JYX
JYVÄSKYLÄN YLIOPISTO
UNIVERSITY OF JYVÄSKYLÄ

This is a self-archived version of an original article. This version may differ from the original in pagination and typographic details.

Author(s): Möttönen, Tuomas

Title: Yrittäjät ja yrittäjyys

Year: 2019

Version: Published version

Copyright: © Tekijä & Jyväskylän ammattikorkeakoulu, 2019.

Rights: In Copyright

Rights url: http://rightsstatements.org/page/InC/1.0/?language=en

Please cite the original version:

Möttönen, T. (2019). Yrittäjät ja yrittäjyys. In T. Möttönen (Ed.), Yrittäjät Suomessa : elinkeinovapaudesta yrittäjyysyhteiskuntaan (pp. 14-52). Jyväskylän ammattikorkeakoulu. Jyväskylän ammattikorkeakoulun julkaisuja, 268. http://urn.fi/URN:ISBN:978-951-830-533-3

1 YRITTÄJÄT JA YRITTÄJYYS

Tuomas Möttönen

Tässä luvussa annetaan yleiskäsitys yrittäjistä ja yrittäjyydestä. On tarpeellista tietää, mitä yrittäjyys on ja miten sitä on tutkittu ja selitetty, jotta voi ymmärtää yrittäjyyttä ilmiönä ja sen yhteiskunnallista merkitystä. Ensimmäisessä luvussa esitetään keskeiset käsitykset yrittäjyydestä. Luku toimii samalla johdantona teoksen muuhun sisältöön.

Kannata yksityisyritteliäisyyttä -mainosmerkki vuodelta 1937. Helsingin kaupunginmuseo.

Yrittäjyys kuuluu ihmisen perusluonteeseen. Kaikki ihmiset ovat luonnostaan jollain tavalla yritteliäitä, vaikka kaikista ei tule yrittäjiä. Yrittäjät tuottavat palveluita ja tuotteita kuluttajille epävarmuuden vallitessa. He ovat havainneet yrittäjätilaisuuden. Taloudellinen tuotto on indikaattori yrittäjän menestyksestä eli siitä, että yrittäjän palveluille ja tuotteille on kysyntää. Yritykset tuottavat lisäarvoa, jonka avulla pyöritetään yhteiskuntaa.

Yrittäjyydellä on monet kasvot. Yrittäjät ovat esiintyneet omana aikanaan vaikutusvaltaisina henkilöinä. Menestyneistä yrittäjistä on tullut esikuvallisia sankareita, joiden ympärillä on suosion kehä. Valtaosa yrittäjistä on kuitenkin tavallista arkea eläviä henkilöitä, jotka eivät eroa muista ihmisistä. On myös epäonnistuneita yrittäjiä.

Olosuhteet eri aikoina ovat vaikuttaneet siihen, millaisia tulkintoja yrittäjyydestä on tehty. Yrittäjät ovat olleet keskeisiä toimijoita Suomen taloudessa. He ovat perustaneet yrityksiä ja kasvattaneet niitä. He ovat tuoneet työtä ja vireyttä eri paikkakunnille. Yrittäjien tarjoamista tuotteista ja palveluista ovat hyötyneet lukemattomat ihmiset ja koko yhteiskunta.

1.1 MITÄ YRITTÄJYYS ON JA MILLAINEN ON YRITTÄJÄ?

YRITTÄJYYDEN MÄÄRITELMIÄ

Yrittäjyys

Yrittäjyyden erilaisia määritelmiä on lukuisia. Yrittäjyys-käsitteelle rinnakkaisia käsitteitä ovat yrittäjä, yrittäminen ja yritteliäisyys. Sana yrittää ilmentää samanlaista aktiivista toimintaa kuin tehdä jotakin tai ottaa aloite. Yrittäjyyteen liittyviä englanninkielisiä termejä ovat olleet *project*, *projector*, *adventurer* ja *undertaker*. Englanninkielinen *entrepreneur*-sana on johdettu latinan kielestä. Se viittaa eteenpäin menemiseen ja aloitteen tekemiseen. Suomen kielessä yrittäjä-termin taustalla oli alkujaan sana *yrkittää* ja *yrkiä,* joka vastasi ruotsin verbiä *yrka* 'vaatia kiihkeästi, haluta harjoittaa, ponnistella'.[1]

Yrittäjyystutkimuksessa nähdään, että yrittäjyys on tilaisuuksien havaitsemista, tunnistamista ja hyödyntämistä. Siihen liittyy taloudellisen hyödyn tavoittelua.[2] Yrittäjyysopettaja Manne Pyykön mukaan "yrittäjyys on jatkuvaa mahdollisuuksien etsintää".[3]

Yrittäjyys voidaan jakaa ulkoiseen eli omistajayrittäjyyteen ja sisäiseen yrittäjyyteen, jossa yrittäjyyttä pidetään ajattelu-, toiminta- ja suhtautumistapana. Suomalaisen yrittäjätutkimuksen pioneeri Matti Peltonen on perusteoksessaan *Yrittäjyys* (1986) käsitellyt ulkoista ja sisäistä yrittäjyyttä. *Ulkoista yrittäjyyttä* Peltonen pitää omistajayrittäjyytenä, johon kuuluu yrityksen perustaminen ja johtaminen. *Sisäiseen yrittämiseen* kuuluu luova, rohkea, ahkera, tuottava ja määrätietoinen työnteko myös toisen palveluksessa. Siihen liittyy myös "yrittäjämäinen ajattelu-, toiminta- ja suhtautumistapa jonkin työyhteisön jäsenenä".[4] Yrittäjyyden erilaiset muodot ovat kuitenkin vuorovaikutuksessa toistensa kanssa. Paula Kyrön, Heleena Lehtosen ja Kari Ristimäen mukaan yrittäjyys kiinnittyy 1) yksilön yrittäjämäiseen toimintatapaan, 2) ulkoiseen yrittäjyyteen eli pienyrityksen omistamiseen ja johtamiseen, 3) organisaatioyrittäjyyteen eli organisaation kollektiiviseen toimintatapaan ja 4) sisäiseen yrittäjyyteen, joka liittyy yksilön ja organisaation yrittäjämäiseen toimintatapaan. Yrittäjyyskasvatuksessa voidaan käsitellä kaikkia yrittäjyyden muotoja ja niiden välisiä suhteita.[5]

Kauppatieteiden tohtori, Kuopion yliopiston emeritusprofessori Mauri Laukkasen mukaan yrittäjyyden käsitteelle voidaan antaa ainakin kuusi tulkintaa. Hänen mukaansa yrittäjyys on 1) yksilön tai yhteisön tiettyjä ominaisuuksia, piirteitä, kokemuksia, tietämystä, asenteita, uskomuksia, motiiveja tai

aikeita; 2) yksilön tai yhteisön yrittäjämäistä käyttäytymistä; 3) liiketoimintaa; 4) yritysten syntymistä ja perustamista tai sen esiasteita, kuten perustamisaikomuksia ja -toimia; 5) pienten ja keskisuurten yritysten sekä itsensä työllistämisen yleisyyttä taloudessa sekä 6) talouden yleistä innovaatiokykyä tai teknologista tasoa.[6]

Yrittäjyystutkijat Matti Koiranen ja Matti Peltonen määrittelevät yrittäjyyden ajattelu-, toiminta- ja suhtautumistavaksi. Se laittaa omat ja yhteisön voimavarat toimintaan. Yrittäjyys on myös tavoitteellista ja omavastuista itsensä johtamista. Yrittäjyys on ”supertuotannontekijä, jonka varassa tapahtuu monen muun tuotannontekijän yhdistely”. Yrittäjyys tulee esille työn tekemisessä ulkoisena tai sisäisenä yrittäjänä. Se on mahdollisuus, kasvun lähde ja haaste. Yrittäjyys on useille yrittäjille enemmän elämäntapa kuin ammatti.[7]

Amerikkalaisten yrittäjyystutkijoiden Scott Shanen ja S. Venkataramanin 2000-luvun alussa esittämä näkemys yrittäjyydestä on nykyisin laajasti hyväksytty. Heidän mukaansa yrittäjyysprosessi käynnistyy liiketoimintatilaisuuksien olemassaolosta. Se etenee tilaisuuksien tunnistamisen ja hyödyntämisen kautta toiminnan organisointiin. Yrittäjyys tiivistyy ilmiöksi, jonka kohteena ovat liiketoiminnan synnyn alkuvaiheet. Niihin kuuluvat yrityksen perustamista edeltävät toimet ja toiminnan alkujakso.[8]

Scott Shane ja S. Venkataraman:
”In contrast to previous research, we define the field of entrepreneurship as the scholarly examination of how, by whom, and with what effects opportunities to create future goods and services are discovered, evaluated, and exploited.”

Yrittäjä

Yrittäjyyden keskiössä on yrittäjä. Sanakirjamääritelmä yrittäjästä luonnehtii käsitettä taloudellisesta ja omistuksellisesta näkökulmasta. Yrittäjyys kuvaa ennen kaikkea yksityisyrittäjien taloudellista toimintaa. *Kielitoimiston sanakirjan* määritelmän mukaan yrittäjä on yksityisyrittäjä. Taloustieteessä yrittäjäksi sanotaan myös henkilöä, joka harjoittaa elinkeinotoimintaa vastuunalaisena yhtiömiehenä tai osakeyhtiössä pääosakkaana.[9]

Englanninkielisellä entrepreneur-käsitteellä tarkoitetaan ammattijohtajaa, liikemiestä tai liikenaista, joka yrittää jatkuvasti kasvattaa ja kehittää yritystään yhä menestyvämmäksi. Tämä laatumääre annetaan yrittäjätyypeille, jotka johtavat yritystään tietyllä tavalla eli kasvuhakuisesti. Käsitykseen liitettään myös persoonallisuuspiirteitä, jotka soveltuvat kasvuhakuisuuteen. Suomen

kielessä yrittäjä-käsitteeseen ei liitetä samalla tavalla kasvuhakuisuutta. Tähän voi vaikuttaa se, että Suomessa on paljon yksin- ja pienyrittäjiä.[10] Englannin kielessä käytetään lisäksi *small business owner* -termiä, jolla erotetaan ei-kasvuhakuiset yrittäjät.

Yrittäjäkeskustelussa ja -kirjallisuudessa yrittäjällä tarkoitetaan yleensä kasvuhakuista yrittäjää, joita on vain pieni osa kaikista yrittäjistä. Taloustutkijat Mika Pajarinen ja Petri Rouvinen ovat käsitelleet yrittäjyyden esiintymistä teoreettisessa ja empiirisessä kirjallisuudessa. Teoreettisessa akateemisessa tutkimuksessa yrittäjyys yhdistetään innovatiivisuuteen ja uusien yritysten perustamiseen. Empiirisessä kirjallisuudessa yrittäjyydellä puolestaan tarkoitetaan yleensä ammatin- tai elinkeinonharjoittamista ja itsensä työllistämistä (*self-employment*). Pajarisen ja Rouvisen mielestä on tyypillistä, että ”teorian mukainen” yrittäjyys karsiutuu pois. Esimerkiksi osakeyhtiön joukolla perustaneet henkilöt eivät välttämättä tilastoidu yrittäjiksi. Yrittäjyyden nähdään toisinaan tarkoittavan pieniä ja keskisuuria yrityksiä, mutta nekin liittyvät vain osittain teorian mukaiseen yrittäjyyteen. Yrittäjäkäsitteiden erot on syytä havaita, jotta yrittäjyydestä voidaan keskustella analyyttisesti. Kansakuntien välinen vertailu on osoittanut, että yrittäjien määrä ei takaa korkeaa elintasoa. Tärkeämpää on yrittäjien laatu – se, millaisia yrittäjiä ja yrityksiä maassa on.[11]

Yrityksen perustamisesta väitöskirjan tehneen Visa Huuskosen mukaan ”yrittäjällä on kokonaisvastuu yrityksestään, hän on riskipääoman sijoittaja, ylimmän päätösvallan käyttäjä ja ylin auktoriteetti”. Yrittäjät voidaan ryhmitellä kolmeen osaan: 1) omistajayrittäjä eli entreprenööri, 2) yrityksen sisäinen yrittäjä eli intraprenööri sekä 3) virkamiesjohtaja yrityksessä. [12]

Yrittäjyydellä on taloudellisia ja sosiaalisia ulottuvuuksia. Se on myös johtamisen ilmiö. Amerikkalaisen yrittäjyyden ja johtamisen asiantuntijan Philip A. Wickhamin mukaan yrittäjällä voidaan tarkoittaa 1) johtajaa (*tehtävät*), 2) taloudellisen muutoksen agenttia (*vaikutukset*) ja 3) yksilöä (*piirteet, psykologia*). Kaikki nämä tekijät näkyvät erilaisissa yrittäjämääritelmissä.[13]

Yrittäjyyttä on tarkasteltu uusien yrityksien perustamisien yhteydessä. Yrittäjyyttä koskevassa keskustelussa yrittäjää ja yrityksen perustajaa pidetään usein samana. Yrityksen perustamista voidaan pitää kaikkein yrittäjämäisimpänä toimintana.[14]

Oman uran luomiseen vaaditaan samoja kykyjä kuin yrittäjiltä. Yrittäjään yhdistettäviä tekijöitä ovat muun muassa innovatiivisuus, visionäärisyys, luovuus, mielikuvitus, rohkeus ja epävarmuuden sietokyky. Amerikkalainen John A. Hornaday käsitteli 1980-luvun alussa tutkimusartikkelissaan *Research about living entrepreneurs* erilaisia tutkimuslähteitä ja löysi kaikkiaan 42 erilaista usein yrittäjään sovellettua luonnehdintaa.[15]

Yrittäjään liitetään tiettyjä persoonallisuuden piirteitä. Yrittäjään liitettäviä toivottuja luonteenpiirteitä ovat muun muassa ahkeruus, luovuus, aloitteellisuus ja pelottomuus (riskinsietokyky). Matti Koirasen ja Matti Peltosen (1995) mielestä yrittäjä on aloitekykyinen ihminen, jolla on lisäksi myönteinen työasenne ja työhalua. Yrittäjällä on myös määrätietoisuutta, menestymisen tarvetta, vastuullisuutta, riskinottokykyä, luovuutta, kekseliäisyyttä ja aktiivisuutta. Yrittäjään liitettäviä ominaisuuksia on paljon. Kuten aikaisemmin todettiin, nämä ominaisuudet liittyvät yleensä selvemmin kasvuhakuiseen yrittäjään. Yrittäjä ei kuitenkaan ole erityinen ihmistyyppi. Yrittäjyyden professori Scott A. Shane on hyvin todennut, että yrittäjä on samanlainen ihminen kuin naapurisi.[16]

Persoonallisuuden piirteiden lisäksi on erilaisia myyttisiä käsityksiä, jotka liittyvät yrittäjien motivaatioon ja pyrkimyksiin. Yrittäjyyden asiantuntijat B. R. Barringer ja R. Duane Ireland ovat käsitelleet viittä yleisintä yrittäjiin liittyvää myyttiä:

1. *Yrittäjäksi synnytään, eikä yrittäjiä tehdä. (Itse asiassa ihmisillä on yleisesti potentiaalia ryhtyä yrittäjäksi.)*
2. *Yrittäjät ovat pelureita. (Itse asiassa yleensä kyseessä on harkittu ja punnittu riski.)*
3. *Yrittäjiä motivoi pääasiassa raha. (Itse asiassa rahoitus on voimavara, mutta ei päämäärä.)*
4. *Yrittäjien pitää olla nuoria ja energisiä. (Itse asiassa vakiintuneiden yritysten vetäjät ovat 45–54-vuotiaita.)*
5. *Yrittäjät pitävät julkisuudesta. (Itse asiassa menestyneistä yrittäjistä suuri osa on tuntemattomia, koska he ovat vältelleet näkyvyyttä.)*[17]

Yrittäjäksi ryhtymisen taustalla vaikuttavat myös ympäristötekijät, kuten kotitausta ja asuinpaikka. Myös kulttuurillinen ympäristö vaikuttaa yrittäjyyteen. Joissakin kulttuureissa yrittäjyyttä arvostetaan enemmän kuin toisissa. Koulutuksen avulla voi hankkia valmiuksia yrittäjänä toimimiseen. Samalla saa myös ideoita oman yritystoiminnan aloittamiseen. Näitä asioita käsitellään kirjassa myöhemmin.

ERILAISIA NÄKEMYKSIÄ YRITTÄJYYDESTÄ

Syvällisen kuvan saamiseksi yrittäjyydestä on tarpeen ymmärtää, miten yrittäjyyttä on määritelty. Nykyisin yrittäjyys on vakiintunut omaksi tieteenalakseen ja oppiaineekseen.[18] Tutkijat ovat kehittäneet erilaisia yrittäjäteorioita. Varsinainen yrittäjyyden tieteisopin synty voidaan ajoittaa 1800-luvun alun modernin ajan

murrokseen.[19] Yrittäjyys on laaja-alainen käsite. Tieteessä sitä on kuvattu muun muassa talousteorioissa, sosiologian teorioissa sekä psykologiassa ja sosiaalipsykologian jäsentelyissä.[20] Liiketaloustieteessä katsotaan yrittäjyyttä liiketoiminnan kehityksen ja organisoinnin näkökulmasta.[21]

Yrittäjäteorioita käsiteltäessä on syytä havaita, että taloustieteen ja historiantutkimuksen koulukunnissa yrittäjyyttä on eritelty monella tavalla.[22] Professori Hannu Niittykangas on jakanut yrittäjyysajattelutavat neljään vaiheeseen: ajattelun varhaiset juuret, koulukunta-ajattelun synty, klassinen taloustiede ja neoklassinen taloustiede.[23] Eri koulukuntien edustajien ajattelussa yrittäjä, yrittäjien tehtävä sekä yrittäjien vaikutukset markkinoilla nähdään eri tavoilla. Keskeisiä yrittäjyyden teoreetikkoja ovat olleet muun muassa Richard Cantillon, Jean-Babtiste Say, Joseph A. Schumpeter ja Israel Kirzner. Näissä näkemyksissä on pohdittu lähinnä kansantalouden näkökulmasta yrittäjien roolia taloudellisina toimijoina.[24]

Ranskalaissyntyinen Richard Cantillon (1680–1734) nosti 1700-luvun alussa yrittäjyyden termin esiin ja jäsensi sitä taloudellisena ilmiönä. Häntä voidaan pitää yrittäjä-termin varsinaisena keksijänä.[25] Cantillon määritti yrittäjät henkilöiksi, jotka tuloksekkaasti työllistivät ihmisiä ostaen tuottaen jollakin hinnalla ja myyden ne myöhemmin epävarmalla hinnalla.[26] Yrittäjä on rationaalinen päätöksentekijä, joka kantaa riskin.[27] Cantillon oli ensimmäisiä, joka ymmärsi yrittäjän keskeisen merkityksen taloudellisessa kehityksessä. Hän korosti yksilön omistusoikeutta (*property rights*), jonka pohjalta hän muodosti käsityksensä.

Yrittäjiä ja yrittäjyyttä talouden edistäjinä pitänyt ranskalainen Jean-Babtiste Say (1767–1832) jakoi tuotteen valmistuksen kolmeen vaiheeseen. Ensimmäisessä vaiheessa hankitaan tietoa siitä, mitä ollaan tekemässä. Toisessa vaiheessa tulee mukaan yrittäjä, joka arvioi ja soveltaa tietoa. Yrittäjä myös kantaa riskin. Kolmannessa tuottavassa vaiheessa valmistetaan tuote. Sayn näkemyksen mukaan yrittäjä on aktiivinen toimija, joka koordinoi tuotannontekijöiden yhdistymistä epävarmuuden vallitessa.[28]

Kansantaloustieteen oppi-isänä pidetään skotlantilaista Adam Smithiä (1723–1790), jota on usein luonnehdittu vapaan markkinatalouden edistäjäksi. Smithin mukaan yhteiskunta toimii parhaiten niin sanotusti näkymättömän käden ohjaamana silloin kun yrittäjille ja yrittämisille asetetaan mahdollisimman vähän rajoitteita. Hän ei kuitenkaan käyttänyt *Kansakuntien varallisuus* -teoksessaan sanaa yrittäjä vaan englanninkielistä yleistermiä *undertaker*, joka nykyisin tarkoittaa lähinnä urakoitsijaa. Uudessa suomennoksessa sana on käännetty muun muassa järjestäjäksi, kaivosyrittäjäksi, suuren työpajan omistajaksi ja yrittäjäksi. On myös merkittävää, että Smith

ei selkeästi erottanut toisistaan yrittäjän ja kapitalistin rooleja, tehtäviä eikä voittoja.[29]

Taloustieteen yrittäjänäkemyksiin on vaikuttanut merkittävästi syntyjään itävaltalainen ekonomisti Joseph A. Schumpeter (1883–1950). Hän piti yrittäjää taloutta muuttavien innovaatioiden aikaansaajana. Yrittäjä on erityinen toimija, innovaattori, joka saa aikaan taloudellista kehitystä. Schumpeter listasi viisi kohdetta, joihin yrittäjät vaikuttavat: 1) uudet tuotteet ja laadut, 2) uudet tuotantoprosessit ja -menetelmät, 3) ratkaisujen vieminen markkinoille, 4) uusien materiaalien tuotannon löytäminen ja 5) toimialan uudelleenorganisointi. Schumpeterin mielestä yrittäjät tuovat markkinoille innovaatioita. Hän piti yrittäjiä kapitalismin voimavarana (*driving force*).[30]

Schumpeterin kuuluisassa yrittäjän määritelmässä yrittäjä on keskeinen toimija taloudessa. Sen mukaan yrittäjän tavoitteena on 1) oman kuningaskunnan luominen (*the dream and will to found a private kingdom*), 2) tahto valloittaa (*the will to conquer*) ja 3) luomisen ilo (*the joy of creating*). Sosiologi Richard Swedberg on kääntänyt ne modernille kielelle: halu valtaan ja itsenäisyyteen, tahto menestyä sekä tarve saada asiat tehdyksi.[31] Schumpeterin yrittäjän kuvaus on esitelty hänen kuuluisassa teoksessaan *Capitalism, socialism and democracy*, jonka ensimmäinen painos ilmestyi vuonna 1942.

Taloustieteen Itävallan koulukunta puolestaan selittää yrittäjän toimintaa yksilöllisenä toimintana (subjektivismi). Itävallan koulukunnan oppi-isänä ja yhtenä perustajana pidetään kansantaloustieteen professori Carl Mengeriä (1840–1921), jonka tunnetuin teos on *Principles of economics* (1921). Mengerin näkemyksessä yrittäjät muuttavat taloutta. Taloudelliset muutokset perustuvat yksilöiden valmiuteen ja tilaisuuksien havaitsemiseen.[32]

Itävallan koulukunnan näkemyksessä ihmisen käyttäytymisen yrittäjyydellinen puoli tulee näkyviin valmiudessa havaita tilaisuuksia. Ihmiset puntaroivat erilaisia tilaisuuksia ja odottavat niiden ilmaantumista. Tämän vuoksi Itävallan koulukunnan tutkijat pitävät markkinoita prosessina. Tässä näkemyksessä yrittäjyydessä keskeistä on valmius ja löytäminen.

Itävallan koulukunnan edustaja, amerikkalainen taloustieteilijä Israel M. Kirzner (s. 1930) teki tutkimuksen *Competition and entrepreneurship* (1973). Hän näkee yrittäjyyden uusien voittotilaisuuksien hyödyntämisenä. Yrittäjällä on näkemys voittomahdollisuudesta markkinoilla. Yrittäjä löytää markkinoilta epäjatkuvuuksia ja epätasapainoa, joita hän omalla toiminnallaan poistaa ja vähentää.[33] Yrittäjä kantaa yrityksen toimintaan kuuluvan riskin ja epävarmuuden. Hintaeroihin perustuvien tilaisuuksien havaitsemisessa on aikaeroja. Yrittäjät ovat toimijoita markkinoilla, ja heidän toimintansa ansiosta siirrytään kohti talouden tasapainoa. Kirzneriläinen yrittäjä ei ole omistaja. Kirznerin

mielestä on tärkeää erottaa toisistaan yrittäjät ja omistajan tehtävät. Hänen mukaansa aidot yrittäjäpäätökset ovat sellaisten päätöksentekijöiden tekemiä, jotka eivät omista mitään. Kirznerin mukaan yrittäjyys on aina kilpailullista ja kilpailullinen toiminta on aina yrittäjämäistä.[34]

Kirznerin tutkimuksessa esitettiin uusi markkinateoria, jossa keskeisiä teemoja olivat yrittäjyys ja kilpailu. Aikaisemmissa teorioissa yrittäjän asema suhteessa kilpailuun oli lähes kokonaan sivuutettu. Kirznerin mukaan kilpailullinen markkinaprosessi on keskeisesti yrittäjyydellistä. On vaikeasti määriteltävissä, miten yrittäjä toimii markkinoilla. Kirzneriläinen näkemys liiketoimintatilaisuuksista eroaa schumpeteriläisestä näkemyksestä. Kirzneriläisessä katsannossa nähdään tilaisuus markkinatasapainoa edistävänä eikä epäjatkuvuuksia hyödyntävänä. Se ei korosta innovatiivisuutta. Tilaisuuksia pidetään yleisinä, ja niiden tunnistaminen on oleellista yrittäjätoiminnassa.[35]

Taloustieteen Chicagon koulukunnan perustajiin lukeutuva Frank H. Knight (1885–1972) julkaisi vuonna 1921 laajalti tunnetun tutkimuksensa *Risk, uncertainty and profit*. Knight erottelee toisistaan riskin ja epävarmuuden käsitteet. Voittojen saaminen vaatii epävarmuuden sietämistä eikä niinkään riskin kestämistä. Tämän vuoksi markkinoilla taloudellisen päätöksentekoon liittyy aina vastuu seuraamuksista. Yrittäjät tekevät päätöksiä epävarmuuden vallitessa, ja voitto syntyy sen kantamisesta. Knightin yrittäjätyyppi on omistajayrittäjä. Knightin tutkimus oli tärkeä myös siksi, että se oli ensimmäisiä, joissa korostettiin yrittäjyyden merkitystä talousprosessissa.

Ekonomisti ja historioitsija Mark Cassonin (s. 1945) tutkimus *The entrepreneur: an economic theory* (2003; ensimmäinen painos 1982) oli keskeinen teos yrittäjyyden liittämisessä osaksi taloustiedettä. Casson yhdisti talousteorian, yrittäjät ja markkinaprosessit. Hänen tavoitteenaan oli yhdistää aikaisemmat funktionaaliset ja indikatiiviset tarkastelut yhdeksi teoriaksi. Casson määritteli taloudellisesta näkökulmasta yrittäjän yksilöksi, joka tekee punnittuja päätöksiä (*judgemental decisions*) niukkojen resurssien koordinoimiseksi. Tämä näkemys on lähellä Knightin yrittäjäteoriaa.[36]

Cassonin kirjan ensimmäisen painoksen ilmestyessä ei ollut olemassa yleisesti hyväksyttyä talousteoriaa yrittäjästä. Taloustieteessä ei huomioitu riittävästi tiedon rajallisuutta päätöksenteossa (ns. täydellisen kilpailun oletus).[37] Cassonin mukaan yrittäjä tekee päätöksiä, jotka liittyvät liike-elämän rajallisten voimavarojen järjestämiseen. Yrittäjällä on poikkeava käsitys olosuhteista, koska hän on saanut jostain ainutlaatuista tietoa, jota hän voi hyödyntää. Tämän näkemyksen mukaan yrittäjien päätöksenteko on ”järkevää” ja harkinnanvaraista.[38]

Professori Scott A. Shane on tehnyt yrittäjyyden perusteoksen *A general theory of entrepreneurship: the individual-opportunity nexus* (2003). Shanen

mukaan kauppakorkeakouluissa ja yliopistoissa on suuri kiinnostus yrittäjyyttä kohtaan. Lähes kaikissa niissä järjestetään yrittäjyyskursseja, joissa opetetaan, miten aloitetaan uusi liikeyritys. Shanen mielestä yrittäjyys on kuitenkin kohtuullisen heikosti ymmärretty akateemisessa maailmassa. Käsitteellisen kehikon luomisen puute selittyy osaksi sillä, että tutkimuksissa ei ole yhdistetty yrittäjyyden eri osa-alueita yhdeksi kokonaisuudeksi. Shane on luonut yrittäjyyden yleisen teorian, jossa on yhdistetty yksilö- ja ympäristökeskeiset lähestymistavat. [39]

Shane on jakanut yrittäjyystutkimukset kahteen ryhmään. Ensinnäkin osa tutkimuksista keskittyy yhteiskunnan yrittäjämäisimpiin ihmisiin, joiden toimintaa selitetään ihmisluonteen kuvauksilla. Toiseen ryhmään kuuluvat tutkimukset tarkastelevat liiketoimintaympäristöä, jossa yrittäjätoiminta voi tapahtua. Ympäristön toimivuutta usein mitataan uusien yritysten perustamisilla. Ympäristö- ja yksilökeskeisen lähestymistavan yhdistäminen ottaa huomioon koko prosessin: tilaisuudet, yksilöt, jotka hyödyntävät niitä, resurssien allokoinnin ja strategioiden käytön voittojen tavoittelussa.[40]

Yrittäjyyden tutkimuksen koulukunnat painottavat erilaisia asioita yrittäjyydessä, toisin sanoen sitä, mitä yrittäjät tekevät ja minkälaisia he ovat. Amerikkalaiset professorit J. Barton Cunningham ja Joe Lischeron ovat erottaneet toisistaan kuusi erilaista yrittäjyyden tulkintaa, jotka kaikki antavat yrittäjyydelle erilaisia sisältöjä (ks. taulukko 1). Klassisen koulukunnan kiinnostuksen kohteena on se, mitä yrittäjät aikaansaavat. Tämä käsitys pitää yrittäjyyttä ja liiketoimintaa läheisesti riippuvaisina (*schumpeteriläinen* näkemys). Liikkeenjohdon osaamista ja ihmisten johtamista korostava koulukunta keskittyy siihen, mitä yrittäjät tekevät (*yrittäjän funktio*). Lisäksi yrittäjyyden koulukunta tarkastelee yritysten sopeutumisen ja joustavuuden keinoja.

TAULUKKO 1. Yrittäjätutkimuksen koulukunnat. (Lähde: Cunningham & Lischeron 1991 (Suomennos Niittykangas 2004, 23).)				
	Ajattelun ydin	Taustaoletus	Käyttäytyminen ja osaaminen	Tilannesidonnaisuus
Suuret persoonallisuudet -koulukunta	Yrittäjällä on ”näkijän” lahja sekä perinnölliset piirteet ja kyky toimia vaistonvaraisesti	Ilman perittyjä piirteitään yksilöt olisivat kuten kuka tahansa meistä	Intuitio, tarmo, energisyys, sinnikkyys, itseluottamus	Perustaminen
Piirreteoreettinen koulukunta	Yrittäjillä on muista poikkeavat piirteet, arvot ja asenteet, ja heitä eteenpäin vievät tarpeet	Piirteet, arvot ja asenteet ohjaavat käyttäytymistä ja juontuvat pyrkimyksestä tarpeiden tyydyttämiseen	Piirteet, arvot ja asenteet motivaation perustana	Perustaminen
Klassinen koulukunta	Yrittäjämäisen käyttäytymisen ydin on uuden luomisessa	Tekeminen on tärkeää, ei omistaminen	Innovatiivisuus, luovuus ja kekseliäisyys	Perustaminen ja kasvun alkuvaiheet
Liikkeenjohto-osaamista korostava koulukunta	Yrittäjät ovat liiketoimien organisoijia; organisointi, omistaminen, johtaminen ja riskinotto	Yrittäjäksi voidaan kouluttaa ja opettaa	Suunnittelu, organisointi, pääoman hankinta ja tavoiteohjautuva käyttäytyminen	Kasvun alkuvaihe ja toiminnan vakiintuminen
Ihmisten johtamista korostava koulukunta	Yrittäjät ovat ihmisten johtajia, joilla on kyky sopeutua erilaisiin tilanteisiin	Yrittäjä on riippuvainen muista ihmisistä	Motivointi, toiminnan suuntautuminen, johtaminen	Kasvun alkuvaihe ja toiminnan vakiintuminen
Yrittäjyyden koulukunta	Yrittäjämäinen toiminta hyödyttää suuria organisaatioita pyrittäessä tehokkuuteen ja kehitykseen	Organisaation kehityksen edellytys on sopeutuminen ja sitoutuminen	Mahdollisuuksien hyödyntäminen, päätöksenteon oikeellisuus	Toiminnan vakiintuminen ja uudelleensuuntautuminen

Amerikkalaiset tutkijat Courtney A. Purrington ja Kim Eric Bettcher ovat käsitelleet menestyneiden yritysten kehitystä. He pitävät yritysten perustajissa tärkeinä seuraavia neljä tekijää: 1) he ovat läpikäyneet kasvun, jonka vuoksi heillä on merkittävä vaikutus talouskehitykseen, 2) he omistavat yrityksiä ja käyttävät suuria resursseja, 3) he ovat onnistuneita johtajia ja heidän esimerkeistään voidaan oppia uutta sekä 4) heillä on ollut menestymisen tilaisuus ja he ovat muuttaneet asemaansa.[41] Taulukossa 2 on koottuna keskeisiä lähestymistapoja yrittäjyyteen ja yrittäjiin.

TAULUKKO 2. Yrittäjätutkimuksen lähestymiskulmat. (Lähde: Wickham 2001: Koiranen 2006.)

Teoreettinen ajattelu	**Yrittäjyys**	**Yrittäjä**
Klassiset teoriat	Kysyntä ja tarjonta	Homo economicus
Itävaltalainen koulukunta	Kilpailutalous	Innovaattori
Heterogeenisen kysynnän teoria	Tuotteiden erilaisuus	Markkinoija
Kilpailutilanneteoria	Markkinoiden epätäydellisyys	Kilpailustrategi
Resurssiperusteiset teoriat	Resurssiriippuvuus	Resurssien hyödyntäjä
Transaktiokustannusteoria	Kustannustehokkuus	Hintatietoinen kustannuspoliisi
Kehitysopin ajatukset teoretisoituna	Darwinismi	Eloonjäämistaistelija
Sosiologian teoriat	Yhteiskunnallinen ohjaus	Yhteiskunnallinen pelinappula
Hyvinvointiteoriat	Hyöty	Kakun kasvattaja
Psykologisesti teoretisoituna	Piirreteoriat	Toimiva ja holistinen persoona
Kasvatustieteet	Oppiminen	Oppija
Etnografia ja kulttuuritutkimus	Pitkät aikajaksot	Perinnön ja perinteen siirtäjä

YRITTÄJYYDEN MUUTTUMINEN HISTORIALLISENA ILMIÖNÄ

Yrittäjyystutkimukseen liittyy yrittäjyyden yleinen arvostaminen sekä tietynlainen historiattomuus. Historiattomuus nivoutuu läheisesti siihen käsitykseen, että yritteliäisyyttä pidetään ihmisten muuttumattomana ominaisuutena.[42] Yrittäjyyttä voidaan tarkastella erilaisista lähtökohdista. Tämän vuoksi on olemassa lukuisia yrittäjyyden käsitteitä ja tulkintoja.

Yrittäjyys on historiallinen ilmiö. Eri aikoina on ollut erilaisia yrittäjiä. Historiantutkimuksessa käsitellään tiettyinä aikoina eläneitä ihmisiä, joista osa on ollut yrittäjiä. Yleistä on ollut se, että oman aikansa vaikutusvaltaisia yrittäjiä on tarkasteltu elämäkertakirjoissa. Lisäksi on tehty kokoomateoksia, joihin on koottu useita saman alan yrittäjien kuvauksia. Tähän asiaan palataan kirjassa myöhemmin.

Yrittäjätyyppien muuttuminen nivoutuu eri aikojen liiketaloudelliseen kehitykseen. Asiaa voidaan tarkastella hallitsevien yritystyyppien mukaan. Niitä ovat olleet perheyritys noin 1800-luvun puoliväliin saakka, teollisuuslaitos 1900-luvun vaihteessa ja monialayhtymä toisen maailmansodan jälkeen.[43]

Liberalismin yleistyessä pienyritysten merkitys lisääntyi. Perheyritykset harjoittivat yleensä kauppaa, merenkulkua ja käsityöhön perustuvaa tuotannollista toimintaa. Liikeyrityksen johtaminen oli persoonallista ja keskittyi henkilöstöjohtamiseen. Teollisessa vallankumouksessa koneet korvasivat ihmisten työtä ja tuotanto alkoi siirtyä tehtaisiin. Koneisiin ja palkkatyöhön perustuvista tehdaslaitoksista tuli hallitsevia. Suurtuotantolaitokset lisäsivät tehokkuutta. Talouden muuttuminen johti monialayhtymien syntymiseen. Tehdaslaitoksista kehittyi yhtymiä, jotka toimivat muutamilla tai useilla toimialoilla enemmän tai vähemmän sisäisesti integroituna.[44]

Nykymuotoinen yksityisyrittäjyys yleistyi kapitalismin aikakaudella. Yleisesti kapitalismilla tarkoitetaan taloudellista elämää, jossa ihmiset luovat ja hankkivat tuotteita (*capital goods*), jotta he voivat tuottaa mahdollisimman tuottavasti tuotteita ja palveluja ihmisille, jotka haluavat niitä käyttää. Kapitalismissa tärkeää on omistusoikeus, jotta ihmiset voivat itse tuottaa tarvittavia tuotteita ja palveluja. Vaihdanta tapahtuu vapailla markkinoilla. Sitä voidaan pitää ihmisten välisenä yhteistyönä.[45]

Kapitalismilla voidaan myös tarkoittaa talousjärjestelmää, joka perustuu tuotantovälineiden yksityisomistukseen. Kapitalistilla tarkoitetaan yleisesti henkilöä, joka antaa pääomaa yritystoimintaa. Kapitalismin voimistuminen ajoitetaan yleisesti teollistumiseen ja ensimmäisen teollisen vallankumouksen jälkeiseen aikaan.[46] Toisena nimityksenä voidaan käyttää vapaayritystaloutta (*free enterprise economy*), jossa yksityiset yritykset tuottavat suuren osan arvonlisästä.

Yrittäjyyden yleisen arvostuksen lisääntyminen liittyy 1800-luvulla alkaneeseen modernin kapitalismiin. Moderniin kapitalismiin nivoutuu monia tärkeitä asioita, kuten pääoman käyttö, luotto- ja pankkijärjestelmä, sosiaalinen liikkuvuus, menestyvät yritykset, kansakuntien taloudellinen kasvu, yrittäjien menestyminen sekä työvoiman tuotannollinen merkitys ja palkkaus. Kapitalismiin liittyvistä ilmiöistä kaikki eivät ole taloudellisia, kuten esimerkiksi ihmisoikeudet, työetiikka ja vastuu ympäristöstä.[47]

Modernin kapitalismin perusajatus on, että ihminen omalla työllään ansaitsee asemansa yhteiskunnassa. Myös yrityksien perustaminen voi avata väyliä sille, että ihmiset voivat menestyä ja päästä arvostettuun asemaan. Moderni kapitalismi vapautti yrittäjyyden leviämisen. Se mahdollisti suurien talousyksiköiden syntymisen ja suurien varallisuuksien kasaantumisen menestyville liikemiehille. Yrittäjät perustivat yrityksiä ja uusia teollisuudenaloja. Yrittäjiltä vaadittiin liiketoimintaosaamista ja uusien liiketoimintametodien hallitsemista. Yrittäjät tuottivat taloudellista kasvua. Suhtautuminen yrittäjiin alkoi muuttua myönteiseksi.[48]

Suomen taloudellisen järjestelmän muuttuminen voidaan yhdistää globaaliin kapitalistiseen kehitykseen. Talouden erillisiä kehityskausia ovat olleet kauppias-, teollisuus-, finanssi- ja globaalikapitalismi.[49]

Kauppiaskapitalismin aikakausi ajoittuu Suomessa 1600-luvun alusta noin 1870-luvulle. Tuolloin liiketoimintaa rajoitti ruotsalainen merkantilistinen lainsäädäntö. Liikeyritykset olivat tyypillisesti patriarkaalisesti johdettuja perheyhtiöitä. Suurimmat perheyhtiöt olivat kauppahuoneita, jotka olivat monialaisia organisaatioita. Ne omistivat myös rautaruukkeja. Teollisia tuotantolaitoksia, manufaktuureita, oli vähän, ja niissä tuotettiin lähinnä tekstiilejä. Vaurautta keränneet liikemiehet olivat kauppahuoneita omistaneita porvareita.

Teollisuuskapitalismin aikakausi sijoittuu 1800-luvun puolivälistä noin 1950-luvulle. Tuolloin Suomi teollistui nopeasti. Metsäteollisuudella oli keskeinen asema taloudessa. Yritysten omistuspohja laajeni vuonna 1864 osakeyhtiölain antamisen jälkeen. Varsinkin aikakauden alussa ulkomaisilla yrittäjillä oli tärkeä tehtävä. Teknologia tuki taloudellista kasvua. Suuryritysten merkitys kasvoi. Yritysten johtajista tuli merkittäviä taloudellisia ja yhteiskunnallisia vaikuttajia.

Teollisuuskapitalismin rinnalla 1900-luvun alussa alkoi kasvaa *finanssikapitalismi*, joka tarkoittaa sitä, että rahoituslaitokset alkoivat saada merkittävän aseman taloudessa. Ne vahvistivat vertikaalista integraatiota, jossa suuryritykset monialaistuivat. Suomen taloudessa eri finanssifäärit hallitsivat erilaisia talouskeskittymiä. Aikajaksolla myös valtionyritykset nousivat merkittävään asemaan. Teollisuuden lisäksi vähittäiskauppa ja muut tuotannonalat kasvoivat. Finanssikapitalismin aikakausi päätyi 1990-luvun puolivälissä.

Finanssikapitalismin jälkeistä aikaa on kutsuttu *globaalikapitalismiksi.* Yritysten kansainvälistyminen kiihtyi. Pääomamarkkinoiden vapautuminen tuki monikansallisten yritysten nousua. Suorat ulkomaiset investoinnit Suomeen lisääntyivät. Teknologinen kehitys ja ennen muuta telekommunikaatiosektori vaikuttivat teollistumiskehitykseen. Yritysten kasvu lisääntyi.

Yrittäjyyden kehityskulkua voidaan tarkastella myös tutkimalla erilaisia

yrittäjäryhmiä. Väitöstyössäni (Möttönen 2017) käsittelin suomalaisia perustajayrittäjiä teollistumisen aikakautena. Ensimmäinen aikajakso, joka sijoittuu elinkeinotoiminnan vapautumisesta ensimmäiseen maailmansotaan, oli pioneerivaihetta. Yrittäjät avasivat toisille menestymisen tilaisuuksia. Toisessa aikajaksossa, maailmansotien välisenä aikana, yrittäjien työkokemuksen merkitys korostui. Yrityksissä työskennelleet ihmiset olivat saaneet tarvittavaa osaamista omien yritystensä perustamiseen. Kolmannessa aikajaksossa, toisen maailmansodan jälkeen, koulutuksen merkitys lisääntyi yrityksien perustamisessa. Viimeisessä vaiheessa, joka ajoittuu 1960-luvulta 1990-luvulle, johtamiskokemuksesta tuli yrityksen perustamista tukeva tekijä.

Suomalaista yrittäjyyttä arvioitaessa on tuotava esille, että historiallisesti suurinta yrittäjäkuntaa ovat edustaneet maanviljelijät ja maatalouden parista elantonsa saaneet henkilöt. Metsä- ja paperiteollisuudessa on ollut paljon yrittämisen tilaisuuksia ja alalla on toiminut monia suuryrityksiä. Teknologiateollisuuden kasvu on tuonut mukanaan paljon uusia yrittäjiä. Sen uusimman ilmentymän, peliteollisuuden, avulla maahan on saatu ensimmäisiä globaaleja kasvuyrityksiä.

Yrittäjyyden esiintyminen on sidoksissa yrittäjätilaisuuksien syntymisen. Teknologiset, poliittiset, sosiaaliset ja demografiset muutokset luovat uusia tilaisuuksia. Myös säädökset ja niiden purkaminen vaikuttavat yrittäjätilaisuuksien syntyyn. *Teknologiset muutokset* ovat olleet merkittävin yrittäjätilaisuuksien synnyttäjä. Teknologia on mahdollistanut tuotteiden valmistamisen uusilla ja tuottavimmilla menetelmillä. Kehityksen ansiosta on pystytty tekemään yhä vaativampia tuotteita. *Poliittisiin muutoksiin* on kuulunut esimerkiksi sääntelyn purkaminen, joka on avannut uusia tilaisuuksia. *Sosiaaliset ja kulttuurilliset muutokset* vaikuttavat ihmisten arvostuksiin ja makutottumuksiin. Myös väestön ikärakenne vaikuttaa siihen, millaisia palveluja ja tuotteita tarvitaan.[50]

Kirjan toisessa luvussa tuodaan tarkemmin esille suomalaisen yrittäjyyden vaiheet.

BIOGRAFISET YRITTÄJÄKUVAUKSET

Yrittäjien keskeinen asema suomalaisessa yhteiskunnassa näkyy myös siten, että yrittäjistä on tehty paljon elämäkertoja. Nämä kirjat kuvaavat yrittäjän lisäksi myös oman aikansa yrittäjyyden olosuhteita. Yksilöön keskittyvät henkilöhistorialliset eli biografiset kuvaukset soveltuvat liike-elämän käsittelyyn, koska niiden ytimessä ovat ihmisen osaaminen, älykkyys ja yrittäminen. Elämäkertoja lukemalla saa tietoa menestyneiden yrittäjien ”yrittäjämielenlaadusta”

(*the entrepreneurial mindset*), joka täydentää kuvaa yrittäjäkäyttäytymisestä.[51]

Niiden henkilöiden joukossa, joista on tehty elämäkertoja, on paljon yritysten perustajia. Kiinnostuksen kohteena ovat olleet self-made man -tyyliset yrittäjät. Heistä on kerrottu sankaritarinoita, miten he ovat nousseet vaatimattomista oloista menestyneiksi ja arvostetuiksi kansalaisiksi. Käsittelen kirjan tässä luvussa myöhemmin self-made-ilmiötä ja sen yhteyttä länsimaisen yhteiskunnan arvokehitykseen.

Yrittäjät toimivat epävarmuuden vallitessa ja kantavat yritystoimintaan liittyvät riskit. Candace Allen ja Dwight R. Lee ja kirjoittavat artikkelissaan *The Entrepreneurs as Hero* (1996) yrittäjistä ”sankareina”. Heidän mukaan ihmisten olotila on parempi, koska yrittäjät ovat tehneet sellaista, mitä muut eivät ole nähneet, ja samalla yrittäjät ovat sitkeästi kohdanneet vastoinkäymiset. Yrittäjien visio ulottuu yli näkyvän horisontin. Heidän toimintansa toteuttaa oman sukupolvensa unelmia, jotka muuttuvat seuraavan sukupolven todellisuudeksi. [52]

Yrittäjät ovat kiinnostavia, koska he havaitsevat tilaisuuksia ja rohkealla toiminnallaan edistävät yleistä kehitystä. Ruotsalaisen taloushistorioitsija Johan Nordbergin mukaan yrittäjä on etsijä, joka menee tuntemattomille alueille ja avaa liikennereittejä, joita kaikki voivat käyttää. Yrittäjät ovat eräänlaisia uudisraivaajia, edelläkävijöitä, jotka näyttävät suuntaa muille ihmisille.[53]

Amerikkalaiseen talouseetoksen on liittynyt tunnettujen suuryrittäjien kuvauksia. Rautatiepatruuna Cornelius ”kommodori” Vanderbilt (1794–1877) tuli aikalaisilleen tutuksi lukuisista elämäkerroista. Hollantilaisen siirtolaissuvun jälkeläinen Vanderbilt osti 16-vuotiaana ensimmäisen purjealuksensa. Kaksi vuotta myöhemmin hänellä oli hallussaan New Yorkin sataman suurin lauttalaiva. Purjealuksista tuli koko maan suurin laivasto. Laivanvarustuksesta hän siirtyi sijoittamaan rautatieyrityksiin. Vanderbilt perusti Grand Central -rautatieverkoston. Historioitsija T. J. Stiles on laatinut hänestä elämäkertateoksen *The first tycoon: the epic life of Cornelius Vanderbilt* (2009).

Skotlantilaisen siirtolaisen poika Andrew Carnegie (1837–1919) toteutti amerikkalaisen ryysyistä rikkauksiin -unelman: hänestä tuli rauta- ja terästeollisuuden harjoittajana aikansa rikkain mies ja suurlahjoittaja. Carnegien urakehitystä sähkölinjaviestin välittäjästä suurliikemieheksi on kuvattu lukuisissa teoksissa. David Nasaw on kirjoittanut hänestä teoksen *Andrew Carnegie* (2006). Suosittuja ovat olleet teokset, joissa on tuotu esille liikemiehiä ja yrittäjiä tunnettujen brändien ja innovaatioiden takana. Esimerkkeinä voidaan mainita *Entrepreneurs: the men and women behind famous brand names and how they made it* (Fucini & Fucini 1985) ja *Masters of enterprise: giants of American business from John Jacob Astor and J.P. Morgan to Bill Gates and Oprah Winfrey* (Brands 1999).

Suomessa yrittäjistä ja yritysjohtajista tehdyt elämäkertakirjat ovat lisääntyneet viime aikoina. Teollisuusvaikuttajista ilmestyy yhä paljon elämäkertoja. Esimerkiksi teollisuusjohtaja Gustaf Adolf Serlachiuksesta (1830–1901) on kirjoitettu useita elämäkertateoksia. Serlachius perusti vuonna 1868 G. A. Serlachius Osakeyhtiön. Hän oli tunnettu taiteentukija. Taideperintö jatkuu nykyisin veljenpojan perustamassa Gösta Serlachiuksen taidesäätiön museoissa, jotka sijaitsevat Mäntässä.

Liikemiehistä ja yrittäjistä on tehty myös erilaisia kokoomateoksia. Historiallisia kuvauksia yrittäjistä ja liikemiehistä on koottu Suomen taloushistoriallisen yhdistyksen tuottamaan *Suomen talouselämän vaikuttajat* -biografiajulkaisuun (SKS). Siihen sisältyy noin 2 300 pienoiselämäkertaa julkisen tunnustuksen (neuvoksen arvonimen) saaneista talousvaikuttajista. Varhaisimmat elämäkerrat ovat Ruotsin vallan ajalta. Suuri osa henkilöistä on vaikuttanut itsenäisessä Suomessa.[54]

Taloustoimittaja ja yrittäjä Terho Puustinen ja kasvuyrittäjänä tunnettu Mika Mäkeläinen ovat tehneet suositun yrittäjäkirjan *Taivas + Helvetti*, jonka ensimmäinen painos ilmestyi vuonna 2013. Siinä kerrotaan 21 suomalaisen yrittäjän elämäntarinat. Karo Hämäläisen ja Mika Mäkeläisen kirjoittama kirjan jatko-osa *Taivas + Helvetti Vol. 2* ilmestyi vuonna 2014. Se sisältää 21 uutta yrittäjätarinaa eri toimialoilta. Teoksen kolmannessa osassa *Yrittäjän Taivas + Helvetti, Vol. 3. Riko rajasi* on 15 yrittäjätarinaa, joiden tarkoitus on ”antaa lukijoille intoa ja inspiraatiota toteuttaa määrätietoisesti omia unelmiaan”.

Elämäkertakuvauksien lisäksi kirjoitettu lukuisia teoksia, joihin sisältyy ryhmäkuvauksia liike-elämän vaikuttajista. Amerikkalaisen professori Jonathan R. T. Hughesin (1928–1992) klassikkoteos *The vital few: American economic progress and its protagonists* (1966) esitteli kahdeksan amerikkalaista yrittäjää. Siitä ilmestyi laajennettu versio vuonna 1986 nimellä *The vital few: the entrepreneur and American economic progress*. Hughes kuvaa elämäkertojen avulla amerikkalaisen talouden muutosta. Taloustieteen teorioissa ja malleissa eivät tule esille yksittäisten ihmisten kyvyt ja taidot. Hughes painottaa yrittäjyyden henkilökohtaista tekijää. Yrittäjyyden kannustimet vetävät puoleensa ihmisiä, jotka ”vireänä joukkona” saavat aikaan kehitystä.

Liiketoimintahistorioitsija Richard S. Tedlow on kirjoittanut teoksen *Giants of enterprise: seven business innovators and the empires they built* (2001). Siinä kuvataan amerikkalaisen yritysjohtamisen muutosta 1800-luvun alusta 1900-luvun lopulle seitsemän suurliikemiehen elämäkerta-aineiston avulla. Tedlow’n mukaan näillä yrittäjillä oli poikkeuksellinen vauhti ja halu kilpailla. He myös elivät sellaisessa maassa ja kulttuurissa, joka kannusti ohjautumaan liiketoimintaan. Yrittäjät olivat riskinottajia, innovaattoreita ja kokeilijoita, joita

yhdisti vahva itseluottamus. Tedlow'n mukaan he tekivät sitä, mitä amerikkalaiset tekevät parhaiten – perustivat uusia yrityksiä.[55]

Amerikkalaisen kirjailijan Neil A. Hamiltonin teos *American business leaders: from colonial times to the present* (1999) sisältää 413 biografia-artikkelia amerikkalaisista yritysjohtajista. Kirjan aikajänne ulottuu 1700-luvulta 1990-luvulle. Yrittäjiä on tarkasteltu myös osana kansakuntien historiaa. Amerikkalaiset historiantutkijat Larry Schweikart ja Lynne Pierson Doti ovat tehneet tutkimuksen *American entrepreneur: the fascinating stories of the people who defined business in the United States* (2010). Ruotsalainen talousasiantuntija Ronald Fagerfjäll on kirjoittanut ruotsalaisten yrittäjien historiasta teoksen *Entreprenörernas svenska historia* (2011).

Suomalaisia yrittäjäkuvauksia sisältyy kirjan toiseen lukuun.

1.2 MITÄ YRITTÄJÄT TEKEVÄT?

Yrittäjillä on tehtäviensä ja asemansa vuoksi yhteisiä piirteitä, vaikka yrittäjäkunta koostuukin erilaisista ihmisistä. Yrittäjä-käsitykseen liittyy keskeisesti tulonhankinta tuotannon tai muun taloustoiminnan avulla. Itsenäiset yrittäjät ovat samalla elinkeinonharjoittajia, jotka voidaan jakaa ammatinharjoittajiin (esim. käsityöläiset) ja liikkeenharjoittajiin (liikeyritysmuoto). Myös juridinen henkilö voi olla yrittäjä, esimerkiksi osakeyhtiö. Yhteisömuotoiseen yritykseen varojaan sijoittanut henkilö, joka on yrityksessä työssä, on myös yrittäjä.

Yrittäjien lukumäärästä ei ole helppoa saada tarkkaa tietoa, koska yrittäjät esiintyvät eri tavoin tilastoissa.[56] Tämän vuoksi myös yrittäjien määrän kansainvälinen vertailu on vaikeaa.[57]

Tutkimuskirjallisuudessa ei ole olemassa yleisesti hyväksyttyä määritelmää yrittäjästä. Teoreettisessa kirjallisuudessa painotetaan yrittäjän eri puolia. Mark Casson (2003) jakaa yrittäjän määritelmät kahteen ryhmään. *Funktionaalinen määritelmä* nimeää yrittäjäksi henkilöt, jotka suorittavat jotakin talouden funktiota, kuten resurssien allokointia ja uusien innovaatioiden tekemistä. Yrittäjyyden funktionaaliset määritelmät pyrkivät esittämään yrittäjyyden laajempana ilmiönä. *Indikatiiviset määritelmät* nimeävät yrittäjän konkreettisten tunnusmerkkien perusteella, kuten oikeudellisen tai yhteiskunnallisen aseman mukaan. Indikatiivinen yrittäjyys liittyy ulkoiseen yrittäjyyteen, eikä se kuvaa tyhjentävästi yrittäjyyskäsitettä.[58] Taulukossa 3. on kuvattu keskeisiä yrittäjien tehtäviä.

TAULUKKO 3. Yrittäjän erilaisia funktioita. (Lähde: Hébert & Link 1989; Huuskonen 1992.)
Yrittäjä kantaa epävarmuudesta johtuvan riskin.
Yrittäjä on henkilö, joka sijoittaa tarvittavan pääoman.
Yrittäjä on innovaattori.
Yrittäjä on päätöksentekijä.
Yrittäjä on teollinen johtaja.
Yrittäjä on manageri.
Yrittäjä on organisoija ja taloudellisten voimavarojen koordinaattori.
Yrittäjä on yrityksen omistaja.
Yrittäjä ottaa tuotantotekijät käyttöön.
Yrittäjä on sopimusten tekijä ja neuvottelija.
Yrittäjä on hintaerojen hyödyntäjä (arbitraasi).
Yrittäjä allokoi resurssit vaihtoehtoisten käyttötapojen välillä.

Yrittäjien luonteen korostaminen on yleistä yrittäjätutkimuksessa. Yrittäjänä pidetään henkilöä, jolla on tietynlainen luonne. Piirreteoreettiset tutkimukset selittävät yrityksen menestymistä yrittäjien persoonallisilla piirteillä. Sankarillista yrittäjäkuvaa luodaan pitämällä yrittäjiä riskejä pelkäämättöminä, eteenpäin pyrkivinä ja kekseliäinä seikkailijoina.[59]

Modernissa kapitalismissa työn taustalla vaikuttaa niin sanottu suoritusmotiivi. Amerikkalainen psykologi David C. McClelland teki 1960-luvulla kuuluisan tutkimuksen *The achieving society* (1967). Siinä McClelland korostaa ihmisten motivaatiota saavuttaa tavoitteitaan. Ihmisillä on sisäinen halu ja tarve suorittaa tehtävät mahdollisimman hyvin. Se näkyy kaikessa rationaalisessa ja tietoisessa toiminnassa. McClelland tarkoittaa yrittäjyysmotiivilla halua suoriutua haasteellisista tehtävistä. Yrittäjämäisessä toiminnassa on keskeinen merkitys tuloksilla. Yrittäjillä on muita ihmisiä suurempi saavuttamisen tarve. Kaikki eivät kuitenkaan onnistu tavoitteissaan. McClelland yhdisti yrittäjyysmotiivin kulttuuriin. Eri maiden erot yrittäjähenkisyydessä selittyvät kulttuurisilla tekijöillä. Kansankuntien taloudelliselle menestykselle on tärkeää, että suorittaminen ei poistu.

Yrittämiseen kuuluu omistaminen. Pienten yritysten toiminta on yleensä tiiviisti sidoksissa yrityksen perustaneeseen omistajajohtajaan. Omistajajohtajan päätös ryhtyä yrittäjäksi tietylle toimialalle ja maantieteelliselle alueelle sekä toiminnan toteutustapa perustuu yrittäjän omiin näkemyksiin.

Yrittäjyys on ympäristösidonnaista. Maantieteellisillä alueilla on yrityskeskittymiä, jotka vetävät puoleensa yrittäjiä. Yrittäjyyden ulkoisia olosuhteita

on tarkasteltu erilaisissa tutkimuksissa. Yrittäjätilaisuuksien havaitseminen on olennaista. Aikaisemmalla työkokemuksella on merkitystä tilaisuuksien havaitsemisessa.

Kirjallisuudessa on myös eroteltu toisistaan pienyritysten omistajajohtajat ja yrittäjät. Tällöin yrittäjänä pidetään henkilöä, jonka tavoitteena on yrityksen kasvu. Tämän ajattelutavan mukaan perinteisiä ammatinharjoittajia ei pidetä varsinaisina yrittäjinä.[60]

YRITTÄJÄTYYPIT

Yrittäjätypologisoinnissa ollaan kiinnostuneita siitä, minkälaiset henkilöt ovat toimineet tai toimivat yrittäjinä. Tutkija Pekka Sillanpään mukaan ”yrittäjätypologioiden tarkoituksena on kartoittaa yrittäjille tyypillisiä ominaisuuksia ja yrittäjien välisiä eroavaisuuksia erilaisten yrittäjää ja hänen toimintaansa kuvaavien muuttujien avulla”.[61]

Yrittäjien luokittelu erilaisiin tyyppeihin antaa lähtökohdan tarkastella, miten erilaiset liikeyritykset toimivat ja mitkä tekijät vaikuttavat niiden menestykseen. Tutkimuskirjallisuudessa esiintyviä yleisimpiä yrittäjätyyppejä ovat yritystoimintaa aloittamassa olevat yrittäjät (*nascent entrepreneurs*) ja omaa liikettään hallitsevat yksittäiset yrittäjät (*singular entrepreneurs*). Varhaisen vaiheen yrittäjät, jotka vielä oppivat aktiivisesti, ovat vasta-alkajayrittäjiä (*novice entrepreneurs*). Yrittäjiä luokitellaan myös kasvuhakuisiksi (*opportunist entrepreneurs*) tai ammattimaisiksi (*craftsman entrepreneurs*).[62]

Yrittäjätypologisoinnit ovat kuuluneet alusta asti yrittäjätutkimukseen. Tutkimuksen uranuurtajiin lukeutunut professori Arthur H. Cole jakoi 1950-luvulla omassa luokittelussaan yrittäjät neljään ryhmään: 1) nyrkkisääntö (*the rule of thumb*), 2) informoitu (*informed*), 3) sivistynyt (*sophisticated*) ja 4) matemaattisesti ohjattu (*mathematically advised*).[63] Tämän jälkeen yrittäjien luokitteluja on tehty säännöllisesti.

Norman R. Smith teki 1960-luvun lopulla tunnetun yrittäjäluokittelun. Sen perustana oli 52 organisaation perustajaa. Smith jakoi yrittäjät kahteen ryhmään: ammattilainen/ammattimies (*the craftsman entrepreneur*) ja tilaisuuteen tarttuva, opportunistinen (*opportunist or business entrepreneur*). Ammattimies on saanut yritysideansa ammatillisen osaamisen kautta. Hänellä ei ole erityistä kiinnostusta yrityksen kehittämiseen ja liikkeenjohdollisiin tehtäviin. Tilaisuuteen tarttuva yrittäjä on yleensä hankkinut koulutusta, jossa on yhdistynyt teoreettista ja käytännön tietoa. Erilaisia kokemuksia yhdistämällä hän etsii johdonmukaisesti yrittäjätilaisuutta. Häntä voi pitää opportunistisena ja kasvuhakuisena. Smithin kaksijakoinen luokittelu on yrittäjätypologian perusmalli (ks. taulukko 4).[64]

TAULUKKO 4. Yrittäjätypologian kaksijakoinen malli. (Lähde: Smith 1967.)	
Ammattilainen/ammattimies	Tilaisuuteen tarttuva, opportunistinen
– työläistausta (bluecollar) – rajoitettu koulutus – vähän johtajakokemusta – tekniset tehtävät – riskin välttäminen, lyhyt aikaperspektiivi – ei sosiaalisesti aktiivinen eikä sitoutunut – elannon saaminen (caretakers)	– laaja koulutus – paljon työkokemusta – johtajuuden korostaminen – tulevaisuuteen suuntautuminen, pitkä aikaväli – rahamotiivi, kasvu ja tehokkuus – sitoutunut ympäristöönsä – manageri

Smithin laatimaa kaksijakoista mallia on käytetty laajasti ja samalla on arvioitu jaottelun paikkansapitävyyttä. John Hornadayn (1992) mukaan ammattimiesyrittäjät ovat kaupantekijöitä. He työllistävät itsensä. Ammattimiesyrittäjät erottuvat yrittäjistä, jotka tavoittelevat varallisuuden kasvattamista, sekä ammattijohtajista, jotka rakentavat ja johtavat organisaatioita. Hornaday on yhdessä W. J. Wheatleyn kanssa tekemässään mallissa jakanut yrittäjät seuraavaan kolmeen ryhmään: ammattimiesyrittäjät (*craft*), kasvuhakuiset yrittäjät (*promotion*) ja hallinnollisesti suuntautuneet yrittäjät (*administrative*).[65]

Tunnettu on M. J. K. Stanworthin ja James Curranin (1973) tekemä yrittäjätyypittely. He jakoivat yrittäjät kolmeen yrittäjäidentiteettiryhmään (ks. taulukko 5). Niitä olivat *käsityöläisidentiteetti*, johon liittyvät itsenäinen ammatinharjoittaja, pieni yritys ja työn sisältö. *Klassiseen yrittäjäidentiteettiin* yhdistyvät perinteinen yrittäjä, yrityksen kasvattaminen ja rahamotiivi. *Toimitusjohtajaidentiteetissä* keskeisiä ovat puolestaan sosiaalinen asema ja johtamalla menestyminen. Käsityöläinen arvostaa ennen kaikkea käytännön ammattitaitoa. Yrittäjän yritys on yleensä pieni, eikä sillä ole juuri kasvutavoitteita. Tämä tyyppi on lähellä Smithin ammattimiesyrittäjää. Yrittäjä, jolla on klassinen yrittäjäidentiteetti, on tilaisuuksiin tarttuva mahdollisuuksien näkijä. Hänelle on keskeistä menestyksen tavoittelu. Toimitusjohtajaidentiteetin yrittäjä keskittyy liikkeenjohdollisiin tehtäviin. Yritys on yleensä suuri, ja sillä on kasvutavoitteita.[66]

TAULUKKO 5. Yrittäjätypologian kolmijakoinen malli. (Lähde: Stanworth & Curran 1973.)

Käsityöläisidentiteetti	Klassinen yrittäjäidentiteetti	Toimitusjohtajaidentiteetti
– työtyytyväisyys – osallistuu itse tuotteiden valmistukseen – työvoima palkataan lähipiiristä – itsenäisyys ja riippumattomuus – pienyritys, ei pyri kasvamaan	– voitto ja toimeentulo – osallistuu vain vähän tuotteiden valmistukseen – työvoima palkataan yleisillä perusteilla – hyvän taloudellisen tuloksen saavuttaminen – suurempi yritys kuin käsityöläisellä, pyrkii kasvuun	– tunnustuksen saaminen alaisilta ja ennen kaikkea ulkopuolisilta – ei osallistu itse tuotteiden valmistukseen – johtamiskyky, asioiden delegointi – suurempi yritys kuin yrittäjällä, pyrkii kasvuun

Kaksijakoiset tyypittelyt ovat olleet yleisiä. Tyypittelyissä yrittäjä luokitellaan usein joko ammatillisen koulutuksen (esim. tekninen koulutus) tai työkokemuksen (johtajakokemus) avulla. Lisäksi on tehty moniulotteisia typologioita. Yrittäjätypologioiden avulla on tarkasteltu myös pienyrittäjiä. Yrittäjyyttä käsittelevässä kirjallisuudessa esiintyy lukuisia toisiaan täydentäviä yrittäjätyypittelyjä.

Yrittäjätyypittelyjä on kohdistettu menestyneisiin yrittäjiin. Amerikkalainen johtamisen asiantuntija John B. Miner on saanut esille neljä menestyjätyyppiä, joilla kaikilla on luontaisia ominaisuuksia. Ensimmäinen on *aikaansaajatyyppi*, jota voidaan pitää klassisena yrittäjänä. Hänellä on valtava energia ja suuria tavoitteita. Toinen on *syntymäjohtaja*, jolla on syntyjään vahva kilpailuvietti ja suuri halu johtaa. Kolmas on *ideanikkari,* jota voidaan pitää innovaattorina. Hän löytää ratkaisuja ongelmiin ja voittaa ajattelun voimalla. Neljäs on *ihmissuhdeosaaja*, joka menestyy sosiaalisten taitojensa avulla.[67]

Yrittäjätypologioita on tehty myös suomalaisista yrittäjistä erityisesti 1980-luvulla.[68] Taulukossa 6 on kuvattu suomalaisia yrittäjäryhmittelyjä.

TAULUKKO 6. Kotimaisia yrittäjätypologioita		
Tutkimus	**Aineisto**	**Tyypit**
Marjosola 1979	–	tahto- ja mahdollisuusyrittäjät
Tamminen 1981	46 yritystä	”päätyneet”, ”määrätietoiset” ja ”onnekkaat”
Tamminen 1984	41 suomalaista pienyritystä	”lukenut” ja ”ammattipohjainen”
Peltonen 1986	676 kyselyyn vastannutta	tunneperäiset motiivit, välinemotiivit ja kehitysmotiivit
Möttönen 2017	402 perustajayrittäjää	self-made man, käytännön yrittäjätyyppi, koulutettu yrittäjätyyppi ja ammattijohtajamainen yrittäjätyyppi

MIKSI YRITTÄJÄKSI RYHDYTÄÄN?

Yrittäjätutkimuksessa katsotaan, että ihminen ryhtyy yrittäjäksi, koska hän haluaa hyödyntää havaitsemansa yrittäjätilaisuuden. Tilaisuuksia syntyy kahdesta päälähteestä: ihmisten hankkima tieto auttaa heitä havaitsemaan tilaisuuksia sekä yhteiskunnalliset ja muut ulkoiset muutokset luovat tilaisuuksia.[69]

Yrittäjäksi ryhdytään eri syistä. Kuitenkaan uutta yritystä ei perusteta vahingossa tai sattumalta. Päätös ryhtyä yrittäjäksi on työ- ja ammattiuran käännekohta. Mika Pajarisen ja Mika Rouvisen mukaan päätös tehdään pohtien tarkasti yrityksen toimintaan ja tulevaisuuteen liittyviä hyötyjä ja haittoja. Yrittäjäksi valikoitumiseen vaikuttaa henkilökohtaisten ominaisuuksien ja elämäntilanteen lisäksi suuri määrä asioita, jotka liittyvät nykyiseen sekä mahdollisen yrittäjyyspäätöksen jälkeiseen elin- ja toimintaympäristöön.[70]

Yrittäjyystutkimus on osoittanut, että yrittäjäksi ryhtymiseen vaikuttavat ainakin henkilön ominaisuudet, taustatekijät ja tilannetekijät. Sosiaalipsykologisissa tarkasteluissa esille on tullut sellaisia ominaisuuksia kuin riskihalukkuus, epävarmuuden kestäminen, tavoitteellisuus, vastuunkanto sekä päättäväisyys. Yrittäjillä esiintyy näitä ominaisuuksia useammin kuin muilla. Ei kuitenkaan ole varmuutta siitä, että tietyt piirteet olisivat ainoastaan yrittäjille ominaisia.[71]

Työkokemuksella on vaikutusta yrittäjäksi ryhtymisessä. Yrittäjillä on usein kokemusta työskentelystä pienissä yrityksissä tai perheyrityksessä, mikä on tuonut heille käytännön tietoa yritystoiminnasta. Edeltävissä työpaikoissa hankitun asiantuntemuksen ja osaamisen turvin ryhdytään pyörittämään omaa yritystä.[72]

Tilannetekijöillä tarkoitetaan yksilön ympäristössä havaittavia yleisiä tapahtumavirtoja (esim. työllisyystilanne) tai henkilökohtaisia sattumuksia. Tilannetekijät voi jäsentää veto- ja työntötekijöihin *(push and pull -effect*), jotka on kuvattu taulukossa 7.

TAULUKKO 7. Yrittäjyyden veto- ja työntötekijät. (Lähde: Niittykangas 2004, 137; Tarvainen 2018, 21.)

	Vetotekijät (pull)	**Työntötekijät (push)**
Yksilö	Persoonallisuuden piirteet Arvot ja asenteet Yrittäjyys elämän tavoitteiden joukossa (intentiot) Kosketus yrittäjyyteen Osaaminen (koulutus, työkokemus, työn ulkopuoliset harrasteet)	Persoonallisuuden piirteet (sopeutumattomuus) Pakon olemassaolo (työttömyys tai sen uhka) Sosiaalinen marginaalisuus Nykyinen työpaikka tai työtehtävät (vaikutus- tai etenemismahdollisuudet, yksipuoliset työtehtävät)
Ympäristö	Esimerkkien olemassaolo (pienyritysvaltaisuus) Arvot ja asenteet (yrittäjyysilmasto) Niukat tulo-odotukset palkkatyössä Ulkopuolisten toimijoiden aktiivisuus	Alhainen koulutustaso (alueellinen ja ammatillinen liikkuvuus) Palkkatyön tarjonnan vähäisyys Halu asua alueella (paikallinen identiteetti) Etäinen sijainti
Talous	Yrittäjien asema ja arvostus taloudessa (yrittäjyyteen liittyvät arvot ja asenteet) Talouden kasvuvaihe (markkinakysynnän kasvu, rahan tarjonta, tulevaisuudenusko) Talouden taantuma	

Työministeriön työpoliittisessa tutkimuksessa *Palkkatyöstä yrittäjäksi* (2006) tarkasteltiin yrittäjyyteen vetäviä tekijöitä. Keskeiseen asemaan nousi kaksi asiaa. Henkilöt olivat huomanneet houkuttelevan liiketoimintamahdollisuuden ja he kokivat yrittäjyyden luontevaksi askeleeksi edetä urallaan. Merkittävä vetävä tekijä oli myös tarjottu mahdollisuus ryhtyä yrittäjäksi. Työntäviä tekijöitä olivat tyytymättömyys edelliseen työpaikkaan, mikä johtui muun muassa siitä, ettei palkkatyö vastannut koulutusta. Lisäksi työntävä tekijä oli se, että yrittäjyys oli ainoa keino työllistyä omalle alalle tai omalla asuinpaikkakunnalla. Yrittäjäksi ryhtymiseen vaikuttavat edellä mainittujen seikkojen lisäksi myös institutionaaliset tekijät, kuten toimialojen sääntely.[73]

Yrittäjyystutkimuksissa on jo pitkään eroteltu mahdollisuusyrittäjyys (*out of opportunity*) ja pakkoyrittäjyys tai vastentahtoinen yrittäjyys (*out of neces-*

sity). Ensimmäinen kuvaa tilannetta, jossa yrittäjyyteen on vetoa ja yrittäjäksi hakeudutaan aktiivisesti. Jälkimmäinen tarkoittaa tilannetta, jossa yrittäjäksi on ryhdytty vastentahtoisesti. Siihen on voinut vaikuttaa se, että palkkatyötä ei ole ollut tarjolla. Yrittäjäksi ryhtyminen on ollut ainoa tapa työllistyä. Joissakin tapauksissa työnantaja ei ole halunnut jatkaa palkansaajatyösuhdetta mutta on ollut kuitenkin halukas ostamaan saman työn yrittäjätyönä. Entinen työnantaja on tällöin usein myös työn ainoa ostaja. On puhuttu työn ulkoistamisesta yrittäjätyöksi.[74]

Yrittäjäksi voidaan myös *ajautua*. Yrittäjäksi lähtemisen syyt voivat olla myös negatiivisia, kuten työttömäksi joutuminen. Joissakin ammateissa itsensä työllistäminen markkinoilla on yksinkertaisinta yrittäjänä.[75] Perhetilanteensa vuoksi ihmiset voivat olla sidottuja johonkin paikkakuntaan, jossa he eivät voi työllistyä kuin omassa yrityksessä. Tällöin yrittäjäksi ryhdytään, koska muita vaihtoehtoja on pidetty huonompina.

Kirjassaan *Mikä tekee yrittäjästä menestyvän: perusyrittäjästä superyrittäjäksi* Eero Lehti, Timo Rope ja Manne Pyykkö ovat sitä mieltä, että tämä lähtöasetelma ei automaattisesti huononna mahdollisuuksia menestyä yrittäjänä. Tärkeintä heistä on, että päätös on tehty ilman ulkopuolista painostusta ja päätöksen tehneellä on aitoa intoa tekemiseen ja vastoinkäymisten voittamiseen. Lehti, Rope ja Pyykkö esittävät, että useimmat yrittäjät ovat ajautuneet tai joutuneet yrittäjiksi. Heidän mukaansa yrittäjäksi joko synnytään, joudutaan tai ajaudutaan. Yrittäjäksi syntyneet ovat yrittäjäperheen lapsien lisäksi henkilöitä, jotka tuntevat sisäistä poltetta yrittäjäksi ja ryhtyvät sellaiseksi heti kun mahdollista.[76]

Toisaalta uuden yrityksen perustaja on voinut ensin kehittyä alansa ammattilaiseksi ja asiantuntijaksi. Hän on voinut joutua joko omasta halustaan tai osittaisesta pakosta perustamaan oman yrityksen tutulle toimialalle. Työuran aikana hänelle on muodostunut *ammatti-identiteetti*. Sen ohella vaikuttaa *työidentiteetti*. Työidentiteetit ovat yksilöityneet, koska työelämän muutos edellyttää elinikäistä oppimista. Ihmisiltä odotetaan ennakoivaa, joustavaa ja monitaitoista yrittäjämäistä työasennetta.[77]

Myös kasvuyrittäjiä koskevissa selvityksissä on tullut esille samantapaisia syitä ryhtyä yrittäjäksi. ETLAn selvityksessä *Uusyrittäjien kasvuhakuisuus* (2006) tutkittiin aloittavia ja erityisesti kasvuhakuisia yrittäjiä ja heidän yrityksiään laajalla haastatteluaineistolla. Selvityksessä kävi ilmi, että tärkeimmät motiivit yrityksen perustamiseen liittyivät siihen, että henkilöt halusivat vapautta ja itsenäisyyttä työhönsä sekä mahdollisuuksia toteuttaa itseään tai unelmiaan (peräti 91 % vastaajista). Suuri osa yrittäjistä (61 %) oli mukana uudessa yrityksessä lähinnä hyödyntääkseen uutta liiketoimintamahdollisuutta (”mahdollisuusyrittäjä”). Kuitenkin 18 prosenttia oli yrittäjänä siksi, ettei heillä

ollut parempaakaan mahdollisuutta hankkia elantoa (”pakkoyrittäjä”).[78]

Yrittäjäksi ryhtymisessä on havaittu sukupuoliero. Tutkimuksissa on tullut esille, että miehiä houkuttelevat enemmän mahdollisuudet ansioiden kasvuun, kun taas naisille muut kuin rahalliset motiivit ovat tärkeämpiä, kuten työssä viihtyminen ja työn eettinen perusta.[79] Erilainen työorientaatio on osaltaan vaikuttanut siihen, että yrittäjissä on enemmän miehiä.

Ihmisten yrittäjyysorientaatiolle on tehty määrittelyä sen ulottuvuuksien mukaan. Amerikkalaiset yrittäjätutkijat G. T. Lumpkin ja Gregory G. Dess esittivät vuonna 1996 *The Academy of Management Review* -aikakauskirjassa viisiosaisen jaottelun:

- *Autonomisuus*: kyky ja tahto johtaa toimintaa, jolla tavoitellaan havaittujen tilaisuuksien hyödyntämistä.
- *Innovatiivisuus*: pyrkimys hyväksyä uudet ideat, kokeilut ja luovat prosessit, joiden avulla voidaan synnyttää uusia tuotteita, palveluita tai teknologioita.
- *Riskinottokyky*: kyky sietää epävarmuutta ja tehdä päätöksiä ilman varmuutta lopputuloksesta. Riskit voivat olla taloudellisia, henkilökohtaisia, sosiaalisia tai psykologisia.
- *Proaktiivisuus:* aloitteellisuus ja aktiivisuus, joiden ansiosta reagoidaan ennakoivasti ja tuodaan siten yritys tuotteineen markkinoille ensimmäisenä.
- *Kilpailullinen aggressiivisuus*: pyrkimys haastaa kilpailijat intensiivisesti ja välittömästi, jotta saavutetaan riittävä markkina-asema.[80]

Jyväskylän yliopiston kauppakorkeakoulun tutkijat Tommi Auvinen, Hannu Niittykangas ja Tuomas Kuhmonen tunnistavat tutkimuksessaan (2010) neljä yrittäjyysorientaatiota:

- *Aktiivisesti yrittäjäuralle pyrkineet* (tilaisuutta etsineet), joille yrittäjyys oli tavoiteltu suuri mahdollisuus ja unelma.
- *Yrittäjävanhempien lapset* (perheen tai suvun perinteitä jatkaneet), jotka olivat kasvaneet sisään yrittäjämäiseen elämäntapaan.
- *Yrittäjäuralle ennen muuta toimeentulon vuoksi ajautuneet*, joilla oli taustalla ns. pakkoyrittäjyyttä.
- *Jossain määrin yllättäen yrittäjäksi ryhtyneet* (tilaisuuteen tarttuneet), joilla ei ollut aktiivista pyrkimystä yrittäjäksi, koska heidän toimeentulonsa oli turvattu.[81]

Yrittäjäkirjallisuudessa on eritelty yleisimpiä syitä ryhtyä yrittäjäksi. B. R. Barringerin ja R. Duane Irelandin kirjassa *Entrepreneurship: successfully launching new ventures* (2008) listataan kolme pääsyytä. Yleisin syy on se, että ihmiset haluavat työskennellä itsenäisesti (*be their own boss*). Monet pitävät yrittäjävapautta tärkeimpänä syynä yrittäjyyteensä. Työskentely muiden palveluksessa tavallisissa ammateissa koetaan turhauttavaksi. Toinen keskeinen syy on omien tavoitteiden ja unelmien tavoittelu (*pursue their own ideas*). Kun ihmiset havaitsevat idean uudesta tuotteesta tai palvelusta, he haluavat nähdä niiden toteutuva. Kolmantena syynä on taloudellisen hyödyn tavoittelu (*pursue financial rewards*), joka yhdistyy kahteen edelliseen syyhyn.[82]

MISTÄ YRITTÄJÄT TULEVAT?

Yrittäjien perhetaustalla on vaikutusta yrittäjäksi ryhtymiseen. Yrittäjien perheessä ja suvussa on usein ollut yrittäjiä. Selvityksissä on tullut selvästi esille, että merkittävä osa yrittäjistä tulee yrittäjäperheistä.[83] Yhdysvalloissa 1980-luvulla yli puolet yrittäjistä oli lähtöisin yrittäjäperheistä.[84] On yleistä, että yrittäjä on yrittäjäperheen vanhin poika.[85]

Perhetaustan vaikutusta suomalaiseen yrittäjyyteen on käsitelty taloustieteilijä Hannu Tervon tutkimuksessa. Hänen laajassa aineistossaan suomalaisista yrittäjäperheen lapsista 23 prosenttia oli toiminut yrittäjänä vuosina 1987–1999. Palkansaajaperheiden lapsissa vastaava osuus oli 12 prosenttia.[86]

Yrittäjäperhetaustaisia yrittäjiä esiintyy merkittävästi enemmän kuin väestönosuuden perusteella voisi olettaa.[87] Esimerkiksi Yhdysvalloissa yrittäjyyden malli periytyy seuraaville sukupolville. Yrittäjistä kuitenkin vain pieni osa aloittaa yrittäjyyden samalla toimialalla kuin vanhempansa.[88]

Suomessa ei ole syntynyt laajamittaista yritysten periytymisen mallia, sillä maassa on ollut suhteellisen vähän yrityksiä. Yrityksen jatkajia eli toisen tai sitä seuraavan polven hallussa olevia yrityksiä arvioidaan nykyisin olevan noin 15 prosenttia kaikista yrityksistä.[89] Yrittäjäperhe on voinut epäonnistua liiketoiminnassaan tai aikaisempi liiketoiminta on siirretty jollekin toiselle. Monessa tapauksessa yrittäjän jälkikasvun edustaja joutuu sen pulman eteen, jatkaako hän toimintaa perheen yrityksessä vai perustaako hän oman yrityksen. Tähän valintaan vaikuttaa vahvasti perheen rooli. Usein päätökset tehdään yhteisymmärryksessä.[90] Perheyrittäjyyden erään määritelmän mukaan perheyrityksen on täytynyt kokea sukupolvenvaihdoksia, joten ensimmäisen sukupolven yritykset eivät voisi vielä olla perheyrityksiä.[91]

Yrityksen perustajan yleisesti selvitettyjä taustatekijöitä ovat sosiaalinen tausta, koulutustaso ja psykologiset piirteet. Yritysten perustajien vanhemmat

ovat usein työllistäneet itse itsensä. Amerikkalaiset tutkijat David S. Evans ja Linda S. Leighton (1989) ovat tehneet tutkimuksen ihmisten valikoitumisesta yrittäjiksi. Tutkimuksen kohteena olivat amerikkalaiset nuoret yrittäjät. Seurantatutkimuksessa käytettiin kahta erilaista laajaa aineistoa. Tutkimuksen tuloksena saatiin yleiskuva yrittäjäksi valikoitumisen tekijöistä. Taustatekijät vaikuttavat siihen, kuinka pitkään yksilö pysyy yrittäjänä. Ero oli siinä, että pitkään yrittäjänä toimineet tulivat sellaisista perhe- ja sukuyhteisöistä, joissa oli paljon yrittäjiä.[92]

Yrittäjäksi ryhtymisen taustalla voidaan nähdä oman aseman parantamiseen liittyviä tavoitteita. Yrittäjyys voi heijastaa myös halukkuutta nousta arvostettuun asemaan yhteiskunnassa.[93] Yrittäjyyttä voidaan selittää sillä, että henkilö on tyytymätön sosiaaliseen asemaansa, minkä vuoksi hän haluaa kohota ylöspäin sosiaalisessa arvoasteikossa.[94]

Ihmisten kotitausta vaikuttaa todennäkösyyteen ryhtyä yrittäjäksi. Sen lisäksi siihen vaikuttavat muut taustatekijät. Visa Huuskonen on jakanut ne kolmeen osaan: sosiaaliset taustatekijät, henkilötekijät (persoonallisuuspiirteet) ja tilannetekijät (ympäristö, elämäntilanne).[95] Yrittäjyys syntyy näiden tekijöiden yhteisvaikutuksesta.

Yrittäjäksi ryhtyneiden sosiaaliset taustat ovat muuttuneet. Aikaisemmin ennen elinkeinojen vapautta yrittäjät tulivat lähinnä porvarisäädystä. Talouden vapautumisen ja elinkeinojen avautumisen jälkeen ihmisille on tullut sosiaalisen nousun tilaisuuksia. Samalla on mahdollistunut se, että ihmiset voivat itse valita ammattinsa. Kehitykseen on yhdistynyt naisten oikeuksien lisääntyminen.

Koulutuksella on vaikutusta yrittäjäaikomuksiin. Yleisesti yrittäjillä on alhaisempi koulutustaso kuin palkansaajilla. Nykyisin noin viidennes korkeakouluopiskelijoista pitää yrittäjäksi ryhtymistä todennäköisenä uravaihtoehtona. Ammattikorkeakouluopiskelijat toimivat 1,6 kertaa todennäköisemmin yrittäjinä kuin yliopisto-opiskelijat – miehet 1,7 kertaa todennäköisemmin kuin opiskelijanaiset.[96] Yrittäjien koulutuksen kehitystä käsitellään kirjan luvussa 5.

1.3 MITÄ TUTKIMUSTIETO KERTOO YRITTÄJYYDESTÄ?

Yrittäjyyttä koskeva tutkimus on lisääntynyt 1970-luvulta lähtien. Akateemisesta yrittäjyystutkimuksesta on 1980-luvulta alkaen tehty yleisteoksia, joissa on esitelty laajasti alan tutkimusta. Yrittäjätutkimus on kehittynyt akateemisena oppiaineena viime vuosikymmeninä. Yrittäjyystutkimus on painottunut alkavaan yritystoimintaan, jossa keskiössä on yksilö – yrittäjä ja hänen ominaisuutensa.

Yrittäjätutkimus on monitieteellistä. Yrittäjätilaisuuksia korostavan yrittäjyystutkimuksen näkökulmasta yrittäjätutkimus nivoutuu neljään tekijään: 1)

taloudelliset, teknologiset ja sosiaaliset olosuhteet, joista tilaisuudet nousevat, 2) ihmiset, jotka havaitsevat nämä tilaisuudet, 3) liiketoimintamenetelmät ja lailliset järjestelmät, joita hyödynnetään kehityksessä, sekä 4) taloudelliset ja sosiaaliset seuraukset, jotka syntyvät kehityksessä. Koska kaikki nämä tekijät liittyvät yrittäjyyteen, yrittäjätutkimus on kytköksissä useisiin oppiaineisiin, kuten taloustieteeseen, psykologiaan, kognitiotieteeseen ja sosiologiaan.[97]

Yrittäjiin ja yrittäjyyteen yhdistyy paljon myyttisiä oletuksia. Yrittäjyyden professori Scott A. Shane on käsitellyt niistä yleisimpiä kattavalla tutkimusaineistolla teoksessaan *The illusions of entrepreneurship* (2008). Hänen mukaansa yrittäjyyteen liittyy vääriä käsityksiä esimerkiksi siitä, millainen on tyypillinen startup-yritys tai ketkä perustavat yrityksiä. Harhakäsityksiä on myös yrittäjästä ja yrityksen menestymisestä.[98] Amerikkalainen tutkija Robert H. Brockhaus (1987) on *Journal of Small Business Management* -aikakauskirjassa ilmestyneessä artikkelissaan *Entrepreneurial folklore* vertaillut kansanperinteessä eläviä yleisiä yrittäjäkäsityksiä ja yrittäjätutkimuksen tutkimustuloksia. Niissä on havaittavissa merkittävä ero.

Yrittäjyyden syntyyn liittyvää tutkimuskirjallisuutta on runsaasti. Tunnetussa Robert Ronstadtin (1984) jäsentelyssä yrittäjyyttä tutkitaan ja lähestytään kolmen koulukunnan mukaisesti: *yksilö-, ympäristö-* ja *liiketoimintalähtöisen*. Liiketoimintalähtöisessä koulukunnassa korostetaan yrityksen kasvua. Yksilökeskeinen lähestymistapa keskittyy puolestaan yrittäjien piirteisiin, motiiveihin ja kannustimiin. Ympäristönäkökulman tulkinta pohjautuu aktiiviseen yksilölliseen toimijaan ja hänen toimintansa suureen merkitykseen.[99]

Yrittäjyystutkimuksen painotukset ovat muuttuneet toimintaympäristön muutoksen mukana. Amerikkalaiset taloustieteen professorit Zoltan J. Acs ja David B. Audretsch totesivat 2000-luvun alussa, että enää ei olla niin kiinnostuneita yrittäjien piirteistä ja persoonasta, vaan tutkimus on kääntynyt kohti yrittäjien käyttäytymistä, osaamista ja intentioita sekä sitä, kuinka he tunnistavat ja hyödyntävät uusia liiketoimintamahdollisuuksia.[100]

Yrittäjyystutkimuksen yksi lähtökohta on ollut, että yrittäjäksi synnytään. Tutkimuksissa on tämän vuoksi etsitty yrittäjille tyypillisiä erityispiirteitä, jotka erottaisivat heidät muista yksilöistä.[101] Toinen näkemys on, että yrittäjäksi ei synnytä, vaan, että opetuksen avulla voidaan kasvattaa yrittäjiä. Yrittäjyyskasvatusta käsitellään kirjan luvussa 5.

Yrittäjätutkimukseen on yhdistynyt voimakkaasti piirremäärittelyt, joiden mukaan yrittäjät eroavat piirteiltään muista ihmisistä. Sosiologi William Gartner tarkasteli *American Journal of Small Business* -aikakauskirjassa ilmestyneessä tutkimuksessaan *Who is an entrepreneur? is the wrong question* (1988) käsityksiä yrittäjistä. Gartner käsitteli 32:ta yrittäjäkäsitteitä koskevaa tutkimusta,

joissa oli käytetty erilaisia otoksia yritysten perustajista, omistajista ja pienyritysten johtajista vuodesta 1816 aina 1980-luvun lopulle. Gartner ei onnistunut löytämään yrittäjien piirremäärittelyille samankaltaisia tekijöitä. Gartnerin mukaan ei ole yksinkertaista tietää, keitä pitäisi tutkia, jotta löydettäisiin ”aidot” yrittäjäpiirteet. Hänen mielestään yrittäjyystutkimus olisi hyödyllisempää, jos se siirtyisi yksilötasolta rakennetasolle. Tutkimuksessa tulisi keskittyä siihen, mitä yrittäjä tekee uuden yrityksen tai organisaation synnyttämisessä.

Suomalaisen yrittäjyyden historiaa tutkinut professori Matti Peltonen on laatinut tiiviin yleisteoksen *Yrittäjyys* (1986). Kirjassa on lyhyt katsaus suomalaisen yrittäjyyden historiaan. Peltosen kirjaa käytetään vieläkin yrittäjyystutkimuksissa. Peltonen oli tunnettu yrittäjyyden puolestapuhuja ja yrittäjyyskasvattaja. Yrittäjyys-teoksessa esiteltiin ensimmäisenä Suomessa sisäiseen yrittäjyyteen viittaavat intrapreneur- ja intrapreneurship-käsitteet, jotka amerikkalainen yrittäjä, keksijä ja kirjailija Gifford Pinchot oli esittelyt vuotta aikaisemmin.[102]

Yrittäjyystutkimusta on arvosteltu siitä, millaisia yrittäjiä yleensä tutkitaan. Mark Casson on esittänyt kritiikkiä siitä, että yrittäjyyttä tutkitaan erillisenä ilmiönä. Hän painottaa, että yrittäjyys on keskeinen käsite, joka yhdistää eri tieteenaloja ja oppiaineita. Casson pitää yrittäjyyttä ydinkäsitteenä, joka yhdistää yhteiskuntatieteitä, taloustiedettä ja historiantutkimusta.[103]

Yrittäjyyden opetus on lisääntynyt huomattavasti eri oppilaitoksissa ja yliopistoissa. Yrittäjyystutkimuksen lisäksi nykyisin tehdään runsaasti monitieteellistä yrittäjyyskasvatukseen liittyvää tutkimusta, jossa yrittäjyystutkimukseen integroidaan kasvatustieteellinen näkökulma.[104] Yrittäjyyskasvatusta käsitellään lähemmin kirjan luvussa 5.

YRITYKSEN PERUSTAMISTA SELITTÄVÄT TUTKIMUKSET

Koska yritystoiminnassa keskeistä on uuden liikeorganisaation perustaminen, on perustamiseen liittyvää tutkimustietoa saatavilla runsaasti. Näissä tutkimuksissa on käsitelty ja kiistelty yksilöistä, jotka luovat uutta liiketoimintaa. Tällöin huomio kiinnittyy yrittäjien liiketoimintaympäristöön, joka vaikuttaa yrittäjäaktiivisuuteen. Yrittäjyyden ytimessä ovat tilaisuudet, joiden menestyksellisessä hyödyntämisessä on kyse yrittäjien omasta toiminnasta sekä siitä, miten tilaisuuksien hyödyntämistä kannustetaan ja tuetaan.[105]

Uuden liiketoiminnan luominen (*new venture creation*) ja startup-yritysprosessi ovat olleet viime vuosikymmeninä tutkimusten kohteena. Lontoossa sijaitsevan Kingston-yliopiston yrittäjyyden käyttäytymisen professorin Eliza-

beth Chellin mukaan on ongelmallista rajata yrittäjyys yrityksen perustamiseen, mutta tämä ongelma voidaan sivuuttaa laajemmalla venture creation -käsitteellä. Tämän käsitteen mukaan arvon muodostus voi tarkoittaa muun muassa varallisuutta, voittoa, vuokraa tai sosiaalisia arvoja.[106]

Yrityksen perustamisen tutkimus nivoutuu yrityksen kasvun tutkimukseen. Perustajalla on suuri merkitys erityisesti yrityksen alkuvaiheen kasvussa. Amerikkalaisen johtamisen ja organisaation professorin Larry E. Greinerin (1972) laatimassa yrityksen kasvumallissa (*Greiner growth model*) perustajan luovuus ja aktiivisuus synnyttävät yrityksen ensimmäisen vaiheen kasvun. Tuolloin johtaminen on vapaata ja yrityksen rakenne muuttuva. Yrityksen kasvaessa johtamisesta tulee ammattimaisempaa ja yrityksen organisaatiorakenteesta jäsennellympi.[107]

On kuitenkin syytä huomata, että on olemassa erilaisia vaihtoehtoja yrityksen perustamiseksi. Harvardin yliopiston tutkija Courtney A. Purrington ja Kim Eric Bettcher (2001) ovat jakaneet perustamiset kuuteen tapaan:

1. yrittäjämäinen perustaminen, jossa yritys on yhden tai useamman yrittäjän perustama eikä siinä ole tapahtunut yhdistymisiä (esim. Kodak, Microsoft)
2. toisen yrityksen perustamat yritykset (esim. Sears Roebuck)
3. yrityksen erottautuminen toisesta yrityksestä (*spin-off*), johon voivat vaikuttaa lainsäädännön rajoitteet (esim. Standard Oil Trust)
4. valtion perustamat yritykset (Fannie Mae, Freddie Mac)
6. fuusion kautta syntyneet yritykset eli liittymiset toiseen yritykseen
7. yhdistymisen kautta alkunsa saaneet yritykset.

Yrittäjyystutkimuksessa on tutkittu yrittäjien urakehitystä (*entrepreneurial careers*). Yrityksen perustaminen ei tapahdu hetkessä. Erilaisilla yrittäjillä on usein aikaisempaa yrittäjäkokemusta. Tämän perusteella yrittäjät voidaan jakaa kahteen ryhmään. Ensinnäkin on elämäntapayrittäjiä (*habitual entrepreneur*), joilla on aikaisempaa yrittäjäkokemusta. He voivat perustaa lukuisia yrityksiä uransa aikana. Toisena ryhmänä ovat korkean teknologian akateemiset yrittäjät (*high technology and academic entrepreneur*), joiden keskeinen ominaisuus on innovatiivisuus. He voivat keksiä liikeideansa tutkimustyössään, jossa he synnyttävät uusia keksintöjä (*spin-off*).[108]

Yrittäjänä toimimista on tutkittu enemmän kuin ajanjaksoa ennen yrittäjyyttä. Yrittäjäksi kehittymisen vaiheessa (*phases of entrepreneurial develop-*

ment) pohditaan liikeideoita ja liiketoimintasuunnitelmia. Pre-startup-vaiheella tarkoitetaan niitä yrittämiseen tähtääviä asiakokonaisuuksia, jotka tapahtuvat ennen oman yrityksen käynnistämisvaihetta.

Amerikkalainen taloustieteilijä David B. Audretsch (1995) on selvittänyt tekijöitä, jotka vaikuttavat uusien yritysten perustamisen määrään. Hänen mukaansa startup-yrityksiä syntyy teollisuudenaloille, joilla pienyritykset määräävät suuresta osasta innovaatioista. Tämän näkemyksen mukaan yrityksiä perustetaan hyödyntämään erityistä innovaatiotietoa, joka on syntynyt teollisuudenalan johtajien ulkopuolella. Yrityksen perustamiseen liittyvät sekä innovaatiot että epävarmuus. Yritystoiminnan kannattavuus selviää vasta, kun yritys on perustettu. Tämä on yksi yrittäjyyden perusongelmista: markkinat ratkaisevat, mitkä yritykset menestyvät.

Yrityksen perustaminen on osa yritysprosessia. Amerikkalainen tutkija Carol F. Moore (1986) on laatinut mallin yrittäjyysprosessista. Hän on nimennyt sen vaiheiksi innovaation, aktivoivan tapahtuman, toteuttamisen ja kasvun. Innovaation toteutuminen yrittäjyytenä ja yritystoimintana edellyttää jotakin aktivoivaa tapahtumaa, joka voi olla joko yrittäjyyteen olosuhteiden pakosta työntävä (push-tekijä) tai yrittäjyyteen houkutteleva ja vetävä (pull-tekijä).[109]

Yrittäjyyden tutkimukseen liittyy yrityksen perustamisvaiheessa olennainen pyrkimys kartoittaa esteitä, vaikeuksia ja sudenkuoppia (*pitfalls*), joihin uusi yritys voi kaatua.[110] Erilaisissa julkaisuissa on lukemattomia erilaisia uuden yrittäjän kuoppia, joihin yritys voi upota. Entrepreneur-sivuston artikkelissa *5 common (and expensive) pitfalls newbie entrepreneurs need to avoid* on mainittu viisi yleistä tekijää: odottamaton rahan tarve, hyvän idean sekoittaminen väärään tilaisuuteen, kyvyttömyys siirtyä suunnittellusta bisneksestä havaittuun uuteen parempaan tilaisuuteen, liian suuren markkinan tavoitteleminen ja väärän liikekumppanin valinta.[111]

Yrittäjyystutkimuksessa on kartoitettu pienen yrityksen kasvua edistäviä ja estäviä tekijöitä.[112] Englantilaisen kasvututkimuksen mukaan merkittävimpiä pk-yritysten kasvun esteitä ovat yritysjohtajien ajanpuute tuotekehityksessä ja markkinoinnissa, työvoiman heikko laatu ja saatavuus sekä erilaiset rahoitukseen liittyvät ongelmat. Muiden yritysten kasvun esteitä olivat muun muassa kysynnän puute, kilpailu, työvoiman huono laatu ja saatavuus sekä rahoitusongelmat.[113] Kasvua edistävät tekijät voidaan jakaa sisäisiin ja ulkoisiin kasvutekijöihin (*growth drivers*).[114]

Kuopion yliopiston yrittäjätutkija, professori Hannu Littunen kutsuu yritysten kolmen ensimmäisen toimintavuoden selviämistä ”kuoleman-laakson” ylittämiseksi.[115] Tästä selviytyneet yritykset löytävät yleensä omat asiakasryhmänsä ja toiminta vakiintuu, jonka vuoksi yritystoiminnan

lopettaminen on harvinaisempaa.[116] Nämä yritykset myös yleensä kasvavat nopeasti.

Yrittäjäksi voi ryhtyä myös ostamalla toiminnassa olevan yrityksen. Omistajaa vaihtamalla yritykselle voidaan löytää sopiva jatkaja. *Uusyrityskeskus*-sivuston mukaan ostamisessa on neljä vaihtoehtoa. Ostaa voi; 1) liiketoiminnan osan, 2) pelkän liiketoiminnan, 3) yrityksen osan tai yhden toiminnon tai 4) koko toimivan yrityksen.[117] Yrityskauppojen vuosittaisesta määrästä ei ole täyttä selvyyttä, mutta niitä tehdään arviolta 1 500–3 000. Uusia yrityksiä perustetaan vuosittain keskimäärin yli 30 000.

YRITTÄJYYS SOSIOKULTTUURISENA ILMIÖNÄ

Liiketoimintaympäristön lisäksi on otettava huomioon kulttuurisen ja henkisen ympäristön vaikutus yrittäjyyteen ja yrityksen perustamiseen. Teollistumisen edistyminen ei itse asiassa anna vastausta siihen, miksi joku ryhtyy yrittäjäksi. Oleellinen tekijä yrityksen perustamisessa on yrittäjän oma halu tehdä työtä yrittäjänä. Tähän vaikuttaa yhteiskunnan ilmapiiri, joka näkyy yrittäjyyden yleisenä arvostuksena ja yrittäjille annettuina tukimuotoina. Kuitenkin yrityksiä perustavat yksittäiset ihmiset, joiden oma motivaatio on ratkaisevaa.

Yrityskulttuuri on yhteydessä etiikkaan. Tapio Aaltonen ja Lari Junkkari esittävät, että arvot ovat kulttuurin sydän ja että jotkin yrityskulttuurit suosivat ja toiset haittaavat eettistä toimintaa. Heidän mukaansa yrityskulttuuri on olemassa olevien sääntöjen, oletusten ja odotusten järjestelmä. Niiden avulla muodostetaan mielikuva ympäristöstä ja tapahtumista, joiden keskellä ollaan.[118]

Kulttuurilliset ja sosiaaliset tekijät vaikuttavat yrittäjiin. Esimerkiksi asenteet yrittäjyyttä kohtaan vaikuttavat siihen, millaisia yrittäjiä on erilaisilla alueilla. Näitä tekijöitä on olemassa runsaasti, eikä niitä kaikkia voida suoraan yhdistää yrittäjyyteen. Huomionarvoinen tekijä on muun muassa kieli, joka vaikuttaa verkostoitumiseen ja kaupantekoon. Myös uskonnolliset näkemykset, motivaatiot ja kulutustottumukset ohjailevat yksilöiden toimintaa. Olennaisia tekijöitä ovat niin ikään henkilökohtaiset suhteet, yhteistyön arvostaminen, asenne innovaatioihin, maailman muuttamisen tarve ja verkostot, jotka säätelevät tiedon jakamista.[119]

Länsimainen kapitalistinen kulttuuri on vaikuttanut yrittäjyyden edistymiseen. Kapitalismiin liittyy psykologinen suuntautuminen kohti tulevaisuuden voittoja ja varallisuutta. Taloudellista kasvua pidetään mahdollisena ja suotavana. Yksilöiden ponnistukset vaikuttavat kansakuntien varallisuuteen. Kapita-

lismia edeltäneessä kulttuurissa yleistä asennetta voi pitää kasvun vastaisena. Sosiaalista nousua ei tavoiteltu.

Taloudellinen vapaus lisäsi yrittämisen tilaisuuksia. Merkittävät teollisuuteen liittyvät tieteelliset keksinnöt näyttivät suunnan 1800-luvun yrittäjille, jotka hyödynsivät niitä kaupallisissa tarkoituksissaan. Yritysten toiminnan laajentuessa jotkut yrittäjät nousivat merkittävään asemaan joillakin alueilla.

Modernin kapitalismin yleistyessä syntyi uudenlainen yrittäjätyyppi. Saksalaisen yhteiskuntatieteilijän Max Weberin näkemyksen mukaan modernin kapitalismin yrittäjä erosi aikaisemmasta traditionaalisen talouden yrittäjästä. Keskeinen ero oli pyrkimys voiton maksimointiin ja yrityksen kasvattamiseen. Weber selvitti asiaa kuuluisassa teoksessaan *Protestanttinen etiikka ja kapitalismin henki* (1906). Siinä hän yhdisti kulttuurien erilaiset ihmisten suorittamisen tarpeet maiden taloudelliseen menestykseen. Länsimaiset kulttuuriarvot ovat vaikuttaneet kapitalismiin ja yrittäjyyden leviämiseen. Weberin mielestä uskonnolla oli tärkeä asema kehityksessä. Protestanttiset arvot kannustavat suorittamiseen, koska ihmistä kunnioitetaan hänen saavutustensa perusteella. Weber piti tärkeänä motiivina pyrkimystä oman sosiaalisen aseman parantamiseen. Protestanttisella työetiikalla tarkoitetaan elämäntapaa ja työn tekemisen asennetta, johon yhdistyy uskonnollinen kutsumus suorittaa tehtävät mahdollisimman hyvin.[120]

Teollinen vallankumous synnytti yhteiskunnan, jossa yksilö voi omalla toiminnallaan vaikuttaa sosiaaliseen nousuun. Englantilainen historioitsija Harold Perkin on yhdistänyt toisiinsa varallisuuden ja statuksen. Elämänlaatuun vaikuttaa suhteellinen asema sosiaalisessa hierarkiassa. Traditionaaliseen yhteiskuntaan verrattuna uusi yhteiskunta lisäsi motivaatiota tavoitella rikkauksia. Se myös tarjosi suurempia haasteita ja palkkiota yrittäjille. Perkinin mielestä pyrkimys varallisuuden lisäämiseen yhdistyi sosiaalisen nousun tavoitteluun.[121]

Yrittäjistä tuli uuden yhteiskunnan talouden luova voima. Perkinin mukaan yrittäjät käyttivät pääomaa työvoiman erikoistumiseen, joka synnytti varallisuutta. Oman edun tavoittelusta oli hyötyä koko yhteiskunnalle. Kilpailu oli hyödyllistä, kun taas vanhan talousjärjestelmän monopolit, privilegiot ja rajoitteet hyödyttivät vain pientä joukkoa. Kilpailu oli sosiaalisesti hyödyllistä, koska se lisäsi motivaatiota parantaa sosiaalista asemaa. Tämä oli keskeinen muutoksen taustavoima. Kilpailussa kuka tahansa voisi vaatimattomasta syntyperästä huolimatta nousta yrittäjäyhteiskunnan tikapuita ylöspäin.[122]

Teoksessaan *The entrepreneur* Mark Casson (2003) käsittelee yrittäjyyden yhteyttä sosiaaliseen liikkuvuuteen. Cassonin mielestä yrittäjästä on tullut kapitalismin eräänlainen kulttuurisankari. Tähän on vaikuttanut se, että yrittäjät

ovat nousseet vaatimattomista lähtökohdista arvostettuun asemaan. Yrittäjän urakehitys todentaa avoimen yhteiskunnan idealistisen olettamuksen, jossa ilman etuoikeuksia on mahdollista saavuttaa suuria omien ansioidensa avulla. Vaikka todennäköisyys nousta huipulle ei ole kovin suuri, on Cassonin mielestä yrittäjyyden merkitys siinä, että se voi tarjota parhaan mahdollisuuden toteuttaa sosiaalinen nousu. Yrittäjien sosiaalisen nousun tarkastelu kytkeytyy yrittäjyyden erilaisiin muotoihin sekä yrittäjien ominaisuuksiin. Laajemmin se yhdistyy sosiaalisen saavuttamisen kysymyksiin.[123]

Yksilönvapaus oli tärkeää yrittäjyyden kehittymiselle. Länsimainen demokratia tukee yrittäjyyttä. Tiedon kasvu on edistänyt yritystoimintaa. Markkinat toimivat parhaiten yhteiskunnassa, jossa vallitsee laillisuusperiaate (*rule-of-law*). Vapauden historiassa yrittäjien rooli usein sivuutetaan, koska yrittäjien toimintaa ei täysin ymmärretä. Brian Crowleyn mukaan yrittäjien kontribuutiota pidetään itsestäänselvyytenä kuin hengitettävää ilmaa. Kuitenkin juuri yrittäjät laajentavat rajoja ja ”sytyttävät ensimmäisen kynttilän pimeään”.[124]

Yrittäjyyden sosiokulttuuriseen ympäristöön liittyy myös yrittäjien arvostuksen muuttuminen, jota käsitellään myöhemmin kirjan luvussa 5.

ITSEOPPINEET (SELF MADE) YRITTÄJÄT JA SOSIAALINEN LIIKKUVUUS

Yrittäjyyden yksi ilmentymä ovat sellaiset yrittäjät, jotka ovat nousseet vaatimattomista lähtökohdista omin avuin menestykseen. Niin sanotut self-made -yrittäjät ovat modernin kapitalismin yrityskulttuurin ilmentymiä. Ilmiö todentaa kapitalismin ydinajatuksen siitä, että ihminen voi omalla työllään nousta yhteiskunnan alimmista kerroksista vauraaseen taloudelliseen eliittiin.[125]

Vaatimattomista oloista lähteneitä yrittäjiä alkoi ilmestyä liike-elämän huipulle 1800-luvulla. Sillä on ollut suuri vaikutus amerikkalaiseen menestymisen käsitteeseen. Menestyneistä liikemiehistä kirjoitetuilla individualistisilla sankaritarinoilla oli esimerkillinen vaikutus. Amerikkalaistyyliseen idealismiin on liittynyt oletus, että yrittäjän menestys ja varallisuus ovat hänen luonteensa ja moraalinsa tulosta. Maallinen menestys on seurausta yksilön ponnisteluista, ja palkkiot tulevat omilla meriiteillä.[126]

Talouden vapautumiseen kytkeytyvät oleellisesti menestyskertomukset ja elämäkerralliset ryysyistä rikkauksiin -tarinat. Historioitsija Harold Perkin on todennut, että self-made man oli yrittäjä, jolla ei ollut lainkaan perittyä omaisuutta eikä muodollista koulutusta. Lisäksi hän oli itseoppinut, eikä hänellä ollut muita hyötyjä tai etuja kuin kansallisuus. Self-made-yrittäjä nousi omien kykyjensä ja luonteenvoimansa kautta menestykseen.[127]

Liiketoimintahistorian tutkija Pamela Walker Laird on tehnyt tutkimuksen *Pull: networking and success since Benjamin Franklin* (2006). Sitä voidaan pitää self-made-kertomusten kritiikkinä. Hänen mukaansa menestys on lähtökohtaisesti sosiaalinen prosessi. Kukaan ei menesty yksin. Laird tarkastelee amerikkalaisten liikemiesten menestymistä sosiaalisen pääoman näkökulmasta. Hän tuo esille mentoreita, esikuvia, verkostoja ja liikemiesten yhteenliittymiä, jotka ovat vaikuttaneet heidän etenemiseensä. Laird ottaa huomioon, että menestymiseen ovat vaikuttaneet tilaisuudet tulla osallisiksi erilaisista verkostoista. Keskeistä menestymisessä on sosiaalinen pääoma.

Antti Ahlström (1827–1896) – suomainen self made -yrittäjä

Antti Ahlström. Museovirasto / Musketti.

Suomessa on eri aikoina esiintynyt menestyneitä yrittäjiä, jotka ovat nousseet vaatimattomista lähtökohdista merkittäviksi vaikuttajiksi. Yksi heistä oli kauppaneuvos Antti Ahlström. Antti (Anders) Ahlström syntyi Merikarvialla 1827. Liikemiehenä hän oli itseoppinut; hän kävi vain pari vuotta Porin alkeiskoulussa. Ahlströmiä voidaan pitää 1800-luvun esimerkkinä henkilöistä, jotka talonpoikaisista taustoistaan huolimatta pystyivät nousemaan suurliikemiehiksi. Puutavarakauppaa harjoittanut Ahlström oli myös Porin suurin laivanvarustaja. Hän omisti viitisentoista sahaa ja viisi rautaruukkia. Ahlström oli 1800-luvun lopulla yksi Suomen rikkaimmista.

Historioitsija Per Schybergson on kuvannut Antti Ahlströmiä yhtiötä koskevassa historiikissaan. Schybergson pitää yhtenä menestyksen selittäjänä Ahlströmin mittavaa kokemusta puutavaratoimesta. Toinen syy voi olla se, että Ahlström keskitti puutavaran hankkimisen Kokemäenjoen laakson ulkopuolelle, Hämeeseen ja Karjalankannakselle, josta kilpailun vähäisyyden vuoksi sai ostettua raaka-aineetta edullisesti. Schybergson kuvailee Ahlströmiä näin:

”Henkilökohtaiset ominaisuudet ovat kuitenkin ratkaisevin piirre Ahlströmissä, kuten muissakin menestyksekkäissä yrittäjissä. Hän täytti Joseph A. Schumpeterin tällaiselle henkilölle asettamat kriteerit: lannistumaton energia, tahto luoda uutta, voitontahto kilpailussa sekä tahto rakentaa ’oma kuningaskunta’.”

Keijo Alho on kirjoittanut teoksen Suomen teollisuuden suurmiehet (1961). Siinä hän pitää Antti Ahlströmiä monella tapaa ainutlaatuisena teollisuuden suurvaikuttajana. Ahlströmin dynaamisuus, luomisvietti ja laajentamishalu olivat poikkeuksellisia.

”Hänellä oli loppuun saakka suorastaan polttava tarve laajentaa ja kehittää, nimenomaan laajentaa, liikettään. Ja tämän hän teki, vaikka hänen liikkeensä oli jo kasvanut yhdeksi maamme suurimmista yrityksistä ja vaikka sen hoitaminen antoi hänelle työtä enemmän kuin kylliksi. Hänen väsymätön henkensä, rikas fantasiansa ja loppuun saakka voimakas luomisviettinsä etsivät herkeämättä uusia teollisen toiminnan aloja ja alueita, joille hän saattaisi suunnata ehtymättömältä vaikuttavan tarmonsa.”

Taloushistorian professori Jorma Ahvenainen on todennut, että Ahlströmin liiketoiminta kasvoi laajemmaksi kuin kenenkään muun vesisahoista aloittaneen yrittäjän. Muitakin talonpoikia oli sahanomistajina, mutta ”vailla alan kunnianhimoa”. He myivät tavaransa lähimmän kaupungin porvareille. Ahlström puolestaan lähti lasteineen merille, jolloin riskit olivat suuremmat, mutta niin olivat ulkomaankauppaan liittyneet voitotkin.

J. Maanpään mukaan Ahlströmin menestyksen pohjana oli työ ja väsymätön yritteliäisyys. Yhtä tärkeää oli kuitenkin suunnitelmallinen järkevyys. Vaikka Ahlströmillä oli mielikuvitusta, hän piti järkensä kylmänä ja tarkkoihin laskelmiin kykenevänä.

”Taloushistoriamme loistavimpia yrittäjähengen ja liikemiesvaiston edustajia on Antti Ahlström. Hän oli keskeisiä henkilöhahmoja niiden miesten eturivissä, jotka 1800-luvun jälkipuoliskolla kehittivät taloudellisesti tuottaviksi maamme kansallisaarteet, metsäpääomamme, ja siten elvyttivät koko Suomen talouselämää.”

LÄHTEET

Alho, K. 1961. Suomen teollisuuden suurmiehiä: 12 elämäkertaa. Porvoo: WSOY.

Ahvenainen, J. 1984. Suomen sahateollisuuden historia. Porvoo: WSOY.

Maanpää, J. 1942. Suomalaisia suurliikemiehiä: 20 elämäkertakuvausta. Helsinki: Otava

Schybergson, P. 2009. Antti Ahlström. Artikkeli SKS:n Kansallisbiografia tietokannassa.

Schybergson, P. 1992. Työt ja päivät: Ahlströmin historia 1851-1891. (Kustannuspaikka tuntematon): Ahlström.

Ydinkohdat luvusta 1

Tässä luvussa on käsitelty erilaisia tulkintoja ja käsityksiä yrittäjistä. Yleiskuvana on se, että yrittäjyys on monitahoinen ilmiö, joka muuttuu ajan kuluessa.

Keskeistä sisältöä

Yrittäjyyttä on määritelty ja tutkittu eri tavoilla. Yrittäjyys voidaan käsittää sekä henkilökohtaisena yritystoimintana että laajempana yhteiskunnalliseen muutokseen vaikuttavana tekijänä.

Yrittäjyyttä on tutkittu eri tieteenaloilla. Yrittäjyystutkimus on vakiintunut nykyisin omaksi tieteenalakseen. Yrittäjyys on muuttunut historiallisena ilmiönä.

Yrittäjyyden merkitys näkyy myös siinä, että yrittäjyydestä on tuotettu runsaasti tutkimustietoa, jossa tulevat esille yrittäjyyden monet kasvot. Samalla käy ilmi, että yrittäjyys on vahvasti sidoksissa yhteiskunnan kulttuuriin.

Euroopan unionin parlamentin ja komission yrittäjyysmääritelmä (2005);

Entrepreneurship refers to an individual's ability to turn ideas into action. It includes creativity, innovation and risk taking, as well as the ability to plan and manage projects in order to achieve objectives. This supports everyone in day to day life at home and in society, employees in being aware of the context of their work and being able to seize opportunities, and is a foundation for more specific skills and knowledge needed by entrepreneurs establishing social or commercial activity. (Lähde: Proposal for a Recommendation of the European Parliament and the Council on key competences for lifelong learning 2005.)

YRITTÄJYYDESTÄ JA YRITTÄJISTÄ SANOTTUA

”Yrittäjyys käytäntönä eli toimintatapana on ikivanha ilmiö. Sitä se on varmaan myös ajattelutapana ja suhtautumistapana työntekoon. Yrittelijäitä ihmisiä on ollut aina. Ilman heitä maailma ei olisi niin hyvä kuin se on nyt. Jalostusarvoa ja hyvinvointia on synnytetty sekä luovuuden että ahkeruuden keinoin, yritteliäästi.”[128]
-Professori Matti Koiranen

”(yrittäjyys on) ajattelu-, toiminta- ja suhtautumistapa, joka saa yrityksen henkisine ja aineellisine voimavaroineen järjestäytymään ja toimimaan sekä

sen yksilöt ja työyhteisöt käyttäytymään tehokkaasti asetettujen tavoitteiden saavuttamiseksi."[129]
- Professori Matti Peltonen Yrittäjyys-kirjassaan (1986)

"Alussa on yrittäjä, idea ja yrittäjän subjektiiviset tulkinnat erilaisista valinnoista sekä niiden riskeistä ja mahdollisuuksista ammatillisella uralla. Lähtökohtana on ajatus siitä, että jotain merkityksellistä voitaisiin saada aikaan."[130]
- Yrittäjyysopettaja Manne Pyykkö

"Yrittäjyyden prosessin sydämessä on perustaja; mahdollisuuksien etsijä, luoja ja mahdollistaja; johtaja, ongelman ratkaisija ja motivaattori; strategisoija ja yrityksen tehtävän, arvojen ja kulttuurin suojelija. Ilman tätä inhimillistä energiaa, virtaa ja vitaalisuutta suurimmatkin ideat – vaikka olisi ylitsevuotavat resurssit ja henkilökunta - kaatuisivat, alisuorittaisivat tai eivät koskaan edes pääsisi alkuun. Suurenmoiset musikaaliset, tieteelliset tai urheilulliset lahjat eivät tee suurta muusikkoa, tiedemiestä tai urheilijaa. Ero tulee käsittämättömästä; luovuudesta ja kekseliäisyydestä, sitoutuneisuudesta, sitkeydestä ja päättäväisyydestä, intohimosta voittaa ja pärjätä, sekä johtajuudesta ja tiimin rakentamisen taidosta."[131]
-Yrittäjyystutkimuksen professori Jeffry A. Timmons

"He (yrittäjät) johtavat aineellista kehitystä. He oivaltavat ensimmäisenä eroavaisuuden sen välillä mitä on tehty ja mitä voitaisiin tehdä. He arvioivat mitä kuluttaja haluaisi saada ja pyrkivät tarjoamaan näitä asioita."[132]
-Itävaltalainen taloustieteilijä Ludvig Von Mises klassikkokirjassaan Human action: a treatise on economics

POHDINTAKYSYMYKSIÄ LUVUSTA 1

- Miten itse ymmärrät yrittäjyyden ja yrittäjän?
- Oletko itse yrittäjätyyppi ja millaiseksi koet omat edellytyksesi ryhtyä yrittäjäksi?
- Oletko havainnut itse yrittäjätilaisuuksia?
- Mitä eri syitä on yrittäjäksi ryhtymisen taustalla?
- Tarvitaanko tutkimustietoa yrittäjyyden ymmärtämisessä?