tilanne alkoi  
todella kypsytää minua, mies oli kuin mikäkin pahainen kakara, joka roikkui  
koko ajan isojen poikien perässä. Sanoin kadunvarresta löytyvän parkki-  
paikkoja. Minä tyhjentäisin auton omista tavaroistani ja voisimme viedä  
sen tilapäiseen säilytykseen läheiselle hiekkaparkkikselle, jossa se kyllä säi-  
lyisi kunnes autoliike noutaisi sen pois. Osamaksulla hankittuna auton, se  
ei mielestäni lainkaan kuulunut pesään ja ihmettelin miksi Viittamies au-  
ton halusi pois. En kuitenkaan siinä vaiheessa enää älynnyt kutsua esimer-  
kiksi poliisia paikalle selvittämään kenelle auto oikeastaan kuului. Kaikki  
tuntui yhdentekevältä ja halusin päästä tästä kaverista eroon niin pian kuin  
se vain oli mahdollista. Niinpä annoin periksi kun hän oli eri mieltä kanssa-  
ni siitä kenelle aluto kuului. 77*

*Kerroin hänelle vanhempieni olevan vierailulla ja perheenikin olevan ko-  
tosalla enkä toivonut hänen läsnäoloaan autoa purkaessani. Voisimme ehkä  
molemmatkin osoittaa aikuisuutemme tänä päivänä. 77*

*Kävin selvittämässä tilanteen vanhemmilleni ja perheelleni. Ulos tullessa-  
ni huomasin Viittamiehen seisoskelevan epätietoisena näköisenä autoni ta-  
kana. 77*

*Kyllä minäkin osaan olla pirullisen kylmäkiskoinen niin halutessani. Ilmoi-  
tin hänelle täysin rauhallisesti, mutta tiukkasävyisesti, että meillä oli näh-  
däkseni kaksi vaihtoehtoa syntyneessä tilanteessa: mikäli hän halusi jäädä  
tänne saisi hän myös purkaa auton minun katsellessa vieressä, että saisin  
omani pois. Muussa tapauksessa häntä ei täällä kaivattaisi ja minä ryhtyi-  
sin tarvittaviin toimenpiteisiin hänen poistamiseksi yksityisalueelta. 77*

*Hän ei ryhtynyt purkamaan autoa vaan lähti. Että jotain kliffaa tästä yli-  
luutnantin koulutuksesta aina silloin tällöin on. 77*

*Sinä iltana sain myös kotona todella pahoja astmakohtauksia, vieläpä pe-  
räräkkäin. Lääkkeetkään eivät auttaneet kuin lyhyen aikaa. Seuraavana  
maanantaina menin Kinkomaalle jatkotutkimuksiin ja kuulemaan mitä koti/  
työpaikkaseuranta kertoisi. Kertoi minulla olevan astman ja joutuisin jää-  
mään sairaalaan, jossa astma lääkittäisiin kuriin ja saisin oppia astmasta*

ja sen hoidosta. ... Selvittelyihin ja tulehduksen kuriin saamiseen meni kolme päivää. Pääsin pois keskiviikkona. Samana yönä Estonia oli uponnut ja kotiin lähtiessäni uhrien määräksi arvioitiin 1100. 77

Joskus synkimpinä hetkinä kävi mielessä myös ajatus elämän turhuudesta ja itsemurhasta, mutta en minä sitä minään mahdollisuutena kokenut, vaikka jossain vaiheessa ajattelinkin viedä haulikkoni kaverini luokse. Varmuuden vuoksi. Silloin pelot tulevaisuudesta olivat suurimmillaan ja unetomia, tuskaisia öitä aiheutti se, ettei tiennyt mitä jatkossa tapahtuisi. 66

Ja lopulta, kun kaikki se on viety, mikä lain mukaan voidaan viedä, ei jää jäljelle enää mitään viemistä. Sen jälkeen tulevaisuudessa ei olisi enää sellaista uhkaa, että joku tuntematon voisi puuttua elämäni. 67

Minua surettaa ja vaivaa se, että muutama, joille jään velkaa ovat myös ystäviäni ja samanlaisia pienyrittäjiä kuin minäkin. 67

Pankki oli sitä mieltä, että pesän varat eivät riittäisi konkurssiin asettamiseen vaan se raukeaisi varojen puutteessa. 79

Arvioni käyttöomaisuudeta oli 179 640 mk ja pesän varat yhteensä 335 173,20 mk. Pesän velat olivat 693 702,08 mk. Tämän skeeman mukaan minulle olisi jäänyt maksettavaksi 358 528,88 mk. Asuntomme myyntihinta oli myyntipalkkiolla vähennettynä 325 000 mk. Minulle jäi siis maksettavaksi 33 528,88 mk, vai ... 79

Velkajärjestelyn maksuohjelmassa velkojeni määrä on kuitenkin 527 987,27 mk. 79

Velkojain kuulustelussa Jyväskylän käräjäoikeudessa sen puheenjohtaja jossain vaiheessa kysyi vastaako yrityksen varallisuus todellisuutta. Tähän Viittamies totesi niiden vastaavan ja saaneensa käyttöomaisuudesta suullisen tarjouksen, joka ylitti pesäluettelossa olevan arvion. ... Enkä avannut suutani. En minä edes tiennyt olisinko sen saanut avata. Tämä oli ehkä ainoa kerta koko prosessissa, jolloin tunsin häpeää. Vaikka pääni pystyssä pidinkin. Stressi oli kova. 79

Pankki sai yrityksen omaisuuden myynnistä 90 000 mk. Se ei kuitenkaan vähentänyt velkaani. Pankinhoitajan ilmoituksen mukaan, omaisuuden myynnistä saadut rahat riittivät niukin naukin pesänhoitajien palkkioihin. Näinkin vain siksi, että varsinainen pesänhoitaja suostui alentamaan omaa palkkiotaan. 79

Yrityksen lopettamisvaiheessa sillä oli maksamatonta velkaa luotollisesta tilistä n. 50 000 mk ja kotimaiseksi luotoksi muutettu valuuttaluotto summaltaan hieman alle 500 000 mk, yhteensä n. 550 000 mk. Asunnon netto-myyntihinta oli 325 000 mk. Koska pankin saatavat olivat yleispanttauksen perusteella etuoikeutettuja saatavia ja yrityksen velat omaisuuden realisoinnista saatuja tuloja suuremmat eivät muut velkojat tässä yhteydessä saaneet mitään. Pankki käytti saamansa rahat seuraavasti: korkoihin 94

*951 mk ja lyhennyksiin 230 049 mk. 80*

*Velkajärjestely pantiin käräjäoikeudessa vireille 21.4.1995 ja se aloitettiin 4.9.1995 klo 9.00. Maksuohjelma vahvistettiin 29.1.1995 klo 9.00. Maksuohjelman kesto on viisi vuotta. Se alkoi 1.10.1996 ja päättyy 30.9.2001. Olen silloin 50 v 7 kk 9 pv ikäinen ... 80*

Me ollaan sankareita kaikki, jos oikein silmiin katsotaan.

Me ollaan sakareita elämän. Ihan jokainen. - J. Karjalainen

## 6 Mitä tästä opimme?

Dekkarin lopussa sankari paljastaa tarinan konnat ja heidän toimintansa motiivit. Hyvässä dekkaris- sa on epilogi, joka miten tapahtumat vaikuttivat tai oletettavasti tulevat vaikuttamaan asianosaisten elämään. Ryhtyessäni kirjoittamaan yritystarinaani pidin omia yrittäjäkokemuksiani ainutkertaisina oli sitten kyse aloittamisesta, varsinaisesta toiminnasta tai lopettamisesta. Tarinan analysointi muiden aineistojen avulla paljasti kuitenkin jotain muuta. Yrityspäätökseni syyt olivat aivan tavanomaiset, toimintani yrittäjänä tavanomaista, tekemäni virheet tavallisia samoin konkurssiin johtaneet syyt.

Jälkiviisaus on parasta viisautta, koska silloin tiedämme mitä on tapahtunut. Menneen perusteella on helppo rakentaa ennuste. Aloittavan pienyrityksen potentiaalisen konkurssin voi tutkimusten mukaan ennustaa hyvin suurella todennäköisyydellä yrittäjän persoonallisista ominaisuuksista koostuvilla tekijöillä. (Virtanen & Laitinen 1987, 47) Omalta osaltani olen valmis allekirjoittamaan tämän. Jälkikäteen ajatellen minun ei koskaan olisi pitänyt ryhtyä yrittäjäksi, koska en kokenut sellainen olevani. En ole yksin tämän tunteeni kanssa. ”En ole itse koskaan pyrkinyt yrittäjäksi. En usko, että minusta olisi siihen. En selviäisi itseni ja osaamiseni myymisestä” (Kevätsalo & Puntari & Roos 2006, 133). Tämä siis jälkikäteen.

Kun yrittäjyyspäätöstäni tarkastastellaan perustamisajankohdan yhteiskunnallista ilmapii- riä vasten, sitä voitaneen pitää jos nyt ei järkevänä niin ainakin perusteltavissa olevana. Päätökseeni ei sittenkään liittynyt sitä dramatiikkaa, jota uskoin siinä olevan ryhtyessäni kirjoittamaan tarinaani konkurssin jälkeen. Samanlaisissa olosuhteissa lähtisin todennäköisesti taas yrittäjäksi.

Yrittäjyys näyttää ulkopuolisen silmin helposti miehisen vapauden viimeiseltä linnakkeelta. Yritys kuitenkin alistaa yrittäjänsä sitä varmemmin, mitä päättäväisemmin yrittäjä on päättänyt me- nestyä. Yrittäjyys vie vapauden ja tuo tilalle markkinoiden pakot. (Kevätsalo & Puntari & Roos 2006, 155.) Sitoutuminen ei koske vain työtä, jota joskus on aivan liikaa, toisinaan liian vähän. Liikeidean tulee olla oma. Siihen ja sen kehittämiseen pitää sitoutua, vaikka se olisi toiselta ostettu. ”Pelissä on koko elämä, aineellisena vakuutena koko omaisuus” (Kevätsalo & Puntari & Roos 2006, 156). Yrittäminen on pikemminkin arkista puurtamista kuin hohdokasta seikkailua silloinkin, kun yritys menestyy. Yrittäjyyden peruskurssin muistiinpanoihin olen alleviivannut kurssin vetäjän Matti Koirasen lausumana: ”Puhelinluettelo on ainoa paikka, jossa menestys edeltää työtä.”

Löysinkö aineistoja, jotka riitelivät oman kertomukseni kanssa? En kovinkaan paljon, oli helpompi löytää ja käyttää niitä, jotka tukivat tarinaani. En pidä tätä kuitenkaan kovin ongelmallise- na. Syy saattaa olla myös siinä, että tarinani kuvaama oli niin tavallista. Kun kaikki on samanlaista, mikä enää riitelee? Toisaalta: epäonnistumisen tavallisuus osaltaan poistaa sen tuomaa häpeää.

Mielikuvat yrittäjyydestä, tai ainakin siitä yrittäjyydestä, josta kerrotaan sankaritarinoita talouselämän lehdissä, ovat myönteisiä ja niihin liittyy menestys. Itse epäonnistuin. Koko tarinani siis riitelee yleisen yrittäjätarinan kanssa. Epäonnistuminen on varteenotettava yrittäjyyden lopputulos. Miksi se vaietaan? Ehkä siitä vaietaan siksi, että sekin on niin tavallista. Tänäkin päivänä. Ehkä epäonnistumisista vaietaan, jotta yrittäjyydellä säilyisi yrittäjyystutkimusten (”itse käsitteestä ei vallit- se yksimielisyyttä”) ja sankaritarinoiden luoma myyttinen sädekehä?

Onnistumista on tutkittu runsaasti. On rakennettu malleja, teorioita, tarkasteltu menestyneen yrittäjän ominaisuuksia ja ajateltu niistä löytyvän yrittäjyyden avaimet. Samaan aikaa Suomi potee yrittäjöpulaa, jota pidetään jopa taloutemme perusongelmana ja meillä on kansantaloutemme kokoon nähden vähän uusia yrityksiä ja yrittäjiä (Palm 2006, 64). Suomessa aktiivisia yrittäjiä on väestöstä vähän yli 4 %, kun vastaava luku USA:ssa on yli 11%. Suomen erityinen ongelma on kasvuyrittäjyyden vähäisyys. (Palm 2006, 65) Olisikohan tähän syynä se, että yrityksistä lähes 90% on pieniä alle viiden hengen yrityksiä tai peräti yksinyrittäjiä. Kasvu on klassisen yrittäjän tunnusmerkki. Tulisiko meidän varatakin yrittäjän käsite vain yritystään kasvattamaan pyrkiville? Hallituksen politiikkaohjelmassa (2006, 3) kasvuyrittäjyyden edellytysten parantaminen on eräs ohjelman osa-alueista, kuten myös uusien yritysten perustamisen lisääminen. Yrittäjyyskasvatus nähdään yhtenä keinona saavuttaa nämä tavoitteet. Kaikesta menestyksen tutkimisesta ja hienoista ohjelmista huolimatta noin puolet aloittaneista yrityksistä yhä edelleen lopettaa viiden vuoden toiminnan jälkeen. Kun menestyksen tutkimus ei näyttäisi kasvattavan yritysten määrää, olisiko syytä suunnata mielenkiinto epäonnistumisen syiden tutkimiseksi? Ehkä virheistä oppii paremmin kuin menestyksen mystifioinnista? Kun tiedetään yrityksen epäonnistumisen syyt, voidaan niiden ehkäisemiseksi tehdä jotain. Ellei syytä tiedetä, on mahdotonta toimia niiden poistamiseksi.

Kaikkea menestyksestä saatua oppia ei kuitenkaan kannata hylätä, vaikka epäonnistumisen tutkiminen nousisikin valokeilaan. Monissa tutkimuksissa todetaan, että yrittäjyyttä ei voi oppia, siihen pitää kasvaa. Yrityskasvatukseen pitää alkaa riittävän ajoissa, mieluiten peruskoulun ala-asteella, jotta se myös tuottaisi tulosta.

Koska yritys ei toimi tyhjiössä, ei epäonnistumistakaan voi sysätä, ainakaan yleisesti, yksinomaan yrittäjän harteille. Television dokumenttiohjelmissa on kuluneen talven aikana pohdittu, miksi 1990-luvun lama yllätti? Syynä mielenkiintoon saattaa olla se, että uusi velkojen vanhenemista ja perintää koskeva laki astui voimaan maaliskuun alussa. Vastausta pohtijat eivät ole löytäneet. Kukaan ei kuulemma osannut ennustaa sitä. Yrittäjät ja työttömiksi joutuneet kuitenkin kantoivat vastuun tästä päättäjien kyvyttömyydestä. Kun yrittäjyyttä monella tapaa korostettiin, voisi ajatella valtiiovallan myös kantavan vastuun yhteiskunnallisen kokeilunsa seurauksista (Lehmusto 1987, 166).

Omaan epäonnistumiseeni vaikuttivat sisäsyntyisinä raskas rahoitusrakenne (ei omaa pääomaa, väärä yrittäjäidentiteetti, joka johti kyllä kovaan tuotannolliseen työhön, mutta ei yrityksen kehittämiseen. Näihin syihin voidaan edelleen lukea yltiöoptimismi, joka esti näkemästä vaikeuksien kasautumista ja lisäksi se, etten alunperinkään kokenut omaavani yrittäjäominaisuuksia. Ulkoisia tekijöitä oli oikeastaan vain yksi: yrittäjätoimintani aikaisten hallitusten harjoittama talouspolitiikka, joka yhdessä kansainvälisen taloustaantumien kanssa, johti 1990-luvun lamaan.

Yksilö on asetettu enenevässä määrin vastuuseen omasta itsestään. Beckille yksilöllistyminen merkitsee sitä, että yksilöt joutuvat itse rakentamaan, suunnittelemaan ja ylläpitämään omaa elämäänsä. (1995, 27) Riskiyhteiskunnassa sosiaaliset, poliittiset, taloudelliset ja yksilölliset riskit muuttuvat tuntemattomiksi, koska ne ovat luistaneet teollisen yhteiskunnan seuranta- ja turvainstituutioiden otteesta (Beck 1995, 16). Yksilöiden kuitenkin odotetaan hallitsevan tämän uuden tuntemattomuuden luomia riskialttiita mahdollisuuksia. Modernin yhteiskunnan monimutkaisuuden vuoksi tarpeellisia päätöksiä ei kuitenkaan voi tehdä vastuullisesti mahdollisia seurauksia harkiten.

Yrittäjäaikani sattui aikaan, jolloin poikkeuksellisen pitkän ja erittäin voimakkaan taloudellisen kasvun jälkeen Suomi syöksyi pitkään ja syvään lamaan. Otin riskin ja epäonnistuin. Se, että oman yrityksen taloudelliset kipupisteet osuivat samaan aikaan kansantalouden kipupisteiden kanssa, on sittenkin sattumaa. Lama yllätti, sitä ei siis kukaan osannut odottaa. Voiko sellaisessa tilanteessa konnana edes olla. Oli vain huonoja päätöksiä. Sattuma korjasi satoa. Tarkoitushakuisesta kansantalouden vahingoittamisesta ei ole näyttöä. Myös sen ammattitaidon, jonka varaan yrityksen menestys oli rakennettu, viimeinen käyttöpäivä tuli eteen jo ennen vuosituhannen vaihdetta. Lama ehkä vain nopeutti väistämätöntä.

Sitä paitsi yritystarinani ei ole lopussa. Suomalainen hyvinvointivaltiomalli on rakennettu täystyöllisyyden ja sen muodostaman verokertymän varaan. Tässä mallissa työttömyys on ajateltu lyhytkestoiseksi, lähinnä kausiluontoiseksi ja varsin pieneksi. 1990-luvun alussa nopeasti kasvanut työttömyys romahdutti valtion verotulot ja kaivoi maata hyvinvointivaltion rahoituksen alta. Taantumaa seurasi lama ja suurtyöttömyys, lama seurasi yhteiskunnallinen kriisi. (Hartikainen 2008, 167-168.) Työelämän valttikortit -teoksessa (Kevätsalo & Puntari & Roos 2006,) eräs toteaa olevansa vapaa, koska hän on yrittäjänä ansainnut sellaisen eläkkeen, joka riittää hänen kohtuullisten tarpeidensa tyydyttämiseen. Itsekin olisin tyytyväinen, jos tämä toteutuisi kohdallani. Lama loi pitkäaikaisyöttömyyden, pätkätyöt ja niiden kutistamat työurat ja eläkkeet. Työttömyys saattaa kadotata, kun viimeinen nykyisen suurtyöttömyyden uhri siirtyy eläkkeelle. Kriisi ei. (Hartikainen 2008, 168.)

Yritykseni perustamisen ajassa ja nykyhetkessä on yhtäläisyyksiä. Aloitin talouden alkaessa ylikuumentua: hinnat nousivat ja inflaatio laukkasi. Konkurssin tein Suomen talouden jo käänntyä nousuun. Samaa nousua on jatkunut siitä asti. Nyt nousuvauhdin uskotaan hidastuvan. Eduskunnan puhemies Sauli Niinistö varoitti taantumasta TV 1:n Lauantaiseurassa 26.4.2008. Hänen mukaansa kansainvälinen talous nojaa periaatteessa yhteen asiaan: luottamukseen. USAn talouden ongelmat ja vakuusarvojen lasku ovat johtamassa vakavaan taloustaantumaa. Luottamuksen tilan vallitessa naapuripankit tietävät, mitä toistensa taskuissa on, luonnehti puhemies Niinistö. Nyt tämä tietohorisontti on hämärtyvässä. 90-luvun lama alkoi osapuilleen kolme vuotta New Yorkin pörssin mustasta maanantaista 19.10.1987. USAn talous on muutaman vuoden oireillut.

Meillä ei luottamus pulaa tunneta. Taantumat kuuluvat kapitalismin dynamiikkaan, ne ovat kasvuprosessin ehto. Taantumat puhdistavat taloutta hävittämällä heikoimmin tuottavat yritykset. (Böcker 2000, 3-4). 1990-luvun alussa puhdistuksen kohteina olivat pankit ja niin sanottu savupiiputeollisuus. Metsäteollisuus vaati tuolloin devalvaatiota, nyt valitetaan euron kalleutta ja suljetaan tuottavuuden nimissä tuottavia tehtaita kuten Stora Enson Kemijärven sellutehdas. Lähestyvän laman merkkejäkö?

Ehkei sentään päätellen siitä, miten usein posti tuo mainoksia, joissa luvataan lainaa ilman vakuuksia, Citibank ja Nordax innokkaimpina (Liite 18). Koska tuleva eläkkeenikin on Hartikaisen mainitsemista syistä jäämässä näillä näkymin varsin vaatimattomaksi, olen alkanut taas pohtia mahdollisuutta ryhtyä yrittäjäksi. Kun sitä velkaakin olisi taas tarjolla. Ehkä vielä ehtisi tähän kulusjuhlaan mukaan?

Mitä siis olemme oppineet?



## LÄHTEET

**Ahlman, Erik:** Kulttuurin perustekijöitä. Kulttuurifilosofisia tarkasteluja. Gummerus, Jyväskylä 1939.

**Alasuutari, Pertti:** Laadullinen tutkimus. Vastapaino, Tampere 1994.

**Apu:** Vuosikerta 1987. A-lehdet Oy, Helsinki 1987.

**Beck, Ulrich, Giddens, Anthony ja Lash, Scott:** Nykyajan jäljillä. Vastapaino, Tampere 1995.

**Beck, Ulrich:** Poliitiikan uudelleen keksiminen: kohti refleksiivisen modernisaation teoriaa. Teoksessa Beck, Ulrich, Giddens, Anthony ja Lash, Scott: Nykyajan jäljillä. Vastapaino, Tampere 1995, s.11-82.

**Böckerman, Petri:** Schumpeter ja luova tuho. Palkansaajien tutkimuslaitos. Työpapereita. Helsinki 2000. www-muodossa: <http://www.labour.fi/tutkimusjulk/tyopaperit/sel167.pdf>

**Charmaz, Kathy:** Grounded Theory. Objectivist and Constructivist Methods. Teoksessa Denzin, Norman K. ja Lincoln, Yvonna S. (toim.): Handbook of qualitative research. Sage, Thousand Oaks (Calif.), 2nd edition, 2000, s. 509-553.

**Denzin, Norman K. ja Lincoln, Yvonna S. (toim.):** Handbook of qualitative research. Sage, Thousand Oaks (Calif.), 2nd ed, 2000.

**Donner, Jörn:** Uusin Maammekirja. Suomen Kuvalehti, Helsinki 1992.

**Ellis, Carolyn ja Bochner, Arthur P.:** Autoethnography, Personal Narrative, Reflexivity. Researcher as Subject. Teoksessa Denzin, Norman K. ja Lincoln, Yvonna S. (toim.): Handbook of qualitative research. Sage, Thousand Oaks (Calif.), 2nd ed, 2000, s. 733-768.

**Ellis, Carolyn:** "There Are Survivors". Telling a Story of Sudden Death. The Sociological Quarterly 1994 34/4, s. 711-730.

**Etälukio 2008.** Saatavilla www-muodossa: <http://www2.edu.fi/yrittajyvayla/?page=211>

**Gibb, Allan & Ritchie, John:** Understanding the process of starting small business. European Small Business Journal 1/1984, s. 26-45.

**Haahti, Seppo:** Entrepreneurs' Strategic Orientation. Modeling Strategic Behaviour In Small Industrial Owner-managed Firms. Helsingin kauppakorkeakoulun julkaisuja. Sarja A:64 1989.

**Haavio-Mannila, Elina (toim.):** Kerro vain totuus: elämäkertatutkimuksen omaelämäkerrallisuus. Gaudeamus, Helsinki 1995.

**Hallitusohjelma.** Pääministeri Kalevi Sorsan IV hallitus 6.5.1983 - 30.4.1987. Saatavilla www-muodossa: <http://www.valtioneuvosto.fi/tietoa-valtioneuvostosta/hallitukset/hallitusohjelmat/vanhat/sorsaIV/fi.jsp>

**Hallitusohjelma.** Pääministeri Harri Holkerin hallitus 30.4.1987 - 26.4.1991. Saatavilla www-

muodossa: [http://www.valtioneuvosto.fi/tietoa-valtioneuvostosta/hallitukset/hallitusohjelmat/vanhat/holkeri/Hallitusohjelma\\_-\\_Holkeri112891.jsp](http://www.valtioneuvosto.fi/tietoa-valtioneuvostosta/hallitukset/hallitusohjelmat/vanhat/holkeri/Hallitusohjelma_-_Holkeri112891.jsp)

**Hallitusohjelma.** Pääministeri Esko Ahon hallitus 26.4.1991 - 13.4.1995. Saatavilla www-muodossa: <http://www.valtioneuvosto.fi/tietoa-valtioneuvostosta/hallitukset/hallitusohjelmat/vanhat/aho/fi.jsp>

**Harma, Olli:** Mainos(pannu)kakku. Saatavilla www-muodossa: <http://www.marmai.fi/kommentit/article64690.ece>

**Hartikainen, Antero:** Talouden taittovirheitä - 1990-luvun alun suuri suomalainen lama ja sen hoitovaihtoehdot teknologiakeskusnäkökulman valossa.

Saatavilla www-muodossa: <http://anterohartikainen.tripod.com/verkkokirja.pdf>

**Heiskala, Risto ja Luhtakallio, Eeva (toim.):** Uusi jako. Miten Suomesta tuli kilpailukyky-yhteiskunta. Gaudeamus, Helsinki 2006.

**Helkama, Klaus ja Seppälä, Tuija:** Arvojen muutos Suomessa 1980-luvulta 2000-luvulle. Teoksessa Heiskala, Risto ja Luhtakallio, Eeva (toim.): Uusi jako. Miten Suomesta tuli kilpailukyky-yhteiskunta. Gaudeamus, Helsinki 2006, s.131-155.

**Helsingin Sanomat** 12.3.1995, 15. - 17.3.1995. Sanoma Osakeyhtiö, Helsinki.

**Hofstede, Geert:** Culture's consequences. International differences in work-related values. SAGE, BeverlyHills, Calif., 1980.

**Hofstede, Geert:** Kulttuurit ja organisaatiot: mielen ohjelmointi. WSOY, Helsinki 1993. Suomenos Liljamo, Ritva.

**Huuskonen, Visa:** Yrittäjäksi ryhtyminen. Teoreettinen viitekehys ja sen koettelu. Turun kauppa-korkeakoulun julkaisuja. Sarja A-2:1992.

**Hyvärinen, Matti:** Viimeiset taistot. Vastapaino, Tampere 1994.

**Inglehart, Ronald:** Culture shift in advanced industrial society. Princeton University Press, Princeton, N.J. 1990.

**Jallinoja, Riitta:** Moderni elämä: ajankuva ja käytäntö. Suomalaisen kirjallisuuden seura, Helsinki 1991.

**Juurikas, Leena (toim.):** PK-yritysten haasteet vuosituhannen lopulla. Tutkimusraportteja / Turun kauppa-korkeakoulu, yritystoiminnan tutkimuskeskus ja itäkaupan tutkimus- ja koulutusyksikkö. Turku 1991.

**Jääskeläinen, Veikko:** Starttirahaan riittää hyvä idea ja hyvä johto. Talouselämä 5/1984, s. 62-65. Talouselämä Oy, Helsinki 1984.

**Kansallinen kokoomus:** Kokoomuksen puoluekokous 15.-17.5.1981 Finlandia-talo, Helsinki. Salokorpi, Hannu (toim.), 1981 Tampere.

**Kansallinen kokoomus:** Ylimääräinen puoluekokous 15.-16.11.1986 Joensuu. Keskustelupöytäkirja

**Kansallinen Kokoomus:** Tavoiteohjelma 1995-1999. Saatavilla www-muodossa:

<http://www.fsd.uta.fi/pohtiva/ohjelma?tunniste=koktavoite1994>

**Kauppinen, Tapani ja Paavonsalo, Matti (toim.):** Pankkitoiminnan käsikirja. 5. uud. painos. Kirjayhtymä, Vaasa 1981.

**Keskustapuolue:** Keskustapuolueen 59. puoluekokous 18.-20.6.1982 Rovaniemellä. Keskustapuolue 1982. Kokemäki 1982.

**Keskustapuolue:** Suomalainen suunta : Keskustapuolue 80 vuotta : 61. puoluekokous Lappeenranta 13.-15.6.1986. Helsinki 1986.

**Keskustapuolue:** Kestävän työllisyyden ja yrittäjyyden yhteiskunta. Saatavilla www-muodossa:

<http://www.fsd.uta.fi/pohtiva/ohjelma?tunniste=kesktyoyrittajyys1994>

**Kettunen, Pertti & Marjosola, Iris:** Yritys, arvot ja yhteiskunta. Jyväskylän yliopisto. Taloustieteen laitos. Jyväskylä 1978.

**Kevätsalo, Kimmo, Puntari, Irmeli, Roos, Satu:** Työelämän valttikortit. Talentum, Helsinki 2006.

**Kiander, Jaakko (toim.):** Laman pitkä varjo -seminaari 13.4.2000. Valtion taloudellinen tutkimuslaitos, Helsinki 2000.

**Koiranen, Matti:** Ole yrittäjä. Ulkoinen ja sisäinen yrittäjyys. TT-Kustannustieto Oy, Tampere 1993.

**Koivisto, Mauno:** Kaksi kautta I. Muistikuvia ja merkintöjä 1982-1994. Kirjayhtymä, Helsinki 1994.

**Konkurssilaki.** Laki 20.2.2004/120.

**Kontkanen, Erkki (toim.):** Pankkitoiminnan käsikirja. Kirjayhtymä, Helsinki 1991.

**Kovalainen, Anne:** At the margins of economy: women's self employment in Finland 1960-1990. Turun kauppakorkeakoulu. Turku 1993.

**Kullberg, Rolf:** ...ja niin päättyi kulutusjuhla / Rolf Kullberg. WSOY, Porvoo 1996.

**Kuosmanen, Pekka:** Kirjallinen kysymys 354/2004 vp. Saatavilla www-muodossa: [http://www.eduskunta.fi/faktatmp/utatmp/akxtmp/kk\\_354\\_2004\\_p.shtml](http://www.eduskunta.fi/faktatmp/utatmp/akxtmp/kk_354_2004_p.shtml)

**Kyrö, Paula & Nissinen, Jouko H.:** Yritä itse. Murroksen kautta jälleen yrittäjyyteen. Työministeriö, Työpoliittinen tutkimus 124. Helsinki 1995.

**Laakso, Jyrki:** Rahoitusmarkkinoiden vapautuminen 1980-luvulla. Pankkikatsaus 2/2004, s.12-14. Suomen Pankkiyhdistys, Helsinki 2004.

**Laki yrityssaneerauksesta.** Laki 25.1.1993/47.

**Laki yksityishenkilön velkajärjestelystä.** Laki 25.1.1993/57.

**Laki velkojen maksunsaantijärjestyksestä.** Laki 30.12.1992/1578

- Lappalainen, Sirpa, Hynninen, Pirkko, Kankkunen, Tarja, Lahelma, Elina ja Tolonen, Tarja (toim.):** Etnografia metodologiana. Lähtökohtana koulutuksen tutkimus. Vastapaino, Tampere 2007.
- Lappalainen, Sirpa:** Johdanto. Mikä ihmeen etnografia? Teoksessa Lappalainen, Sirpa, Hynninen, Pirkko, Kankkunen, Tarja, Lahelma, Elina ja Tolonen, Tarja (toim.): Etnografia metodologiana. Lähtökohtana koulutuksen tutkimus. Vastapaino, Tampere 2007.
- Lassila, Jaakko:** Markka ja ääni. Suomalaisen pääoman palveluksessa. Kirjayhtymä, Helsinki 1993.
- Lauantaiseura:** Hannu Lehtilän vieraana eduskunnan puhemies Sauli Niinistö. Saatavilla www-muodossa: <http://areena.yle.fi/toista?id=1222248>.
- Lautjärvi, Harri:** Rahapolitiikka ja sen välineet vuosina 1975-1984. Suomen pankkiyhdistys, Helsinki 1984.
- Lautjärvi, Harri:** Rahoitusmarkkinoiden muutos ja uudistuva rahapolitiikka, 2. p. Suomen pankkiyhdistys, Helsinki 1987.
- Lehmusto, Mauri:** Innovaatiot, yrittäjyys ja aluepolitiikka – näkökulma yrittäjyyden edistämiseen. Teoksessa Toiviainen, Esko(toim.): Yrittäjyys ja aluetutkimus. Oulussa 16.-17.5.1985 pidetyn tutkijaseminaarin raportti. Oulun yliopisto, Oulu 1987.
- Luostarinen, Heikki ja Uskali, Turo:** Suomalainen journalismi ja yhteiskunnan muutos. Teoksessa Heiskala, Risto ja Luhtakallio, Eeva (toim.): Uusi jako. Miten Suomesta tuli kilpailukyky-yhteiskunta. Gaudeamus, Helsinki 2006.
- Marjosola, Iiris:** Yrittäjyys tahtona ja mahdollisuutena. Jyväskylän yliopisto. Taloustieteen laitos julkaisuja no 49. Jyväskylä 1979.
- McClelland, David C.:** Achieving society. A Free Press paperback, New York 1967.
- Metsämuuronen, Jari (toim.):** Laadullisen tutkimuksen käsikirja. Gummerus Kirjapaino Oy, Jyväskylä 2006.
- Mills, C.Wright:** Sosiologinen mielikuvitus. Gaudeamus, Helsinki 1982.
- Mäkinen, Vesa:** Yrittäjyyden edellytykset ja niiden toteutuminen. Tampereen yliopisto, Tampere 1982.
- Paasio, Antti:** Perheyrittäjyys Suomessa. Suomen Yrittäjien Keskusliitto, Helsinki 1993.
- Paavolainen, Olavi:** Nykyaikaa etsimässä. Otava, Helsinki 2002
- Palm, Jarmo:** Suomi tarvitsee uutta yrittäjyyttä tulevaisuudessa. Työpoliittinen aikakauskirja 2/2006. Saatavilla www-muodossa: [http://mol.fi/mol/fi/99\\_pdf/fi/06\\_tyoministerio/06\\_julkaisut/aikakausi/tak/2006/02/palm.pdf](http://mol.fi/mol/fi/99_pdf/fi/06_tyoministerio/06_julkaisut/aikakausi/tak/2006/02/palm.pdf).
- Parkkinen, Henri ja Volk, Raija:** Pienyrittäjien selviäminen lamasta. Teoksessa: Kiander, Jaakko (toim.): Laman pitkä varjo -seminaari 13.4.2000. Valtion taloudellinen tutkimuslaitos, Helsinki 2000.

- Peltonen, Matti:** Yrittäjyys. Otava. Helsinki. 1986
- Puohiniemi, Martti:** Suomalaisten arvot ja tulevaisuus: analyysi väestön ja vaikuttajien näkemyksistä. Valtioneuvoston kanslia: Tilastokeskus, Helsinki 1993.
- Rantala, Taina:** Etnografisen tutkimuksen perusteet. Teoksessa Metsämuuronen, Jari (toim.): Laadullisen tutkimuksen käsikirja. Gummerus Kirjapaino Oy, Jyväskylä 2006. s. 216-283.
- Roos, J.P.:** Suomalainen elämä: tutkimus tavallisten suomalaisten elämäkerroista. Suomalaisen kirjallisuuden seura, Helsinki 1987.
- Roos, J.P. ja Peltonen, Eeva (toim):** Miehen elämää: kirjoituksia miesten omaelämäkerroista. Suomalaisen kirjallisuuden seura, Helsinki 1994.
- Scase, Richard & Cofee, Robert:** The Real World of Small Business Owner. Croom Helm, London 1980.
- Schumpeter, Joseph A.:** Capitalism, Socialism and Democracy. Allen & Unwin, London 1974. 5th ed., 13th impr.
- Seura:** Vuosikerta 1987. Yhtyneet Kuvalehdet Oy, Helsinki 1987.
- Siltala, Juha:** Miehen kunnia. Modernin miehen taistelu häpeää vastaan. Otava, Helsinki 1994.
- Silver, A. David:** Haastattelu artikkelissa Jääskeläinen, Veikko: Starttirahaan riittää hyvä idea ja hyvä johto. Talouselämä 5/1984, s. 62-65. Talouselämä Oy, Helsinki 1984.
- Smith, Norman:** The Entrepreneur and His Firm: The Relationship between Type of Man and Type of Company. Michican 1967
- Sontag, Susan:** Valokuvauksesta. Love kirjat, Helsinki 1984.
- Stanley, Liz:** The auto/biographical I: theory and practice of feminist auto/biography. Manchester University Press. Manchester 1992
- Stanworth, M.J.K & Curran, J.:** Management Motivation in the Smaller Business, Essex 1973
- Suhonen, Pertti:** Suomalaisten arvot ja politiikka. WSOY, Porvoo 1988.
- Suomen Kuvalehti:** Vuosikerta 1987. Yhtyneet Kuvalehdet Oy, Helsinki 1987.
- Suomen sosialidemokraattinen puolue:** SDP:n XXXIII puoluekokouksen päätökset. Kansan voima, Joensuu 1984.
- Suomen sosialidemokraattinen puolue:** Luonnos kunnallispoliittiseksi ohjelmaksi. SDP:n XXXIV puoluekokous Helsinki 4.-7.6.1987. Suomen sosialidemokraattinen puolue, Helsinki 1987.
- Sääski, Niilo:** Starttirahayritysten selviytyminen : 1988-1992 aloittaneet yritykset. Työpoliittinen tutkimus nro 71. Työministeriö, Helsinki 1994.
- Talouselämä 6/1984.** Talouselämä Oy. Helsinki.

**Talouselämä 5/1988.** Talouselämä Oy. Helsinki.

**Taloustieto Oy:** Laina on maksettava takaisin. www-muodossa: <http://www.taloustieto.fi/lukio-text/4text606.html>

**Tilastokeskus:** Aloittaneet ja lopettaneet yritykset. Yritykset 1988:6. Tilastokeskus, Helsinki 1988.

**Tilastokeskus:** Suomen yritykset 1988. Tilastokeskus, Helsinki 1988.

**Tilastokeskus:** Teollisuuden vuosikirja, osa 1 1990. Tilastokeskus, Helsinki 1990.

**Tilastokeskus:** Teollisuuden vuosikirja, osa 1 1991. Tilastokeskus, Helsinki 1991.

**Tilastokeskus:** Konkurssitiedote 2/1995. Tilastokeskus, Helsinki 1995.

**Toiviainen, Esko(toim.):** Yrittäjyys ja aluetutkimus. Oulussa 16.-17.5.1985 pidetyn tutkijaseminaarin raportti. Oulun yliopisto, Oulu 1987.

**Työministeriö 2007:** Työvoimapalvelut. Yrittäjyys. www-muodossa: [http://www.mol.fi/mol/fi/01\\_tyovoimapalvelut/09\\_yrittajyys/index.jsp](http://www.mol.fi/mol/fi/01_tyovoimapalvelut/09_yrittajyys/index.jsp)

**Valtonen, Heli:** Minäkuvat, arvot ja mentaliteetit. Tutkimus 1900-luvun alussa syntyneiden toimihenkilönaisten oamelämäkerroista. www-muodossa: <http://dissertations.jyu.fi/studhum/9513919307.pdf>

**Vesalainen, Jukka:** Virkaanastujaisesitelmä Vaasan yliopistossa 26.1.2001. Saatavilla www-muodossa: [http://lipas.uwasa.fi/tiedotus/tiedotteet01/tammi\\_11.html](http://lipas.uwasa.fi/tiedotus/tiedotteet01/tammi_11.html)

**Vilkko, Anni:** Tarina tarinasta. Erään naiselämäkerta-aineiston tarkastelua. Helsingin yliopiston sosiaalipolitiikan laitoksen julkaisuja 1/1988

**Virtanen, Visa ja Laitinen, Erkki K:** Vastaperustetun pienyrityksen eloonjäänti/konkurssiprosessin selittäminen. Teoksessa Toiviainen, Esko: Yrittäjyys ja aluetutkimus. Oulussa 16.-17.5.1985 pidetyn tutkijaseminaarin raportti. Oulun yliopisto, Oulu 1987.

**Yrittäjyyden politiikkaohjelma.** Pääministeri Matti Vanhasen I hallitus. 20.4.2006. Saatavilla www-muodossa: <http://www.valtioneuvosto.fi/tietoarkisto/politiikkaohjelmat/yrittajyys/ohjelma/fi.pdf>

## LIITTEET

Liite 1. Oma tarinani. Esimerkkisivu. Koko tarina saatavissa kirjoittajalta.

Yhteystiedot: Puhelin 040 708 1951 Sähköposti: jock.scott@elisanet.fi

### Suuria suunnitelmia? Toiveajattelua. Suuria luuloja.

Jossain vaiheessa oli suuriakin suunnitelmia. Ajattelin voivani kasvattaa liikevaihtoni niin merkittäväksi, että se olisi näkynyt vähentyneinä työmäärinä isojen labrojen Jyväskylän tilastoissa. Ajatukseni oli, että joku isoista hermostuisi ja ostaisi yritykseni pois. Minä pääsisin muutaman vuoden kuluttua eläkkeelle, oltuani sitä ennen nämä vuodet ostetun yrityksen toimitusjohtajana tai jonkinlaisena paikallisena työpäällikkönä. Kaikkiaan pitää yritystoiminnassa olla kaupan. Oma yrityskin.

Tämä asia olisi pitänyt työstää selväksi päämääräksi. Sitä minä en tehnyt tai oikeastaan luovuin siitä, koska se olisi merkinnyt paljonkin lisää työtä. Olisi pitänyt markkinoida, kehittää palveluja, investoida. Ja tietysti ajattelin toimintani muutenkin johtavan tähän, ettei kukaan siedä kilpailua omalla reviirillään ja toimii poistautumisen häiriötekijänä.

Kuljetuspalveluiden järjestäminen osoittautui ensimmäiseksi pullonkaulaksi. Isoilla labroilla oli ja on edelleen maanlaajuinen kuljetusverkko, kuvakassisyysteemi. Kuljetusliike hakee illalla kassin, ajaa sen illan ja yön aikana Lahteen tai Helsinkiin tai pohjoisessa Ouluun, idässä Joensuuhun. Sama kuljetusfirma ottaa paluukuormaksi edellisenä päivänä tehdyt valmiit työt ja toimittaa ne liikkeeseen. Parhaimmillaan järjestelmä toimittaa työt jo seuraavaksi päiväksi liikkeeseen.

Tähän järjestelmään olisi kyllä päässyt mukaan, mutta sen kustannukset ainakin alkuvaiheessa olisivat olleet niin suuria tuottoja suuremmat ja asiakaskuntaa olisi pitänyt ryhtyä määrittämään Jyväskylän ulkopuolelle. Olihan minulla joitakin Jyväskylän ulkopuolisia asiakkaita, mutta useimmiten heidän työnsä olivat joko niin suuria tilauksia, että kannatti maksaa joka kerta niiden palautuskulut tai sitten asiakas keräsi joukon vähemmän kiireellisiä töitä, toimitti ne minulle ja minä toimitin omalla kustannuksellani heille. Tavallaan tässä ei kuitenkaan tullut varsinaisen kilpailuvallitimen, paikallisuuteen perustuva joustavuus, millään lailla esille.

Ja joskus sitten tuntui hölmöltä lähettää linja-autolla kiireellinen diakehitys ja maksaa siitä 25 mk kun siitä ei sen enempää pystynyt laskuttamaan.

Toinenkin huoli tähän kuvioon liittyi: mitä sitten tapahtuisi, jos markkinointi onnistuisi ja saisimme niin paljon asiakkaita, ettei normaali kapasiteetti riittäisikään? Vähintään olisi pitänyt tehdä pidempää päivää ja pidempää viikkoa sekä myös palkata lisätyövoimaa. Minä en kuitenkaan halunnut viettää säännöllisesti 16:n tuntia labrassa vaikkei muutaman päivän työputki silloin tällöin, käytännössä parhaimpina aikoina kerran kuussa, haitannutkaan. Saattoihan tämän ajan ottaa hiljaisina aikoina takaisin.

Näin sitten nämäkin ajatukset jäivät vain teoreettisiksi hahmotelmiksi päähäni.

### Työntekijät. Asiakkaat. Selkään taputtelijat. MITÄ tuntuu olla yrittäjä?

Pidin hämmästyttävänä sitä suhtautumistavan muutosta, joka näkyi oikeastaan kaikissa tuntemissani ihmisissä heidän kuultuaan yrittäjäksi ryhtymisestäni. Ja tuntemattomien myös. En minä aluksi itse kokenut muuttaneeni. Työ oli samaa kuin ennenkin, ainakin pääpiirteissään. Työmenetelmät eivät muuttaneet eivät liioin työtilat. Tämä muutos suhtautumisessa näkyi ihmisten välisessä kanssakäymisissä, radikaaleimmin oikeastaan näissä rahoituskuvioissa ja niihin liittyvissä yhteydenotoissa.

#### A. Yrittäjän pirstakerroin muotoontuu.

Olimme pari kertaa hakeneet asuntolainaa vanhempaan omakotitaloon yritykseni rahoittajapankista ja saaneet kielteisen vastauksen molemmilla kerroilla ja kummallakin kerralla myös samoin perustein. Silloin pankki katsoi, etteivät tulomme riittäneet tai että pelivaraa jäi liian vähän vaikka itse olimme laskeneet kyllä selviävämme ja pelivaraakin jäävän. Mutta kun ei niin ei.

Samoin oli tyrmältyä samassa pankissa pari autolainan. Nämä olivat sillä tapaa pieniä juttuja, että toisella kertaa auton vaihto järjestyi osamaksulla, toisella kertaa suhteilla. Auto, jota toisella kerralla ostattelin olin toisen jyväskyläläispankin johtajan auto. Lainan myönsi pari viikkoa aikaisemmin sen silloin kieltänyt luottopäällikkö. Kommentoimatta.

Asunonvaihto järjestyi pankkia vaihtamalla ja vakuutusyhtiön avulla. Ei kuitenkaan näihin kahteen vanhempaan omakotitaloon, vaan uuteen rivitalohuoneistoon, jonka ra

*Yrittäminen on eteenpäin suuntautuvaa toimintaa. Sodan häviävät paikoilleen pysähtyneet.*

*Kehittäminen tässä eteenpäin*

*Kehittämisen suunnitelman välttämättömyys = sen toteuttamisen välttämättömyys. B Y2*

*Varstainen kilpailuvallitti: olko siitä edes olemassa?*

*Pienyrityksen liikeidea on toteutettava päivittäin!*

*Yrittäjyyden 1. käsky: elämässäsi on vain yksi - yritys. Älä pidä itseltäsi sellaista toimintaa, jotka vievät aikaasi YRITYKSELTÄSI. Tämä unohtui! Y2 Y12*

*Yrittäjän leima otsassa, yrittämisen ymmärtäminen välillä yrittämisen merkien kautta A1 B2*

A1 A1 B

Liite 2.

TARINAT	TEEMAT / VÄITTEET	KOODIT	OSUMAT ALKU	OSUMAT LOPPU	YHT.
<b>Kun meni hyvin A</b>	Aika arvosti yrittäjyyttä	A1	6	3	9
	tuotti sitä aidosti	A2	2	3	8
	tuotti sitä keinotekoisesti	A3	3		3
	Rahan saannin helppous	A4	13	1	14
	Elämää hallitsi kuluttaminen	A5	3	1	1
	Yksilöllisen ja itsekkeisen elämän mahdollisuus	A6	1	4	4
<b>Kun meni huonosti A -</b>				1	1
	Ahdinko	A1-		1	1
	Rahan arvo heikkeni, raha kallistui	A2-		4	4
	Lama, markkinoiden supistuminen	A3-		3	3
	Rahan riittävyys	A4-		6	6
	Säästäminen	A5-		6	6
Itsestä huolehtiminen	A6+		4	4	
<b>Yrittäjätarina B</b>	Perustamista edeltäviä harkintoja	B1	20		20
	Perustaminen prosessina	B2	9	6	6
	Toiminta	B3	24	33	57
	Lopettaminen	B4	4	4	8
	Lopettamisen jälkeen	B5			
<b>Miestarina M</b>			15	12	27
	Pärjääminen: miehen on oltava kova	M1	5	9	14
	Kun pystyy, on mies	M2	2	19	21
	Kunnia	M3	3	5	8
	Häpeä	M4	2	7	9
Vaihtoehdot, kun huonosti meneminen on pakko	M5				
<b>Minä itse E</b>			4	5	9
	Elämäntilanne	E1	8	5	13
	Luonteenpiirteet	E2	18	7	25
	Todellinen minä	E3	6	11	17
Yrittäjämisiä	E4	7	3	10	

Liite 3.

YRITTÄJYYSTARINANI VÄITTEET / TEEMAT Y	KOODIT	OSUMAT ALKU	OSUMAT LOPPU	YHT.
Yrittäminen on kovaa työtä / kova työnteko ei ole vielä yrittämistä	Y1	8	2	10
Yrittämiseen on sitouduttava, jos mieltä onnistua	Y2	13	8	23
Pienrytitys = yrittäjän persoona	Y3	2	4	6
Pienrytitys on monialaosaamista	Y4	10	4	14
Pienrytityksessä korostuu sosiaalisten taitojen osaaminen	Y5	3	7	10
Pienrytityksen asiakas- ja työsuhteet on sosiaalisten ja taloudellisten suhteiden yhdistelmä;	Y6		3	3
Kun nämä joutuvat vastakkain, sosiaaliset suhteet häviävät kilpailun	Y7	5	9	14
On tekijöitä, jotka vetivät yrittäjiksi	Y8	6	1	7
On tekijöitä, jotka työntyivät yrittäjiksi	Y9	6	2	8
Yrittäjä on ikuisen optimisti	Y10	10	7	17
Epäonnistuminen on:				
kielletty / kiellettiin, vaikka se on todellinen mahdollisuus (merestys sisälinkkejä omin.)	Y11		1	1
on häpeällistä	Y12	15	2	17
paljastaa yrittämisen sosiaalisen tyhjyyden	Y13			
on tehtävä oikein	Y14	1		1
saattaa palauttaa toiminnan aikana kilpailun häviäneet suhteet ennalleen	Y15		3	3
yrittäjällä on kaikki kaupan - ystävyysskin =	Y16	2	2	4
ystävyyttä ei pidä sekoittaa liikesuhteisiin				
ystävät ovat hankalimpia asiakkaita juuri ystävyyden vuoksi	Y17	5	4	9



Liite 4. KOP:n valuuttaluoton mainos

# Valuuttaluoton paras puoli ei ole vain tämä korkopuoli.

**Vaan se, että kaantamalla osoitepuolen esiin, myös sinun yrityksesi voi siitä hyötyä.**

**Rahoitusratkaisusta kilpaillu.**  
**KANSALLISPANKKI**

Liite 5. KOP:n Sininen Kanava, aloitusilmoitus

# SININEN KANAVA

## Lauantaina 7.3. MTV 1 ennen Kymmenen Uutisia.

**Seuraa Sinistä Kanavaa!**  
*Ilkka- ja lauantai-iltoina klo 19.00-20.00*

### KOKO MAAILMAN LAAJUIN KANSALLISPANKKI

1991	1.1.	KOP:n Kassa	Kansallispankki
1992	1.1.	KOP:n Kassa	Kansallispankki
1993	1.1.	KOP:n Kassa	Kansallispankki
1994	1.1.	KOP:n Kassa	Kansallispankki
1995	1.1.	KOP:n Kassa	Kansallispankki
1996	1.1.	KOP:n Kassa	Kansallispankki
1997	1.1.	KOP:n Kassa	Kansallispankki
1998	1.1.	KOP:n Kassa	Kansallispankki
1999	1.1.	KOP:n Kassa	Kansallispankki

**PAIKO, JONKA NYT KANSALLISPANKILLA**

Liite 6. KOP:n Sininen Kanava, sijoitusilmoitus 1.

# SININEN Kanava

Ensimmäisen viikon puhemies:

## SIJOTTAMISEN UUDET TUULET

-onko sijoittajalla nyt myötätuuli?

Sininen Kanava jatkoi sijoitus-  
asiantuntemuksen kehittämistä. Nyt keskei-  
sempi on sijoittamisen ajankäyttö ja  
vakaat markkinat, niiden sijoituskäy-  
ttävyyden, niiden sijoittamis-  
käytön ja niiden sijoittamis-  
käytön sijoittamisen ajankäytön  
ajankäytön ajankäytön ajankäytön  
ajankäytön ajankäytön ajankäytön  
ajankäytön ajankäytön ajankäytön  
ajankäytön ajankäytön ajankäytön

**Sininen Kanava**

Siis sininen kanava on nyt maailmassa

**PALLO ON NYT KANSALISPANKILLA**

Liite 7. KOP:n Sininen Kanava, sijoitusilmoitus 2.

# SININEN Kanava

Tervehdys jälleen ensi viikosta alkava seuramaan Sinistä Kanavaa:

## SIJOTTAMISEN UUDET TUULET

Mitä sijoittaminen on, millaiset ovat pääosan tu-  
levisuudenkäytöt, miten osake-  
markkinat ja sijoittaminen voi  
tyytyväinen ja sijoittaminen  
sijoittaminen?

Tällainen kysymys  
vastaavat Sinisellä Kana-  
valla nyt talouselämä  
tallennet vaihtajat.

**Sininen Kanava**

Siis sininen kanava on nyt maailmassa

**PALLO ON NYT KANSALISPANKILLA**

Alue Kymmenen Uudista joutuu  
alue, ensi ja jätteen

Suomen 22.3. MTV 1 Kym-  
menen Uudista jätteen  
Mikä sijoittaminen on

Maanantai 23.3. MTV 2 ensi  
Kymmenen Uudista  
Miten sijoittaminen on  
Keskiviikko 23.3. MTV 2 ensi  
Kymmenen Uudista  
Suomi ulkomaisen sijoittajan sijoit-  
taminen

Lauanai 26.3. MTV 1 ensi  
Kymmenen Uudista  
Mikä sijoittaminen on  
Suomen 29.3. MTV 1 Kym-  
menen Uudista jätteen  
Osake-  
markkinat

Uusi sijoittaminen on  
Hämeen Sininen Kanava alkaa 5.4.

Liite 8. KOP:n Sininen Kanava, ilmoitus yrittäjille

# SININEN KANAVA

Nyt puhutaan

## MITEN YRITTÄJÄ MENESTYY

Oleko ikäsi menestyksen yrittäjien talouspankki? Ovatko pienet ja keskiset yritykset jatkaneet menestystä? Voiko uusi talouspankki yrittäjille jaksaa täyttää tarpeita? Millä lailla on teollisuuden pankkiryhmä? Millä tavalla yrittäjät rahoittavat? Onko vielä uusia tapoja jaksaa menestyä?

Tuotteen kovanlaisia yrittäjien elämästä tänään elävät Suomessa? Tärkeää on se, että kalle, koska yrityksen yrittäjyys on vaativa töitä jatkossa menestyä koko elämänsä ajan.

Ja niin se miten yrittäjä menestyä keskittyy osittain tai osittain menestyä.

Arvoillaan olevat yrittäjät: P. K. (yrittäjä) Pasi Laine, Keskitalouspankki Järvenpää, Puhelimen alla.



Mainosohjelmassa näin Kymmenen Uutisten välisen välisen:

Suomenaika 19.4. MTV1  
Kymmenen Uutisten jälkeen  
Maanantaia 20.4. MTV1  
ennen Kymmenen Uutisten  
Tiistai 21.4. MTV1  
ennen Kymmenen Uutisten  
Keskiviikko 22.4. MTV1  
ennen Kymmenen Uutisten  
Perjantai 24.4. MTV1  
ennen Kymmenen Uutisten  
Lauananta 25.4. MTV1  
ennen Kymmenen Uutisten

**PALLO ON NYT KANSALISEN KÄSSÄ**

Liite 9. Osuuspankin Kultakortti-ilmoitus

# Kaksi korttia ja sulla on kaikki

## Osuuspankin ainutlaatuinen Kultakortti

Kaksi korttia sinulle! Osuuspankin kultakortti on ainutlaatuinen kortti, joka antaa sinulle kaikki mitä tarvitset. Se on ainutlaatuinen kortti, joka antaa sinulle kaikki mitä tarvitset. Se on ainutlaatuinen kortti, joka antaa sinulle kaikki mitä tarvitset.

## Tule sopimaan omasta Kultakortistasi

Se on ainutlaatuinen kortti, joka antaa sinulle kaikki mitä tarvitset. Se on ainutlaatuinen kortti, joka antaa sinulle kaikki mitä tarvitset. Se on ainutlaatuinen kortti, joka antaa sinulle kaikki mitä tarvitset.

## HJK:n Kultakausikortti antaa Sinulle ohjelmaa koko kesäksi

Kultakausikortti on ainutlaatuinen kortti, joka antaa sinulle kaikki mitä tarvitset. Se on ainutlaatuinen kortti, joka antaa sinulle kaikki mitä tarvitset. Se on ainutlaatuinen kortti, joka antaa sinulle kaikki mitä tarvitset.

## Kultakausikortin edut

- Kaksi korttia sinulle
- Kaksi korttia sinulle
- Kaksi korttia sinulle

## Ainutlaatuinen rahat takaisin -takuu

Se on ainutlaatuinen kortti, joka antaa sinulle kaikki mitä tarvitset. Se on ainutlaatuinen kortti, joka antaa sinulle kaikki mitä tarvitset. Se on ainutlaatuinen kortti, joka antaa sinulle kaikki mitä tarvitset.

## Saat kaupan päälle radio-laskimen, kun ostat Kultakausikortin

Se on ainutlaatuinen kortti, joka antaa sinulle kaikki mitä tarvitset. Se on ainutlaatuinen kortti, joka antaa sinulle kaikki mitä tarvitset. Se on ainutlaatuinen kortti, joka antaa sinulle kaikki mitä tarvitset.

**OSUUSPANKKI olivetti** **apu** **KULTALEHTI** **GOAT**

Liite 10. Yhdyspankin Key Card -ilmoitus.

**Monen kartin mahdollisuudet. Yhdessä!**

**Key Card**  
-maksukortti

**YHDYSPANKKI**  
YHDYSPANKKI  
YHDYSPANKKI

**MAHDOLLISUUKSIEN AALAJA**  
**YHDYSPANKKI**

Liite 11. Säästöpankin ilmoitus sijoittamisesta.

**"...ja niin se Säästöpankki vaan teki meikätyöstäkin sijoittajan!"**

**SUOMEN KUNALEHTI**  
Käytä onnistuneita palvelukortteja, kun...

**SÄÄSTÖPANKKI SKOP**  
Ja se onnistuu!



**”Tietysti olisi järkevää saada kaikki liikenevä raha kasvamaan mahdollisimman hyvää korkoa.”**



**Luottoetu: SÄÄSTÖMÄRKKA TUOTTAVAKSI**

Parhaallaan on satsata osan rahasta säästömarkkoihin, joihin on mahdollista nostaa rahat tarvittaessa. Luottoetu on luottoetu, jota ei voi käyttää muuten kuin luottoetuun.

**Kolmen Edun Käyttöraha** on luottoetu, jota ei voi käyttää muuten kuin luottoetuun. Luottoetu on luottoetu, jota ei voi käyttää muuten kuin luottoetuun.

**KOP KORKOMATIC**

Tämä on KANSALLISPANKKI

Luottoetu on luottoetu, jota ei voi käyttää muuten kuin luottoetuun. Luottoetu on luottoetu, jota ei voi käyttää muuten kuin luottoetuun.

**”Mutta eikö ole niin, että hyväkin säästösuunnitelma voi joskus kaatua yllättäviin menoihin?”**



**Luottoetu: AINA SOPIVA PELIVARA**

Luottoetu on luottoetu, jota ei voi käyttää muuten kuin luottoetuun. Luottoetu on luottoetu, jota ei voi käyttää muuten kuin luottoetuun.

**Kolmen Edun Käyttöraha** on luottoetu, jota ei voi käyttää muuten kuin luottoetuun. Luottoetu on luottoetu, jota ei voi käyttää muuten kuin luottoetuun.

**KOP KORKOMATIC**

Tämä on KANSALLISPANKKI

Luottoetu on luottoetu, jota ei voi käyttää muuten kuin luottoetuun. Luottoetu on luottoetu, jota ei voi käyttää muuten kuin luottoetuun.

**”Varmasti vaivattominta -mutta sopiiko se juuri minulle?”**



**Palveluetu: KAIKKI PÄRJEJUT MITTATYÖNÄ**

Palveluetu on palveluetu, jota ei voi käyttää muuten kuin palveluetuun. Palveluetu on palveluetu, jota ei voi käyttää muuten kuin palveluetuun.

**Kolmen Edun Käyttöraha** on palveluetu, jota ei voi käyttää muuten kuin palveluetuun. Palveluetu on palveluetu, jota ei voi käyttää muuten kuin palveluetuun.

**KOP KORKOMATIC**

Tämä on KANSALLISPANKKI

Palveluetu on palveluetu, jota ei voi käyttää muuten kuin palveluetuun. Palveluetu on palveluetu, jota ei voi käyttää muuten kuin palveluetuun.

AHLMAN		PUOHINIEMI (Schwartz)	
NIMI	SISÄLTÖ	NIMI	SISÄLTÖ
<b>Hedonistiset arvot</b>	onni, mielihyvä, ilo, nautinto ja aistillisuus	<b>1. Hyväntahtoisuus</b>	kypsä rakkaus, tosi ystävyys, uskollisuus, rehellisyys, avuliaisuus, vastuullisuus, luotettavuus, anteeksianto
<b>Vitaaliset arvot</b>	elämä, terveys, tahto ja kuntoisuus	<b>2. Turvallisuus</b>	yhteiskunnallinen järjestys, kansallinen turvallisuus, perheen turvallisuus, palvelusten vastavuoroisuus, puhtaus, terveys, yhteenkuuluvuuden tunne
<b>Esteettiset arvot</b>	kauneus, ylevyys, suloisuus ja taide	<b>3. Universalismi</b>	tasa-arvo, sisäinen tasapaino, maailmanrauha, yhteys luontoon, viisaus, luonnon ja taiteen kauneus, sosiaalinen oikeudenmukaisuus, laajakatseisuus, ympäristön suojeleminen, suvaitsevaisuus
<b>Teoreettiset arvot</b>	totuus, tieto, oppi, koulutus, viisaus ja tiede	<b>4. Yhdenmukaisuus</b>	Tottelevaisuus, itsekuri, kohteliaisuus, vanhempien ja vanhojen ihmisten kunnioittaminen
<b>Uskonnolliset arvot</b>	usko, toivo, pyhyys ja laupeus	<b>5. Itseohjautuvuus</b>	Luovuus, vapaus, tavoitteiden valitseminen, uteliaisuus, riippumattomuus, älykkyys, itse-kunnioitus
<b>Sosiaaliset arvot</b>	altruismi, ystävyys, rakkaus, uskollisuus, vapaus, veljeys, kunnia, isänmaallisuus ja turvallisuus *	<b>6. Hedonismi</b>	Mielihyvä, elämästä nauttiminen
<b>Mahtiarvot</b>	voima, valta, sota, rikkaus, raha, voitto	<b>7. Suoriutuminen</b>	Kunnianhimo, vaikutusvalta, kyvykkyys, menestys, lahjakkuus
<b>Oikeusarvot</b>	oikeudenmukaisuus, ihmisoikeudet, tasa-arvo ja laillisuus	<b>8. Virikkeisyys</b>	Jännittävä elämä, monipuolinen elämä, uskaliaisuus
<b>Eettiset arvot</b>	hyvyys ja moraalinen oikeus	<b>9. Perinteet</b>	Perinteiden kunnioitus, maltillisuus, nöyryys, oman elämänosan hyväksyminen, kohtuullisuus
	* Sosiaalisesti arvokasta syntyy edistämällä toisen etua; sellaista, mikä toiselle on arvokasta.	<b>10. Valta</b>	Yhteiskunnallinen valta, varakkuus, arvovalta, julkisen kuvan säilyttäminen
		<b>Henkisyys</b>	Henkinen ja hengellinen elämä, elämän mielekkyys ja tarkoitus, irtautuminen maailman huolista ja murheista, uskossa pitäytyminen
		<b>Työ</b>	Ahkeruus, täsmällisyys, sääntillisuus, tunnollisuus, järjestelmällisyys, pitkäjänteisyys, suunnitelmallisuus, määrätietoisuus, sisu

**citibank**

Citibank International ja Citibank Europe, North/Middle East, PL 720,  
80011 Helsinki, puh. 09 5039 1111, Faksi 09 5032-8, Kotipaikka Helsinki

K00001b

Jouko Keto  
Varvikkotie 6 C 21  
40530 JYVÄSKYLÄ

**Nyt lainapäätös entistä nopeammin!  
Täytä vain hakemus ja postita  
vastauskuoressa!**

Hyvä Jouko

Oman taloudellisen tilanteen puntarointi ajoittuu luonnossaan alkuvuoteen, jolloin tehdään suunnitelmia tulevalle keväälle ja kesälle. Jos haluat saada perheen hyvinvointiin, tehdä markan vähän reilummalla budjetilla tai lisätä asumisen mukavuutta, voit vaikuttaa käytännössä olevan rahan määrään esimerkiksi järjestämällä laina-asian uudelleen. Lainat ja korkiluomat kannattaa yhdistää. Se järkevintä taloutta ja tuo helpotusta arkeen.

**Lainat**

**nordax**  
RAHOITUS

Jouko Keto  
Varvikkotie 6 C 21  
40530 JYVÄSKYLÄ

## Maksa pois kalliit pikkulainasi

**- korvaa ne edullisella luotolla**

✓ **Voit lainata jopa 30 000 euroa ilman vakuuksia 12 vuoden maksuajalla**

Onko sinulla pikkulainoja ja luottokortteja? Silloin tiedät varmasti, että ne maksavat paljon joka kuukausi. Korko on korkea ja takaisinmaksuaika lyhyt. Mikä et korvaisi niitä edullisella lainalla, jolla on pitkä takaisinmaksuaika.

Meiltä voit hakea vakuudeton lainaa jopa 30 000 euroa 12 vuoden takaisinmaksuajalla. Emme vaadi vakuuksia lainalle, emmekä kysy mihin rahasi käytät.

Maksat lainaa takaisin kiinteän summan kuukaudessa. Jos haluat, voit koska tahansa maksaa lainan pois etujassaa ilman ylimääräisiä kuluja. Alla olevasta taulukosta näet esimerkkejä kuukausieristä eri lainasummille ja takaisinmaksuajoille. Laska ja vertaa paljonko maksat kuukausittain tällä hetkellä lainoistasi.

Täytä lainahakemus ja lähetä se meille tai täytä hakemus suoraan netissä osoitteessa [www.nordax.fi](http://www.nordax.fi), käytä Internet-koodiasi: **30006**. Jos sinulla on kysyttävää voit aina soittaa