

JYVÄSKYLÄN YLIOPISTON KAUPPAKORKEAKOULU

YRITTÄJÄMÄISEN ORIENTAATION HEIJASTUMINEN YLIOPISTO- JA
AMMATTIKORKEAKOULUOPISKELIJOIDEN YRITTÄJYYSINTENTIOI-
HIN

Yrittäjyys, Pro gradu -tutkielma

Toukokuu 2013

Laatija: Teemu Tuomisalo

Ohjaaja: Professori Juha Kansikas

KIITOKSET

Haluaisin aivan ensimmäiseksi kiittää Jyväskylän yliopiston kauppakorkeakoulun professori Juha Kansikasta tämän Pro gradu- tutkielman erinomaisesta ohjauksesta.

Jyväskylän ammattikorkeakoulun opiskelijoiden osallistuminen tutkielmaan oli hieno mahdollisuus. Tästä kuuluu suuri kiitos Jyväskylän ammattikorkeakoulun lehtori Juha Perälammelle.

Lisäksi haluan esittää kiitokset Tarja Römer-Paakkaselle sekä Pirjo Takanen-Körperichille, jotka alun perin ohjasivat minut yrittäjyyden opintojen pariin.

JYVÄSKYLÄN YLIOPISTON KAUPPAKORKEAKOULU

Tekijä Teemu Tuomisalo	
Työn nimi Yrittäjämäisen orientaation heijastuminen yliopisto- ja ammattikorkeakouluopiskelijoiden yrittäjyysintentioneihin	
Oppiaine Yrittäjyys	Työn laji Pro gradu -tutkielma
Aika Kevät 2013	Sivumäärä 109 + 4
<p>Tiivistelmä</p> <p>Tämän Pro gradu- tutkielman ensisijaisena tavoitteena oli selvittää kuinka yrittäjämäinen orientaatio vaikutti korkeakouluopiskelijoiden yrittäjyysintentioneihin. Lisäksi tässä pyrittiin selvittämään miten yrittäjämäinen orientaatio vaikutti opiskelijoiden kasvun-, innovaatioiden tuottamisen sekä pitkän aikavälin tavoitteisiin, JYUn ja JAMKin opiskelijoiden mahdolliset erot ja opiskelijoiden lähipiirin vaikutus heidän yrittäjyysintentionihinsa.</p> <p>Tutkielma nojautui yrittäjämäisen orientaation ja etenkin yksilön yrittäjämäisen orientaation teorioihin. Työn soveltava osa suoritettiin survey- tutkimuksella, johon osallistui yhteensä 273 opiskelijaa Jyväskylän yliopistosta ja ammattikorkeakoulusta.</p> <p>Asetetut tavoitteet saavutettiin ja tutkimustuloksien voidaan katsoa olevan erittäin merkittäviä sekä mielenkiintoisia. Ensinnäkin yrittäjämäisen orientaation riskinoton alatekijä vaikutti merkittävästi tutkimukseen osallistuneiden opiskelijoiden yrittäjyysintentioneihin. Toiseksi kasvun-, innovaatioiden tuottamisen sekä pitkän aikavälin tavoitteet muodostivat kukin oman suhteensa yrittäjämäisen orientaation alatekijöiden kanssa. Riskinotto sekä kilpailullinen aggressiivisuus vaikuttivat opiskelijoiden kasvutavoitteisiin ja proaktiivisuus vaikutti puolestaan innovaatioiden tuottamisen- sekä pitkän aikavälin tavoitteisiin. Kolmanneksi korkeakoulujen välisen vertailun pohjalta voidaan esittää, että Jyväskylän yliopiston opiskelijoiden yrittäjyysintentionit olivat korkeammat. Tämä johtui todennäköisesti siitä, että tämän korkeakoulun opiskelijat antoivat korkeampia arvoja yrittäjämäisen orientaation riskinoton alatekijässä. Viimeiseksi voidaan todeta, että opiskelijoiden tiettyjen lähipiirin jäsenten yrittäjyys vaikutti positiivisesti näiden yrittäjyysintentioneihin. Opiskelijoiden ystävien yrittäjyys sekä työskentely ystävien sekä sukulaisten yrityksissä nosti näiden yrittäjyysintentionia.</p> <p>Tämä Pro gradu- tutkielma tarjoaa useita merkittäviä johtopäätöksiä, joilla on myös käytännön käyttömahdollisuuksia. Kyseessä on kaiken kaikkiaan uusia ja mielenkiintoinen tutkimuksen aihe, joka tarjoaa useita ideoita jatkotutkimuksenkin pariin.</p>	
Asiasanat: korkeakoulupohjainen yrittäjyys, yrittäjämäinen orientaatio, yksilön yrittäjämäinen orientaatio, yrittäjyysintentionit, korkeakouluopiskelijat, yrittäjyyden edistäminen	
Säilytyspaikka Jyväskylän yliopiston kauppa korkeakoulu	

JYVÄSKYLÄ UNIVERSITY SCHOOL OF BUSINESS AND ECONOMICS

Author Teemu Tuomisalo	
Title Reflection of the entrepreneurial orientation on the university and polytechnic students entrepreneurial intentions	
Subject Entrepreneurship	Type of work Master's thesis
Time Spring 2013	Number of pages 109 + 4
<p>Abstract</p> <p>The primary objective of this master's thesis was to find out how entrepreneurial orientation affected the students' entrepreneurial intentions. In addition, the secondary objective was to investigate how entrepreneurial orientation affected the students' perceptions of growth, innovation production as well as long-term aims. The third objective was to compare the students of University of Jyväskylä and Jyväskylä university of applied sciences to find any possible differences. The last objective was to research if the students' relatives or friends had a significant impact on the level of their entrepreneurial intentions.</p> <p>The theories of entrepreneurial orientation and especially individual entrepreneurial orientation were used to generate a survey questionnaire. 273 university and university of applied sciences students from Jyväskylä participated in the survey.</p> <p>The findings of the thesis were important and revealing. First, the factor of risk-taking affected significantly the students' entrepreneurial intentions. Second, the perceptions of growth, innovation production and long-term aims formed each a unique relationship with the dimensions of entrepreneurial orientation. Risk-taking and competitive aggressiveness affected the students' perceptions of growth. Proactiveness affected in turn innovation production and long-term aims. Third, based on the comparison between universities, it can be shown that the students of the University of Jyväskylä had higher entrepreneurial intentions. This may result in the fact that these students were open to higher levels of risk-taking. Finally it can be shown that students who have acquaintances or friends in the business world were affected positively in their entrepreneurial aspirations.</p> <p>This master's thesis provides various significant conclusions that also have practical implications. Overall, this is a new and prolific research topic that offers a number of ideas for further studies.</p>	
<p>Keywords</p> <p>Academic entrepreneurship, entrepreneurial orientation, individual entrepreneurial orientation, entrepreneurial intentions, students in higher education, entrepreneurship education</p>	
<p>Place of storage</p> <p>Jyväskylä University School Business and Economics</p>	

KUVIOT

KUVIO 1. Tutkimuksen viitekehys ja rakenne.....	14
KUVIO 2. Korkeakoulupohjaisen yrittäjyyden asetelma korkeakouluopiskelijoiden kontekstissa.	18
KUVIO 3. Yrittäjyysintentioiden muodostuminen.....	25
KUVIO 4. Koulutustaustan vaikutus opiskelijoiden yrittäjyysintentioihin.....	27
KUVIO 5. Jyväskylän yliopiston ja Jyväskylän ammattikorkeakoulun yrittäjyyskoulutuksen tavoitteet.....	32
KUVIO 6. Jyväskylän yliopiston ja Jyväskylän ammattikorkeakoulun yrittäjyyskoulutuksen ja yrittäjyyden edistämishjelmien rakenteet.....	33
KUVIO 7. Kappaleen rakenne.	40
KUVIO 8. Yksiulotteinen yrittäjämäinen orientaatio.	41
KUVIO 9. Moniulotteinen yrittäjämäinen orientaatio	42
KUVIO 10. Kulttuurin ja ympäristön vaikutus yrittäjämäiseen orientaation alatekijöihin.	56
KUVIO 11. Yrittäjämäinen orientaatio yliopistoissa.	58
KUVIO 12. Pitkän- ja lyhyen aikavälin tavoitteiden vaikutus yrittäjämäisen orientaation alatekijöihin perheyrytyksissä.....	59
KUVIO 13. Yksilön yrittäjämäinen orientaatio ja ympäristön tasot.....	61
KUVIO 14. Ympäristön vaikutus yksilön yrittäjämäiseen orientaatioon.....	62
KUVIO 15. Kyselylomakkeen muuttujat ja tutkimuksessa mitattavat tekijät....	71
Kuvio 16. Yrittäjämäisen orientaation alatekijät sekä kasvu-, innovaatioiden tuottamisen- ja pitkän aikavälin tavoitteet. Pearsonin korrelaatiokerroin.	82
KUVIO 17. Kasvun-, innovaatioiden tuottamisen- ja pitkän aikavälin tavoitteiden esianalyysseissa havaitut riippuvuudet.	84
KUVIO 18. Vastaajien kasvun-, innovaatioiden tuottamisen ja pitkän aikavälin tavoitteiden selittävät tekijät. Regressioanalyysin tulokset.....	87

TAULUKOT

TAULUKKO 1. Vastaajien deskriptiiviset tunnusluvut	73
TAULUKKO 2. KMO ja Bartlettin testi	74
TAULUKKO 4. Pääkomponenttimenetelmä. Kommunaliteetit.....	75
TAULUKKO 5. Yrittäjämäisen orientaation alatekijöiden Cronbachin alfa.....	77
TAULUKKO 6. Alatekijöiden välinen korrelaatio.....	77
TAULUKKO 7. Regressioanalyysi. Yrittäjämäisen orientaation alatekijät sekä opiskelijoiden yrittäjyysintentiot.....	79
TAULUKKO 8. Mann-Whitney U-testi. Yrittäjämäisen orientaation alatekijät.	88
TAULUKKO 9. Lähipiirin yrittäjyys sekä opiskelijoiden yrittäjyysintentiot. Kahden riippumattoman muuttujan t-testit	92
TAULUKKO 10. Lähipiirin vaikutus opiskelijoiden yrittäjyysintentioihin.....	95

SISÄLLYS

TIIVISTELMÄ KUVIOT JA TAULUKOT SISÄLLYS

1 JOHDANTO	9
1.1 Tutkielman tavoitteet	12
1.2 Tutkimuksen viitekehys ja rakenne	14
2 KORKEAKOULUPOHJAINEN YRITTÄJYYS OPISKELIJOIDEN KESKUUDESSA.....	17
2.1 Yrittäjyyden edistäminen ja yrittäjyyskoulutus korkeakouluissa	18
2.2 Akateeminen sekä korkeakoulupohjainen yrittäjyys	21
2.3 Korkeakouluopiskelijoiden yrittäjyysintentiot.....	24
3 KORKEASTIKOULUTETTUJEN YRITTÄJYYS JA KORKEAKOULUYRITTÄJYYDEN OMINAISPIIRTEET SUOMESSA	29
3.1 Jyväskylän yliopiston ja Jyväskylän ammattikorkeakoulun tavoitteet yrittäjydessä sekä yrittäjyyskoulutuksen rakenteet	31
4 YRITTÄJÄMÄINEN ORIENTAATIO	35
4.1 Yrittäjämäisen orientaation alatekijät	40
4.1.1 Riskinotto.....	45
4.1.2 Innovatiivisuus	47
4.1.3 Proaktiivisuus	49
4.1.4 Kilpailullinen aggressiivisuus	50
4.1.5 Itsenäisyys	52
4.2 Yrittäjämäisen orientaation ja yrityksen suorituskyvyn välinen suhde	53
4.3 Yksilön yrittäjämäinen orientaatio	60
5 TUTKIMUSMETODOLOGIA.....	65
5.1 Kvantitatiivisen tutkimuksen perustelu	66

5.2 Pro gradu- tutkielman hypoteesit	68
5.3 Kyselylomake	70
6 TULOKSET	72
6.1 Yrittäjämäisen orientaation vaikutus korkeakouluopiskelijoiden yrittäjyysintentioihin	74
6.1.1 Esianalyysit ja tulosten luotettavuus.....	74
6.1.2 Yrittäjämäisen orientaation ja yrittäjyysintentioiden välinen suhde...	78
6.2 Kasvun-, innovaatioiden tuottamisen- sekä pitkän aikavälin tavoitteet opiskelijoiden keskuudessa	80
6.2.1 Esianalyysit ja tulosten luotettavuus.....	80
6.2.2 Kasvun, innovaatioiden tuottamisen sekä pitkän aikavälin tavoitteiden selittävät muuttajat	84
6.3 Jyväskylän yliopiston- ja Jyväskylän ammattikorkeakoulun opiskelijoiden yrittäjämäinen orientaatio ja yrittäjyysintentiot	87
6.3.1 Esianalyysit ja tulosten luotettavuus.....	87
6.3.2 Korkeakouluopiskelijoiden yrittäjyysintentioiden selittävät tekijät....	91
6.4 Lähipiirin yrittäjyyden vaikutus opiskelijoiden yrittäjyysintentioihin ja perheen yritystoiminnan jatkaminen opiskelijoiden keskuudessa	91
6.4.1 Esianalyysit ja tulosten luotettavuus.....	92
6.4.2 Lähipiirin yrittäjyyden sekä opiskelijoiden yrittäjyysintentioiden välinen suhde	94
7 JOHTOPÄÄTÖKSET	96
7.1 Tutkimuksen luotettavuus ja rajoitukset.....	98
7.2 Tutkimustulosten käyttökelpoisuus	99
7.3 Ehdotuksia jatkotutkimukseen	100
LÄHTEET	102
LIITE 1. Kyselylomake	110

1 JOHDANTO

Suomalainen yhteiskunta elää rakenteellisen muutoksen aikaa. Yrittäjien lukumäärä on kasvanut huomattavasti 1990-luvun lamavuosien jälkeen ja yrittäjyys nähdään tällä hetkellä mielekkäämpänä vaihtoehtona, kuin koskaan aikaisemmin. Myös perinteisen palkkatyön rakenne on muuttunut ja tässä on havaittavissa yhä useammin yrittäjämäisiä piirteitä. Projektiluontoiset työt, pidemmät työpäivät ja työn sekä vapaa-ajan välisen rajan hämärtyminen ovat yhä useammalle Suomalaiselle arkipäivää. Yrittäjyyteen liittyvien asenteiden muuttuminen ja työelämän rakenteellinen muutos ovat ne tekijät, joiden voidaan katsoa yhdessä loiventaneet yrittäjäksi ryhtymisen kynnyistä Suomessa (Nurmi & Paasio 2007, 63–64).

Yrittäjyys on kiinnittänyt myös korkeimman valtiovallan huomion maailmanlaajuisesti ja tämä on näin ollen vakiinnuttanut asemansa poliittisessa keskustelussa, myös Suomessa. Tämä johtuu hyvin pitkälti siitä, että yrittäjyyden katsotaan olevan ratkaisu talouskasvun sekä työllisyyden asettamiin haasteisiin. Kotimaassa tämän katsotaan olevan ratkaisu koko hyvinvointiyhteiskuntamme rahoituspuolelman turvaamiseksi (Yrittäjyyskatsaus 2011, 9; Yrittäjyyskasvatuksen suuntaviivat. 2009, 8; Levenburg & Schwarz 2008, 15; Kollmann, Christofor & Kuckertz 2007, 326; O'Connor 2012; Román, Congregado & Millán 2013). Yhteiskunnallisten päättäjien mielenkiinto yrittäjyyteen näkyy Suomessa erityisesti opetus- ja kulttuuriministeriön kautta, joka on näkyvästi ottanut tehtäväkseen yrittäjyyden edistämisen kaikilla eri koulutusasteilla kotimaassa (Nurmi & Paasio 2007, 56; Stenholm, Kovalainen, Heinonen & Pukkinen 2011, 4).

Erityisesti korkeakoulujen katsotaan olevan merkittävässä asemassa, kun puhutaan yrittäjyydestä sekä yrittäjyyden edistämisestä. Tämä johtuu uskuksesta, että korkeakoulupohjainen yrittäjyys loisi edellytyksiä erityisesti innovatiivisiin ja korkean kasvupotentiaalin omaaviin yrityksiin. Yrittäjyyskoulutus on näin ollen muodostunut tärkeäksi osaksi Suomalaista korkeakoulujärjestelmää, joka näkyy yrittäjyysopetuksen tarjonnan jatkuvana lisääntymisenä ja monipuolistumisena. Korkeakoulujen rooli, etenkin yliopistojen osalta, näh-

dään yhä useammin liittyvän enemmän alueellisen innovaation ja taloudellisen kasvun edellytysten luomiseen, kuin riippumattoman tutkimuksen ja sivistyksen tarjoamiseen (Korkeakoulupohjaisen yrittäjyyden edistäminen 2009, 9; Nurmi & Paasio 2007, 56).

Suomessa on erinomaiset edellytykset yrittäjyyden kasvulle, sillä Suomalaiset suhtautuvat yrittäjyyteen yleisti ottaen erittäin myönteisesti. Kaikista myönteisemmin yrittäjyyteen suhtaudutaan juuri korkeakoulutettujen keskuudessa, joten korkeakoulupohjaisessa yrittäjyydessä on huomattava määrä potentiaalia. Korkeakoulutettujen myönteiset asenteet eivät kuitenkaan näy suoraan heidän yrittäjyysaktiivisuudessa. Palkkatyö suuremmissa yhtiöissä tai julkisella alalla on tällä hetkellä huomattavasti todennäköisempi vaihtoehto vastavalmistuneille korkeakouluopiskelijoille, kuin itse yrittäjyys. (Nurmi & Paasio 2007, 64).

Erittäin havainnollinen esimerkki tilanteestamme on, että vaikka jopa 61 prosenttia Suomalaisesta aikuisväestöstä ilmoittaa tunnistavansa liiketoimintamahdollisuuksia, heistä vain hyvin harva ryhtyy lopulta yrittäjiksi. Huolestuttavan tästä tilanteesta tekee se, että näitä edellä mainittuja liiketoimintamahdollisuuksia tunnistavat erityisesti korkeakoulutetut henkilöt. Suomessa voidaan siis katsoa olevan huomattava määrä hyödyntämätöntä yrittäjyyspotentiaalia, joka korostuu juuri korkeakoulutettujen henkilöiden keskuudessa (Stenholm, Kovalainen, Heinonen & Pukkinen 2012, 3).

Kolikolla on usein käänttöpuolensa. Eli pelkän yrittäjyys potentiaalinen aktiivisuus ei välttämättä Suomen tilanteessa riitä. Ensimmäisenä haasteena esille nousee Suomalaisen yrittäjien yleinen vastenmielisyys kasvua kohtaa, jonka korjaamiseksi tarvitaan erityistoimenpiteitä (Korkeakoulupohjaisen yrittäjyyden edistäminen 2009, 52). Toinen, erityisesti korkeakouluja koskettava haaste, on koulutustason negatiivinen vaikutus yrittäjyyshalukkuuteen: Suomalaisen yrittäjyysaktiivisuus vaikuttaisi laskevan sitä mukaan, kun heidän koulutustasonsa kasvaa (Yrittäjyyskatsaus 2012; Akava 2011).

Suomalaisissa korkeakouluissa sekä korkeasti koulutettujen henkilöiden parissa voidaan näin ollen katsoa olevan huomattava määrä potentiaalisia yrittäjiä ja muutama selkeä haaste. Nyt on kysymys enää siitä, ovatko suomalaiset korkeakoulut kykeneviä havaitsemaan tuon potentiaalisen ja ratkaisemaan opiskelijamateriaaliin kohdistuvat rakenteelliset haasteet. Jotta tämä olisi ylipäänsä mahdollista, tulee meidän olla tietoisia korkeakoulupohjaisen yrittäjyyden erityispiirteistä. Akatemisen- ja korkeakoulupohjaisen yrittäjyyden teoreettisena lähtökohdana on oletamus siitä, että tutkimustulokset on mahdollista kaupallistaa ja näistä on mahdollista saada myös voittoa (Wood 2011). Tässä ilmiössä on kuitenkin huomioitava, että korkeakoulujen henkilökunta ja opiskelijat muokkaavat yrittäjämäisellä toiminnallaan koko oppilaitoksen sosiaalista sekä poliittista ilmapiiriä (Mars & Rios-Aquilar 2010). Lisäksi meidän tulee ymmärtää, että korkeakoulu yrittäjyys on muutakin kuin pelkästään korkean teknologia-alan spin-off-yrityksiä. Muita korkeakoulupohjaisen yrittäjyyden muotoja ovat esimerkiksi erilaiset konsultaatiot, opiskelijoiden rekrytointi ja tutkimusyhteistyö

elinkeinoelämän kumppaneiden kanssa, jotka ovat jo arkipäivää Suomalaisessa korkeakoulumaailmassa (Abreu & Grinevich 2013; Clarysse, Tartari & Salter 2011).

Yrittäjyysaktiivisuus ei välttämättä ole sopiva mittari, kun tutkimuksen kohderyhmänä ovat korkeakouluopiskelijat. He eivät välttämättä tee lopullisia urapäätöksiä opiskelujensa aikana (Franco, Haase & Lautenschläger 2010). Yrittäjyys on pitkälti mahdollisuuksien havaitsemista ja mahdollisuudet ovat puolestaan keskeinen osa yrittäjyysintentioiden muodostumista. Yrittäjyysintentioiden tarjoavat näin ollen tehokkaan menetelmän esimerkiksi opiskelijoiden yrittäjyyden todennäköisyyden tarkasteluun. (Krueger, Reilly & Carsrud 2000). Yrittäjyysintentioiden ovat monen eri tason vuorovaikutussuhde, jonka keskiössä on yksilö ja tämän ympärillä ympäristön eri kehät (Krueger, Reilly & Carsrud 2000; Gasse & Tremblay 2011; Giacomini, Janssen, Pruett, Shinnar, Llopis & Toney 2011; Turker & Selcuk 2009). Yrittäjyysintentioiden avulla meillä on ainakin teoreettinen mahdollisuus määritellä kaikki ne tekijät, jotka esimerkiksi opiskelijan tapauksessa vaikuttavat tämän mahdolliseen yrittäjyyteen. Tämän tiedon pohjalta meidän on mahdollista luoda tarvittavat olosuhteet korkeakoulupohjaisen yrittäjyyden kasvulle Suomessa.

Yrittäjyyden tutkimuksen eräs suosituimpia suuntauksia tällä hetkellä on yrittäjämäinen orientaatio. Tämän parissa työskentelevät tutkijat pyrkivät selvittämään erilaisten käyttäytymismallien positiivista yhteyttä organisaatioiden suorituskykyyn (Rauch et al. 2009; Miller 2011; Lumpkin, Cogliser & Schneider 2009). Nämä käyttäytymismallit ovat niin kutsuttuja yrittäjämäisen orientaation alatekijöitä: riskinotto, innovatiivisuus, proaktiivisuus, kilpailullinen aggressiivisuus sekä itsenäisyys, joita on perinteisesti tutkittu organisaatioiden avainasemissa olevien henkilöiden kautta (Miller 2011; Lumpkin & Dess 1996; Rauch et al. 2009; Renko, Carsrud & Brännback 2009; Bolton & Lane 2012; Covin & Wales. 2012; Soininen, Martikainen, Puumalainen & Kyläheiko 2012).

Tutkimuksen tämän hetken kehityssuuntaus näyttäisi siirtyvän kohti yksilöä, jonka katsotaan olevan koko yrittäjämäisen orientaation keskipisteessä. Tämä näkökulma ei ole perusteeton, sillä kaikki organisaatiot ovat lopulta jonkun tai joidenkin yksilöiden toiminnan tuloksia (Bolton & Lane 2012; Bolton 2012). Yksilön yrittäjämäinen orientaatio ei anna meille pelkästään mahdollisuutta tarkastella niitä tekijöitä, jotka tekevät liiketoiminnasta kannattavaa, vaan tekijöitä jotka lopulta johtavat liiketoimintaan sekä ohjaavat tämän kehitystä myös perustamisen jälkeen (Bolton & Lane 2012; Zhao, Seibert & Lumpkin 2010). Yksilön yrittäjämäisen orientaation avulla on mahdollista havaita esimerkiksi ne alatekijät, jotka vaikuttavat korkeakouluopiskelijoiden yrittäjyysintentioiden tai kykyyn toimia yrittäjänä (Bolton & Lane 2012).

Suomalaisten päättäjien tavoitteet yrittäjyydessä eivät ole siis vailla todellisuuspohjaa ja voimme todeta, että "tunnelin päässä" näkyy valoa. Näiden tavoitteiden eteen on kaikesta huolimatta tehtävä huomattava määrä töitä. Korkeasti koulutetut yrittäjät, eri oppilaitokset ja kasvu- sekä innovaatiohakuiset yritykset ovat kaikki omia osa-alueitaan, joilla on omat ominaispiirteensä ja

edellytyksensä. Tuloksia näiltä osa-alueilta on odotettavissa vasta, kun todella tiedämme mitä ilmiöiden takana on ja millä tavoin Suomalaisen yrittäjyyden asettamiin haasteisiin on tehokkainta vastata.

1.1 Tutkielman tavoitteet

Tämän tutkimuksen ensisijaisena tavoitteena on tunnistaa ne yrittäjämäisen orientaation käyttäytymismallit (alatekijät), jotka vaikuttavat merkittävästi korkeakouluopiskelijoiden yrittäjyysintentioniin. Yrittäjyyden tutkimuksen parissa on useassa tapauksessa kyetty näyttämään toteen, että yrittäjämäisen orientaation käyttäytymismallit, eli niin kutsutut alatekijät: riskinotto, innovatiivisuus, proaktiivisuus, kilpailullinen aggressiivisuus sekä itsenäisyys, vaikuttavat positiivisesti organisaatioiden suorituskykyyn, yritysjohdon toiminnan kautta (Miller 2011, 876; Rauch et al. 2009, 774–778). Opiskelijoiden tapauksessa ei voida kuitenkaan olettaa, että varsinaista yritystoimintaa olisi vielä olemassa, joten heidän yrittäjyyshalukkuuttaan, kuten mitä tahansa suunniteltua käyttäytymistä, on tehokkainta tarkastella yksilöiden intentionien kautta (Krueger, Reilly & Carsrud 2000, 411–412).

Organisaatiot ovat lopulta yksilön tai yksilöiden toiminnan tuloksia, joten niitä on näin ollen mahdollista tarkkailla myös yksilötasolla. On hyvin oletettavaa, että yrityksen toimintaa ajavat tekijät ovat suurimmalta osin samoja, kuin ne jotka yritystoiminnan perustamiseen alun perin johtivatkin. Yksilötason yrittäjämäinen orientaatio pohtii juuri niitä henkilökohtaisia ominaisuuksia ja asenteita, jotka mahdollisesti nostavat yrittäjyyden todennäköisyyttä. Korkeakouluopiskelijoiden tapauksessa on tärkeä huomioida, että heidän ympäristönsä, etenkin korkeakoululaitos ja näiden henkilökunta sekä opiskelijatoverit saattavat vaikuttaa ratkaisevasti yrittäjyysintentionien kehittymiseen (Bolton & Lane 2012, 221; Zhao, Seibert & Lumpkin 2010, 394; Kollmann, Christofor & Kuckertz 2007, 332). Yrittäjämäisen orientaation alatekijöiden tunnistaminen on tärkeää, koska tämä mahdollistaa oikeiden opetustapojen painottamisen ja potentiaalisten yrittäjien ohjaamisen jatko-opintojen sekä muita yrittäjyyttä tukevien palveluiden pariin, mahdollisimman varhaisessa vaiheessa opiskelua (Varamäki, Tornikoski, Joensuu, Viljamaa & Ristimäki 2011, 19).

Tutkimuksen toinen tavoite on selvittää, vastaavatko yhteiskunnan odotukset opiskelijoiden omia mielipiteitä kasvusta, innovaatioiden tuottamisesta ja jossain määrin myös pitkän aikavälin tavoitteista. Suomalaisen yrittäjyyden todellinen ongelma ei välttämättä ole niiden lukumäärä, vaan lähinnä perustettujen yritysten laatu. Suomessa oli vuonna 2010 yhteensä yli 262 500 yritystä, mutta yrittäjät suhtautuvat yleisesti ottaen erittäin vastenmielisesti kasvua kohtaan (Yrittäjyyskatsaus 2012; Korkeakoulupohjaisen yrittäjyyden edistäminen 2009). Korkeakoulupohjaista yrittäjyyttä pidetään ratkaisuna tähän ongelmaan, koska tämän uskotaan luovan innovatiivisia ja kasvuhakuisia yrityksiä Suo-

meen (Korkeakoulupohjaisen yrittäjyyden edistäminen 2009, 9; Nurmi & Paasio 2007, 56). Nämä oletukset eivät ole täysin perusteettomia, koska korkeasti koulutettujen parissa on havaittu olevan runsaasti yrittäjyyspotentiaalia (Stenholm, Kovalainen, Heinonen & Pukkinen 2012, 3). Yrittäjämäisen orientaation tutkimus katsoo puolestaan, että yrityksiä suorituskyky hyötyy uusista innovaatioista ja uskaliaasta toiminnasta. Yrittäjämäisen orientaation alatekijöiden avulla on näin ollen mahdollista tarkastella, miten nämä vaikuttavat korkeakouluopiskelijoiden tavoitteiden kehittymiseen (Rauch, Wiklund, Lumpkin & Frese 2009, 764). Tulee olemaan äärimmäisen mielenkiintoista selvittää, ovatko Jyväskylän yliopiston ja Jyväskylän ammattikorkeakoulun opiskelijat ylipäänsä halukkaita perustamaan yhteiskunnan olettamia kasvu- ja innovaatiohakuksia yrityksiä ja onko heidän henkilökohtaisilla ominaisuuksilla tai asenteilla vaikutusta tähän.

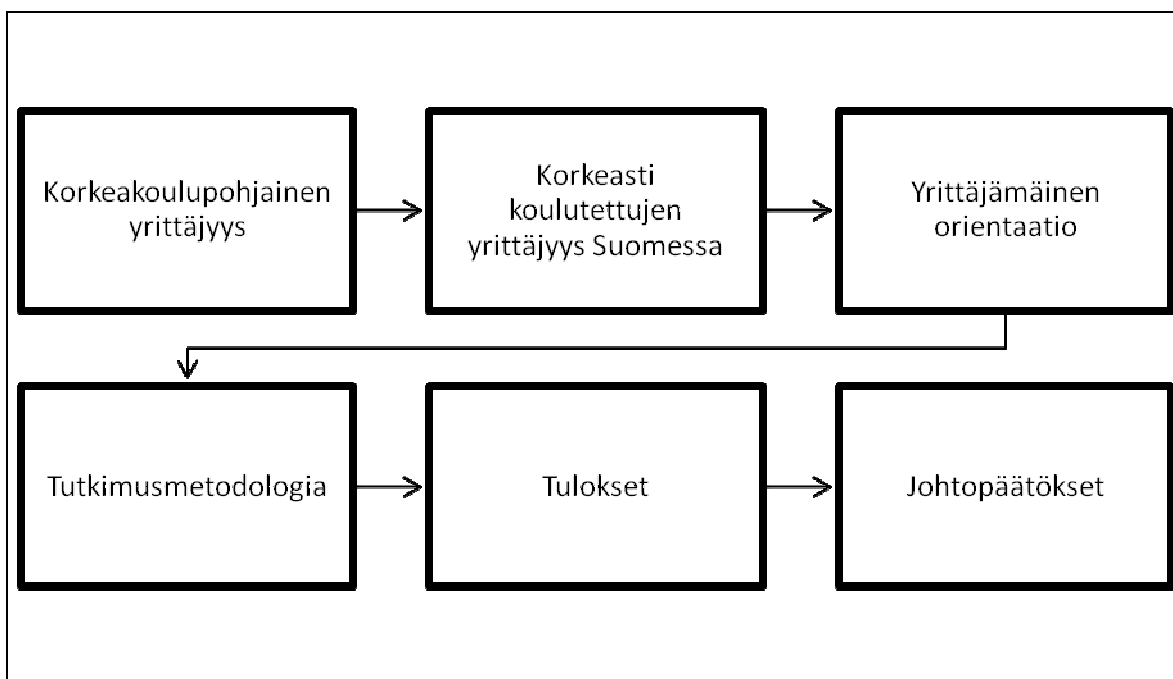
Tutkimuksen kolmas tavoite on vertailla kahden eri Jyväskyläläisen korkeakoululaitoksen opiskelijoiden tutkimustuloksia keskenään. Ammattikorkeakoulut ja yliopistot muodostavat yhdessä Suomalaisen korkeakoululaitoksen (Ammattikorkeakoululaki 2 §). Nämä korkeakoulut eroavat lähtökohdiltaan kuitenkin huomattavasti toisistaan. Yliopistoissa korostetaan tieteellistä tutkimusta sekä siihen perustuvaa koulutusta, kun ammattikorkeakouluissa panostetaan taas enemmän käytännönläheiseen ja työelämän tarpeisiin vastaavaan koulutukseen (OKM 1; Korkeakoulut 2011, 16). Eroja löytyy myös tutkintojen tason, opetuksen rakenteen kuten myös yrittäjyyden edistämisen parissa (Ammattikorkeakoululaki 18 §; Yliopistolaki 7 §; JAMK 1; JAMK 6; JYU 7). Nämä seikat huomioon ottaen voidaan olettaa, että kahden eri korkeakoulun opiskelijoiden asenteet sekä yrittäjyysintentionit eroavat toisistaan. Tavoitteena ei ole asettaa korkeakouluja ”paremmuus järjestykseen”, vaan löytää näiden korkeakoululaitosten ominaispiirteet ja mahdolliset vahvuudet yrittäjyyden edistämisen yhteydessä.

Tutkimuksen neljäs ja samalla viimeinen tavoite koskee korkeakouluopiskelijoiden lähipiirin vaikutusta näiden yrittäjyysintentioneihin. Lähimpänä opiskelijaa ovat mitä todennäköisimmin tämän perhe sekä ystävät. Yleinen oletamus yrittäjyyden tutkimuksen parissa on, että näiden henkilöiden mahdollinen yrittäjyys vaikuttavat positiivisesti yksilön yrittäjyyshalukkuuteen esimerkkien kautta (Van Auken, Fry & Stephens 2006, 159; Laspita, Breugst, Heblich & Patzelt 2012, 430). Korkeakouluopiskelijoiden yrittäjyysintentioneissa korostuvat myös esimerkiksi opiskelijatoverit sekä muut sosiaaliset lähteet, joita korkeakouluympäristö mahdollisesti tarjoaa (Laspita, Breugst, Heblich & Patzelt 2012, 428). Tutkimuksessa pyritään selvittämään onko opiskelijan lähipiirin yrittäjyydellä todella positiivinen vaikutus heidän yrittäjyysintentionihinsa.

Neljänteen tavoitteeseen liittyen, tässä tutkimuksessa pyritään selvittämään lisäksi miten yrittäjäperheeseen kuuluvat opiskelijat suhtautuvat perheen yritystoiminnan jatkamiseen. Suomessa perheyrittäjyydessä korostuu etenkin sukupolvenvaihdokset ja näiden merkitys yhteiskunnalle. Kyseessä on erittäin haastava tilanne, etenkin korkeakouluopiskelijoiden tapauksessa, koska ainoas-

taan kolmannes yrittäjäperheistä varttuneista opiskelijoista on valmis jatkaamaan vanhempiensa yritystoimintaa. Syynä tähän on todennäköisesti se, että opiskelijoiden yrittäjyydessä korostuvat heidän omat tavoitteensa, eikä vanhempien aikaansaaman liiketoiminnan katsota vastaavan näitä. (Korkeakoulupohjaisen yrittäjyyden edistäminen 2009, 20).

1.2 Tutkimuksen viitekehys ja rakenne



KUVIO 1. Tutkimuksen viitekehys ja rakenne.

Tämä Pro gradu- tutkimus lähtee liikkeelle korkeakoulupohjaisen yrittäjyyden luonnehdinnasta. Tämän osion tarkoituksena on luoda lukijalle kuva kaikista niistä keskeisistä tekijöistä, jotka mahdollisesti vaikuttavat korkeakouluopiskelijan yrittäjyyteen. Tämä toteutetaan eräänlaisella ylhäältä alaspäin suoritettulla katsauksella. Lukijan on hyvä tietää, että valtion puolesta tapahtuvan yrittäjyyden edistämisen motivaatio on lähinnä taloudellisen kasvun turvaamisessa (O'Connor 2012; Román, Congregado & Millán 2013), joka korostuu etenkin pienissä talouksissa, kuten Suomessa (Opetus- ja kulttuuriministeriö 1; Yrittäjyyskasvatuksen suuntaviivat 2009). Korkeakoulupohjaisen yrittäjyyden edistämisen todellista vaikutusta on kuitenkin haastava arvioida. Aiheen parissa ei nimittäin ole suoritettu tarpeeksi tutkimusta, joten tämän todellisia hyötyjä ei ole kyetty näyttämään toteen (O'Connor 2012; Clarysse, Tartari & Salter 2011).

Akateemisen- ja korkeakoulupohjaisen yrittäjyyden määrittelemine on välttämätöntä, kun tutkimuksen aiheena ovat korkeakouluopiskelijat. Tässä tutkimuksessa näistä kahdesta ilmiöstä käytetään yhteistä termiä korkeakoulupohjainen yrittäjyys. Syynä tähän on se, että akateemisen yrittäjyyden tutkimus

viittaa pelkästään yliopistoihin ja korkeakouluihin, vaikka Suomessa yliopistot edustavat vain yhtä osaa korkeakoululaitoksesta (Perkmann et al. 2013). Korkeakoulupohjainen yrittäjyys on täysin oma ilmiönsä, joka on paljon muutakin kuin mediassa esille usein nousevat korkean teknologian spin-off-yritykset (Abreu & Grinevich 2013; Clarysse, Tartari & Salter 2011). Suomalaisille varmasti yksi puhuttelevin ominaisuus korkeakoulutettujen henkilöiden perustamissa yrityksissä on, että nämä vaihtavat erittäin harvoin toimipaikkoja esimerkiksi halvempien tuotantokustannusten perässä (Grimaldi, Kenney, Siegel & Wright 2011).

Korkeakouluopiskelijoiden yrittäjyyden tarkasteluun ei todennäköisesti ole tehokkaampaa työkalua, kuin yrittäjyysintentiot. Tämä jo pelkästään sen takia, että suurin osa opiskelijoista ei oletettavasti vielä ollut mukana varsinaisessa yritystoiminnassa. Lisäksi yrittäjyysintentiot ennustavat yrittäjyyttä huomattavasti paremmin kuin esimerkiksi yksilöiden luonteenpiirteet, joiden havaitseminen edellyttää todella pitkän tarkasteluajanjakson. Yrittäjyysintentioiden avulla meidän on mahdollista havaita kaikki ne tekijät ja tasot, jotka vaikuttavat opiskelijoiden yrittäjyyshalukkuuteen (Krueger, Reilly & Carsrud 2000; Gasse & Tremblay 2011; Giacomini, Janssen, Pruett, Shinnar, Llopis & Toney 2011; Turker & Selcuk 2009).

Toisena kokonaisuutena tässä tutkimuksessa tuodaan esille korkeasti koulutettujen henkilöiden yrittäjyys Suomessa. Tämän osion tarkoituksena on muodostaa lukijalle yleiskuva siitä mitkä ovat tämän ilmiön ominaispiirteet ja haasteet kotimaassamme. Positiivisista puolista esille nousee etenkin korkeasti koulutettujen yrittäjyyspotentiaali, jota maassamme on huomattava määrä (Stenholm, Kovalainen, Heinonen & Pukkinen 2012). Pääasiallisena haasteena kotimaassamme on koulutustason ja yrittäjyyshalukkuuden negatiivinen suhde; yrittäjyyshalukkuus laskee sitä mukaan, kun koulutustaso nousee (Yrittäjyyskatsaus 2012; Akava 2011, 7). Erityismaininnan ansaitsee myös Suomalaisen yrittäjien yleinen vastenmielisyys kasvua kohtaan (Stenholm, Kovalainen, Heinonen & Pukkinen 2012; Akava 2011). Lisäksi tässä luvussa käydään läpi lyhyesti Jyväskylän yliopiston (JYU) ja Jyväskylän ammattikorkeakoulun (JAMK) yrittäjyyskoulutuksen rakenteet ja näiden korkeakoulujen tavoitteet opiskelijoiden yrittäjyydessä.

Viimeisimpänä, tosin ei missään tapauksessa vähäisimpänä, osana tämän tutkimuksen viitekehystä toimii yrittäjämäisen orientaation tutkimus (*entrepreneurial orientation*). Tämä tutkimussuuntaus lähtee liikkeelle siitä olettamuksesta, että tietyt käyttäytymismallit ohjaavat yrityksen toimintaa. Nämä kyseiset käyttäytymismallit ovat niin kutsuttuja yrittäjämäisen orientaation alatekijöitä, joita tutkimuksessa on yhteensä viisi kappaletta: riskinotto, innovatiivisuus, proaktiivisuus, kilpailullinen aggressiivisuus sekä itsenäisyys (Miller 2011; Lumpkin & Dess 1996; Rauch et al. 2009; Renko, Carsrud & Brännback 2009; Bolton & Lane 2012; Covin & Wales 2012; Soinen, Martikainen, Puumalainen & Kyläheiko 2012). Se mikä tekee tästä tutkimuksesta suosittua, niin tutkijoiden kuin yritysjohtajien parissa, on monesti vahvistettu hypoteesi siitä, että orga-

nisaation suorituskyvyn ja yrittäjämäisen orientaation alatekijöiden välillä on positiivinen vuorovaikutussuhde (Rauch et al. 2009; Lumpkin, Cogliser & Schneider 2009).

Yrittäjämäisen orientaation tutkimuksen trendi on siirtymässä kohti itse yksilöä, joka on siinä mielessä luonnollista, että organisaatioita koskevan tutkimuksen tieto on pääsääntöisesti kerätty korkeimman yritysjohtajien kautta. Tällöin puhutaan yksilön yrittäjämäisen orientaation tutkimuksesta (*individual entrepreneurial orientation*), jonka tarkoituksena on selvittää ne ominaispiirteet, jotka nostavat yksilön yrittäjyyden todennäköisyyttä ja näiden yritystoiminnan tehokkuutta. (Bolton & Lane 2012; Bolton 2012; Joardar & Wu 2011).

Työn viides kappale käsittelee Pro gradu- tutkimuksen metodologiaa. Tämän kappaleen tarkoitus on perustella kvantitatiivisen, eli määrällisen tutkimuksen valinta ja osoittaa valittujen kriteerien pohjalta, että kyseessä on tutkimusongelmaan sopiva lähestymistapa. Lisäksi tässä kappaleessa syvennyttään tutkimukseen erittäin oleellisesti liittyvään survey- kyselylomakkeeseen ja tämän kehittämiseen sekä tämän lopulliseen rakenteeseen.

Kuudennessa kappaleessa esitellään työn tulokset hypoteesi kerrallaan, koska tämän toimenpiteen katsotaan luovan selkeän sekä helposti tulkittavan kokonaisuuden. Kunkin hypoteesin analyysi koostuu kahdesta osasta: ensimmäisessä käydään läpi tarvittava sarja esianalyyseja hypoteesin luotettavuuden varmistamiseksi ja toisessa osassa keskitytään varsinaiseen analyysiin.

Tutkimuksen seitsemäs ja viimeinen kappale koostuu Pro gradu- tutkimuksen johtopäätöksistä ja näihin liittyvistä pohdinnoista. Lisäksi tässä osiossa käydään läpi tutkimuksen luotettavuus, tutkimustulosten käyttökelpoisuus sekä pohditaan mahdollisia jatkotutkimuksen aiheita.

2 KORKEAKOULUPOHJAINEN YRITTÄJYYS OPISKE- LIJOIDEN KESKUUDESSA

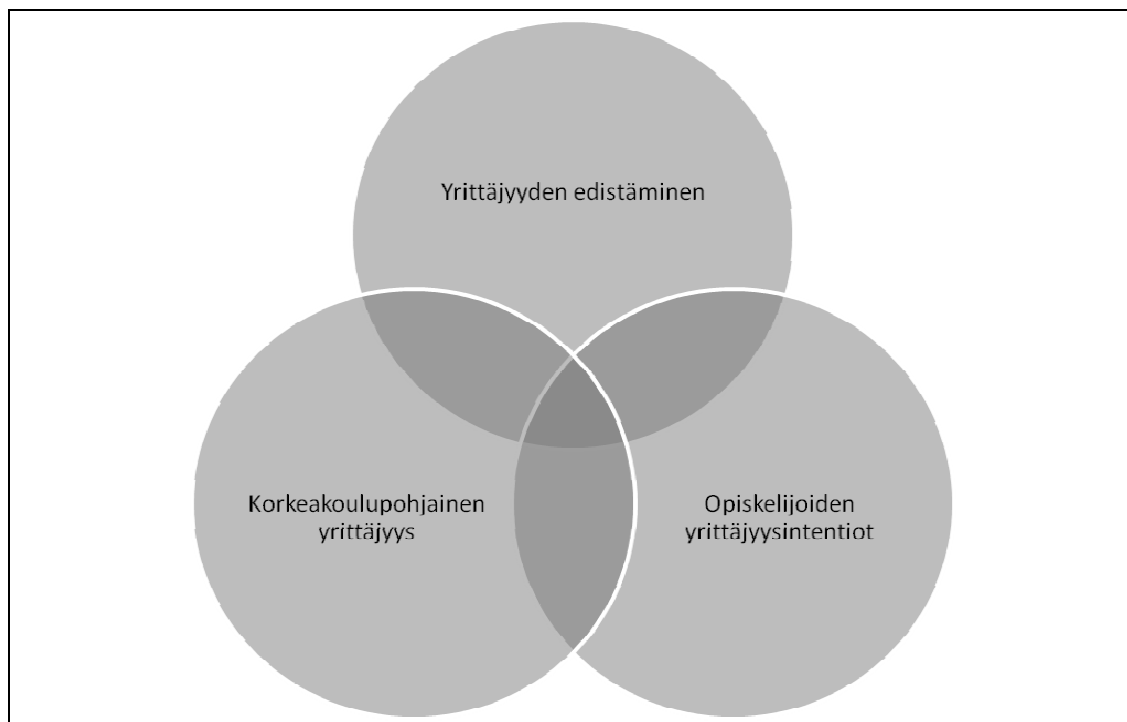
Yksi lähestymistapa (KUVIO 2) korkeakouluopiskelijoiden yrittäjyydelle on lähteä liikkeelle ilmiön ylimmältä tasolta, joka tarkoittaa tämän Pro gradu-työn tapauksessa yrittäjyyden edistämisen näkökulmaa. Tämän jälkeen määritellään korkeakoulupohjainen sekä akateeminen yrittäjyys, jotta lukijalle selviäisi mitkä ovat näiden kyseisten yrittäjäryhmien keskeisimmät piirteet. Lopuksi selvitetään korkeakouluopiskelijoiden yrittäjyysintentionit ja etenkin ne tekijät, jotka vaikuttavat merkittävästi näiden muodostumiseen.

Yrittäjyyden edistämisen voidaan Suomessa katsoa tapahtuvan ylhäältä alaspäin johdettuna hierarkkisena prosessina, jossa kaikista ylimpinä tahoina toimivat poliittiset päättäjät sekä ministeriöt. Yrittäjyyden edistämisen yksi näkyvimpiä muotoja on yrittäjyyskoulutus. Korkeakoululaitokset ovat asettaneet yrittäjyyden yhdeksi painopisteistään, ja näiden yrittäjyyskoulutuksen tavoitteena on kasvattaa opiskelijoiden yrittäjyysintentionioita sekä yrittäjyyteen tarvittavia taitoja (O'Connor 2012; Clarysse, Tartari & Salter 2011; Varamäki, Tornikoski, Joensuu, Viljamaa & Ristimäki 2011).

Korkeakouluopiskelijat tai korkeakoulusta valmistuneet henkilöt kuuluvat omaan yrittäjäryhmäänsä, jota kutsutaan tilanteesta riippuen, tutkimuksen parissa joko akateemiseksi tai korkeakoulupohjaiseksi yrittäjyydeksi. Akateemisella yrittäjyydellä viitataan pelkästään yliopistoihin sekä näiden opiskelijoihin tai henkilökuntaan, kun korkeakoulupohjainen yrittäjyys käsittää taas kaikki korkeakoululaitokset. Yleisesti ottaen korkeakoulupohjaisen yrittäjyyden katsotaan tarkoittavan tieteellisen tutkimuksen kaupallistamista, joka ilmenee esimerkiksi erilaisina spin-off-yrityksinä. Kyseessä on kuitenkin huomattavasti laajempi ilmiö, kuten tätä koskevassa luvussa tulee myöhemmin selviämään (Wood 2011; Abreu & Grinevich 2013; Clarysse, Tartari & Salter 2011).

Yrittäjyysaktiivisuuden mittaaminen saattaa korkeakouluopiskelijoiden tapauksessa olla virheellinen lähestymistapa, koska on erittäin oletettavaa, että hyvin harva tässä elämänvaiheessa oleva henkilö toimisi aktiivisena yrittäjänä.

(Stenholm, Kovalainen, Heinonen & Pukkinen 2012). Yrittäjyysintentiot ovat taas yksi tehokkaimmista menetelmistä, kun halutaan esimerkiksi ennustaa korkeakouluopiskelijoiden yrittäjyyshalukkuutta sekä niitä tekijöitä, jotka tähän merkittävästi vaikuttavat (Krueger, Reilly & Carsrud 2000).



KUVIO 2. Korkeakoulupohjaisen yrittäjyyden asetelma korkeakouluopiskelijoiden kontekstissa.

2.1 Yrittäjyyden edistäminen ja yrittäjyyskoulutus korkeakouluis- sa

Yrittäjyyden edistämisen ja yrittäjyyskoulutuksen pääasiallinen motivaatio on taloudellinen hyöty: valtiot ja päättäjät hakevat yrittäjyyden kasvun kautta taloudellisen toiminnan kasvua ja kehittämistä. Tämä korostuu etenkin taloudellisesti epävarmoina aikoina, kuten esimerkiksi tämän Pro gradu-työn kirjoittamishetkellä vuonna 2013 (O'Connor 2012; Román, Congregado & Millán 2013).

Suomessa taloudellisen hyvinvoinnin voidaan katsoa olevan yhtä kuin koko hyvinvointiyhteiskunnan toimivuus, sillä uudet työpaikat ja työnteosta kerätyt verot rahoittavat kokonaisuudessaan tämän järjestelmän. Uusia työpaikkoja sekä verotuloja uskotaan syntyvän etenkin kansainväliseen kasvuun suuntautuvilta yrityksiltä. Vastaavien yritysten katsotaan lähes poikkeuksetta syntyvän korkeakoulutettujen yrittäjien keskuudessa, joten yrittäjyyden edis-

tämisen ja Suomalaisen yrittäjyyskoulutuksen pääpaino on juuri korkeakoululaitoksissa (Yrittäjyyskasvatuksen suuntaviivat 2009, 8).

Suomessa korkeakoulupohjaisen yrittäjyyden edistämisen puolesta puhujana toimii etenkin opetus- ja kulttuuriministeriö, jonka korkeakoulupohjaisen yrittäjyyden edistämisen yhteistyöryhmä (2009) on asettanut tavoitteekseen niin kutsutun *korkeakoulupohjaisen yrittäjyyden edistämisen tahtotilan*:

Jokaisessa korkeakoulussa on hyväksytty toimintatapa, jossa kannustetaan ja tarjotaan valmiuksia yrittäjän uralle, synnytetään innovaatioita ja luodaan edellytyksiä yritysten kasvulle

Opetusministeriö käsittelee yrittäjyyden edistämisen haasteita yrittäjyyskasvatuksen suuntaviivat (2009) julkaisussaan. Aikaisemmat toimenpiteet yrittäjyyden edistämisen parissa nähdään opetusministeriössä liian hajanaisina; ministeriön mielestä yrittäjyyden edistäminen tarvitsee huomattavasti aikaisempaa systemaattisemman lähestymistavan. Tämä niin kutsuttu systemaattisuus katsotaan koostuvan kolmesta eri osa-alueesta: yrittäjyysmotivaation vahvistamisesta, korkeakouluosaamisen sekä innovaatioaihioiden voimakkaasta hyödyntämisestä yritystoiminnan alkuvoimana ja kasvuyrittäjyyden edistämisestä. (Yrittäjyyskasvatuksen suuntaviivat 2009, 12).

Päättäjät sekä tutkijat ovat samaa mieltä siitä, että yrittäjyyden edistämiseksi ja yrittäjyyskoulutukselle on merkittävä tarve, mutta tähän tämä yksimielisyys oikeastaan loppuukin. Yrittäjyyden edistämistä sekä yrittäjyyskoulutusta kaikissa muodoissaan on arvosteltu etenkin sen takia, että näiden vaikutusta tai tuloksia ei ole kyetty näyttämään toteen. Yrittäjyyskoulutuksen todellisia tuloksia ei todennäköisesti ole mahdollista näyttää toteen, ennen kuin yrittäjyyden edistämisen sekä yrittäjyyskoulutuksen teoreettinen ja käsitteellinen viitekehys on saatu yhteneväiseksi (O'Connor 2012, 15; Clarysse, Tartari & Salter 2011, 1084; Varamäki, Tornikoski, Joensuu, Viljamaa & Ristimäki 2011, 2; Yrittäjyyskasvatuksen suuntaviivat 2009). Yrittäjyysaktiivisuutta on mitattu pääasiallisesti lukumääräisesti, joka puolestaan saattaa antaa aivan liian yksipuolisen kuvan uuden liiketoiminnan syntymisestä (Stenholm, Acs & Wuebker 2013, 189).

Yrittäjyyden edistämisen puolesta puhuvat etenkin poliittiset toimijat, mutta tässä on erittäin tärkeä huomioda, että poliittisista puheista on vielä pitkä matka itse toimintaan. Lisäksi poliittisessa keskustelussa toistuu usein yrittäjyysaktiivisuuden kasvattaminen, mikä ei välttämättä ole Suomessa todellinen ongelma, vaan jo toimivien yritysten kasvuhaluukkuuden puuttuminen. Täysin päätön yrittäjyyden edistäminen saattaa kaiken lisäksi johtaa yhteiskuntamme kannalta epämieluisiin lopputuloksiin. Suurin osa yrittäjistä toimii yksin ja heistä vain harvat todella luovat innovatiivista sekä tuottoisaa liiketoimintaa, joten itsensä työllistäminen ei välttämättä ole aina parempi vaihtoehto yhteiskunnalle kuin esimerkiksi perinteinen palkkatyö (Román, Congregado & Millán 2013, 151). Muita mahdollisia haittavaikutuksia ovat harmaan talouden lisääntyminen tai resurssien ohjautuminen pois niiltä toimialoilta, joissa on enemmän kasvu- sekä innovaatiopotentiaalia (Stenholm, Acs & Wuebker 2013, 177).

”Yksi koko käy kaikille” lähestymistapaa ei yrittäjyyden edistämiseksi tai yrittäjyyskoulutukselle ole, koska kaikilla valtioilla on ainutlaatuiset erikoispiirteensä yrittäjyyden syntymiselle. Poliittisessa keskustelussa yhdistyvät usein myös kaksi täysin toisistaan irrallista olevaa tekijää: määrä (yrittäjyysaktiivisuus) sekä laatu (yritysten kasvu ja innovaatio). Jos tarkoituksena on pelkästään kasvattaa yrittäjyysaktiivisuutta, niin tämä edellyttää yrittäjyyttä tukevien säädösten kehittämistä ja byrokratian alentamista. Yrittäjyyttä tukevien säädösten, tai muidenkaan institutionaalisten järjestelyjen, ei kuitenkaan katsota vaikuttavan merkittävästi perustettujen yritysten tyyppiin tai laatuun. Näillä institutionaalisilla järjestelyillä on lähinnä vivahteellinen rooli, kun puhutaan esimerkiksi innovatiivisista kasvuyrityksistä (Stenholm, Acs & Wuebker 2013, 189).

Toisissa maissa tapahtuvien yrittäjyyden edistämisen ohjelmien kanssa tulee olla tarkkana, eikä näistä välttämättä ole viisasta ottaa suoria vaikutteita. Suora vertailu esimerkiksi Yhdysvaltoihin saattaa johtaa tutkijoita harhaan, koska Eurooppalaisissa valtioissa on täysin omat yrittäjyyteen liittyvät erikoispiirteensä. Tämä asia korostuu etenkin kolmansissa maissa, joissa erilaiset Länsimaalaistyyppiset mallinnukset ja säädökset yrittäjyydessä saattaisivat aiheuttaa katastrofaalisia seurauksia taloudessa (Grimaldi, Kenney, Siegel & Wright 2011, 1055).

Korkeakoulutasolla tapahtuvan yrittäjyyden edistämisen tulee ottaa huomioon myös, että eri koulutustasoilla olevilla opiskelijoilla on yrittäjyyteen liittyen erilaisia preferenssejä. Esimerkkinä jatko-opiskelijat, jotka eivät välttämättä elämäntilanteensa takia suhtaudu yrittäjyyteen yhtä innostuneesti kuin perustutkintonsa juuri aloittaneet opiskelijat. Korkeakoulujen tulee näin ollen siis luoda joustavia järjestelmiä, jotta kaikille eri opiskelijaryhmille kyettäisiin tarjoamaan heidän tarvitsemaansa tukea (Wu & Wu 2008).

Perkmann ja kumppanit (2013) esittävät tutkimuksessaan, että päättäjät eivät välttämättä täysin ymmärrä akateemisen yrittäjyyden kaikkia seurauksia. Akateemisen tutkimuksen ja elinkeinoelämän yhteistyön vaikutusta yliopiston muihin toimintoihin, kuten itse tutkimukseen tai opetukseen ei vielä tähän mennessä ole aktiivisesti tutkittu. Vastaava lisätarkastelu saattaa olla tarpeen myös sen takia, että tämä auttaisi meitä näkemään minkälaista käyttäytymistä tai organisaatiomuotoja tulisi tukea, jotta ne vastaisivat parhaiten niille asetettuja taloudellisia tavoitteita. Pelkästään korkean teknologian kaupallistaminen ei ole ratkaisu yrittäjyyden edistämiseksi, vaikka näin yleisesti ottaen uskotaan; akateemista yrittäjyyttä on montaa eri tyyppiä ja nämä kaikki tyypit tarvitsevat erilaisen tukirakenteen. Akateemisen yrittäjyyden keskipisteessä näyttäisi olevan yksilö ja hänen harkintansa, sillä yksilötason ominaisuudet vaikuttavat ratkaisevasti yliopiston ja elinkeinoelämän välisen yhteistyön määrään sekä laatuun (Perkmann et al. 2013, 10–11).

Suomalaisen korkeakoulupohjaisen yrittäjyyden edistämisen pääasiallinen motivaatio näyttäisi olevan taloudelliset hyödyt. Korkeakoulutettujen yrittäjien katsotaan perustavan kasvuyrityksiä, joiden puolestaan koetaan tarjoavan merkittävästi uusia työpaikkoja ja verotuloja valtiolle. Korkeakoulupohjaisen yrittä-

yyden edistämisen periaatteet ovat näin ollen siis ”jalot”, mutta itse todistettavasti tehokkaat toimintamuodot puuttuvat. Näiden toimintamuotojen aikaansaamiseksi tarvitaan vielä lisää tutkimustyötä. Korkeakoulupohjainen yrittäjyys on lisäksi täysin oma ilmiönsä, kuten seuraavassa kappaleessa tulee selviämään.

2.2 Akateeminen sekä korkeakoulupohjainen yrittäjyys

Akateemisen yrittäjyyden sekä akateemisten tutkijoiden yrittäjyyden tutkimus on herättänyt paljon huomiota, etenkin päättäjien sekä yliopistojen johdon keskuudessa (Perkmann et al. 2013, 10). Termillä akateeminen yrittäjyys viitataan yliopistojen, yliopisto-opiskelijoiden, yliopiston henkilökunnan sekä heidän elinkeinoelämän yhteistyökumppaneidensa projekteihin sekä toimintoihin kaupallistaa tiedekuntien tutkimustuloksia. Kaiken lähtökohtana on uskomus siitä, että yliopistojen tuottamasta tiedosta, osa on mahdollista kaupallistaa, jolloin siitä saadaan aikaiseksi taloudellista voittoa (Wood 2011, 153).

Akateemisen yrittäjyyden aikaansaannokset eivät ole pelkästään taloudellisia, sillä nämä muuttavat samalla koko korkeakoululaitoksen sosiaalisia ja poliittisia periaatteita (Mars & Rios-Aquilar 2010, 444). Akateemisella yrittäjyydellä on myös muitakin tärkeitä ominaispiirteitä, kuten esimerkiksi se, että korkeasti koulutetut yrittäjät vaihtavat huomattavasti harvemmin yritysten toimipisteitä esimerkiksi halvempien tuotantokustannusten perässä. Korkeakoulupohjaisella yrittäjyydellä on näin ollen tärkeä rooli esimerkiksi Suomessa, koska korkeat työvoimakustannukset eivät puhuttele aina ulkomaalaisia tai edes kotimaalaisia yrityksiä tai sijoittajia (Grimaldi, Kenney, Siegel & Wright 2011, 1055–1056).

Vaikka akateeminen yrittäjyys viittaa itsessään lähes poikkeuksetta ainoastaan yliopistoissa tapahtuvaan yritystoimintaan, edustaa tämä vain yhtä organisaatiotyyppiä (korkeakoululaitosta) laajasta kokonaisuudesta. Muita organisaatiotyyppejä ovat esimerkiksi ammatillisesti suuntautuneet ammattikorkeakoulut, kansallinen tutkimustyö sekä kehitystyö ja taiteelliset korkeakoulut. Korkeakoulupohjainen yrittäjyys on todellisuudessa paljon laajempi ilmiö, jota tulisi käsitellä tutkimuksessa huomattavasti kokonaisvaltaisemmin, kuten tässä Pro gradu-työssä tullaan tekemäänkin (Perkmann et al. 2013, 11).

Akateeminen yrittäjyys mielletään lähes poikkeuksetta teknologiansiirron aikaansaamina spin-off-, start-up yrityksinä sekä lisensiointeina, jotka tosiasiasa ovat vain pieni osa tätä koko ilmiötä. Akateemisessa yrittäjyydessä on usein mukana elementtejä, jotka selkeästi erottavat tämän ”perinteisestä” yrittäjyydestä. Taloudellisen voiton aikaansaamiseksi ei aina tarvita välttämättä perustaa varsinaista yritystä, sillä on mahdollista, että korkeakoulut sekä näiden henkilökunta saavat palkkionsa esimerkiksi tutkimusrahoitusten korotuksina tai opetuksen määrän kysynnän lisääntymisenä. Akateeminen yrittäjyys saattaa

lisäksi ilmetä erilaisina konsultaatioina, tutkimustilauksina tai vaikka oppilaiden palkkaamisena valmistumisensa jälkeen toimeksiantajan palvelukseen (Abreu & Grinevich 2013, 3-4; Clarysse, Tartari & Salter 2011, 1085).

Merkittävistä asemastaan ja verrattain suuresta suosiosta huolimatta, akateeminen yrittäjyys on tällä hetkellä vielä uusi tutkimussuuntaus ja on todennäköistä, että aiheen parissa työskentelevät tutkijat ovat vasta ”raapaisseet” tämän kyseisen ilmiön pintaa yrittäjyyden sekä korkeakoulujen kontekstin tutkimuksissaan (Mars & Rios-Aguilar 2010, 457). Päätäjien huomio on taas pääasiallisesti järjestelmä- sekä yliopistotasolla, vaikka ilmiön takana vaikuttavien tekijöiden vaikutuksesta ei ole saatu aikaiseksi vielä tarkkaa ja luotettavaa tietoa. Akateemista yrittäjyyttä ei ole tutkittu yksilötasolla juuri ollenkaan, vaikka on todennäköistä, että juuri yksilöt ja heidän ominaisuudet vaikuttavat ratkaisevasti esimerkiksi korkeakoulujen spin-off- yritysten suorituskykyyn (Grimaldi, Kenney, Siegel & Wright 2011, 1055).

Akateeminen yrittäjyys on siis muutakin kuin pelkästään spin-off- yrityksiä ja tutkimustulosten kaupallistamista. Perkmann ja kumppanit (2013) esittävät tutkimuksessaan, että perinteisen akateemisen yrittäjyyden (eli tutkimuksen kaupallistamisen) lisäksi tässä ilmiössä on mukana toinenkin, huomattavasti kattavampi, elementti: niin kutsuttu *akateeminen sitoutuminen*. Kyseessä on yliopistojen ja elinkeinoelämän välinen suhde, joka on huomattavasti laajempi ja suositumpi vaihtoehto, kuin akateemisen yrittäjyyteen useimmiten liitetty tutkimuksen kaupallistaminen. Akateeminen sitoutuminen saattaa ilmetä esimerkiksi yhteistyö tai sopimustutkimuksina sekä erilaisina elinkeinoelämän parissa toteutettuina konsultointeina, joka korostuu etenkin yksilöiden tapauksessa. Ensinnäkin akateeminen sitoutuminen kulkee käsi kädessä tutkijan oman menestyksen kanssa, sillä tämän katsotaan korreloivan positiivisesti tutkijan sosiaalisen pääoman, tutkimuksen määrän sekä myönnettyjen apurahojen kanssa. Toiseksi kyseessä on täysin itsenäinen toiminto, joka ei edellytä minkään yritysmuodon perustamista. Akateemisen yrittäjyyden tai akateemisen sitoutumisen hyödyt eivät näin ollen ole pelkästään rahallisia, vaan käyttökelpoiset tutkimustulokset saattavat ohjata lahjoitusten tai määrärahojen ohjautumista ja kaventavat tällä tavoin esimerkiksi eri yliopistojen välisiä laadullisia eroja (Perkmann et al. 2013, 7).

Elinkeinoelämän ja tieteen maailman välinen ero on usein hyvin hiuksen hieno ja näin ollen vaikeasti määriteltävissä, koska nämä kaksi asiaa kulkevat usein käsi kädessä. Haeussler ja Colyvas (2011) esittävät tutkimuksessaan, että vaikka tietyt tekijät kuten esimerkiksi tutkijoiden kokemus, miespuolisuus, tunnustettavuus ja tiedon- sekä henkilökunnan määrä nostavat elinkeinoelämän kanssa tehdyn yhteistyön todennäköisyyttä, niin suurimmalta osin tämä ilmiö on vielä hämärän peitossa. Nämä tutkijat esittävät tutkimustulostensa pohjalta, että akateemisessa yrittäjyydessä on lopulta kysymys aikaisemmista tieteellisistä saavutuksista, jotka määrittävät sen kuinka nopeasti tutkijat suhtautuvat elinkeinoelämän sitoumuksiin. Tämän lisäksi he nostavat esille demografiset tekijät (pois lukien sukupuoli) sekä resurssien määrän, jotka omalta

osaltaan vaikuttavat merkittävästi tieteellisen tutkimuksen yhteydessä tapahtuvan konsultoinnin ja patentoinnin määrään (Haeussler & Colyvas 2011, 50–51).

Korkeakoulujen spin-off- yritysten suosio on myös omalta osaltaan siirtänyt tutkimuksen huomion pois itse yksilöistä, eli yritysten takana toimivista yrittäjistä. Clarysse et al. (2011) tekevät tutkimuksessaan tärkeitä huomautuksia, jotka koskevat juuri akateemisen yrittäjyyden yksilötason merkitystä. Ensinnäkin mahdollisuuksien havaitseminen on ylivoimaisesti tärkein tekijä, kun puhutaan akateemisen henkilön todennäköisyydestä ryhtyä yrittäjäksi. Yksilön sosiaalinen ympäristö sekä normit eivät selitä akateemisen yrittäjyyden todennäköisyyttä lähellekään yhtä pitävästi kuin yksilön yrittäjämäiset ominaisuudet. Toiseksi teknologiansiirto-organisaatioiden merkitys akateemisen yrittäjyyden aktiivisuudessa näyttäisi olevan erittäin rajallinen. Todennäköisesti näillä on merkitystä vain, kun puhutaan muodollisesta teknologiansiirrosta. Vähemmän virallisissa start-up- yrityksissä, joita esimerkiksi opiskelijat perustavat ilman virallista sitoutumista korkeakouluun tai henkilökohtaisesti tehdyissä patentoinneissa, teknologiansiirto organisaatioiden merkitys on lähes olematon (Clarysse, Tartari & Salter 2011, 1091–1092).

Fini, Lacetera ja Shane (2010) tarttuivat tutkimuksessaan myös yliopistojen ulkopuolella tapahtuvaan akateemiseen yrittäjyyteen. Heidän tutkimustuloksiansa mukaan merkittävä osa akateemisista yrittäjistä toimi virallisen yliopiston immateriaalioikeuden ulkopuolella ja näillä yliopiston ulkopuolella toimivien akateemisilla yrittäjillä oli täysin tunnusomaiset piirteensä. Näiden tulosten perusteella on syytä olettaa, että akateemisen yrittäjyyden tutkimus ei ole vielä onnistunut määrittämään miksi tai kuinka yrittäjyys ilmenee yliopistoissa tai korkeakouluissa. Tämän voi selkeästi havaita esimerkiksi akateemisista yrittäjyyttä edistävien toimintojen kautta, jotka ovat keskittyneet vain yliopistojen immateriaalioikeuksien vahvistamiseen (Fini, Lacetera & Shane 2010, 1067–1068). Korkeakoulupohjaista yrittäjyyttä voidaan näin ollen katsoa olevan ”kah-ta eri sorttia”: yliopiston tai korkeakoulun virallista sekä opiskelijoiden tai henkilökunnan omatoimista yrittäjyyttä.

Akateeminen yrittäjyys on kaikki edellä mainitut seikat huomioon ottaen paljon muutakin kuin spin-off- yrityksiä, patentointeja, teknologiansiirtoa, immateriaalioikeuksia tai ylipäänsä varsinaisia yrityksiä, joka voi tapahtua joko virallisen tai ei-virallisen kaavan mukaan. Kaikesta huolimatta tämän kaiken keskipisteessä on itse yrittäjä, joka on joko korkeakouluopiskelija, tutkija, opettaja tai muu korkeakoulun henkilökunnan jäsen.

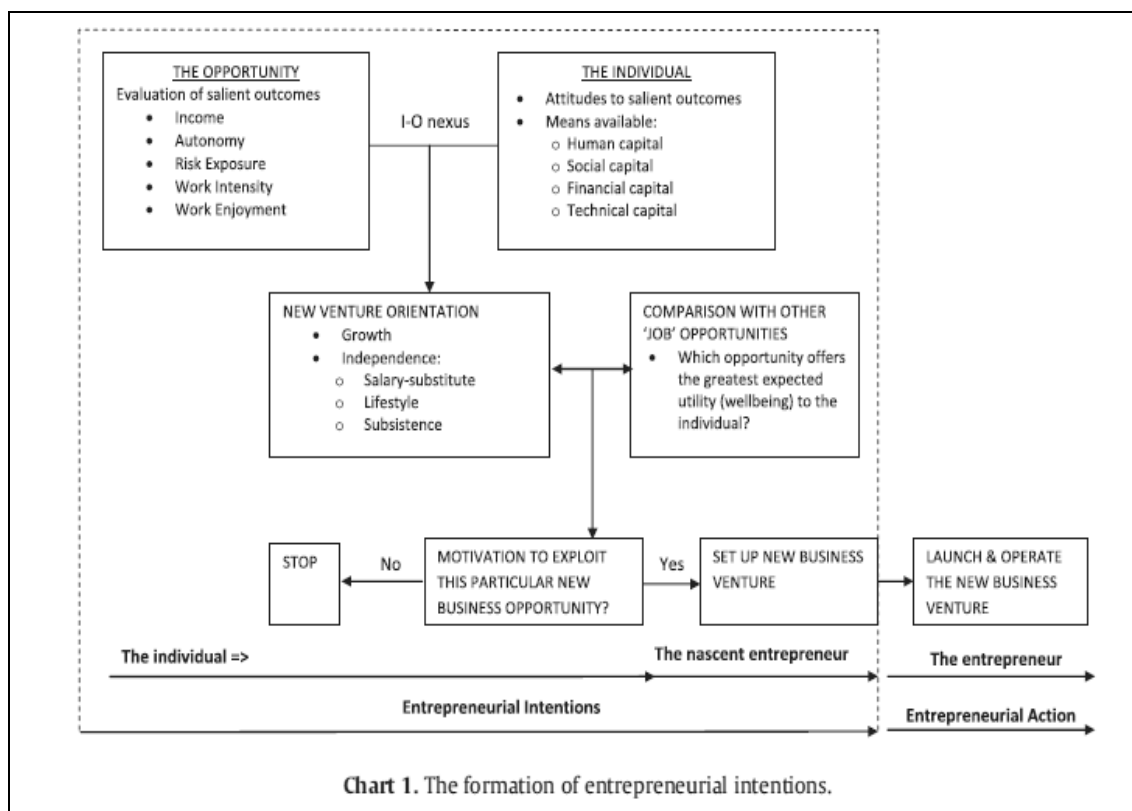
Yrittäjyyskoulutuksella, yrittäjyyden edistämällä ja teknologiansiirto organisaatioilla on kiistämättä merkittävä rooli, kun puhutaan korkeakoulujen immateriaalioikeuden piirin kuuluvasta yritystoiminnasta, mutta vielä merkittävimmissä asemassa on yksilön ominaisuudet ja halu toimia yrittäjänä. Seuraavassa kappaleessa syvennyttään korkeakouluopiskelijoiden yrittäjyysintenti-oihin sekä tämän muuttujiin ja lukijalle pyritään luomaan lukijalle kuva siitä kuinka ja miten merkittävästi nämä vaikuttavat heidän mahdolliseen yrittäjyyteensä.

2.3 Korkeakouluopiskelijoiden yrittäjyysintentiot

Yrittäjyyden voidaan katsoa olevan täysin oma tapa ajatella sekä havaita mahdollisuuksia. Mahdollisuuksien havaitseminen on taas merkittävä osa yrittäjyysintentioiden prosessia, jolloin yrittäjyysintentioita voidaan näin ollen pitää yhtenä yrittäjyyden keskeisimpänä käsitteenä. Tutkijat ovat havainneet tutkimuksen myötä, että työllisyystilanne, demografiset tekijät tai luonteen ominaispiirteet ennustavat yrittäjyyttä verrattain heikosti. Yrittäjyysintentioita pidetään taas yhtenä tehokkaimmista tavoista selittää sekä ennustaa yrittäjyyttä, koska kyseessä on erittäin kattava tutkimussuuntaus, joka huomioi monia ilmiön takana vaikuttavia muuttujia.

Tutkijat Krueger, Reilly ja Carsrud (2000) esittävät tutkimuksessaan, että yrittäjyysintentiot ovat paras valinta minkä tahansa suunnitellun käyttäytymisen tarkasteluun, yrittäjyys mukaan luettuna (Krueger, Reilly & Carsrud 2000, 411–412). Yrittäjyysintentioiden tapauksessa on kuitenkin huomioitava, että tämän laaja kokonaisuus asettaa meille myös monia haasteita. Yksilöiden asenteet kertovat paljon yrittäjyysintentioiden muodostumisesta, mutta eivät koko totuutta ilmiöstä. Opiskelijoiden yrittäjyysintentioita saattaa muokata myös esimerkiksi sukupuoli (Shinnar, Giacomini & Janssen 2012) tai vuosikurssi (Varamäki, Tornikoski, Joensuu, Viljamaa & Ristimäki 2011).

Douglas (2012) esittää huomion arvoisen mallin (KUVIO 3) yksilön yrittäjyysintentioiden muodostumisesta. Kaiken lähtökohtana on, että seuraavat kolme ehtoa täytyvät: keino, motiivi ja mahdollisuus. Keino tarkoittaa henkistä, taloudellista sekä teknologista pääomaa, jota tarvitaan mahdollisuuksien hyödyntämiseen. Motiivi täyttyy silloin, kun uuden liiketoiminnan perustaminen koetaan paremmaksi vaihtoehdoksi kuin esimerkiksi palkkatyö. Mahdollisuus on taas yhtä kuin markkinarako. Ennen varsinaista yrittäjämäisen toiminnan päätöstä edeltää yrittäjyysintentioiden muodostuminen. Douglas ehdottaa, että yrittäjyysintentioiden muodostuminen tapahtuu todennäköisesti ennen sopivan mahdollisuuden havaitsemista sekä tarvittavien keinojen kokoamista. Yrittäjyysintentiot ovat taas täysin riippuvaisia siitä, kuinka houkuttelevina sekä soveltuvina havaitut mahdollisuudet koetaan. Malli ei rajoitu pelkästään itse yksilön yrittäjyysintentioiden muodostumiseen, vaan tämän avulla kyetään selittämään myös uuden yrityksen ominaispiirteet, jonka määrittelee taas havaittujen mahdollisuuksien- sekä yksilön ominaisuuksien välinen suhde. Tutkijat luokittelevat yrityksiä niiden ominaispiirteiden mukaan useilla eri tavoilla, tosin Douglas itse on sitä mieltä, että nämä voidaan jakaa karkeasti kahteen eri pääluokkaan: kasvu- tai itsenäisyyspainotteisiin yrityksiin (Douglas 2012, 5-6).



KUVIO 3. Yrittäjyysintentioiden muodostuminen.

On erittäin tärkeä huomioida, että yksilön yrittäjyysintentioniin saattaa vaikuttaa suorasti tai epäsuorasti useita tekijöitä monella eri tasolla, kansallisista arvoista aina yksilön henkilökohtaisiin valmiuksiin sekä asenteisiin asti. Yrittäjyysintentioiden tutkimuksessa korostuvat usein erilaiset henkilökohtaiset tekijät, mutta yksilö ei voi tästä huolimatta välttyä epäsuorasti kulttuurillisilta, sosiaalisilta, taloudellisilta, poliittisilta, demografisilta tai teknologisilta tekijöiltä. Yksilön ja tämän ympäristön tekijät muodostavat näin ollen yhdessä eräänlaisen tasojen kehän (Krueger, Reilly & Carsrud 2000, 412; Gasse & Tremblay 2011, 305-307; Giacomini, Janssen, Pruett, Shinnar, Llopis & Toney 2011, 221-223; Turker & Selcuk 2009, 143).

Maakohtainen tarkastelu on selkeä ja luonteva tapa lähteä liikkeelle korkeakouluopiskelijoiden yrittäjyysintentioiden muodostumisesta. Tämän avulla on mahdollista havaita ilmiön keskeisimmät muuttujat sekä näiden mahdollinen vaikutus eri ympäristöissä. Eräässä Amerikkalaisten, Aasialaisten sekä Eurooppalaisten opiskelijoiden yrittäjyysintentionia käsittelevässä tutkimuksessa (2011) havaittiin, että opiskelijoiden yrittäjyysintentionit vaihtelivat huomattavasti eri maiden välillä mutta samalla yrittäjyyden motiivit ja rajoitteet olivat hyvin samankaltaisia. Käytännössä tällä tarkoitetaan sitä, että eri maiden opiskelijat suhtautuivat jokaiseen motivaation lähteeseen tai esteeseen kukin omalla tavallaan. Tästä hyvänä esimerkkinä Intialaiset opiskelijat, joiden yrittäjyydessä korostuivat sosiaalinen sekä taloudellinen asema, koska täällä sosioekonominen

epävarmuus oli korkeampaa kuin muissa tutkimukseen osallistuneissa maissa (Giacomin, Janssen, Pruet, Shinnar, Llopis & Toney 2011, 233–236).

Gasse ja Tremblay (2011) tulivat tutkimuksessaan myös siihen lopputulokseen, että etenkin yliopisto-opiskelijoiden intentiot, uskomukset ja käsitykset yrittäjyyteen liittyen vaihtelivat eri maiden välillä. Kaikista oleellisimmin huomioon tässä tutkimuksessa oli heidän mielestään se, että kansallinen kulttuuri ja yhteiskunta itsessään vaikuttivat näihin edellä mainittuihin tekijöihin. Yrittäjyys ei siis heidän mielestään ole missään tapauksessa yleinen käsite, joka toteutuisi samanlaisena maasta toiseen. Ei ole myöskään täysin pois suljettua, että jotkin mikrotaloudelliset ja kulttuurilliset ympäristöt tukisivat yrittäjämäistä käyttäytymistä tehokkaammin kuin toiset (Gasse & Tremblay 2011, 311–312).

Suomessa, kuten monessa muussakin innovaatiokeskeisessä talousjärjestelmässä on ominaista, että yrittäjyys mielletään yleisesti ottaen erittäin positiivisena ilmiönä, mutta yrittäjyysintentiot ovat tästä huolimatta verrattain alhaisia. Yksi mahdollinen selitys tälle ominaispiirteelle on, että varsinainen vika ei ole välttämättä yrittäjyyden tukijärjestelmässä, vaan kyse on enemmän resursien puutteesta tai siitä ettei niitä ohjata oikealle kohderyhmälle. Käytännössä tämä tarkoittaa sitä, että meidän tulisi löytää sekä ohjata potentiaalisia yrityksiä ja ideoita tämän tukijärjestelmän pariin (Stenholm, Kovalainen, Heinonen & Pukkinen 2012, 33). Maakohtaiset erot näyttäisivät korostuvan etenkin yrittäjyyskoulutuksessa. Nämä kulttuurilliset erot tulisi ottaa huomioon jo ohjelmia kehiteltäessä, parhaimman mahdollisen lopputuloksen saavuttamiseksi (Giacomin, Janssen, Pruet, Shinnar, Llopis & Toney 2011).

Maakohtainen tarkastelu on erittäin laaja näkökulma. Usein todellinen tilanne on se, että yksittäisessä maassa itsessään on jo alueellisia yrittäjämäisiä keskittymiä. Näiden olemassaoloa tutkijoiden on ollut vaikea selittää. Erinomaisina, tosin ehkä hieman kliseisinä esimerkkeinä, ovat Yhdysvalloissa sijaitsevat huipputeknologian yritysryhmittymät Piilaaksossa ja valtatie 128:n varrella (Plummer & Acs 2012; Manning 2013).

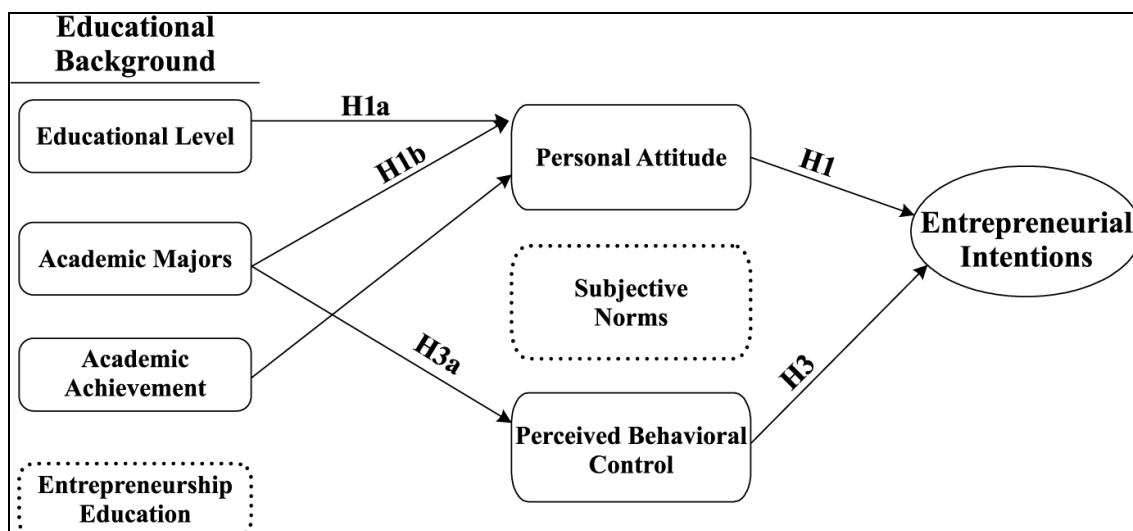
Kliseisiä tai ei, näillä alueilla sijaitsevat yritykset edustavat maailmanlaajuisia huippuja, kun puhutaan uusien innovaatioiden tuottamisesta sekä kasvuhakuisuudesta. Tarkastelemalla vastaavien alueiden ominaispiirteitä on mahdollista löytää tekijät, jotka vaikuttavat ratkaisevasti esimerkiksi korkeakouluopiskelijoiden yrittäjyysintentioniin. Näitä edellä mainittuja tekijöitä tukemalla on, ainakin teoriassa, mahdollista luoda vastaavat olosuhteet innovaatioita tuottavien ja kasvuhakuisten yritysten tarpeisiin.

Minniti (2005) esitti omassa tutkimuksessaan, että yrityksillä on tapana keskittyä alueellisesti. Näiden alueellisten yritysryhmittymien takana oli hänen mielestään niin kutsuttu itseään vahvistava yrittäjyyden luonne. Tämä tarkoittaa käytännössä sitä, että paikallinen ympäristö tarjoaa informaatiota ja roolimalleja sekä kannustaa yksilöitä uuden liiketoiminnan kehittämiseen sekä yrittäjyyden uravalintaan (Minniti 2005, 24–25).

Opiskelijoiden tapauksessa alueellisesti merkittävin instituutio on todennäköisesti näiden korkeakoulu. Turker ja Selcuk (2009) esittävät tutkimukses-

saan, että yrittäjyyden koulutuksellinen sekä rakenteellinen tuki vaikutti opiskelijoiden yrittäjyysintentioneihin. Ensimmäinen tutkimuksessa esille noussut tekijä oli yliopiston yrittäjyyteen kannustava ilmapiiri. Tutkimustulokset tukivat tutkijoiden näkemystä siitä, että tiedon sekä virikkeiden tarjoaminen opiskelijoille nosti heidän yrittäjyysintentioniaan. Toinen tekijä oli yrittäjyyden rakenteellinen tuki, jolla tarkoitettiin esimerkiksi lakeja, maan taloudellista tilannetta ja rahoituksen saatavuutta. Kyseisten tutkijoiden mielestä yrittäjyyden rakenteellisella tuella oli merkittävä vaikutus yrittäjäksi ryhtymisen todennäköisyydelle (Turker & Selcuk. 2009, 155–156).

Mahdollisuudet vaikuttavat opiskelijoiden yrittäjyysintentioneihin vaihtelevat eri opiskelijaryhmien kesken, kuten Wu ja Wu (2008) huomauttavat (KUVIO 4). Ketään opiskelijaa ei voi pitää identtisenä toisen kanssa. Opiskelijoiden ominaisuudet vaihtelevat esimerkiksi tiedekuntien, pääaineiden, vuosikurssin ja koulutustason mukaan. Koulutuksellisella taustalla saattaa olla, yhdessä henkilökohtaisten asenteiden kanssa, merkittävä vaikutus opiskelijoiden yrittäjyysintentioneihin. Hyvänä esimerkkinä tästä toimivat Kiinalaiset jatko-opiskelijat, jotka suhtautuivat selkeästi negatiivisemmin yrittäjyyteen kuin vastavalmistuneet tai korkeakoulututkintoa paraikaa suorittavat opiskelijat. Tälle ilmiölle tarjotaan kyseisessä tutkimuksessa kahta mahdollista selitystä. Opintonsa juuri lopettaneet tai sitä suorittavat henkilöt ovat ikänsä puolesta innokkaampia aloittamaan uutta liiketoimintaa tai jatko-opiskelijoiden elämäntilanne ei ole otollinen yrittäjäksi ryhtymiselle (Wu & Wu 2008, 768). Opiskelijoiden yrittäjyysintentioneita voidaan pitää siis erittäin dynaamisena prosessina. Tämä johtuu todennäköisesti siitä, että nämä eivät muodosta lopullista urapäätöstä vielä opiskelujen aikana (Franco, Haase & Lautenschläger 2010).



KUVIO 4. Koulutustaustan vaikutus opiskelijoiden yrittäjyysintentioneihin.

Opiskelijoiden arjessa (korkeakouluympäristön lisäksi) korostuvat hänen lähipiiriin kuuluvat jäsenet. Näistä etenkin perheen sekä ystävien, vaikutusta

yksilön yrittäjyysintentioihinsa pidetään yleisesti ottaen yrittäjyyden tutkimuksessa lähes kiistämättömänä ilmiönä. Perheeseen kuuluvan yrittäjän katsotaan esimerkiksi nostavan yksilön todennäköisyyttä ryhtyä yrittäjäksi (Haeussler & Colyvas 2011), yrittäjyysintentioiden katsotaan siirtyvän sukupolvelta toiselle (Laspita, Breugst, Heblich & Patzelt 2012), perheen mahdollisella yrittäjätaustalla uskotaan olevan positiivinen vaikutus koululaisten yrittäjyysintentioihin (Athayde 2009) ja perheen sekä ystävien tuki saattavat vaikuttaa ratkaisevasti siihen kuinka yksilö havaitsee yrittäjyyden uravaihtoehtona (Kautonen, Tornikoski & Kibler 2009).

Korkeasti koulutetut henkilöt eivät muodosta poikkeusta, kun puhutaan lähipiirin vaikutuksesta yrittäjyysaktiivisuuteen. Hyvänä esimerkkinä Isobritannialaisia sekä Saksalaisia (2011) biotieteen alalla työskenteleviä tiedemiehiä tarkastellut tutkimus, joka esitti, että perheeseen kuuluva yrittäjä nosti selkeästi tämän kohderyhmän yrittäjyyttä. Tutkimukseen osallistuneiden henkilöiden yrittäjyys puolestaan ilmeni monella eri tavalla kuten esimerkiksi konsultoinnin, patentoinnin tai varsinaisen yrityksen perustamisen muodoissa (Haeussler & Colyvas 2011, 49).

Yrittäjyysintentiot tarjoavat meille kaiken kaikkiaan tehokkaan työkalun opiskelijoiden mahdollisen yrittäjyyden tarkasteluun. Korkeasti koulutettujen henkilöiden yrittäjyys ei ole myöskään ”rakettitiedettä”. Yrittäjyysintentioiden muodostuminen on eräänlainen kaava, jonka avulla yrittäjyyttä on tehokasta ennustaa. Korkeakouluopiskelijoiden yrittäjyysintentioiden keskipisteessä ovat yksilön ominaisuudet, asenteet ja valmiudet, jotka yhdessä maantieteellisten, alueellisten, koulutuksellisten, kulttuurillisten, sosiaalisten, taloudellisten, poliittisten, demografisten ja teknologisten tekijöiden kanssa määrittävät lopulta sen ryhdytäänkö yrittäjiksi vai ei.

3 KORKEASTIKOULUTETTUJEN YRITTÄJYYS JA KORKEAKOULUYRITTÄJYYDEN OMINAISPIIRTEET SUOMESSA

Tilastollisesti toteutettu yrittäjyyden tarkastelu ei välttämättä kykene tarjoamaan yhtä syvällistä tietoa, kuin itse yrittäjyyden tutkimus. Tämän kautta on mahdollista tutkia näkyvätkö tutkimuksen parissa esitetyt hypoteesit myös yleiskuvallisissa tilastoissa. Tämän luvun tarkoitus ei ole paneutua liikaa näihin tilastollisiin lukuihin, vaan pyrkimyksenä on enemmänkin muodostaa lukijalle yleiskuva yrittäjistä, joilla korkeakoulututkinto on ja selvittää miltä kasvuyrittäjyys sekä korkeakoulu innovaatiot pärjäävät tilastollisessa vertailussa. Tämän lisäksi luvun alakappaleessa esitellään lyhyesti Jyväskylän yliopiston sekä Jyväskylän ammattikorkeakoulun yrittäjyyteen liittyvät tavoitteet ja näiden yrittäjyyskoulutuksen rakenteet pääpiirteittäin.

Suomalaisten yrittäjien koulutustaso on mukailnut yleisen koulutustason kehittymistä, eli tämä on noussut tasaisesti aina 1990-luvun loppupuolelta tähän päivään saakka. Kun lasketaan yhteen alemman- ja ylemmän korkeakoulututkinnon suorittaneet henkilöt, nämä muodostavat yhdessä noin kolmanneksen kaikista Suomalaisista yrittäjistä. Tarkkaa tilannetta korkeasti koulutettujen yrittäjien tapauksessa kuitenkin tiedetään, koska tilastoissa piilee määrittelyongelmia. Nämä korostuvat juuri akateemisesti koulutettujen yrittäjien keskuudessa. Esimerkkinä tästä kolmen akateemisen henkilön perustama yritys, jossa kaikkien omistusosuus jää alle 50 prosentin, jolloin kukaan heistä ei rekisteröidy tilastoissa yrittäjiksi (Yrittäjyyskatsaus 2012, 126).

On myös hyvä muistaa, että yrittäjäura koskee koko perhettä. Perheen jäsenet ovat ainakin epäsuorasti mukana liiketoiminnassa. Esimerkiksi Suomessa on erittäin mielenkiintoinen kollektiivinen perheyrittäjyyden piirre. Yli puolet yrittäjyystoiminnassa avustavista perheenjäsenistä on miehiä, jotka avustavat päätoimisina yrittäjinä toimiva puolisoitaan (Yrittäjyyskatsaus 2012, 133).

Yrittäjien koulutustason nousu ei välttämättä ole täysin positiivinen ilmiö. Tilastollisesti tarkasteltaessa Suomalaisten yrittäjien yrittäjyysaktiivisuus laskee

sitä mukaan, kun heidän koulutustasonsa kasvaa. Työ- ja elinkeinoministeriön mukaan korkeasti koulutettujen yrittäjien vähäinen määrä johtuu sosiaalisten- sekä taloudellisten kannustimien puutteesta. Lisäksi korkeakouluilta puuttuu niin kutsuttu substanssiosaaminen, jota ministeriön mukaan taas löytyy enemmän matalammin koulutetuilla henkilöiltä. Korkeakoulutettujen yrittäjyys näyttäisi olevan hyvin alakohtaista, joka mitä todennäköisimmin johtuu tiettyjen toimialojen yleisestä luonteesta. Esimerkkeinä näistä toimialoista ovat hammaslääkärit, arkkitehdit, puheterapeutit ja psykologit, joiden yrittäjyysaste on selkeästi korkeampi kuin muiden (Yrittäjyyskatsaus 2012, 127; Akava 2011, 7). Myös sukupuolella näyttäisi olevan oma vaikutuksensa korkeakoulupohjaisessa yrittäjyudessa. Suomessa naisyrittäjät ovat keskimäärin korkeammin koulutettuja kuin miespuoliset vertaisensa (Yrittäjyyskatsaus 2012, 133).

Suomessa on huomattava määrä yrittäjyyspotentiaalia, sillä yli 60 prosenttia aikuisväestöstä ilmoittaa tunnistavansa liiketoimintamahdollisuuksia. Lisäksi neljännes liiketoimintamahdollisuuksia havaitsevasta aikuisväestöstä olisi kykeneviä toimimaan yrittäjinä. Tässä tapauksessa puhutaan niin kutsutusta hyödyntämättömästä yrittäjyyspotentiaalista, jota meillä täällä Suomessa näyttäisi olevan huomattava määrä. Merkittävän tästä kyseisestä ilmiöstä tekee se, että liiketoimintamahdollisuuksien havaitseminen korostuu etenkin korkeasti koulutettujen henkilöiden keskuudessa (Stenholm, Kovalainen, Heinonen & Pukkinen 2012, 3). Kuten aikaisemmin opiskelijoiden yrittäjyysintentioiden yhteydessä mainittiin, meidän tulisi ohjata tätä potentiaalia huomattavasti tehokkaammin erilaisten tukimuotojen pariin, parhaimman mahdollisen lopputuloksen aikaansaamiseksi (Stenholm, Kovalainen, Heinonen & Pukkinen 2012, 33).

Pelkästään määrällisen yrittäjyysaktiivisuuden tarkastelu on kaikesta huolimatta harhaanjohtavaa. Yritysten lukumäärä ei välttämättä ole suomalaisen yrittäjyyden suurin haaste. Yrittäjyyden edistämisen painopisteitä ovatkin yhä useammin yritysten kasvu, innovatiivisuus ja kansainvälistyminen (Stenholm, Kovalainen, Heinonen & Pukkinen 2012, 4).

Työ- ja elinkeinoministeriö kokee, että etenkin korkeakoulupohjaisessa yrittäjyudessa on edellytyksiä näille edellä mainituille painopistealueille. Vuonna 2008 opetusministeriössä tehtiin kolmiportainen strategia korkeakoulupohjaisen yrittäjyyden edistämiseksi. Tämän mukaan korkeakoulujen tulee synnyttää sekä tukea yrittäjyysmotivaatiota, luoda uusia innovaatiota ja tukea kasvuyrittäjyyttä (Korkeakoulupohjaisen yrittäjyyden edistäminen 2009, 12).

Nykyisessä tilanteessa kyseisiä tavoitteita voidaan pitää hyvin kunnianhimoisina, sillä Suomalaisten innovaatio- ja kasvuhaluus on erittäin alhaisista. Akavan selvityksen mukaan, suurin osa suomalaisista yrittäjistä ei edes tavoittele toimintansa kasvua (Stenholm, Kovalainen, Heinonen & Pukkinen 2012, 3; Akava 2011, 14). Korkeakoulutettujen yrittäjien korostaminen johtuu mitä todennäköisimmin siitä, että kasvuyritysten henkilöstö on usein hyvin korkeasti koulutautunutta (Kasvuyrityskatsaus 2012, 55).

Koulutustaso ei kuitenkaan näy kasvuyritysten luonteessa. Toisin kuin esimerkiksi akateemisessa yrittäjyudessa (Abreu & Grinevich 2013; Clarysse,

Tartari & Salter 2011), kasvuyritykset suosivat tutkimus- ja kehittämistoimintaa keskimääräistä vähemmän (Kasvuyrityskatsaus 2012, 55). Yrittäjien kasvuhaluus näyttäisi myös olevan pitkälti alakohtainen ominaisuus. Opetusaloitain tarkasteltuna, eniten kasvuhaluutta oli yhteiskuntatieteellisten ja tekniikan alojen yrittäjillä (Akava 2011, 14).

Yritystoiminnan elinkaarella ja yrittäjien iällä on lisäksi omat vaikutuksensa kasvutavoitteisiin Suomessa. Kasvuhakuisina ja innovatiivisina henkilöinä profiloituvat etenkin varhaisen vaiheen yrittäjät. Näiden yrittäjien keski-ikä oli tosin varsin korkea, sillä useimmiten varhaisen vaiheen yrittäjä sijoittui ikäkaumaan 35–44 (Stenholm, Kovalainen, Heinonen & Pukkinen 2012, 3-4).

Tilastollisessa tarkastelussa Suomalainen korkeakoulupohjainen yrittäjyys näyttäisi olevan täysin oma ilmiönsä. Suomessa näyttäisi olevan valtava määrä hyödyntämätöntä yrittäjyyspotentiaalia, joka korostuu korkeakoulutettujen henkilöiden keskuudessa. Yhteiskuntamme puolestaan olettaa, että juuri tämä kohderyhmä on kasvuhakuisten yritysten takana. Yhteiskunnallisilla tavoitteilla on kuitenkin selkeitä ristiriitoja, kun korkeakoulupohjaista yrittäjyyttä tarkastellaan tilastojen kautta.

Ensinnäkään yrittäjien koulutustaso ei näyttäisi korreloivan positiivisesti yrittäjyysintentioiden kanssa (Yrittäjyyskatsaus 2012, 127; Akava 2011, 7). Toiseksi yhteiskunnan asettamat tavoitteet yritysten kasvu- ja innovaatiohakuisuudesta saattavat olla epärealistisia, sillä Suomalaiset yrittäjät suhtautuvat näihin yleisesti ottaen hyvin vastenmielisesti (Stenholm, Kovalainen, Heinonen & Pukkinen 2012, 3; Akava 2011, 14). Kolmanneksi kasvuyritykset näyttäisivät olevan vahvasti riippuvaisia yritystoiminnan elinkaaresta sekä yrittäjien iästä. Etenkin alkuvaiheen yrittäjät tavoittelevat kasvua, mutta näiden kyseisten yrittäjien keski-ikä on suhteellisen korkea, eli 35–44. Korkeakoulupohjainen kasvuyrittäjyys ilmenee mitä todennäköisimmin vasta paljon korkeakoulusta valmistumisen jälkeen (Stenholm, Kovalainen, Heinonen & Pukkinen 2012, 3-4).

3.1 Jyväskylän yliopiston ja Jyväskylän ammattikorkeakoulun tavoitteet yrittäjyydessä sekä yrittäjyyskoulutuksen rakenteet

Suomalaisen korkeakoululaitoksen muodostavat yhdessä ammattikorkeakoulut ja yliopistot (Ammattikorkeakoululaki 2 §). Opetus- ja kulttuuriministeriö on asettanut tavoitteekseen (Tavoitetila 2020), että Suomalaisten ammattikorkeakoulujen sekä yliopistojen tulee lähitulevaisuudessa olla kansainvälistä huippuluokkaa. Yksi korkeakoulujen edistämisalueita on juuri yrittäjyyden ja tutkimustyön kaupallistaminen. (OKM 2).

Myös Jyväskylän yliopisto ja ammattikorkeakoulu ovat asettaneet omat tavoitteensa yrittäjyydessä sekä tämän edistämisessä. Nämä korkeakoulut ovat luoneet opintorakenteen, jonka katsotaan tukevan opiskelijoiden yrittäjyyttä tehokkaimmalla mahdollisella tavalla. Nämä kuitenkin eroavat toisistaan mer-

kittävästi. Jyväskylän ammattikorkeakoulu (JAMK) mainitsee yrittäjyyden hyvin kokonaisvaltaisena painopistealueena. Jyväskylän yliopisto (JYU) taas painottaa puolestaan enemmän innovaatioiden tuottamista sekä kaupallistamista omista strategioissaan (JAMK 2 & JYU 1).

JAMK:n toiminta ei myöskään erittele omia laitoksia juuri toisistaan, kun taas Yliopiston puolella yrittäjydessä profiloituu etenkin tämän kauppakorkeakoulu. Jyväskylän yliopiston kauppakorkeakoulun (JSBE) painopisteitä ovat perheyrittäjyys, alueellinen yrittäjyys sekä yrittäjyyskasvatus. Näiden tavoitteiden saavuttamisesta vastaa etenkin yrittäjyyden oppiaine (kandidaatti- ja maisteri taso sekä jatko-opinnot), joka pyrkii tuottamaan laaja-alaista liiketoimintaosaamista yrittäjyyttä tukevin opetusmenetelmin (JYU 7).

JAMK:n lähtökohtaisena tavoitteena on taas olla Suomen yrittäjälähtöisin korkeakoulu. Tämä tulee tapahtumaan heidän mielestään yrittäjyysopintojen tarjoamisella koko ammattikorkeakoulun opiskelijakunnalle, opiskelijoiden mahdollisuudella kokeilla omia liikeideoitaan ja luomalla valmiuksilla jo olemassa olevan liiketoiminnan jatkamiseen (JAMK 2).

JYU	JAMK
<ul style="list-style-type: none"> •Koko yliopiston tavoite: Yliopistolla on merkittävä rooli innovaatioiden tuottajana, testajana ja kaupallistajana •JSBE yrittäjyyden oppiaineen tavoite: <ul style="list-style-type: none"> •Tuottaa laaja-alaista liiketoimintaosaamista yrittäjämäistä elämänotetta tukevin opetusmenetelmin •Kandi- ja maisteriopinnot mahdollistavat erikoistumisen •JSBE painopisteet: <ul style="list-style-type: none"> •Perheyrittäjyys •Alueellinen yrittäjyys •Yrittäjyyskasvatus 	<ul style="list-style-type: none"> •Yrittäjyys JAMK:in strateginen painopistealue •Tavoite: Suomen yrittäjälähtöisin korkeakoulu •Jokaisella opiskelijalla mahdollisuus: <ul style="list-style-type: none"> •Yrittäjyysopintoihin •Kokeilla mahdollista liikeideaansa •Hankkia valmiudet olemassa olevan yrityksen jatkamiseen

KUVIO 5. Jyväskylän yliopiston ja Jyväskylän ammattikorkeakoulun yrittäjyyskoulutuksen tavoitteet.

Ammattikorkeakoulu ja yliopisto poikkeavat tutkintojen rakenteeltaan merkittävästi toisistaan. Kaikista merkittävin ero on, että yliopistossa on mahdollisuus suorittaa alempia ja ylempiä korkeakoulututkintoja sekä jatkotutkintoja. Ammattikorkeakouluissa opiskelijat suorittavat pääsääntöisesti alempia korkeakoulututkintoja. Ammattikorkeakouluopiskelijoilla on myös mahdollisuus suorittaa ylempi ammattikorkeakoulututkinto valmistumisensa jälkeen, mutta kyseessä on erillinen tutkinto ja tähän on omat pääsyvaatimuksensa. Tästä esimerkkinä valmistumisen jälkeen hankittu työkokemus, jota ei esimerkiksi

yliopiston puolella vaadita (Ammattikorkeakoululaki 18 §; Yliopistolaki 7 §; JAMK 6).

Jyväskylän yliopisto	Jyväskylän AMK
<ul style="list-style-type: none"> • Ei pakollisia yrittäjyysopintoja • Yrittäjyys- ja innovaatiopalvelut • Kauppakorkeakoulu: <ul style="list-style-type: none"> • Yrittäjyyden opinnot pakollisia yrityksen taloustieteissä • Yrittäjyys Kandidaatin- ja maisteri tutkinnon pääaine • Master's Degree Programme in Entrepreneurship in Family Business (Maisteri tutkinto) • Master's Degree Programme in International Business and Entrepreneurship (Maisteri tutkinto) • Yrittäjyyden jatko-opinnot 	<ul style="list-style-type: none"> • Pakolliset yrittäjyys- ja innovaatio-opinnot yht. 5 opintopistettä • JAMK Generator- ohjelma • JAMK Yrityshautomo • Kaikissa koulutusohjelmissä lisäksi yhteisiä yrittäjyysopintoja • Yrittäjyyden ja liiketoimintaosaamisen koulutusohjelma, tradenomi (ylempi AMK)

KUVIO 6. Jyväskylän yliopiston ja Jyväskylän ammattikorkeakoulun yrittäjyyskoulutuksen ja yrittäjyyden edistämishjelmien rakenteet.

Myös itse opintojen rakenne on näiden kahden korkeakoulun välillä hyvin erilainen. Hyvä esimerkki tästä on Jyväskylän yliopiston ja Jyväskylän ammattikorkeakoulun yrittäjyysopinnot. Varmasti selkein ero näiden korkeakoulujen yrittäjyyskoulutuksen välillä on, että kaikilla Jyväskylän ammattikorkeakoulun opiskelijoilla on pakollisia yrittäjyys- ja innovaatio-opintoja viiden opintopisteen edestä. Yliopistossa pakollisia yrittäjyysopintoja ei varsinaisesti ole (JAMK 1).

JAMKissa yläkäsitteenä yrittäjyyden edistämiseksi toimii *JAMK Generator*-ohjelma, joka käsittää kokonaisuudessaan kaikki pakolliset sekä vapaaehtoiset yrittäjyysopinnot, yrityshautomon, asiantuntijapalvelut ja muut yrittäjyyteen liittyvät hankkeet (JAMK 2; JAMK 3; JAMK 1; JAMK 4). Lisäksi JAMKilla on tarjolla yrittäjyyden ja liiketoimintaosaamisen ylempi ammattikorkeakoulututkinto, joka vastaa ylempää korkeakoulututkintoa (JAMK 5).

Jyväskylän yliopiston tapauksessa yrittäjyysopinnoista ja tämän tarjonnasta voidaan katsoa pääsääntöisesti vastaavan yliopiston kauppakorkeakoulu (JSBE), joka tarjoaa yrittäjyysopintoja koko yliopiston tarpeisiin. Lisäksi yliopistolla on oma *tutkimuksen tuki, yrittäjyys innovaatiopalvelu*, joka tarjoaa apua esimerkiksi tutkimushankkeiden suunnittelussa, kustannusarvioiden laatimisessa sekä sopimus- ja keksintöasioissa (JYU 2).

Jyväskylän yliopiston kauppakorkeakoulun opiskelijoille yrittäjyysopinnot muodostavat oman kokonaisuutensa. Ensinnäkin yrittäjyysopinnot ovat pakollisia kaikille yrityksen taloustieteitä (YTT) opiskeleville henkilöille (JYU 8). Toiseksi yrittäjyyttä voidaan lukea pää- ja sivuaineina kandidaatin- ja maisteritason tutkinnoissa. Kolmanneksi kauppakorkeakoulussa on tarjolla erilliset englanninkieliset master's degree programme in entrepreneurship in family business ja master's degree programme in international business and entrepreneurship- maisteriohjelmat (JYU3; JYU 4; JYU5; JYU 6). Lisäksi kauppakorkeakoulussa on mahdollista suorittaa yrittäjyyden jatko-opintoja (JYU 7).

Jyväskylässä on siinä mielessä "hedelmällinen" tilanne, että yliopisto ja ammattikorkeakoulu ovat päättäneet tehdä yhteistyötä keskenään korkeakoulu- lähtöisten innovaatioiden ja yrittäjyyden edistämiseksi Keski-Suomen alueella. Ensimmäiseksi laaditut tavoitteet tässä yhteistyöprojektissa ovat yhteisien rahoitusmenetelmien luominen sekä näiden järjestelmällinen seuranta. (JYU 9). Tämä tarkoittaa käytännössä sitä, että kahden eri oppilaitoksen opiskelijat voivat tehdä yhteistyötä yli koulutuslaitosten rajojen ja näin ollen yhdistävät omien oppilaitoksiensa vahvuudet toisiinsa. Esimerkiksi Jyväskylän ammattikorkeakoulun yrityshautomossa arvioidaan olevan lähemmäs 30 liikeideaa, joiden uskotaan jalostuvan myöhemmin yritystoiminnaksi. Hautomossa on myös työryhmiä, jotka koostuvat sekä ammattikorkeakoulu-, että yliopisto-opiskelijoista (Jamk.fi. 2011. S.9).

Tämän kappaleen loppuun voidaan todeta, että vaikka yliopiston ja ammattikorkeakoulun tavoitteet ja näiden tutkintojen- sekä opintojen rakenteet poikkeavat merkittävästi toisistaan, niin tämän ei voida katsoa aiheuttavan riskiä alueellisessa yrittäjyyden edistämisen parissa. Päinvastoin. Näiden korkeakoululaitosten yhteistyölle on erinomaiset edellytykset, joista kaikista korkeimpana päämääränä on pyrkimys luoda Keski-Suomen alueelle korkeakoulupohjaista yrittäjyyttä tukeva ilmapiiri.

Kappaleen ehkä kaikista merkittävin opetus on kuitenkin se, että näiden ohjelmien sekä yhteistyön tuloksia on syytä odottaa vasta vuosien päästä, joten kärsimättömyydelle ei tule antaa sijaa. Alueelliset yrittäjyysryhmittymät esimerkiksi Yhdysvalloissa ovat vuosikymmenten työn tuloksia, joten yön yli tapahtuvia muutoksia on Keski-Suomessa tai Suomessa ylipäänsä on turha odottaa. Yrittäjyyden edistämisen jatkuva kehittäminen, sitoutuminen pitkän aikavälin tavoitteisiin, tulosten aktiivinen seuraaminen ja kärsivällisyys ovat tekijöitä, joilla luodaan tehokkaat menetelmät yrittäjyyskoulutukselle sekä ympäristö yrittäjyydelle.

4 YRITTÄJÄMÄINEN ORIENTAATIO

Yrittäjämäisen orientaation tutkimussuuntaus on muodostunut lähtökohtaisesti strategisen johtamisen tieteenalan ja tämän parissa suoritettujen tutkimusten pohjalta (Covin & Wales 2012, 679; Miller 2011, 874; Rauch et al. 2009, 763). Tällä hetkellä yrittäjämäistä orientaatiota tutkitaan etenkin yrittäjyyden parissa, jossa tämä kyseinen aihe nauttii suuresta suosiosta (Lumpkin, Cogliser & Schneider 2009, 48). Ilmiötä on perinteisesti lähestytty organisaatiotasolla, jossa tämän pääasiallisena tavoitteena on ollut havaita sekä selittää yrityksen suorituskyvyn ja yrittäjämäisen orientaation käyttäytymismallien, eli niin kutsuttujen alatekijöiden välistä positiivista suhdetta (Rauch et al. 2009, 764; Miller 2011, 876).

Nykytutkimuksen hallitsevana oletuksena on, että organisaation panostus yrittäjämäisen orientaation eri alatekijöihin parantaa tämän suoritus- sekä kilpailukykyä. Yrittäjämäisen orientaation ja yrityksen suorituskyvyn välinen positiivinen suhde on kyetty useassa eri tutkimuksessa myös näyttämään toteen, joka on tehnyt tästä erittäin suosittua aiheen niin yrittäjyyden tutkimuksen, kuin yritysjohtamisen parissa (Miller 2011, 876; Rauch et al. 2009, 774–778; Bolton & Lane 2012, 220). Tutkimustulokset ovat tarjonneet erittäin käytännönläheisiä käyttömahdollisuuksia, joten monet menestyneet yritysjohtajat kokevatkin, että heidän organisaationsa saavutukset ovat juuri yrittäjämäisen orientaation alatekijöihin panostamisen ansiota (Rauch et al. 2009, 764; Lumpkin, Cogliser & Schneider 2009, 48).

Yksimielisyydestä yrittäjämäisen orientaation tutkimus on tosin vielä kaukana, sillä näkökulmissa, käytetyissä metodeissa ja itse tutkimustuloksissa on huomattavia eroavaisuuksia. Tarkasteltu yritys voi esimerkiksi tähdätä pitkän aikavälin kasvuun, jolloin hallitseva lyhyen aikavälin tuottoon keskittynyt tutkimussuuntaus saattaa tarjota meitä harhaanjohtavia tuloksia (Rauch et al. 2009, 764–765).

Yrittäjämäisen orientaation tutkimuksessa on mukana yhteensä viisi eri vakiintunutta alatekijää, joiden katsotaan vaikuttavan, näkökulmasta riippuen joko yhdessä tai erikseen, yrittäjämäisen orientaation tasoon. Nämä alatekijät ovat riskinotto, innovatiivisuus, proaktiivisuus, kilpailullinen aggressiivisuus

sekä itsenäisyys. Näistä kolme ensimmäistä: riskinotto, innovatiivisuus ja proaktiivisuus ovat niin sanottuja alkuperäisiä alatekijöitä, joiden katsotaan muodostaneen nykyisen yrittäjämäisen orientaation tutkimuksen lähtökohdat Danny Millerin toimesta vuonna 1983. Näiden kolmen alatekijän parissa ovat kunnostautuneet erityisesti tutkijat Covin ja Slevin, jotka kehittivät vuonna 1989 vielä tänäkin päivänä suosittua mittakaavan kyseisten alatekijöiden pohjalta. (ns. The Covin and Slevin Scale). Riskinotto, innovatiivisuus ja proaktiivisuus ovat vielä edelleen kaikista käytetyimmät alatekijät yrittäjämäisen orientaation tutkimuksessa (Miller 2011, 876; Lumpkin & Dess 1996, 139; Rauch et al. 2009, 763; Renko, Carsrud & Brännback 2009, 336; Bolton & Lane 2012, 220; Covin & Wales 2012, 680; Soininen, Martikainen, Puumalainen & Kyläheiko 2012, 619).

Danny Millerin alkuperäinen (1983) tarkoitus ei tosin ollut mitata yrittäjyyttä tai ylipäänsä luoda yrittäjämäisen orientaation käsitettä, eikä hän myöskään käyttänyt termiä yrittäjämäinen orientaatio kyseisessä teoksessaan. Miller (2011) palasi alkuperäiseen teokseensa ja selitti tämän tarkoitusta seuraavin sanoin:

The true intent of the 1983 article was to show the merits of a configurational approach to the study of organizations

Millerin alkuperäinen (1983) tarkoitus oli siis osoittaa, että yrittäjyys sekä tämän ajurit vaihtelivat eri yritystyyppien välillä. Nämä yritystyyppien erot syntyivät yrityksen koon, toimitusjohtajan luonteen ja muiden rakenteellisten sekä menetelmällisten muuttujien kautta. Tämä teorian todistamiseksi tarvittiin "laajaa" yrittäjyyden mittakaava, jossa yrittäjyyttä arvioitiin riskinoton, innovatiivisuuden sekä proaktiivisuuden alatekijöiden kautta. Millerin (2011) mukaan yrittäjyys sisälsi kaikki nämä edellä mainitut alatekijät ja prosessin voitiin katsoa olevan "vähemmän" yrittäjämäinen, jos yksikään näistä elementeistä puuttui. (Miller 2011, 873–874).

Covin ja Slevin (1991) jatkoivat samoilla linjoilla Danny Millerin kanssa; heidän mielestään organisaatioita tuli tarkastella itsenäisinä yrittäjämäisinä kokonaisuuksinaan. Organisaatiot eivät tämän teorian mukaan poikenneet yksilöistä, vaan nämä kykenivät luomaan uutta arvoa yhteiskunnalle ohjaamalla resurssejaan tuotteliailla tavoilla. Keskeisin asema tässä yrittäjyyden teoriassa oli yrityksen käyttäytyminen, jonka katsottiin olevan täysin erottamaton osa organisaatioiden operaatioita. Yrittäjämäinen asenne on käyttäytymispohjainen ilmiö, jonka keskeisiä elementtejä olivat riskinotto, proaktiivisuus sekä innovatiivisuus. (Covin & Slevin 1991, 20).

Lumpkin, Covin ja Slevin ovat niin kutsutun yrittäjämäisen orientaation yksiulotteisen näkökulman pioneereja. Tämän ominaispiirteitä ovat riskinoton, innovatiivisuuden sekä proaktiivisuuden alatekijöiden käyttö ja lähtökohtainen oletamus siitä, että nämä alatekijät muodostavat keskinäisen riippuvuussuhteen. Tämä näkökulma on keskittynyt erityisesti organisaatiotasoon, jossa yrittäjämäinen asenne (riskinotto, innovatiivisuus sekä proaktiivisuus) ohjaa yrityksen toimintaa.

Lumpkin ja Dess (1996) laajensivat yrittäjämäisen orientaation alatekijöiden joukkoa ja katsoivat, että riskinoton, innovatiivisuuden sekä proaktiivisuuden alatekijöiden lisäksi mukana olivat lisäksi kilpailullisen aggressiivisuuden ja itsenäisyyden alatekijät. Nämä tutkijat esittivät, että yrittäjämäisessä orientaatioissa oli kyse organisaatioiden kilpailullisesta edusta tai strategisesta uudistumisesta. Heidän mielestään oli tarpeellista erottaa yrittäjämäisen orientaation ja uuden liiketoiminnan syntymisen teorit toisistaan, jotka olivat sekoittuneet aikaisemmassa tutkimuksessa toisiinsa (Lumpkin & Dess 1996, 162).

Tämän näkökulman mukaan yrittäjämäisen orientaation alatekijät eivät muodostaneet riippuvuussuhdetta toisistaan, vaan näiden tasot ja kokoonpanot vaihtelivat itsenäisesti. Kaikkia yrittäjämäisen orientaation alatekijöitä ei näin ollen tarvittu samanaikaisesti. Menestyksellinen liiketoiminta oli mahdollista, jos edes jokin näistä alatekijöistä oli mukana prosessissa. Lumpkin ja Dess (1996) muodostivat näillä mielipiteillä niin kutsutun yrittäjämäisen orientaation moniulotteisin näkökulman, jonka näkyvimpänä tavaramerkkinä on kaikkien viiden eri alatekijän yhtäaikaista käyttöä tutkimuksessa (Vora, Vora & Polley 2012, 354-355; Lumpkin & Dess 1996, 137-140; Rauch et al. 2009, 763; Covin & Wales 2012, 680).

Lumpkin ja Dess (2001) muotoilivat yrittäjämäisen orientaation ja yrittäjyyden välisen eron myöhemmässä tutkimuksessaan seuraavalla tavalla:

... a distinction between entrepreneurial orientation and entrepreneurship by suggesting that EO represents key entrepreneurial processes that answer the question of how new ventures are undertaken, whereas the term entrepreneurship refers to the content of entrepreneurial decisions by addressing what is undertaken.

Yrittäjämäinen orientaatio keskittyy enemmän organisaatioiden yrittäjämäisiin prosesseihin, jonka pääasiallinen tutkimusongelma on kuinka uudet hankkeet toteutetaan. Yrittäjyydellä viitataan puolestaan taas yrittäjämäisiin päätöksiin, eli mitä tullaan lopulta toteuttamaan. Tämä erotus oli Lumpkinin ja Dessin mielestä välttämätöntä, koska kyseessä oli kaksi täysin eri ilmiötä. Yrittäjämäinen orientaatio on organisaation strateginen työkalu, jolla ohjataan yrityksen toimintaa (Lumpkin & Dess 2001).

Yksi- ja moniulotteisten näkökulmien erot voidaan tiivistää seuraavalla tavalla. Danny Miller (1983) esitti, että yrittäjämäinen orientaatio oli yksiulotteinen ilmiö, jota riskinoton, innovatiivisuuden ja proaktiivisuuden alatekijät ohjasivat. Näiden alatekijöiden välinen kovarianssi oli ilmiön kannalta välttämätön edellytys. Tutkijat Lumpkin ja Dess (1996) keskittyivät puolestaan enemmän yrittäjämäisen orientaation prosessiin, jolla he tarkoittavat organisaation eri prosesseja, toimintatapoja ja päätöksentekoa, joka johtaa uuden liiketoiminnan syntymiseen. Tämä moniulotteinen näkökulma eroaa yksiulotteisesta ensinnäkin alatekijöiden lukumäärällä, joita oli riskinoton, innovatiivisuuden sekä proaktiivisuuden lisäksi myös kilpailullinen aggressiivisuus ja itsenäisyys. Kaikkien viiden eri alatekijän ilmeneminen oli Lumpkinin ja Dessin mielestä täysin mahdollista, mutta toisin kuin yksiulotteisessa näkökulmassa, menestynyt liike-

toiminta oli mahdollista myös silloin, kun edes jokin alatekijöistä toimi. Toiseksi Lumpkin ja Dess esittivät, että yrittäjämäisen orientaation alatekijöiden määrä sekä kokoonpano riippuivat esimerkiksi organisaation- sekä ympäristön rakenteesta. Yrittäjämäiseen orientaatioon keskittynyt tutkimus on nykyään jakautunut näin ollen kahteen eri leiriin, joista yksiulotteinen näkökulma on vielä tällä hetkellä suosituimpi vaihtoehto tutkijoiden keskuudessa. Näiden kahden koulukunnan välinen nokittelu näkyy yrittäjämäisen orientaation tutkimuksessa itsessään, jossa suurin osa metodologian keskustelusta koskee juuri sitä, kuinka monta alatekijää yrittäjämäisessä orientaatioissa oikeastaan on (Covin & Wales 2012, 680–681; Bolton & Lane 2012, 220; Soininen, Martikainen, Puumalainen & Kyläheiko 2012, 615).

Yrittäjämäinen orientaatio on muodostunut erittäin kiinteäksi osaksi yrittäjyyden tutkimusta ja sen parissa on tehty tutkimustyötä enemmän tai vähemmän jo yli kolmekymmentä vuotta (Covin & Wales. 2012. S.677). Eikä tälle suosiolle ei näy loppua, sillä yrittäjämäisen orientaation tutkimuksen määrä on kasvanut räjähdysmäisesti aina viime vuosikymmeneltä lähtien (Rauch et al. 2009, 778).

Kyseessä voidaan katsoa olevan hyvin suosittu tutkimusaihe niin tutkijoiden kuin yritysjohtonkin keskuudessa, eikä kyse ole pelkästään sattumasta. Uusia yrityksiä pidetään taloudellisen kasvun pääasiallisena edistäjänä sekä uusien työpaikkojen lähteenä ja näin ollen koko yhteiskunnallisen hyvinvoinnin turvaajina. Yrittäjämäinen orientaatio tutkii taas organisaatioiden ja näiden suorituskyvyn välistä positiivista suhdetta, josta saatujen tuloksien avulla on ainakin teoriassa mahdollista kasvattaa yritysten tuloksia (Miller 2011, 877; Lumpkin & Dess 1996, 135.).

Yritykset ovat puolestaan kiinnittäneet huomion yrittäjämäiseen orientaatioon, koska globaali menestyminen vaatii niiltä etenkin eri prosessien tehokkuuden maksimointi. Yritysten tehokkuuden ja yrittäjämäisen orientaation välinen suhde onkin yksi suosituimmista sekä tutkituimmista aiheista tällä tutkimusalalla (Miller 2011, 877.)

Tutkijoita houkuttelee taas yrittäjämäisen orientaation laaja sovellettavuus, koska tätä voidaan käyttää monipuolisesti monissa eri yhteyksissä. Tutkimustulosten käytännönläheisyys puolestaan takaa tutkijoille rahoituksen saatavuuden, jonka voidaan katsoa ohjaavan tutkimusta elinkeinoelämän tarpeisiin (Covin & Wales 2012, 678; Miller 2011, 877).

Pitkään jatkunut yrittäjämäisen orientaation tutkimus ja suosio eivät kaikesta huolimatta näy tutkimustyön yhteneväisyydessä, eikä tällä tutkimussuuntauksella voida katsoa olevan vielä yleisesti hyväksyttyä määritelmää tai viitekehystä. Vaikka tutkijoiden tavoitteena on ollut jo pitkään luoda yleisesti hyväksytty viitekehys tälle ilmiölle, niin tässä ei vielä tähän mennessä ole onnistuttu (Miller 2011, 876; Rauch et al. 2009, 778; Covin & Lumpkin 2011, 856; Covin & Wales 2012, 678).

Tutkimuksen hajautuneisuus johtuu suurimmalta osin siitä, että yrittäjyyttä on tutkittu ehkä liian monesta eri näkökulmasta, jolloin tarvittava fokus on

jäänyt uupumaan (Bolton & Lane 2012, 220; Covin & Wales 2012, 678). Asiaa ei myöskään edistä se, että tutkimus on jo lähtökohdiltaan jakautunut yksi- ja moniulotteiseen "leiriin". Näkökulmien välinen kiistely on kaiken lisäksi turhaa, koska tutkimuksessa ei ole mahdollista päästä eteenpäin ennen kuin ilmiöstä päästään jonkin asteiseen yhteisymmärrykseen.

Yrittäjämäisen orientaation tutkimuksen kritiikki ja keskinäinen väittely tutkimussuuntauksen sisällä ovat hyvin laaja-alaista ja yleistä. Aiheen pioneeri Danny Miller (2011) nostaa yrittäjämäisen orientaation tutkimuksesta esille seuraavia haasteita. Yrittäjämäisen orientaation tutkimus on nurkkakuntaista, tuloksia yleistetään liikaa, käytettyjä mittakaavoja ei kyseenalaisteta tarpeeksi, tutkimukset toteutetaan pelkästään kasvottomilla kyselyillä, tutkimuksessa käytetään liian heterogeenisiä otoksia ja yrittäjämäisen orientaation valinta tutkimuksen viitekehukseen on usein liian köykäisesti perusteltua. Miller katsoo, että yrittäjämäisen orientaation suosio on näin ollen myös laskenut yrittäjyystutkimuksen laatua kokonaisuudessaan. Lisäksi hän nostaa esille tärkeän kysymyksen siitä onko yrittäjämäinen orientaation ilmiö yksilön asenne, käyttäytymistä, vai onko kyse mahdollisesti näiden jonkinlaisesta yhdistelmästä. Miller esittääkin, että nyt on viimeistään aika kehittää yrittäjyyden- sekä yrittäjämäisen orientaation tutkimusta eteenpäin ja ottaa käyttöön uusia toimenpiteitä näiden edellä mainittujen haasteiden ratkaisemiseksi (Miller 2011, 877–879).

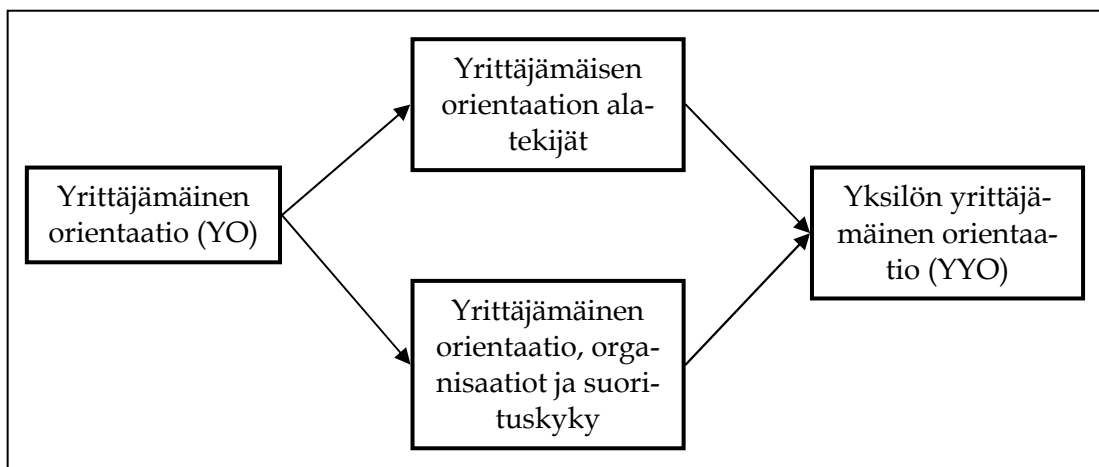
Myös Covin ja Lumpkin (2011) katsovat, että yrittäjämäisen orientaation todellista luonnetta määriteltäessä, tulee aivan ensimmäiseksi pohtia sitä onko kyseessä luonteenpiirteisiin vai käyttäytymiseen liittyvä ilmiö. Covin ja Lumpkin itse näkevät, että kyseessä nimenomaan käyttäytymiseen liittyvä ilmiö tai käyttäytymismalli, joita yrittäjämäisen orientaation alatekijät juuri parhaiten edustavat. Yksilön luonteenpiirteet eivät heidän mielestään varsinaisesti luo yrittäjää, vaan yrittäjyydessä on lopulta kysymys yksilön toiminnasta, joka ilmenee tutkijoille näiden käyttäytymismallien kautta (Covin & Lumpkin 2011, 857–858).

Yrittäjämäisen orientaation tutkimuksen suosio ja nurkkakuntaisuus ovat erittäin huono yhdistelmä ja tämän voidaan katsoa olevan juuri suurin yksittäinen syy sille, että tutkimuksessa ei ole päästy vielä tähänkään mennessä yhteisesti hyväksytyyn viitekehukseen. Tästä kärsii etenkin tutkimuksen laatu. On kuitenkin lohduttavaa, että alalla ponnistellaan ristiriidoista huolimatta entistä ahkerammin, yleisesti hyväksytyyn kokonaisuuden eteen (Rauch et al. 2009, 778; Bolton & Lane 2012, 220.)

Yhteneväinen viitekehys on vasta tosin ensimmäinen vaihe, koska tällä alalla riittää tutkittavaa. Yrittäjämäisen orientaation tutkimuksessa on nousut esille muitakin moderaattoreita, eli muuttujia, joiden uskotaan vaikuttavat joko suorasti tai epäsuorasti yrittäjämäisen orientaation alatekijöihin. Esimerkkeinä näistä mahdollisista moderaattoreista ovat yrityksen koko sekä toimiala (Rauch et al. 2009, 779–780), kansallinen kulttuuri (Lee & Peterson 2000), organisaatiokulttuuri (Vora, Vora & Polley 2012, 373), pitkän- sekä lyhyen aikavälin tarkasteluajanjakso (Lumpkin, Brigham & Moss 2010, 255 sekä organisaation elin-

kaari (Zhao, Seibert & Lumpkin 2010, 395). On todennäköistä, että yrittäjämäisen orientaation vaikuttaa monia muuttujia monella eri tasolla, kuten esimerkiksi korkeakouluopiskelijoiden yrittäjyysintentioiden kappaleessa esitettiin. Tässä vaiheessa tärkein tavoite tulisi kuitenkin olla esille nousseiden haasteiden ratkaiseminen, jotta tutkimussuuntaukselle saataisiin eheä ja selkeä viitekehys.

Seuraavien kappaleiden tarkoitus on perehdyttää lukija syvemmin yrittäjämäisen orientaation maailmaan. Tämä tapahtuu (KUVIO 7) niin, että ensimmäisenä käydään läpi yrittäjämäisen orientaation alatekijät, toisena yrittäjämäisen orientaation sekä yrityksen suorituskyvyn välinen suhde. Näiden kautta on luonteva siirtyä yksilötason, eli yksilön yrittäjämäisen orientaation tarkasteluun.



KUVIO 7. Kappaleen rakenne.

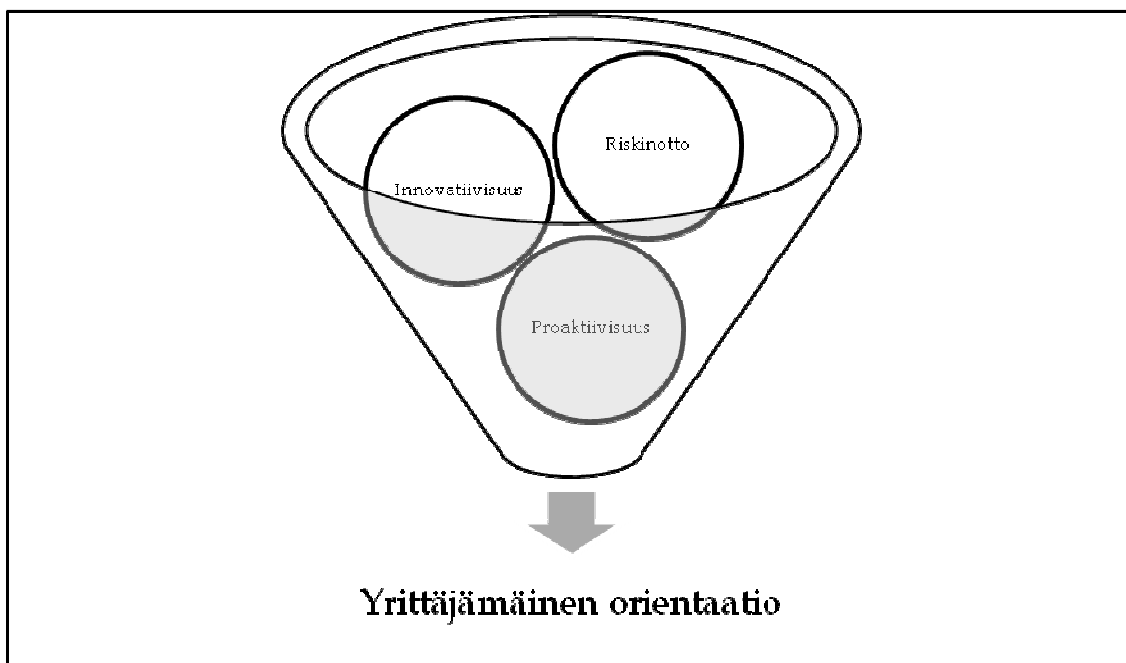
4.1 Yrittäjämäisen orientaation alatekijät

Termiä *yrittäjämäinen orientaatio* ei vielä varsinaisesti käytetty sillä hetkellä, kun aiheita ryhdyttiin tutkimaan 1980-luvun alkupuolella. Ilmiön "alkuperäiset" alatekijät katsottiin olevan yleisimmin organisaatioissa havaittuja käyttäytymismuotoja, jotka olivat riskinotto, innovatiivisuus ja proaktiivisuus. Kyseiset alatekijät poimittiin suurimmalta osin strategian tutkimuksesta. Danny Miller tosin (1983) katsoi, että nämä alatekijät kuvasivat parhaiten myös modernin yrittäjyystutkimuksen klassikoita (Miller 2011, 874).

Yrittäjämäisen orientaation tutkimuksen alkuvaiheilla koettiin, että todella yrittäjämäiset organisaatiot sietivät paremmin riskiä, etenkin epävarmoissa tilanteissa. Tämä oli lähtökohta koko yrittäjämäisen orientaation tutkimukselle, joka johti lopulta siihen, että yrityksiä tarkkailtiin riskinoton, innovatiivisuuden ja proaktiivisuuden alatekijöiden kautta. Ollakseen todella yrittäjämäinen, yrityksen tuli antaa korkeita arvoja kaikissa yrittäjämäisen orientaation kolmessa eri alatekijässä ja yritys oli vähemmän yrittäjämäinen tilanteessa, jossa yksikin

näistä tekijöistä puuttuisi kokonaan (Miller 2011, 874; Kreiser & Davis 2010, 41). Miller pyrki luomaan teoksessaan näillä alatekijöillä eräänlaisen sumpun, joka oli tarpeeksi laaja kaappaamaan koko yrittäjämäisen orientaation ilmiön, kaikissa asiayhteyksissään (Miller 2011, 874). Tästä muodostui perusta niin kutsutulle yrittäjämäisen orientaation yksiulotteiselle näkemykselle.

Kyseinen yksiulotteinen näkemys vakiintui osaksi yrittäjyyden tutkimusta viimeistään vuonna 1991, kun Covin ja Slevin esittivät oman teoriansa yrittäjämäisestä orientaatiosta. Tämän teorian mukaan yrittäjämäinen orientaatio oli koko organisaation käyttäytymismalli, joka ilmeni näissä riskiä ottavana, innovatiivisena ja proaktiivisena käyttäytymisenä (Covin & Slevin 1991, 20). Tämä voitiin havaita organisaatiotasolla korkeimman johdon suhtena riskiin, innovatiivisuuteen sekä proaktiivisuuteen, jotka yhdessä ympäristön kanssa määrittivät yrityksen suorituskyvyn (Kreiser & Davis 2010, 41; Kraus, Rigtering, Hughes & Hosman 2012, 176; Arzubiaga, Iturralde & Maseda 2012, 439).

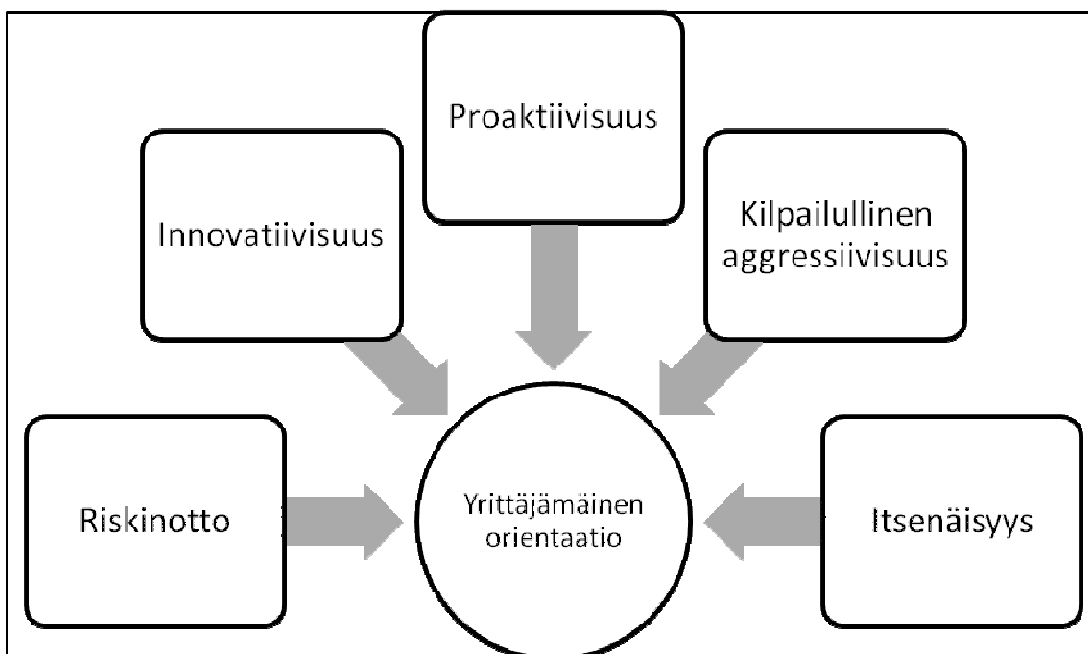


KUVIO 8. Yksiulotteinen yrittäjämäinen orientaatio.

Yrittäjämäisen orientaation tutkimus polki useita vuosia lähtökuopissaan ennen kuin Lumpkin ja Dess (1996) julkaisivat kuuluisan artikkelinsa. He esittivät artikkelissaan aivan ensimmäiseksi, että yrittäjyys ja yrittäjämäinen orientaatio eivät olleet sama asia. Yrittäjyys voitiin heidän mielestään määrittää eräänlaiseksi yläkäsitteeksi, jonka keskeisin tekijä on uuden liiketoiminnan syntyminen, mutta yrittäjämäisen orientaation alatekijät selittävät puolestaan ne prosessit, jotka tähän lopulta johtavat. Uusi liiketoiminta määrittä mitä yrittäjyys on ja yrittäjämäinen orientaatio kertoi kuinka uusi liiketoiminta toteutetaan, eri prosessien, käytäntöjen sekä päätöksiensä kautta. Yrittäjämäinen orientaatio oli heidän mielestään yritysjohton tavoitteita ja toimintatapoja, joka selit-

tyi parhaiten itsenäisyyden, riskinoton, innovatiivisuuden, kilpailullisen aggressiivisuuden ja proaktiivisuuden alatekijöiden kautta (Lumpkin & Dess 1996, 136).

Kyseessä katsottiin siis olevan eräänlainen strateginen orientaatio tai prosessi, jolla yritysjohto ohjasi yrityksen liiketoimintaa (Lumpkin & Dess 1996, 136–137; Hughes & Morgan 2007, 652). Lumpkin ja Dess (1996) loivat niin kutsutun yrittäjämäisen orientaation moniulotteisen näkökulman, joka erosi yksiuulotteisesta niin, että tässä oli mahdollista käyttää kaikkia yrittäjämäisen orientaation viittä alatekijää samanaikaisesti, mutta näiden alatekijöiden taso ja kokoonpanot vaihtelivat itsenäisesti toisistaan riippumatta. Menestynyt liiketoiminta ei näin ollen edellyttänyt, että kaikkien alatekijöiden tuli olla mukana, vaan tähän riitti se, että edes jokin näistä alatekijöistä toimi (Lumpkin & Dess 1996; Miller 2011, 875-876; Hughes & Morgan 2007, 652).



KUVIO 9. Moniulotteinen yrittäjämäinen orientaatio

Siitä onko yrittäjämäisessä orientaatioissa kyse yksi- vai moniulotteisesta ilmiöstä, ei yrittäjyyden tutkimuksessa ole päästy lähellekään yksimielisyyttä ja kyseessä on varmasti yksi tutkimusalan kiistellyimpiä aiheita. Kysymys on ennen kaikkea siitä tuleeko yrityksen antaa korkeita arvoja kaikissa yrittäjämäisen orientaation alatekijöissä (yksiuulotteinen näkökulma) vai ovatko nämä toisistaan riippumattomia tekijöitä, joiden rakenteet vaihtelevat yrityksestä toiseen. (moniulotteinen näkökulma). Yksiuulotteinen näkökulma näyttäisi tällä hetkellä olevan määrällisesti mitattuna vielä suositumpi vaihtoehto. Tutkimuksen kehityssuunta on kuitenkin muuttumassa, sillä yhä useammassa tutkimuksessa ehdotetaan, että yrittäjämäisen orientaation alatekijät ilmenisivät erilaisina yhdis-

telminä, eli kyseessä olisi tuolloin moniulotteinen ilmiö (Rauch et al. 2009, 764; Kraus, Rigtering, Hughes & Hosman 2012, 165-166).

Hansen ja kumppanit (2011) olivat tutkimuksessaan vakuuttuneita siitä, että yrittäjämäinen orientaatio on moniulotteinen ilmiö, joka ilmenee eri organisaatioissa innovatiivisena, proaktiivisena sekä riskinoton käyttäytymismallien yhdistelmänä. He esittävät tutkimuksessaan, että nämä erot ovat parhaiten havaittavissa maakohtaisilla vertailuilla. Päättäjät pystyvät näiden tulosten avulla esimerkiksi havaitsemaan minkälaisia käyttäytymismalleja heidän tulee tukea, yrittäjämäisen ajattelutavan edistämiseksi (Hansen, Deitz, Tokman, Marino & Weaver 2011, 72).

Moniulotteista näkökulmaa tukevilla tutkijoilla riittää vielä kuitenkin paljon tehtävää. Tämä käy selväksi eräässä yrittäjämäisen orientaation tutkimuksen meta-analyysissä (2009). Analyysin tuloksien mukaan riskinoton, innovatiivisuuden ja proaktiivisuuden suhde organisaation suorituskykyyn näyttäisi olevan hyvin samankaltaisia ja näiden väliset erot olivat turhan pieniä ollakseen tilastollisesti merkittäviä (Rauch et al. 2009, 774-776).

Yrittäjämäisen orientaation tutkimuksessa on siis yhteensä viisi eri alatekijää: riskinotto, innovatiivisuus, proaktiivisuus, kilpailullinen aggressiivisuus sekä itsenäisyys, joiden yhdistelmät riippuvat paljon tutkijoiden näkökulmasta. Nyrkkisääntönä on, että yksiulotteinen näkökulma käyttää riskinoton, innovatiivisuuden sekä proaktiivisuuden alatekijöitä ja moniulotteisessa näkökulmassa mukana on lisäksi kilpailullinen aggressiivisuus sekä itsenäisyys. Yrittäjämäisen orientaation parissa työskentelevät tutkijat käyttävät näitä tekijöitä hyvin vaihtelevasti sekä lisäävät, poistavat ja muokkaavat näitä alatekijöitä joskus hyvinkin vapaasti, mutta silti kolme alkuperäistä: riskinotto, innovatiivisuus ja proaktiivisuus ovat edelleen kaikista suosituimpia alatekijöitä tämän tutkimuksen parissa (Kropp, Lindsay & Shoham 2008, 104; Miller 2011, 876; Runyan, Ge, Dong & Swinney 2012, 821).

Lupaavat tutkimustulokset eivät kuitenkaan tarkoita, että tutkijat tietäisivät tarkasti tai aukottomasti miten yrittäjämäisen orientaation alatekijät vaikuttavat yritysten suorituskykyyn. Kuten aikaisemmin on mainittu, vaikka tutkimustulokset ovat erittäin lupaavia, niin nämä vaihtelevat myös huomattavasti. Tämä johtuu taas todennäköisesti siitä, ettei yrittäjämäisen orientaation alatekijöihin ei ole tutkimuksen parissa paneuduttu riittävästi (Hughes & Morgan 2007, 652).

Yrittäjämäisen orientaation tutkimuksen teoria on hyvin pitkälti kiinnittynyt yrityksen jatkuvuuteen sekä erityisesti tämän suorituskykyyn. Eri alatekijöiden positiivinen vaikutus organisaation suorituskykyyn on myös kyetty monessa tutkimuksessa osoittamaan todeksi, joka on lisännyt aiheen suosiota entisestään. Yrittäjämäistä orientaatiota voidaan pitää myös elintärkeänä yrityksille, jotta nämä kykenevät havaitsemaan liiketoimintamahdollisuuksia sekä kilpailemaan muiden yritysten kanssa tehokkaasti (Li, Huang & Tsai 2009, 441-442).

Yrityksen suorituskykyä voidaan mitata taloudellisina ja ei-taloudellisina arvoilla, mutta yrittäjämäisen orientaation tutkimus on pitkälti keskittynyt näis-

tä ensimmäiseen, eli taloudellisiin mittareihin. Taloudellisia arvoja ovat esimerkiksi myynnin ja pääoman kasvu, kun taas ei-taloudellisia arvoja ovat omistajan tyytyväisyys ja hänen kokema menestyksensä. Taloudellisten arvojen käytön suosio johtuu pitkälti siitä, että niitä on helpompi mitata, kuin aineettomia arvoja (Rauch et al. 2009, 764–765).

Yrittäjämäisen orientaation tehokkuutta on mahdollista mitata muillakin kuin myynnin kasvun, markkinaosuuden tai kannattavuuden mittareilla. Lumpkin ja Dess (1996) mainitsevat niin kutsutun ”kokonaisvaltaisen suorituskyvyn” johon kuuluu perinteisten taloudellisten mittarien lisäksi muita tunnusmerkkejä, kuten esimerkiksi yrityksen omat tavoitteet. Pelkästään taloudelliset tavoitteet eivät kerro koko totuutta, jos ajatellaan esimerkiksi pienen yrityksen tilannetta, jolle pelkkä selviytyminen on jo merkki omasta suorituskyvystä. Yrittäjämäisen orientaatiota mitatessa tulee siis ottaa huomioon ilmiön moniulotteisuus, johon kuuluu myös ei-taloudelliset arvot (Lumpkin & Dess 1996, 153–154).

Taloudellisia mittareita pidetään yrittäjämäisen orientaation tutkimuksessa tarpeellisina, mutta ne eivät kata koko yrityksen suorituskykyä. Monet yrittäjämäisen orientaation ja suorituskyvyn väliseen suhteeseen keskittyneet tutkimukset ovat ottaneet tämän takia huomioon myös ei-taloudellisia mittareita. Nämä tutkimukset ovat päätyneet eräänlaisiin taloudellisten ja ei taloudellisten mittarien yhdistelmään (Li, Huang & Tsai 2009, 441–442; Rauch et al. 2009, 774). Yrityksen suorituskyvyn tarkastelussa unohtuu usein se, että erilaisten palkkioiden merkitys vaihtelee organisaatioiden elinkaaren aikana. Palkkioiden merkitys ei ole niin yksinkertainen asia kuin tutkimuksessa usein oletetaan (Carter 2011, 40).

Yrittäjämäistä orientaatiota ja tämän alatekijöitä tarkastellaan hyvin usein muuttumattomana ilmiönä, joka ei välttämättä vastaa ilmiön todellista luonnetta. Yrittäjämäisen orientaation alatekijät sekä näiden arvot saattavat vaihdella yrityksen elinkaaren mukana. On hyvin todennäköistä, että pieni kasvuyritys suhtautuu innovatiivisuuteen ja riskinottoon hyvin eri tavalla, kuin esimerkiksi suuri monikansallinen yhtiö (Hughes & Morgan 2007, 652; Lumpkin & Dess 1996, 153). Tästä johtuen yrittäjämäisen orientaation tutkimuksessa tulisi huomioida yrityksen elinkaaren aikana tapahtuvat muutokset, koska näillä on mitä todennäköisimmin ratkaiseva vaikutus organisaation käyttäytymiseen.

Yrittäjämäisen orientaation dynaaminen luonne nostaa esille myös organisaatioiden pitkän ja lyhyen aikavälin tavoitteet, sekä näiden erot. Lumpkin, Brigham ja Moss (2010) havaitsivat, että pitkän aikavälien arvoja korostavissa ympäristöissä nousivat esille etenkin innovatiivisuuden, proaktiivisuuden sekä itsenäisyyden alatekijät. Riskinoton ja kilpailullisen aggressiivisuuden alatekijät puolestaan eivät korostu vastaavissa pitkän aikavälin tavoitteisiin panostavissa yrityksissä (Lumpkin, Brigham & Moss 2010, 255). Aikavälitarkastelua, tai oikeastaan tämän puutetta yrittäjämäisen orientaation tutkimuksen parissa, voidaan pitää erittäin aiheellisena huomiona, koska yrittäjyys on itsessään erittäin dynaaminen ilmiö (Cope 2005, 374).

Yrittäjämäisen orientaation tutkimus on keskittynyt lähes pelkästään yritysjohtoon, koska nämä toimivat pääasiallisena tiedonlähteenä. Certo, Moss ja Short (2009) tekevät tärkeän huomautuksen siitä, että yrittäjämäisen orientaation merkitys riippuu täysin mitä kohderyhmää käsitellään: työntekijöitä, yrittäjiä vai yritysjohtoa. Yrittäjien tulee suunnitella yrityksen prosessit niin, että nämä vastaavat yrittäjämäisen orientaation alatekijöitä. Työntekijöiden tulee taas pohtia, vastaavatko heidän asenteet ja käyttäytyminen yrittäjämäisen orientaation alatekijöitä. Yrityksen johdon tehtävä on taas valvoa, kuinka yrityksen toiminnot vastaavat yrittäjämäisen orientaation alatekijöitä (Certo, Moss & Short 2009, 323).

Yrittäjämäisen orientaation tutkimuksessa on siis yhteensä viisi eri alatekijää ja näiden alatekijöiden käyttö riippuu pitkälti siitä mitä näkökulmaa tutkijat suosivat. Seuraavissa kappaleissa käydään läpi tarkemmin nämä yrittäjämäisen orientaation alatekijät. Tarkoituksena on perehdyttää lukija näiden taustoihin, merkittävyyksiin sekä ominaispiirteisiin.

4.1.1 Riskinotto

Riski on ollut aina erittäin oleellinen osa yrittäjyyden tutkimusta, tai oikeastaan koko yrittäjyyden ilmiön luonnehdintaa. Yrittäjiä on kautta aikojen kuvailtu henkilöinä, jotka suhtautuvat myönteisemmin epävarmoihin tilanteisiin kuin toiset. He pystyvät tekemään perusteltuja päätöksiä näiden epävarmojen tilanteiden aikana. Yrittäjyyden teoriassa epävarmuus ja riskinotto liitetään usein toisiinsa, vaikka niiden yhteyttä itse yrittäjyyteen ei ole voitu osoittaa täysin toteen. Yrittäjämäisen orientaation tutkimuksen alkuasetelma 1980-luvun alussa oli se, että todella yrittäjämäiset organisaatiot ottivat enemmän riskejä kuin ”vähemmän” yrittäjämäiset vastaavansa. Yrittäjämäisen orientaation tutkimus luonnehtii riskinoton alatekijää suuntautumisena kohti tuntematonta, ilman tarkkaa tietoa siitä mitä tulevaisuudessa tulee tapahtumaan (Kreiser, Marino, Dickson & Weaver 2010, 961-962; Naldi, Nordqvist, Sjöberg & Wiklund 2007, 33; Josien 2012, 22; Kreiser & Davis 2010, 40; Lumpkin, Brigham & Moss 2010, 249).

Kuten tässä vaiheessa jo hyvin tiedetään, yrittäjämäisen orientaation tutkimuksen keskipisteessä on yrittäjämäisen orientaation alatekijöiden ja yritysten suorituskyvyn välinen suhde. Kuvaajana näissä tutkimuksissa käytetään usein kannattavuuden, kasvun tai muiden suorituskykyä mittaavien tekijöiden yhdistelmää. Näitä mitataan etenkin innovatiivisuuden, proaktiivisuuden sekä riskinoton alatekijöiden avulla. (Soininen, Martikainen, Puumalainen & Kyläheiko 2012, 619).

Suosioistaan huolimatta, riskinotto on myös yksi kiistellyimpiä ja tutkimustuloksiltaan ristiriitaisimpia alatekijöitä yrittäjyyden tutkimuksen parissa. (Josien 2012, 22.) Tämä ristiriita korostuu etenkin yrittäjämäisen orientaation alatekijöiden ja yrityksen suorituskyvyn välistä suhdetta tarkkailtaessa. Etenkin kulttuuri katsotaan vaikuttavan riskinoton alatekijään. Erässä tutkimuksessa

(2010) havaittiin, että kulttuurin eri tasot vaikuttavat merkittävästi siihen kuinka yritykset suhtautuvat riskinoton sekä proaktiivisuuden alatekijöihin (Kreiser & Davis 2010, 41–42). Seuraavien kappaleiden tarkoituksena on selvittää miten riski vaihtelee erilaisissa ympäristöissä ja organisaatiotyypeissä.

Yrityksen ympäristössä korostuu etenkin tämän toimiala, jonka luonne määrittää merkittävästi organisaation yrittäjämäisen orientaation arvoja. Tästä hyvänä esimerkkinä toimivat dynaamiset korkean teknologian alat. Näillä aloilla teknologiset sovellukset sekä asiakkaiden mieltymykset vaihtelevat jatkuvasti. Tämä puolestaan saattaa johtaa siihen, että yrityksellä ei ole välttämättä tarpeeksi aikaa päätöksentekoon ja riskejä joudutaan ottamaan usein puutteellisin tuoteanalyysiin perustuen (Pérez-Luño, Wiklund & Cabrera 2011, 567).

Alatekijöiden välillä vaikuttaisi olevan myös omia vuorovaikutussuhteita, jotka saattavat riippua esimerkiksi organisaation tyypistä. Riskinoton ja innovatiivisuuden sekä proaktiivisuuden alatekijöiden välillä näyttäisi olevan keskinäinen kiinteä vuorovaikutussuhde, ainakin jos Ruotsalaisiin (2007) on luottamista. Tämä kyseinen Ruotsissa toteutettu tutkimus havaitsi myös, että riskinoton määrä vaihteli eri yritystyyppien välillä. Tästä hyvänä esimerkkinä tutkimukseen osallistuneet perheyrietykset, jotka ottivat selkeästi vähemmän riskejä omassa liiketoiminnassaan, kuin muut tutkimukseen osallistuneet yritykset (Naldi et al. 2007, 41–42).

Josien (2012) tutkimustulokset tukevat edellistä Ruotsalais-tutkimusta. Hän totesi tutkimuksessaan, että riskinoton taipumus vaihteli eri yrittäjärühmien välillä. Tämän eron havaitseminen edellytti tosin tutkimukseen osallistuneiden yrittäjien jakamista ryhmiin: mikroyrittäjiin, makroyrittäjiin sekä ”todellisiin” yrittäjiin (Josien 2012, 27–28). Nämä yrittäjärühmät määrittivät alun perin tutkijat Carland & Carland (1997). He esittivät alkuperäisessä tutkimuksessaan, että yrittäjyyden todellinen ymmärtäminen vaatii näiden ryhmien tunnistamista. Yrittäjien ammatilliset sekä henkilökohtaiset tavoitteet vaihtelevat eri elämänvaiheissa. Näillä on mitä todennäköisemmin myös yrityksen liiketoimintaa ohjaava vaikutus (Carland & Carland 1997). Josien (2012) katsoi, että tutkimus ei olisi onnistunut ilman tätä yrittäjärühmiin jakamista. Tämä saattaa hänen mukaansa myös selittää minkä takia yrittäjämäisen orientaation tutkimustulokset ovat luonteeltaan hyvin ristiriitaisia (Josien 2012, 27–28).

Riskinoton, kuten muidenkin yrittäjämäisen orientaation alatekijöiden, katsotaan usein vaikuttavan pelkästään positiivisesti organisaatioiden suorituskykyyn, tilanteesta riippumatta. Tämä oletamus saattaa olla ainakin osittain virheellinen, kuten eräässä Hollantilaisessa (2011) tutkimuksessa esitetään. Eri-laiset taloudelliset ympäristöt tai tilanteet saattavat omalta osaltaan vaikuttaa yrittäjämäiseen orientaatioon tai tämän alatekijöiden sekä yritysten väliseen suhteeseen. Tästä esimerkkinä vuoden 2008–2009 taantuma, jonka aikana Hollantilaisien pienten- ja keskisuurten yritysten riskinotto vaikutti negatiivisesti näiden suorituskykyyn (Kraus, Rigtering, Hughes & Hosman 2012, 177).

Riski ja yrittäjyys liitetään usein toisiinsa. Kansallinen kulttuuri määrittää merkittävästi yleisen suhtautumisen riskiin, ja näin ollen samalla myös yrittä-

jyyteen. Yrittäjämäisessä orientaatioissa riskinoton alatekijällä selvitetään pääsääntöisesti yrityksen suorituskyvyn kehittymistä. Kyseessä on kuitenkin hyvin dynaaminen alatekijä. Tällä on havaittu olevan vuorovaikutussuhteita muiden alatekijöiden kanssa ja tähän saattaa vaikuttaa myös organisaatioiden toimiala, yrittäjien omat tavoitteet sekä taloudellinen tilanne. Seuraavassa luvussa käydään läpi toinen yrittäjyyteen usein liitetty ominaisuus, eli innovatiivisuus.

4.1.2 Innovatiivisuus

Innovaatio on käsite, jota ei voi yrittäjyyden tutkimuksessa välttää. Innovatiivisuus on luonnollisesti myös hyvin keskeinen osa yrittäjämäisen orientaation tutkimusta, jossa tämä muodostaa yhden tämän viidestä alatekijästä (Avlonitis & Salavou 2007, 567). Yrittäjämäisen orientaation tutkimus seuraa innovatiivisuuden näkemyksellään pitkälti yrittäjyystutkimuksen suurta nimeä Schumpeteriä (1950). Tällä katsotaan olevan vanhoja toimintatapoja ja menetelmiä murtava vaikutus. Schumpeteristä on hyvä myös mainita se, että hän oli ensimmäisiä tutkijoita, joka piti yrittäjyyttä organisaatiotason ilmiönä. Organisaatiotaso on myös monen yrittäjämäisen orientaation tutkijan näkemys. Tästä esimerkkinä alan pioneerit Covin ja Slevin (1991), jotka katsoivat tutkimuksessaan yrittäjämäisen orientaation olevan koko organisaatiotason käyttäytymismalli (Covin & Slevin 1991; Lumpkin & Dess 1996, 138).

Innovaatiolla viitataan usein siihen kuinka yritys suhtautuu uusiin ideoihin ja näiden kehittämiseen. Yrittäjämäisen orientaation tutkimuksen parissa innovatiivisuutta kuvaillaan uutuuden viehättyksenä, kokeiluina ja luovina prosesseina, jotka mahdollisesti johtavat uusiin tuotteisiin, palveluihin tai menetelmiin. Innovatiivisuus on erittäin tärkeä osa yrittäjämäisen orientaation tutkimusta, koska tämän tehtävänä on kertoa tutkijoille kuinka yritykset tavoittelevat uusia mahdollisuuksia ja mikä näiden merkitys yritykselle on (Lumpkin & Dess 1996, 142–143).

Innovatiivisuus kuuluu Millerin (1983) kolmen alkuperäisen alatekijän joukkoon, kuten tässä vaiheessa jo hyvin tiedetään. Näiden kolmen alatekijän tehtävänä oli ”sumputtaa” yrittäjyyden eri prosessit eri konteksteissaan: riskinotto pienissä yrityksissä, proaktiivisuus sisäisen yrittäjyyden jästelläisissä ja innovatiivisuus korkean teknologian yrityksissä (Miller 2011, 874). Innovatiivisuuden teki tärkeäksi se, että tämä oli toinen merkittävä talouskasvun lähde, uusien yritysten lisäksi (Miller 2011, 877).

Yrittäjämäisen orientaation tutkimuksen ”fokuksen” puute näkyy etenkin innovatiivisuuden alatekijän tapauksessa. Tämän alatekijän tarkastelu on usein hieman puutteellista ja tutkijat ovat kiinnostuneita lähinnä organisaatioiden kehittämishankkeista, uusista organisaatorakenteista sekä menetelmistä. Organisaation innovatiivisuus on kuitenkin paljon muuta, kuin pelkästään uusia tuotteita ja menetelmiä. Innovatiivisuus ilmenee myös yrityksen sisäisissä toiminnoissa, etenkin henkilökunnan koulutuksessa ja näiden kannustamisessa

uusien menetelmien kehittämiseen sekä käyttöönottoon (Vora, Vora & Polley 2012, 371).

Samaa mieltä asiasta ovat Renko, Carsrud ja Brännback (2009). Pelkästään tuoteinnovaatioiden tarkastelu ei välttämättä riitä selittämään innovatiivisuutta yrittäjämäisessä orientaatiossa. Innovatiivisuutta tulee heidän mielestään mitata yrityksen asenteena ja kulttuurina, jotta tämän todellinen vaikutus voidaan havaita (Renko, Carsrud & Brännback 2009, 361).

Yrittäjämäisen orientaation alatekijöiden keskinäisellä suhteella saattaa olla myös oma vaikutuksensa organisaatioiden innovaatioiden tuottamiseen. Esimerkiksi proaktiivisuuden on myös havaittu vaikuttavan positiivisesti organisaatioiden uusien tuoteinnovaatioiden lukumäärään. Tilanne ei näin ollen ole niin yksinkertainen, että pelkästään innovatiivisuuden alatekijä määrittäisi uusien innovaatioiden määrän yrityksissä (Pérez-Luño, Wiklund & Cabrera 2011, 567; Avlonitis & Salavou 2007, 573; Lumpkin & Dess 1996, 148; Tang, Kreiser, Marino, Dickson & Weaver 2008, 196).

Innovatiivisuus on yrittäjämäisen orientaation tutkimuksessa hyvin kaksipiippuinen asia. Tämä jaetaan usein pelkästään kahteen eri kategoriaan. Kyseessä on joko valmiin tuotteen kopiointi tai täysin uuden tuotteen kehittäminen. Nämä edustavat innovatiivisuuden kahta ääripäätä, eli matalan- ja korkean innovaation tasoja. Tämän edellä mainitun tason katsotaan puolestaan olevan täysin riippuvainen organisaation yrittäjämäisestä orientaatiosta (Avlonitis & Salavou 2007, 568).

Liian heppoinen kategorioiminen saattaa estää meitä näkemästä ilmiön todellista luonnetta. Espanjassa vuonna 2011 tehty tutkimus osoitti, että tutkimukseen valitusta 400 yrityksen otoksesta vain 7.5 prosenttia keskittyi pelkästään uusiin innovaatioihin, kun taas 53.8 prosenttia omaksui ainoastaan muiden toimijoiden kehittämiä innovaatioita ja 39.3 prosenttia käytti näitä kumpaakin edellä mainittua menetelmää yhdessä. Kärjistetysti voidaan todeta, että yli 80 prosenttia yrityksistä, jotka kehittelevät omia innovatiivisia ratkaisuja tai tuotteita, luottivat myös kilpailijoidensa kehitystyöhön. Yrittäjämäisen orientaation tutkimuksen innovatiivisuuden kaksipiippuinen jako on saanut meidät keskittymään ainoastaan ääripäihin, eli uusiin innovaatioihin tai näiden omaksumiseen. Monet yritykset kuitenkin sijoittuvat näiden keskelle, joka puolestaan kyseenalaistaa tämän kyseisen luokittelun (Pérez-Luño, Wiklund & Cabrera 2011, 566).

Innovatiivisuutta mitataan tutkimuksessa pääsääntöisesti tuotteiden menestyksellä, eikä yrittäjämäisen orientaation keskeisiä käsitteitä juuri yhdistetä tähän. Tutkimuksen yleinen oletus on, että innovatiivisemmat tuotteet menestyvät markkinoilla paremmin kuin vähemmän innovatiiviset (Avlonitis & Salavou 2007, 568). Avlonitis ja Salavou (2007) huomauttavat, että tämä näkökulma ei edusta yrittäjämäisen orientaation todellista luonnetta. Innovatiivisuuden todellinen tutkimusongelma on selvittää, kuinka tuoteinnovaatioiden tasot vaihtelevat eri organisaatioiden välillä ja mitkä ovat ne tekijät, jotka nämä eron tekevät. Nämä tutkijat havaitsivat tutkimuksessaan, että yrittäjät voidaan

jakaa kahteen pääryhmään: aktiivisiin ja passiivisiin yrittäjiin. Aktiiviset yrittäjät osoittivat huomattavasti korkeampaa ainutlaatuisuutta, joka puolestaan heijastui heidän tuotelanseerausten määrään sekä näiden menestykseen (Avlonitis & Salavou 2007, 573).

Innovatiivisuutta on näin ollen ehkä pohdittu liikaa pelkästään uusien innovaatioiden näkökulmasta, joka on puolestaan vienyt tätä kauemmaksi itse yrittäjämäisen orientaation tutkimuksen lähtökohdista. Tutkimuksen tulisi pohjata innovatiivisuutta enemmän yrittäjien ja organisaatioiden motivaatioiden sekä tavoitteiden kautta. Meidän tulisi perehtyä enemmän siihen minkä takia sekä millä tavoin uusia innovaatioita kehitetään ja mitkä ovat ne käyttäytymismallit, jotka tukevat innovatiivista toimintaa tehokkaimmin. Tämän lisäksi meidän on unohdettava aikaisemmat kategorioinnit, jotka perustuvat osittain virheellisiin oletuksiin. Yrityksiä on haastava jakaa ääripäihin, koska useimmat näistä käyttävät yhdessä sekä omaa, että kilpailijoiden innovaatiota hyödykseen.

4.1.3 Proaktiivisuus

Proaktiivisuus on yrittäjämäisen orientaation tutkimuksen kolmas, ja samalla viimeinen Danny Millerin (1983) alkuperäisistä alatekijöistä. Miller itse näki, että proaktiivisuus korostui etenkin sisäisen yrittäjyyden ”jättiläisissä”. Proaktiivisuus on käsitteenä kuitenkin varsin häilyvä eikä tutkimuksessa usein nähdä vaivaa tämän selittämiseen tai rajaamiseen. Miller itse mainitsee, että proaktiivisuus ei ole vielääkään kuulu hänen sanakirjaansa (Miller 2011, 874). IATE-termikannan mukaan proaktiivinen yritys tarkoitti samaa kuin ennakoiva yritys. Sana ennakoiva ilmeni myös muiden termien yhteydessä, kuten esimerkiksi ennakoivassa politiikassa (IATE 1).

Lumpkin ja Dess (1996) olivat ensimmäiset tutkijat, jotka ottivat varsinaisesti kantaa proaktiivisuuden määritelmään. He korostivat, että proaktiivisuus viittaa siihen kuinka yritys suhtautuu markkinoiden tuomiin mahdollisuuksiin. Proaktiivisuuden katsottiin olevan aloitteellisuutta ja tilaisuuksien ajamaan toimintaa, jossa pyritään vaikuttamaan tai luomaan asiakaspohjaista kysyntään. Proaktiivisuuden käsitteellinen vastakohta oli passiivisuus, jolla viitataan yrityksen kyvyttömyyteen käyttää tilaisuuksia hyväkseen tai toimia markkinoiden johtavassa asemassa (Lumpkin & Dess 1996, 147). Lumpkinin ja Dessin näkemys proaktiivisuudesta kiinnittyy näin ollen vahvasti asiakkaiden kysyntään.

Hughes ja Morgan (2007) esittävät, että proaktiivisuus on eteenpäin suuntautuva toimintatapa, jolla pyritään havaitsemaan sekä hyödyntämään mahdollisuuksia. Proaktiivisuutta käytetään hyödyksi etenkin uusien tuotteiden kehittämisessä, joka puolestaan takaa organisaatiolle markkinoiden edelläkävijän aseman (Hughes & Morgan 2007, 652).

Proaktiivisuus näyttäisi ohjaavan myös muita yrittäjämäisen orientaation alatekijöitä. Yrityksen proaktiivisuus ohjaa esimerkiksi näiden innovatiivista toimintaa ja riskinoton käyttäytymistä. Tang ja kumppanit (2008) kuvailevat

proaktiivisuutta eräänlaisena yrittäjämäisen orientaation ensimmäisenä yhdysiteenä. Proaktiivisuus vaikutti tämän tutkimuksen mukaan merkittävästi organisaation riskinoton sekä innovatiivisuuden tasoihin (Tang, Kreiser, Marino, Dickson & Weaver 2008, 196–197).

Hughes ja Morgan (2007) tulivat omassa tutkimuksessaan siihen lopputulokseen, että yrittäjämäisen orientaation alatekijöiden ja yrityksen suorituskyvyn välinen yhteys on huomattavasti monimutkaisempi ilmiö kuin olemme halunneet tähän asti ymmärtää. Kuten aikaisemmin on jo huomautettu, yrittäjyys on itsessään hyvin dynaaminen ilmiö, joten alatekijöiden painotus saattaa hyvinkin muuttua yrityksen elinkaaren aikana. Tässä edellä mainitussa tutkimuksessa havaittiin, että nuoret kasvuyritykset painottivat selkeästi muita enemmän proaktiivisuuden sekä innovaatioiden alatekijöihin (Hughes & Morgan 2007, 657–658).

Yrittäjämäisen orientaation tutkimusta ei sekoita pelkästään ilmiön monimutkaisuus. Mukana on myös selkeitä määrittelyongelmia. Yksi näistä määrittelyongelmista on proaktiivisuuden sekä kilpailullisen aggressiivisuuden alatekijöiden päällekkäisyys. Lumpkin ja Dess (1996) nostivat tämän asian esille tutkimuksessaan ja huomauttivat, että kyseessä on kaksi täysin toisistaan poikkeavaa alatekijää. Proaktiivisuus viittaa siihen millä tavoin yritys suhtautuu markkinoiden mahdollisuuksiin, kun taas kilpailullisessa aggressiivisuudessa on kyse enemmän kuinka yritys suhtautuu kilpailijoihin sekä näiden toimintaan. Tämä ruokkii entisestään epäilyjä siitä, että proaktiivisuuden alatekijässä olisi mukana määrittelyongelmia (Lumpkin & Dess 1996, 147).

Hansen ja kumppanit (2011) tulivat tutkimuksessaan siihen johtopäätökseen, että kulttuurilliset sekä taloudelliset tekijät ohjaavat yrittäjämäistä käyttäytymistä. Yhdysvaltalaiset vastaajat pitivät proaktiivisuutta enemmän kilpailullisensa tekijänä. Tämä ilmiö saattaa johtua Yhdysvaltojen kansallisesta kulttuurista, joka on hyvin yksilölähtöinen. Tässä kulttuurissa korostuvat etenkin kilpailuhenkisyys, itsevarmuus sekä aloitteellisuus, joka saattaa hyvinkin selittää minkä takia kilpailijat korostuvat Yhdysvaltaisten proaktiivisuuden näkemyksessä (Hansen et al. 2011, 74–75).

Proaktiivisuus viittaa tällä hetkellä vielä hyvin ylimalkaisesti yrityksen ennakoivaan toimintaan. Kyseisellä alatekijällä näyttäisi tutkimustulosten mukaan olevan lisäksi merkittävä vaikutus muiden alatekijöiden tasoihin, kuten esimerkiksi innovatiivisuuteen ja riskinottoon. Tämä alatekijä näyttäisi jakautuvan kahteen eri toimintoon, joista ensimmäisellä viitataan asiakaspohjaisen kysynnän lisäämiseen. Toinen toiminto kiinnittyy vahvasti puolestaan kilpailijoihin sekä kilpailuun. Näistä jälkimmäinen saattaa hyvinkin olla täysin oma alatekijänsä, kuten seuraavassa kappaleessa tulee selviämään.

4.1.4 Kilpailullinen aggressiivisuus

Kilpailullinen aggressiivisuus on ensimmäinen Lumpkinin ja Dessin (1996) lisäämästä yrittäjämäisen orientaation alatekijästä. Kilpailullinen aggressiivisuus

viittaa heidän mukaansa organisaatioiden toimintoihin, joilla pyritään vastaamaan kilpailijoiden asettamiin haasteisiin sekä uhkiin. Organisaation tavoite tulisi olla tämän kilpailun nujertaminen, joko perinteisillä tai epätavanomaisilla kilpailun keinoilla (Lumpkin & Dess 2001, 433; Lumpkin & Dess 1996, 149; Hughes & Morgan 2007, 652; Chang, Lin, Chang & Chen 2007, 1000).

Lumpkin ja Dess (2001) palasivat myöhemmässä tutkimuksessaan uudestaan tähän alatekijään ja osoittivat, että proaktiivisuus ja kilpailullinen aggressiivisuus olivat kaksi toisistaan erillistä alatekijää. Kilpailullinen aggressiivisuus vastasi heidän aikaisempaa johtopäätöstään, eli kyseessä oli yrityksen vasta-toimet kilpailullisiin uhkiin. Samaisessa tutkimuksessa huomattiin myös, että nämä kaksi alatekijää vaihtelivat toisistaan riippumatta ja vaikuttivat näin ollen poikkeavilla tavoilla yrityksen suorituskykyyn. Tämä jälkimmäinen huomio vahvisti puolestaan Lumpkinin ja Dessin näkemystä siitä, että yrittäjämäinen orientaatio olisi moniulotteinen ilmiö (Lumpkin & Dess 2001).

Yrittäjämäisen orientaation moniulotteista näkökulmaa tukevat havainnot siitä, että alatekijöiden vaikutus organisaation suorituskykyyn vaihtelee organisaatioiden olosuhteiden mukaan. Kilpailullisen aggressiivisuuden sekä proaktiivisuuden alatekijöiden väliset erot ovat erinomainen esimerkki tästä ilmiöstä. Uudet toimialat tarjoavat paljon mahdollisuuksia uuden liiketoiminnan aloittamiseksi, jonka tarjoama potentiaali edellyttää enemmän proaktiivisuuteen liitettyä markkinoiden mahdollisuuksien hyödyntämistä. Kypsemillä ja ahtailla aloilla korostuu taas kilpailullinen aggressiivisuus, jossa yrityksen tulee pystyä ylläpitämään markkina-asemansa kilpailijoihinsa verrattuna (Lumpkin & Dess 2001, 445–446).

Yrittäjyyden ja etenkin yrittäjämäisen orientaation dynaamisuus korostuu myös muissa alan tutkimuksissa. Vora ja kumppanit (2012) esittävät tutkimuksessaan, että organisaatiokulttuuri vaikuttaa yrittäjämäiseen orientaatioon. Lisäksi he esittivät, että yrittäjämäisen orientaation alatekijöiden tasot vaihtelivat eri yritystyyppien välillä. Tietyt alatekijät korostuivat erilaisissa konteksteissa. Tästä esimerkkinä yritykset, jotka panostivat asiakastyytyväisyyteen. Näiden yritysten alhainen kilpailullinen aggressiivisuus saattoi johtua siitä, että nämä panostivat enemmän asiakkaisiin, kuin markkina-asemaansa (Vora et al. 2012, 369–370).

On myös ehkä väärin olettaa, että kaikki yrittäjämäisen orientaation alatekijät vaikuttaisivat aina positiivisesti organisaatioiden saavutuksiin. Yrittäjämäisen orientaation alatekijät ovat itsessään yrityksen strateginen valinta. Yritysten tulee pohtia mikä alatekijä vastaa parhaiten kunkin elinkaaren tason tavoitteita. Hughes ja Morgan (2007) esittävät tutkimuksessaan, että kilpailullinen aggressiivisuus sekä itsenäisyys eivät vaikuttaneet positiivisesti nuorten korkean teknologian organisaatioiden suorituskykyyn. Alkuvaiheen yritykset eivät heidän mielestään välttämättä hyödy näistä alatekijöistä (Hughes & Morgan 2007, 658).

Kilpailullinen aggressiivisuus näyttäisi puolestaan korostuvan yrityksissä, jotka kehittävät tuotevalikoimaansa ja tämän volyyymia. Eräs Taiwanissa (2007)

toteutettu tutkimus havaitsi, että kilpailullisesti aggressiivisemmat yritykset kehittivät tuotevalikoimaansa markkinoiden vaatimuksien mukaan ja säätivät tuotantomääriä asiakkaiden kysynnän mukaan (Chang et al. 2007, 1013).

Yrityksen strategiassa korostuvat luonnollisesti myös pitkän sekä lyhyen aikavälin tavoitteet. Lumpkin, Brigham ja Moss (2010) havaitsivat tutkimuksessaan, että riskinoton sekä kilpailullisen aggressiivisuuden alatekijät eivät korostuneet pitkän aikavälin tavoitteita korostavissa organisaatioissa. Perheyritykset korostavat perinteisesti pitkän aikavälin tavoitteita liiketoiminnan jatkuvuuden varmistamiseksi. Perheyrityksissä lyhyen aikavälin tavoitteita korostavat alatekijät, kuten kilpailullinen aggressiivisuus, saattaa näin ollen vaikuttaa negatiivisesti näiden suorituskykyyn (Lumpkin, Brigham & Moss 2010, 255-257).

Kilpailullisella aggressiivisuudella viitataan yrittäjämäisen orientaation tutkimuksessa organisaatioiden kilpailijapohjaiseen toimintaan. Kyseessä on eräänlainen strateginen valinta, jonka hyödyllisyys riippuu pitkälti yrityksen elinkaaren, organisaatiokulttuurin sekä tavoitteiden aikavälien mukaan. Tämä alatekijä on siinä mielessä ainutlaatuinen, että sen ei katsota vaikuttavan positiivisesti kaikissa tapauksissa yrityksen etuihin.

4.1.5 Itsenäisyys

Menestyneitä yrittäjiä on kautta aikojen pidetty eräänlaisina oman tiensä kuljijoina, jotka ovat kyenneet valjastamaan tarvittavat tiedot ja taidot oman yrityksensä tarpeisiin. Yrittäjyys nähdään usein juuri eräänlaisena vapautena ja itsenäisyytenä toteuttaa yksilön tai ryhmän omaa tahtoa. Yrittäjä voi tehdä asioita joita hän haluaa ja päättää kuinka nämä asiat toteutetaan. Itsenäisyys kuuluu näin ollen vahvasti yrittäjyyden luonnehdintaan ja se on toinen Lumpkinin ja Dessin (1996) yrittäjämäisen orientaation tutkimukseen lisäämistä alatekijöistä. Kyseiset tutkijat katsovat, että itsenäisyys viittaa yksilön tai ryhmän omaehtoiseen toimintaan, jossa liikeidea toteutetaan tuotteena tai palveluna (Lumpkin & Dess 1996, 140; Lumpkin & Dess 2001, 431). Myös muissa yrittäjämäisen orientaation alatekijöissä on havaittavissa eräänlaista aloitteellisuutta, mutta nämä eivät selitä niitä itsenäisiä prosesseja, jotka lopulta johtavat uuden liiketoiminnan perustamiseen (Lumpkin & Dess 1996, 140).

Itsenäisyyttä on tutkittu lukumääräisesti erittäin vähän yrittäjämäisen orientaation parissa, vaikka kyseessä voidaan katsoa olevan erittäin tärkeä osa koko yrittäjyyden ilmiötä. Lumpkin ja kumppanit (2009) näkevät, että kyseiseen epäsuosioon on kaksi pääasiallista syytä. Ensinnäkin itsenäisyys ei kuulu Millerin (1983) kolmen alkuperäisen alatekijän joukkoon, jotka muodostavat yhdessä suosituimman lähestymistavan yrittäjämäisen orientaation tutkimuksessa. Toiseksi itsenäisyyden alatekijältä puuttuu vahvistettu mittakaava, jolla tätä kyettäisiin ylipäänsä havaitsemaan (Lumpkin, Cogliser & Schneider 2009, 48).

Itsenäisyyden termiä voidaan pitää erittäin laajana käsitteenä. Yrittäjämäisellä orientaatiolla on kuitenkin oma spesifioitu rajausta tämän ilmiön tarkasteluun. Yrittäjämäinen orientaation tutkimus lähtee liikkeelle olettamuksesta, että

itsenäisyys on päätöksentekoa ja toimintaa, jota ilmenee organisaation kaikilla eri tasoilla. Kyse on eräänlaisesta yrittäjämäisestä aloitteesta, jolla on strategisia vaikutuksia koko organisaation toimintaan. Perustaja-omistajan tapauksessa itsenäisyys saattaa olla ehkä itsestään selvä asia, koska näiden henkilöiden toiminta on jo lähtökohtaisesti tämän alatekijän ajamia. Organisaatioasetelmassa, itsenäisyyden voidaan katsoa olevan eräänlainen menetelmä, joka tarjoaa tämän jäsenille vapauden toimia ”yrittäjämäisesti” organisaation sisällä (Lumpkin, Cogliser & Schneider 2009, 63). Yrityksen johto voi esimerkiksi antaa myyntihenkilöstölle vapauksia, jotta nämä saavuttaisivat tavoitteet itsenäisillä sekä luovilla työskentelytavoilla (Spillecke & Brettel 2012, 9).

Itsenäisyydellä on havaittu olevan merkityssuhteita myös muiden yrittäjämäisen orientaation alatekijöiden kanssa. Tämä voidaan havaita hyvin organisaatioasetelmassa. Itsenäisyyden alatekijä takaa työntekijälle mahdollisuuden työskennellä proaktiivisesti yrityksen sisällä. Työntekijät voivat näin ollen tutkia sekä kehittää uusia tuotteita ja palveluita omilla ehdoillaan (Vora, Vora & Polley 2012, 371).

Itsenäisyyden alatekijän voidaan nähdä eräänlaisena luottamuksena johdon puolesta työntekijöitä kohtaan; vapaus toteuttaa omaa työtehtäväänsä itsenäisesti voi saada työntekijän tuntemaan henkilökohtaista vastuuta yrityksen menestyksestä (Spillecke & Brettel 2012, 4). Asia ei kuitenkaan ole välttämättä näin yksiselitteinen. Eräässä tutkimuksessa huomattiin työntekijän motivaation laskevan, jos hän tuntee, että riskiä on liikaa. Työntekijä saattaa näin ollen arvostaa myönnettyjä vapauksia, mutta ei ole henkilökohtaisesti valmis ottamaan täyttä vastuuta näiden lopputuloksista (Spillecke & Brettel 2012, 9).

Yrittäjämäisen orientaation itsenäisyyden alatekijä ei näin ollen liity pelkästään yrittäjän omaan toimintaan tai ajatteluun. Yrittäjän tapauksessa itsenäisyyttä voidaan pitää melkein itsestään selvä asia. Tämän merkitys korostuu enemmän organisaation strategisensa valintana, jolla pyritään kannustamaan henkilökunnan sisäistä yrittäjyyttä. Henkilökunnan vapaus saattaa kannustaa työntekijöitä toimimaan uusilla ja entistä tehokkaimmilla tavoilla. Työntekijä saattaa kokea tämän eräänlaisena luottamuksena omaa toimintaansa kohtaan, jolloin myös hänen motivaationsa kasvaa.

4.2 Yrittäjämäisen orientaation ja yrityksen suorituskyvyn välinen suhde

Yrittäjyys on ilmiönä ja tutkimuksena erittäin laaja käsite. Kyse on kokonaisuudessaan uuden liiketoiminnan sekä jo olemassa olevan taloudellisen toiminnan havaitsemisesta. Yrittäjyyden tutkimusta on hallinnut organisaatiotason näkökulma, jonka keskuksessa ovat erityisesti pienet, nuoret sekä omistajien itse johtamat yritykset. Havaintoyksikkönä tutkimuksessa on lähes poikkeuksetta käytetty taloudellisia arvoja. Tämä johtuu usein tutkijoiden omista mieltymyksistä.

Organisaatiota on huomattavasti vaivattomampi tarkastella, kuin uuden taloudellisen toiminnan sekä näiden mahdollisuuksien mittaaminen. Suorat rahalliset vaikutukset ovat helpompi havaita, kuin epäsuorat sekä materiaalittomat saavutukset. Organisaatiotason tutkimus on myös erittäin käytännön läheinen näkökulma, joka on tarjonnut paljon hyödyllistä tietoa yritysten liikkeenjohtolle. Voi hyvin olla, että resurssien saatavuus ohjaa yrittäjyyden tutkimusta huomattavasti enemmän, kuin tutkijat haluavat edes myöntää. Tästä resurssien saatavuuden vaikutuksesta toimii erinomaisena esimerkkinä yrittäjämäisen orientaation tutkimus (Wiklund, Davidsson, Audretsch & Karlsson 2011, 5-7; Rauch, Wiklund, Lumpkin & Frese 2009, 765).

Yrittäjämäisen orientaation tutkimuksen käsitteellisessä keskipisteessä on vakaa uskomus siitä, että organisaatiot hyötyvät siitä, jos nämä omaksuvat yrittäjämäisen orientaation arvot osaksi omaa liiketoimintaansa. Pelkistetty väite on, että yrittäjämäinen orientaatio johtaa yrityksessä aina korkeampaan suorituskyykyyn. Tämä väite on myös useassa tutkimuksessa kyetty osoittamaan todeksi (Rauch, Wiklund; Lumpkin & Frese 2009, 764). Sillä mitataanko taloudellista, ei-taloudellista vai arkistoihin perustuvaa suorituskyykyä ei vaikuttaisi olevan merkitystä: yrittäjämäisen orientaation ja suorituskyykyyn välinen suhde on vankka kaikissa käytetyissä mittayksiköissään (Rauch, Wiklund, Lumpkin & Frese 2009, 780).

Tutkimuksen parissa riittää kaikesta huolimatta vielä paljon parannettavaa. Tutkimustulokset sekä havaitut muuttujat vaihtelevat merkittävästi eri tutkimusten välillä, eikä tätä vaihtelua pystytä läheskään aina selittämään (Rauch, Wiklund, Lumpkin & Frese 2009, 764). Tästä hyvänä esimerkkinä eräs Suomalainen (2012) tutkimus, joka tarkasteli organisaatioiden suorituskyykyä kannattavuuden sekä kasvun näkökulmista. Tässä tutkimuksessa havaittiin, että ainoastaan kasvulla mitattuna voitiin osoittaa yrittäjämäisen orientaation positiivinen suhde yrityksen suorituskyykyyn. Kannattavuuden tapauksessa tässä tavoitteessa ei onnistuttu (Soininen, Martikainen, Puumalainen & Kyläheiko 2012, 619–620).

Yrittäjämäisen orientaation ja yrityksen suorituskyykyyn välistä suhdetta tarkastelevat tutkimukset ovat lähteneet usein liikkeelle hyvin pelkistetyistä näkökulmista, jonka mukaan näiden välillä olisi suora yhteys. Toisistaan poikkeavat tutkimustulokset saattavat viitata kuitenkin, että aikaisemmat tutkimukset eivät ole huomioineet mahdollisia yrittäjämäisen orientaation ja yrityksen suorituskyykyyn välisiä muuttujia (Miller 2011, 876; Rauch, Wiklund, Lumpkin & Frese 2009, 764).

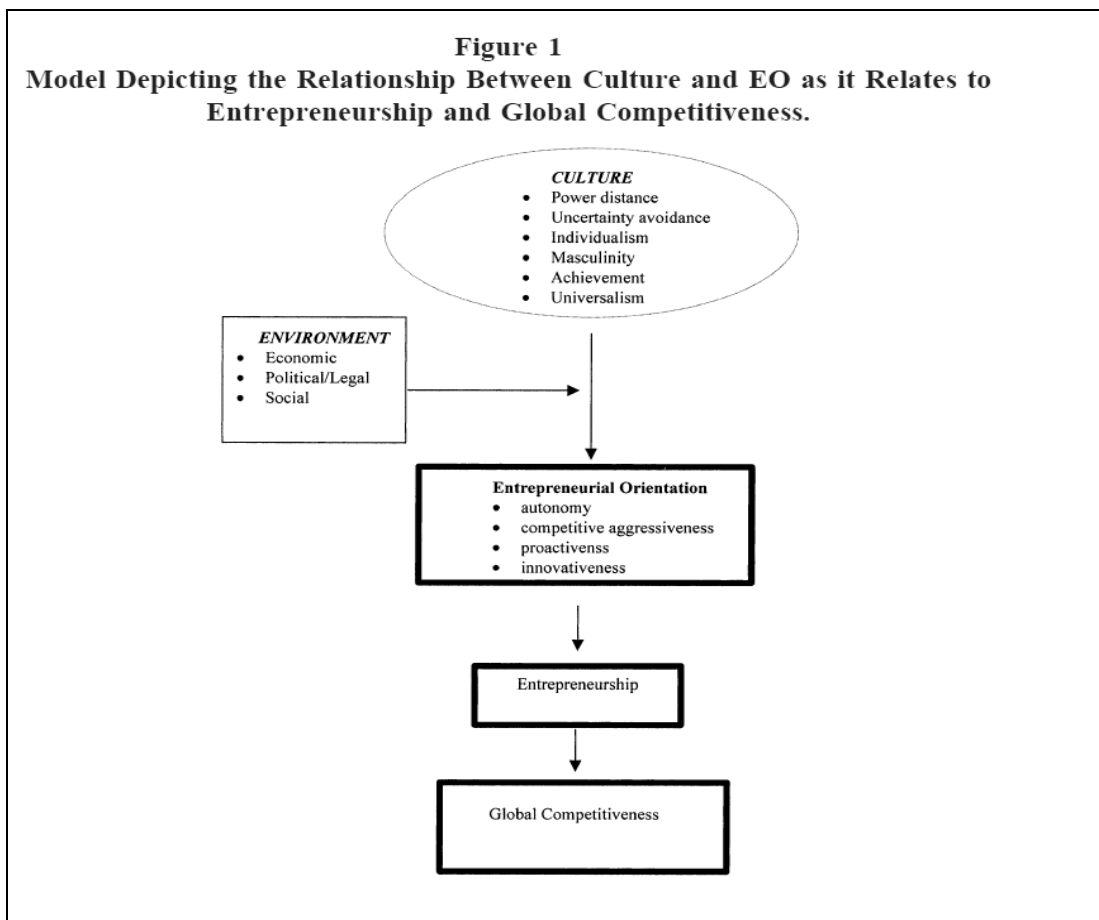
Yrittäjämäisen orientaation tutkimuksissa on noussut esille lukematon määrä erilaisia muuttujia, eikä niitä kaikkia voi tämän Pro gradu-työn puitteissa kattavasti esitellä. Seuraavaksi näistä pyritään tuomaan esille kaikista varteenotettavimmat ja yleisimmät, eli lukijalle pyritään antamaan mahdollisimman kattava kuva siitä kuinka nämä eri muuttujat vaikuttavat yrittäjämäiseen orientaatioon, tämän alatekijöihin ja yritysten suorituskyykyyn.

Merkittävä osa yrittäjämäisen orientaation ja yrityksen suorituskykyyn keskittyneistä tutkimuksista lähtevät liikkeelle olettamuksesta, että kyseessä on yleismaailmallinen ilmiö, joka toimii samalla tavalla kaikissa eri maissa tai asetelmissa. Totuus on kuitenkin se, että me emme vielä tiedä täysin kuinka kansalliset kulttuurit vaikuttavat näiden väliseen suhteeseen (Rauch, Wiklund, Lumpkin & Frese 2009, 776–777). Kyseessä vaikuttaisi olevan hyvin naiivi oletamus, sillä yrittäjyyden tutkimus on jo aikaisemmin osoittanut, että kansallinen kulttuuri vaikuttaa esimerkiksi maan yrittäjyysaktiivisuuteen (Kreiser, Marino, Dickson & Weaver 2010, 959–960).

Yrittäjämäisen orientaation tutkimus ei ole ottanut huomioon kuinka kulttuuri vaikuttaa yrittäjämäiseen käyttäytymiseen. Tutkimuksen puute on ainoa todennäköinen selitys sille miksi näiden välistä yhteyttä ei ole havaittu. Kreiser ja kumppanit (2010) paneutuivat tähän aiheeseen ja osoittivat, että kansallisen kulttuurin arvot sekä instituutiot vaikuttavat merkittävästi yritysten riskintoon ja proaktiivisuuteen. Myös useat institutionaaliset tekijät, kuten kansallinen talous, tekniikan taso ja oikeusjärjestelmä katsottiin olevan yhteydessä riskintoon ja proaktiivisuuden alatekijöihin. Heidän johtopäätöksensä tukee yrittäjämäisen orientaation moniulotteista näkökulmaa, jonka mukaan alatekijät ja niiden arvot vaihtelevat itsenäisesti eri asetelmissa (Kreiser, Marino, Dickson & Weaver 2010, 976–979).

Myös Hansen ja kumppanit (2011) tulivat tutkimuksessaan siihen tulokseen, että kansallisella kulttuurilla oli ratkaiseva vaikutus yrittäjämäisen orientaation alatekijöihin. Tästä hyvänä esimerkkinä Yhdysvallat, jota voidaan pitää riskiä palkitsevana ympäristönä. Yhdysvalloissa suuremmat riskit tarkoittavat myös suurempia palkkioita (Hansen, Deitz, Tokman, Marino & Weaver 2011, 75–76).

Lee ja Peterson (2000) tarkastelevat artikkelissaan kulttuurin vaikutusta yrittäjämäiseen orientaatioon. (KUVIO 10). Heidän mielestään yrityksen mahdollinen menestys tai epäonnistuminen riippuu täysin kansallisen kulttuurin kyvystä luoda vahva yrittäjämäiseen orientaatioon perustuva ilmapiiri yrittäjille ja yrityksille. Tätä voidaan pitää poikkeuksellisenä näkökulmana, koska kulttuuri nostetaan tässä teoriassa erittäin ratkaisevaan asemaan. Lisäksi nämä tutkijat nostavat esille taloudelliset, poliittis-juridiset sekä sosiaaliset muuttujat, joiden katsotaan yhdessä vaikuttavan merkittävästi yrittäjämäisen orientaation tasoon (Lee & Peterson 2000, 409–410).



KUVIO 10. Kulttuurin ja ympäristön vaikutus yrittäjämäiseen orientaation alatekijöihin.

Myös Rauch ja kumppanit (2009) esittävät tutkimuksessaan, että yrittäjämäisen orientaation ja organisaation suorituskyvyn välillä oli vahva positiivinen suhde, mutta tähän suhteeseen saattoi vaikuttaa monia eri muuttujia. Näitä muuttujia olivat esimerkiksi kansallinen kulttuuri, yrityksen ikä, ympäristön dynamismi, toteutettu strategia ja organisaation rakenne. Tutkijoiden tulee heidän mielestään paneutua huomattavasti enemmän näihin muuttujiin, jotta yrittäjämäisen orientaation tutkimus saataisiin luotettavammaksi (Rauch, Wiklund, Lumpkin & Frese 2009, 779–781).

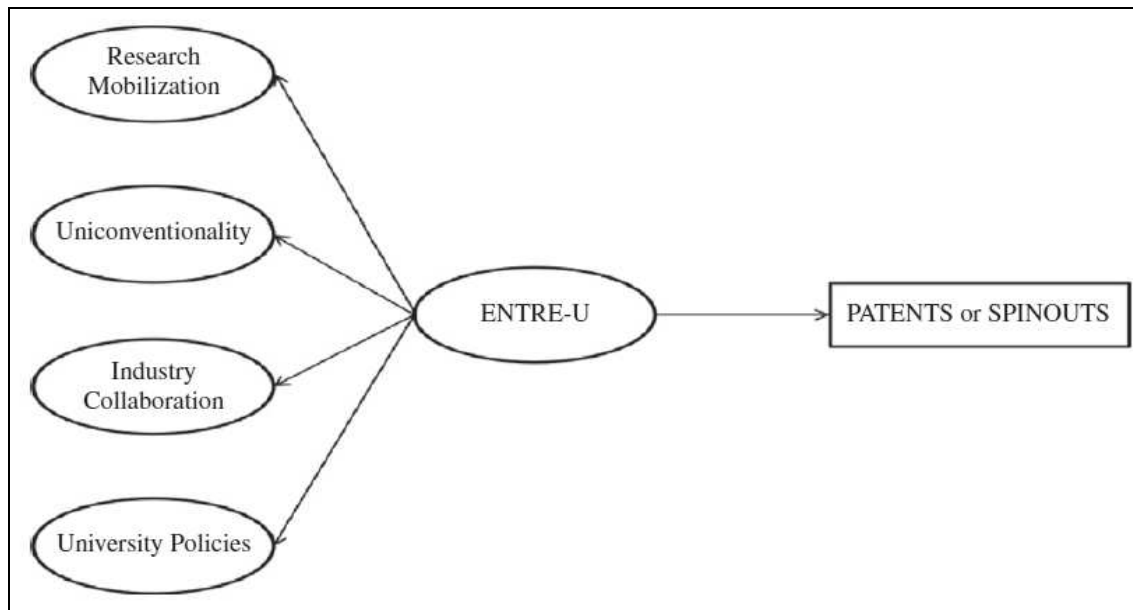
Useat yrittäjyyden tutkimukset ovat esittäneet, että yrittäjämäisen orientaation ja organisaation suorituskyvyn välinen suhde vaihtelee eri yhteyksissä. Vora ja kumppanit (2012) havaitsivat, että yrityksen sisäiset rakenteet sekä organisaatiokulttuuri vaikuttivat positiivisesti yrittäjämäiseen orientaatioon keskisuurissa yrityksissä. Tämän tutkimuksen mukaan yrittäjämäisen orientaation alatekijät ilmenevät yrityksissä usealla eri tasolla ja näihin alatekijöihin vaikuttivat erilaiset organisaatorakennelmat, jotka olivat organisaatiokulttuurin aikaansaannoksia. Yritykset kykenevät näin ollen kehittämään omaa organisaatiokulttuuriaan niin, että se tukee yrittäjämäisen orientaation arvoja ja näin ollen organisaation suorituskykyä (Vora, Vora & Polley 2012, 373).

Toimialat muodostavat merkittävän ympäristön organisaatiolle. Toimialojen tarkastelu yrittäjämäisen orientaation parissa on tuonut esille useita mielenkiintoisia huomioita, etenkin korkean teknologian aloilla. Renko ja kumppanit (2009) esittävät, ettei ole varmaa hyötyvätkö esimerkiksi korkean teknologian aloilla toimivat organisaatiot yrittäjämäisen orientaation omaksumisesta. Tämän toimialan yleinen luonne on jo valmiiksi hyvin innovatiivinen, proaktiivinen ja riskialtis, eikä yritys välttämättä hyödy panostamalla näihin ominaisuuksiin enempää kuin kilpailijansa (Renko, Carsrud & Brännback 2009, 361).

Teknologia-alan yritysten menestyksen takana on usein onnistunut suunnittelutyö, joka vaatii merkittävän osan organisaation resursseista. Eräs Taiwanilainen tutkimus (2009) havaitsi, että tiedon luomisprosessi vaimensi yrittäjämäisen orientaation ja yrityksen suorituskyvyn välistä suhdetta tutkimukseen valituissa yrityksissä. Yksi mahdollinen selitys tälle ilmiölle on, että korkean teknologian alalla toimivilla organisaatioilla ei yksinkertaisesti ole voimavaroja panostaa yrittäjämäiseen orientaatioon (Li, Huang & Tsai 2009, 447).

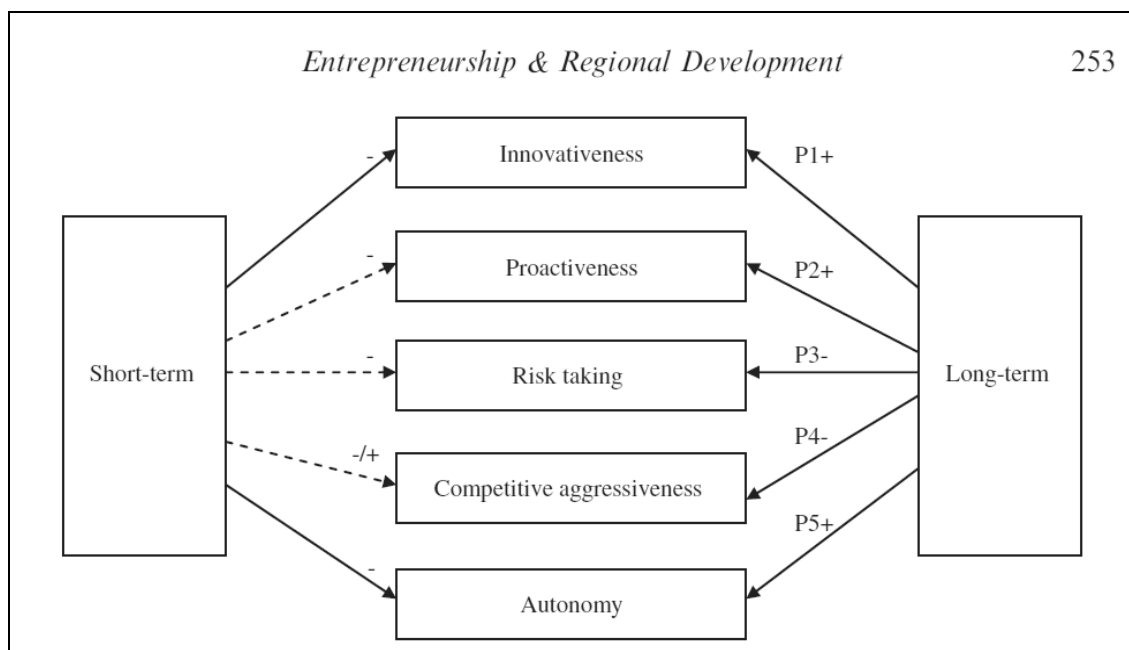
Walter ja kumppanit (2006) eivät havainneet myöskään tutkimuksessaan, että yrittäjämäisellä orientaatiolla olisi suora vaikutus yliopistojen spin-off-yritysten myyntiin tai tuottoihin. Nämä tutkijat ehdottavat, että yrittäjämäinen orientaatio ei aina johda näissä spin-off-yrityksissä taloudelliseen kasvuun tai pitkän aikavälin etuihin. Yrittäjämäinen orientaatio ei ole heidän mukaansa "ihmelääke", joka parantaisi poikkeuksetta yrityksen kuin yrityksen suorituskykyä. Tämä tutkimus havaitsi, että yrittäjämäinen orientaatio vaikutti merkittävästi siihen kuinka yliopistojen spin-off-yritykset havaitsivat kilpailullisia etuja. Tämän avulla kyettiin houkuttelemaan asiakkaita ja parantamaan yrityksen mainetta. Yrittäjämäinen orientaatio tarjoaa taloudellisten tuottojen lisäksi myös muita hyötyjä, kuten esimerkiksi ei taloudellisia tuottoja sekä sivutuotteita (Walter, Auer, & Ritter 2006, 557–558).

Yrittäjämäistä orientaatiota on tutkittu organisaatiotasolla lähinnä kaupallisten yritysten kautta, eikä muita organisaatiomuotoja tutkimuksessa ole juuri huomioitu. Todorovic ja kumppanit (2010) esittävät, että myös yliopistoa itseään voidaan pitää yhtenä organisaatiotyypinä. Nämä tutkijat perehtyivät (KUVIO 11) yliopistoissa toteutuvaan liiketoimintaan sekä uusien patenttien syntymiseen. He tulivat tutkimuksessaan siihen lopputulokseen, että yrittäjämäisesti orientoituneiden yliopistojen yrittäjyyttä voitiin ennustaa tehokkaasti neljällä eri tekijällä. Nämä olivat tutkimuksen mobilisointi, omaperäisyys, elinkeinoelämän yhteistyö sekä yliopiston toimintaperiaatteiden omaksuminen. Myös taloudellisen ilmapiirin katsottiin ohjaavan yliopistojen toimintaa, koska yhteiskunnalliset päättäjät olettavat näiden luovan kasvuun suuntautuneita yrityksiä. Tämä tarkoittaa puolestaan taas sitä, että yliopistot joutuvat turvautumaan entistä useammin yrittäjämäisen orientaation arvoihin, oman tehokkuutensa parantamiseksi (Todorovic, McNaughton & Guild 2010, 134–136).



KUVIO 11. Yrittäjämäinen orientaatio yliopistoissa.

Yrittäjämäisen orientaation tutkimuksessa unohtuu usein tarkasteluajanjakson pituus, kuten Lumpkin ja kumppanit (2010) tutkimukseensa huomauttavat. Tämä "kömmähdys" on lyhyen- ja pitkän aikavälin tarkastelun puute tutkimuksen parissa. Nämä tutkijat tulivat omassa tutkimuksessaan siihen lopputulokseen (KUVIO 12), että yrittäjämäisen orientaation alatekijöiden tulokset poikkesivat yrityksissä toisistaan, kun niitä vertailtiin tavoitteiden aikaväleillä. Esimerkiksi innovatiivisuus, proaktiivisuus sekä itsenäisyys antoivat korkeita arvoja niissä perheyriyksissä, jotka ilmoittivat panostavansa pitkän aikavälin tavoitteisiin. Riskinotto ja kilpailullinen aggressiivisuus ei vastaavissa pitkän aikavälin hyötyjä hakevissa perheyriyksissä taas koettu tärkeiksi (Lumpkin, Brigham & Moss 2010, 253–255).



KUVIO 12. Pitkän- ja lyhyen aikavälin tavoitteiden vaikutus yrittäjämäisen orientaation alatekijöihin perheyrittäjissä.

Tavoitteiden aikaväleihin perehtynyt näkökulma saa tukea Rauchin ja kumppaneiden (2009) yrittäjämäisen orientaation tutkimusta koskevasta meta-analyysistä. Nämä tutkijat pitivät erittäin mahdollisena, että yritykset saattoivat uhrata lyhyen aikavälin tuottoja saavuttaakseen pidemmän aikavälin taloudellista kasvua. Ilman pitkän aikavälin tutkimusta, nämä tuotot jäävät tutkimusten johtopäätöksissä huomioimatta (Rauch, Wiklund, Lumpkin & Frese 2009, 765).

Myös Zhao, Seibert ja Lumpkin (2010) huomauttavat tutkimuksessaan, että yrittäjien suhtautuminen tiettyihin yrittäjämäisen orientaation alatekijöihin vaihteli yrittäjyyden eri vaiheissa. Hyvänä esimerkkinä tästä on yrittäjien suhtautuminen riskiin. Riskinoton merkitys näyttäisi korostuvan yrittäjyyden alkuvaiheessa. Yksilöt, jotka ovat valmiita ottamaan enemmän riskiä, ovat usein enemmän kiinnostuneita ryhtymään yrittäjiksi (Zhao, Seibert & Lumpkin 2010, 396).

Yrittäjämäisen orientaation tutkimuksen lähtökohtana on tämän alatekijöiden positiivinen suhde organisaatioiden suorituskykyyn. Tätä tutkimusta on hallinnut organisaatiotason näkökulma ja mittayksikkönä on käytetty pääsääntöisesti taloudellisia arvoja. Kyseessä on niin tutkijoita, kuin yritysjohtoa puhutteleva tutkimussuuntaus. Yrittäjämäisen orientaation ja suorituskyvyn välinen suhde ei kaikesta huolimatta ole niin yksinkertainen ilmiö, kuin yleisesti oletetaan. Tähän vaikuttaa monia eri muuttujia monella eri ympäristön tasolla. Lisäksi tässä ilmiössä on otettava huomioon myös itse yksilö ja tämän omat mielipiteet. Yrittäjämäisen orientaation tutkimuksen alatekijät ovat yksilöiden toiminnasta havaittuja käyttäytymismalleja ja on hyvä muistaa, että kaikki organisaatiot ovat lopulta yksilön tai yksilöiden toiminnan tuloksia.

4.3 Yksilön yrittäjämäinen orientaatio

Yrittäjämäisen orientaation tutkimusta voidaan pitää hyvin yksilölähtöisenä, siitä huolimatta, että tämän on kiinnittynyt vahvasti organisaatiotasoon. Tutkimuksen pääasiallinen tietolähde on usein organisaation korkein johto, mutta tarkastelun kohteena on itse organisaatio. Yksilötaso on näin ollen jäänyt oikeastaan käsittelemättä (Rauch et al. 2009, 776; Bolton & Lane 2012, 220).

Yrittäjämäisen orientaation tutkimus on käsitellyt yksilöitä lukumäärällisesti erittäin vähän ja harvat yksilöä koskevat tutkimukset ovat jääneet huomiotta, koska näiden ei katsota olevan yhteensopivia organisaatiotason tutkimusten kanssa (Rauch et al. 2009, 766.)

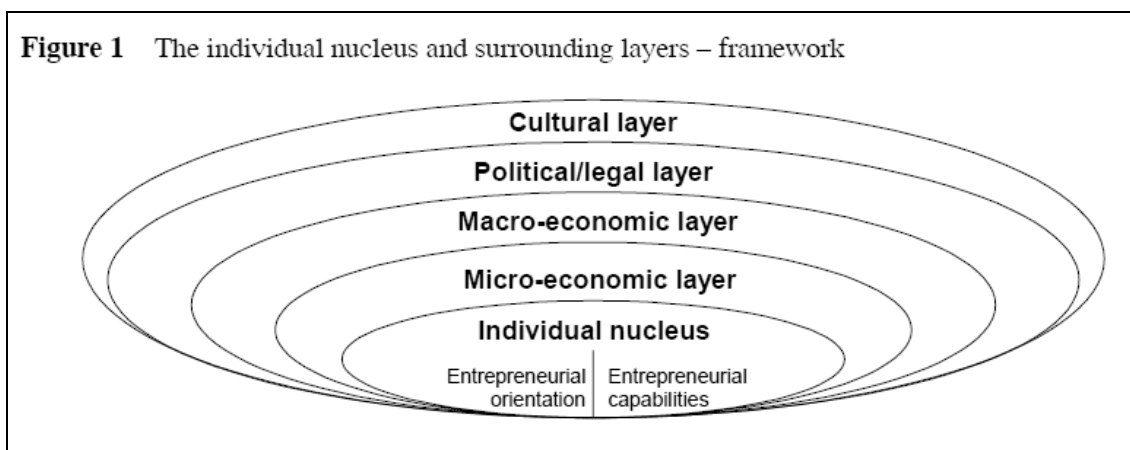
Yrittäjämäisen orientaation alatekijät ovat muodostuneet yksilöiden käyttäytymismallien pohjalta. Lisäksi on hyvä muistaa, että yritykset ovat lopulta yksilöiden tai ryhmien toiminnan lopputuloksia. Yksilöiden tapauksessa ei tutkita varsinaisesti organisaatioiden suorituskykyä, vaan kuinka yrittäjämäisen orientaation alatekijät vaikuttavat esimerkiksi yksilön yrittäjyyshalukkuuteen tai kykyyn toimia yrittäjinä. Tällä on myös monia käytännön kannalta hyödyllisiä käyttötarkoituksia. Yksilön käyttäytymisen kautta on mahdollista esimerkiksi arvioida henkilön halukkuutta yrittäjyyteen tai suunnitella opetusta niin, että se tukee juuri yrittäjyyteen kannustavia ominaisuuksia (Bolton & Lane 2012, 221).

Yksilön yrittäjämäistä orientaatiota, josta käytetään tässä Pro gradu-tutkimuksessa lyhennettä YYO, lähestytään yrittäjyyden tutkimuksen parissa hyvin pitkälti samalla tavalla, kuin organisaatiotason tutkimuksessakin. Bolton ja Lane (2012) esittävät omassa tutkimuksessaan, että YYO:n tulisi vastata perimiltään seuraavaan kysymykseen:

Mitkä ovat ne henkilökohtaiset luonteenpiirteet tai asenteet, jotka mahdollisesti nostavat yksilön todennäköisyyttä toimia menestyvänä yrittäjänä?

Tähän kysymykseen on mahdollista vastata Boltonin ja Lanen (2012) mielestä kolmella eri tavalla, riippuen siitä mistä näkökulmasta ilmiötä tarkastellaan: yksilön ympäristön, luonteenpiirteiden vai asenteiden kautta. Näistä kaksi jälkimmäistä, eli luonteenpiirteet sekä asenteet, ovat yksilön yrittäjämäisen orientaation kannalta kaikista keskeisimmässä asemassa. Luonteenpiirteisiin perehtyneiden tutkimusten ei katsota onnistuneen täysin tehtävässään selvittää sitä asetelmaa, joka määritteli menestyneen yrittäjän. Yksilön asenteita käsittelevissä tutkimuksissa on päästy huomattavasti parempiin tuloksiin. Asenteita on lähtökohtaisesti helpompi tarkastella, kuin luonteenpiirteitä. Yksilön ei ole esimerkiksi vaikea kertoa asenteistaan yrittäjyyttä kohtaan, mutta omien luonteenpiirteiden kuvailu voi olla puolestaan huomattavasti haasteellisempaa ja jopa vastenmielistä (Bolton & Lane 2012, 221–222).

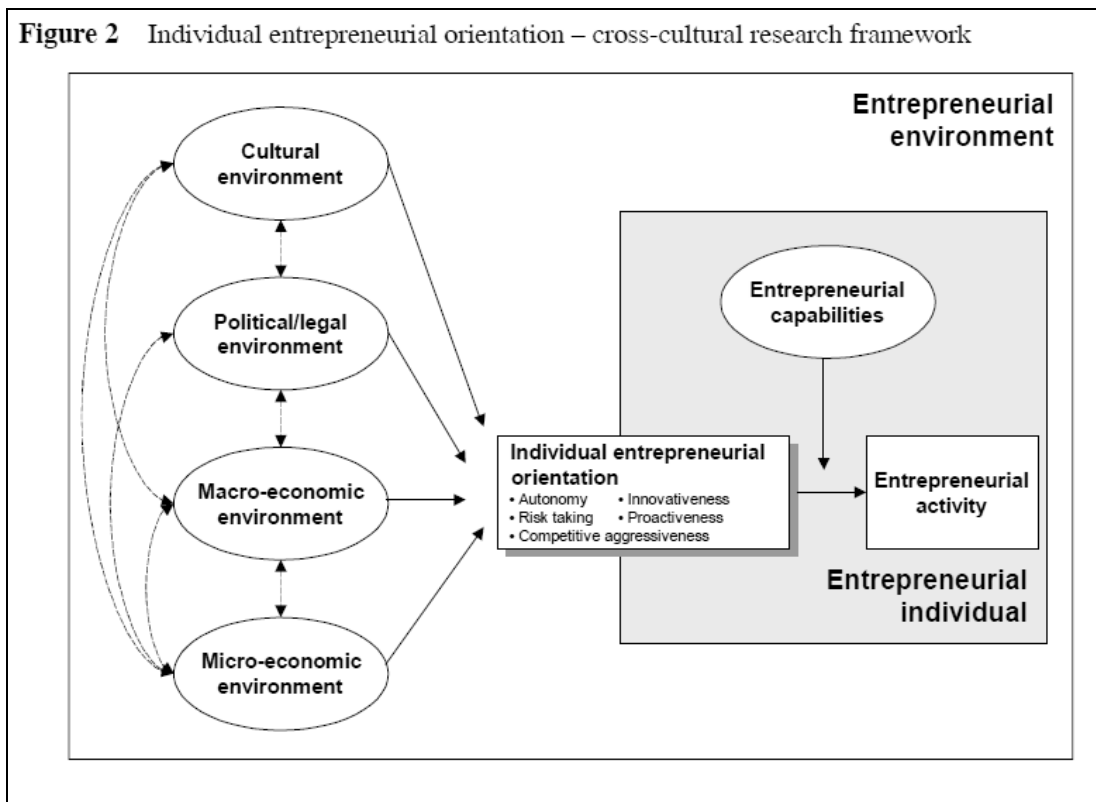
Luonteenpiirteiden merkitystä korostavalle tutkimukselle löytyy myös omat puolestapuhujansa. Zhao, Seibert ja Lumpkin (2010) esittivät, että viisi eri luonteenpiirteiden ulottuvuutta vaikutti yrittäjyysintentioihin sekä yrittäjämäiseen suorituskyykyyn. Nämä kyseiset tekijät olivat emotionaalinen tasapaino, ulospäin suuntautuneisuus, kokemusten avoimuus, yhteensopivuus sekä tietoisuus. Nämä tutkijat pitivät myös erittäin mahdollisena, että yrittäjien luonteenpiirteet sekä mieltymykset vaikuttavat yrityksen yrittäjämäiseen orientaatioon. Korkeakouluopiskelijoiden yrittäjyyskoulutuksessa tulisi puolestaan kiinnittää erityistä huomioita tietoisuuteen, emotionaaliseen tasapainoon sekä kokemusten avoimuuteen, koska juuri nämä korostuivat yrittäjämäisessä menestymisessä. Lumpkin ja kumppanit (2010) tosin huomauttavat, että yksilön luonteenpiirteet selittivät ainoastaan kymmenesosan yrityksen suorituskyyvyn vaihtelusta. Luonteenpiirteillä ei välttämättä ole ratkaiseva vaikutus esimerkiksi opiskelijoiden yrittäjyysintentioihin, vaan kyseessä on enemmän ”kosmeettinen” vaikutus ilmiöön (Zhao, Seibert & Lumpkin 2010, 394–399).



KUVIO 13. Yksilön yrittäjämäinen orientaatio ja ympäristön tasot.

Oli kyseessä sitten yksilö tai organisaatio, ovat nämä jatkuvassa vuorovaikutuksessa ympäristön kanssa. Kollmann ja kumppanit (2007) ottavat yksilön yrittäjämäisen orientaation tutkimuksessaan kantaa ympäristön vaikutukseen sekä tämän eri tasoihin (KUVIO 13). He esittivät, että ympäristön eri tasot muokkaavat yksilön yrittäjämäistä orientaatiota. Nämä kyseiset tasot olivat kulttuuri, säädökset sekä lait, makrotaloudelliset ja mikrotaloudelliset tekijät. Kaikista ylimpänä tasona heidän teoriassaan toimii kulttuuri, joka määrittää valtion, alueen tai tässä tapauksessa organisaation sekä yksilöiden arvot. Seuraavana on poliittinen ja lainsäädännöllinen ympäristö, joka puolestaan määrittää taloudellisen vapauden sekä lainsäädännöllisten määräysten luonteen. Kolmantena on ympäristön makro-taso, eli maan taloudellinen tilanne. Viimeisenä ja kaikista lähimpänä yksilöä on mikro-taso, johon lukeutuvat esimerkiksi hautomo toiminta ja yksilön viralliset sekä ei-viralliset verkostot. Nämä tasot ja yksilön omakohtaiset havainnot näistä, muodostavat yhdessä subjektiivisen

suhteen (KUVIO 14), joka lopulta määrittää yksilön yrittäjämäisen orientaation tason (Kollmann, Christofor & Kuckertz, 2007, 333–335).



KUVIO 14. Ympäristön vaikutus yksilön yrittäjämäiseen orientaatioon.

Yrittäjämäisen orientaation tutkimus on jättänyt ympäristön mahdollisen vaikutuksen pääsääntöisesti huomioimatta, kuten aikaisemmin tässä tutkimuksessa on jo todettu. Tämä on aiheuttanut esimerkiksi sen, että tutkijat eivät täysin tiedä kuinka esimerkiksi kansallinen kulttuuri vaikuttaa yrittäjämäiseen orientaatioon (Rauch, Wiklund, Lumpkin & Frese 2009) ja vaikka tästä on ollut tutkimuksissa joitain viitteitä (Kreiser, Marino, Dickson & Weaver 2010; Hansen, Deitz, Tokman, Marino & Weaver 2011; Lee & Peterson 2000; (Levenburg & Schwarz 2008) niin tätä on katsottu läpi sormien. Boltonin, Lanen (2012), Christoforin sekä Kuckertzin (2007) huomioita ympäristön vaikutuksesta voidaan siinä pitää vähintäänkin aiheellisina.

Yksilön yrittäjämäisen orientaation varmasti puhuttelevin argumentti olisi osoittaa, että tällä on positiivinen yhteys yksilöiden yrittäjäysintentioihin. Tämä tavoite ei ole suhteeton, koska yrittäjämäisen orientaation sekä suorituskyvyn välinen suhde on pystytty todistamaan organisaatiotasolla. Yksilön yrittäjämäisen orientaation avulla voidaan tarkastella myös yksilöiden soveltuvuutta yrittäjyyteen, joka puolestaan antaisi meille mahdollisuuden potentiaalisten yrittäjien tunnistamisen käyttäytymismallien kautta. Yrittäjäyiskoulutus voitaisiin ohjata näin ollen entistä tehokkaammin, oikean kohderyhmän pariin (Bolton & Lane 2012, 223–224).

Yksilön yrittäjämäisen orientaation tutkimus on vielä alkuvaiheessaan, mutta tähän mennessä suoritettut tutkimukset ja näistä saadut tulokset ovat vähintäänkin lupaavia. YYO antaa meille ensinnäkin mahdollisuuden tarkastella yrittäjyyttä jo ennen varsinaisen yritystoiminnan alkamista, esimerkiksi korkeakouluopiskelijoiden yrittäjyysintentioiden kautta. Bolton ja Lane (2012) tutkivat korkeakouluopiskelijoiden yrittäjyysintention yrittäjämäisen orientaation viiden alatekijän avulla ja havaitsivat, että näistä kolme korreloi positiivisesti opiskelijoiden yrittäjyysintentioiden kanssa. Nämä kyseiset alatekijät olivat innovatiivisuus, riskinotto sekä proaktiivisuus (Bolton & Lane 2012, 229–230).

Bolton (2012) palasi tähän aiheeseen uudestaan jo samana vuonna. Hänen tavoitteenaan oli vahvistaa aikaisempia tutkimustuloksia ja tutkimuksessa käytettyä mittaria. Hän valitsi tutkimukseensa tällä kertaa jo yrittäjänä toimivia henkilöitä ja sai aikaan lähes identtiset tulokset aikaisemman tutkimuksen kanssa. Tämän lisäksi tässä tutkimuksessa havaittiin, että korkeamman YO:n omaavat henkilöt kokivat olevansa menestyneempiä yrittäjiä, kuin alemman orientaatiotason henkilöt (Bolton 2012, 96–97).

YO:n tutkimuksessa mitattava suoritustaso näyttäisi liittyvän yrittäjämäisiin taitoihin sekä yrittäjän henkilökohtaiseen menestykseen. Joardar ja Wu (2011) esittivät tutkimuksessaan, että maahanmuuttaja yrittäjien menestyminen uudessa kotimaassa oli riippuvainen heidän YO:n tasosta. Käytännössä tämä tarkoitti, että mitä korkeampi henkilöiden YO:n arvot olivat, sitä menestyksekkäämmin nämä pystyivät toimimaan kotimaansa ulkopuolella (Joardar & Wu 2011, 337).

Kropp, Lindsay ja Shoham (2008) tulivat tutkimuksessaan lopputulokseen, että proaktiivisuuden sekä riskinoton alatekijät vaikuttivat merkittävästi kansainvälisen liiketoiminnan käynnistämiseen. He esittivät tämän lisäksi, että ikä korreloi positiivisesti kansainvälisen yrittäjyyden intentioniin. Tämä haastaa yleisen uskomuksen siitä, että yrittäjyysintention laskisivat iän myötä. Koulutuksella oli puolestaan negatiivinen vaikutus kyselyyn osallistuneiden henkilöiden kansainvälisiin yrittäjyysintentioniin (Kropp, Lindsay & Shoham 2008, 111–112). Ikään ja koulutukseen liittyvät havainnot vastaavat hyvin esimerkiksi Suomen tilannetta. Suomalaisten yrittäjien keski-ikä on huomattavan korkea (Stenholm, Kovalainen, Heinonen & Pukkinen 2012) ja koulutustasolla on maassamme negatiivinen vaikutus yrittäjyyshalukkuuteen (Yrittäjyyskatsaus 2012; Akava 2011).

Opiskelijat ovat kaikesta huolimatta suosituin kohderyhmä yrittäjämäisen orientaation tutkimuksessa. Tämä johtuu pitkälti kyseisen tutkimussuuntauksen mieltymyksistä. Korkeakouluopiskelijoita pidetään tutkimuksen kannalta sopivana kohderyhmänä, koska he eivät ole vielä toimi pääsääntöisesti työelämässä. Heidän kauttaan on tehokasta tarkastella yrittäjämäisen orientaation kehittymistä ennen lopullista urapäätöstä (Bolton & Lane, 225).

Levenburg ja Schwarz (2008) pohtivat tutkimuksessaan kulttuurin, koulutuksen sekä ympäristön vaikutusta opiskelijoiden yrittäjämäisen orientaation arvoihin. Tämä tutkimus katsoi, että koulutus sekä muut yrittäjyyteen valmen-

tavat kurssit nostavan opiskelijoiden yrittäjämäisen orientaation tasoa. Nämä tutkijat osoittivat tutkimuksessaan, että valtion yrittäjyyden edistämisen toimenpiteet sekä nopea taloudellinen kasvu nostivat todella Intialaisten opiskelijoiden yrittäjyysintentiona. Havainto on siinä mielessä merkittävä, että Intian sosiaalista rakennetta sekä kulttuurillisia arvoja voidaan pitää yleisesti ottaen yrittäjyyttä syrjivinä tekijöinä. Korkeakouluopiskelijoiden yrittäjämäisen orientaation käyttäytymismalleja voidaan näin ollen siis tukea, mutta rajoitetusti, koska esimerkiksi taloudellinen tilanne määrittää omalta osaltaan yrittäjyyteen toteutumista (Levenburg & Schwarz 2008, 31–33).

Myös itse korkeakoulut ovat yrittäjämäisen orientaation tutkimuksen mielenkiinnon kohteena, koska näiden ja elinkeinoelämän välinen yhteistyö on lisääntynyt merkittävästi viime vuosina. Korkeakoulujen katsotaan näin ollen muuttuvan entistä yrittäjämäisempään suuntaan. Tijssen (2006) kuitenkin huomautti aiheesta koskevassa tutkimuksessaan, että tämä yhteistyö ei selitä yliopiston yrittäjämäisen orientaation arvoja. Maantieteellinen sijainti sekä korkeakoulun tutkimuksen määrä selittivät puolestaan huomattavasti tehokkaammin yliopiston yrittäjämäisen potentiaalin. Lisäksi Tijssen esitti, että yliopistojen yrittäjämäisen orientaation tasoon vaikutti todennäköisesti muitakin tekijöitä, joita ei ole vielä tähän mennessä tutkimuksessa ollen kyetty havaitsemaan (Tijssen 2006, 1582).

Taatila ja Down (2012) lähtivät tutkimuksessaan liikkeelle oletuksesta, että yrittäjämäinen orientaatio vaihteli eri koulutusohjelmien välillä. Tätä hypoteesia ei kuitenkaan kyetty näyttämään tutkimuksessa toteen, koska ainoastaan yrittäjyysintentionot vaihtelivat eri koulutusohjelmien opiskelijoiden välillä. Ainoastaan aikaisempi yritystoiminta nosti korkeakouluopiskelijoiden yrittäjämäisen orientaation alatekijöiden arvoja (Taatila & Down 2012, 754–756). Taatilan ja Downin tutkimus kannustaa kaikesta huolimatta perehtymään syvemmin opiskelijoiden välisten erojen tarkasteluun. Heidän tutkimuksensa kyselyyn osallistuneiden opiskelijoiden määrää voidaan pitää riittämättömänä koulutusohjelmien väliseen vertailuun (Taatila & Down 2012, 756).

Yksilön yrittäjämäisen orientaation tutkimus on saanut aikaiseksi tähän mennessä lupaavia tutkimustuloksia. Näillä on useita eri käyttötarkoituksia, jotka puhuttelevat niin tutkijoita kuin yrittäjyyden parissa työskenteleviä henkilöitäkin. YYO:n varmasti puhuttelevin argumentti on mahdollisuus (kaikissa käyttötarkoituksissaan) käyttää tätä tutkimusta hyödyksi yrittäjien urasuunnittelussa sekä koulutuksessa. YYO:n avulla yrittäjyyskeskukset kykenevät esimerkiksi arvioimaan ovatko henkilöt kykeneviä oman liiketoiminnan ylläpitämiseen, urasuunnittelijat pystyvät kartoittamaan tehokkaammin uramahdollisuuksia, rahoittajat pystyvät havaitsemaan onko yrittäjissä kasvupotentiaalia ja yliopistot pystyvät kehittämään yrittäjyyskoulutustaan entistä suorituskykyisempään suuntaan (Bolton 2012, 97; Kropp, Lindsay & Shoham 2008, 112; Taatila & Down 2012, 744; Zhao, Seibert & Lumpkin 2010, 397).

5 TUTKIMUSMETODOLOGIA

Tämä Pro gradu- tutkimus toteutettiin kvantitatiivisena, eli määrällisenä tutkimuksena, joka on luonteeltaan selittävä tutkimus. Kvantitatiivisen tutkimuksen pääsääntöinen tehtävä on löytää säännönmukaisuudet aineistosta. Tämän tutkimuksen tapauksessa se tarkoittaa, että pyrkimyksenä on vahvistaa sekä täsmentää yrittäjämäisen orientaation teoriaa ja selvittämään vastaavatko korkeakouluopiskelijoiden asenteet yhteiskunnan asettamia tavoitteita. Lisäksi tavoitteena on selvittää vaikuttaako opiskelijan lähipiiri tämän yrittäjyysintentioniin ja miten yliopisto- ja ammattikorkeakouluopiskelijat eroava tutkimustuloksiltaan toisistaan. Selittävä tutkimus pyrkii luomaan perusteltua lisätietoa aiheesta ja selvittämään ne tekijät, jotka vaikuttavat valitun ilmiön taustalla. Tämän tutkimuksen tavoitteena on vahvistaa aikaisempien tutkimusten havaintoja yrittäjämäisestä orientaatiosta sekä tekemään tämä aihe entistä ymmärrettävämmäksi, valitussa konseptissaan (Vilka 2007, 19–25).

Tarkkaan ottaen kyseessä on postpositivistinen tutkimus, joka reflektoi determinististä filosofian näkökantaa. Tämä filosofinen näkökanta pohtii syyseuraussuhteita, joka näkyy postpositiivisessa tutkimuksessa pyrkimyksenä selvittää niitä tekijöitä, jotka vaikuttavat havaittavan ilmiön lopputulokseen. Postpositiivisessa tutkimussuuntauksessa on myös reduktionistisia vaikutteita, jotka tässä Pro gradu- työssä ilmenevät erityisesti hypoteesien muodossa: ideat tulee rajata pieniksi diskreeteiksi asetelmiksi, jotka tulee olla testattavissa. Postpositivistinen tietämys perustuu hyvin harkittuun tarkasteluun sekä mittaamiseen objektiivisesta todellisuudesta. Tämä todellisuus on se miten maailman havaitsemme. Kaikista varteenotettavin tapa raportoida jotain ilmiötä on käyttää hyödyksi numeerisia arvoja, jotka näin ollen ovat tärkein osa postpositiivista tutkimusta. Tämän tutkimussuuntauksen tarkoituksena on selittää ihmisten käyttäytymistä numeeristen mittausten ja lukujen avulla. Postpositivistisessa tutkimuksessa on lopulta kyse siitä, että kaikkea havaitsemaamme toimintaa ohjaavat erilaiset lait sekä teoriat ja tämän kyseisen tutkimuksen tehtävä on varmentaa näitä. Tieteellisenä metodina tämä tarkoittaa seuraavaa: tutkija valitsee teorian, kerää tietoa joka tukee tai osoittaa vääräksi valitun teorian ja lopulta

tekee tarvittavat korjaukset tähän, jotta uusia tutkimuksia voidaan jatkossa suorittaa (Creswell 2003, 6-7).

Kvantitatiivisen tutkimuksen pääasiallisia tiedonhankintamenetelmiä ovat erilaiset kokeilut ja kyselyt. Näistä jälkimmäinen on tämän tutkimuksen strateginen valinta. Kyselyt ovat joko poikittais- tai pitkittäistutkimuksia, joissa käytetään apuna kyselytutkimuksia tai rakennettuja haastatteluja. Kvantitatiivisessa tutkimuksessa kyselyiden tarkoituksena on pyrkiä yleistämään teorian otoksesta koko väestörakenteeseen (Creswell 2003, 14).

Tämän Pro gradu- tutkimuksen tiedonhankintamenetelmänä toimii survey- kyselytutkimus (LIITE 1). Tämän pääasiallisena tarkoituksena on selvittää korkeakouluopiskelijoiden yrittäjämäisen orientaation alatekijöiden sekä yrittäjyysintentioiden välinen suhde. Kysely toteutetaan kyselylomakkeella, jonka kysymykset on muotoiltu pääasiallisesti yrittäjämäisen orientaation teorian pohjalta. Lisäksi omat alueensa lomakkeessa muodostavat demografisia tekijöitä ja vastaajien taustatietoja koskevat kysymykset (Koppa 1).

5.1 Kvantitatiivisen tutkimuksen perustelu

Yrittäjämäisen orientaation tutkimuksessa on mukana yhteensä viisi eri alatekijää: riskinotto, innovatiivisuus, proaktiivisuus, kilpailullinen aggressiivisuus sekä itsenäisyys. Tähän tutkimukseen mukaan on valittu ne kaikki, koska tämän ei katsota aiheuttavan minkäänlaista ristiriitaa tutkimustulosten kannalta. Tiettyjen alatekijöiden korostuminen tai näiden karsiminen analyysivaiheessa eivät vaaranna tutkimusten luotettavuutta. Tämä tutkimus ei myöskään ota kantaa siihen, onko kyseessä yksi- vai moniulotteinen ilmiö.

Tässä tutkimuksessa pyritään selvittämään pätevätkö aikaisempien tutkimuksien havainnot yrittäjämäisestä orientaatiosta sekä yksilöiden yrittäjämäisestä orientaatiosta. Mahdollisuuksien mukaan tutkimuksessa pyritään myös löytämään mahdollisimman paljon uutta tietoa. Määrällisen tutkimusprosessin periaatteita noudattaen, kyseinen tutkimus etenee ensin teoriasta kyselyyn, jonka jälkeen palataan takaisin teoriaan kyselystä saatujen tulosten avulla (Vilkkä 2007, 25).

Tapa millä yrittäjämäistä orientaatiota mitataan, tulee aina perustua vaakaaseen teorian ymmärtämiseen. Erityistä huomiota tullaan kiinnittämään siihen mitä ulottuvuutta todella tutkitaan, joka tämän tutkimuksen tapauksessa kiinnittyy vahvasti yksilöön, eli korkeakouluopiskelijaan (Covin & Wales 2012, 697-898)

Kvantitatiivisen tutkimuksen valinta tämän Pro gradu- työn lähestymistavaksi oli tarkan harkinnan ja suunnittelutyön lopputulos. Kvantitatiivisen tutkimuksen keskipisteessä on havaittujen lainalaisuuksien varmentaminen, eli toisin sanoen teorioiden testaus. Tämä on yrittäjämäisen orientaation tutkimuksen osalta yrittäjämäisen orientaation alatekijöiden ja yrityksen suorituskyvyn

välinen syy-seuraus suhde. Tutkimuksen rajausta suoritettiin erittäin kurinalaisesti, jonka ansiosta päädyttiin otokseen, joka koostui kahden samassa kaupungissa sijaitsevan korkeakoulun opiskelijoista. Hypoteesit muodostettiin empiirisesti vahvojen teorioiden pohjalta. Nämä rajattiin niin, että ne vastasivat suoraan ennalta määriteltyihin tutkimusongelmiin. Tutkimustulosten keräämisessä on käytetty kvantitatiivisen tutkimuksen sekä yrittäjämäisen orientaation keskeisimpiä menetelmiä ja niitä on myös näiden pohjalta pyritty havaitsemaan. Lopputuloksena on tutkimus, joka pyrkii testaamaan kvantitatiivisen kyselyn avulla, yrittäjämäisen orientaation teorioiden pitävyyden yksilötasolla (Creswell 2003, 18).

Oikean lähestymistavan valitsemiseen vaikuttaa Creswellin (2003) mukaan kolme eri tekijää: tutkimusongelma, tutkijan henkilökohtaiset kokemukset sekä tutkimuksen yleisö. Seuraavaksi tulemme tekemään kokeen Creswellin esittämien kriteerien pohjalta. Kokeen tuloksien pohjalta voidaan todeta, että tähän Pro gradu- tutkimukseen on valittu oikea tieteellisesti luotettava lähestymistapa.

Ensinnäkin, jos tutkimusongelman tarkoitus on havaita ne tekijät tai muuttujat, jotka vaikuttavat ilmiön lopputulokseen, intervention hyödyllisyyteen tai lopputuloksen indikaattoreihin, niin tällöin kvantitatiivinen tutkimus on paras vaihtoehto tutkimusongelman ratkaisemiseksi. Teorioiden testauksessa kyseinen lähestymistapa on oikeastaan ainoa vaihtoehto. Tämän Pro gradu-työn ensisijaisena tarkoituksena on selvittää kuinka yrittäjämäisen orientaation alatekijät vaikuttavat korkeakouluopiskelijoiden yrittäjyysintentioihin. Alatekijät ovat indikaattoreita ja yrittäjyysintentioniot ovat lopputulos. Lähtökohtana on näin ollen yksilön yrittäjämäisen orientaation tutkimuksen teorioiden testaus (Creswell 2003, 21–22).

Toiseksi, tutkijan oma koulutus ja henkilökohtaiset kokemukset vaikuttavat lähestymistavan valintaan. Yrittäjyyden tutkimus kauppatieteiden parissa on suurimmalta osin kvantitatiivista tutkimusta, jossa käytetään apuna usein tilastotiedettä. Näin ollen on hyvin luonnollista, että alan opiskelijat ovat perillä kyseisestä tutkimussuuntauksesta. Vaikka kvantitatiivista tutkimusta moititaan usein ”perinteiseksi ja vanhaksi” tutkimuksen muodoksi, tarjoaa se tutkijoille erittäin paljon jo valmiita työkaluja ja menetelmiä. Systemaattiset työskentelytavat takaavat puolestaan kauppatieteiden tutkijoille miellyttävän ja tehokkaan työskentelytavan (Creswell. 2003, 22–23).

Kolmanneksi, tutkimusta valittaessa on otettava huomioon yleisö, jolle valmis työ raportoidaan. Tästä esimerkkejä ovat eri julkaisujen toimittajat, sekä lukijat, lopputöiden arvostelijat tai vaikka konferenssin osallistujat. Opiskelijoiden tapauksessa valinnassa korostuvat heidän ohjaajiensa tarjoamat ja tukemat vaihtoehdot. Yrittäjyyden tutkimus tapahtuu pääasiallisesti erilaisissa kauppatieteellisissä julkaisuissa, joissa suurin osa alan tutkijoista käyttää kvantitatiivista tutkimusta. Lukijakunta koostuu alan opiskelijoista, tutkijoista, opettajista, professoreista sekä eri yhteiskunnallisista päättäjistä. Pro gradu- tutkimuksen ohjaajan kanssa käyty keskustelu ja yhteistyössä toteutettu suunnittelutyö joh-

tivat siihen, että tämän tutkimuksen kannalta paras ratkaisu oli kvantitatiivinen kyselytutkimus (Creswell 2003, 23).

Yksilön yrittäjämäisen orientaation tutkimuksessa ei ole varsinaisesti mitään virallisesti ja yleisesti hyväksyttyä mittakaavaa. Tämä johtuu pitkälti siitä, että yrittäjämäisen luonteenpiirteen selittäminen yksilötasolla on monen eri muuttujan kokonaisuus. Organisaatiotasolla yrittäjämäistä orientaatiota on puolestaan tutkittu huomattavasti enemmän ja tämän alatekijöiden katsotaan korreloivan positiivisesti yrityksiä suorituskyvyn kanssa. Tätä samaa logiikkaa voidaan hyödyntää myös yksilötasolla, koska yrittäjämäisen orientaation alatekijät ovat muodostuneet yritysjohton käyttäytymismallien pohjalta. Näin ollen voidaan olettaa, ilmiötä voidaan mitata myös yksilötasolla. Opiskelijaa, kuten yritysjohtajaakin, voidaan tarkastella esimerkiksi sen kautta onko yksilö valmis ottamaan riskejä vai ei, onko hän innovatiivinen tai työskenteleekö hän mieluummin ryhmässä vai yksin. On hyvin mahdollista, että voimme havaita yrittäjämäisen orientaation tekijöiden avulla opiskelijan halukkuuden sekä kyvyt toimia yrittäjänä ja näin olleen tuottamaan tutkimukselle uutta sekä tärkeää lisätietoa (Bolton & Lane 2012, 221–223).

Kausaalisuhteiden etsiminen on erittäin kiinteä osa määrällistä tutkimusta, joka korostuu etenkin yrittäjämäisen orientaation tutkimuksessa. Useimmiten yrittäjämäisen orientaation tutkimuksessa on pyritty selvittämään vakiintuneiden mittakaavojen (alatekijöiden) kausaalisuhteita yrityksen suorituskykyyn ja tietyt lainalaisuudet tässä on pystytty jo vahvasti osoittamaan. Koska yrittäjyys on organisaatiollakin lopulta yksilöiden toiminnan tulosta, niin on luonnollista olettaa, että näitä samoja merkityssuhteita voidaan löytää esimerkiksi opiskelijoiden ominaisuuksien ja etenkin asenteiden parista (Rauch, Wiklund, Lumpkin & Frese 2009, 778; Vilkkä 2007, 23).

5.2 Pro gradu- tutkielman hypoteesit

Tämä tutkimuksen viitekehys kiinnittyy vahvasti korkeakouluopiskelijoiden yrittäjyysintentioniin sekä tekijöihin, jotka mahdollisesti vaikuttavat näihin. Nämä oletetut tekijät muodostavat tätä työtä ajatellen eräänlaisen tasojen kehän, jonka keskiössä on yksilö eli korkeakouluopiskelija ja mittayksikkönä yrittäjämäisen orientaation käyttäytymismallit, eli riskinoton, innovatiivisuuden, proaktiivisuuden, kilpailullisen aggressiivisuuden sekä itsenäisyyden alatekijät. Työn ensimmäinen hypoteesi käsitteleekin juuri opiskelijoiden yrittäjyysintentionien ja yrittäjämäisen orientaation välistä suhdetta:

H1. Opiskelijoiden yrittäjämäisen orientaation aroot heijastuvat heidän yrittäjyysintentionihinsa.

Yrittäjyysintentionien yhteydessä on myös tarpeellista käsitellä minkälaisia yrityksiä korkeakouluopiskelijat ovat ylipäänsä halukkaita perustamaan.

Kuten aikaisemmin on jo mainittu, Suomen ongelma ei välttämättä ole yritysten riittämätön määrä vaan lähinnä näiden laatu. Yhteiskunta odottaa korkeasti koulutetuilta yrittäjiltä muun muassa kasvuun ja innovaatioiden tuottamiseen sitoutuneita yrityksiä, joten tutkimuksen toinen hypoteesi kuuluukin seuraavasti:

H2. Yrittäjyyteen myönteisesti suhtautuvilla opiskelijoilla on kasvuun, innovaatioiden tuottamiseen ja pitkään aikaväliin liittyviä tavoitteita.

Suomessa on kaksi eri korkeakoululaitosta: ammattikorkeakoulut sekä yliopistot. Ammattikorkeakoulu on lähtökohdiltaan käytännön läheinen sekä työelämäpainotteinen, kun taas yliopistossa panostetaan enemmän tieteellistä tutkimusta sekä tieteelliseen tutkimukseen perustuvaa koulutusta. Tämä näkyy näiden kahden eri korkeakoulun tavoitteissa, tutkintojen sekä opetuksen rakenteissa ja näin ollen luonnollisesti myös yrittäjyyskoulutuksessa. Tutkimuksen kolmas hypoteesi käsittelee juuri näiden kahden eri korkeakoululaitoksen opiskelijoiden eroja:

H3. Jyväskylän yliopiston- ja Jyväskylän ammattikorkeakoulun opiskelijoiden yrittäjyysintention erot poikkeavat toisistaan.

Yrittäjyyden tutkimuksessa nousee esille usein lähipiirin tarjoamat esimerkit, joiden uskotaan laskevan yrittäjäksi ryhtymisen kynnystä. Opiskelijan lähipiirin tapauksessa korostuvat mitä todennäköisimmin, korkeakoulun lisäksi, näiden perhe sekä ystävät. Lisäksi kotimaassamme erittäin ajankohtainen haaste on sukupolvenvaihdokset, jotka kulminoituvat korkeasti koulutettujen henkilöiden keskuudessa, koska vain kolmannes yrittäjäperheeseen kuuluvasta opiskelijoista on valmis jatkamaan perheen liiketoimintaa. Neljännen ja samalla viimeisen hypoteesin ensisijainen tarkoitus on selvittää miten lähipiirin yrittäjyys vaikuttaa näiden yrittäjyysintentioniin ja toissijainen tarkoitus on selvittää ovatko yrittäjäperheeseen kuuluvat opiskelijat valmiita jatkamaan perheen yritystoimintaa.

H4. Perheen sekä ystävien mahdollinen yrittäjyys heijastuvat opiskelijoiden yrittäjyysintentioniin.

5.3 Kyselylomake

Tutkimuksen soveltavan osan suunnitteluvaiheessa kyselylomakkeelle asetettiin, yhdessä ohjaajan kanssa viisi eri kriteeriä. Nämä olivat kompaktius, selkeys, korkeintaan kymmenen minuutin kesto ja kyselyn toteutus paperiversiona. Kyselylomake (LIITE 1) muodostui viidestä eri osa-alueesta: lähipiirin yrittäjyyden-, yrittäjämäisen orientaation alatekijöiden-, perheen yritystoiminnan jatkamisen-, yrittäjyyden tavoitteiden- sekä demografisten kysymysten sarjoista. Kysymykset olivat tyyliltään joko moni valintoja, likert-asteikollisia- tai avoimia kysymyksiä. Kyselylomakkeen ulkoasuun vaikutti erityisesti Elinkeinoelämän Valtuuskunnan EU-asennetutkimus (EVA 1), jonka tekijöille kuuluu suuri kiitos.

Yrittäjämäisen orientaation alatekijöitä koskevat kysymykset muodostettiin alan teorian sekä tutkimuksen pohjalta. Pääasiallisena vaikuttajana kyseisessä prosessissa toimi Boltonin (2012) *”The ten-item IEO”* kyselyrunko. Tämän esikuvana toimineen tutkimuksen alkuperäinen tarkoitus oli juuri opiskelijoiden yrittäjämäisen orientaation mittaaminen. Kyselyrungon käyttökelpoisuus oli tämän Pro gradu- työn kannalta siis erinomainen (Bolton 2012).

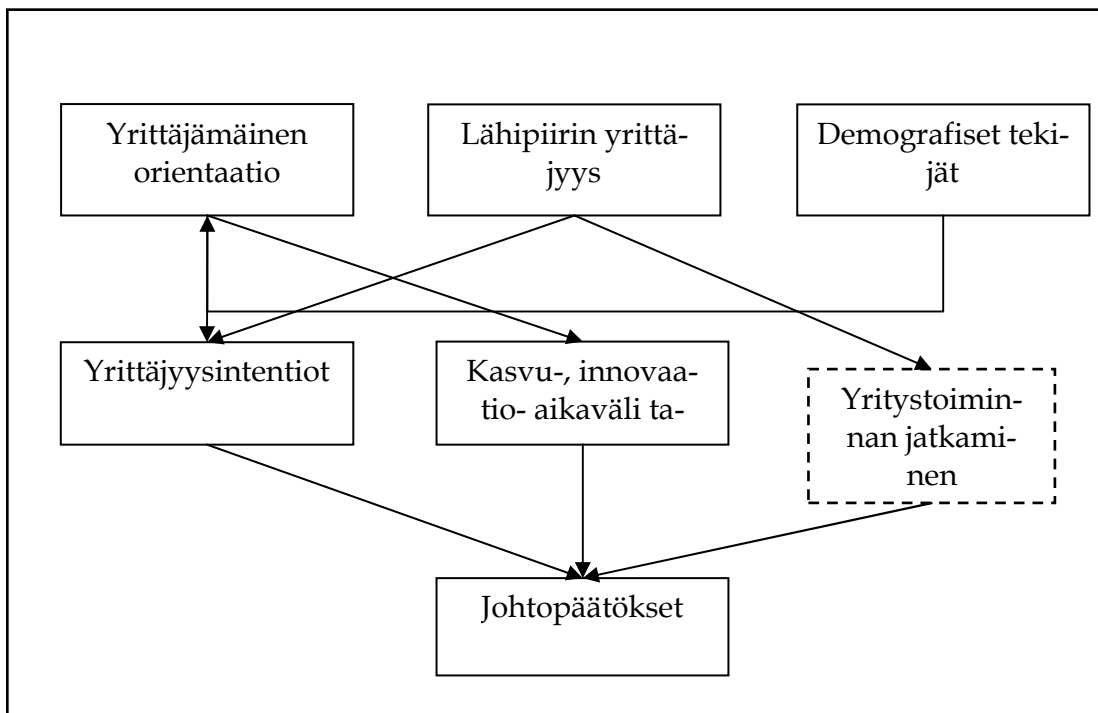
Yrittäjämäisen orientaation kysymyksiä oli lopulta yhteensä 16 kappaletta. Nämä kysymykset jaoteltiin niin, että riskinoton, proaktiivisuuden, kilpailullisen aggressiivisuuden sekä itsenäisen orientaation kysymyksiä oli kutakin kolme kappaletta ja innovatiivisuuden kysymyksiä neljä kappaletta. Yrittäjämäistä orientaatiota koskevissa kysymyksissä käytettiin likertin viisi asteikollista mitataavaa, jonka ääripäät olivat täysin eri mieltä (1) ja täysin samaa mieltä (5). Muita asteikon (2-4) kohtia ei nimetty erikseen. Tämän lisäksi vastaajilla oli mahdollisuus valita, en osaa sanoa kohta. Näiden kysymysten ensisijainen tehtävä oli selvittää miten yrittäjämäisen orientaation alatekijät vaikuttivat opiskelijoiden yrittäjyysintentioniin ja kasvun, innovatiivisuuden ja pitkän aikavälin tavoitteisiin.

Yrittäjyysintentionia käsitteleviä kysymyksiä oli yhteensä kolme. Näissä kaikissa kysyttiin lähes samaa asiaa, joka oli välttämätöntä sen takia, että vastaajien mahdollisesta yrittäjyyshalukkuudesta saataisiin luotettavaa sekä yhteneväistä tietoa. Kysymykset olivat luonteeltaan likert asteikon väittämiä. Yritystyyppejä koskevat väittämät poimittiin pääasiassa erilaisista yhteiskunnallisista raporteista sekä yrittäjämäisen orientaation artikkeleista (Yrittäjyyskatsaus 2011, 9; Yrittäjyyskasvatuksen suuntaviivat 2009, 8; Levenburg & Schwarz 2008, 15; Kollmann, Christofor & Kuckertz 2007, 326). Näissä toistuivat etenkin sanat kasvu- ja innovaatiohalukkuus. Lisäksi mukaan yritystyyppeihin otettiin aikavälitarkastelu, jonka tarve nostettiin esille useassa yrittäjämäistä orientaatiota koskevassa tutkimuksessa (Lumpkin, Brigham & Moss 2010;

Rauch, Wiklund, Lumpkin & Frese 2009; Zhao, Seibert & Lumpkin 2010). Tässä osiossa käytettiin samaa likertin viisi asteikollista kaavaa, kuten aikaisemmissakin kysymyssarjoissa.

Taustoissa esille nousi opiskelijan perheen, ystävien sekä sukulaisten yrittäjäisyys. Syynä tähän oli tiettyjen tutkimusten näkemys siitä, että nämä vaikuttavat, joko suorasti tai epäsuorasti yksilöiden yrittäjäisyysintentioniin (Van Auken, Fry & Stephens 2006, 159; Laspita, Breugst, Hebllich & Patzelt 2012, 430). Lisäksi tässä osiossa koettiin tarpeelliseksi selvittää oliko opiskelijoilla ollut mahdollisesti jo omaa liiketoimintaa, tilastollisten virheitten välttämiseksi. Tämä kyseinen osio toteutettiin yksinkertaisilla kyllä/ei moni valinnoilla.

Demografinen osa kyselylomaketta käsitti ainoastaan tälle tutkimukselle keskeisimmät tekijät: sukupuoli, ikä, vuosikurssi, tiedekunta/koulutusohjelma, pääaine/suuntautumisvaihtoehto sekä korkeakoulu. Tämä osio sijoitettiin tarkoituksenomaisesti kyselylomakkeen loppuun, koska osallistujien ei haluttu pohtivan vastauksiaan oman taustansa kautta. Kahden korkeakoulun vertailun painottaminen heti kyselyn alussa olisi saattanut johtaa kilpailutilanteeseen, joka olisi vaarantanut tutkimustulosten luotettavuuden. Sukupuolta ja korkeakoulua koskevat kysymykset olivat moni valintoja, loput tämän osion kohdat olivat avoimia kysymyksiä.



KUVIO 15. Kyselylomakkeen muuttujat ja tutkimuksessa mitattavat tekijät.

6 TULOKSET

Kyselytutkimukseen osallistui yhteensä 273 korkeakouluopiskelijaa (TAU-LUKKO 1) Jyväskylän ammattikorkeakoulusta sekä Jyväskylän yliopistosta. Reilut puolet vastaajista oli naisia (55,7 %), vastaajien keskimääräisen iän ollessa noin 20 vuotta (20,4), kolme neljäsosaa (75 %) oli Jyväskylän yliopiston opiskelijoita, yli puolet (57,7 %) oli aloittanut opintonsa vuonna 2011 ja suurimman opiskelijaryhmän (28,2 %) muodostivat Jyväskylän yliopiston informaatioteknologian tiedekunnan opiskelijat.

Tulosten tarkastelu ja niiden luotettavuus käydään läpi seuraavaksi hypoteeseittain, jolloin saadaan aikaiseksi selkeä ja sujuva kokonaisuus. Pääsääntöisinä apuvälineinä tulosten purkamisessa käytettiin Karjaluodon (2007) SPSS-opasta sekä muita yksilön yrittäjämäistä orientaatiota koskevia artikkeleita, kuten esimerkiksi Boltonin ja Lanen (2012) tutkimusta.

TAULUKKO 1. Vastajien deskriptiiviset tunnusluvut

	Frekvenssi	Prosenttimäärä	Kumulatiivinen %
Sukupuoli			
Nainen	152	55,7	55,7
Mies	121	44,3	100,0
Puuttuu	0	0	100,0
Ikä			
18-21	162	59,6	59,6
22-25	81	29,8	89,3
26-29	19	7	96,3
30-35	3	1,1	97,4
Yli 36	7	2,6	100,0
Puuttuu	1	0,4	
Korkeakoulu			
JAMK	68	24,9	24,9
JYU	205	75,1	100,0
Puuttuu	0		
Vuosikurssi			
2000-2009	25	9,4	9,4
2010	16	6	15,4
2011	45	16,9	32,2
2012	154	57,7	89,9
2013	27	10,1	100,0
Puuttuu	6	2,2	
Tiedekunta/ Koulutusohjelma			
JYU JSBE	39	14,4	14,4
JYU Humanistinen.	36	13,3	27,7
JYU Liikunta- ja terv.	12	4,4	32,1
JYU Yhteiskuntatiet.	18	6,6	38,7
JYU Matem.-luonnont.	15	5,5	44,3
JYU Informaatiotekn.	77	28,2	72,7
JYU Kasvatustiet.	7	2,6	75,3
JAMK Liiketalous	67	24,7	100,0
Puuttuu	2	0,7	

6.1 Yrittäjämäisen orientaation vaikutus korkeakouluopiskelijoiden yrittäjäyysintentioihin

Tutkimuksen ensimmäinen hypoteesi koski yrittäjämäisen orientaation ja korkeakouluopiskelijoiden yrittäjäyysintentioiden välistä suhdetta. Tuloksien tarkastelu aloitettiin sarjalla esianalyyseja, joiden pääasiallisena tehtävänä oli su-pistaa muuttujat tilastollisesti merkittäväksi kokonaisuudeksi, ja näin ollen lo-pullisen regressioanalyysin tehokkuuden sekä luotettavuuden varmistamiseksi.

Edellä mainittu sarja koostui Kaiser-Meyer Olkinin-, Bartlettin-, pääkom-ponenttimenelmän ja Cronbachin alfan- testeistä. Esianalyysin läpäisseet muut-tujat ja ryhmät otettiin mukaan hypoteesia koskevaan lopulliseen regressio-analyysiin.

6.1.1 Esianalyysit ja tulosten luotettavuus

Tulosten analysointi aloitettiin kyselylomakkeen yrittäjämäistä orientaatiota koskevilla kysymyksillä. Näille kysymyksille suoritettiin sarja erilaisia testejä, luotettavuuden sekä faktorianalyysin sopivuuden varmistamiseksi. Ensimmäi-senä vuorossa oli Kaiser-Meyer Olkinin- testi (KMO), jonka tarkoituksena on kertoa meille voidaanko faktorianalyysi suorittaa kyseisillä muuttujilla. KMO:n Tulokseksi saatiin arvo.739 ja tämän luvun pohjalta voidaan todeta, että testi antaa meille vähintäänkin keskinkertaiset edellytykset faktorianalyysille. Lisäk-si KMO:n yhteydessä suoritettiin vielä niin kutsuttu Bartlettin testi, jonka arvo.0 tarkoittaa (lihavoituna), että muuttujien välillä on riittävästi korrelaatiota fakto-rianalyysin suorittamiseksi (Karjaluoto 2007, 44).

TAULUKKO 2. KMO ja Bartlettin testi

Kaiser-Meyer-Olkin- testi	.739
Khii-toiseen yhteensopivuustesti	871.958
Bartlett'in testin merkitsevyys	.000

Seuraava vaihe oli tarkastella muuttujien kommunaliteetit, eli näiden so-pivuus faktorianalyysiin. Tämä toteutettiin pääkomponenttimenetelmällä (Principal Axis Factoring). Extract- menetelmänä oli Eigenvalue ja rotaatiome-netelmänä toimi Varimax. Tämän osion pääasiallisena tarkoituksena on pudot-taa pois ne muuttujat, jotka eivät sovi faktorianalyysiin mukaan. Kriteerinä va-lintaan on, että muuttujan kommunaliteetin tulee olla suurempi kuin .3.

Näillä ehdoilla faktorianalyysin ulkopuolelle jäävät proaktiivisuuden toi-nen sekä kolmas kysymys. Pääkomponenttimenetelmään kuuluu myös muuttu-jien kokonaisvaihtelua koskeva analyysi. Muuttujien kokonaisvaihtelua tarkas-tellessa voidaan todeta, että viisi eri faktoria selittää 44,60 prosenttia muuttujien

kokonaisvaihtelusta. Tähän arvoon ei voida olla täysin tyytyväisiä, sillä 55 prosenttia informaatiosta on faktoroinnin seurauksena hävinnyt. Näistä saatuihin tuloksiin tulee suhtautua näin ollen pienellä varauksella (Karjaluoto 2007, 48-49).

TAULUKKO 3. Pääkomponenttimenetelmä. Kommunaliteetit.

Faktori	Alkuperäinen	Erotus
RISKI 1 Toimin uskaliaasti tuntemattomissa tilanteissa	.458	.610
RISKI 2 Olen valmis uhraamaan paljon aikaa johonkin, joka saattaa johtaa vasta myöhemmin korkeisiin tuottoihin	.303	.617
RISKI 3 Toimin rohkeasti riskitilanteissa	.392	.481
INNO 1 Kokeilen mielelläni uusia asioita	.326	.384
INNO 2 Lähestyn kouluprojekteja mielelläni omasta näkökulmastani	.224	.350
INNO 3 En mielelläni käytä valmiita lähestymistapoja tekemissäni kouluprojekteissa	.272	.471
INNO 4 Minulla on täysin omat opiskelutapani	.228	.317
PROA 1 Odotan innolla tulevaisuuden haasteita	.323	.354
PROA 2 Minulla on tapana suunnitella projektit etukäteen	.181	<u>.148</u>
PROA 3 Olen usein se, joka aloittaa toiminnan projekteissa	.201	<u>.198</u>
KILPA 1 Haluan saada opiskellessani ryhmäni parhaat arvosanat	.387	.525
KILPA 2 Pysin valitsemaan ihmiset projektissä niin, että minulla on mahdollisuudet parhaimpaan mahdolliseen arvosanaan	.371	.487
KILPA 3 Oma opintomenestykseni tulee opiskelussani kaiken edelle	.362	.468
ITSEN 1 Pysin aina tekemään kouluprojektit itsenäisesti	.476	.651
ITSEN 2 Jos on vain mahdollista, niin yritän vältellä ryhmätöitä	.415	.590
ITSEN 3 Pääsen aina parhaaseen mahdolliseen tulokseen, kun työskentelen itsenäisesti	.421	.488

Pääkomponenttimenetelmän tulokset ilmaisivat meille siis sen, että esille nousi viisi eri faktoria ja seuraavana vaiheena on juuri näiden esille nousseiden faktoreiden nimeäminen. Tämä vaihe ei sinänsä ole vaativa prosessi, koska kyseessä on niin kutsuttu konfirmatorinen faktorianalyysi. Aikaisemman teorian pohjalta voidaan olettaa, että nämä viisi faktoria ovat riskinotto, innovatiivisuus, proaktiivisuus, kilpailullinen aggressiivisuus sekä itsenäisyys. Meidän tehtäväksi jää näin ollen ainoastaan selvittää, mitä yrittäjämäisen orientaation alatekijöitä kukin faktori edustaa (KvantiMOTV 1).

Faktorilatauksien perusteella voidaan tulla seuraavaan tulokseen. Faktorille 1. näyttäisi lautatuvan korkeimmin riskinoton muuttujat, faktorille 2. kilpailullisen aggressiivisuuden muuttujat, faktorille 3. itsenäisyys ja faktorille 4. innovatiivisuuden muuttujat. Proaktiivisuuden muuttujat latautuvat liian hajanaisesti, jotta nämä voitaisiin nimetä minkään yksittäisen faktorin selittäjäksi. Tämä ei sinänsä tule meille yllätyksenä, koska jo kommunaliteetteja tarkastellessa havaittiin, että tietyt proaktiivisuuden kysymykset antoivat analyysissä hyvin heikkoja arvoja. Muuttujien kokonaisvaihtelua tarkastellessa voidaan olettaa, että proaktiivisuus saattaa latautua jossain määrin faktorille 5, mutta kyseinen faktori selittää ainoastaan vajaa kolme prosenttia kokonaisvaihtelusta. Faktori 5 jätetään näin ollen faktorianalyysin ulkopuolelle.

Viimeisenä yrittäjämäisen orientaation kysymyksien luotettavuuteen liittyvänä testinä vuorossa oli Cronbachin alfa, jonka tehtävänä on mitata kyselylomakkeen eli mittarin yhteneväisyyttä. Kaikkien muuttujien yhteiseksi alfaksi saatiin .728. Minkään muuttujan pois jättäminen ei laskenut alfan arvoa merkittävästi, kun analyysiin otettiin mukaan kaikki yrittäjämäisen orientaation kysymykset. Proaktiivisuuden kysymykset tarvitsivat kuitenkin lisätutkimusta, koska tähän mennessä suoritettut analyysit eivät tue tätä alatekijää tai faktoria.

Ensimmäisenä suoritettiin Cronbachin alfa- testi ilman proaktiivisuuden kysymyksiä, mutta tämä toimenpide ei nostanut alfan arvoa vaan ainoastaan laski tätä. Seuraavaksi kaikille yrittäjämäisen orientaation kysymyksille (TAULUKKO 4) suoritettiin oma Cronbachin alfa- testi, jonka avulla havaittiin, että proaktiivisuuden kysymykset antoivat kaikista alhaisimman (.475) arvon. Cronbachin alfa- testin alhainen arvo sekä etenkin ensimmäisen proaktiivisuuden kysymyksen vahva korrelaatio kaikkien riskinoton kysymysten kanssa viittaavat siihen, että kyseessä ei ole itsenäinen faktori. Tämä kuten aikaisemmat havainnot tukevat, että proaktiivisuus eli faktori 5, jätetään pois varsinaisesta regressioanalyysistä (KvantiMOTV 2).

TAULUKKO 4. Yrittäjämäisen orientaation alatekijöiden Cronbachin alfa.

Alatekijä	N	Cronbach alfa
Riskinotto	268	<u>.679</u>
Innovatiivisuus	245	<u>.585</u>
Proaktiivisuus	266	.475
Kilpailullinen aggressiivisuus	265	<u>.732</u>
Itsenäisyys	268	<u>.746</u>

Aivan tämän osion loppuksi selvitettiin yrittäjämäisen orientaation alatekijöiden välinen suhde. Tämä suoritettiin yksinkertaisella korrelaatioanalyysillä (Pearsonin korrelaatio). Kaikista yrittäjämäisen orientaation alatekijöistä muodostettiin niin kutsuttu keskiarvoihin perustuva summamuuttuja, jonka jälkeen näitä verrattiin korrelaatiokerrointen avulla. Tämän tulokset olivat erittäin mielenkiintoisia (TAULUKKO 5).

Riskinotto korreloi tilastollisesti merkittävästi innovatiivisuuden sekä proaktiivisuuden kanssa. Innovatiivisuus taas proaktiivisuuden sekä kilpailullisen aggressiivisuuden kanssa. Proaktiivisuus ja itsenäisyys korreloivat puolestaan kilpailullisen aggressiivisuuden kanssa. Nämä huomiot eivät ole tutkimustulosten kannalta niin merkittävässä asemassa, kuin johtopäätöksissä. Korrelaatiot herättävät kaksi kysymystä. Onko kyse huonolaatuisista kysymyksistä vai siitä, että näillä on keskinäisiä vuorovaikutussuhteita, kuten joissain yrittäjämäisen orientaation tutkimuksissa on esitetty.

TAULUKKO 5. Alatekijöiden välinen korrelaatio.

Alatekijä	Ris-kinotto	Innovatiivisuus	Proaktiivisuus	Kilpailullinen aggressiivisuus	Itsenäisyys
Riskinotto	—	.381**	.437**	.045	.012
Innovatiivisuus	.381**	—	.386**	.174**	.060
Proaktiivisuus	.437**	.386**	—	.270**	.070
Kilpailullinen aggressiivisuus	.045	.174**	.270**	—	.275**
Itsenäisyys	.012	.060	.070	.275**	—

** P < .01

6.1.2 Yrittäjämäisen orientaation ja yrittäjyysintentioiden välinen suhde

Esianalyysien jälkeen on aika siirtyä itse asiaan eli regressioanalyysiin. Tämän analyysin tarkoitus oli tutkia selittävän muuttujan vaikutusta selitettävään muuttujaan. Ensimmäisen hypoteesin tapauksessa selittävinä muuttujina toimivat neljä lopulliseen analyysin valittua yrittäjämäisen orientaation alatekijöiden faktoria ja selitettävänä muuttujana vastaajien yrittäjyysintentiöt. Käytännössä tämä tarkoittaa yrittäjämäisen orientaation ja opiskelijoiden yrittäjyyshalukkuuden välistä suhdetta (KvantiMOTV 3; Karjaluo 2007, 51).

Ennen varsinaisen regressioanalyysin suorittamista yrittäjyysintentioiden kysymyksille luotiin niin kutsuttu summamuuttuja, jonka tarkoituksena on laskea yhteen erillisten mutta samaa ilmiötä mittaavat muuttujien arvot (KvantiMOTV 4; Karjaluo 2007, 8).

Yrittäjyyshalukkuutta mittaavien kysymysten yhteiseksi Cronbachin alfan arvoksi mitattiin .874. Tämän arvon perusteella voidaan todeta, että nämä kysymykset olivat erittäin yhteneväisiä eikä summamuuttujan (keskiarvoon perustuva summamuuttuja) muodostamiselle ollut esteitä.

Regressioanalyysin ensimmäinen vaihe oli selvittää miten tutkimukseen valitut neljä faktoria, eli riskinotto, kilpailullinen aggressiivisuus, itsenäisyys sekä innovatiivisuus vaikuttavat kyselyyn osallistuneiden korkeakouluopiskelijoiden yrittäjyysintentioniin. Ensimmäisen analyysin (TAULUKKO 6) perusteella voidaan todeta, että ainoastaan ensimmäinen, eli riskinoton faktori, kykenee luotettavasti selittämään opiskelijoiden yrittäjyysintentionia. Riskinoton selittävällä tekijällä on näin ollen tilastollisesti erittäin merkitsevä vaikutus selitettävään tekijään, eli tässä tapauksessa vastaajien yrittäjyysintentioniin.

Mallin selitysaste ei kaikesta huolimatta ollut kovin suuri, vaan tämän korjattu selitysaste (Adjusted R square) jäi 14,3 prosenttiin. Tästä johtuen seuraavana vaiheena oli jatkoanalyysien suorittaminen, jotta mallin selitysaste saataisiin mahdollisimman korkeaksi (KvantiMOTV 3; Karjaluo 2007, 55).

TAULUKKO 6. Regressioanalyysi. Yrittäjämäisen orientaation alatekijät sekä opiskelijoiden yrittäjyysintentiot.

Selittävät muuttujat	Yrittäjyysintentiot
1 Riskinotto	
Standardoitu Beta	<u>.379</u>
t-arvo	<u>6.126</u>
Merkitsevyys p	<u>.000</u>
2 Kilp. Aggress.	
Standardoitu Beta	-.068
t-arvo	-1.099
Merkitsevyys p	.273
3 Itsenäisyys	
Standardoitu Beta	.010
t-arvo	.158
Merkitsevyys p	.875
4 Innovatiivisuus	
Standardoitu Beta	.069
t-arvo	1.110
Merkitsevyys p	.268
Mallin korjattu selitysaste	<u>14.3%</u>

Mallin selitysastetta on teorian mukaan mahdollista korottaa, kun tähän sisällytetään lisää selittäviä muuttujia (Karjaluoto 2007, 8). Ensimmäisenä jatko-toimenpiteenä regressioanalyysiin otettiin mukaan ikä, vuosikurssi ja aikaisemmin hylätty viides faktori, eli proaktiivisuus. Tämä toimenpide nosti mallin selitysastetta ainoastaan joitain desimaaleja (14,7 %) ja ainoana lähes tilastollisesti merkittävänä ($p=.022$) muuttujana oli proaktiivisuuden faktori.

Seuraavat analyysit suoritettiin erilaisten suodatinmuuttujien avulla, eli tuloksia tarkasteltiin eri vastaajaryhmien välillä, jotka olivat tässä tapauksessa sukupuoli sekä korkeakoululaitos. Korkeimpaan mahdolliseen selitysasteeseen (21,8 %) päästiin, kun selitettävänä muuttujina olivat riskinoton sekä proaktiivisuuden faktorit ja vastaajina olivat miespuoliset yliopisto-opiskelijat. Riskinoton faktorin merkitsevyystaso ($p=.126$) ei kuitenkaan antanut edellytyksiä tämän huomioimiseen lopullisissa analyysissa. Tämä todennäköisesti johtuu siitä, että proaktiivisuus sekä riskinotto korreloivat vahvasti keskenään ja näin ollen mittaavat samaa asiaa.

Viimeinen regressioanalyysi suoritettiin niin, että tähän otettiin ainoastaan miespuoliset yliopisto-opiskelijat ja selittäväksi muuttujaksi ainoastaan ensimmäinen, eli riskinoton faktori. Tämä laski mallin selitysastetta 20,5 prosenttiin, mutta oli tilastollisella merkittävyydellään ($p=.000$) puolestaan erittäin korkea.

Tähän loppuun voidaan tiivistetysti todeta, että riskinoton faktori ja jos-sain määrin myös vastaajien sukupuoli sekä korkeakoululaitos näyttäisivät vaikuttavan tilastollisesti merkittävästi kyselyyn osallistuneiden korkeakouluopiskelijoiden yrittäjyysintentioihin. Korkeakouluihin, näiden opiskelijoihin ja tiedekuntiin sekä koulutusohjelmiin palataan uudemman kerran vielä kolmannen hypoteesin tiimoilta.

6.2 Kasvun-, innovaatioiden tuottamisen- sekä pitkän aikavälin tavoitteet opiskelijoiden keskuudessa

Tutkimuksen toinen hypoteesi koski korkeakouluopiskelijoiden kasvu-, innovaatioiden tuottamisen sekä pitkän aikavälin tavoitteita. Tämän osion esianalyysit jaettiin kahteen eri ryhmään. Ensimmäisessä ryhmässä selvitettiin yrittäjämäisen orientaation sekä tavoitteiden välisiä korrelaatioita ja toisessa ryhmässä demografisten muuttujien sekä tavoitteiden välistä suhdetta käyttämällä apuna keskiarvovertailua, kahden riippumattoman muuttujan t-, Mann-Whitney U-, ristiintaulukointia sekä Khin neliön- testejä. Lopulliset analyysit suoritettiin regressioanalyyseilla sekä yksisuuntaisilla (One-way ANOVA) varianssianalyyseilla.

6.2.1 Esianalyysit ja tulosten luotettavuus

Tämän osion ensimmäisessä vaiheessa suoritettiin joukko esianalyyseja, muuttujien välisten riippuvuuksien havaitsemiseksi. Tähän kyseiseen toimenpiteeseen katsottiin sopivan parhaiten korrelaatioanalyysi, jonka avulla on mahdollista haravoida kaikista selkeimmät vuorovaikutussuhteet, jotka koskevat tässä osiossa vastaajien kasvun-, innovaatioiden tuottamisen-, ja pitkän aikavälin tavoitteita.

Yrittäjyyshalukkuuden ja vastaajien tavoitteiden välisen suhteen ensimmäinen korrelaatioanalyysi suoritettiin niin, että apuna käytettiin jo aikaisemmin muodostettua yrittäjyyshalukkuuden summamuuttujaa. Tulokset jäivät tosin tässä tapauksessa laihoiksi, sillä yrittäjyyshalukkuudella oli ainoastaan jonkin verran korrelaatiota kasvuun liittyvien tavoitteiden kanssa, mutta tämä ei ollut tilastollisesti merkittävää ($p > .01$).

Edellistä vastaava korrelaatioanalyysi suoritettiin seuraavaksi vertailemalla kaikkia yrittäjyyshalukkuuden ja tavoitteiden kysymyksiä toisiinsa, jolloin havaittiin yksi tilastollisesti merkittävä korrelaatiokerroin. Kasvutavoitteen tekijä korreloi tilastollisesti merkittävästi yrittäjyyshalukkuuden kolmanteen kysymykseen, jossa Spearmanin korrelaatiokerroin oli .172 ja $p < .01$.

Käytännössä tämä tarkoitti, että oman yrityksen kasvutavoitteiden merkitys kasvoi niiden vastaajien keskuudessa, jotka työskentelivät mieluummin oman yrityksen parissa kuin suuressa yhtiössä. Havainto ei ole merkitykseltään

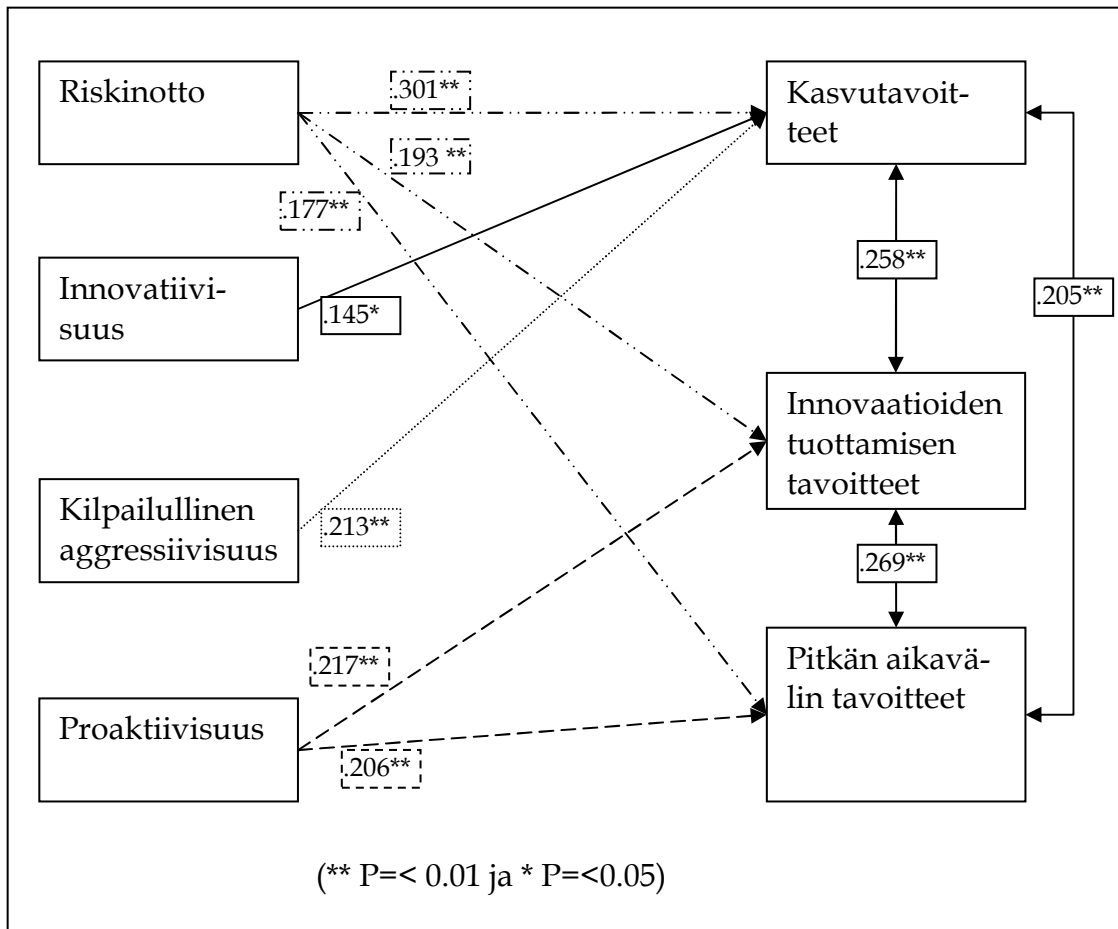
kuitenkaan kovin suuri, koska tämän perusteella ei voida osoittaa, että yrittäjyshalukkuudella olisi kokonaisvaltainen riippuvuussuhde kasvun-, innovaatioiden tuottamisen- tai pitkän aikavälin tavoitteisiin. Tästä johtuen kyseinen havainto jää pelkästään huomautukseksi, eikä tätä sisällytetä lopulliseen analyysiin.

Seuraavaksi tarkasteltiin yrittäjämäisen orientaation alatekijöiden ja vastaajien kasvu-, innovaatioiden tuottamisen ja pitkän aikavälin tavoitteiden välistä suhdetta. Ensimmäiseksi apuna käytettiin jo aikaisemmin aikaansaatuja viittä yrittäjämäisen orientaation faktoria. Tämän osion tulokset olivat vähintäänkin mielenkiintoisia, koska riskinoton faktori korostui jo toistamiseen tässä tutkimuksessa. Muiden faktoreiden korrelaatiokerroimet eivät olleet korkeita tai tilastollisesti merkittäviä. Riskinoton faktoriin Pearsonin korrelaatiokerroin oli kasvun-.256 ja innovaatioiden tuottamisen tavoitteiden välillä .200 ja kummankin tekijän tapauksessa tulokset olivat tilastollisesti merkittäviä $p < .01$. Riskinoton faktori näyttäisi näin ollen selittävän, yrittäjyshalukkuuden lisäksi, myös haluttujen yritystyyppien kasvun sekä innovaatioiden tekijöitä.

Yrittäjämäisen orientaation alatekijöiden ja tavoitteiden välistä suhdetta, haluttiin tarkastella vielä, kysymyksistä muodostettujen summamuuttujien (keskiarvo summamuuttuja) kautta. Tämä korrelaatioanalyysi oli tuloksiltaan erittäin rikas ja toi esille useita muuttujien välisiä suhteita (KUVIO 16). Vastaajien kasvutavoitteet korreloivat tilastollisesti merkitsevästi riskinoton (Pearson = .301 $p=.000$) sekä kilpailullisen aggressiivisuuden (Pearson=.213 $p=.000$) kanssa ja tällä oli keskinäisiä korrelaatioita innovaatioiden tuottamisen (Pearson=.258 $p=.000$)- ja pitkän aikavälin (Pearson=.205 $p=.001$) tavoitteiden kanssa. Innovaatioiden tuottamisen tavoitteet korreloivat riskinoton (Pearson=.193 $p=.002$) sekä proaktiivisuuden (Pearson=.217 $p=.000$) kanssa ja tällä oli keskinäinen korrelaatio kasvun- (Pearson=.258 $p=.000$) ja pitkän aikavälin (Pearson=.269 $p=.000$) tavoitteiden kanssa. Pitkän aikavälin tavoite korreloi riskinoton (Pearson=.177 $p=.005$) ja proaktiivisuuden (Pearson=.206 $p=.001$) summamuuttujien kanssa ja tämä korreloi kasvun- (Pearson=.205 $p=.001$) ja innovaatioiden tuottamisen (Pearson=.269 $p=.000$) tavoitteiden kanssa.

Kaikista yllättävin huomio oli kaikesta huolimatta, että innovatiivisuus ja innovaatioiden tuottamisen tavoitteet eivät korreloineet keskenään. Tämä herättää paljon kysymyksiä opiskelijoiden käyttäytymismalleihin liittyen. Onko tilanne tosiaan se, että innovatiivisesti käyttäytyvät vastaajat eivät koe innovaatioiden tuottamiseen liittyviä tavoitteita tärkeiksi, vaikka innovatiivisuus korreloi vahvasti (Pearson=.226 $p=.000$) yrittäjyshalukkuuteen (Yrittäjyshalukkuus summamuuttuja).

Tiivistetysti voidaan todeta (KUVIO 16), että kasvutavoitteisiin näyttäisi vaikuttavan riskinoton, innovatiivisuuden sekä kilpailullisen aggressiivisuuden alatekijät, innovaatioiden tuottamisen tavoitteisiin riskinoton sekä kilpailullisen aggressiivisuuden alatekijät ja pitkän aikavälin tavoitteisiin taas proaktiivisuuden sekä riskinoton alatekijät.



Kuvio 16. Yrittäjämäisen orientaation alatekijät sekä kasvu-, innovaatioiden tuottamisen ja pitkän aikavälin tavoitteet. Pearsonin korrelaatiokerroin.

Seuraavana vuorossa oli demografisten muuttujien tarkastelu. Nopea keskiarvovertailu paljastaa, että Jyväskylän yliopiston opiskelijoiden arvot ovat korkeampia kaikilla tavoitealueilla: kasvu- ($n=201$, $ka=3.6$), innovaatioiden tuottamisen- ($n=198$, $ka=3.58$) ja pitkän aikavälin tavoite ($n=194$, $ka=3.93$). Levenen testin perusteella voidaan olettaa, että vastaajien innovaatioiden tuottamisen tavoitteiden (T-testisuure= -3.727 , vapausastein 259 ja p-arvolla .000) keskiarvojen ero on tilastollisesti merkittävä. Myös Mann-Whitney U-testin tulokset tukevat T-testin havaintoja, eli innovaatioiden tuottamisen halukkuus (Mann-Whitney testisuure= 4338.000 ja $p=.000$) erosivat tilastollisesti erittäin merkittävästi näiden korkeakouluryhmien välillä.

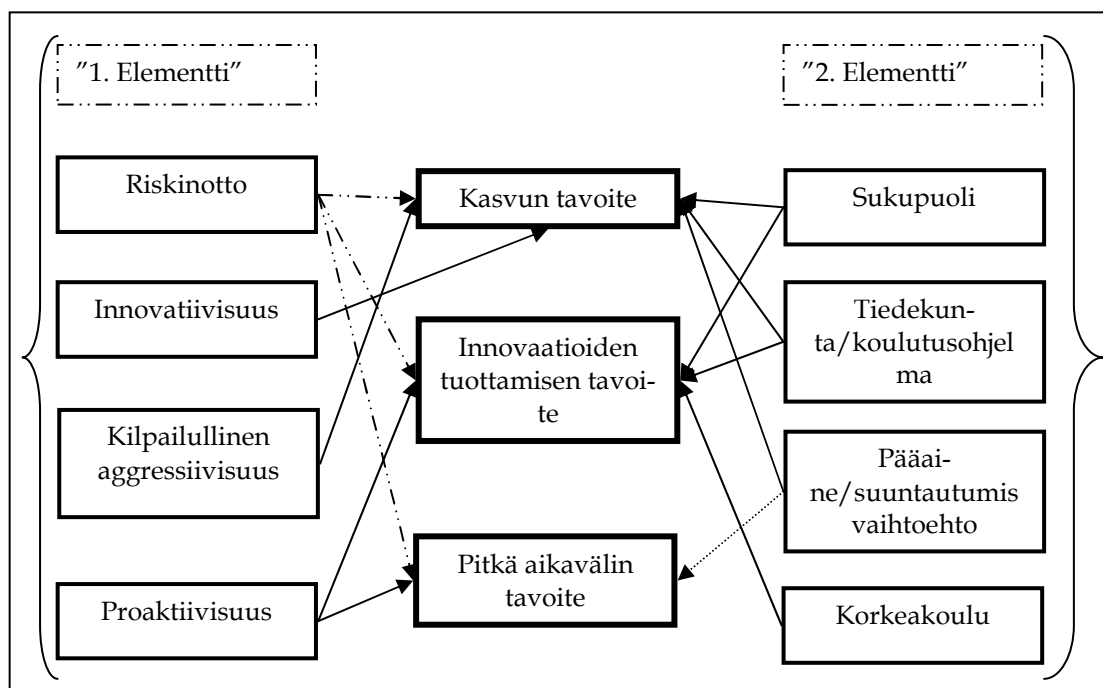
Ristiintaulukointi nosti esille useita erittäin mielenkiintoisia havaintoja, jotka esitetään seuraavaksi tavoitealueittain. Vastaajien kasvutavoitteilla näyttäisi olevan riippuvuussuhde sukupuolen (Khin neliö-testin arvo 9.807 ja merkitsevyys .044), tiedekunnan sekä koulutusohjelman (Khin neliö-testin arvo 49.483 ja merkitsevyys .007) ja pääaineen sekä suuntautumisvaihtoehdon (Khin neliö-testin arvo 226.034 ja merkitsevyys .019) kanssa. Innovaatioiden tuottamisen tavoitteet olivat riippuvaisia sukupuolesta (Khin neliö-testin arvo 10.849 ja

merkitsevyys .028), tiedekunnasta sekä koulutusohjelmasta (Khin neliö- testin arvo 43.896 ja merkitsevyys .028) ja korkeakoulusta (Khin neliö- testin arvo 16.764 ja merkitsevyys .002). Pitkän aikavälin tavoitteisiin ei näyttäisi liittyvän merkittäviä riippuvuuksia. Ainoastaan pääaine sekä suuntautumisvaihtoehto olivat muuttujia, joilla voidaan katsoa olevan melkein tilastollisesti merkittävä riippuvuus pitkän aikavälin tavoitteeseen. (Khin neliö- testin arvo 212.673 ja merkitsevyys .048).

Sukupuolien välinen riippuvuus varmistettiin vielä kahden riippumattoman otoksen t-testillä. Tämän analyysin avulla havaittiin, että tutkimuspopulaation miesten ja naisten kasvun- sekä innovaation tuottamisen tavoitteiden keskiarvojen välinen ero oli tilastollisesti merkittävä. Keskiarvoja tarkastellessa voidaan todeta, että miehet kokevat kasvun ($n=119$, keskiarvo 3.78, $p=0.02$) ja innovaatioiden tuottamisen ($n=117$, keskiarvo 3.66, $p=0.01$) tavoitteet omassa yrityksessä tärkeämmäksi kuin naiset. Aikaväliä koskevat keskiarvoerot eivät olleet tilastollisesti merkittäviä sukupuolten välillä (Karjaluo 2007, 27–29; KvantimOTV 5).

Asian lopulliseksi varmistamiseksi suoritettiin vielä Kruskal-Wallis-testi, jonka tulokset olivat hyvin samankaltaisia kuin t-testissä. Myös tässä testissä kasvun ($p = 0.02$) sekä innovaatioiden tuottamisen (0.02) tekijät olivat tilastollisesti merkittäviä, joten ryhmien välillä voidaan todeta olevan eroja (KvantimOTV 6; Karjaluo 2007, 25–27).

Suoritettujen esianalyysien perusteella (KUVIO 17) voidaan todeta, että vastaajien tavoitteisiin näyttäisi vaikuttavan kaksi eri elementtiä: yrittäjämäinen orientaatio ja demografiset tekijät. Kasvutavoitteiden tapauksessa ensimmäisen elementin muuttujat ovat riskinotto, innovatiivisuus sekä kilpailullinen aggressiivisuus ja toisen elementin tekijät taas sukupuoli, tiedekunta / koulutusohjelma sekä pääaine / suuntautumisvaihtoehto. Innovaatioiden tuottamisen tavoitteet puolestaan osoittavat riippuvuutta ensimmäisen elementin tapauksessa riskinoton sekä proaktiivisuuden tekijöistä ja toisen elementin sukupuolen, tiedekunnan/koulutusohjelman ja korkeakoululaitoksen tekijöiden kanssa. Pitkän aikavälin tavoitteet näyttäisivät olevan riippuvaisia ensimmäisen elementin riskinoton sekä proaktiivisuuden tekijöiden kanssa ja toisen elementin ainoa heikko riippuvuus oli pääaineen/suuntautumisvaihtoehdon kanssa.



KUVIO 17. Kasvun-, innovaatioiden tuottamisen- ja pitkän aikavälin tavoitteiden esianalyseissa havaitut riippuvuudet.

6.2.2 Kasvun, innovaatioiden tuottamisen sekä pitkän aikavälin tavoitteiden selittävät muuttujat

Suoritettujen esianalyysien tuloksiin nojautuen, tässä Pro gradu- tutkimuksessa lähdetään liikkeelle oletuksesta, että kahden eri elementin muuttujat vaikuttavat vastaajien kasvun- innovaatioiden tuottamisen- ja pitkän aikavälin tavoitteisiin. Seuraavaksi selvitetään tarkemmin, että miten nämä muuttujat vaikuttavat opiskelijoiden tavoitteisiin ja mitkä muuttujista selittävät parhaiten eri tavoitteita sekä voidaan hyväksyä lopulliseen regressioanalyysiin.

Ensimmäisenä vuorossa oli vastaajien kasvutavoitteiden tarkastelu, jota koskeva regressioanalyysi aloitettiin yrittäjämäisen orientaation alatekijöillä. Tällä vahvistettiin se mitä jo esianalyysien perusteella voitiin olettaa, eli riskinoton ($p=.000$) ja kilpailullisen aggressiivisuuden ($p=.001$) alatekijöiden summamuuttujat olivat tilastollisesti merkittäviä (Karjaluoto 2007, 51–55).

Sukupuolten tarkastelu aloitettiin yksisuuntaisella varianssitestillä (One-Way ANOVA), jonka tuloksien perusteella voidaan todeta, että sukupuolten välillä on tilastollisesti merkittäviä eroja (F -testi=9.560 $p=.002$) kasvuun liitettyjen tavoitteiden kanssa. Keskiarvovertailun perusteella voidaan olettaa, että tämä tilastollinen etu kuuluu miespuolisille vastaajille ($n=119$ $ka=3.78$).

Tiedekuntia ja koulutusohjelmia koskeva tarkastelu ei antanut aihetta olettaa, että tämä tulisi ottaa mukaan lopulliseen regressioanalyysiin. Tämä sen takia, että yksisuuntaisen varianssitestin f -testi oli ainoastaan 1.619 ja merkittävyyssarvo .130. Tiekuntien tai koulutusohjelmien keskinäinen (Tukey-testi) tar-

kastelu ei nostanut myöskään esille yhtään tiedekuntaa tai koulutusohjelmaa, jolla voitaisiin katsoa olevan tilastollisesti merkittävää vaikutusta opiskelijoiden kasvutavoitteisiin. Pääaineiden ja suuntautumisvaihtoehtojen merkittävyys ei antanut aihetta jatkotoimenpiteille, samoin kuin tiedekuntien sekä koulutusohjelmien tapauksessakin (Karjaluo 2007, 33–35).

Seuraavana suoritettiin edellistä vastaavat toimenpiteet innovaatioiden tuottamisen tavoitteille ja kuten aikaisemminkin, regressioanalyysi vahvisti esianalyysien tulokset. Riskinoton ($p=.049$) ja proaktiivisuuden ($p=.023$) alatekijöiden summamuuttujien tulokset olivat tilastollisesti merkittäviä, tosin ainoastaan ”nippa nappa niukin naukin”. Tällä kuvauksella tarkoitetaan sitä, että niiden merkitsevyydestä voidaan katsoa olevan melkein tilastollisesti merkittäviä, jolloin näihin tuloksiin tulee suhtautua pienellä varauksella (Karjaluo 2007, 51–55).

Yksisuuntaisten varianssianalyysien perusteella voidaan todeta, että sukupuoli (f-testi 10.365 $p=.001$) ja korkeakoululaitos (f-testi 13.889 $p=.000$) määrittävät tilastollisesti merkittävästi opiskelijoiden suhtautumisen innovaatioiden tuottamisen tavoitteisiin.

Yksisuuntaista varianssianalyysia käytettiin lisäksi tiedekuntien sekä koulutusohjelmien erojen havaitsemiseksi. Levenen-testin perusteella ($p=.111$) voidaan todeta, että ryhmittäiset varianssit olivat yhtä suuria, eli oletus yhtä suurista ryhmävarianteista jää voimaan. ANOVA-testin perusteella (f-testi=2.846 $p=.007$) voidaan todeta, että eri tiedekuntien sekä koulutusohjelmien välillä oli eroja innovaatioiden tuottamisen tavoitteissa. Bonferroni-testin ($p=.003$) avulla havaittiin, että nämä erot olivat merkittäviä JAMKin liiketalouden koulutusohjelman sekä JYUn informaatioteknologian tiedekunnan välillä (Karjaluo 2007, 33–35; KvantiMOTV 8).

Viimeisenä vuorossa oli pitkän aikavälin tavoitteet, jonka tarkastelu aloitettiin tutulla tavalla yrittäjämäisen orientaation alatekijöiden summamuuttujien regressioanalyysillä. Tämä ei kuitenkaan tukenut täysin korrelaatioanalyysin tuloksia, koska ainoastaan proaktiivisuuden ($p=.027$) summamuuttuja oli melkein tilastollisesti merkittävä. Tämä tullaan pitämään mielessä, kun lopullista regressioanalyysia suoritetaan (Karjaluo 2007, 51–55).

Yksisuuntainen varianssianalyysi ($p=.563$) ei myöskään antanut aihetta olettaa, että pääaineella tai suuntautumisvaihtoehdolla olisi tilastollisesti merkittävää vaikutusta opiskelijoiden pitkän aikavälin tavoitteisiin, vaikka näin esianalyysien perusteella aavisteltiin (Karjaluo 2007, 33).

Jakauman normaalisuuden testaus ei myöskään antanut aihetta hylätä varianssianalyysistä saatuja tuloksia minkään tavoitteen kohdalla. Vinouskerroimen arvo oli $>+1$ ainoastaan liikunta- ja terveystieteiden tiedekunnan innovaatioiden tuottamisen tavoitteiden (-2,009) kohdalla, mutta tämä ei aiheuta jatkotoimenpiteitä, koska kyseinen ryhmä ei noussut esille yhdessäkään aikaisemmassa esianalyysissä (Karjaluo 2007, 21–23).

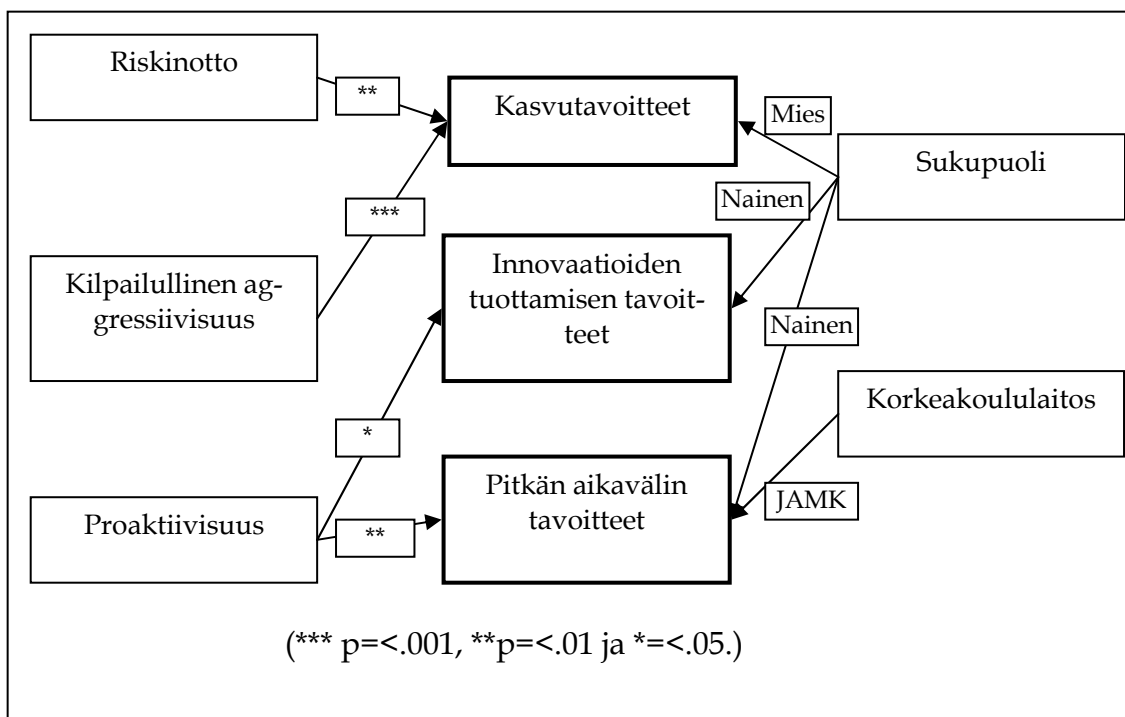
Ennen lopullisia regressioanalyysieja voidaan ehdottaa seuraavaa. Opiskelijoiden kasvutavoitteisiin vaikuttavat merkittävästi riskinoton sekä kilpailulli-

sen aggressiivisuuden alatekijät ja miespuoliset henkilöt. Innovaatioiden tuottamisen tavoitteisiin vaikuttaa merkittävästi riskinoton- sekä proaktiivisuuden alatekijät, sukupuoli, korkeakoulu, liiketalouden koulutusohjelma ja informaatioteknologian tiedekunta. Pitkän aikavälin tavoitteiden tapauksessa ainoa merkittävä muuttuja on proaktiivisuuden alatekijä.

Lopullinen kasvutavoitteita koskeva regressioanalyysi (KUVIO 18), vahvasti aikaisempien analyysien perusteella tehdyt hypoteesit. Mallin selitysaste oli 23.1 prosenttia, kun muuttujina käytettiin riskinoton (standardoitu beta=.221, t-arvo=2.691 ja p=.008) ja kilpailullisen aggressiivisuuden (standardoitu beta=.405, t-arvo=4.932 ja p=.000) summamuuttujia ja vastaajista huomioitiin ainoastaan miespuoliset henkilöt. Tätä parempiin tuloksiin ei muilla muuttujilla tai ryhmällä päästy. Kasvutavoitteita selittävät parhaiten siis vastaajien riskinoton sekä kilpailullisen aggressiivisuuden alatekijät ja miespuolisuus.

Innovaatioiden tuottamisen tavoitteet olivat hieman ”kinkkisempi” tapaus, eli tämän regressioanalyysi ei ollut suoraviivainen tuloksiltaan aikaisempien havaintojen kanssa. Ensinnäkin riskinoton summatekijän merkitsevyytaso oli ensimmäisessä regressioanalyysissä .069, eli tämän ei voitu katsoa olevan tilastollisesti merkittävä, vaikka esianalyysien perusteella näin vahvasti oletettiin. Ainoastaan proaktiivisuuden alatekijän summamuuttuja (t-arvo 2.450 ja p=.015) oli tilastollisesti melkein merkitsevä. Toiseksi vaikka sukupuoli ja ikä nostivat mallin selitystasetta erikseen mitattuina, niin tämä ei tapahtunut silloin, kun kumpaakin käytettiin yhdessä suodatinmuuttujina. Parhaimpaan mahdolliseen tulokseen (mallin selitysaste 5.8 %, standardoitu beta=.255, t-arvo 3.142 ja p=.002) päästiin proaktiivisuuden (standardoitu beta=.485, t-arvo 3.372 ja p=.002) muuttujan avulla, kun tarkasteluun otettiin ainoastaan naispuoliset vastaajat.

Pitkän aikavälin tavoitteita koskevassa regressioanalyysissä todettiin, että proaktiivisuus (standardoitu beta=.206, t-arvo=3.333 ja p=.001) oli ainoa tilastollisesti merkittävä muuttuja. Ryhmien välinen tarkastelu paljasti, esianalyysissä huomaamatta jääneen, ”jymy-yllätyksen”. Pitkän aikavälin tavoitteita koskevan mallin selitysaste nousi 21.4 prosenttiin, kun regressioanalyysissä käytettiin proaktiivisuuden muuttujaa sekä huomioitiin ainoastaan naispuoliset Jyväskylän ammattikorkeakoulun opiskelijat.



KUVIO 18. Vastaajien kasvun-, innovaatioiden tuottamisen ja pitkän aikavälin tavoitteiden selittävät tekijät. Regressioanalyysin tulokset.

6.3 Jyväskylän yliopiston- ja Jyväskylän ammattikorkeakoulun opiskelijoiden yrittäjämäinen orientaatio ja yrittäjyysintentiot

Kolmas hypoteesi koski Jyväskylän yliopiston sekä Jyväskylän ammattikorkeakoulun opiskelijoiden yrittäjyysintentioneja sekä etenkin näiden ryhmien oletettuja eroavaisuuksia. Esianalyysit tutkivat opiskelijoiden yrittäjämäisen orientaation alatekijöiden sekä heidän yrittäjyysintentionien välistä suhdetta ja demografisten muuttujien sekä yrittäjyysintentionien välistä riippuvuutta. Esianalyysissä käytettiin yksinkertaisia keskiarvovertailuja, Mann-Whitney U-testejä, kahden riippumattoman muuttujan t-testejä sekä yksisuuntaisia varianssianalyyssejä. Lopulliset tutkimustulokset saatiin aikaiseksi sarjalla regressioanalyyssejä.

6.3.1 Esianalyysit ja tulosten luotettavuus

Korkeakoulujen välinen vertailu ja mahdollisten eroavaisuuksien tarkastelu aloitettiin opiskelijoiden yrittäjämäisen orientaation alatekijöillä. Kullekin viidelle alatekijälle muodostettiin oma keskiarvoon perustuva summamuuttujansa kyselylomakkeen kysymyksen pohjalta, jonka jälkeen suoritettiin ensimmäinen ristiintaulukointi.

Tästä analyysistä ei kuitenkaan havaittu mitään tilastollisesti merkittäviä eroavaisuuksia, eikä Pearsonin Khiin-neliön testien tulokset antanut viitteitä

siitä, että korkeakoululaitoksien opiskelijoiden yrittäjämäisen orientaation alatekijöillä olisi tilastollisesti merkittävää riippuvuutta toisistaan (KvantiMOTV 7; Karjaluoto 2007, 14–17).

Nopea yrittäjämäisen orientaation alatekijöiden keskiarvovertailu paljastaa meille kaikesta huolimatta, että Jyväskylän yliopisto-opiskelijoiden (n=205) arvot olivat selkeästi korkeampia proaktiivisuuden (ka=3.56), riskinoton (ka=3.35) ja itsenäisyyden (ka=2.51) alatekijöiden tapauksessa.

Jyväskylän ammattikorkeakoulun opiskelijat (n=68) erottautuivat edukseen ainoastaan kilpailullisen aggressiivisuuden (ka=2.87) alatekijän tapauksessa. Innovatiivisuus näyttäisi olevan lähes samalla tasolla JYUn (ka=3.29) sekä JAMKIn (ka=3.23) opiskelijoiden kesken.

Yksisuuntainen varianssitesti (One-Way ANOVA) ilmaisi lisäksi, että korkeakouluopiskelijoiden riskinoton alatekijän (F-testi=8.257 ja p=.004) välillä oli tilastollisesti merkittäviä eroja ja kilpailullisen aggressiivisuuden (F-testi=5,520 ja p=.020) välillä lähes tilastollisesti merkittäviä eroja (KvantiMOTV 8).

Korkeakouluopiskelijoiden yrittäjämäisen orientaation erojen tarkastelua jatkettiin Mann-Whitney U-testillä (TAULUKKO 7), jonka tulokset mukailivat pitkälti keskiarvovertailun tuloksia. Korkeakouluopiskelijoiden välillä oli tilastollisesti merkittävä ero riskinoton alatekijän välillä ja tilastollisesti melkein merkittävät erot proaktiivisuuden, kilpailullisen aggressiivisuuden ja itsenäisyyden alatekijöiden välillä. Innovatiivisuuden tarkastelu ei nostanut esille yhtäkään tilastollisesti merkittävää eroa, jota osattiin epäillä jo keskiarvovertailun tuloksien perusteella (Karjaluoto 2007, 24–25).

TAULUKKO 7. Mann-Whitney U-testi. Yrittäjämäisen orientaation alatekijät.

Alatekijä	Mann-Whitney U-testisuure	P
Riskinotto	5287.000	.002
Innovatiivisuus	6657.500	.576
Proaktiivisuus	5564.500	.012
Kilpailullinen aggressiivisuus	5725.500	.026
Itsenäisyys	5743.000	.028

Yrittäjämäisen orientaation alatekijöiden eroja korkeakouluopiskelijoiden välillä tarkasteltiin lisäksi kahden riippumattoman muuttujan T-testillä, josta saadut tulokset tukivat edellistä Mann-Whitney U-testiä. T-Testin keskiarvoja tarkastelemalla voidaan todeta, että Jyväskylän yliopiston opiskelijoiden (n=205) arvot olivat hieman korkeampia riskinoton (3.35), proaktiivisuuden

(3.56) ja itsenäisyyden (2.51) alatekijöiden kohdalla. Jyväskylän ammattikorkeakoulun opiskelijoiden (n=68) keskiarvo oli korkeampi ainoastaan kilpailullisen aggressiivisuuden (2.87) alatekijän tapauksessa. Innovatiivisuuden kohdalla ei ollut merkittäviä keskiarvollisia eroja.

Levenen- testin perusteella voidaan esittää seuraavanlainen johtopäätös. Ammattikorkeakoulu- ja yliopisto-opiskelijoiden keskiarvojen ero oli tilastollisesti merkittävä riskinoton (t-testisuure=-3.404, p-arvo=.001), proaktiivisuuden (t-testisuure=-2.814, p-arvo=.005) ja kilpailullisen aggressiivisuuden (t-testisuure=2.662, p-arvo=.008) alatekijöiden kesken. Itsenäisyyden (t-testisuure=-2.050, p-arvo=.041) ja innovatiivisuuden (t-testisuure= -.792, p-arvo=.429) tulokset eivät eronneet tilastollisesti merkittävästi toisistaan (KvanttiMOTV 5; Karjaluoto 2007, 27-30).

Tässä vaiheessa tiedetään, että ammattikorkeakoulu- ja yliopisto-opiskelijoiden yrittäjämäisen orientaation tasot eroavat merkittävästi riskinoton, proaktiivisuuden ja kilpailullisen aggressiivisuuden alatekijöiden kesken toisistaan. Seuraavana selvitetään vastaavasti, mikä on näiden kahden eri korkeakoulun opiskelijoiden yrittäjyysintentioiden laita. Yrittäjämäisen orientaation ja yrittäjyysintentioiden välisen suhteen tarkastelussa havaittiin jo, että korkeakoululaitos selitti jossain määrin vastaajien yrittäjyysintentioita. Nyt on aika selvittää, miten ja millä tavoin tämä toteutuu kahden eri korkeakoulun opiskelijoiden välillä.

Ammattikorkeakoulun koulutusohjelmien ja yliopiston tiedekuntien yrittäjyyshalukkuuden välinen vertailu aloitettiin yksinkertaisella keskiarvotarkastelulla, joka paljasti meille välittömästi yliopiston dominanssin. Jyväskylän yliopiston yrittäjyyshalukkuuden keskiarvo oli kokonaisuudessaan 2.92, kun Jyväskylän ammattikorkeakoulun keskiarvo oli vastaavasti 2.57. Tulokset jakautuivat tiedekunnittain sekä koulutusohjelmittain niin, että Jyväskylän ammattikorkeakoulun liiketalouden koulutusohjelman yrittäjyyshalukkuus sijoittui toiseksi viimeiseksi (n=65 ka=2.58) ja tämän alapuolelle vertailussa jäi ainoastaan Jyväskylän yliopiston kasvatustieteiden tiedekunta (n=7 ka=2.57). Vastaajien tulosten perusteella voidaan todeta yliopisto-opiskelijoiden olevan keskiarvollisesti enemmän yrittäjyyshalukkaita, joka näyttäisi korostuvan etenkin matemaattis-luonnontieteellisessä- (n=14 ka=3,61) ja yhteiskuntatieteellisessä (n=17 ka=3,44) tiedekunnissa.

Vastausten lukumäärä ei kuitenkaan ole riittävä siihen, että asiasta voitaisiin tehdä vielä lopullisia johtopäätöksiä, joten jääköön tämä havainto pelkästään huomautukseksi tässä vaiheessa.

Yrittäjyyshalukkuuden välisten erojen tarkastelua jatkettiin näin ollen pelkästään korkeakoululaitosten vertailulla, jonka ensimmäisenä varsinaisena vaiheena oli Mann-Whitney U-testi, joka todettiin jo aikaisemmin yrittäjämäisen orientaation tapauksessa hyödylliseksi menetelmäksi. Ammattikorkeakoulu- ja yliopisto-opiskelijoiden yrittäjyyshalukkuuden keskiarvojen välinen ero oli kyseisen testin mukaan lähes tilastollisesti merkittävää, kun Mann-Whitney U-testisuure oli 5293.000 ja merkitsevyytaso oli .015 (Karjaluoto 2007, 24-25). Tä-

män testin perusteella voidaan olettaa, että ammattikorkeakoulu- ja yliopisto-opiskelijoiden yrittäjäyshalukkuuden välillä on ainakin jossain määrin eroavaisuuksia.

Yrittäjäyshalukkuuden välisen eron tarkastelua jatkettiin vielä kahden toisistaan riippumattoman ryhmän välisellä t-testillä. Keskiarvoja tarkastelemalla todettiin, että Jyväskylän yliopiston opiskelijoiden yrittäjäyshalukkuus oli hie- man korkeampi (2.9225) kuin Jyväskylän ammattikorkeakoulun opiskelijoiden (2.5783) keskuudessa. Tulokset eivät kuitenkaan tarkoita, että ryhmien välillä olisi tilastollisesti merkittävää eroa. Levenen testin merkitsevyystaso on korke- ampi ($p=.014$) "equal variances not assumed" - kohdassa, joten varianssit ovat tämän testin mukaan yhtä suuret ryhmien välillä.

Tämä johtuu todennäköisesti siitä, että yrittäjäyshintenttioiden kokonaisval- tainen tarkastelu ei tuo esille eri alatekijöiden tai muiden mahdollisten muuttu- jien painotuksia. Nämä kuitenkin paljastuvat viimeistään regressioanalyysissa, joka kertoo meille yksityiskohtaisemmin eri muuttujien painoarvot ja merkittä- vyydet.

Seuraavaksi vuorossa oli demografisten tekijöiden ja näiden mahdollisen vaikutuksen tarkastelu, joka aloitettiin vastaajien sukupuolella, jonka on jo ai- kaisemmin havaittu vaikuttavan vastaajien yrittäjäyshintentioihin ja innovaati- oiden tuottamisen tavoitteisiin. Jyväskylän ammattikorkeakoulun vastaajat näyttäsivät tilastollisesti olevan naisvoittoisia (69.1 % naisia) ja Jyväskylän yli- opiston vastaajat taas jakautuvat lähes tasan (51.2 % naisia ja 48.8 % miehiä) keskenään.

Seuraavaksi testataan jakautuvatko yrittäjäyshintenttioiden tulokset kysei- sen sukupuolijakauman seurauksena. Tämä toimenpide suoritettiin yksisuun- taisena varianssitestillä (One-Way ANOVA), jonka perusteella ei ole syytä olet- ta, että sukupuolella olisi ratkaisevaa merkitystä opiskelijoiden yrittäjäyshinten- tioihin. F-arvo oli ainoastaan 2.442 ja p-arvo .119, joten näin ollen voidaan tode- ta, että sukupuoliryhmien välillä ei ole tilastollisesti merkittävää eroa (Karja- luoto 2007, 31–32).

Viimeisenä demografisena tekijänä tarkasteluun otettiin mukaan ikä, jon- ka tarkastelu aloitettiin tyylille uskollisena yksinkertaisella keskiarvojen vertai- lulla. Jyväskylän ammattikorkeakoulun vastaajien keski-ikä oli 21.47 vuotta ($n=68$) ja Jyväskylän yliopiston vastaajien puolestaan 22.23 vuotta ($n=204$). Ku- ten edellisessä tapauksessa, seuraavana vuorossa oli yksisuuntainen varianssi- testi (One-Way ANOVA), joka ei tässäkään tapauksessa antanut minkäänlaista syytä epäillä, että iällä olisi merkittävää vaikutusta vastaajien yrittäjäyshinten- tioihin. (F-arvo=1.381 ja $p=.136$) (KvantiMOTV 8).

Esianalyyseista saatujen tulosten perusteella, varsinaiseen regressio- analyysiin lähdetään liikkeelle seuraavista olettamuksista. Korkeakouluopiske- lijoiden yrittäjämäinen orientaation alatekijät heijastuvat näiden yrittäjäyshinten- tioihin, etenkin riskinoton alatekijän tapauksessa, joka jo tässä vaiheessa tiede- tään kuuluvan yliopisto-opiskelijoiden eduksi. Lisäksi proaktiivisuuden sekä kilpailullisen aggressiivisuuden alatekijät vaikuttavat myös jossain määrin

opiskelijoiden yrittäjyysintentioihin. Yrittäjyysintentiot ovat mitä todennäköisimmin riippuvaisia näistä edellä mainituista muuttujista, joten tässä vaiheessa on luonnollista olettaa, että tämä etu kuuluu Jyväskylän yliopiston opiskelijoille.

6.3.2 Korkeakouluopiskelijoiden yrittäjyysintentioiden selittävät tekijät

Esitys ei kuitenkaan ole ohi, ennen kuin lihava emäntä on laulanut. Kyseinen kunnia kuuluu tässä tapauksessa ehdottomasti regressioanalyysille. Regressioanalyysi on todennäköisesti yksi tehokkaimmista menetelmistä, kun tutkitaan selittävien muuttujien vaikutusta selitettävään muuttujaan (Karjaluo 2007, 51).

Ensimmäinen regressioanalyysi suoritettiin kaikilla esianalyysien läpäisyllä summamuuttujilla, jotka olivat riskinoton, proaktiivisuuden ja kilpailullisen aggressiivisuuden alatekijät. Selitettävänä tekijänä olivat luonnollisesti opiskelijoiden yrittäjyysintentiot. Tämän regressioanalyysin tulokset eivät tukenneet täysin ennako-odotuksia, sillä ainoastaan riskinoton alatekijän summamuuttuja oli tuloksiltaan tilastollisesti merkittävä (standardoitu beta=.308, t-arvo=4.724 ja p=.000) (Karjaluo 2007, 51–55).

Seuraava regressioanalyysi suoritettiin pelkästään riskinoton alatekijän summamuuttujalla. Tämän standardoitu beeta oli .371, t-arvo 3.628 ja p .000 ja toimenpide nosti regressioanalyysin selitysasteen 13.4 prosenttiin. Erityisesti selitysasteen voidaan katsoa olevan erittäin korkea, koska kyseessä on ainoastaan yksittäinen muuttuja (KvantiMOTV 3; Karjaluo 2007, 51–55).

Mallin selitysastetta pyrittiin vielä kasvattamaan sukupuolen ja korkeakoulujen suodatinmuuttujilla, joiden katsottiin esianalyysissä mahdollisesti vaikuttavan opiskelijoiden yrittäjyysintentioihin. Selittävänä muuttujana käytettiin ainoastaan riskinoton summamuuttujaa. Korkeimpaan mahdolliseen selitysasteeseen (16,6 prosenttia) päästiin, kun regressioanalyysissä huomioitiin ainoastaan miespuoliset vastaajat, jolloin riskinoton summamuuttujan standardoitu beeta oli .416, t-arvo 4.950 ja merkitsevyytaso .000).

Kyselyyn osallistuneiden korkeakouluopiskelijoiden yhteydessä voidaan todeta näin lopuksi, että opiskelijoiden yrittäjyysintentioita selittävät parhaiten riskinoton alatekijä ja miespuolisuus.

6.4 Lähipiirin yrittäjyyden vaikutus opiskelijoiden yrittäjyysintentioihin ja perheen yritystoiminnan jatkaminen opiskelijoiden keskuudessa

Tutkimuksen neljäs ja samalla viimeinen hypoteesi liittyi korkeakouluopiskelijoiden lähipiirin tarkasteluun. Lähtökohtana oli oletamus siitä, että tällä oli tilastollisesti merkittävä vaikutus opiskelijoiden yrittäjyysintentioihin. Tämän

lisäksi pyrittiin vielä selvittämään, olivatko yrittäjäperheeseen kuuluvat opiskelijat valmiita jatkamaan perheen yritystoimintaa. Hypoteesiin liittyvät esianalyysit suoritettiin yksinkertaisilla keskiarvotarkasteluilla, kahden riippumattoman muuttujan t-testeillä ja Mann-Whitney U-testeillä. Lopulliset analyysit suoritettiin varianssianalyysillä ja keskiarvotarkastelulla, koska vastaajaryhmät muodostuivat kyllä ei- vastausten pohjalta.

6.4.1 Esianalyysit ja tulosten luotettavuus

Lähipiirin yrittäjyyden ja opiskelijan yrittäjyysintentioiden välinen tarkastelu aloitettiin ristiintaulukoinnilla, jonka avulla on mahdollista tutkia muuttujien jakautumista sekä niiden riippuvuutta eri luokissa. Nämä kyseiset luokat olivat seuraavat: vanhempien- ystävien-, sukulaisten ja aikaisempi oma henkilökohtainen yrittäjyys. Khin neliö- testin perusteella voidaan todeta, että ainoastaan yksilön aikaisempi yritystoiminta näyttäisi olevan tilastollisesti melkein merkitsevä yrittäjyysintentioihin nähden, kun Khin neliö- testin arvo oli 28,314 ja merkitsevyystaso ,020. Tämä ei tosin ole tosin mikään mullistava havainto, vaan lähes itsestään selvä asia, koska kyseessä olivat yrittäjinä jo toimineet henkilöt (Karjaluo 2007, 14–18; KvantiMOTV 7).

Tarkastelua jatkettiin kahden riippumattoman muuttujan t-testeillä, joiden keskiarvoja koskevat havainnot esitellään seuraavassa taulukossa (TAULUKKO 8). Keskiarvoja tarkastelemalla voidaan todeta, että lähipiirin yrittäjyys kokonaisuudessaan sekä oma aikaisempi liiketoiminta nostavat vastaajien yrittäjyysintentioita, verrattuna vastaajiin joilla näitä ei ollut (Karjaluo 2007, 27–29).

TAULUKKO 8. Lähipiirin yrittäjyys sekä opiskelijoiden yrittäjyysintentiot. Kahden riippumattoman muuttujan t-testit.

Lähipiirin yrittäjyys	N	Ka.
Vanhemmilla yritystoimintaa		
On	95	2,96
Ei	171	2,76
Ystävillä yritystoimintaa *		
On	171	2,93
Ei	95	2,65
Oma aikaisempi yritystoiminta		
Kyllä	15	3,16
Ei	251	2,81
Työskennellyt sukulaisen yrityksessä *		
Kyllä	76	3,08
Ei	190	2,73
Työskennellyt ystävän yrityksessä **		
Kyllä	29	3,28
Ei	237	2,78

(*p<0.05 ja **p<0.01).

Levenen testin perusteella voidaan todeta, että yrittäjyysintentioiden varianssit olivat eri suuret ($p < 0.05$) niiden vastaajien keskuudessa joiden ystävillä on ollut yritystoimintaa tai nämä ovat työskennelleet ystävän yrityksessä. T-testin yhteenvedona voidaan näin ollen todeta, että vaikka lähipiirin yrittäjyys nostaa vastaajien yrittäjyysintentioiden keskiarvoja kokonaisuudessaan, niin tilastollisesti merkittävää tämä on ainoastaan niillä vastaajilla joiden ystävillä on ollut omaa yritystoimintaa tai nämä ovat työskennelleet ystävänsä yrityksessä (Karjaluoto 2007, 29).

T-testin tulokset varmistettiin vielä tuttuun tapaan Mann-Whitney U-testillä, joka soveltuu erinomaisesti pienemmille otoksille ja juuri t-testin tulosten varmistamiseen. Tämä testin perusteella voidaan todeta, että ystävien yritystoiminta (U-testisuure=6694,500 ja $p = ,017$), työskentely sukulaisten yrityksessä (U-testisuure=5840,500 ja $p = ,014$) sekä työskentely ystävän yrityksessä (U-testisuure=2357,500 ja $p = ,006$) olivat ryhmiä, joiden keskiarvoilla oli tilastollisesti merkittäviä eroja.

T-testin ja Mann-Whitney U-testin yhdenpitävyys huomioiden, voidaan lähteä liikkeelle siitä oletuksesta, että ystävien yritystoiminta ja työskentely sukulaisten- sekä ystävien yrityksissä olivat muuttujia, joiden voidaan katsoa vaikuttavat merkittävästi kyselyyn osallistuneiden opiskelijoiden yrittäjyysintentioihin (Karjaluoto 2007, 23).

Lopullinen analyysi tullaan suorittamaan varianssianalyysilla, jota ennen tulee varmistua jakauman normaalisuudesta. Karjaluodon (2007) SPSS-oppaan kriteerien mukaan, voidaan todeta, että kaikkien lähipiirin yrittäjyyden muuttujien vinouskertoimet olivat < -1 tai 1 , jolloin nämä voidaan ottaa mukaan varianssianalyysiin (Karjaluoto 2007, 21–23).

Seuraavana tarkastelun kohteeksi otettiin perheen yritystoiminnan jatkaminen. Ensimmäisten ristiintaulukointien ja keskiarvovertailujen tulokset tyrmäsivät tämän mahdollisuuden, kun 88 yrittäjäperheeseen kuuluvasta opiskelijasta ainoastaan yhdeksän vastaajaa oli täysin tai osittain valmis jatkamaan perheen yritystoimintaa. Lisäksi aikaisemmista esianalyyseistä tiedetään jo, että vanhempien yritystoiminta ei vaikuta tilastollisesti merkittävästi opiskelijoiden yrittäjyysintentioihin. Kyselyyn osallistuneet korkeakouluopiskelijat suhtautuvat näin ollen erittäin vastentahtoisesti perheensä yritystoiminnan jatkamiseen, eikä tämän voida katsoa esianalyysien perusteella vaikuttavan merkittävästi myöskään heidän yrittäjyysintentioihinsa.

Neljännen ja samalla viimeisen hypoteesin testauksessa korostuvat näin ollen ystävien yritystoiminta ja vastaajien työskentely sukulaisten sekä ystävien yrityksissä.

6.4.2 Lähipiirin yrittäjyyden sekä opiskelijoiden yrittäjyysintentioiden välinen suhde

Neljännän hypoteesin varsinainen testaus suoritettiin varianssianalyysillä, joka sopii tutkimusasetelmaan ”kuin nenä päähän”. Tällä tarkoitetaan, että varianssianalyysi on tehokas vaihtoehto silloin, kun selitettävä muuttuja on vähintään intervalliasteikkoinen (yrittäjyysintentioiden summamuuttuja) ja selittävät muuttujat nominaalisasteikkollisia (ystävien yritystoiminta ja työskentely ystäviensä sekä sukulaisten yrityksissä), kuten tämän hypoteesin tapauksessa juuri on. Lisäksi esianalyysien yhteydessä varmistuttiin siitä, että muuttujien arvot olivat normaalisti jakautuneita, jolloin varianssianalyysin suorittamiselle ei voitu katsoa olevan esteitä (Karjaluo 2007, 29–30).

Yksisuuntaisen varianssianalyysin tulokset (TAULUKKO 9) olivat erittäin yhteneväisiä esianalyysien hypoteesien kanssa, joka antaa näin ollen erittäin vahvan pohjan tuloksille. Opiskelijoiden ystäviensä yritystoiminta ja heidän työskentelynsä ystäviensä tai sukulaisten yrityksissä nosti yrittäjyysintentioiden arvoa keskiarvallisesti. Muiden muuttujien ei voitu katsoa olevan tilastollisesti merkittäviä (Karjaluo 2007, 31–33; KvantiMOTV 8).

Post hoc- testille ei ole tässä tapauksessa tarvetta tai oikeastaan edes mahdollisuutta, koska tarkasteltavia ryhmiä oli ainoastaan kaksi. Näin loppuun voidaan todeta, että tutkimukseen osallistuneiden korkeakouluopiskelijoiden yrittäjyysintentioihin näyttäisi lähipiirin tapauksessa vaikuttavan ystäviensä oma yritystoiminta ja heidän työskentely ystäviensä sekä sukulaisten yrityksissä. Perheen yritystoiminnan jatkaminen ei näyttäisi olevan haluttu vaihtoehto tämän tutkimuspopulaation tapauksessa, joten kyseinen hypoteesi joudutaan hylkäämään.

TAULUKKO 9. Lähipiirin vaikutus opiskelijoiden yrittäjyysintentioihin.

Muuttuja	N	Ka	Keskine- liösumma	F-arvo	Eta- neliö	Mer- kitse- vyys
1 Vanhemmilla yritystoimintaa			2,549	2,599	,010	,108
On	95	2,968				
Ei	171	2,764				
Yht.	266	2,837				
2 Ystävällä yritystoimintaa			4,933	5,077	,019	,025
On	171	2,938				
Ei	95	2,654				
Yht.	266	2,837				
3 Omaa yritystoimintaa			1,727	1,755	,007	,186
On	15	3,166				
Ei	251	2,817				
Yht.	266	2,837				
4 Työskennellyt sukulaisen yri- tyksessä			6,337	6,558	,024	,011
Kyllä	76	3,081				
Ei	190	2,739				
Yht.	266	2,837				
5 Työskennellyt ystävän yri- tyksessä			6,599	6,836	,025	,009
Kyllä	29	3,287				
Ei	237	2,782				
Yht.	266	2,837				

7 JOHTOPÄÄTÖKSET

Tutkimuksen ensimmäinen hypoteesin mukaan korkeakouluopiskelijoiden yrittäjämäisen orientaation arvot heijastuvat heidän yrittäjyysintentioihinsa. Tutkimustulosten perusteella voidaan esittää, että näin tutkimuspopulaation keskuudessa myös toteutui. On tosin huomioitava, että yrittäjämäisen orientaation viidestä alatekijästä, ainoastaan riskinoton vaikutus vastaajien yrittäjyysintentioihin voitiin katsoa olevan tilastollisesti merkittävä. Tämän lisäksi riskinoton alatekijän ja yrittäjyysintentioiden välinen suhde korostui, kun regressioanalyysissä huomioitiin ainoastaan Jyväskylän yliopiston miespuoliset vastaajat.

Riskinoton alatekijän korostuminen ei tule missään tapauksessa yllätyksenä. Teorian pohjalta voitiin olettaa, että tietyt alatekijät korostuvat yrittäjyyden alkuvaiheessa. Yrittäjyyden todennäköisyys liitetään yrittäjämäisen orientaation tutkimuksessa usein juuri riskinottoon (Zhao, Seibert & Lumpkin 2010, 396).

Yrittäjämäisen orientaation alatekijöitä käsitellessä tulee huomioida myös näiden keskinäinen vuorovaikutus. Riskinotto saattaa vaikuttaa myös muiden alatekijöiden tasoon. Näiden muiden alatekijöiden vaikutus yrittäjyysintentioihin saattaa olla siis vielä opiskeluvaiheessa epäsuora. Riskinoton alatekijä korreloi tässä tutkimuksessa vahvasti etenkin innovatiivisuuden sekä proaktiivisuuden alatekijöiden kanssa, joten on mahdollista, että myös nämä alatekijät vaikuttavat ainakin välillisesti opiskelijoiden yrittäjyysintentioihin. Tämän varmentaminen tarvitsee kuitenkin vielä lisätutkimusta.

Pro gradu-työn ensimmäisen hypoteesin tutkimustulokset tarjoavat tieteellisesti luotettavaa pohjaa yrittäjämäisen orientaation ja yleensäkin koko yrittäjyyden prosessiin. Kyse ei ole välttämättä siitä, että korkeamman riskialttiuden omaavat henkilöt kykenevät toimimaan menestyvinä yrittäjinä. Kyse on enemmän yrittäjyyteen liittyvän riskin realisoinnista. Opiskelijoille tulee selvittää tarkemmin mitä riskejä sekä mahdollisuuksia yrittäjyyteen liittyy, jotta tätä riskinoton kynnystä on mahdollista alentaa. Tämä toimenpide on tosin pitkän aikavälin tavoite, jonka tuloksia on mahdollista havaita vasta useiden vuosien päästä. Lyhyellä aikavälillä korkeakoulujen on mahdollista tunnistaa riskinoton

alatekijän kautta yrittäjyyden kaikista potentiaalisin opiskelijamateriaali ja keskittää tukimuotojen resurssit tähän kyseiseen ryhmään.

Tämän Pro gradun tutkimustulosten perusteella voidaan todeta, että Jyväskylän yliopiston miespuoliset opiskelijat profiloituivat riskinottajina. Tässä vaiheessa syitä tälle ilmiölle voidaan ainoastaan spekuloida ja tarkempi perehtyminen edellyttää jatkotutkimusta. Onko tilanne esimerkiksi se, että miespuoliset henkilöt suhtautuvat riskiin myönteisemmin kuin naiset, vai ovatko kyseessä vain tähän vastaajapopulaatioon rajoittuva ilmiö? Kaikista mielenkiintoisinta olisi selvittää, mistä yliopisto- ja ammattikorkeakouluopiskelijoiden yrittäjyysintentioiden välinen ero johtuu.

Yksi mahdollinen selitys tälle ilmiölle on opiskelijavalinta. Yliopistojen pääsykokeet (etenkin kauppatieteissä) edellyttävät usein kattavan materiaalmäärän hallintaa. Tämä sitoo tulevilta opiskelijoilta huomattavan määrän resursseja, joiden tuotto (sisään pääsy) on epävarmaa. Pääsykokeisiin valmistuminen edellyttää opiskelijoilta eräänlaista tietoista riskiä. Ammattikorkeakoulut painottavat puolestaan enemmän opiskelijoiden soveltuvuuteen, eivätkä pääsykokeet edellytä heiltä välttämättä mitään ennakkotoimenpiteitä.

Tutkimuksen toinen hypoteesi katsoi, että yrittäjyyteen myönteisesti suhtautuvat opiskelijat omaavat kasvu-, innovaatioiden tuottamisen- sekä pitkän aikavälin tavoitteita. Tutkimustuloksien perusteella voidaan todeta, että kukin kolmesta tavoitteesta muodosti oman mallinsa. Kasvutavoitteilla oli selkeä positiivinen suhde riskinoton sekä kilpailullisen aggressiivisuuden alatekijöiden kanssa, joka korostui miespuolisten vastaajien keskuudessa. Innovaatioiden tuottamisen tavoitteet olivat puolestaan yhteydessä proaktiivisuuden alatekijään ja tämän voitiin katsoa korostuvan naispuolisten vastaajien keskuudessa. Pitkän aikavälin tavoitteet osoittivat tutkimustulosten perusteella myös yhteyden proaktiivisuuden alatekijään, joka puolestaan korostui Jyväskylän ammattikorkeakoulun naispuolisten vastaajien keskuudessa.

Yrittäjämäisen orientaation alatekijät selittävät näin ollen korkeakouluopiskelijoiden yrittäjyyteen liittyviä tavoitteita. Kyseinen havainto on tämän Pro gradu- tutkimuksen kannalta ehkä uudistuksellisin lopputulos, koska tutkimuksessa mietittiin yksi siirto pidemmälle. Tässä tutkimuksessa ei pohdittu pelkästään miten yrittäjämäisen orientaation alatekijät vaikuttivat opiskelijoiden yrittäjyysintentiin, vaan myös millä tavoin nämä vaikuttivat heidän yrittäjyyteen liitettyihin tavoitteisiin.

Tavoitteiden merkitys korostuu todennäköisesti vasta siinä vaiheessa, kun opiskelija tai yliopistosta valmistunut henkilö pohtii yrittäjyyttä vakavasti. Tavoitteet sekä käyttäytymismallit eivät kuitenkaan saa toimia painostuksen keinoina, vaan näillä tulee olla yrittäjyyttä tukeva rooli. Ensinnäkin yrittäjämäisen orientaation alatekijät auttavat meitä havaitsemaan kasvuun, innovaatioiden tuottamiseen ja pitkän aikavälin tavoitteisiin suuntautuvat opiskelijat. Toiseksi tutkimustulosten perusteella näitä tiettyjä alatekijöitä, eli käyttäytymismalleja voidaan nyt tukea niin, että ne toteutuvat lopulta esimerkiksi kasvuun suuntautuvina yrityksinä. Kolmanneksi tiettyjä tavoitteita tai näihin soveltuvia opiskeli-

joita voidaan ohjata myös korkeakoulun ulkopuolella toimiville henkilöille, kuten sijoittajille tai muiden yrittäjyyttä harkitsevien vertaisten pariin.

Tutkimuksen kolmas hypoteesi oletti, että Jyväskylän yliopiston- ja Jyväskylän ammattikorkeakoulun opiskelijoiden yrittäjyysintentiontiot poikkeaisivat toisistaan. Näin voidaan tutkimustulosten perusteella myös katsoa tapahtuvan. Tutkimustulosten perusteella voidaan todeta, että yrittäjyysintentiontoita parhaiten selittävä alatekijä oli riskinotto, jonka etu kuuluu keskiarvojen perusteella ehdottomasti Jyväskylän yliopiston opiskelijoille. Suodatinmuuttujien avulla havaittiin lisäksi, että tämä ilmiö korostui erityisesti Jyväskylän yliopiston miespuolisten vastaajien keskuudessa. Kyseessä on oikeastaan hyvin yksinkertainen kaava. Ensimmäisen hypoteesin tulosten perusteella voidaan olettaa, että riskinoton alatekijä vaikutti positiivisesti vastaajien yrittäjyysintentiontoihin. Jyväskylän yliopiston opiskelijat suhtautuivat riskiin myönteisemmin, joten on luonnollista, että tämä näkyi positiivisesti myös heidän yrittäjyysintentiontoissaan.

Tutkimuksen neljäs ja viimeinen hypoteesi keskittyi korkeakouluopiskelijoiden lähipiiriin yrittäjyyden sekä yrittäjyysintentiontoiden väliseen suhteeseen ja mahdolliseen perheen yritystoiminnan jatkamiseen. Tutkimustulosten perusteella voidaan todeta, että lähipiiriin tapauksessa opiskelijoiden yrittäjyysintentiontoihin ratkaisevasti vaikuttavat tekijät olivat opiskelijoiden ystävien yrittäjyys ja heidän työskentelynsä ystävien sekä sukulaisten yrityksissä. Perheen yritystoiminnan jatkamiselle ei tutkimustulosten perusteella voitu katsoa olevan edellytyksiä, koska yrittäjäperheeseen kuuluvat korkeakouluopiskelijat suhtautuivat tähän yleisesti ottaen hyvin negatiivisesti.

Tämän tutkimuspopulaation tapauksessa voidaan todeta, että tietyt lähipiiriin jäsenet vaikuttavat positiivisesti opiskelijoiden yrittäjyysintentiontoihin. On kuitenkin yllätys, että opiskelijoiden perhe ei kuulu tähän valittuun joukkoon, eikä yrittäjäperheeseen kuuluvilla opiskelijoilla ole halua perheen yritystoiminnan jatkamiseen. Opiskelijoiden ystävät erottuivat roolimalleina puolestaan selkeästi edukseen. Voi hyvinkin olla, että opiskelijat samaistuvat oman ikäluokkansa tovereihin paremmin kuin esimerkiksi huomattavasti vanhempiin yrittäjiin. Tämä tutkimus ei voi kuitenkaan ottaa kantaa siihen, miksi näin todella tapahtuu. Tämän ilmiön tarkempi selvittäminen kuuluu jatkotutkimukselle.

7.1 Tutkimuksen luotettavuus ja rajoitukset

Tämän tutkimuksen yksi merkittävimpiä tavoitteita oli saada aikaan tieteellisesti luotettavia tutkimustuloksia. Tämä pyrittiin toteuttamaan käytännössä niin, että kullekin hypoteesille suoritettiin sarja kattavia esianalyyseja ja lopullisia tuloksia tarkasteltiin tilastollisten merkittävyyksien kautta. Lupaavista tutkimustuloksista huolimatta, tällä tutkimuksella on joitain rajoituksia, jotka on itsekkritiikin nimissä tarpeellista mainita.

Itse tutkimuksen rakenteeseen liittyen selkein rajoitus koski hypoteesien lukumäärää, joka olisi voinut olla hieman alhaisempi ja hypoteesit itsessään hieman rajatumpia. Yrittäjämäisen orientaation ja yrittäjyysintentioiden välinen suhde on itsessään jo erittäin laaja kokonaisuus. Pelkästään tämän ilmiön tarkastelu olisi riittänyt tutkimuksen aiheeksi.

Toinen rajoitus koskee tutkimuksen kyselyosiota. Kyselyyn osallistuneiden henkilöiden lukumäärä oli riittävä johtopäätösten muodostamiseen, mutta tämä olisi voinut olla silti vielä hieman korkeampi. Esimerkiksi pääaineiden ja suuntautumisvaihtoehtojen väliseen vertailuun ei ollut riittävästi vastaajia. Lisäksi on mahdollista, että itse kysymysten rakenne tai niiden muotoilu muodosti alatekijöiden välisiä päällekkäisyyksiä. Me emme esimerkiksi tiedä, että onko uusien asioiden kokeilu enemmän innovatiivista vai riskinottoon liittyvää käytöstä.

Tutkimuksen kolmantena rajoituksena on korkeakouluopiskelijoiden elämänvaihe. Pitää paikkansa, että yrittäjyyteen kykenevät sekä tähän myönteisesti suhtautuvat opiskelijat muodostavat erittäin potentiaalisen yrittäjryhmän. Tässä pitää tosin muistaa myös, että he eivät ole vielä välttämättä tehneet lopullista päätöstä yrittäjaurasta (Franco, Haase & Lautenschläger 2010, 269).

Neljäs rajoitus mutta samalla myös mahdollisuus, koskee ympäristöä missä tämä tutkimus on suoritettu. Tutkimustulokset ja johtopäätökset koskevat ainoastaan Jyväskylän yliopiston sekä ammattikorkeakoulun opiskelijoita, eikä näitä voida ulottaa vielä tässä vaiheessa pidemmälle. On tärkeä kuitenkin huomioda, että tämän työn tulokset tarjoavat erinomaiset edellytykset sekä pohjan yrittäjämäisen orientaation tutkimuksen laajentamiselle muille alueille ja koulutustasoille.

7.2 Tutkimustulosten käyttökelpoisuus

Tällä Pro gradu- työllä on useita käytännöllisiä päätelmiä. Ensinnäkin yrittäjyyteen myönteisesti suhtautuvat opiskelijat on mahdollista tunnistaa nyt entistä tehokkaammin tiettyjen käyttäytymismallien, eli yrittäjämäisen orientaation alatekijöiden avulla. Lisäksi meidän on nyt mahdollista havaita ne alatekijät, jotka vaikuttavat korkeakouluopiskelijoiden kasvun-, innovaatioiden tuottamisen- sekä pitkän aikavälin tavoitteisiin. Opiskelijoita voidaan myös ohjata entistä tehokkaammin yliopiston ulkopuolella toimivien tahojen keskuuteen. Tästä esimerkkinä valtiolliset rahoittajat tai yksityiset sijoittajat, jotka usein toivovat juuri kasvuun sekä innovaatioihin suuntautuvaa liiketoimintaa.

Kenellekään ei todennäköisesti tule yllätyksenä, että juuri riskinotto on alatekijä, joka vaikuttaa merkittävämmiin korkeakouluopiskelijoiden yrittäjyysintentiin. Kuten aikaisemmin on todettu, Suomalaiset liittyvät yrittäjyyden nimenomaan riskiin ja tämä on monesti suurin este yrittäjäksi ryhtymiselle. Koko kansakunnan asenteita ei kuitenkaan muuteta yhdessä yössä, mutta mitä

aikaisemmalla koulutustasolla riskinoton kynnystä kyetään laskemaan, sitä todennäköisemmin nuoret korkeakoulutetut henkilöt ryhtyvät yrittäjiksi. Yhteiskuntamme rakenne muuttuu jatkuvasti ja on tärkeää, että yrittäjäksi ryhdyttäisiin huomattavasti aikaisemmin, kuin vasta itse pakon edessä. Meidän on jokaisen lopulta pohdittava kysymystä, sisältääkö palkkatyö todella vähemmän riskiä kuin itse yrittäjäys.

Toiseksi nyt tiedetään, että etenkin ystävien yritystoiminta ja opiskelijoiden työskentely sukulaisten sekä ystävien yrityksissä nostavat heidän yrittäjäyshintentioitaan. Korkeakouluopiskelijoiden tapauksessa ei ehkä ole mahdollisuutta korottaa heidän työskentelyään sukulaisten yrityksissä, mutta heidät voidaan ohjata yrittäjinä toimivien vertaistensa pariin. Tällä saattaa olla erittäin positiivinen sekä nopea vaikutus opiskelijoiden yrittäjäyshintentioihin ja tätä kautta korkeakouluopiskelijoiden yrittäjäyhsaktiivisuuteen.

7.3 Ehdotuksia jatkotutkimukseen

Tutkimustulosten perusteella voidaan esittää useita eri aiheita jatkotutkimukseen. Ensimmäinen ja samalla myös tärkein näistä on yrittäjämäisen orientaation mittakaavan varmistaminen ja lopulliseen muotoon saattaminen, kuten Bolton ja Lane (2012) tutkimuksessaan myös esittävät. (Bolton & Lane 2012. S. 230). Erityiset haasteet asettavat tutkimuksen kieli sekä lauseiden muotoilu. Yrittäjämäisen orientaation tutkimus on hyvin pitkälti englanninkielistä ja alan suomenkielinen käänös ei ole vielä virallista. Monet termit ovat tästä johtuen hyvin vieraskielisiä, parhaimpana esimerkkinä proaktiivisuus. Lisäksi tutkijoiden tulisi varmistua siitä, että kysymykset todella mittaavat tarkkailtavaa alatekijää. Luotettavien tutkimustulosten kannalta on tärkeää, että alatekijöiden mahdolliset päällekkäisyydet voitaisiin eliminoida.

Seuraavat ehdotukset jatkotutkimukseen ovat melkein suoraan tutkimusten valmiita otsikoita. Ensimmäisen hypoteesin tapauksessa esille nousi riskinoton alatekijä ja tämän korostuminen miespuolisten vastaajien keskuudessa. Tämän ilmiön varmistamiseksi tarvitaan useita tutkimuksia, monelta eri koulutustasolta. Onko tilanne todella se, että miehet suhtautuvat riskiin myönteisemmin kuin naiset ja omaavat tämän takia korkeamman yrittäjäyshintention. Vielä mielenkiintoisempaa olisi selvittää, onko yliopisto-opiskelijoiden riskinoton alatekijä todella korkeampi kuin ammattikorkeakouluopiskelijoiden.

Myös yrittäjämäisen orientaation alatekijöiden välinen suhde on mielenkiintoinen ilmiö. Yrittäjäyshintentioiden tarkastelussa nousi esille ainoastaan yksi alatekijä, eli riskinotto. Tämä alatekijä tosin korreloi vahvasti ja tilastollisesti merkittävästi etenkin innovatiivisuuden sekä proaktiivisuuden kanssa. Me emme kuitenkaan varmuudella tiedä, onko kyseessä esimerkiksi kysymysten väärä muotoilu vai todella alatekijöiden keskinäinen suhde. Jos kyse on jäl-

kimmäisestä, voidaan olettaa myös, että tällä on ainakin epäsuora vaikutus opiskelijoiden yrittäjyysintentioihin.

Toisen hypoteesin tiimoilta voidaan ehdottaa tutkimusta, joka tarkastelisi yrittäjämäisen orientaation sekä yrittäjyyteen liitettyjen tavoitteiden välistä riippuvuutta. Samalla voitaisiin miettiä sitä, että vaikuttavatko sukupuoli tai korkeakoulu kasvun-, innovaatioiden tuottamisen- tai pitkän aikavälin tavoitteisiin. Tämän Pro gradu- työn perusteella voidaan olettaa, että näin ainakin jossain määrin tapahtuu.

Tutkimus nosti esille myös opiskelijoiden yrittäjyysintentioiden sekä lähi-piirin välisen yhteyden. Meidän tulisi selvittää, minkä takia juuri ystävät ja työskentely heidän yrityksissään vaikuttavat positiivisesti korkeakouluopiskelijoiden yrittäjyysintentioihin. Onko tilanne tosissaan se, että oman sukupolven esimerkkeihin on helpompi samaistua, kuin esimerkiksi omien vanhempien liiketoimintaan.

Näin lopuksi on hyvä todeta, että tämän tutkimuksen käyttökelpoisuus ei rajoitu pelkästään nuoriin korkeakouluopiskelijoihin. Tämän Pro gradu- työn tulokset kannustavat tutkijoita suorittamaan vastaavia tutkimuksia myös muilla koulutustasoilla ja alueilla. Mikään ei estä meitä myöskään tutkimusta työ-elämässä jo olevia tai yrittäjääuraan harkitsevia henkilöitä. Yksi erittäin mielenkiintoinen kohderyhmä on esimerkiksi erilaisilla yrittäjyyskursseilla olevat henkilöt.

LÄHTEET

- Abreu, M. Grinevich, V. 2013. The nature of academic entrepreneurship in the UK: Widening the focus on entrepreneurial activities. *Research Policy* 42 (2) 408–422.
- Akava. 2011. Yrittäjäyys, työ ja hyvinvointi korkeasti koulutettujen keskuudessa. Selvitys akavalaisten liittojen jäsenistössä. Luomala, K. Akola, E. Heinonen, J. Turun yliopiston kauppakorkeakoulu. Suomen lehtiyhtymä. Porvoo.
- Ammattikorkeakoululaki 2003. 351/9.5.2003.
- Arzubiaga, U. Iturralde, T. Maseda, A. 2012. The Entrepreneurial Orientation Construct, Dimensions and Measurement Scales in the Case of Family Firm: A Literature Review and some Considerations. *European Journal of Social Science* 33 (3-4) 437-454.
- Athayde, R. 2009. Measuring Enterprise Potential in Young People. *Entrepreneurship theory and practice* 33 (2) 481-500.
- Avlonitis, G.J. Salavou, H.E. 2007. Entrepreneurial orientation of SMEs, product innovativeness and performance. *Journal of Business Research* 60 (5) 566-575.
- Bolton, D.L. 2012. Individual entrepreneurial orientation: further investigation of a measurement instrument. *Academy of Entrepreneurship Journal* 18 (1) 91-98.
- Bolton, D.L. Lane, M.D. 2012. Individual entrepreneurial orientation: development of measurement instrument. *Education + Training* 54 (2) 219-233.
- Carland, J.W. & Carland, J.C. 1997. Entrepreneurship: An American Dream. *Journal of business & entrepreneurship* 9 (1) 33-45.
- Carter, S. 2011. The Rewards of Entrepreneurship: Exploring the Incomes, Wealth, and Economic Well-Being of Entrepreneurial Households. *Entrepreneurship Theory and Practice* 35 (1) 39-55.
- Certo, S.T., Moss, T.W, Short, J.C. 2009. Entrepreneurial orientation: An applied perspective. *Business Horizons* 52 (4) 319-324.

- Chang, S-H. Lin, R-J. Chang, F-J. Chen, R-H. 2007. Achieving manufacturing flexibility through entrepreneurial orientation. *Industrial Management & Data Systems* 107 (7) 997 - 1017.
- Clarysse, B. Tartari, V. Salter, A. 2011. The impact of entrepreneurial capacity, experience and organizational support on academic entrepreneurship. *Research Policy* 40 (8) 1084- 1093.
- Cope, J. 2005. Toward a dynamic learning perspective of entrepreneurship. *Entrepreneurship theory and practice* 29 (4) 373 -397.
- Covin, J. G. & Wales, W. J. 2012. The Measurement of Entrepreneurial Orientation. *Entrepreneurship Theory and Practice* 36 (4) 677-702.
- Covin, J.G. & Lumpkin, G.T. 2011. Entrepreneurial Orientation Theory and Research: Reflections on a Needed Construct. *Entrepreneurship Theory and Practice* 35 (5) 855-872.
- Covin, J.G. Slevin, D.P. 1991. A conceptual model of entrepreneurship as firm behavior. *Entrepreneurship Theory and Practice* 16 (1) 7-25.
- Creswell, J.W. 2003. *Research design: qualitative, quantitative, and mixed methods approaches*. 2nd edition. Thousands Oaks (CA) : SAGE, cop.
- Douglas, E.J. 2012. Reconstructing entrepreneurial intentions to identify predisposition for growth. *Journal of Business Venturing* (2012) <http://dx.doi.org/10.1016/j.jbusvent.2012.07.005>
- Elinkeinoelämän valtuuskunta. EVA 1. FSD1051 EVAn EU-asennetutkimus 1999. [Viitattu 30.1.2013]. Saatavana [www-muodossa](http://www.muodossa.com): <URL: <http://www.fsd.uta.fi/fi/aineistot/luettelo/FSD1051/quF1051.pdf>
- Fini, R. Lacetera, N. Shane, S. 2010. Inside or outside the IP system? Business creation in academia. *Research Policy* 39 (8) 1060-1069.
- Franco, M. Haase, H. Lautenschläger, A. 2010. Students' entrepreneurial intentions: an inter-regional comparison. *Education + Training* 52 (4) 260 - 275.
- Gasse, Y. Tremblay, M. 2011. Entrepreneurial Beliefs and Intentions: A Cross-Cultural Study of University Students in Seven Countries. *International journal of business*. 16(4) 303-314.
- Giacomin, O. Janssen, F. Pruett, M. Shinnar, R.S. Llopis, F. Toney, B. 2011. Entrepreneurial intentions, motivations and barriers: Differences among American, Asian and European students. *The International Entrepreneurship and Management Journal* 7 (2) 219-238.
- Grimaldi, R. Kenney, M. Siegel, D.S. Wright, M. 2011. 30 years after Bayh-Dole: Reassessing academic entrepreneurship. *Research Policy* 40 (2011) 1045-1057.
- Haeussler, C. Colyvas, J.A. 2011. Breaking the Ivory Tower: Academic Entrepreneurship in the Life Sciences in UK and Germany. *Research Policy* 40 (2011) 41-54
- Hansen, J.D. Deitz, G.D. Tokman, M. Marino, L.D. Weaver, K.M. 2011. Cross-national invariance of the entrepreneurial orientation scale. *Journal of Business Venturing* 26 (1) 61-78.

- Hughes, M. Morgan, R.E. 2007. Deconstructing the relationship between entrepreneurial orientation and business performance at the embryonic stage of firm growth. *Industrial Marketing Management* 36 (5) 651-661.
- IATE. EU:n monikielinen termitietokanta 1. (IATE 1). [Viitattu 19.3.2013]. Saatavana <URL: <http://iate.europa.eu/iatediff/SearchByQuery.do>>
- Joardar, A. Wu, S. 2011. Examining the Dual Forces of Individual Entrepreneurial Orientation and Liability of Foreignness on International Entrepreneurs. *Canadian Journal of Administrative Sciences Revue canadienne des sciences de l'administration* 28 (3) 328-340.
- Josien, L. 2012. Entrepreneurial orientation: an empirical study of the risk-propensity dimensions of entrepreneurs. *Academy of Entrepreneurship Journal* 18 (1) 21-34.
- Jamk.fi.Jyväskylän ammattikorkeakoulun asiakaslehti. 1/2011. [Viitattu 27.1.2013]. Saatavana www-muodossa: <URL: http://www.jamk.fi/download/31329_JAMK_asiakaslehti_1_2011_www.pdf>
- Jyväskylän ammattikorkeakoulu 1. (JAMK 1). JAMK Generator. [Viitattu 25.1.2013]. Saatavana: <URL: http://www.jamk.fi/tutkimus/jamk_generator>
- Jyväskylän ammattikorkeakoulu 2. (JAMK 2). Opintotarjonta lukuvuonna 2012-2013. [Viitattu 25.1.2013]. Saatavana: <URL: <http://www.jamk.fi/opiskelijoille/opinto-opas/opintotarjonta>>
- Jyväskylän ammattikorkeakoulu 3. (JAMK 3). JAMK Yrityshautomo on kasvu-alusta yrittäjyyteen. [Viitattu 25.1.2013]. Saatavana: <URL: http://jamk.fi/tutkimus/jamk_generator/hautomo>
- Jyväskylän ammattikorkeakoulu 4. (JAMK 4). Yrittäjyyden ja liiketoimintaosaamisen koulutusohjelma (Ylempi AMK). [Viitattu 25.1.2013]. Saatavana: <URL: <http://www.jamk.fi/koulutus/tutkinnot/ylemmat/yrittajyysjaliiketoimintaosaaminen>>
- Jyväskylän ammattikorkeakoulu 5. (JAMK 5). Ylempi ammattikorkeakoulututkinto ja koulutusohjelma. [Viitattu 25.1.2013]. Saatavana:<URL: http://www.jamk.fi/opiskelijoille/opinto-opasylempi/opiskelijana/ylempi_ammattikorkeakoulututkinto>
- Jyväskylän yliopisto 1. (JYU 1). Laatua ja liikettä Jyväskylän yliopisto 2017. 25.3.2010. Jyväskylä. [Viitattu 25.1.2013]. Saatavana www-muodossa: <URL: <https://www.jyu.fi/hallinto/strategia/strategiat/JYstrategia.pdf>>
- Jyväskylän yliopisto 2. (JYU 2). Tutkimuksen tuki, yrittäjyys ja innovaatiopalvelut. [Viitattu 25.1.2013]. Saatavana: <URL: <https://www.jyu.fi/yliopistopalvelut/tutkimuspalvelut>>
- Jyväskylän yliopisto 3. (JYU 3). The Master's Degree Programme in International Business and Entrepreneurship. [Viitattu 25.1.2013]. Saatavana: <URL: <https://www.jyu.fi/jsbe/en/entrepreneurship/ibe>>
- Jyväskylän yliopisto 4. (JYU 4). Kandidaatin tutkinnon rakenne. [Viitattu 25.1.2013]. Saatavana: <URL: <https://www.jyu.fi/jsbe/opiskelu/opintojen-tueksi/manual/opas1013/tutkinnot/rakenteet/yri/yrikandi>>

- Jyväskylän yliopisto 5. (JYU 5). Maisterin tutkinnon rakenne. [Viitattu 25.1.2013]. Saatavana: <URL: <https://www.jyu.fi/jsbe/opiskelu/opintojen-tueksi/manual/opas1013/tutkinnot/rakenteet/yri/ktmrakenne>>
- Jyväskylän yliopisto 6. (JYU 6). Master's Degree Programme in Entrepreneurship in Family Business. [Viitattu 25.1.2013]. Saatavana: <URL: <https://www.jyu.fi/jsbe/en/entrepreneurship/fb>>
- Jyväskylän yliopisto 7. (JYU 7). Yrittäjyys. [Viitattu 25.1.2013]. Saatavana: <URL: <https://www.jyu.fi/jsbe/yri>>
- Jyväskylän yliopisto 8. (JYU 8). Opinto-opas 2010-2013. [Viitattu 26.1.2013]. Saatavana: <URL: <https://www.jyu.fi/jsbe/opiskelu/opintojen-tueksi/manual/opas1013/referencemanual-all-pages>>
- Jyväskylän yliopisto 9. (JYU 9). JY:n ja JAMKin yhteistyöllä vauhtia innovaatioihin ja yrittäjyyteen. [Viitattu 27.1.2013]. Saatavana: <URL: <https://www.jyu.fi/ajankohtaista/arkisto/2011/04/tiedote-2011-04-05-15-29-35-074926>>
- Jyväskylän yliopiston Koppa 1. (Koppa 1). Survey. [Viitattu 30.1.2013]. Saatavana: <URL: <https://koppa.jyu.fi/avoimet/hum/menetelmapolkuja/menetelmapolku/tutkimusstrategiat/survey>>
- Karjaluoto, H. 2007. SPSS opas markkinatutkijoille. [Viitattu 14.2.2013]. Working paper N:o 344 / 2007.
- Kasvuyrityskatsaus 2012. Työ- ja elinkeinoministeriön julkaisuja. 20/2012.
- Kautonen, T. Tornikoski, E.T. Kibler, E. 2011. Entrepreneurial intentions in the third age: the impact of perceived age norms. *Small business economics* 37 (2) 219-234.
- Kollmann, T. Christofor, J. Kuckertz, A. 2007. Explaining individual entrepreneurial orientation: conceptualisation of a cross-cultural research framework. *International journal of entrepreneurship and small business* 4 (3) 325-340.
- Korkeakoulupohjaisen yrittäjyyden edistäminen. 2009. Opetusministeriön ja työ- ja elinkeinoministeriön korkeakoulupohjaisen yrittäjyyden edistämisen yhteistyöryhmän muistio. Opetusministeriön työryhmämuistioita ja selvityksiä 2009:10. Yliopistopaino.
- Korkeakoulut 2011- yliopistot ja ammattikorkeakoulut. Opetus ja kulttuuriministeriö. Koulutus- ja tiedepolitiikan osasto. Opetus- ja kulttuuriministeriön julkaisuja 2011:10.
- Kraus, S.P. Rigtering, J.P. Hughes, M.P. Hosman, V.P. 2012. Entrepreneurial orientation and the business performance of SMEs: a quantitative study from the Netherlands. *Review of Managerial Science* 6 (2) 161-182.
- Kreiser, P. Davis, J. 2010. Entrepreneurial Orientation and Firm Performance: The Unique Impact of Innovativeness, Proactiveness, and Risk-taking. *Journal of Small Business and Entrepreneurship* 23 (1) 39-51.
- Kreiser, P.M. Marino, L.D. Dickson, P. Weaver, K.M. 2010. Cultural Influences on Entrepreneurial Orientation: The Impact of National Culture on Risk

- Taking and Proactiveness in SMEs. *Entrepreneurship Theory and Practice* 34 (5) 959-983.
- Kropp, F. Lindsay, N.J. Shoham, A. 2008. Entrepreneurial orientation and international entrepreneurial business venture startup. *International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research* 14 (2) 102 - 117.
- Krueger, N.F. Reilly, M.D. Carsrud, A.L. 2000. Competing models of entrepreneurial intentions. *Journal of Business Venturing* 15 (5-6) 411-432.
- Laspita, S. Breugst, N. Hebllich, S. Patzelt, H. Intergenerational transmission of entrepreneurial intentions. *Journal of Business Venturing* 27 (4) 414-435.
- Lee, S.M. Peterson, S.J. 2000. Culture, entrepreneurial orientation, and global competitiveness. *Journal of World Business* 35 (4) 401-416.
- Levenburg, N.M. Schwarz, T.V. 2008. Entrepreneurial Orientation among the Youth of India: The Impact of Culture, Education and Environment. *Journal of Entrepreneurship* 17 (1) 15-35.
- Li, Y. Huang, J. Tsai, M. 2009. Entrepreneurial orientation and firm performance: The role of knowledge creation process. *Industrial Marketing Management* 38 (4) 440-449.
- Lumpkin, G.T. Dess, G.G. 1996. Clarifying the entrepreneurial orientation construct and linking it to performance. *Academy of Management Review* 21 (1) 135-172.
- Lumpkin, G.T. Dess, G.G. 2001. Linking two dimensions of entrepreneurial orientation to firm performance: The moderating role of environment and industry life cycle. *Journal of Business Venturing* 16 (5) 429-451.
- Lumpkin, G.T. Brigham, K. Moss, T. 2010. Long-term orientation: Implications for the entrepreneurial orientation and performance of family businesses. *Entrepreneurship & Regional Development* 22 (3-4) 241-264.
- Lumpkin, G.T. Coglisier, C.C. Schneider, D.R. 2009. Understanding and Measuring Autonomy: An Entrepreneurial Orientation Perspective. *Entrepreneurship Theory and Practice* 33 (1) 47-69.
- Manning, S. 2013. New Silicon Valleys or a new species? Commoditization of knowledge work and the rise of knowledge services clusters. *Research policy* 42 (2) 379- 390.
- Mars, M.M. Rios-Aguilar, C. Academic entrepreneurship (re)defined: Significance and implications for the scholarship of higher education. *Higher Education* 59 (4) 441-460.
- Miller, D. 2011. Miller (1983) Revisited: A Reflection on EO Research and Some Suggestions for the Future. *Entrepreneurship Theory and Practice* 35 (5) 873-894.
- Minniti, M. 2005. Entrepreneurship and network externalities. *Journal of Economic Behavior & Organization* Vol. 57 (1) 1-27.
- Naldi, L. Nordqvist, M. Sjöberg, K. Wiklund, J. 2007. Entrepreneurial Orientation, Risk Taking, and Performance in Family Firms. *Family Business Review* 20 (1) 33-47.

- Nurmi, P., Paasio, K. 2007. Entrepreneurship in Finnish universities. *Education + Training* 49 (1) 56 – 65.
- O'Connor, A. 2012. A conceptual framework for entrepreneurship education policy: Meeting government and economic purposes. *Journal of Business Venturing* (2012) <http://dx.doi.org/10.1016/j.jbusvent.2012.07.003>
- Opetus- ja Kulttuuriministeriö 1. (OKM 1.) Koulutusjärjestelmä. [Viitattu 31.10.2012]. Saatavana: <URL: <http://www.minedu.fi/OPM/Koulutus/koulutusjaerjestelmae/>
- Opetus- ja kulttuuriministeriö 2. (OKM 2.) Tavoitetila 2020. [Viitattu 26.1.2013]. Saatavana: <URL: http://www.minedu.fi/export/sites/default/OPM/Tapahtumakalenteri/2012/03/Kk_johdon_seminaari/Korkeakoulujen_yhteiset_tavoitteetx1x.pdf
- Pérez-Luño, A. Wiklund, J. Cabrera, R.V. 2011. The dual nature of innovative activity: How entrepreneurial orientation influences innovation generation and adoption. *Journal of Business Venturing* 26 (5) 555-571.
- Plummer, L.A. Acs, Z.J. 2012. Localized competition in the knowledge spillover theory of entrepreneurship. *Journal of Business Venturing* (2012), <http://dx.doi.org/10.1016/j.jbusvent.2012.10.003>
- Rauch, A., Wiklund, J., Lumpkin, G.T. and Frese, M. 2009. Entrepreneurial Orientation and Business Performance: An Assessment of Past Research and Suggestions for the Future. *Entrepreneurship Theory and Practice* 33 (3) 761-787.
- Renko, M., Carsrud, A. and Brännback, M. 2009. The Effect of a Market Orientation, Entrepreneurial Orientation, and Technological Capability on Innovativeness: A Study of Young Biotechnology Ventures in the United States and in Scandinavia. *Journal of Small Business Management* 47 (3) 331-369.
- Román, C. Congregado, E. Millán, J.M. 2013. Start-up incentives: Entrepreneurship policy or active labour market programme? *Journal of Business Venturing* 28 (1) 151-175.
- Runyan, R.C. Ge, B. Dong, B. Swinney, J.L. 2012. Entrepreneurial Orientation in Cross-Cultural Research: Assessing Measurement Invariance in the Construct. *Entrepreneurship Theory and Practice* 36 (4) 819-836.
- Perkmann, M. Tartari, V. McKelvey, M. Autio, E. Broström, A. D'Este, P. Fini, R. Geuna, A. Grimaldi, R. Hughes, A. Krabel, S. Kitson, M. Llerana, P. Lissoni, F. Salter, M. Sobrero, M. 2013. Academic engagement and commercialisation: A review of the literature on university-industry relations. *Research Policy* 42 (2) 423-442.
- Schumpeter, J. 1950. *Capitalism, Socialism and Democracy*. New York: Harper & Brothers
- Shinnar, R.S. Giacomini, O. Janssen, F. 2012. Entrepreneurial Perceptions and Intentions: The Role of Gender and Culture. *Entrepreneurship Theory and Practice* 36 (3) 465-493.
- Soininen, J. Martikainen, M. Puumalainen, K. Kylaheiko, K. 2012. Entrepreneurial orientation: Growth and profitability of Finnish small- and medium-

- sized enterprises. *International Journal of Production Economics* 140 (2) 614-621.
- Spillecke, S.B. Brettel, M. 2012. The impact of sales management controls on the entrepreneurial orientation of the sales department. *European Management Journal* (2012), <http://dx.doi.org/10.1016/j.emj.2012.07.002>.
- Stenholm, P. Acs, Z.J. Wuebker, R. 2013. Exploring country-level institutional arrangements on the rate and type of entrepreneurial activity. *Journal of Business Venturing* 28 (1) 176-193.
- Stenholm, P., Kovalainen, A., Heinonen, J. & Pukkinen, T. 2012. *Global Entrepreneurship Monitor. Finnish 2011 Report*. Turku.
- Tang, Z. Kreiser, P.M. Marino, L. Dickson, P. Weaver, K.M. 2008. A hierarchical perspective of the dimensions of entrepreneurial orientation. *International Entrepreneurship and Management Journal* 5 (2) 181-201.
- Tijssen, R.J.W. 2006. Universities and industrially relevant science: Towards measurement models and indicators of entrepreneurial orientation. *Research Policy* 35 (10) 1569-1585.
- Todorovic, M.W. McNaughton, R.B. Guild, P. 2011. ENTRE-U: An entrepreneurial orientation scale for universities. *Technovation* 31 (2-3) 128-137.
- Turker, D. Selcuk, S.S. 2009. Which factors affect entrepreneurial intention of university students? *Journal of European Industrial Training* 33 (2) 142 - 159.
- Varamäki, E. Tornikoski, E. Joensuu, S. Viljamaa, A. Ristimäki, K. 2011. *Entrepreneurial Intentions of Higher Education Students in Finland - a Longitudinal Study*. International Council for Small Business (ICSB). World Conference Proceedings: 1-20. Washington: International Council for Small business (ICSB). (2011).
- Van Auken, H, Fry, F.L, Stephens, P. 2006. The influence of role models on entrepreneurial intentions. *Journal of Developmental Entrepreneurship* 11 (2) 157-167.
- Vilkka, H. 2007. *Tutki ja havainnoi. 2. painos*. Helsinki: Tammi.
- Vora, D. Vora J. Polley, D. 2012. Applying entrepreneurial orientation to a medium sized firm. *International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research* 18 (3) 352 - 379
- Walter, A. Auer, M. Ritter, T. 2006. The impact of network capabilities and entrepreneurial orientation on university spin-off performance. *Journal of Business Venturing* 21 (4) 541-567.
- Wiklund, J. Davidsson, P. Audretsch, D.B. Karlsson, C. 2011. The Future of Entrepreneurship Research. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 35 (1) 1-9.
- Wood, M.S. 2011. A process model of academic entrepreneurship. *Business Horizons* 54 (2) 153-161.
- Wu, S. Wu, L. 2008. The impact of higher education on entrepreneurial intentions of university students in China. *Journal of Small Business and Enterprise Development* 15 (4) 752 - 774.

- Yhteiskuntatieteellinen tietoarkisto 1. Kvantitatiivisten menetelmien tietovaranto. (KvantiMOTV 1). Faktorianalyysi. [Viitattu 14.2.2013]. Saatavana: <URL: <http://www.fsd.uta.fi/menetelmaopetus/faktori/faktori.html>>
- Yhteiskuntatieteellinen tietoarkisto 2. Kvantitatiivisten menetelmien tietovaranto. (KvantiMOTV 2).Mittarin reliabiliteetti. [Viitattu 14.2.2013]. Saatavana: <URL: <http://www.fsd.uta.fi/menetelmaopetus/mittaaminen/luotettavuus.html#ht3>>
- Yhteiskuntatieteellinen tietoarkisto 3. Kvantitatiivisten menetelmien tietovaranto. (KvantiMOTV 3). Regressioanalyysi. [Viitattu 18.2.2013]. Saatavana: <URL: <http://www.fsd.uta.fi/menetelmaopetus/regressio/analyysi.html>>
- Yhteiskuntatieteellinen tietoarkisto 4. Kvantitatiivisten menetelmien tietovaranto. (KvantiMOTV 4). Summamuuttuja. [Viitattu 18.2.2013]. Saatavana: <URL: <http://www.fsd.uta.fi/menetelmaopetus/summamuuttujat/summamuuttuja.html>>
- Yhteiskuntatieteellinen tietoarkisto 5. Kvantitatiivisten menetelmien tietovaranto. (KvantiMOTV 5). Hypoteesien testaus - SPSS-harjoitus 1. [Viitattu 21.2.2013]. Saatavana: <URL: <http://www.fsd.uta.fi/menetelmaopetus/hypoteesi/harjoitus1.html>>
- Yhteiskuntatieteellinen tietoarkisto 6. Kvantitatiivisten menetelmien tietovaranto. (KvantiMOTV 6). Usean riippumattoman otoksen testit. [Viitattu 22.2.2013]. Saatavana: <URL: <http://www.fsd.uta.fi/menetelmaopetus/hypoteesi/harjoitus2.html>>
- Yhteiskuntatieteellinen tietoarkisto 7. Kvantitatiivisten menetelmien tietovaranto. (KvantiMOTV 7). Ristiintaulukointi - SPSS-harjoitus 1. [Viitattu 23.2.2013]. Saatavana: <URL: <http://www.fsd.uta.fi/menetelmaopetus/ristiintaulukointi/harjoitus1.html>>
- Yhteiskuntatieteellinen tietoarkisto 8. Kvantitatiivisten menetelmien tietovaranto. (KvantiMOTV 8). Varianssianalyysi - SPSS-harjoitus 1. [Viitattu 26.2.2013]. Saatavana: <URL: <http://www.fsd.uta.fi/menetelmaopetus/varianssi/harjoitus1.html>>
- Yliopistolaki 2009. 558/24.7.2009.
- Yrittäjyyskatsaus 2012. Työ- ja elinkeinoministeriön julkaisuja. 46/2012.
- Yrittäjyyskatsaus 2011. Työ- ja elinkeinoministeriön julkaisuja. 34/2011.
- Yrittäjyyskasvatuksen suuntaviivat. 2009. Opetusministeriön julkaisuja. Koulu-
tus ja tiedepoliittinen osasto.
- Zhao, H. Seibert, S.E. Lumpkin, G.T. The Relationship of Personality to Entrepreneurial Intentions and Performance: A Meta-Analytic Review. *Journal of Management* 36 (2) 381-404.

LIITE 1. Kyselylomake

Jyväskylän yliopiston kauppakorkeakoulu ja Jyväskylän ammattikorkeakoulu
2013

Tutkimus opiskelijoiden yrittäjyysintentoista

Pyydämme Sinua vastaamaan kaikkiin seuraaviin kysymyksiin rengastamalla sen vaihtoehdon, joka vastaa omaa henkilökohtaista tilannettasi sekä mielipidettäsi.

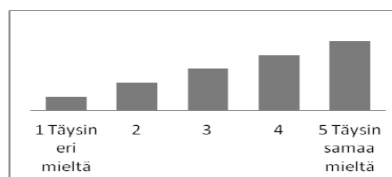
A. Selvitys taustoista.

Rengasta oikea vaihtoehto

- | | | |
|--|---------|------|
| 1. Onko kummallakaan vanhemmallasi yritystoimintaa? | 1 On | 2 Ei |
| 2. Onko sinulla ystäviä, joilla on omaa yritystoimintaa? | 1 On | 2 Ei |
| 3. Onko sinulla ollut omaa yritystoimintaa? | 1 Kyllä | 2 Ei |
| 4. Oletko ollut töissä sukulaisesi yrityksessä? | 1 Kyllä | 2 En |
| 5. Oletko ollut töissä ystäväsi yrityksessä? | 1 Kyllä | 2 En |

Seuraavissa kysymyksissä pyydämme Sinua rengastamaan vastauksesi asteikolla 1-5.

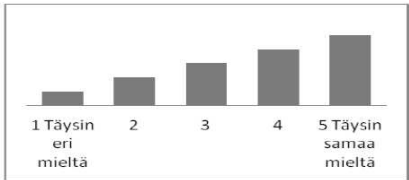
Jos et osaa sanoa, valitse vaihtoehto E. (En osaa sanoa)



B. Miten seuraavat väittämät vastaavat Sinun henkilökohtaisia ominaisuuksia?

Rengasta oikea vaihtoehto:

(E)n osaa sanoa



6. Toimin uskaliaasti tuntemattomissa tilanteissa	E	1	2	3	4	5
7. Olen valmis uhraamaan paljon aikaa johonkin, joka saattaa johtaa vasta myöhemmin korkeisiin tuottoihin	E	1	2	3	4	5
8. Toimin rohkeasti riskitilanteissa	E	1	2	3	4	5
9. Kokeilen usein mielelläni uusia asioita	E	1	2	3	4	5
10. Lähestyn kouluprojekteja mielelläni omasta näkökulmastani	E	1	2	3	4	5
11. En mielelläni käytä valmiita lähestymistapoja tekemissäni kouluprojekteissa	E	1	2	3	4	5
12. Minulla on täysin omat opiskelutapani	E	1	2	3	4	5
13. Odotan innolla tulevaisuuden haasteita	E	1	2	3	4	5
14. Minulla on tapana suunnitella projektit etukäteen	E	1	2	3	4	5
15. Olen usein se, joka aloittaa toiminnan projekteissa	E	1	2	3	4	5
16. Haluan saada opiskellessani ryhmäni parhaat arvosanat	E	1	2	3	4	5
17. Pysin valitsemaan ihmiset projektitöissä niin, että minulla on mahdollisuudet parhaimpaan mahdolliseen arvosanaan	E	1	2	3	4	5
18. Oma opintomenestykseni tulee opiskelussani kaiken edelle	E	1	2	3	4	5
19. Pysin aina tekemään kouluprojektit itsenäisesti	E	1	2	3	4	5
20. Jos on vain mahdollista, niin yritän vältellä ryhmätöitä	E	1	2	3	4	5

Jatkuu...

Rengasta oikea vaihtoehto:

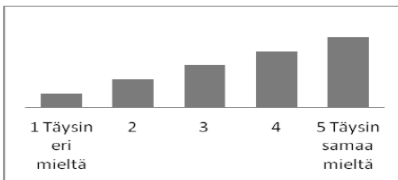
(E)n osaa sanoa



21. Pääsen aina parhaaseen mahdolliseen tulokseen, kun työskentelen itsenäisesti	E	1	2	3	4	5
22. Haluaisin toimia yrittäjänä	E	1	2	3	4	5
23. Yrittäjyys on todennäköinen uravaihtoehto valmistumisen jälkeen	E	1	2	3	4	5
24. Haluaisin toimia mieluummin oman menestykseni yrityksen parissa, kuin olla suuren yrityksen vakinaisessa palveluksessa	E	1	2	3	4	5

C. Yritystoiminnan jatkaminen. HUOMIO! Jos perheelläsi ei ole yritystoimintaa, vastaa E = *ei liiketoimintaa*

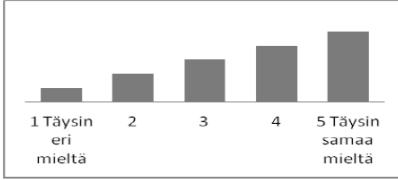
(E)i liiketoimintaa



25. Haluaisin jatkaa perheeni yritystoimintaa	E	1	2	3	4	5
---	---	---	-------	---	-------	---	-------	---	-------	---

D. Vastaa seuraaviin väittämiin niin, että ne vastaavat parhaiten omia näkemyksiäsi.

(E)n osaa sanoa



26. Jos perustaisin yrityksen, sen tavoitteena olisi kasvu	E	1	2	3	4	5
27. Jos perustaisin yrityksen, sen tavoitteena olisi uuden innovaation tuottaminen	E	1	2	3	4	5
28. Jos perustaisin yrityksen, se sitoutuisi pitkän aikavälin tavoitteisiin	E	1	2	3	4	5

E. Taustatiedot tilastollista ryhmittelyä varten.

29. Sukupuoli (Rengasta vastaus)

- 1 Nainen
- 2 Mies

30. Ikä (Kirjoita numero)

31. Vuosikurssi (Kirjoita vuosiluku)

32. Tiedekunta/Koulutusohjelma (Kirjoita tekstaten)

33. Pääaine/Suuntautumisvaihtoehto (Kirjoita tekstaten. Jos näitä ei ole, jätä kohta tyhjäksi.)

34. Korkeakoulu (Rengasta vastaus)

- 1 Jyväskylän ammattikorkeakoulu
- 2 Jyväskylän yliopisto

35. Kommentoi halutessasi kyselyä tai aihetta.

KIITOS PALJON VAIVANÄÖSTÄNNE!