

JYVÄSKYLÄN YLIOPISTO

Taloustieteiden tiedekunta

**OLLA OSA YHTEISKUNTAAN JA LISÄTÄ
VENÄLÄINEN KREATIVITEETTI -
ERÄÄN VENÄLÄISEN
MAAHANMUUTTAJAYRITTÄJÄN TARINA
SUOMEN LIIKETOIMINTAYMPÄRISTÖSSÄ**

Pro gradu -tutkielma

Yrittäjäyys

Laatija: Reija Sandelin

Ohjaajat:

Matti Koiranen ja

Tarja Römer-Paakkanen

huhtikuu 2010

JYVÄSKYLÄN YLIOPISTO TALOUSTIETEIDEN TIEDEKUNTA

Tekijä Reija Sandelin	
Työn nimi Olla osa yhteiskuntaa ja lisätä venäläinen kreativiteetti – erään venäläisen yrittäjän tarina Suomen liiketoimintaympäristössä	
Oppiaine Yrittäjyys	Työn laji Pro gradu -tutkielma
Aika 14.4.2010	Sivumäärä 75
<p>Tiivistelmä</p> <p>Maahanmuutto Suomeen on lisääntynyt viime vuosikymmenillä, ja maahanmuuttajat ovat tärkeä voimavara yhteiskunnassa, koska Suomen väestö ikääntyy ja huoltosuhde heikkenee. Maahanmuuttajille yrittäjyys on varteenotettava vaihtoehto, koska yrittäjyyden kautta he integroituvat yhteiskuntaan, voivat työllistyä ja työllistää ja menestyä. Maahanmuuttajien yrittäjyyskynnys on alhaisempi kuin kantaväestön, koska jo maahanmuutto vaatii aloitteellisuutta, mitä tarvitaan myös yrittämisessä.</p> <p>Tutkimuksessa kysytään, mitä venäläinen yrittäjä ajattelee yrittäjyydestään Suomen liiketoimintaympäristössä. Tutkimusmenetelmänä on narratiivi, ja venäläinen yrittäjä saa kertoa omin sanoin yrittäjyystarinansa. Venäläisen maahanmuuttajayrittäjän tarinaa peilataan ja pohditaan abduktiivisesti siihen liittyviin ilmiöihin, kuten maahanmuutto Suomeen, maahanmuuttajayrittäjyys ja Suomen maahanmuuttaja- ja venäläisvetoinen yrittäjyys.</p> <p>Venäläisen maahanmuuttajan tarina kertoo, että venäläinen yrittäjä työllistyy ja menestyy, kun on sinnikäs, yritteliäs ja kunnianhimoinen. Suomalaiseen yhteiskuntaan on sopeuduttava, ja kieli on opittava. Luovuus, oppiminen, verkostoituminen, heikkojen signaalien ja intuition noudattaminen sekä myönteinen suhtautuminen ympäristöön ovat avaintekijöitä, jotta yritys menestyisi ja kasvaisi. Suomen liiketoimintaympäristö on suotuisampi kuin Venäjän.</p>	
Asiasanat yrittäjyys, maahanmuutto, maahanmuuttajayrittäjyys	
Säilytyspaikka Jyväskylän yliopisto / Taloustieteiden tiedekunta	

UNIVERSITY OF JYVÄSKYLÄ FACULTY OF BUSINESS AND ECONOMICS

Author	
Reija Sandelin	
Name of work	
To be a part of society and add Russian creativity - the story of a Russian immigrant entrepreneur in Finnish business environment	
Subject	Type of the work
Entrepreneurship	Master's thesis, pro gradu
Time	Number of pages
14 April 2010	75
Abstract	
<p>Finland has received more immigrants than ever during the last decades. Immigrants are an important resource for Finland as the Finnish population is aging and has difficulties to support all Finnish citizens soon. Entrepreneurship is a possibility to immigrant as they can be integrated to the society, become employed and even succeed. The immigrants are more susceptible to start a business than original population as immigration requires initiative which is a benefit also in entrepreneurship.</p> <p>The main question of the research is what a Russian entrepreneur thinks about her entrepreneurship in Finnish business environment. The research method is narrative and the Russian entrepreneur make herself heard when telling her story of her entrepreneurship. The story is dwelled abductively upon phenomena related to it, like immigration to Finland, immigrant entrepreneurship, immigrant and Russian entrepreneurship in Finland.</p> <p>The story of this particular Russian entrepreneurship tells that a Russian entrepreneurship gets employed and succeeds when entrepreneurial and ambitious. (S)he has to integrate into Finnish society and learn the language. Creativity, learning, networking, listening to weak signals, following intuition and positive attitude are key factors to make the business profitable and growing. The Finnish business environment is more favourable than the Russian.</p>	
Key words	
entrepreneurship, immigration, immigration entrepreneurship	
Location University of Jyväskylä / Faculty of Business and Economics	

KUVIOT

KUVIO 1 Teoreettinen viitekehys

TAULUKOT

TAULUKKO 1 Suomessa maahanmuuttajille myönnetyt viisumit
1999 – 2001

TAULUKKO 2 Ulkomaiden kansalaiset ja ulkomailla syntyneet Hel-
singin seudulla vuonna 1993, 1998 ja 2003

TAULUKKO 3 Suomen ja Venäjän yrittäjyysilmapiiri

TIIVISTELMÄ	1
ABSTRACT	2
KUVIOT JA TAULUKOT	3
SISÄLLYS	5
1 JOHDANTO	6
1.1 Tutkimuksen tavoite.....	6
1.2 Tutkimuksen viitekehys ja rakenne.....	7
1.3 Maahanmuuttajayrittäjyyden tutkimus.....	8
2 METODOLOGIA, TIEDONINTRESSI JA TIETEELLISET SITOUMUKSET	10
2.1 Case study -lähestymistapa.....	10
2.2 Narratiivinen lähestymistapa	12
2.3 Postmoderni.....	14
3 TUTKIMUKSEN TODENMUKAISUUS, RELIABILITEETTI JA VALIDI- TEETTI	15
4 VENÄLÄISEN YRITTÄJÄTARINAHAASTATTELUN KUVAUS	17
5 YRITTÄJÄKERTOMUKSEN VENÄLÄISEN YRITTÄJÄN ELI LIDIAN KUVAUS	20
6 MAAHANMUUTTO SUOMESSA	22
6.1 Maahanmuuton historia Suomessa.....	22
6.2 Suomessa asuva ulkomaalaisväestö.....	24
6.3 Suomen venäläiset.....	25
7 MAAHANMUUTTAJIEN TYÖLLISTYMINEN	26
8 MAAHANMUUTTAJIEN SYRJINTÄ	27
9 MAAHANMUUTTAJIEN JA MAAHANMUUTTAJAYRITTÄJIEN TARVE SUOMESSA HUOLTOSUHTEEN KANNALTA	32

10 MAAHANMUUTTAJA- JA VENÄLÄISVETOINEN YRITTÄJYYS SUOMESSA	34
10.1 Suomen maahanmuuttajayrittäjyyden historiallinen katsaus.....	34
10.2 Maahanmuuttaja- ja venäläinen yrittäjä Suomessa.....	35
10.3 Maahanmuuttajien ja venäläisten yrittäjyysmotiivit.....	38
10.4 Vähemmistöyrittäjyys.....	40
11 MAAHANMUUTTAJA- JA VENÄLÄISTEN YRITTÄJIEN MENESTYSTEKIJÄT.....	44
11.1 Verkostot.....	44
11.2 Oppiminen, innovatiivisuus ja intuitio	46
11.3 Yritteliäisyys.....	47
12 SUOMEN LIIKETOIMINTAYMPÄRISTÖ MAAHANMUUTTAJA- JA VENÄLÄISEN YRITTÄJÄN KANNALTA.....	49
13 MAAHANMUUTTAJIEN YRITYSPALVELUT.....	52
13.1 Maahanmuuttajien yrityspalvelut Euroopan unionin alueella.....	59
14 LIDIAN YRITTÄJYYSTARINAN OPIT.....	61
15 ARVIOINTI JA JATKOTUTKIMUSAIHEET.....	65
LÄHTEET.....	67
LIITE.....	71

1 JOHDANTO

Viime vuosikymmenien aikana maahanmuuttajien määrä on lisääntynyt voimakkaasti Suomessa, koska globalisaatio ja muuttoliike koskettavat myös Suomea. Venäläiset ovat suurin maahanmuuttaja ryhmä Suomessa. Kun Neuvostoliitto hajosi vuonna 1991, Venäjän rajat aukesivat uudelleen. Venäläisiä alkoi virrata Suomeen. Osa heistä on suomensukuisia paluumuuttajia.

Samaan aikaan Suomen väestö vanhenee ja ikäluokat pienevät. Suomi tarvitsee maahanmuuttajia ja yrittäjyyttä, jotta valtio ja sen kansalaiset selviävät, kehittyvät ja pystyvät kilpailemaan kansainvälisesti. Venäjän federaatio on lähellä, ja venäläisten on helppo tulla Suomeen, koska matka ei ole pitkä naapurimaasta ja henkinen etäisyys ei ole ylitsepääsemätön. Yrittäjyys on ansiotyön lisäksi venäläisille ja yleensä työkäisille ja työkykyisille maahanmuuttajille keino työllistyä, integroitua yhteiskuntaan ja menestyä, mikä on hyödyksi myös Suomen yhteiskunnalle.

Kuka sitten tietää, mitä venäläiset ajattelevat Suomesta, työnteostaan ja etenkin yrittäjyydestään Suomessa? Tutkielmani valottaa tätä aihepiiriä. Maahanmuuttajayrittäjyyttä on tutkittu Suomessa ja muissa maissa, joissa on suhteellisesti enemmän maahanmuuttajia kuin Suomessa. Suomalaisissa tutkimuksissa on harvoin keskitytty venäläisiin maahanmuuttajayrittäjiin, joiden määrä on lisääntyvä ja jotka hyödyttävät Suomen yhteiskuntaa.

1.1 Tutkimuksen tavoite

Pro gradu -tutkielmani valottaa venäläistä yrittäjyyttä ja erityisesti erään venäläisen maahanmuuttajayrittäjän tarinaa Suomen liiketoimintaympäristössä, koska venäläisten maahanmuutto ja yrittäjyys ovat yhteiskuntamme kannalta merkittävä ilmiö.

Koska Venäjä on lähellä ja yrittäjyys Suomen yhteiskunnan moottori, on mielenkiintoista tutkia ilmiötä ja herättää siitä keskustelua. Venäläinen yrittäjä pysyy kertomaan parhaiten maahanmuuttajayrittäjyydestään Suomessa, koska hän on kokenut sen omatoimisesti.

Venäläisen maahanmuuttajayrittäjän tarina ei ole kuitenkaan yhteiskunnallisesti irrallinen ilmiö, vaan siihen liittyvät elimellisesti maahanmuutto, maahanmuuttajien työllistyminen, syrjintä ja merkitys Suomen kannalta. Maahanmuutokeskusteluun kuuluu myös maahanmuuttaja- ja venäläisvetoinen yrittäjyys yrityspalveluineen, joista on tutkimuksessa löydetty yleisiä suuntaviivoja.

Tutkimuskysymykseni on seuraava:

Mitä venäläinen maahanmuuttajayrittäjä kertoo yrittäjyydestään Suomen liiketoimintaympäristössä ja mitä siitä voi päätellä ja oppia?

Haluan myös kysyä seuraavia asioita tutkimuksessani:

Mitä on Suomen maahanmuutto ja mitä se merkitsee yhteiskunnalle?

Mitä on maahanmuuttajien ja venäläisten yrittäjyys Suomessa?

Mitkä ovat maahanmuuttaja- ja venäläisen yrittäjän menestystekijät Suomessa?

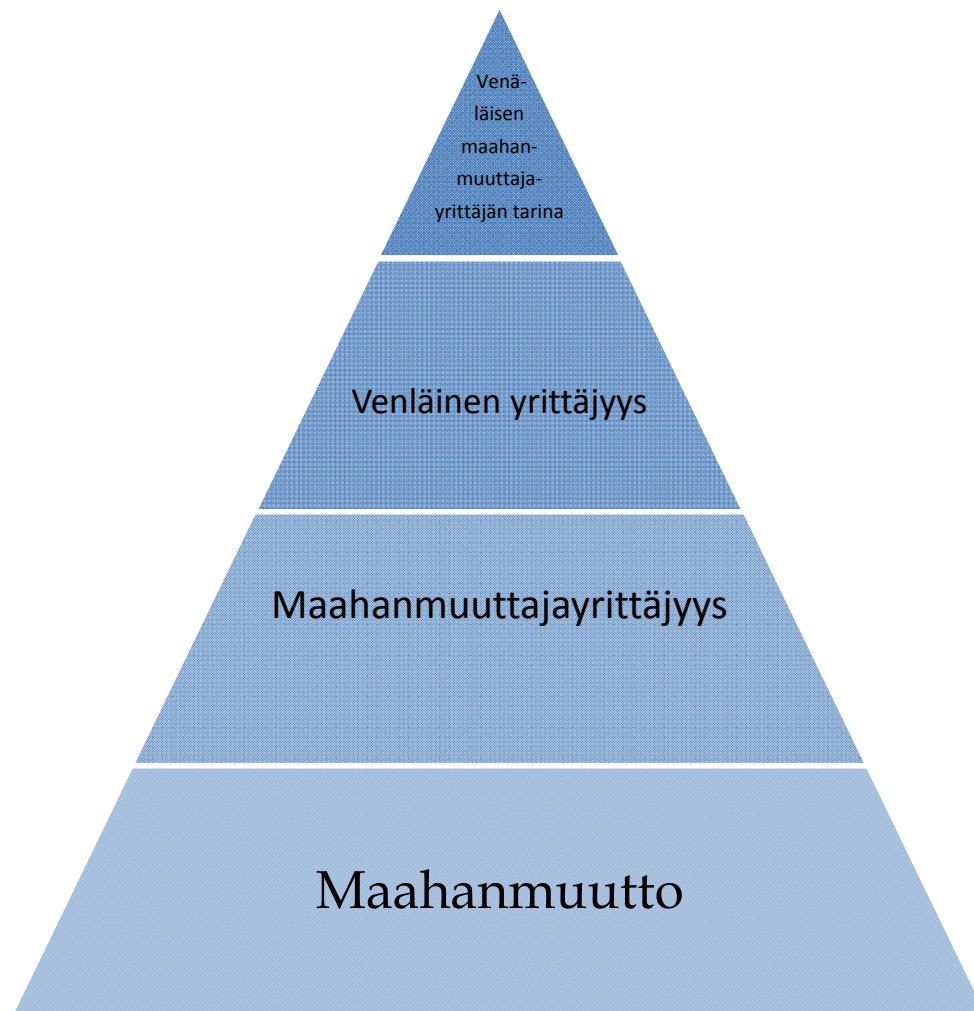
1.2 Tutkimuksen viitekehys ja rakenne

Aloitan tutkielmani kertomalla metodologiastani ja siihen liittyvästä ajatusmaailmasta, tieteellisistä sitoumuksista ja tutkimuksista, jotta voidaan hahmottaa tutkielman sijainti tutkimuksen kentässä ja se, minkälainen teoreettinen viitekehys ja tiedonintressi sitä ohjaavat.

Koska tutkielma hakee tietoa siitä, miten venäläinen maahanmuuttajayrittäjä kuvaa yrittäjyyttään Suomessa, valitsin narratiivisen lähestymistavan tutkimusmenetelmäksi. Rakennan tutkielmastani venäläisen yrittäjän, Lidian, kertomuksen, jossa etenen siten, että metodologian ja yrittäjän esittelyn jälkeen alan kertoa haastattelemani venäläisen yrittäjän tarinaa hänen yrittäjyydestään ja elämästään. Tarinan edetessä liitän abduktiivisesti tarinaan viitekehysten, faktoihin perustuvan taustan. Peilaan tarinaa aikaisempaan tutkimustietoon, ja pohdin sitä, mikä pitää paikkansa haastattelemani yrittäjän kertomuksessa ja mikä on erilailla. Päätän tutkielmani siten, että kerron tarinan vielä kerran ja nostan sieltä mielestäni huomionarvoisia havaintoja. Pohdin niitä sekä teorian tietoa että omia ajatuksiani vasten ja kommentoin.

Koska pro gradu -tutkielma harjoittaa ja osoittaa omaa oppimistani, kuvaan myös oman kehityskertomukseni ja kuvaan jatkotutkimussuunnitelmaani. Alan toteuttaa sitä, jos minut hyväksytään Jyväskylän yliopiston Taloustieteiden tiedekunnan yrittäjyyden oppiaineen jatko-opiskelijaksi.

Havainnollistan pro gradu -tutkielmaani seuraavalla kuviolla, josta näkyy myös tutkielman teoreettinen viitekehys:



KUVIO 1: Teoreettinen viitekehys

1.2 Maahanmuuttajayrittäjyyden tutkimus

Tutkielma kuuluu yrittäjyyden ja tarkemmin maahanmuuttajayrittäjyyden alaan. Maahanmuuttajayrittäjyyttä on tutkittu Suomessa vasta 1990-luvulta alkaen. Kimmo Hyrsky ja Abdullah Ali tekivät vuonna 1998 ensimmäiset haastattelututkimukset. Vuonna 1999 Elina Ekoholm ja Mai Salmenkangas tutkivat Helsingin yliopistossa maahanmuuttajien osuuskuntatoimintaa. Kiinalaisia ravintolayrittäjiä on tutkinut Saija Katila vuonna 2005. Myös Pekka Lith on selvittänyt maahanmuuttajien ravintolatoimintaa vuonna 2006. Turkkilaisten yritystoiminta on puolestaan ollut Östen Wahlbeckin (2004 ja 2005) tutkimuksen aiheena. Pekka Lith on julkaissut maahanmuuttajayrittäjyyttä selvittäviä tilastoja

vuonna 2006. Oulussa Merja Lähdesmäki ja Terttu Savela ovat arvioineet maahanmuuttajille suunnattua koulusta.

Helsingin kaupungin tietokeskuksessa tutkija Tuula Joronen on eri tutkijoiden kanssa yhdessä tutkinut 2000-luvulla mm. maahanmuuttajayritysten menestymistä (Joronen & Ali 2000; Joronen 2000 ja 2002). Maahanmuuttajien yrittäjyyden rakennetta ja laajuutta Joronen on tutkinut yhdessä Mai Salmenkankaan ja Abdullah Alin kanssa vuonna 2000. Mika Pajarinen, Petri Rouvinen ja Pekka Ylä-Anttila ovat selvittäneet sitä, mikä on maahanmuuttajayrittäjyyden merkitys Helsingin ja Suomen taloushistoriassa (Pajarinen & Rouvinen & Ylä-Anttila 2006). Joronen on tutkinut myös maahanmuuttajien yrittäjyysaktiivisuutta vuosina 2003 ja 2005 sekä maahanmuuttajanaisten yrittäjyyttä vuonna 2006. Pekka Lith on puolestaan laatinut tilastoja maahanmuuttajayrittäjyydestä (Lith 2006a ja 2006b). Yksi uusimmista tutkimuksista on Lappeenrannan teknillisessä yliopistossa Jari Jumpposen, Markku Ikävalkon ja Boris Karandassovin vuonna 2009 julkaistu Venäläisvetoinen yrittäjyys Suomessa, joka on lähellä tutkimusaiheittani ja yksi harvoista venäläistä yrittäjyyttä koskevista tutkimuksista (Jumpponen & Ikävalko & Karandassov 2009).

Ulkomailla maahanmuuttajayrittäjyyttä on tutkittu luonnollisesti laajemmin kuin Suomessa, sillä se on tärkeä ja erottuva yhteiskunnallinen ilmiö maissa, joissa on suhteellisesti enemmän maahanmuuttajia kuin Suomessa. Erityisesti Iso-Britanniassa ja Yhdysvalloissa, joissa molemmissa on paljon maahanmuuttajia ja pitkät perinteet. Kuuluisia tutkijoita ovat tässäkin tutkielmassa mainitut Ivan Light, Steven Gold, Bhachu Barminder, Roger Waldinger, Howard Aldrich ja Robin Ward sekä Jan Rath, Roobert Kloosterman Amsterdamin yliopistosta Alankomaista sekä Ali Bensallah Najib Uppsalan yliopistosta Ruotsista.

Tavoitteena on, että pro gradu -tutkielmani tuo pienen näkökulman tieteelliseen maahanmuuttajayrittäjyyskeskusteluun. Se valaisee maahanmuuttoa, maahanmuuttajayrittäjyyttä, venäläistä yrittäjyyttä tieteellisen tiedon ja varsinkin yhden venäläistaustaisen yrittäjän näkökulmasta. Pro gradu -tutkielmani on myös narratiivisen lähestymistavan harjoittelua ja osallistuu siten narratiivisen tutkimuskeskusteluun.

2 METODOLOGIA, TIEDONINTRESSI JA TIETEELLISET SITOUMUKSET

Käsittelen pro gradu -tutkielmassani venäläistä yrittäjyyttä siten, että haastattelen, kuuntelen ja analysoin venäläisen yrittäjän omaa kertomusta ja näkemystä yrittäjyyteen peilaan niitä taustailmiöihin, teorioihin ja omiin käsityksiini hermeneuttisesti, koska se antaa ensikäden tietoa venäläisen yrittäjän kokemuksista Suomen liiketoimintaympäristössä. Tiedonintressini on kriittinen, koska Suomi tarvitsee maahanmuuttajia ja maahanmuuttajayrittäjyyttä voidaan edistää ja tukea. Tiedonintressini on myös emansipatorinen, koska haluan uudistaa maahanmuuttajayrittäjiin suhtautumista ja edistää heidän toimintaansa, vaikka se ei olekaan tutkimukseni päätarkoitus. Tiedonintressiäni voi sanoa myös praktiseksi, sillä toivon tutkimuksellani olevan myös käytännön vaikutuksia, jotka koskevat Suomen venäläisiä yrittäjiä.

Minulla ei ole eksplisiittisiä oletuksia, vaan tutkielmani rakentuu haastattelusta kumpuavaan tarinaan, faktatietoihin ja niistä syntyvään analyysiin. Koska tunnen venäläisiä, minulla saattaa olla vähemmän ennakkoluuloja kuin yleisesti. Totean kuitenkin, että implisiittinen oletukseni on, että venäläisiä kohtaan ei saisi olla ennakkoluuloisempi kuin muitakaan ihmisiä ja että suurin osa venäläisistä on kunnollisia ja rehellisiä ihmisiä.

2.1 Case study -lähestymistapa

Tutkimukseni lähestymistapa on case study, mikä sopii tutkimuksen perusajatuksen ja toteuttamistapaan. Aiheeni on todellisesta elämästä, ja se käsittelee oikeita ihmisiä, venäläisiä yrittäjiä Suomessa 2010-luvun alussa, vaikka silta-gradussani haastattelenkin vain yhtä venäläistä yrittäjää.

Tutkimani ilmiö on monimutkainen, sillä yhteiskunta on monisärmäinen ilmiö. Venäläiset yrittäjät muodostavat etnisen ryhmän Suomessa, mutta ryhmä koostuu yksilöistä, jotka ovat erilaisia. Heidän taustansa, koulutuksensa, yritystensä toimialat, kokemuksensa ja henkilöhistoriansa vaihtelevat suuresti.

Pro gradu -tutkielmassani venäläisiä yrittäjiä voi lähestyä sosiologisesta makronäkökulmasta, taloudellisesta mikronäkökulmasta tai psykologisesta yksilönäkökulmasta. Nämä eri näkökulmat ovat läsnä tutkimuksessani, vaikka keskitynkkin yksilönäkökulmaan, jossa yrittäjä saa kertoa oman yrittäjätarinansa.

Venäläistä yrittäjää tutkitaan hänen omasta lähtökohdastaan, ja hänen tarinaan sa peilataan hänen toimintaympäristöänsä ja yrittäjätoiminnan taustailmiöitä vasten, koska silloin voi todeta, kohtaako yksittäisen venäläisen maahanmuuttajayrittäjän tarina yleisen faktatiedon. Tutkimusilmiötä eli venäläistä yrittäjyyttä ei voisi tutkia ilman, että tutkitaan sen kontekstia, koska se on ilmiö elävästä elämästä. Aineistoa on kerättävä tarkasti, koska se on ominaista fenomenologisessa tutkimusperinteessä, johon minunkin tutkimukseni kuuluu. Tutkielmani vastannee kysymyksiin *miten* ja *miksi*, kun venäläinen yrittäjä saa kertoa siitä, miten hän toimivat yrittäjänä ja miksi hän niin tekee.

Tavoitteenani on syventää ja monipuolistaa ymmärrystä venäläisestä yrittäjyydestä Suomessa. Haluan havaita ja viestittää, että tutkittavassa ilmiössä on olemassa asioita, jotka eivät ole suoraan nähtävissä ja jotka ovat piilotettuja. En voi vielä tietää, mitkä ne ovat. Kun analysoin aineistoa, voin tehdä vain tulkintoja.

En ole itse venäläinen yrittäjä, mutta minulla on esiyymmärrystä asiasta niin venäläisistä kuin yrittäjyydestä. Olen opiskellut venäjää, tunnen venäläisiä ja teen Venäjä-työtä työssäni, vaikka se ei olekaan päätyöni. Yrittäjyyteen olen perehtynyt HAAGA-HELIAn tohtorivalmennuksessa. Tulkitsen esiymmärrykseni, tietojeni ja toimintaympäristön ilmiötä. Tuon julki omat ajatukseni, ja annan venäläisten yrittäjän puhua itse, mikä avaa ilmiön taustoja ja löytää perusteita sille. Teen valintoja poimiessani mielestäni tärkeitä asioita ja oivalluksia esille.

Myöhemmin väitöskirjaprosessini aikana haluan kuulla useita venäläisiä yrittäjiä, vaikka siltagraduvaiheessa keskityn vain yhteen saadakseni tuntumaa ja todellisuutta ensimmäiseen tutkimukseeni. Väitöskirjavaiheessa toivon löytäväni Suomen venäläisiä yrittäjiä, jotka ovat erilaisia taustaltaan ja toiminnaltaan, jotta ilmiötä tulisi kuvatuksi ja analysoiduksi monipuolisesti, koska se ei ole yksiselitteinen ja ohut luonteeltaan. Tarkoitukseni on käyttää monia eri tapauksia eli caseja, joilla on eri ilmenemismuodot ja yhteinen konteksti, toiminta, venäläisyys ja maahanmuuttajayrittäjyys Suomessa.

Tutkimusasetelmani on siis case, tapaustutkimus, jossa yrittäjätarina kietoutuu yhteen teorioiden ja kontekstin kautta. Tapaustutkimukseni on laadullinen, koska ilmiö on monitahoinen ja laadulliset menetelmät ovat ominaisia minulle kielitieteilijätaustani takia. Kun kävin kurssia Tutkimus valintojen polkuna, löysin narratiivisen lähestymistavan, joka sopii prosessorientoituneeseen, kontekstiin ja todellisuuteen kiinnittyvää ilmiöön ja myös tapaustutkimukseen, kuten minun tutkimusaiheeseeni, jonka teemat voivat vaihdella kertomusten perusteella. (Yin 2003.)

Miellän yhteiskunnan moniääniseksi, ja tutkimukseni paljastaa myös ihmiskäsitykseni. Ajattelen että jokainen ihminen on yhtä tärkeä ja että ihmisiä tulee kohdella yhdenvertaisesti, vaikka käytännössä en aina tähän pystykään. Haluan että tässä venäläinen yrittäjä ja myöhemmin useat venäläiset yrittäjä tulevat

kuulluiksi, sillä vähemmistönä ja etnisenä ryhmänä he eivät ole välttämättä samassa asemassa kuin suomalaiset Suomessa eivätkä tule kuulluiksi. Maahanmuuttajia tarvitaan, ja heidän määränsä lisääntyy Suomessa. Heidän asemaansa ja yrittäjäyytensä on mielestäni tärkeää kiinnittää huomiota enemmän kuin aikaisemmin.

2.2 Narratiivinen lähestymistapa

Narratio merkitsee kertomusta, ja sana on peräisin latinasta. *Narrate* tarkoittaa kertomista. Narratiivisuuden käsitettä on käytetty filosofiassa, kirjallisuustieteissä ja kielitieteessä. Kertomus on ihmiselle ominainen tapa hahmottaa elämää ja ympäröivää maailmaa. Kertomusten avulla voidaan ilmaista ja vaikuttaa, ja kertomukset jäsentävät ja tekevät ymmärrettäviksi erilaisia asioita ja ilmiöitä. Kertomukset ovat usein myös symbolisia tai vertauksellisia. On hankala sanoa, mikä on totta tai mitä milläkin tarkoitetaan. Kertomukset ilmaistaan kielen avulla, ja kielellinen ilmaisu taas on mahdollisuuksissaan ja tulkinnallisuudeltaan rajatonta. Narratiivinen lähestymistapa antaa venäläisille mahdollisuuden kertoa itse yrittäjä- ja elämäntarinoitaan, ja minä taas saan kielitieteilijänä tulkita ilmaisun vivahteita, merkityksiä ja etsiä asioita.

Narratiivisuudessa voidaan käyttää kertomuksia tutkimusaineistona. Tutkittava voi eri tavalla muodostaa kertomuksen, esimerkiksi aineistona voivat olla haastattelut, suulliset tai kirjoitetut tarinat ja vapaasti kirjoitetut vastaukset. Narratiivinen aineisto on eri tavoilla kerrottuna tyypillisesti proosamuotoista, jolloin se on suoramutoista kerrontaa, mikä ei sinänsä tarkoita, että kerronta olisi yksiselitteistä. Vaikka kerronta onkin suoraa, merkitykset voivat olla monimutkaisia ja piilotettuja. Kaikki ei ole sitä, miltä se vaikuttaa.

Narratiivinen tutkimusaineisto vaatii siis tulkintaa siitä, mitä merkityksiä ihmiset antavat asioille tarinoissaan ja mitä he valitsevat kerrottavaksi. (Hatch & Wisniewski 1995; Heikkinen 2000.) Geertz (1973, 5) sanookin, että ihminen on itse kutomissaan merkitysverkoissa elävä eläin. Merkitysten kautta ihminen jäsentää maailmansa ja tekee sen helpommaksi ymmärtää. Merkitykset tuotetaan kielen kautta, ja siksi kielen asema on tärkeä narratiivisessa lähestymistavassa. (Sintonen 1999, 45.) Myös kielellisen ilmaisun lukeminen on merkityksellistä, sillä vasta silloin, kun joku lukee tutkimuksen, se täydellistyy (Ricoeur 1991, 26). Silloin lukiessa aineisto tulkitaan.

Kertomukseen perustuva ymmärrys on narratiivista, kun taas loogisten propositionien mukaan esitettävää tietoa on loogis-tieteellistä tai paradigmaattista. Narratiivinen tieto etenee kertomuksen tavoin temaattisesti ja johdonmukaisesti, kun taas paradigmaattinen tieto rakentaa argumentaationsa propositionien välillä. (Bruner 1986.)

Polkinghornin (1995) mukaan narratiivista aineistoa voidaan käsitellä kahdella tavalla. Kyseessä voi olla narratiivien analyysi tai narratiivinen analyysi. Narratiivien analyysissä kertomus luokitellaan esimerkiksi tapaustyyppeihin, kategorioiden tai metaforiin. Narratiivisessa analyysissä puolestaan tuotetaan uusi kertomus aineiston pohjalta, melkein pätevä synteesi. Uskon että tutkimuksessani käytän ensisijaisesti narratiivien analyysiä, kun järjestelen, analysoin ja tulkiten venäläisen yrittäjäyhtymän. Toisaalta oma tutkielmani saattaa muodostaa oman narratiivinsa, kertomuksensa, sillä tätäkin lukua kirjoittaessani huomaan alkavani kertoa tutkimuksestani yhä enemmän jäsentääkseni omia kokemuksiani esimerkiksi tarinoista ja kielestä. (Bruner 1986; Polinghorn 1995.)

Narratiivisia kertomuksia voidaan käyttää myös työvälineinä. Silloin niillä on käytännön tarkoitus, ja niistä on hyötyä tutkittaville. Tutkittava voi jäsentää omaa toimintaansa tarinan avulla ja kehittää jotain toimintaansa tai elämäänsä. Esimerkiksi Tommi Auvinen (2008) on tutkinut tarinajohtamista, jossa avataan sitä, kuinka suomalaiset esimiehet käyttävät tarinoita omassa johtamistyössään asioiden edistämiseksi. En tiedä, jäsentääkö tutkielmassani käytettävä tarina tutkittavan venäläisen yrittäjän työtä.

Käytän omassa tutkimuksessani kertomusta tutkimusaineistona, sillä haastatellen venäläistä yrittäjää ja teen kertomuksen pohjalta tulkintaa teoriaa vasten. Katson että tutkimuksessani kyseessä on narratiivinen analyysi, ja luokittelen löytämäni tietoa eri kategorioihin, mitä sieltä ikinä löytyykin. Tutkimuksessa tuotetut kertomukset voivat auttaa yrittäjiä tai neuvontapalvelujen järjestäjiä tai kansalaisia esimerkiksi parantamaan venäläisten yrittäjien toimintaa ja oloja Suomessa.

Tutkimusotteeni on konstruktivistinen. Haastateltavan kertomus ja minun tulkintani ja tutkielmani yrittäjäyhtymän teoreettisine viitekehyksineen rakentavat tietoa, joka muuttuu ja rakentuu koko ajan. Koska ote on tulkinnallinen, ei ole olemassa yhtä ainoaa totuutta, jota voisin esittää. Tutkimuksessa esiintyvä narratio avaa jonkin todellisen näkökulman, mutta se ei voi muodostaa objektiivista totuutta. Haastateltavan puhe on kuitenkin todellisuutta (*reality*) tekstin ja tarinan tasolla.

Tutkimukseni tarina, niin kuin muutkin tarinat, kuvaa jotain asiaa, tapahtumaa tai niiden sarjaa. Tarina – ei sen kuvaama ilmiö – on yhtenäinen, ja se etenee, muodostaa joko kronologisen tai ajasta riippumattoman juonirakenteen ja välittää suhteellista tietoa ihmiseltä toiselle. Se ei ole välttämättä kattava tai täydellinen, vaan haastattelun teemoista ja kysymyksistä riippumatta tutkittava valitsee itse, mitä, miten ja miksi hän kertoo jotain. Tarina voi olla narratiivinen, mutta kertoa voi muutenkin kuin tarinan avulla. Kertomuksessa on siis aina näkökulma: joku eli tässä tutkittava kertoo omista lähtökohdistaan.

Kieli on tarinan ja inhimillisen viestinnän väline. Se on monivivahteinen, vanha ja kehittynyt ilmiö, joka on lisäksi muuttava. Käsitellen venäläistä yrittäjäyhtymää

venäläisen yrittäjän kautta Suomessa. Venäläinen yrittäjä on kasvanut venäläisessä tai Venäjän federaatioon kuuluvan kansallisuuden kulttuurin vaikutuksen alaisena, ja hän puhuu venäjää. Jokaisella ihmisellä on oma tapansa jäsentää maailmaa, ja kaiken lisäksi haastateltavani on eri kieli- ja kulttuuripiiristä, mikä tekee tulkittamisen monimutkaiseksi, sillä jo oman äidinkielen ja kulttuurin tulkittamisessa ja ilmaisussa on lukemattomia vaihtoehtoja.

Kielitiedettä opiskellessani olen saanut oppia, että kieli koostuu järjestelmästä (*langue*) ja käytöstä (*parole*) (de Saussure 1917), jota nykyisin kutsutaan myös diskurssiksi. Kielessä on merkkejä, jotka voivat olla äänneitä, kirjaimia, tavuja, sanoja, lauseita, kertomuksia. Eri merkkien kautta luodaan merkityksiä, jotka voivat olla käyttäjistä – eli puhujasta, vastaanottajasta ja lopulta lukijasta – sekä tilanteesta ja ajasta riippuen tulkittavissa eri tavoin. Kielessä on myös Chomskyn (1957) mukaan syvä- ja pintarakenne, jotka eroavat toisistaan siten, että pintarakenne kertoo absoluuttisesti jotain, kun taas syvärakennetta tulkittaessa voidaan pohtia, mitä oikeasti tarkoitetaan. Siinäkin voidaan löytää tietenkin eri vaihtoehtoja.

2.3 Postmoderni

Tutkimuksessani – niin kuin muissakin narratiivisissa tutkimuksissa – esittäminen yrittäjäyystarina ei voi olla universaali, toisin kuin modernismin ajatuksessa ihannoidaan. Jokainen kokee asiat omalla tavallaan, ja minä teen vain tulkin-toja. Tutkimuksessani tietäminen on sidoksissa aikaan, paikkaan, näkökulmaan ja sosiaaliseen kenttään – ylipäättänsä siis kontekstiin. Narratiivinen tieto ja tietäminen ovat subjektiivisia, ja narratiivit syntyvät yhdistelystä, kerroksista, moniäänisyydestä, epäkoherenssista ja jopa ristiriidoista (Heikkinen 2000).

Postmodernismi on tyypillistä ajallemme. Yhteiskunnassamme on kunniakasta kyseenalaistaa, ironisoida ja toisinaan myös pilkata. Kritiikitön nieleminen mielletään toisinaan epä-älylliseksi. Postmodernismi hyökkää modernia vastaan ja kyseenalaistaa sen, onko universaalin unelmaa edes mielekästä tavoittelua. Siten narratiivi ja postmoderni liittyvät läheisestikin yhteen, sillä ne eivät suinkaan ole aristoteelisen eheitä ja suunniteltuja kertomuksia vaan sangen pirstaleisia. Narratiivit muodostuvat merkitysten ketjuista, ja narratiivien kuvaama todellisuuskin on epäyhtenäinen. Omassa tutkimuksessani saan kerätä eri ihmisen, eri tavoin kertomaa ja eri kokemuksiin perustuvaa tarinaa, jolla on yhtenäinen tema: venäläinen yrittäjäyys Suomeen. En osaa sanoa etukäteen, mitä kaikkea syntyy ja minkälaisen tulkinnanvaraisen todellisuuden ne luovat kauttani. (Bojen 1995, 1004; Alvarez & Merchan 1992, 27 – 28; Auvinen 2008, 44.)

3 TUTKIMUKSEN TODENMUKAISUUS, RELIABILITEETTI JA VALIDITEETTI

Keräämäni tarinan tulee tieteellisten periaatteiden mukaisesti olla tosi tai luotettava. Miten sen voi tietää? Modernin luotettavuuskäsitteet reliabiliteetti ja valideetti eivät päde sellaisenaan. Modernistinen tiedonjärjestys mittaa luotettavuutta siten, että se tarkastelee, missä määrin tarinan väitteet vastaavat todellisuutta. Tällöin noudatetaan vastaavuusteoriaa ja mitataan siis totuuden korrespondenssia.

Jerome Bruner (1986) hahmottaa tarinoiden totuuden *verisimiltuden* kautta. Verisimilitude kertoo siitä, onko tarina todentuntuinen, uskottava, mikä sopii narratiiviseen tietämiseen. Moderni, paradigmaattinen tietäminen taas mittaa sitä, onko tarina tosi ja vastaako se totuutta (*truth*). Verisimilitude eli totuudentuntu koetaan lukiessa todellisuuden simulaationa, ja lukija pystyy eläytymään tarinaan. Tietäminen on tällöin suhteellista, ja se riippuu ajasta, paikasta, kulttuurista ja tarkastelijan asemasta. Haastateltava kertoo omasta todellisuudestaan, ja minä käsittän sen todellisuutena (*reality*) Jos on jotain, mitä epäilen, tuon sen julki ja yritän selittää tai perustella epäilystä. (Heikkinen 2000.)

Jos vielä pohditaan tutkimustani ja modernin luotettavuuskäsitteitä, *reliabiliteetti* mittaa sitä, miten tutkimus voidaan toistaa ja kuinka hyvin toistettaessa saavutetaan samat tulokset. Tutkimukseni on kvalitatiivinen, case study, joka käyttää narratiivista lähestymistapaa. Kuka tahansa muu ei voisi mielestäni saavuttaa samoja tuloksia toistettuaan tutkimukseni, sillä tutkimuksen tuloksiin vaikuttaa tilanne ja se, miten tutkija tulkitsee tilannetta teorioita ja omaa tietämystään vasten. Myös haastattelun ja narratiivitulanteen vuorovaikutus voi olla kovinkin erilainen eri päivinä tai eri henkilöiden toimiessa yhdessä.

Tutkimuksessani *reliabiliteettia* kuvaa se, miten dokumentoin oman tiedonhankinta- ja analyysiprosessini. On tärkeää dokumentoida kaikki vaiheet, ajatukset, kertomukset, tulkinnat, analyysit, tulokset, jotta voidaan todeta, miten mihinkin johtopäätökseen on päädytty. Läpinäkyvyys on tutkimuksen luotettavuuden takia välttämätöntä.

Validiteettia taas edustaa se, että tutkimuksen sisäiset käsitteiden mittarit ovat oikeita ja että tutkimuksen käsitteet ovat kausaalisesti keskenään loogisia, mikä pätee lähinnä ekplanatorisiin ja kausaalisiin tutkimuksiin. Ulkoisesta valideetista kertoo se, että tutkimuksen löydökset voidaan yleistää. Laadullisia narra-

tiivitutkimuksia ei voine yleistää, mistä usein laadullisen tapaustutkimukset ja narratiivit saavatkin kritiikkiä osakseen.

Tapaustutkimuksia voidaan arvioida vielä *triangulaation* kautta. Triangulaatiossa mitataan eri yhdistelmiä, joiden avulla tutkimus suoritetaan. Tiedon triangulaatio kertoo eri lähteistä, joita on käytetty. Itse käytän kirjoja, artikkeleita, haastatteluja, yrittäjäystarinaa, esiyemmärrystäni ja havaintojani. (Eskola & Suoranta 1998; Hirsjärvi & Hurme 2000.)

On myös tutkijatriangulaatio, joka kertoo siitä, kuinka moni henkilö eri roolissa osallistuu systemaattiseen tutkimukseen. Esimerkiksi tutkimusapulaiset tai –kollegat voivat vahvistaa tutkimuksen monipuolisuutta. Toistaiseksi teen työtä yksin, mutta ohjaajani ja opiskelutoverini osallistuvat tiedonkäsittelyprosessiini.

Metoditriangulaatiossa seurataan käytettyjen metodien monipuolisuutta, toimivuutta ja sopivuutta. Määrittelen mitä metodeja ja lähestymistapoja käytän: laadullinen tapaustutkimus, jossa on narratiivinen lähestymistapa. Teen myös havaintoja. Teen rungon puolistrukturoituun temahaastatteluun, joka noudattaa teoreettista viitekehystäni.

Teoriatriangulaatio taas kertoo siitä, mitä teorioita on käytetty. On myös arvokasta, jos pystytään yhdistelemään eri tutkimusaloja ja teorioita samaan viitekehukseen ja luomaan uusia ja toimivia näkökulmia tutkimukseen. Tässä tutkielmassa pystyn yhdistelemään lähinnä yrittäjäyhtä ja kielitiedettä, koska aihe ja lähestymistapa ovat yhdistelmälle hedelmällisiä.

Tapaustutkimuksia voidaan arvioida myös *bricolagen* kautta. Siinä on kyse siitä, mitä käytettävillä olevia aineksia on luovasti yhdistellen pystytty soveltamaan tutkimukseen: Tässä tutkijaa voidaan verrata Levi-Straussin bricoleur-hahmoon, joka yhdistelee, toimii kerroksellisesti, moniäänisesti ja ristiriitaisesti. Tähän en katso vielä pro gradu -vaiheessa pystyväni, vaikka hyödynnänkin kaikkea käsillä olevaa ja yhdistelen. (Denzin & Lincoln 1994.)

4 VENÄLÄISEN YRITTÄJÄTARINAHAASTATTELUN Kuvaus

Aloitin tutkielmaprosessini siten, että luin keväällä 2009 kirjallisuutta, joka koski maahanmuuttoa, maahanmuuttajayrittäjyyttä ja venäläistä yrittäjyyttä. Tein muistiinpanoja ja aloin laatia tekstiä. Olin opiskellut myös vuodesta 2008 lähtien yrittäjyyttä, mikä auttoi minua laajentamaan näkemystäni ilmiöön. Metodikkurssit aineistoineen auttoivat ymmärtämään paremmin tiedettä, menetelmiä ja yrittäjyyden tutkimusta. Kirjoitettuani teoriaa päätin ohjaajieni suosituksesta haastatella pro gradu -tutkielmaa varten venäläistä yrittäjää Suomessa, jotta saisin tuntumaa narratiiviseen lähestymistapaan ja syvyyttä keräämääni aineistoon.

Haastateltavani, jota kutsun tutkielmassani Lidiaksi, löysin siten, että olin työni kautta tutustunut Venäjän federaatiosta syntyisin olevaan opiskelijaan, jonka kanssa olin ollut tekemisissä opiskelijakuntatoiminnan ja HAAGA-HELIA ammattikorkeakoulun markkinoinnin kautta. Opiskelija kertoi menestyvästä ja toimeliaasta äidistään, joka toimii kielikoulutusyrittäjänä Helsingissä. Samaan aikaan kuulin teollisuudessa työskentelevältä mieheltäni, että hän kävi venäjän kielen tunneilla, joita organisoi ja piti tämän opiskelijan äidin yritys. En ollut itse koskaan tavannut tätä henkilöä. Otin yhteyttä Lidiaan puhelimitse tiistaina 12.1.2010, esittelin itseni ja asiani, ja torstaina 14.1.2010 klo 14 haastattelin häntä tunnin ja kuusi minuuttia.

Keskiviikkona 13.1.2010 lähetin haastateltavalleni sähköpostitse haastattelurungon (liite 1), jossa oli haastattelun teemoja. Teemoina olivat teoreettisen viitekehityksen mukaisesti elämäntarina, koulutus, työkokemus, maahanmuutto, sopeutuminen, syrjintä, kielitaito, työllistyminen, yrittäjyys, liikeidea, yrityksen perustaminen, motiivi, neuvontapalvelut, menestystekijät, venäläiset piirteet yrittäjyydessä, kokemukset Suomen yrittäjyydentästä, maahanmuuttajayrittäjyys, venäläiset yrittäjät Suomessa ja naisyrittäjyys.

Haastattelu pidettiin sovitusti yrittäjän toimistossa torstaina 14.1.2010 Helsingissä. Toimisto oli avara, hyvällä alueella. Siinä oli neuvottelupöytä, pieni kirjasto ja toimisto-osa, jossa työskenteli suomalainen työntekijä sekä Lidia. Lidia tarjosi minulle kahvia ja keksejä ja istuimme neuvottelupöydän ääreen. Äänitin keskustelumme MP3-soittimen ja kahden matkapuhelimen avulla, jotta siitä olisi kaksi kopiota. Litteroin haastattelun itse.

En ollut koskaan aiemmin haastatellut ketään tutkimusmielessä. Vuorovaikutuksemme oli mielestäni hyvää, ja unohdimme haastattelun taltioinnin ja ainakin pintapuolisesti tutkimustarkoituksen. Keskustelu oli asiallista ja ystävällistä, mikä on mielestäni tärkeää venäläisten kanssa. Kokemukseni mukaan venäläinen ei avaudu, ellei hän tunne, että vuorovaikutus on suopeaa ja hyväntahtoista.

Puhuimme suomea, vaikka tarjosin mahdollisuutta käydä haastattelu venäjäksi. Lidia halusi puhua suomea, ja hänen suomen kielen taitonsa onkin hyvä. Suomenkieliset harmittelevat usein sitä, että ruotsinkieliset eivät anna suomenkielisten puhua ruotsia kanssaan, kun se ei ole täydellistä. Haastattelutilanteessa olisi ollut mielestäni alentuvaa ja epäkohteliasta vaatia, että puhumme venäjää. Se kertoisi siitä, että en luota Lidian suomen kielen taitoon.

Puhuttu kieli on pidempää ja monipolvisempaa kuin kirjoitettu. Nyt kun olen litteroinut haastattelun, voin vahvistaa tämän. Puhe on täynnä toistoja, virheitä, välisanoja, miettimistä ja epäröimistä kuvaavia väliääniä, naurahduksia, täytesanoja. Keskustelussa ei voi mielestäni pysyä vain faktakysymyksissä, varsinkaan venäläisten kanssa, jotka arvostavat epävirallista kanssakäymistä. Kokemani ja kuulemani mukaan suomalaiset ovat venäläisten välillä kovin asiakeskeisiä, jopa siinä määrin, että ihminen unohtuu. Venäläinen taas haluaa kohdata ihmisen eikä ole niin työkeskeinen vuorovaikutuksessa, mikä saattaa olla stereotypia.

Huomasinkin että välillä keskustelu polveili ja en pysynyt aivan suunnittelemissani teemoissa. Kyselin lisää jossain kohdin, kun jokin asia alkoi kiinnostaa. Joskus taas en saanut suoraa vastausta kysymykseeni tai sitten vastaus tuli toisessa yhteydessä. Lidia otti myös esille asioita, jotka hän itse koki merkitykselliseksi ja halusi jakaa. Niitä en ollut varsinaisesti suunnitellut. Välillä Lidia mietti, sanooko hän jonkin asian vai ei. Joskus kun Lidia mietti, hän haki sanoja ja pohiti ilmaustaan, tunsin, että olemme yrittäjäyystarinan kannalta olennaisten seikkojen ääressä. Lidia käytti myös metaforia, vertauksenomaisia ilmaisuja kuvataksaan ja havainnollistaakseen jotain asiaa tai ilmiötä. Silloin koin, että hän sanoi jotain tärkeää ja ymmärtäminen oli taattava metaforan keinoin. Toisinaan Lidia sanahti jotain venäjäksi ja joskus myös englanniksi.

Pohdin välillä litteroidessani ja käydessäni läpi aineistoani tarjosinko itse vastauksia kysymyksiini. Lidia halusi puhua suomea, jonka hän hallitsee mutta joka ei ole hänen vahvin kielensä. Hän saattoi joskus hakea sanoja, joita sitten täydensin. Toisaalta keskusteluihin kuuluu täydentäminen, koska ne ovat vuorovaikutustilanteita. Keskustelun molemmilla osapuolilla on yhtäläinen vastuu ymmärtämisestä ja asioiden viemisestä eteenpäin vuorovaikutuksen aikana.

Kun jatkan kirjoittamista, etenen abduktiivisesti siten, että kerron Lidian tarinan, johon liitän löytämäni tutkimustietoja. Mietin mikä on samoin kuin tutkimuksessa tiedossa ja mikä on erilailla. Jos pystyn, pohdin syitä, jotka voivat olla

omaa tulkintaani. Tutkielman loppupuolella kerron Lidian yrittäjyystarinan vielä uudestaan ja korostan mielestäni merkityksellisiä asioita. Teen siis tulkin-
toja tarinaa kuvatessani ja edetessäni tutkielmassani. Ensin mietin, mitä sanat
tarkoittavat, minkä jälkeen toiseksi pohdin, mikä merkitys kaikella on. Pohdin
ilmiöitä, saamaani aineistoa ja analyysiä teoriaa ja omia käsityksiäni vasten.

5 YRITTÄJYYSKERTOMUKSEN VENÄLÄISEN YRIT- TÄJÄN ELI LIDIAN ESITTELY

Lidia on 52-vuotias yrittäjä ja siviilisäädyltään eronnut. Hänellä on aikuinen poika, joka opiskelee liiketaloutta ammattikorkeakoulussa Suomessa ja oikeustiedettä Venäjän federaatiossa. Lidian käyntikortissa lukee, että hän on markkinointijohtaja, vaikka hän on myös toimitusjohtaja ja omistaja. Itse hän esittäytyy ihmisille olevansa sekä markkinointijohtaja että opettaja.

Lidia vietti lapsuutensa ja nuoruutensa entisessä Neuvostoliitossa, suurkaupungissa muutama tuhat kilometriä Moskovasta itään. Hän on kansallisuudeltaan tataari. Lidia on kaksikielinen; sekä tataarin että venäjän kieli ovat sujuvia.

Lidia kertoi, että hänen äitinsä oli englannin kielen opettaja ja isä urheilija sekä liikunnanopettaja. Molemmat olivat töissä korkeakoulussa. Lidiällä on yksi sisko. Lidian lapsuudessa oli toisista poikkeavaa se, että hän kävi englanninkielistä koulua, josta hän jatkoi suurkaupungin korkeatasoiseen ja arvostettuun yliopistoon opiskelemaan englantia.

Lidia oli valmistuttuaan 10 vuotta töissä yliopistossa vakituisena englannin kielen opettajana, kunnes hän muutti Moskovaan suorittamaan jatko-opintoja. Vakituinen työ ja jatko-opintopaikka Moskovassa oli suuri saavutus, sillä Neuvostoliitto oli iso ja väkirikas maa. Kaikki parhaat opiskelijat ja tutkijat pyrkivät Moskovaan opiskelemaan, ja kilpailu oli ankara. Moskovassa Lidia asui yksin kolme vuotta, erossa miehestä ja pojasta, ja opiskeli ahkerasti, istui kirjastossa, tentti ja kirjoitti.

Neuvostoliitossa arvostettiin koulutusta, ja oli tavallista, että myös naiset olivat korkeasti koulutettuja. Sukupuolten välinen tasa-arvo oli ihanne. Neuvostoliitossa arvostettiin kunnianhimoa, ja opiskelupaikoista piti taistella tosissaan. Arviointi ja karsinta olivat armottomia.

Mielestäni Lidia osoitti yritteliäisyyttä siten, että hän kouluttautui ja lähti Moskovaan ilman perhettä. Neuvostoliitossa perhekäsitys oli erilainen kuin Suomessa. Mentiin nuorena naimisiin ja asuttiin yhteisasunnoissa esimerkiksi vanhempien kanssa. Lapsista saatettiin olla erossa siten, että molemmat vanhemmat kävivät töissä ja lapset olivat päiväkodissa tai koulussa ja isovanhemmat hoitivat heitä. Ei ollut harvinaista sekään, että lapset sijoitettiin lastenkotiin siksi ajaksi, kun vanhemmilla oli tenttikausi, jos he opiskelivat. Myös avioerot olivat tavallisia.

Moskovasta Lidia muutti Suomeen vuonna 1990, ja hän perusti yrityksen vuonna 1991. Siitä lähtien hän on toiminut yrittäjänä, laajentanut yritystään ja

hankkinut toimeentulon, menestynyt. Kerron Lidian tarinan sellaisena, kuin hän sen itse minulle ilmaisi, ja otan sen todellisuutena. Yhdistän sen teoreettisen viitekehyksen asiantietoon, käsityksiini ja analyysiini.

6 MAAHANMUUTTO SUOMESSA

Lidia on yksi maailman 190 miljoonasta maahanmuuttajasta. Lidia oli asunut aikuisena Moskovassa jatkaessaan yliopisto-opintoja. Siellä hän oli tavannut Suomen tataarin ja rakastunut tähän. Kuten muutkin etniset ryhmät, tataarit menevät usein keskenään naimisiin. Lidia muutti 32-vuotiaana 9-vuotiaan poikansa kanssa Suomeen vuonna 1990. Hänellä oli koti Moskovassa tapaamansa miehen kanssa Helsingissä. Hän ei osannut suomen tai ruotsin kieltä eikä tuntenut suomalaista yhteiskuntaa ja tapoja.

Maahanmuuttajien määrä maailmassa kasvaa noin kolme prosenttia vuodessa. Pakolaisia on 30 miljoonaa, ja esimerkiksi myös ihmiskaupan uhrit liikkuvat maasta toiseen, vaikka heitä on vaikea saada mukaan mihinkään tilastoon (Bruun 2009, Härkäpää & Peltola (toim.) 2005, 22.) Lidia ei ole pakolainen tai ihmiskaupan uhri, vaan hän on muuttanut virallisesti, vapaasta tahdosta Suomeen.

Maahanmuutto vaikuttaa sekä lähtömaan että vastaanottavan maan elinkeinoelämään, työmarkkinoihin ja rakenteeseen (Forsander 2000, 144). Lidian muutto Suomeen vaikutti ensin Neuvostoliittoon ja myöhemmin Venäjän federaatioon siten, että korkeasti koulutettu, työtä tekevä ja opiskeleva ihminen lapsineen jättivät maansa, jolloin Lidiaan ja hänen poikaansa panostettu koulutus ja työkokemus tulevat toisen valtion hyödyksi.

Suomessa Lidia toimii yrittäjänä, mikä merkitsee sitä, että hän maksaa veroja Suomeen, ilman että Suomen valtio on maksanut hänen koulutuksestaan muuta kuin kielikurssimaksuja. Lidia työllistää Suomessa noin kolmetoista henkilöä, jotka myös maksavat veroja Suomen valtiolle. Lidian yritystä ja yrityksen työntekijöitä verotetaan, mikä lisää hänen tuottamaansa tuloa Suomeen.

6.1 Maahanmuuton historia Suomessa

Suomi on ollut perinteisesti maastamuuttomaa. Suosituimpia muuttokohteita ovat olleet Yhdysvallat, Kanada, Australia ja Ruotsi. Aikaisemmin muutettiin työn ja vaurauden perässä, ja esimerkiksi 1960 - 1970-luvuilla Suomesta muutti noin 300 000 henkeä tehdastöihin Ruotsiin. Nykyisin maasta muuttavat asiantuntijat. (Forsander 2000, 150; Härkäpää & Peltola (toim.) 2005, 22.)

Muuttoliike kulkee maailmassa idästä länteen, niin kuin Lidiankin tapauksessa. Myös Lidia on korkeasti koulutettu asiantuntija, joka on jättänyt maansa, joka ei ole Suomi vaan Venäjän federaatio.

Suomeen tuli aikaisemmin lähinnä paluumuuttajia eli siirtolaisiksi lähteneitä suomalaisia (Forsander 2000, 150). Vaikka Suomessa oli sotakorvausteollisuuden takia työvoiman tarvetta, oman maan väestö riitti tyydyttämään sen. 1970-luvulla Suomeen alkoi tulla pakolaisia muun muassa Vietnamista ja Chilestä. Varsinaiseksi maahanmuuttomaaksi Suomi kehittyi 1980-luvun lopussa ja 1990-luvun alussa. Suomeen tuli turvapaikanhakijoita entisestä Jugoslaviasta, Somaliasta, Iranista ja Irakista. (Härkää & Peltola (toim.) 2005, 22.)

Suomalaistaustaiset paluumuuttajat Neuvostoliitosta olivat suuri maahanmuuttajaryhmä. Lidia ei ole paluumuuttaja, mutta hänen muuttonsa vuonna 1990 liittyyneen epäsuorasti tulossa olleeseen Neuvostoliiton hajoamiseen vuonna 1991, jota ennen ja jonka jälkeen rajat eivät olleet niin kiinni kuin Neuvostoliiton mahdin aikana.

Pakolaiset ja paluumuuttajat eivät ole olleet työperäisiä maahanmuuttajia tai työvoimamuuttajia (Forsander 144, 151). Näitä työvoimamuuttajia on Suomessa ollut vähän, eikä Lidiakaan muuttanut työn takia Suomeen. Hän kertoi itse, että muuton syy oli tavallinen: tuli rakkaus. Lidia oli rakastunut Moskovassa Suomen tataariin. Hän ja hänen poikansa muuttivat Suomeen vuonna 1990 perhesyistä.

Maahanmuuttajat tulevat Suomeen monista syistä. Noin kuusi prosenttia maahanmuuttajista on pakolaisia. Hämäläinen, Kangasharju, Pekkala ja Sarvimäki (2005, 25 - 27) esittävät taulukon, jossa on tutkittu, millä perusteella Suomeen muuttaneille ulkomaalaisille henkilöille on myönnetty viisumi.

TAULUKKO 1. Suomessa maahanmuuttajille myönnettyt viisumit vuosina 1999 - 2002

	Venäjä	Viro	Muu Eurooppa	Aasia	Afrikka	Muu alue	Kaikki
Toistaiseksi myönnettyt työluvat	1258	646	619	991	60	226	3800
Lyhytaikaiset työluvat	2026	2768	1319	1635	106	643	8497
Tilapäiset työluvat	18642	14255	6571	2464	162	2784	44698
Perhesiteet	9619	2155	2126	3088	1329	1238	19546
Pakolaiset	111	45	1269	2944	1254	59	5682
Opiskelijat	413	301	575	1390	205	165	3049
Muu syy	990	247	1240	1139	530	229	4375
Kaikki	32870	20417	13719	13651	3646	5344	89647

Maahanmuuttajille myönnettiin kaiken kaikkiaan 89 647 viisumia vuosina 1999 – 2002. Suurin osa viisumeista oli väliaikaisia työviisumeita. Seuraavaksi suurin viisumiperuste oli avioliitto Suomen kansalaisen kanssa. Opiskelijaviisumeita oli kaikista myönnetyistä viisumeista 3,4 %. Taulukosta ja tutkielman aikaisemmista tiedoista voi vahvistaa, että Venäjän federaation kansalaiset ovat suurin yksittäinen maahanmuuttajaryhmä Suomessa.

6.2 Suomessa asuva ulkomaalaisväestö

Lidia kertoi, että kun hän tuli Suomeen vuonna 1990, hänestä tuntui, että hän ja hänen poikansa olivat ainoat ulkomaalaiset Helsingissä. Pääkaupunkina Helsinki oli sentään tuolloin kansainvälisempi kuin muut kaupungit. Kaksikymmentä vuotta on kulunut Lidian maahanmuutosta, ja hän kertoo seuranneensa Suomen väestön kansainvälistymistä. Kun Lidia kertoo yrittäjäuransa alkuvaiheista, on otettava huomioon, että Suomi oli erilainen paikka 1990-luvun alussa kuin nyt 2010-luvulla.

Lidiällä ja hänen pojallaan on kaksoiskansalaisuus. Äiti ja poika ovat ensimmäisen sukupolven maahanmuuttajia. Ei voi tietää, jäävätkö he lopullisesti Suomeen. Maahanmuuttajat pohtivat usein sitä, pitäisikö palata vai jäädä lopullisesti. Jotkut päättävät aktiivisesti, ja toiset taas ajautuvat johonkin ratkaisuun tai jäävät johonkin tilaan. Kuten monet muutkin ulkomaalaistaustaiset ihmiset, Lidia asuu pääkaupungissa, jonne hän muutti alun perin. Lidian aikuinen poika opiskelee Suomessa ja myös Venäjällä, ja hän on suorittanut asevelvollisuutensa Suomessa. Lidia ja hänen poikansa puhuvat kotikielinsä tataaria ja venäjää, ja niiden lisäksi he osaavat suomea ja englantia.

Vuonna 2007 laskettiin, että Suomen väestöstä 2,5 % eli noin 132 708 ihmistä on jonkin muun maan kansalaisia kuin Suomen. Ulkomailla syntyneitä oli Suomessa samana vuonna 202 528 eli 3,8 %. Ulkomailla syntyneet eivät ole automaattisesti ulkomaalaistaustaisia, ja äidinkieli ei indikoi kansallisuutta. Esimerkiksi Ruotsin kansalainen puhuu yleensä ruotsia, vaikka hän ei olisikaan suomalainen. (Maailmantalous 2009.)

Venäjän kansalaisia oli 26 211 henkeä, virolaisia 20 006, ruotsalaisia 8 349 ja somalialaisia 4 852. Maahanmuuttajataustaisia ihmisiä lasketaan olevan Suomessa toki huomattavasti enemmän, sillä on kaksoiskansalaisia ja kansalaisia, jotka ovat hakeneet Suomen kansalaisuuden muutettuaan Suomeen. On myös toisen ja kolmannen polven maahanmuuttajia. (Maailmantalous 2009; Heikkilä 2008.)

Maahanmuuttajat muodostavat puolet Suomen väestökasvusta. Noin 60 % ulkomaalaistaustaisista ihmisistä asuu pääkaupunkiseudulla, ja joka kymmenennellä helsinkiläiskoululaisella on ulkomaalaistausta. Suomessa on myös paljon ulkomaalaisia opiskelijoita, ja heistä joka kolmas jää pysyvästi Suomeen. (Maailmantalous 2009.)

TAULUKKO 2. Ulkomaiden kansalaiset ja ulkomailla syntyneet Helsingin seudulla vuonna 1993, 1998 ja 2003 (Härkäpää & Peltola toim. 2005, 28).

	Ulkomaiden kansalaiset			Ulkomailla
	1993	1998	2003	syntyneet 2003
Helsinki	16025	25465	25465	29635
Espoo/Kauniainen	3890	6786	9532	13143
Vantaa	2926	5445	7815	10370
Suur-Helsinki	22841	37696	46982	62979
koko maa	55587	85060	107003	158867

6.3 Suomen venäläiset

Lidia on syntynyt Neuvostoliitosta ja on kotoisin nykyisestä Venäjän federaatiosta. Hän on kansallisuudeltaan tataari. Kuten mainittu, Lidiällä on kaksoiskansallisuus ja hän puhuu äidinkielenään tataaria ja venäjää.

Venäläiset ovat suurin maahanmuuttajaryhmä Suomessa. Suomessa on noin 43 000 venäjää äidinkielenään puhuvaa ihmistä. On vaikeaa määrittellä, kuka on venäläinen, sillä äidinkieli, kansallisuus ja kansalaisuus eivät aina korreloi keskenään puhumattakaan rodusta. Suomessa on Venäjän federaation kansalaisia, jotka voivat olla kansallisuudeltaan mitä tahansa yli sadasta Venäjän federaation eri kansallisuudesta. Venäläinen useimmiten on venäjää puhuva venäläinen, joka on tai on ollut Venäjän federaation kansalainen.

Suomessa on myös venäläisiä ja Venäjän federaatiosta peräisin olevia ihmisiä, jotka ovat Suomen tai jonkun kolmannen maan kansalaisia. Heillä saattaa olla myös kaksoiskansalaisuus tai sitten heillä ei välttämättä ole lainkaan Venäjän federaation kansalaisuutta. Venäläiseksi voidaan laskea myös vironvenäläinen, joka on etnisesti venäläinen, mutta jolla ei ole Venäjän federaation kansalaisuutta. Hänellä voi olla niin Viron kuin Suomenkin kansalaisuus.

Suomessa on myös hyvin eri aikoja asuneita venäläisiä ja heidän jälkeläisiään. On emigranttisukujen jälkeläisiä, jotka mieltävät itsensä jossain määrin venäläisiksi. On Neuvostoliiton aikana saapuneita venäläisiä ja myöhemmin maahanmuuttaneita. Merkittävä ryhmä on inkerinsuomalaiset paluumuuttajat, jotka eivät ole kansallisuudeltaan aina venäläisiä mutta jotka ovat asuneet Venäjän federaatiossa, puhuneet venäjää ja eläneet osin venäläisessä kulttuurissa.

Virosta tuli vuonna 2007 noin 20 006 maahanmuuttajaa. Ruotsalaisia oli 8349 henkeä ja somalialaisia oli 4852 henkeä. Koska venäläiset ovat suurin maahan-

muuttajaryhmä, on tämän ryhmän ja sen yrittäjyyden tutkiminen merkityksellistä Suomen kanalta. On tärkeää, että Lidian kaltainen venäläisyrittäjä tulee kuulluksi. (Heikkilä 2008.)

7 MAAHANMUUTTAJIEN TYÖLLISYYS

Kun Lidia tuli Suomeen vuonna 1990, hän oli Suomessa vain muutaman päivän työttömänä. Hän soitti itse eri kielikoulutusyritykseen ja sai samalla viikolla paikan venäjän kielen kouluttajana. Puhelimen luuriin tarttumisen ja rohkeasti soittaminen esiintyvät myöhemminkin hänen tarinassaan. Oma-aloitteisuus on ominaista Lidialle, mikä on johtanut yrittämisen kannaltakin myönteisiin tuloksiin.

Lidia oli 32-vuotias muuttaessaan Suomeen eli työikäinen. Hänen poikansa oli 9-vuotias, joten hänkin oli nuori saapuessaan Suomeen. Vuonna 2005 maahanmuuttajista työkäisiä oli 77 %, kun Suomen kansalaisten vastaava luku oli 67 %. Muutenkin maahanmuuttajien ikärakenne on työmarkkinatilanteen kannalta hyvä, koska esimerkiksi Venäjältä ja Baltiasta peräisin olevat maahanmuuttajat kuuluvat pääosin vasta työmarkkinoille tulossa oleviin tai työmarkkinoilla aktiivisimpiin ikäryhmiin. (Heikkilä & Pikkarainen 2008.)

Maahanmuuttajista vain 46 % kuului työvoimaan vuonna 2002. Syyskuussa 2006 noin 25 % heistä oli työttömiä. Venäläisistä maahanmuuttajista työttömiä oli 40 %, irakilaisista 76 %, iranilaisista 63 % ja somalialaisista 58 %. Virolaisista oli työttömänä vain 19 %. On todettu, että maahanmuuttajan työllistyminen ei liity asuinpaikkaan. Venäläiset maahanmuuttajat työllistyvät kohtuullisesti, niin kuin Lidiakin. (Härkäpää & Peltola toim. 2005, 26 – 27.)

Tärkeimpiä kriteerejä työllistymiseen ovat etninen tausta, maahanmuuttovuosi ja -ikä, ammatillinen koulutus, suomen kielen taito sekä ohjauspalvelut. Koulutus edistää maahanmuuttajan työllistymistä, koska esimerkiksi lähtömaassa ammatillisen oppilaitoksessa tai korkeakoulussa tutkinnon suorittaneet työllistyvät todennäköisemmin kuin ainoastaan peruskoulun suorittaneet. Suomessa opiskelu lisäsi todennäköisyyttä työllistyä. Vuonna 2004 parhaiten työllistyneitä maahanmuuttajia olivat pääkaupunkiseudulla asuvat eurooppalaiset miehet. (Härkäpää & Peltola toim. 2005, 25 – 28.)

Lidia on kielitaitoinen. Kun hän muutti Suomeen, hänen vahvoja kieliään olivat tataari, venäjä ja englanti, joka oli hänen pääaineensa yliopistossa. Suomea tai ruotsia hän ei tuolloin osannut, mutta hänen suomen kielen taitonsa oli hyvä haastatellessani häntä vuonna 2010. Lidia on nähnyt paljon vaivaa opetellakseen suomen kielen kunnolla. Hän kävi yliopistossa ja aikuiskoulutuskeskuksessa kursseilla, mutta eniten hän sanoo oppineensa suomea tekemällä töitä ja

käyttämällä kieltä. Suomen kielen opetusta Suomessa Lidia arvostelee, koska ainakin 1990-luvulla suomen kielen opetus oli hänen mukaansa liikaa äidinkieli-keskeistä. Opettajina saattoi toimia myös epäpäteviä ihmisiä, kuten hänen mukaansa kerran ammatinvaihtoa halunnut sairaanhoitaja.

Kielitaito onkin merkittävä tekijä ulkomaalaisen työllistymisessä. Jos esimerkiksi virolainen tai venäläinen ymmärtää huonosti suomea, hän työllistymisprosenttinsa on 37. Huonosti suomea puhuvat työllistyivät 47-prosenttisesti ja huonosti suomea kirjoittavat 54-prosenttisesti. Lidia työllistyi melkein välittömästi ja perusti pian oman yrityksen, mutta hän huolehti alusta alkaen myös siitä, että oppisi suomen kielen. (Reuter & Jaakkola & Mannila 2005.)

Kun tutkittiin Kymenlaakson pienten ja keskisuurten yritysten Venäjä-potentiaalia, todettiin, että alueen venäjänkielisten käyttö Venäjä-toimintojen kehittämisessä oli hyödyntämättä. Yritykset olivat sitä mieltä, että olisi ensin itse perehdyttävä Venäjään liittyviin asioihin, ennen kuin kannattaa palkata venäjänkielinen. Venäjänkielisen työntekijän työllistäneet yrittäjät pystyivät toteamaan, että Venäjän-toiminnot olivat aktivoituneet ja alkaneet kehittyä venäjänkielisen työntekijän myötä. Lidia ei ole ollut suoraan minkään yrityksen palveluksessa, mutta hän kertoo, että asiakkaat kysyvät kielitunneilla, mitä jokin ilmaisu tai tilanne tarkoittaa, ja silloin Lidia ja hänen venäjänkieliset opettajansa ovat auttaneet mielellään asiakasta tulkitsemaan ja hoitamaan tilannetta asiakkaan edun mukaisesti. (Logrén & Heliste 2007, 17.)

Kun tutkittiin vuonna 1989 – 1993 Suomeen muuttaneita maahanmuuttajia, parhaimmassa työllisyystilanteessa olivat vuoden 2004 loppuun mennessä virolaiset miehet, joiden työllisyysaste oli kolminkertaistunut maahanmuuttovuoteen verrattuna. Myös esimerkiksi entisestä Neuvostoliitosta, Turkista, Thaimaasta ja muualta Aasiasta sekä Etelä-Amerikasta muuttaneet olivat huomattavasti paremmassa työllisyystilanteessa kuin maahanmuuttovuonna. Naisten asema oli selkeästi huonompi kaikissa maahanmuuttajaryhmissä kuin miesten. Lidia on entisestä Neuvostoliitosta muuttanut nainen, ja hän työllistyi muuttamassa päivässä saavuttuaan Suomeen. Naisyrittäjänä hän on selvinnyt hyvin, vaikka onkin harvinaisempaa että venäläinen maahanmuuttajanainen ryhtyy yksinään yrittäjäksi ja menestyy. (KTM 2007, 21.; Joronen 2002, 145.)

Hämäläinen, Kangasharju, Pekkala ja Sarvimäki (2005) ovat tutkineet maahanmuuttajien työllisyyttä, tuloveroja ja tulonsiirtoja. He toteavat, että maahanmuuttajien työllistyminen korreloi maassa asutun ajan kanssa. Kuudennen maassaolovuoden jälkeen maahanmuuttajat maksavat välittömiä veroja enemmän kuin he saavat suoria tulonsiirtoja. Lidia on ollut koko ajan töissä ja harjoittanut omaa yritystoimintaa vuodesta 1991 saakka ja maksanut veroja koko ajan kaikesta tekemästään työstä ja yrityksensä toiminnasta. Lidia oli vain vähän aikaa toisen palveluksessa ja on siis toiminut yrittäjänä melkein koko Suomessa oloaikansa. Oman yrityksen alkuajoista Lidia kertoo, että alku oli raskas.

”Tuntuu ihan, että pimeä metsä.”

Ensimmäiset kuusi vuotta (vuodet 1991 – 1997) olivat Lidiankin mielestä vaikeimmat, kun piti hakea uusia asiakkaita, työntekijöitä, kirjoittaa opetusmateriaalia. Silloin Suomessa oli vakava lama, ja Lidian tiedot ja taidot Suomen yhteiskunnasta, yritystoiminnasta ja suomen kielestä heikommalla kuin nykyään.

Jokainen voi miettiä, minkälaisista on kulkea pimeässä metsässä. Ei näe, joutuu tunnustelemaan, saattaa pelottaa. On vaarallista, sillä voi kompuroida ja joku voi yllättää varkain. Ei ole takeita siitä, löytääkö ja pääseekö perille. On epäselvää, maksaako retki vaivan.

8 MAAHANMUUTTAJIEN SYRJINTÄ

Lidia ei ole mielestään joutunut erityisesti ennakkoluulojen tai syrjinnän kohteeksi, ja hän haluaa enimmäkseen unohtaa kielteiset kokemukset, joita on kuitenkin ollut. Hänellä on tumma tukka ja tummat silmät, ja hän ei ole erityisesti suomalaisen näköinen, siro ja pienikokoinen. Joskus kadulla hänelle onkin huudeltu jotain epämiellyttävää, mitä Lidia ei halua tarkentaa. Lidian pojan mielestä Lidia ei joudu töissä syrjinnän kohteeksi, koska Lidia on toimitus- ja markkinointijohtajana tekemisissä enimmäkseen johtavassa asemassa olevien, koulutettujen ihmisten kanssa ja liikkuu omalla autolla paikasta toiseen eikä joudu kommenteille alttiiksi esimerkiksi julkisissa liikennevälineissä.

Kateellisuuden kohteeksi Lidia on kyllä joutunut. Lidia ei ottanut kantaa siihen, onko kateellisuus hänen mielestään erityisesti suomalainen vai yleismaailmallinen ilmiö. Epäröityään hetken hän kertoi, että naapuri oli sanonut ilmoittavansa verottajalle, jos Lidialle tulee uusi auto. Verottajan tulisi naapurin mielestä tarkistaa, miksi Lidialla on uusi auto. Tämä kertonee siitä ennakkoluulosta, että ajatellaan venäläisten yrittäjien toimivan laittomasti ja kiertävän veroja. Voi myös tulkita, että venäläisen tai maahanmuuttajayrittäjän ei sovi menestyä niin, että hän voi hankkia itselleen uuden auton.

Haastattelun aikana Lidia korosti useaan otteeseen, että hänellä on syytä olla kiitollinen suomalaisia kohtaan. Suomalaiset ovat hyväksyneet hänet, mikä osaksi johtuu siitä, että hän on poikansa kanssa yrittänyt ottaa ja pitää yhteyttä suomalaisiin, ”löytää tien heidän luoksensa”. Silloin suomalaiset Lidian mukaan avautuvat ja luottavat maahanmuuttajaan. Lidia kertoi ystävällisistä naapureista, viranomaisista ja pankinjohtajista, jotka ovat auttaneet häntä, vaikka hän ei ole aina osannut kieltä tai tuntenut maan tapoja. Lidia korosti sitä, että hän on jaksanut kysyä ystävällisesti ja kohteliaasti niin kauan, kunnes hän on ymmärtänyt jonkin asian, vaikka ei aluksi tuntenut maan tapoja ja osannut kieltä. Keskustelukumppani on silloin tajunnut, että Lidia on tosissaan.

Kuntoutussäätiö on tutkinut suomalaisten suhtautumista maahanmuuttajiin vuonna 1998. Suomalaiset suhtautuivat tuolloin kielteisimmin somaleihin, arabeihin, venäläisiin ja kurdeihin. Vain joka kolmas suhtautui tuolloin myönteisesti edellä mainittuihin kansallisuuksiin. Sen sijaan virolaiset ja inkerinsuomalaiset olivat mieluisia maahanmuuttajaryhmiä. (Jaakkola 1999.)

Kuntoutussäätiön tutkimuksen mukaan ylemmät ja alemmat toimihenkilöt sekä yrittäjät suhtautuivat myönteisimmin maahanmuuttajiin. Lehtonen kirjoittaakin

(2009, 112 – 113), että on sivistyneistön hyvä ihannoida maahanmuuttajia ja vieraita kulttuureja, mistä voidaan käyttää termiä *ksenofilia*. Sen sijaan eläkeläiset, työttömät, työläiset ja maanviljelijät kokivat maahanmuuttajat uhkaksi ja kertoivat heidän tartuttavan hi-virusta, levittävän huumeita, harjoittavan rikollisuutta ja vievän suomalaisten työpaikat (Jaakkola 1999). Silti harva ihminen tunnustautuu itse rassistiseksi ja muukalaiskammoiseksi eli *ksenofobiseksi*.

Maahanmuuttajien syrjintäkokemuksia tutkivat vuonna 2002 Jasinskaja-Lahti ja Liebkind. Suurin osa somaleista ja arabeista, puolet venäläisistä ja vähän alle puolet inkerinsuomalaiset olivat kokeneet, että heihin on kohdistunut syrjintää työnhakuprosessissa. Somalialaiset ja arabit kertoivat myös kokemuksistaan siitä, että heitä oli jopa irtisanottu taustansa takia. Virolaisista noin kolmasosa oli tullut mielestään syrjityksi. Kun syrjintäkokemuksia verrattiin vuonna 1997 tehtyyn tutkimukseen, olivat kokemukset työhaussa syrjimisestä ja työpaikkakiusauksesta lisääntyneet.

Jos tarkastellaan erityisesti venäläisiä, heihin on kautta aikojen kohdistunut ennakkoluuloja, jotka homogenisoivat jonkin ryhmän. Koska Venäjä on ollut ekspansiivinen suurvalta, jo 1500-luvulla esiintyi stereotyyppisiä näkemyksiä venäläisistä Suomessa ja Euroopassa. Niiden mukaan venäläiset olivat laumasieluisia juoppoja. Nimitys *ryssä* on peräisin sotapropagandasta, ja Neuvostoliiton synnyttyä vuonna 1917 *ryssävihasta* tuli jopa vallitseva mielipide 1920-luvulla. Toinen maailmansota ei parantanut tilannetta Suomessa. Niinpä esimerkiksi mediassa venäläisistä esitetään stereotyyppisiä kuvia, kuten Inhimillinen tekijä -ohjelman otsikoinissa vuonna 2001: "Laukkuryssä, ilotyttö, raharikas turisti: venäläisellä on monta nimeä." Myös venäläisten kiinteistökaupoista kerrottaessa mediassa käytetään sotatyyppisiä verbejä, kuten *vallata*. (Jerman 2009, 98 – 100; Karemaa 1998.)

Maahanmuuttajat ovat aina vieraita, toisia, olivatpa he mistä maasta kotoisin ja muuttivatpa he minne tahansa. Kuten Lidia kertoi, on hänkin joutunut huutelujen, ennakkoluulojen ja kateuden kohteeksi. Lidialla on kuitenkin mielestäni halua ja kykyä analysoida asiaa ja ohittaa hänen mielestään asiattomat tilanteet. Kokemukset eivät ole lannistaneet häntä hänen yrittäjyydessään.

9 MAAHANMUUTTAJIEN JA MAAHANMUUTTAJAYRITTÄJIEN TARVE SUOMESSA HUOLTOSUHTEEN KANNALTA

Lidian muutto, työnteko ja yrittäjäyys ovat hyödyttäneet Suomen valtiota. Lidia oli muuttaessaan työkäinen, terve, korkeasti koulutettu, kokenut, ja hän ei ole ollut Suomessa juuri työttömänä. Lidia painottaakin, että hän ei ole saanut mitään tukia, korvauksia, lainoja tai apurahoja itseään tai yritystään varten Suomen valtiolta. Hän sanoo, että hänet on kasvatettu niin, että on kunnia-asia selvittää itse.

” Mä en osannut, en tiennyt, että saisi käydä, hakea rahaa Kelasta tai jostain muusta. Se on tärkeä asia, että mä en koskaan saanut Suomen valtiolta mitään, mitään penniä.”

Lidia toi mukanaan myös vuonna 1981 syntyneen poikansa, joka kävi koulua Suomessa, oppi suomen ja ruotsin kielen, kävi asevelvollisuuden ja alkoi opiskella Suomessa. Poika on mukana Lidian firmassa ja auttaa Lidiaa tarvittaessa. Nykyisin Lidia työllistää itsensä lisäksi nyt jopa 13 - 14 henkilöä, joista suuri osa on venäläisiä kielenopettajia. Lidian suomalaisen osakeyhtiön liikevaihto vaihtelee 500 000 ja 1 000 000 euron välillä.

Esimerkiksi Forsander (2000) ja Heikkilä (2008) toteavat, että Suomessa työvoima ikääntyy ja poistuu työmarkkinoilta. Arvellaan, että työvoiman tarve olisi tulevaisuudessa jopa 200 000 henkeä, jotta työpaikoilla olisi tarpeeksi työntekijöitä ja yhteiskunta toimisi mielekkäästi. Tutkielmaa laatiessa vuosina 2009 - 2010 tätä on vaikea hahmottaa, sillä mediasta saa jatkuvasti tietoa YT-neuvotteluista, konkurseista, irtisanomisista, supistuksista, säästöistä ja huonoista tuloksista. Toki keskustelu lisääntyvästä työvoiman tarpeesta koskee noin vuotta 2015, joka on tästä ajankohdasta viiden vuoden päässä.

Ikärakenteen kehittymisestä johtuvaa kansantalouden muutosta kuvataan käsitteellä *huoltosuhde*. Taloudellinen huoltosuhde tarkoittaa työllisen väestön määrän suhdetta ei-työlliseen väestöön. Väestöllinen huoltosuhde taas tarkoittaa 15 - 64-vuotiaan väestön suhdetta muuhun väestöön. Ennusteiden mukaan tähän saakka kohtuullisena pysynyt huoltosuhde heikkenee merkittävästi viimeistään vuonna 2015. (Forsander 2000, 155.)

Suomi tarvitsee maahanmuuttajia, jotta työvoiman tarve saadaan tyydytetyksi ja jotta huoltosuhde pysyisi riittävän hyvänä. Maahanmuuttajayrittäjät työllistävät Lidian esimerkin tavoin itsensä ja myös muita henkilöitä, joista osa saattaa olla myös maahanmuuttajia. Työllistyminen ja mahdollinen yrittäjyys ovat sitä voimakkaampaa, mitä kauemmin maahanmuuttaja on asunut Suomessa. Kuten aikaisemmin mainitaan, maahanmuuttaja maksaa enemmän veroja kuin kuluttaa jo kuudennen maassaolovuoden jälkeen. Maahanmuuttajilla saattaa olla myös valmiiksi korkea koulutus ja hyvä työkokemus, mikä on huomattavan hyödyllistä vastaanottavalle yhteiskunnalle. (Tuomarityöryhmän ehdotus maahanmuuttopoliittiseksi ohjelmaksi 6.10.2006, 8.)

Esimerkiksi Ruotsissa (Mikkola 2004 ja KTM 2007, 16) ja Yhdysvalloissa korostetaan, että maahanmuuttajilla on selkeästi positiivinen vaikutus kansataloudelle. Ruotsissa lasketaan olevan 1,9 miljoonaa ruotsalaista on maahanmuuttajaa, jotka muodostavat 189 miljardin Ruotsin kruunun markkinan. Maahanmuuttajat perustavat Ruotsissakin yrityksiä useammin kuin kantaväestöön kuuluvat ruotsalaiset ja työllistyvät erikoisalojen yrityksiin. Yhdysvalloissa (Waldinger, Aldrich & Ward 1990; KTM 2007, 16.) Maahanmuuttajayrittäjien verkostot ovat lisänneet ja uudistaneet talouskasvua sen lisäksi, että yrittäjyys on oivallinen tapa sopeutua yhteiskuntaan.

10 MAAHANMUUTTAJA- JA VENÄLÄISVETOINEN YRITTÄJYYS SUOMESSA

Kun välitän ja tulkitsen Lidian omin sanoin kertomaa yrittäjäystarinaa, tarkastellaan yksilötasoa, joka yhdistetään yrittäjyyden, maahanmuuton, maahanmuuttajayrittäjyyden ja venäläisvetoisen yrittäjyyden kontekstiin. Vaikka maahanmuuttajayrittäjyyden makrotason tutkimus on yleistä, on tutkittu myös maahanmuuttajayrittäjien yksilöllistä historiaa. Lidian tarinan kautta haluan havainnollistaa teoreettisen viitekehyksen ilmiöitä ja tuoda niihin uutta näkökulmaa sikäli, kuin se Lidian yrittäjäystarinan myötä on mahdollista.

10.1 Suomen maahanmuuttajayrittäjyyden historiallinen katsaus

Maahanmuuttajat ovat toimineet yrittäjinä. 1200-luvulta löytyy tietoa saksalaisista yrittäjistä Suomessa. 1600 – 1700-luvuilla Ruotsin valtio halusi houkuttaa ulkomaalaisia perustamaan pääomiensa turvin teollisuutta ja kaupan alan yrityksiä, jotta merkantilistisen aatteen mukaan maa vaurastuisi ja saisi kotimaiset voimavarat käyttöön. Ulkomaalaisille suotiin verohelpotuksia tapulikaupungeissa, jotka olivat vapaavyöhykkeitä.

1800-luvulla Suomen teollistuessa ulkomaalaiset olivat aktiivisia Pietarin vaikutuksesta; jopa 45/336 vuosina 1809 – 1867 perustetuista teollisuuslaitoksista oli maahanmuuttajien perustamia. Suomen itsenäisyyden aikana useat ulkomaalaiset yrittäjät myivät osuutensa suomalaisille tai muuttivat toimintansa pois. 1930-luvulla asenteet kiristyivät edelleen maailmanpoliittisen tilanteen takia. Toisen maailmansodan jälkeen Suomea pidettiin Neuvostoliiton eturintamana, ja sijoittamista Suomeen kartettiin. 1960-luvulla Suomessa oli halpaa työvoimaa, mikä houkutti ulkomaalaisia yrityksiä.

1990-luvun aikana Suomessa vapautettiin kilpailua ja poistettiin rajoitukset ulkomaalaisten sijoituksille EU:n vaikutuksesta. Ali ja Joronen (2000, 206) toteavat, että 1990-luvun maahanmuuttajayrittäjyydessä oli yllättävän paljon 1800-luvun piirteitä. Samoin kuin 1800-luvulla Helsingin seutu oli tärkein maahanmuuttajayrittäjyyden keskuspaikka. Yrittäjät ovat valtaosin naapurimaista ja Keski-Euroopasta ja keskittyvät palvelu-, ravintola- ja vähittäiskauppaan.

Nykyään eletään globalisaation aikaa, mikä on johtanut ylikansallisiin yhtiöihin ja muuttoliikkeisiin. Se on lisännyt yrittäjien kansallisuuksien määrää Suomes-

sa. Lidian tarina sijoittuu 1990-luvun lopun ja 2000-luvun alun Suomeen, joka kansainvälistyy koko ajan.

10.2 Maahanmuuttaja- tai venäläinen yrittäjä Suomessa

Yrittäjyyttä ja yrittäjää ei voi määrittää yksiselitteisesti. Työssäkäyntitilaston mukaan yrittäjä on 15 – 74-vuotias henkilö, jolla yrittäjäeläkevakuutus ja joka ei ole työtön. Jos henkilö käy yrittämisen lisäksi töissä, edellytetään, että yrittäjätulot ovat suuremmat kuin palkkatulot. Yrittäjäksi katsotaan myös henkilö, joka käyttää omia tuotantopanoksia harjoittaakseen taloudellista toimintaa omaan laskuunsa niin, että hän vastaa itse siitä.

Näiden kriteerien mukaan 52-vuotias Lidia voidaan todeta yksiselitteisesti yrittäjäksi, sillä hänellä on osakeyhtiö. Yritys on aktiivisessa toiminnassa ja elättää hänet ja työllistää 13 – 14 henkilöä.

Suomessa maahanmuuttajayrittäjät voidaan jakaa kahteen ryhmään. On omistajayrittäjiä, jotka asuvat Suomessa vakituisesti ja ulkomaalaisia yrittäjiä, joilla on aktiivista liiketoimintaa Suomessa mutta eivät asu Suomessa. Maahanmuuttajista, joilla ei ole Suomen kansalaisuutta, 16 % toimi yrittäjinä vuonna 2005, kun suomalaisten vastaava luku oli noin 10 %. Maahanmuuttajayrittäjistä noin 29 % oli naisia, ja yrittäjäaktiivisuus oli vuonna 2005 kaksinkertaistunut vuodesta 2001. Maahanmuuttajayrittäjiin voidaan laajasti laskea myös ne ulkomaalais-taustaiset henkilöt, joilla on jo Suomen kansalaisuus. Maahanmuuttajayrittäjyys ilmiönä kattaa myös toisen polven maahanmuuttajat. (KTM 2007, 16 – 17; Entrepreneurial diversity in a unified Europe 2008, 5.)

Kun tarkastellaan erityisesti venäläisyrittäjiä Suomessa, he ovat yleisimmin noin 40-vuotiaita. Venäläisvetoista yrittäjyyttä selvittäneessä tutkimuksessa 50,8 % vastanneista yrittäjistä oli 35 – 49-vuotias. Nuoria yrittäjiä eli 20 – 34 vuotta vanhoja oli 20, 3 % vastanneista ja 50 – 66-vuotiaita taas oli 28,8 % yrittäjistä. (Jumpponen, Ikävalko ja Karandassov 2009, 14 - 15.)

Jumpposen, Ikävalkon ja Karandassovin tutkimuksen (2009) mukaan Suurimmalla osalla eli 63,9 %:lla vastanneista venäläistaustaisista yrittäjistä oli korkeakoulututkinto. Ammatillinen koulutus oli 11,5 %:lla tutkimukseen osallistuneista yrittäjistä, ja peruskoulun suorittaneita oli 15 prosenttia. Suurin osa eli 70 % vastaajista oli suorittanut tutkintonsa jo ennen kuin he olivat muuttaneet Suomeen. Suomessa tutkinnon oli suorittanut 20 % vastanneista. Suomea osasi 40,4 % vastanneista ennen Suomeen muuttamista, mikä viittaa siihen, että osa venäläisistä yrittäjiksi ryhtyneistä maahanmuuttajista on taustaltaan paluumuuttajia. Loput 59,6 % eivät. (Jumpponen, Ikävalko ja Karandassov 2009, 14 - 15.)

Lidia oli aloittaessaan yrittäjänä ensin Neuvostoliiton ja myöhemmin Venäjän federaation kansalainen. Nykyään hän on myös Suomen kansalainen. Hän on ulkomaalais- ja venäläistaustainen henkilö, jolla on oma yritys. Hänen poikansa on toisen polven maahanmuuttaja, ja hänkin on mukana yritystoiminnassa. Poika osallistuu esimerkiksi vaikeisiin neuvotteluihin ja kiista-asioihin, sillä hän opiskelee sekä liiketaloutta että oikeustiedettä. Lidia toteaaakin, että poika on oppinut paljon käytännössä toimiessaan äitinsä yrityksessä.

Maahanmuuttajayrittäjyyttä selitetään kahdella eri tavalla. Ensiksikin ajatellaan, että koska maahanmuuttaja on uskaltanut muuttaa elämäänsä ja tehdä ratkaisun muuttaa toiseen maahan, hänellä on korkeampi riskinottokyky kuin aina samassa maassa asuneilla ihmisillä. On myös päätelty, että maahanmuuttaja on herkkä aistimaan tilanteita, sillä hän joutuu oppimaan ja tarkkailemaan ympäristöään, minkä voi katsoa edistävän innovaatioiden synnyttämistä. (Joronen 2005, 161 – 162; KTM 2007, 23.)

Lidia osoitti mielestäni rohkeutta jo muuttaessaan yksin lapsuutensa ja nuoruutensa suurkaupungista Moskovaan suorittamaan jatko-opintoja. Vielä suurempi ja rohkeampi elämänmuutos oli muuttaa Suomeen rakkauden perään. Hänen yrittäjäksi ryhtymiseensä vaikuttivat monet tekijät hänen omasta mielestään. Ensinnäkin hänen isoisänsä toimi kauppiana aikanaan, minkä Lidia uskoo vaikuttaneen hänen perheensä toimintatapoihin ja myös hänen omaan käytökseensä. Hän kertoo myös olleensa tovereidensa mielestä johtajatyypin jo koulussa. Kieltenopettajana hänellä oli myös haave saada toteuttaa itseään ja opettaa kieltä omalla tavallaan, mikä on mahdollista, jos toimii itse johtajana tai yrittäjänä.

Maahanmuutto oli kuitenkin ratkaiseva tilanne, koska Lidia sanoo itsekin, että ei koskaan toiminut yrittäjänä Neuvostoliitossa. Suomeen muuton jälkeen Lidia oli töissä kielikoulutusyrityksissä alle vuoden, kunnes aloitti oman yrityksen toiminnan, koska hän halusi tehdä asiat omalla tavallaan ja työskennellä itselleen. Muuta työtä ei välttämättä olisi ollut Lidian koulutuksella ja kielitaidolla tarjolla kuin toimia kieltenopettajana toisten yrityksissä.

Lidiällä ei ollut kuitenkaan suomen kielen taitoa, Suomen liiketoimintaympäristön tuntemusta eikä liiketalouden koulutusta tai kokemusta, kun hän ryhtyi yrittäjäksi. Logrén ja Löfgren (2005, 35) ovat tutkineet naisyrittäjyyttä sekä Suomessa että Venäjällä. Heidän tutkimuksensa mukaan Venäjällä naiset saattavat perustaa yrityksen toiminnan liikeideaan, joka oli kaukana heidän omasta koulutuksestaan. Lidiällä oli myytävää osaamista, kielenopettajan ammattitaito mutta ei yritysjohtajan koulutusta ja kokemusta.

Maahanmuuttajien työmahdollisuudet ovat yleisestikin huonompia kuin maan kantaväestön, koska heillä on töiden kannalta puutteellinen kielitaito sekä koulutus ja/tai kokemus, jota on vaikea soveltaa Suomen työmarkkinoille. Maahanmuuttajat kokevat myös syrjintää työhönottotilanteissa. Maahanmuuttajalle

yrittäjäyys voi vaikuttaa hyvältä mahdollisuudelta verrattuna työmarkkinoiden rajoittuneisiin tilaisuuksiin, joissa maahanmuuttaja saattaa joutua tekemään matalapalkkatyötä, joka ei välttämättä vastaa hänen koulutustaan ja työkoemuustaan.

Vuonna 2004 Suomessa oli verohallinnon ja yritysrekisterin tietojen mukaan noin 5600 kokonaan tai ainakin osittain maahanmuuttajien hallussa olevaa toiminnassa olevaa yritystä, mikä on 2,4 % Suomen yritys-kannasta. Maahanmuuttajien yritykset työllistivät noin 17 000 henkeä, ja niiden liikevaihto oli jopa kolme miljardia euroa, mikä on prosentti yritys-sektorin kokonaisliikevaihdosta. Näihin tilastoihin ei ole voitu laskea ulkomaalaistaustaisia henkilöitä, joilla on jo Suomen kansalaisuus. (Lith 2006, 38; KTM 2007, 25.)

Maahanmuuttajayrittäjäyys on kasvava ja muuttuva ilmiö, mistä kertoo se, että maahanmuuttajien yritykset ovat nuoria. Jopa 46 % maahanmuuttajien yrityksistä vuonna 2004 oli perustettu vuosina 2002 – 2004. Vuonna 1999 – 2006 oli perustettu 22 % tutkituista maahanmuuttajayrityksistä. Maahanmuuttajien yritykset ovat enimmäkseen mikroyrityksiä ja työllistävät keskimäärin alle viisi palkansaajaa. Yhden hengen yrityksiä on puolet maahanmuuttajien yrityksistä. Toiminimiä näistä on noin 45 %, ja osakeyhtiöitä on yhtä paljon. (KTM 2007, 25.)

Venäläisvetoiset yritykset ovat vuosittaiselta liikevaihdoltaan pieniä. Yli puolella yrityksistä liikevaihto oli alle puoli miljoonaa euroa. Joka neljännellä vastanneista yrityksistä liikevaihto oli kuitenkin yli miljoona euroa vuodessa. Kun suomalainen yritys työllistää keskimäärin 5,6 työntekijää, venäläisvetoisia yrityksiä tutkineessa Jumpponen, Ikävalko ja Karandassovin (2009, 13) kyselyssä työntekijöiden määrää oli keskimääräisesti 4,7. Yhden työntekijän firmoja oli 17 % vastanneista, ja kahden työntekijän yrityksiä oli 21 %. Kolme työntekijää työllisti 25 % yrityksistä. Kaiken kaikkiaan yhdestä kolmeen työllistäviä yrityksiä tutkituista ja vastanneista oli yhteensä 64 %.

Lidiankin yritys on vuonna 1991 perustettu osakeyhtiö, ja siinä on noin 13 – 14 työntekijää. Liikevaihto on 500 000 ja 1 000 000 euron välissä. Se on jo 19 vuotta toiminut pienyritys, joka ei siis ole aivan nuori. Yritys toimii palvelualalla, ja se tuottaa venäjän kielen koulutusta, konsultaatiota ja käännöksiä. Tämä osakeyhtiö toimii Helsingissä, Tampereella, Lahdessa ja nykyään myös Jyväskylässä. Lidia on perustanut myös Pietarissa yrityksen, ja siellä toimii paikallinen venäjän kielen opettaja, joka kouluttaa suomalaisyritysten edustajia kaupungissa. Venäläisvetoiseksi Lidian yrityksen tekee se, että hän on itse Venäjän federaatiosta kotoisin ja työllistää toisia venäläisiä. Myös yrityksen palveluala, venäjän kielen koulutus ja konsultaatio, on luonnollisesti Venäjään liittyvä. Lidia on todennut, että hän ei ole erityisesti yhteistyössä toisten venäläisten kanssa.

Maahanmuuttajien yritysten toimialarakenne on pääosin sama kuin kantaväestön yrityksissä. Palveluala on merkittävä sektori. Yli neljännes yrityksistä on

tukku- ja vähittäiskaupassa. Tärkeitä aloja ovat myös tukku- ja vähittäiskauppa, kiinteistö-, majoitus- ja ravitsemisala. Lähtöalue tai -maa määrittää jonkin verran perustettavan yrityksen toimialaa. Esimerkiksi venäläisistä yrittäjistä suuri osa harjoittaa liiketoimintaansa tukku- ja vähittäiskaupassa, ulkomaankaupassa tai liike-elämän palvelusektorilla, kuten Lidia. Niin kutsutut kibs- eli Knowledge Intensive Business Services -yritykset, joita ovat esimerkiksi konsultti- ja henkilöstöpalvelut, tekniset palvelut, mainonta- ja markkinointipalvelut, juridiset palvelut, taloushallintopalvelut, tutkimus ja kehittäminen sekä tietojenkäsittelypalvelut. Kibs-yrittäjinä toimi vuonna 2004 noin 620 eli 11 % kaikista maahanmuuttajayrityksistä (KTM 2007, 27 – 28)

Jumpponen, Ikävalko ja Karandassov (2009, 11) tutkivat venäläisvetoista yrittäjyyttä ja lähettivät 290 kyselyä venäläisvetoisille yrityksille ja saivat puhelinsoittojen jälkeen 62 vastausta. Näistä 62 vastanneesta yrityksestä 28 toimi tukku- ja vähittäiskaupassa. Näistä kaupan alan yrityksistä viisi toimi autojen myynissä ja välityksessä ja toiset viisi toivat maahan puuta. Yksitoista yritystä toimi kuljetus-, huolinta- ja varastointipalvelutoiminnassa. Ravintola- ja hotellialalla toimi seitsemän vastanneesta yrityksestä, mikä oli tutkijoiden mielestä yllättävää, koska venäläiset ovat Suomen suurin ulkomaalaisten matkailijoiden ryhmä. Tuotantotoimintaa harjoitti vastanneista yrityksistä kuusi, joista kaksi suurinta toimi elintarvikealalla. Pari yritystä toimi kiinteistöalalla. (Jumpponen, Ikävalko ja Karandassov 2009, 13.)

10.3 Maahanmuuttajien ja venäläisten yrittäjyysmotiivit

Yrittäjyysmotiiveista keskusteltaessa yrittäjät jaetaan pakko- ja mahdollisuusyrittäjiin (Arenius, Autio & Kovalainen 2001). *Pakkoyrittäjä* perustaa yrityksen, koska hän on työtön tai on vaarassa menettää työpaikkansa. Vuonna 2005 vain joka seitsemäs yritys oli perustettu siksi, että yrittäjällä ei ollut muuta mahdollistua työllistyä (Heinonen, Kovalainen & Pukkila 2006). Näitä syitä kutsutaan myös *yrittäjyyteen työntäväiksi tekijöiksi* (Ali & Joronen 2000, 213.)

Mahdollisuusyrittäjä pystyy varautumaan yrittämisen riskeihin, sillä hänellä on usein pääomaa, verkostoja ja kokemusta (KTM 2007, 24). Hän on hakeutunut yrittäjäksi, koska hän on siinä mahdollisuuksia ja hänellä on yrittämiseen sopivia ominaisuuksia, kuten itsenäisyys, sisältä ohjautuvuus, epävarmuuden sietokyky. Hänellä saattaa olla hyvä työkokemus ja koulutus. Kaikki edellä mainitut seikat ovat *yrittäjyyden vetovoimatekijöitä*. (Ali & Joronen 2000, 212.)

Lidia on selkeästi mahdollisuusyrittäjä. Hän kertoi, että kun hän tuli Suomeen, hän työllistyi omasta aloitteestaan välittömästi. Hän ei ollut aivan yksin Suomessa, vaan hänellä oli tukenaan hänen uusi miehensä, joka on Suomen tataari. Tällä miehellä oli niin kutsuttu pöytälaatikkoyritys, jonka Lidia sai lunastaa itselleen. Mies tuki sillä tavalla Lidiaa.

Kuten aikaisemminkin mainittu, Lidia halusi tehdä töitä omaan laskuunsa ja hänellä oli selkeä oma näkemys siitä, kuinka venäjän kieltä tulisi opettaa Suomessa. Parhaiten tämä mielestäni vahvatahtoinen ihminen pystyi toteuttamaan itseään omassa yrityksessä, vaikka hyppäys yrittäjyyteen oli pelottava vieraassa maassa, jonka kansalainen hän ei ollut ja tapoja tuntenut ja jonka kieltä hän ei hallinnut alussa lainkaan hyvin. Toisaalta hänellä ei ollut mitään hävittävää. Kuten sanottu, Lidialla ei ollut myöskään minkäänlaista liiketalouskoulutusta eikä yrittäjäkokemusta, mikä tietenkin vaikeutti asioita mutta ei estänyt niitä.

On tutkittu kansainvälisesti, että maahanmuuttajat ovat yleisemmin pakkoyrittäjiä kuin kantaväestö. Joronen (2007) on todennut, että Suomen maahanmuuttajayrittäjät eivät ole perustaneet yrityksiä siksi, että he olisivat olleet työttömiä. Vuonna 2001 vain 16 % yrittäjistä oli ollut työttömänä ennen yrityksen perustamista. Suurin osa eli 63 % oli ollut työssä, ja 21 % yrittäjistä oli tullut suoraan ulkomailta tai heille ei muuten ollut ajankohtaista toimia työelämässä. Taloudellinen tilanne vaikuttaa siihen, mikä on yrittäjyyttä edeltänyt tilanne. Laman aikana vetovoimatekijät eli mahdollisuudet eivät ole niin suuria, ja työntötekijät, kuten työttömyys tai sen uhka, kasvavat.

Lidia ei ollut työtön ennen ryhtymistään yrittäjäksi. Yrityksen alkutaival ajoittui toki 1990-luvun syvän laman alkuvuosiin, mikä entisestään hankaloitti aloittavan yrityksen toimintaa, kun Venäjän-kauppa romahti Neuvostoliiton hajottua. Olisi varmasti ollut yhtä hankalaa työllistyäkin.

Eri kansallisuudet ryhtyvät yrittäjiksi vaihtelevasti. Tätä selitetään sillä, että eri maissa on erilaiset yrittäjyyden perinteet. Myös yrittäjien henkilökohtaiset verkostot vaikuttavat yrittäjyyteen. Jos yrittäjällä on vahvat verkot, hänen saattaa olla helpompaa saada rahoitusta, työvoimaa ja alihankkijoita. Verkostot ulottuvat usein yrittäjän kotimaahan saakka, kuten myös monilla venäläisyrittäjillä. (Joronen 2005b, 161 - 183; KTM 2007, 24.; Jumpponen, Ikävalko ja Karandassov 2009, 14 - 15)

Kun verrataan Suomen ja Venäjän federaation yrittäjyyden määrä, voidaan todeta, että Suomessa (14 %) on suhteellisesti enemmän yrittäjyyttä kuin Venäjällä (4,3 %). Myös suomalaiset korkeakouluopiskelijat ovat myönteisempiä yrittäjyyttä kohtaan kuin muut suomalaiset ylipäättänsä. Venäjällä opiskelijoiden yrittäjyysorientaatio on yksi alhaisimmista. Siksi voi todeta, että venäläiset eivät ole hanakimpia ryhtymään yrittäjiksi. (Karhunen & Kettunen & Miettinen & Sivo-nen 2008, 5 - 6.)

Suomen venäläisistä yritysjohtajista 80,9 % oli vuonna 2009 tehdyn tutkimuksen mukaan ryhtynyt yrittäjiksi siten, että he olivat itse perustaneet yrityksen Suomessa, mikä on tyypillistä maahanmuuttajayrittäjille. Vain viisitoista prosenttia oli ryhtynyt yrittäjiksi yrityskaupan kautta. Suurin osa (78,7 %) venäläistaustaisista yrittäjistä tutkimuksessa ei ollut edes suunnitellut minkäänlaista yritys-

toimintaa ennen muuttamistaan Suomeen eikä myöskään harjoittanut vientitoimintaa (84,8 %). (Jumpponen, Ikävalko ja Karandassov 2009, 14 - 15.)

Lidia on kasvanut entisessä Neuvostoliitossa, jossa ei ollut virallista yrittäjyyttä, vaikka kilpailua, yrittäjämäistä toimintaa sekä piiloyrittäjyyttä oli olemassa. Lidia on sikäläkin poikkeuksellinen, että hän on naisyrittäjä, jotka koko maailmassa toimivat harvemmin yrittäjinä kuin miehet. Lidia totesikin, että Suomessa on helpompaa yrittää kuin Venäjällä. Yrittäminen palkitaan, se johtaa parempaan elämään, ja sille ei ole asetettu esteitä. Lidia ei ollut toiminut yrittäjänä ennen Suomeen muuttamistaan. Sitä en tiedä, oliko hän harkinnut vakavasti yrityksen perustamista ennen Suomen-aikaa. Ainakin hän oli haaveillut koulusta, joka toteuttaa oppimista hänen tavallaan.

10.4 Vähemmistöyrittäjyys

Lidia kuuluu Suomessa moneen vähemmistöön. Hän on naisyrittäjä, venäläisyrittäjä, maahanmuuttajayrittäjä, tataari ja muslimi. Lidia on käyttänyt hyväkseen taustaansa siten, että hän on keskittynyt venäjän kielen koulutukseen ja konsultointiin. Lidia osaa venäjää, koska on Venäjän federaatiosta kotoisin. Hän työllistää toisia venäläisiä. Lidia sai apua myös tataariverkostosta, kun hän aloitti yrityksensä toiminnan.

Kun kysyin, minkälaista on olla naisyrittäjä, Lidia naurahti:

”Jos olet naisyrittäjä saat käyttää hyväksi ---. Jos minua vastaan on mies ja sitten toisella puolella on nainen, pitää yrittää löytää sopiva kieli. Yrittää puhua samaa kieltä hänen kanssaan.”

Venäjä on maskuliininen kulttuuri, mitä kaikki suomalaiset eivät tajua, kun he liikkuvat Venäjällä. Suomi on neutraalimpi, ja naiset eivät ole niin naisellisia kuin Venäjällä. Venäläisten naisten mielestä suomalaiset naiset ovatkin miehekkäitä matalakantaisissa kengissään ja ajaessaan autoa. Venäjällä sukupuolta ei kätketä, ja sitä voidaan käyttää avoimesti myös hyväksi – myös työelämässä. Venäläisnaisten naisellisuuteen liittyynee ennakkoluuloja Suomessa. Naisellista naista ei saateta aina ottaa todesta.

Kun verrattiin naisyrittäjyyttä Suomessa ja Venäjällä kummassakin maassa naisyrittäjät muodostivat kuitenkin vahvan yrittäjäidentiteetin, josta he olivat ylpeitä. Johtamistyyllissä oli toki eroja, sillä venäläiset naiset johtivat yrityksiään hierarkkisesti venäläisen kulttuurin mukaan. Lidian yrityksen organisaatiosta ei ollut sen enempää puhetta kuin se, että hän hoitaa itse paljon asioita, neuvottelee, tekee sopimukset, organisoii, johtaa ja markkinoi. Hän kokee vakavaa vastuuta omista työntekijöistään, jotka luottavat häneen. (Logrén ja Löfgren 2005, 35 ja 144.)

Vähemmistöyrittäjyys liittyy ilmiönä maahanmuuttajayrittäjyyteen. Vähemmistöyrittäjyydessä on kyse yritystoiminnasta, jota harjoittaa jokin vähemmistö, olipa se etninen tai maan kantaväestöön kuuluva vähemmistö, kuten esimerkiksi maahanmuuttajat kattavat etniset vähemmistöt, homoseksuaalit, romanit, juutalaiset tai naiset siksi, että jossain maassa voi olla harvinaista, että naiset toimivat yrittäjinä. Aivan kuten maahanmuuttajayrittäjyys, vähemmistöyrittäjyys integroi vähemmistöä yhteiskuntaan, antaa sille mahdollisuuden edetä työelämässä ja elämässä ja on taloudellisesti tärkeää.

Puryear & Rogoff & Lee & Heck et al. (2008, 2 - 11) tutkivat Yhdysvalloissa satunnaisotoksen afrikanamerikkalaisia, koreanamerikkalaisia ja meksikonamerikkalaisia yrittäjiä Yhdysvalloissa vuosina 2003 - 2005. He keskittyivät vähemmistöjen yritysten omistamisen yleisyyteen, vähemmistöyrittäjien niukasti tutkittuihin perheasioihin ja vähemmistöyritysten päämääriin, strategioihin ja operationaaliseen toimintaan ja vertasivat niitä kantaväestön vastaaviin piirteisiin. He toteavat syvällisen tutkimisen tarpeen.

Shera Dalin (2005, 1 - 2) kirjoittaa, että vähemmistöyrittäjien yritykset menestyvät kansalisen vähemmistöyritystutkimuskeskuksen johtajan Darrel Williamsin mukaan heikommin kuin valtaväestön. Vaikka vähemmistöt muodostavat 28 % Yhdysvaltojen väestöstä, he omistavat ja harjoittavat vain 15:tä prosenttia kaikista yrityksistä. Vain 20 - 25 vähemmistöjen omistamista yrityksistä ansaitsee yli 500 miljoonaa dollaria Yhdysvalloissa. Syitä tähän on verkostoitumisen ja liittoutumisen puute, fuusioiden vähäisyys ja heikko reagointi muutoksiin.

Julkaisussa Young, women, ethnic minority and co-entrepreneurs (2008) on tutkittu etnisten vähemmistöjen yrittäjyyttä, koska yrittäjyyttä pyritään tukemaan Euroopassa kaikin tavoin, mikä koskee myös etnisten vähemmistöjen yrittäjyyttä. Tässäkin lähteessä todetaan, että yrittäjyys on oiva tapa integroida etnisiä vähemmistöjä yhteiskuntaan. Etniset vähemmistöt työllistävät yrityksissään toisia etnisiin vähemmistöihin kuuluvia. Sekä etnisyys että kulttuuri leimaavat yritystoimintaa, ja joissakin tapauksissa etniseen vähemmistöön kuuluvilla yrittäjät saattavat hyötyä niin kutsutuista niche-markkinoista, mikä tarkoittaa sitä, että etnisen vähemmistön jäsen ostaa samaan tai toiseen etniseen vähemmistöön kuuluvan yrittäjän yrityksestä jotain etnistä tuotetta, esimerkiksi aasialainen ruoka tai kosher-ruoka. (Young, women, ethnic minority and co-entrepreneurs, 90 - 91 ja 105.)

Joronen ja Ali (2000, 241 - 245) puhuvat myös *etnisestä taloudesta*, josta ovat kirjoittaneet mm. Light ja Gold (2000) ja Waldinger. Etnisessä taloudessa on kyse siitä, että etniset vähemmistöt harjoittavat yritystoimintaa ja kykenevät luomaan myös niin sanottuja etnisiä taskuja. Etnisiä taskuja (*niche*) syntyy silloin, kun maahanmuuttajat pystyvät kontrolloimaan jotain toimialaa verkosto- tai muiden suhteidensa kautta. *Etnisessä kontrolloinnissa* samaan ryhmään kuuluvat maahanmuuttajat pystyvät käyttämään huomattavaa ja myös pysyvää taloudel-

lista valtaa. Valtaapitävät maahanmuuttajayrittäjät tai –työntekijät pystyvät järjestämään samaan etniseen ryhmään kuuluvalla maahanmuuttajalle paremman tai enemmän työpaikkoja kuin muuten olisi mahdollista. Esimerkiksi New Yorkissa on useita *etnisiä taskuja*, joissa esimerkiksi irlantilaiset rakentavat, italialaiset siivoavat ja pitävät puhtaana ja juutalaiset opettavat. Tällöin voidaan soveltaa myös välimiesteoriaa, jonka mukaan taloudellisen eliitin ja etnisen ryhmän välillä on selvää liiketoimintaa (Ali & Joronen 2000, 243 – 244; Light & Gold 2000.)

Etninen enklavaalitus on puolestaan *etniseen omistukseen* rakentuva talouden muoto, jossa etniset omistajat ovat keskittäneet yritystoimintansa jollekin tietylle maantieteelliselle alueelle. Monissa kaupungeissa, kuten New York ja San Francisco, on erillinen China town, jossa voi olla jonkin tietyn alan yrityksiä. Suomen kielessä käytetään myös termiä *etninen saareke*. (Ali & Joronen 2000, 243.)

Suomessa nämä niin kutsutut etniset taskut ovat vasta syntymävaiheessa. Maahanmuuttajat hoitavat useammin kuin kantaväestö joitakin toimialoja, esimerkiksi siivousalaa, postinlajittelua, lehtien ja mainosten jakelua. Voidaan myös todeta, että joltain tietyltä alueelta peräisin olevat maahanmuuttajat toimivat yrittäjinä jollain tietyllä toimialalla, kuten venäläiset toimivat palvelualoilla, rakennusalalla ja ulkomaankaupassa. (Ali & Joronen 2000, 243.)

Lidian tapauksessa ei voi yleistää, että venäläiset hoitaisivat venäjän kielen koulutus- ja konsultointiyrityksiä. Lidia pystyy kyllä työllistämään kotimaastaan peräisin olevia ihmisiä yrityksessään, koska liiketoiminta vaatii venäjän kielen osaamista.

Ali ja Joronen (2000, 243 - 245) esittelevät Lightin ja Goldin (2000) jäsenyykset etnisestä taloudesta. Sekä etnistä omistusta että etnistä kontrollia on jäseneltyksen mukaan, onko niiden toiminta virallista, epävirallista tai jopa laitonta. On vaikea määrittellä mikä on mitään, ja rajat ovat liikkuvia ja tulkinnanvaraisia. Esimerkiksi yritystoiminnan kokeilemista saattaa tapahtua epävirallisesti, ennen kuin aletaan maksaa virallisia yritystoimintaan liittyviä maksuja, kuten veroja. Maahanmuuttajayrittäjien ja kantaväestöön kuuluvien yrittäjien toiminta voi kuulua myös niin sanottuun harmaaseen talouteen, jolloin ainakin osa yrityksen toiminnasta ja taloudesta tapahtuu kirjanpidon ulkopuolella. Harmaan talouden toiminta voi toisinaan lähellä tai osa rikollista toimintaa. Rikollista toimintaa on esimerkiksi rahanpesu, josta Suomessakin on jo kokemusta maahanmuuttajien yritystoiminnan yhteydessä. Epäviralliseen ja laittomaan toimintaan ohjaa välillä myös se, että maahanmuuttajayrittäjän lähtömaan kulttuuri, lainsäädäntö ja liiketoiminnan etiikka ja moraalit eroavat voimakkaasti Suomen vastaavista oloista. Silloin maahanmuuttaja voi suhtautua myönteisemmin johonkin laittomaan toimintaan, esimerkiksi prostituutio tai huumeiden käyttö, kuin suomalainen.

Lidian toiminnassa ei vaikuta olevan mitään epäselvää tai epävirallista, vaikka yritystoiminta Venäjän federaatiossa on erilaista kuin Suomessa. Esimerkiksi Venäjän työmarkkinat ovat joustavampia kuin Suomen ja siellä on enemmän myös harmaata taloutta kuin Suomessa, jolloin yrityksissä on suhteessa enemmän työntekijöitä kuin Suomessa ja kaikki työntekijät eivät ole virallisia. (Logrén ja Löfgren 2005, 35 ja 144.)

11 MAAHANMUUTTAJA- JA VENÄLÄISTEN YRITTÄJIEN MENESTYSTEKIJÄT

Maahanmuuttajien yritystoiminnassa on menestystekijöitä ja kilpailuetuja, jotka ovat paljolti samanlaisia kuin kantaväestön yrityksissä. Joitain erityispiirteitä on, ja käsittelen menestystekijöitä lomittain.

11.1 Verkostot

Maahanmuuttajat ovat taitavia hyödyntämään sosiaalisia verkostojaan yritystoiminnassa. Oma etninen ryhmä antaa keskinäistä tukea ja konkreettista apua, kuten pääomaa, koulutusta ja luotettavaa työvoimaa. Avunanto on keskinäistä, mikä johtuu etnisen ryhmän sosiaalisesta kontrollista. (Ali & Joronen 2000, 217.)

Kun on tutkittu maahanmuuttajayrittäjien sosiaalisia verkostoja, puhutaan niin kutsutuista vahvoista siteistä ja heikoista siteistä. Vahvoja siteitä ovat perhesuhteet, ja heikkoja ovat puolestaan tuttavuussuhteet, jotka ovat voineet syntyä töissä, harrastuksissa tai yhdistyksissä. Maahanmuuttajien työllistymisen kannalta merkittäviksi on todettu heikkoihin siteisiin perustuvat sosiaaliset verkostot. Myös yhteistyötä tehdään yritysten kesken esimerkiksi tuotannossa, tilojen käytössä ja yhteismarkkinoinnissa. Yhteistyön määrä ja laatu vaihtelevat toimialoittain. On todettu, että entisestä Neuvostoliitosta tulleet yrittäjät ovat keskimääräistä aktiivisempia verkostojen rakentamisessa. (Ali & Joronen 2000, 218 ja 236.)

Suomen venäläistaustaisilla yrittäjillä onkin läheisiä suhteita Venäjälle ja toisiin venäläisiin, ja venäläisyrittäjät tukeutuvat maahanmuuttajayrittäjien tavoin henkilökohtaisiin verkostoihinsa. Erityisesti perustamisvaiheessa he tarvitsivat toistensa tukea, ja esimerkiksi joka kuudes Jumpposen, Ikävalkon ja Karandasovin venäläisvetoista yrittäjyyttä Suomessa selvittäneeseen tutkimukseen osallistunut venäläisvetoinen yritys kertoi saaneensa rahoitusta Venäjältä. Toisinaan koko rahoitus on peräisin Venäjältä. Venäläisvetoiset yritykset käyttävät hyväkseen myös venäläisiä neuvonantajia ja konsultteja ja toimivat Venäjällä sijaitsevien yritysten alihankkijoina. (Jumpponen, Ikävalko ja Karandasov 2009, 14 - 15.)

Lidia kertoi, että hän ei ole juuri tekemisissä muiden venäläisten yrittäjien kanssa. Hän jopa närkästyi lievästi, kun kysyin, onko hän yhteistyössä toisten venäläisten kanssa. Hän kielsi, että ei ole olemassa mitään venäläisten ryhmää, joka käyttää toistensa palveluja ja auttaa toisiaan:

”Ei mitään omaa verkkoa, että ostetaan vain venäläisiltä tai --- ”

Lidiällä voidaan kuitenkin sanoa olevan paljon verkostoja. Yrittäjyyden alussa hänen kanssaan asunut suomalainen tataarimies antoi pöytälaatikkoyrityksensä hänen käyttöönsä ja neuvoi häntä. Suomen tataareilla on ylipäätensä paljon yhteyksiä Venäjälle, sillä monet tataarisuvut ovat tulleet Suomeen Venäjän federaation alueelta tai entisestä Neuvostoliitosta, ja myös heidän tyypillinen uskontonsa, islam, sitoo heitä toisiinsa niin Suomessa kuin Venäjälläkin, myös perhesitein. Lidiakin oli Venäjältä.

Vaikka Lidiällä ei olekaan suhteita oman etnisen ryhmän vetämiin yrityksiin, hänellä on omassa yrityksessään töissä Venäjän federaatiosta kotoisin oleviin ihmisiä. Kysyin miten Lidia rekrytoi opettajia kielikoulutusyritykseensä. Hän vastasi, että hän on rekrytoinut paljon työvoimatoimiston kautta venäläisiä. Hän on ilmoittanut auki olevasta työpaikasta venäjän kielen kouluttajana. Sitten Lidia on haastatellut monia ehdokkaita, joista hän on valinnut mielestään parhaimmat. Nämä työntekijät Lidia on kouluttanut itse käyttämään Lidian kehittämiä opetusmenetelmiä ja hänen laatimiaan opetusmateriaaleja. Heistä Lidia tunsu olevan vastuussa, mikä jaksoi yrittämään.

Tärkeä kumppani yritystoiminnassa on myös oma poika, johon on vahva side. Äiti ja poika keskustelevat paljon, ja poika on äidin uskottu myös yritysasioissa. Poika on mukana neuvotteluissa ja yrityksen toiminnassa, minkä ehtii.

”Tilanteita, neuvotteluja, semmoset sopimusneuvotteluja korkealla tasolla. Hän on aina mukana.”

Poika oppii paljon yritystoiminnassa ja tuo toisaalta suomalaista näkökulmaa opintojensa ja koulutaustansa ansiosta. Pojan oleminen mukana tuo perheyrittäjäspiriteitä Lidian yrittäjätarinaan.

Lidia ilmoitti myös sen, että hänellä on tytäryritys Venäjän federaatiossa. Se toimii Pietarissa, ja siellä on paikallinen työntekijä, joka antaa kielikoulutusta suomalaisten yritysten työntekijöille kaupungissa. Sitä kautta hänellä on ammatillisia yhteyksiä Venäjälle, vaikka asiakkaat ovatkin suomalaisia.

Lidiällä on myös verkostoja Suomessa, koska hän mainitsi saaneensa merkittävän paljon apua omilta asiakkailtaan. Kun Lidiällä on ollut ongelma, hän on ottanut asian aiheeksi oppitunneillaan ja pyytänyt asiakasta selittämään asian venäjäksi. Asiakkaat ovat auttaneet mielellään, ja Lidia auttaa puolestaan heitä tulkitsemaan liike-elämän tilanteita, joita he kohtaavat venäläisten kanssa.

Lidia kertoi, että normaalin markkinoinnin, kuten ilmoitusten, Internet-mainonnan ja yrityksen verkkosivujen lisäksi Lidia tekee henkilökohtaista myyntityötä, mikä lisää ja edistää Lidian verkostoja Suomessa. Hän tarttuu pu-

helimeen reippaasti ja soittaa usein ylimmälle johdolle, kuten esimerkiksi aikanaan silloiselle VR:n pääjohtajalle Panu Haapalalle, joka suostui tapaamiseen. Mielestäni se on saavutus, kun ajattelee, kuinka paljon yhteydenottoja pääjohtaja saa. Lidia onnistui vakuuttamaan Haapalan, vaikka oli entuudestaan tuntematon ja hänen puheestaan kuulee, että hän ei ole suomalainen. Kun onnistuu markkinoimaan ja sopimaan tapauksen, voi olla yhteydessä myöhemminkin ja rakentaa asiakassuhdetta.

11.2 OPPIMINEN , INNOVATIIVISUUS JA INTUITIO

Innovatiivisuus, oppiminen ja osaaminen ovat tärkeitä menestystekijöitä myös maahanmuuttajien yritystoiminnassa. Maahanmuuttajat tuovat uudessa maassa markkinoille uusia palveluita tai keksivät uusia tapoja myydä vanhoja tuotteita tai palveluita. Etniset markkinat eivät riitä useinkaan, vaan maahanmuuttajayrittäjät suuntaavat tuotteensa ja palvelunsa kantaväestölle. Tärkeää on myös tuntea uuden maan markkinat, oma liikeidea, palvelujärjestelmä ja markkinointi. Ylipäättänsä menestystekijät ovat samoja niin kantaväestön kuin maahanmuuttajienkin yrityksillä. (Joronen & Ali 2000, 220 – 221; Waldinger & McEvoy & Aldrich 1990, 106 – 130.)

Lidia opetteli tuntemaan Suomen, suomen kielen ja Suomen toimintaympäristön muutettuaan Suomeen ja aloitettuaan kielikoulutusyrittäjänä, ja hän oli motivoitunut. Hän ei suuntautunut koskaan etnisille markkinoille, vaan alkoi myydä yrityksensä kielikoulutus- ja kielikonsultointipalveluja suomalaisille Venäjän-kauppaa tekeville yrityksille. Yrityksen aloittaessa vuonna 1991 ajankohta oli huono siksi, että 1990-luvulla oli lama, ja palveluja ei ostettu. Venäjänkauppa oli kuihtunut Neuvostoliiton romahtamisen myötä. Venäjän kieli ei ollut edes yhtä muodikas kuin nykyisin, vaikka se on aina ollut tarpeellinen osata liike-elämässä Suomen maantieteellisen ja sijainnin ja markkinoiden takia.

Lidian tuote oli erikoinen, sillä hän oli itse kehittänyt kokemuksensa ja näkemysensä pohjalta interaktiivisen menetelmän ja kirjoittanut itse oppimateriaalia. Hän näki venäjän kielen osaamisen tarpeen Suomessa ja tyydytti siten yritysten osaamistarpeita. Hän teki myös sinnikkäästi henkilökohtaista myyntityötä, markkinoi ja hoiti asiakassuhteita.

Kun kysyin, minkälaisia neuvoja Lidia antaisi venäläiselle, joka aloittaa yrittäjänä Suomessa, Lidiakin puhuu sopeutumisesta, yhteiskuntaan integroitumisesta ja suomalaisen kulttuurin havainnoimisesta ja imemisestä, kielen opettelemisesta ja hyvien venäläisten piirteiden korostamisesta sekä luovuudesta.

”Elikä jos sinä yrität tämän kreatiiviteetti plus su oman maan tavalla ja yrität olla auki ja osa tästä kunnasta. Yrität opiskella kieltä, koska

se on yks askel suomalaisia päin. Ja sitten pärjät. Tässä ei ole hankala pärjätä, jos vain osaat.”

Kun kysyin, miten Lidia kehittää, johtaa ja suunnittelee yritystoimintaansa, Lidia kertoi luottavansa havainnointiin ja intuitioon:

”Elämä itse näytti. Elikä pitää vain lukea merkkejä, jota ---.”

Yrityksen laajentamisesta Lidia kertoi taas, että elämän merkit näyttivät::

”Koska Tampereella oli näin, että siellä oli pyydetty tuntia ja sitten kyllä yritetään ---”

”Koska Stockmann sanoi, että heillä on ihmisiä. He kohta muuttavat Venäjälle tekemään töitä ja he, koulutusosasto haluaa, että me jatkaisimme heidän kanssaan. Koulutus siellä.”

Pienissä yrityksissä ei välttämättä ole strategista suunnittelua, kuten suurissa konserneissa. Monesti päätökset tehdään kuulostellen itseä, ympäristöä ja asiakkaita. Ei tehdä markkinatutkimuksia, vaan luodataan ympäristöä itse. Lidia-kin osasi seurata vihjeitä, hiljaisia signaaleja, jotka olivat ilmassa tai sanottuina ihmisten ilmauksissa. Kyse on intuitiosta. Ihmiset kertovat usein, että he ajautuvat elämässään eri vaiheisiin. Kun jälkeenpäin seurataan elämän tilanteita, ne voivat muodostaa täysin loogisen kaaren. Lidian toiminnassa on varmasti kyse tällaisesta ympäristön havaitsemisesta ja mahdollisuuksien tunnistamisesta, mikä on ollut tuloksellista, kun toiminta on laajentunut eri kaupunkeihin Suomessa ja työntekijöitä on tullut lisää.

11.3 Yritteliäisyys

Lidia korosti myös yrittämisen tahtoa ja sinnikkyyttä. Lidia kertoo, että hänelle ominaista yritystoiminnassa on yrityksen ja erehdyksen tie:

”Metod prob i oshibok venäjäksi se kutsutaan. Prob on yrittää. --- Prob i oshibok, kun yrität ja teet virheet. Ja tällä tavalla löydät oikeat tiet.”

Kuten mainittu, Lidia on joutunut ja halunnut opetella yrittäjänä toimimisen Suomessa, suomen kielellä, mikä on varmasti vienyt aikaa ja energiaa vieraassa maassa. Lidia ja hänen poikansa uskovat, että yritys on toiminut ja kehittynyt siksi, että on yritetty.

”Yrittämällä pärjät tai yrittämällä pääset eteenpäin.”

Lidia mainitsi myös yrittäjämäisen toimintatavan. Hän kertoo, että Espoon Lindexissä työskentelee kaksi tummaa työntekijää, joiden Lidia tietää olevan ulkomaalaisia. Lidia totesi, että tämä Lindex on paras Lindex, jossa hän on käynyt.

”Se näkyi, etteivät he eivät vain töissä. --- Ja se muoto, miten he palvelivat asiakkaita. Se näky he eivät vain töissä.”

Kun tiedustelin, onko Lidia joskus ajatellut lopettaa, kun on ollut vaikeata, hän vastasi:

”--- mä en ole tehnyt mitään päätöksiä. Elämä itse näyttää. Vremja pokazhet.”

Lidiällä on siis vahva usko ja vakaa aikomus toimia yrittäjänä, olivat ajat mitkä hyvänsä. Lidia mainitsi pariin otteeseen, että vuosi 2009 oli vaikea. Pitää vain tehdä lujasti työtä. Lidian yritys on hänelle tärkeä. Se on hänen elämäntapansa eikä hän voi muuta ajatella. Niin hän on menestynyt, yritys on edelleen toiminnassa ja laajentunut.

12 SUOMEN LIKETOIMINTAYMPÄRISTÖ MAAHANMUUTTAJAYRITTÄJÄN JA VENÄLÄISEN YRITTÄJÄN KANNALTA

Maahanmuuttajayrittäjät kokevat Suomen yritys kentän pääosin myönteisenä, varsinkin jos yrittäjä on asunut kauan maassa. Yritys on helppo perustaa. Jonkin verran on moitittu sitä, että ilmapiiri ei kannusta yrittäjyyteen. Neuvontaa on hankala saada, kun sitä annetaan monissa toimintapisteissä (Ali & Joronen 2000, 239.) Kokemukset vaihtelevat maaryhmittäin. Ruotsalaiset yrittäjät Suomessa ovat kokeneet ennakkoluuloja, jotka koskevat ruotsinkielisiä maassamme. Myös afrikkalaiset olivat kokeneet ennakkoluuloja. Eniten ongelmia on ollut pääoman hankkimisessa ja siinä, että saa yrityksen kannattavaksi. (Ali & Joronen 2000, 239.)

Venäläiset yrittäjät kokevat toisinaan suomalaisten viranomaisten auttamishalun hämmentäväksi, sillä he ovat tottuneet, että viranomaiset hankaloittavat yrittäjien toimintaa. Hyödyllisimmäksi viranomaistahoksi venäläisyrittäjät nimesivät tullin, koska monet heistä toimivat kansainvälisessä kaupassa. Monia yritystoimintaa tukevia julkisia instansseja venäläisyrittäjät eivät sen sijaan tunneneet tai kovasti arvostaneet. Hankalimmiksi yhteistyökumppaneiksi oli koettu maahanmuuttoviranomaiset ja rahoituslaitokset. Useimmiten venäläisten yritystoiminta on aloitettu ilman julkista tukea. (Jumpponen, Ikävalko ja Karandassov 2009, 15 - 17.)

Lidian mielestä yrittäjänä toimiminen Suomessa ei ole vaikeaa. Hän on keskustellut asiasta monta kertaa liiketaloutta Suomessa ja oikeustiedettä Venäjällä opiskelevan, yrityksen toiminnassa mukana olevan poikansa kanssa. Lidia sanoi, että Suomessa ihmisillä on hänen mukaansa enemmän mahdollisuuksia yrittää kuin Venäjällä. Lidian mukaan Suomessa saa mahdollisuuksia, kun hoi-taa oman työnsä kunnolla. Henkilö huomataan ja hän voi edistyä elämässään.

Lidiakaan ei saanut mitään tukea, rahaa tai apua aloittaessa yrittäjänä. Hän ei tiennyt, että tukia on olemassa eikä kukaan kertonut hänelle. Hän ei käynyt mitään yrittäjäkoulutusta. Kun Lidia mietti tarkemmin, hän muisti käyneensä silloisessa Kauppa- ja teollisuusministeriössä täyttämässä lupalomakkeita. Silloin hän oli joutunut kyselemään kaikesta, kun ei ollut osannut kieltä, ei ollut kansalaisutta eikä tiennyt lupa-asioista juuri mitään.

Kun verrataan Suomen ja Venäjän yritysilmapiiriä, voidaan todeta, että Suomessa on lähes kaikin tavoin helpompaa harjoittaa yritystoimintaa kuin Venäjällä. Venäjän indeksi monissa kohdissa, kuten ulkomaankauppa, verojen mak-

su tai lisenssit, on yli sadan, mikä indikoi hankaluutta. Suomi sijoittuu ainoastaan työntekijöiden palkkaamista käsittelevässä kohdassa yli sadan. (Karhunen ym. 2008, 11.)

TAULUKKO 3: Suomen ja Venäjän yrittäjyysilmapiiri

Helppous...	Suomessa	Venäjällä
harjoittaa yritystoimintaa	13	106
perustaa yritys	16	50
hoitaa lisenssiasioita	39	177
työllistää	127	101
rekisteröidä kiinteistö	17	45
saada lainaa	26	84
sijoittajien suojelu?	51	83
verojen maksaminen	83	130
ulkomaankauppa	5	155
sopimusten aikaansaanti	7	19
yrittäjyksen lopettaminen	5	80

Lidia kertoikin, että Venäjällä yrittäminen on tuskaisaa:

”Mutta yrittävyydestä, aaaa, semmonen tunne, että sinä olisit aaa, aaa, pullon pohjalla, sisällä. Ja se --- pullonkaula ---. Se on niin ka-pea, pieni ja niin ylhäällä. Ja vaikka kuinka korkealla sinä yritätä hypätä ---. Ei onnistu. Täällä se ei ole viinipullo. Ja tää Venäjällä sä olet kuin viinipullossa. Suomessa sinä olet kuin tavallisessa purkissa.”

Metafora on kuvaava. Voi vain kuvitella, minkälaista olisi olla viinipullon pohjalla. Siellä on umpinaista, huono ilma ja pimeää. Tie ylös ja ulos on miltei mahdoton, vaikka kuinka ponnistaisi. Valoa ei näy.

Suomalaisten kanssa tulee kyllä toimeen, kunhan heihin tutustuu, imee heidän tapansa eikä eristäydy.

”Sitten onnistuu. Vaikka mitä.”

Lidialla oli vahva käsitys tästä asiasta. Oli myös mielenkiintoista, kuinka paljon hän halusi olla tekemisissä suomalaisten kanssa ja kuinka myönteiseksi hän kuvasi kanssakäymisen. Ehkä Lidian elämänasennetta voisi kuvata kiitolliseksi. Kiitollisuus antaa voimia myös yritystoimintaan ja pitää positiivista virettä ja optimismia yllä, mitä tarvitaan.

Lidia kiitti moneen otteeseen suomalaisia, jotka ovat mahdollistaneet yrittäjyyden:

”--- opetan, sanon Andrejille, pojalleni, aina, että --- mitäs, pieni hetki --- meillä pitää olla tosi kiitollisia suomalaisille ihmisille, että he antoivat meille mahdollisuuden pärjätä täällä.”

Yrittää ei voi yksin. Liiketoiminnassa on toimintaympäristö, yhteistyökumppanit ja asiakkaat, jotka viime kädessä tuovat elannon.

13 MAAHANMUUTTAJIEN YRITYSPALVELUT

Kun Lidia aloitti yrittäjänä vuonna 1991, hän ja hänen poikansa olivat omasta mielestään ainoat ulkomaalaiset Helsingissä. Suomi oli silloin erilainen, joten tilannetta ei voi verrata nykypäivään. Lidia ei saanut mielestään juuri mitään apua. Mies, jonka takia Lidia oli muuttanut Suomeen, neuvoi ja auttoi Lidiaa. Mies antoi pöytälaatikkoyrityksensä Lidian käyttöön ja toimi sen hallituksessa.

Lidia ei tiennyt, että voisi saada neuvoja, tukea tai rahoitusta jostain. Hän sanoi, että kukaan ei kertonut eikä hän tiennyt mitään mistään julkisista palveluista. Alussa hän kävi monta kertaa silloisessa Kauppa- ja teollisuusministeriössä, jossa hän vähän epäselvästi muistaa anoneensa erilaisia lupia. Hänellä ei ollut suomen kielen taitoa eikä maan kansallisuutta, mutta hän kertoo saaneensa sinänsä hyvää palvelua. Lidia jaksoi kysyä englanniksi niin kauan, kunnes ymmärsi. Hän kertoi, että viranomaiset huomasivat hänen olevan tosissaan.

Kun haastattelin Lidiaa, otin esille myös koulutuksen tarpeen. Kysyin, minkälaista koulutusta venäläiset yrittäjät tarvitsisivat Suomessa. Lidia vastasi, että hänestä tuntuu, että töissä oppii parhaiten. Hän nosti kuitenkin esille kielitaidon.

”Kieli. Sen mä voin Suomessa ei valitettavasti ole hyviä suomen kielen opettajia.”

Olin ehkä hämmästynyt siitä, että Lidia ei kaivannut sen enempää koulutusta. Suomen kielen opetus ulkomaalaisille kehittyy koko ajan, ja aikaisemmin on varmasti ollut puutteita opetusmenetelmissä, koska sitä ei ole mielletty omaksi alakseen ja viime vuosiin saakka suomen kielen korkeakoulutus on keskittynyt lähinnä suomea äidinkielenä -koulutukseen, mikä ei ole ollut maahanmuuttajien kannalta paras vaihtoehto. Lidia mainitsi myös epäpätevän opettajan kurssilla, mikä ei ole ollut tavatonta. Olen itsekin kuullut, että suomen kieltä ovat opettaneet maahanmuuttajille ihmiset, joilla ei ole minkäänlaista alan koulutusta.

Nykyään on tarjolla koulutusta S2-opettajille, jotka erikoistuvat opettamaan suomea toisena kielenä, ja koulutettujen ja asiaan erikoistuneiden S2-opettajien määrä on lisääntynyt. Sunnuntaina 28.2.2010 (Helsingin Sanomat 2009, A5 ja D1 - D2) uutisoitiin myös sitä, että suuret kulttuurirahastot panostavat kaksikymmentä miljoonaa euroa maahanmuuttajien kielikoulutukseen, joka on avain yhteiskuntaan.

Kuten kirjoitin, Lidia ei saanut todellakaan minkäänlaista lainaa tai rahallista tukea aloittaessaan yritystoimintaansa Suomessa vuonna 1991. Lidia oli myös voimakkaasti sitä mieltä, että tukia ja lainoja ei erityisesti tarvita. Lidian mielestä ihmisille tulee antaa vain lupa toimia ja yrittää, ja sitten hän saa yrittää ja menestyä. Itsestä yrittämisen on lähdettävä. Lidian mukaan se, joka haluaa pärjätä, pärjää ilman rahaa:

”Suomalainen ei välttämättä tarvitse hakea rahasto, koska jos saat tukea, sitten voit olla rentoutunut.”

Lidian mukaan tukirahat vääristävät tilannetta. Tukia nostava yrittäjä ei miellä sitä, että on ansaittava itse, kilpailtava ja ei voi elää tukirahojen kanssa. Tuet laiskistavat.

Lidia on ylpeä siitä, että ei ole saanut senttiäkään Suomen valtiolta.

” Elikä kaikki mitä sinä omistat, sinu pitää itse --- saada. --- Ei vain käydä koputtaa oveen ja pyytää rahaa. --- Elikä mä tiedän, että monet ulkomaalaiset ja venäläiset ovat saaneet paljon tukea. Minä en ole saanut mitään. Henkilökohtaisesti. ”

Lidia sanoi, että hänet on kasvatettu niin, että pitää itse ansaita ja hankkia kaikki. Varmasti onkin niin, että jos joku oikein paljon haluaa yrittää, hän yrittää missä tilanteessa hyvänsä. Kuitenkin tietämättömyys ei lisää yrittämistä.

Maahanmuuttajien ja erityisesti venäläisten yrityspalveluista kertovaa tietoa ja Lidian tarinaa ei ole helppo saada keskustelemaan keskenään. Osaksi tämä johtuu siitä, että Lidia aloitti yrittäjänä melkein kaksikymmentä vuotta sitten tästä hetkestä ja maahanmuuttajayrittäjien neuvontapalvelut ovat kehittyneet huomasti, mitä yritän kuvata. Toinen syy kuvaamisen vaikeuteen on se, että Lidialla on oma yrittäjän näkökulmansa ja ajatuksensa koulutuksesta, tuista ja neuvonnasta ja maahanmuuttajien yrityspalveluja kuvaavat kirjoittajat tarkastelevat asiaa joko yhteiskunnan näkökulmasta makrotasolla tai sitten omista neuvon lähtökohdistaan. Tarkastelun lähtökohta on siis aivan eri.

Hjalmarssonin ja Johanssonin (2003) artikkeli julkisista yrityspalveluista sivuaa tätä ongelmakenttää. Yrityspalvelut edustavat toisinaan makrotasoa, jonka Hjalmarsson ja Johansson näkevät markkinainterventiona. Siinä asiakas on alistuva objekti ja kehittäminen operatiivista, mitä kritisoidaan. Hjalmarsson ja Johansson yhdistävät yllättävästi neoklassisen talousteorian, narratiivisen identiteettiteorian, Foucault'n valtateoriat ja asiakkaistumisen käsitteen. Ihanteellisempänä neuvontapalvelumuotona kirjoittajat näkevät, että yrittäjä tulisi nähdä mikrotasolla subjektina, joka kehittää itävaltalaisen evolutionaarisen talousteorian mukaan konsultin kanssa yhdessä ja valtateorian mukaan tasa-arvoisesti strategisesti yrityksensä toimintaa.

Suomessa on 2010-luvulla valtakunnallisia yrityspalveluorganisaatioita, kuten rahoitusyhtiö Finnvera Oyj ja Finpro, joka palvelee kansainvälistymisasioissa, Teknologian kehittämiskeskus Tekes, Patentti- ja rekisterihallitus. Alueellisia yrityspalveluja tarjoavat mm. TE-keskukset, joilta saa neuvontaa ja rahoitusta, sekä tekniikan alan tutkimusta tuottava VTT, korkeakoulut sekä maaseutukeskukset. Toimijoita on paljon, mikä voi vaikeuttaa sitä, että maahanmuuttaja voisi hahmottaa, mistä hän saisi apua kaivatessaan yrityspalvelua. Vaikka palveluntuottajia on edelleen useita, Suomen yrityspalvelujärjestelmää on 2000-luvun puolenvälin jälkeen Ennen vuotta 2007 laskettiin, että yrityspalvelutuotteita on noin 200, tarjontapisteitä 1200 ja palveluorganisaatioita 20 – 30. (KTM 2007, 31.)

Vuonna 2009 yrityspalvelut keskitettiin valtakunnallisen Yritys-Suomi-brändin alle. Yritys-Suomella on Internet-, puhelin, seutuyritys-, kasvuyritys- ja innovaatiopalvelu. Uudistus palvelee niin suomalaisia kuin maahanmuuttajataustaisia yrittäjiäkin. Paikallisesti monet kaupungit ovat ulkoistaneet maahanmuuttajien yrityspalvelut uusiyrityskeskuksille, jotka toki palvelevat yleisimmillä kielillä mutta tarjoavat maahanmuuttajille samoja palveluja kuin kantaväestöllekin. Uusyrityskeskusten asiakkaista noin 5 – 10 prosenttia on maahanmuuttajia. (Yritys-Suomi 2009; KTM 2007, 32 – 33).

Koska pääkaupunkiseudulla on eniten maahanmuuttajia, Helsingissä kaupungin elinkeinopalveluiden vuonna 1993 perustetuissa NYP-yrityspalveluissa huomattiin kokemusten perusteella, että maahanmuuttaja-asiakkailta oli selkeästi omia tarpeita, joiden pohjalta toimintaa voitiin alkaa kehittää. Asiakkaita palvellaan nykyään suomeksi, ruotsiksi, englanniksi, saksaksi, venäjäksi ja viroksi. Suomen kielen taitoa korostetaan neuvonnassa, ja NYP-yrityspalveluissa järjestetään kursseja aloittaville yrittäjille, joihin osallistuvat sekä suomalaiset että maahanmuuttajataustaiset aloittelevat yrittäjät, mikä auttaa verkostoitumista. Kurseilla käsitellään asiakkaan liikeidea, sen tuotteistusta ja laatutekijöitä. Markkinaselvitys tehdään, ja talousasiat selvitetään ja lasketaan. Markkinointia ohjataan, ja asiakasta opetetaan myymään ja neuvottelemaan. Yrityshallintotoiminnot käydään läpi. Lopulta laaditaan liiketoimintasuunnitelma, ja perustetaan yritys, jonka muoto, asiakirjat ja rahoitus tehdään yhdessä. Kurssi on suunnattu myös erityisesti maahanmuuttajille, jolloin menetelmä on valmentavampi kuin suomalaisille. NYP tarjoaa myös yrityshautomopalveluita ja vuokraa toimistotiloja aloitteleville yrittäjille. NYP-projektissa on todettu, että kibs-yritykset ovat kasvava sektori ja että maahanmuuttajat perustavat nykyisin yrityksen sille alalle, johon he ovat kouluttautuneet. Vielä 2000-luvun alussa saatettiin perustaa siivousalan yritys, vaikka yrittäjä oli koulutukseltaan insinööri. (KTM 2007, 33 - 35.)

Pääkaupunkiin muuttanut Lidia aloitti yrityksensä kaksi vuotta aiemmin kuin NYP-yrityspalvelut käynnistivät toimintansa. En tiedä, olisiko Lidia saanut tietoa NYP-yrityspalveluista muutettuaan maahan, koska Lidia korosti sitä, että kukaan ei osannut kertoa hänellä eri mahdollisuuksista. Lidia perusti kuitenkin

yrittäjien, jonka toimiala oli hänen osaamisensa ja koulutuksensa mukaista ja tasoista.

NYP-yrittäjäpalvelut mainitaan myös julkaisussa *Entrepreneurial Diversity in a Unified Europe* (2008). Siinä oli valittu parhaita käytänteitä 32 eri Euroopan maasta ja analysoiden tutkittiin sitä, miten olemassa olevat viralliset organisaatiot pystyvät parhaiten tukemaan etnisiä vähemmistöjä yrittäjyydessä. Tutkimuksessa todettiin, että NYP-yrittäjäpalvelut tarjoavat koulutusta, neuvontaa, mentorointia, tietoa, rahoituspalveluja ja hautomotoimintaa, mikä oli monipuolista verrattuna muihin mainittuihin vastaaviin eurooppalaisiin organisaatioihin. Vuonna 2006 NYP-yrittäjäpalvelut käytti 540 000 euroa toimintaansa, johon osallistui 980 aloitettavaa yrittäjää. Heistä 430 perusti yrityksen, ja yritysten selviämisprosentti oli 80 %. Suomalaiseen tapaan projekti oli toisiin verrattuna tehokas: samalla rahalla saatiin aikaiseksi enemmän kuin muualla. (*Entrepreneurial Diversity in a Unified Europe* 2008, 35 - 36.)

Kotkassa toimii Cursor Oy, joka on Kymenlaakson alueen yrittäjäpalvelu. Cursor Oy:n asiakkaina on erityisesti venäläistäustaisia henkilöitä, jotka ovat kiinnostuneita yrittämisestä. Vuonna 2005 yli 13 prosenttia Kotkan ja Haminan seudun yrityksistä oli venäläisvetoisia. Cursor Oy onkin kartoittanut venäläisten yrittäjien tukitarpeista, ja esimerkiksi venäjänkielistä yrittäjäkoulutusta kaivataan, sillä kaikki venäläiset eivät puhu edes englantia, toisin kuin englannin kielen opettajana toiminut Lidia. Myös toimivat venäläisten harjoittamat yritykset tarvitsevat neuvontaa kartoitusten mukaan, ja nykyisin palvelut ovat jääneet paljolti käyttämättä tai sitten ne eivät ole sujuneet yhtä mainiosti kuin kantaväestön käyttäessä palveluja. Vain viisi prosenttia olemassa olevista venäläisyrittäjistä oli käyttänyt neuvontapalveluja. (KTM 2008, 35 - 36.)

Cursor Oy:ssä alettiin kehittää venäläisille suunnattua palvelua, ja venäjänkielinen maahanmuuttajien yritysneuvonta perustettiin. Palkattu yritysneuvoja on venäläinen maahanmuuttaja, joka toimii verkostomaisesti ja kiertää kentällä, organisaatioissa ja oppilaitoksissa. Palveluja tarjotaan myös Internetissä, ja venäläisille tuotetaan venäjänkielistä aineistoa. Seminaareja järjestetään, ja niissä maahanmuuttajat käyvät läpi onnistuneita kokemuksiaan ja virheitään, elämänhallintaa, urasuunnittelua, arvonlisäverotusta ja ammattijärjestöjen toimintaa. Itse neuvontaprosessi on samanlainen kuin muillakin. Yrittäjyysasiamiehen toimintaa on tarkoitus laajentaa, ja tästä kokemuksesta voidaan ottaa mallia kaikilla EU:n ja muiden alueiden rajaseutujen maahanmuuttajataustaisten ihmisten yrittäjyyden kehittämisessä. (KTM 2008, 36 - 38.)

On hyvä ajatus kohdistaa venäläisille oma, erikoistunut yritysneuvonta maan itäosaan, sillä siellä venäläisvetoisia yrityksiä on. Myös venäläisen maahanmuuttajaneuvojan palkkaaminen on mielestäni tärkeää, sillä siten saadaan venäläisten maahanmuuttajien osaaminen käyttöön. Venäläinen maahanmuuttajaneuvoja ymmärtää venäläisiä yrittäjiä aivan eri tavoin kuin suomalainen.

Olinhan itsekin yllättynyt Lidian mielipiteistä, joiden mukaan erityistä koulutusta ei tarvita.

Maahanmuuttajien työllistämiseksi ja yrittäjyyden lisäämiseksi on Suomessa toteutettu monta projektia, joista monet on järjestetty Euroopan sosiaalirahaston eli ESR:n varoin. Euroopan sosiaalirahastossahan yrittäjyys on tavoite numero kolme rahaston ohjelmassa. Esimerkkejä näistä projekteista ovat mm. Oulun seudulla vuosina 2004 – 2006 organisoitu maahanmuuttajien koulutushanke, jossa maahanmuuttajien liiketoimintaosaaminen ja yrittäjyysvalmiudet lisääntyivät arviointien mukaan. Yrityksiäkin perustettiin projektien jälkeen, ja olemassa olevat yritykset kehittyivät ja työpaikkoja tuli lisää. (KTM 2007, 38 – 39.)

Vuonna 2007 toteutettiin maahanmuuttajanaisille suunnattu projekti Omalle yrittäjäuralle, jonka rahoitti jälleen Euroopan sosiaalirahasto ja Uudenmaan TE-keskus. Tässä hankkeessa pääosin venäläiset ja virolaiset naiset opiskelivat yrittäjävalmiuksia, jotta he voisivat perustaa yrityksen lähinnä hyvinvointi- tai palvelusektorille. Projekti Yhteistyöllä menestykseen oli käynnissä vuosina 2004 – 2006, ja senkin kohderyhmänä olivat yrittäjyyttä suunnittelevat naiset. Vuodelta 1998 peräisin oleva projekti MOPO-projekti kehitti niin ikään maahanmuuttajaosuuskuntien liikkeenjohto- ja ammattitaitoja koulutuksen avulla. (KTM 2007, 39 – 40.)

Euroopan sosiaalirahaston osittain rahoittama, vuosina 2003 – 2006 toiminut MoniQ-hanke pyrki edistämään monikulttuurisuuden lisääntymistä työpaikoilla koulutuksen ja tiedottamisen kautta. Tähän liittyy käsite *monikulttuurisuus* (multiculturalism), jonka mukaan eri kulttuureilla on mahdollisuus elää rinnakkain. Liikkeenjohdon kirjallisuudessa esiintyy käsite *Diversity Management*, jonka mukaan työyhteisön jäsenten erilaisuus, mm. eri etniset taustat tuovat lisää taloudellista tulosta yritykselle tai yhteisölle. Myös Suomen maahanmuuttopolitiikassa vallitsee tasavertaisuuden ja moniarvoisuuden periaate, jota voi nimittää myös *pluralismiksi*. Pluralismissa tunnustetaan kulttuurien monimuotoisuus: vaikka ihmiset ovat erilaisia, he ovat yhtä arvokkaita. Koska ihmiset ovat erilaisia, heitä tulee kohdella eri tavoin eikä pakottaa kaikkia ajattelematta samaan malliin. (KTM 2007, 40 – 47; Trux 2000, 269 – 270.)

Maahanmuuttajille tarjotaan myös rahoituspalveluja. Tämä on tärkeää, sillä esimerkiksi European Microfinance Networkin (EMN) suorittaman tutkimuksen *Immigrant participation in microloan programmes in Western Europe* (2006) mukaan jopa 73 prosenttia maahanmuuttajista kertoi kohdanneensa vaikeuksia rahoitusta etsiessään. Suomessakin maahanmuuttajat hakevat rahoitusta usein perheeltään, sukulaisiltaan ja muilta verkostoiltaan jopa entisestä kotimaastaan saakka, kun taas suomalaiset hakevat lainaa pankista tai Finnvera Oyj:ltä, joka on Suomen valtion omistama, pienten ja keskisuurten yritysten toimintaa, vientiä, kansainvälistymistä ja valtion aluepolitiikan tavoitteiden tukeva erityisrahoitusyhtiö. Maahanmuuttajat eivät osaa hakea rahoitusta suomalaisesta tukijärjestelmästä, koska he eivät tunne yhteiskunnan tukimuotoja tai

eivät osaa suomen kieltä riittävästi hankkiakseen itsenäisesti tietoa. (Ali & Joronen 2000; Joronen 2005b; Finnvera Oyj 2009).

Lidiakaan ei tiennyt, että Suomessa voi hakea rahaa tai rahoitusta jostain. Myös Jumpposen, Ikävälkon ja Karandassovin (2009) tutkimuksessa todettiin, että Suomen venäläiset yrittäjät eivät miellä eivätkä tiedä sitä, että Suomesta voi hakea rahoitusta. Venäläisten yritykset on perustettu ilman rahoitusta tai sitten rahoitusta on haettu jopa Venäjältä saakka. Lidian yritys käynnistyi hyvin vähin varoin, ja toiminta oli ensin pienimuotoista, kotoa käsin hoidettua. Hänellä ei ollut aluksi työntekijöitä, vaan hän hoiti kaiken itse, jolloin kulut pysyivät kurissa. (Jumpponen, Ikävälko ja Karandassov 2009, 14 - 15.)

Työ- ja elinkeinoministeriöltä anottava starttiraha on lisännyt uusien yritysten määrää. Vuonna 2009 starttirahan määrä on noin 527 - 670 euroa kuukaudessa korkeintaan 18 kuukautta. Kun silloinen työministeriö alkoi myöntää starttirahaa vuonna 2005, voitiin Uusiyrittäjäkeskuksissa todetta, että tammi - kesäkuussa 2005 perustettiin 31 prosenttia enemmän yrityksiä kuin edellisellä vuonna samaan aikaan. Myös maahanmuuttajat saavat starttirahaa aloittaessaan uuden yrityksen, kunhan he osaavat hakea sitä. Esimerkiksi NYP- yrityspalvelut Helsingissä on kiinnittänyt asiaan huomiota ja neuvoa maahanmuuttajaasiakkaitaan, kuinka rahaa haetaan ja hakemukseen liitettävä toiminta- ja rahoitussuunnitelma laaditaan. (KTM 2007, 42 - 44; Työ- ja elinkeinotoimisto 2009.)

Suomessa valtaosa yrityksen perustamista ja yritystoimintaa käsittelevästä oppaasta ja materiaaleista on suomeksi ja/ tai ruotsiksi. Työ- ja elinkeinoministeriöllä on muutama esite, jotka on käännetty esimerkiksi englanniksi ja venäjäksi. Sen sijaan Internetissä on tietoa yrittäjille ja maahanmuuttajille. Työ- ja elinkeinoministeriön koordinoima portaali www.yrityssuomi.fi tarjoaa lähinnä pienille ja keskisuurille yrittäjille tietoa yrityksen perustamiseen, kehittämiseen ja kasvattamiseen liittyvistä asioista ja apu- ja tukimuodoista suomeksi, ruotsiksi ja englanniksi. Helsingin kaupungin ylläpitämä ja Euroopan sosiaalirahaston osittain rahoittama portaali www.infopankki.fi kertoo viidellätoista kielellä suomalaisen yhteiskunnan toiminnasta ja lyhyesti myös siitä, kuinka yritys perustetaan ja perustamisesta saa lisätietoa Internetissä. Tietoa siis on, mutta tiedonkulun ikuinen ongelma on se, kuinka tietoa hakeva löytää tiedon luo. (Yritys-Suomi 2009; Infopankki 2009.)

Vuonna 2007 julkaistun silloisen kauppaja- ja teollisuusministeriön (nykyisin työ- ja elinkeinoministeriö) maahanmuuttajayrittäjyys selvityksessä annettiin toimenpideehdotuksia maahanmuuttajayrittäjyyden edistämiseksi. Nykyisiä normaalipalveluja voidaan työryhmän mukaan käyttää, mutta niitä tulisi kohdentaa selkeämmin maahanmuuttajille. Palveluja tulisi keskittää, jotta vieraassa maassa toimivat maahanmuuttajat eivät joudu yhtä, joskus pientäkin asiaa selvittääkseen asioida monissa eri instansseissa. Osittain näin on jo menetelty, sillä pääkaupunkiseudulla kehitettiin vuodesta 2006 alkaen maahanmuuttajille yh-

teisiä yrityspalveluja. Myös Yritys-Suomi-palvelu-uudistus on onnistunut yhdistämään maahanmuuttajien neuvonnan osaksi seudullista yrityspalveluja. (KTM 2007, 55 ja 59 - 62.)

On myös todettu, että maahanmuuttajien olisi hyödyllistä verkostoitua, kun he toimivat yrittäjinä. Vuonna 2005 alkoi Suomen Maahanmuuttajayrittäjät ry. Ruotsissa maahanmuuttajat ovat perustaneet oman neuvontapalvelunsa. Kuten kerroin aikaisemmin, Lidia on verkostoitunut asiakkaidensa ja työntekijöidensä kanssa. Muuten venäläisillä yrittäjillä on tutkimusten mukaan yhteyksiä toisiinsa ja myös kotimaahan. (KTM 2007, 56 - 57.)

Kauppa- ja teollisuusministeriön selvityksen on esitetty, että ulkomaalaisten yrittäjien elinkeinolupien myöntämistä tulisi yksinkertaistaa, sillä ne myönnetään edelleen kaksivaiheisesti. Ensin TE- eli työvoima- ja elinkeinokeskus arvioi, onko yritys mahdollisesti kannattava ja elättääkö se maahanmuuttajayrittäjän. Jos arvio on myönteinen, Ulkomaalaisvirasto käsittelee ulkomaalaisen yrittäjän oleskeluluvan. Käsite *elinkeinonharjoittaja* on jaettu *elinkeinonharjoittajiin* ja *ammattinharjoittajiin*, jotka ovat rajattomassa henkilökohtaisesti vastuussa. Lisäksi ammattinharjoittaja ei saa olla toisen palveluksessa toisin kuin elinkeinonharjoittaja. On myös epäselvää, saako työntekijän tai tavallisen oleskeluluvan haltija harjoittaa elinkeinoa. (KTM 2007, 57.)

Koska Suomi tarvitsee työvoimaa ja investoivia ja uusia työpaikkoja luovia yrittäjiä, on esitetty, että ulkomaalaisia elinkeinonharjoittajia (englanniksi *business immigrants*) ja maahanmuuttajia tulisi houkuttaa Suomeen. Tämä voisi tapahtua niin, että ulkomaalaisia informoidaan, koulutetaan ja neuvotaan henkilökohtaisesti ja heille järjestetään rahoitusta, kuten esimerkiksi Kanadassa tehdään. Ruotsissa on aloitettu pienlainojen (< 150 000 SEK) myöntäminen maahanmuuttajayrittäjille. Finnvera myöntää toki pien- ja naisyrittäjälainoja, jotka sopivat myös maahanmuuttajille. En tiedä, tulisiko esimerkiksi Venäjältä lisää yrittäjiä Suomeen, jos Suomi houkuttelisi heitä lainojen avulla. (KTM 2007, 58 ja 66.)

Myös yritysneuvojat tarvitsevat tukea ja koulutusta, jos heidän edellytetään ohjaavan entistä enemmän ja tehokkaammin eri kulttuureista peräisin olevia maahanmuuttajia heidän yrittäjyyksurallaan. Monet neuvojista ovat suomalaisia ja saaneet koulutuksen, joka on koskenut suomalaisia ja Suomen oloja. Koulutuksen lisäksi tietoa voisi kerätä yhteen paikkaan, kuten on tehty Yritys-Suomi-portaalin avauduttua. Myös Selma.net-tietokanta informoi reaaliajassa maahanmuuttajille suunnatuista koulutuksista.

Maahanmuuttajia neuvomaan voisi palkata yhä enemmän maahanmuuttajataustaisia henkilöitä, sillä he ovat vertaisryhmä ja antavat hyvän esimerkin. Silloin myös maahanmuuttajien oma näkemys tulee esiin eikä asioita käsitellä vain suomalaisten näkökulmasta.

13. 1 Maahanmuuttajayrittäjien neuvontapalvelut Euroopan unionin alueella

Euroopan unionin alueella suoritetussa tutkimuksessa on todettu, että etnisiin vähemmistöihin kuuluvat yrittäjät eivät käytä yhtä lailla neuvontapalveluita tai ole jäsenenä neuvontapalveluorganisaatiossa kuin kantaväestöön kuuluvat yrittäjät. Vain neljä prosenttia yrittäjyystukijärjestöjen asiakkaista tulee maahanmuuttajavetoisista yrityksistä. Neuvontapalveluita on jaettu eri ryhmiin sen mukaan, kuinka paljon ne ovat keskittyneet tarjoamaan tukea maahanmuuttajayrittäjille. Ensimmäisessä kategoriassa ovat neuvontapalvelujärjestöt, jotka nimenomaisesti keskittyvät auttamaan maahanmuuttajayrittäjiä. Toisessa kategoriassa ovat yrittäjiä palvelevat järjestöt, jotka tarjosivat joitain palveluja erityisesti maahanmuuttajille. Kolmannessa ryhmässä olevilla järjestöillä on erityinen ohjelma maahanmuuttajia varten. Viimeisen eli neljännen ryhmän organisaatioilla on erityinen osasto tai henkilökohtaista palvelua maahanmuuttajille. (Young, women, ethnic minority and co-entrepreneurs 2008, 93.)

Nämä Euroopan unionissa toimivat organisaatiot tarjoavat tyypillisesti koulutusta, neuvontaa, yrityksen perustamisapua, verkostoitumismahdollisuuksia ja rahoitusta vähemmistöyrittäjille. Suurimmiksi ongelmiksi maahanmuuttajayrittäjien neuvontatoiminnassa ovat muodostuneet kasvuyrityksen ja aloittavan yrityksen rahoitus, syrjintä rahoituksen hakemisen yhteydessä, kielitaito markkinoille pääsy, johtamistaidot, laatu, tekniikan hankkiminen sekä ulkopuolisen avun käyttäminen. Tärkeimmiksi tukimuodoiksi todettiin rahoituksen järjestäminen ja se, että lisätään rahoittajien ymmärrystä siitä, miksi maahanmuuttajat perustavat yrityksiä ja mikä heidän kulttuuritaustansa on. Myös henkilökohtainen lähestymistapa oli tutkimuksen mukaan hyödyllinen, ja kumppanuuksien organisointi ja verkostoituminen koettiin tärkeäksi. (Young, women, ethnic minority and co-entrepreneurs 2008, 98 - 105 ja 113.)

Tärkeimpiä suosituksia maahanmuuttajayrittäjien palvelemiseksi mahdollisimman tarkoituksenmukaisesti Euroopassa on viisi.

- 1) Etnisten vähemmistöjen jäsenten tulisi päästä mukaan Euroopan unionin tukiohjelmiin.
- 2) Etnisten vähemmistöjen edustajien yrityksiin tulisi kohdistaa tukea, koska he ovat neuvontapalvelujen asiakkainakin vähemmistönä.
- 3) Rahoituksen saamista pitäisi helpottaa esimerkiksi lainojen takaamisen, järjestämisen ja eurooppalaisten rahoitusstrategioiden luomisen muodossa.
- 4) Etnisten vähemmistöjen yrittäjyyttä tulisi kehittää uusille sektoreille esimerkiksi johtamisen keinoin.

- 5) Verkostoitumista pitäisi lisätä, koska se edistää kiistattomasti kiistatta maahanmuuttajayrittäjien toimintaa.

(Young, women, ethnic minority and co-entrepreneurs 2008, Recommendations.)

Lidian yritysikin olisi voinut hyötyä edellä kuvatuista palveluista aikanaan, koska hän aloitti yrityksensä ilman neuvontaa. On mielenkiintoista, että vain neljä prosenttia neuvontapalvelujen asiakkaista on maahanmuuttajayrittäjiä Euroopassakin. Toki vähemmistöillä on vähemmän yrityksiäkin. Edelleen vaikuttaa siltä, että tieto ei saavuta kohdettaan ja neuvontapalveluja arvioidaan usein niiden antajien tai yhteiskunnan kannalta.

On myös mielenkiintoista pohtia, mitä tarkoitetaan sanalla *etninen*. Se esiintyy tässäkin luvussa. Suomeen se on tullut tieteen kautta. Arkikielessä ja mediassa sanaa käytetään ilmaisemaan toiseutta. Se on jotain vierasta, ja joskus mediassa erotetaan esimerkiksi *suomalaislapset* ja *etniset lapset*. Ehkä sen perimmäinen merkitys on se, että jollain ryhmällä on jotain omaa, kuten oma kieli tai asuinalue. (Jerman 2009, 99 - 101.)

14 LIDIAN YRITTÄJYYSTARINAN OPIT

Olen kertonut Lidian yrittäjyystarinaa sellaisena, kuin hän sen tapaamisemme aikana esitti ja sen itse tulkitseen. Kyseessä on vain yhden venäläistaustaisen yrittäjän ilmaisema näkemys yrittäjyydestään Suomessa. Sitä ei voi eikä ole tarkoituskaan yleistää. Tarina on kuitenkin mielestäni mielenkiintoinen ja kertomisen arvoinen. Siinä oli monia yhtymäkohtia lukemaani kirjallisuuteen maahanmuutosta, maahanmuuttajien työllisyydestä, yrittäjyydestä ja venäläisestä yrittäjyydestä.

Tarina antaa monella tavoin ajattelemisen aihetta minulle ja toivottavasti myös muille. Vaikka olen ollut Neuvostoliitossa ja Venäjällä ja perehtynyt aiheeseen, Neuvostoliiton ja Venäjän monipuolisuus ja määrittelemättömyys yllätti minut jälleen. Haastattelun alussa Lidia kertoi nuoruusvuosistaan Moskovasta itään sijaitsevassa suurkaupungissa. Vaikka minulla ei ollut varsinaisesti eksplisiittisiä oletuksia, minulla on esiyymmärryksen pohjalta käsityksiä Neuvostoliitosta ja sen eri vaiheista, osista ja ihmisistä. Ehkä osin stereotyyppinen kuvani Neuvostoliitosta valottui jälleen: Neuvostoliittoa, Venäjää tai venäläisiä ei voi lokeroida eikä heistä tai niistä voi tehdä yleistyksiä. Ei ole yhtä Neuvostoliittoa, Venäjää tai venäläistä yrittäjää.

Oli mielenkiintoista, että kansallisuudeltaan tataari Lidia ei ollut kuvaksensa ja tulkintani perusteella kasvatettu yleisten neuvostoihanteiden mukaan. Lidian perheessä isoisä oli yrittäjä. Toisinaan saattaa unohtaa, että neuvostoaikanakin suvut olivat peräisin ajalta ennen kommunismia. Lidian perheessä osattiin englantia ja haluttiin kannustaa tytärtäkin opiskelemaan sitä. Perheessä oli korostettu, että omalla työllä pitää selvitä ja täytyy yrittää. Ei saa pyytää toisilta rahaa. Epäsuorasti ydinperhe isovanhempineen saattoi valmentaa Lidiaa yrittäjyyteen, kun perheessä ei luotettu sosialistisen valtion kaikesta huolehtivaa verkkoon. Neuvostoliiton suuruus ja väkirikkaus asettavat ihmiset kilpailemaan toistensa kanssa. Ei ole selvää, että kaikki pääsevät yliopistoon.

Lidian yrittäjyys alkoi Suomessa maahanmuuton jälkeen, mikä sopii yhteen maahanmuuttajayrittäjyydestä kirjoitetun kirjallisuuden kanssa. Maahanmuutto osoitti aloitteellisuutta ja rohkeutta ja laukaisi yrittäjäpotentiaalin, kun Lidia näki mahdollisuuden alkaa toteuttaa omaa haavettaan opettaa kieltä oman koulutuksensa ja kokemuksensa perusteella muodostuneen näkemyksen ja menetelmän mukaisesti. Lidiakin työllistyi Suomessa nopeasti toisin kuin maahanmuuttajanaiset yleensä. Hän ei jäänyt kotiäidiksi, vaikka hänellä oli suomalainen tataarimies, jonka takia hän oli muuttanut. Lidia ei ollut työperäinen maahanmuuttaja – niin kuin eivät useimmat muutkaan maahanmuuttajat. Oltuaan

töissä toisten omistamissa Suomessa toimivissa kielikoulutusyrityksissä Lidia päätti perustaa oman yrityksen. Oli tarve olla omillaan, tienata työllään itse ja ennen kaikkea toimia omalla tavalla.

Olin myös vaikuttunut siitä, kuinka paljon Lidia oli tehnyt työtä ja toiminut sinnikkään rohkeasti ja jopa itsepäisesti varsinkin yrityksen alkuaikoina, jota hän kuvasi aikaisemman sitaatin mukaan pimeä metsä -metaforalla. Mielestäni välittämäni yrittäjätarinan keskushenkilö Lidia ei ole fatalistinen flegmaatikko ja valittaja, vaan rautainen yrittäjä, joka ottaa reippaasti yhteyttä, vakuuttaa, myy, tapaa, neuvottelee ystävällisesti ja käy konfliktiin tarvittaessa. Hento nainen on vahva ja itsenäinen ja käyttää naisellisuuttaan edukseen liiketoiminnassa, mitä Suomessa ei käsitykseni mukaan pidetä hyveenä tai aivan tavallisena.

Vaikka olen elänyt 1990-luvulla ja minusta se ei ole kaukana, tunsin Lidian kertomuksen ja kirjallisuuslähteiden perusteella, että Suomi on muuttunut kahdesakymmenessä vuodessa kansainvälisemmäksi ja maahanmuuttajayrittäjyys on mielletty tärkeäksi yhteiskunnalliseksi tavoitteeksi, jonka eteen tehdään paljon rakenteellista ja käytännön työtä sekä myös tutkimusta. Kirjallisuudesta käy ilmi, että Suomessa yrityspalvelutoiminta ja varsinkin maahanmuuttajien yrityspalvelutoiminta alkoi kehittyä vasta 1990-luvulla, koska aikaisemmin ei maahanmuuttajayrittäjiä ollut määrällisesti paljon ja ei myöskään ymmärretty heidän merkitystään yhteiskunnallemme. Eri neuvontapalveluita ja rahoitusmahdollisuuksia oli yhdistetty, jotta ne näyttäytyisivät selkeinä. Myös yrityspalveluista viestimistä oli keskitetty, tietoa oli kerätty yhteen paikkaan, ja monikielisiä versioita oli tuotettu. Myös maahanmuuttajataustaisia neuvoja palkataan työhön, jota tehdään maahanmuuttajien kanssa, vaikka suurimman osan työstä ja tuotetusta materiaalista tuottavatkin suomalaiset.

Maahanmuuttoa, maahanmuuttajayrittäjyyttä tutkitaan nykyisin entistä enemmän, ja erilaisia kehittämisprojekteja, suosituksia ja -ohjelmia tuotetaan. Lidian kertomuksesta ja kirjallisuudesta ilmenee, että vaikka paljon on tehty, on vaikea saada perille viestiä maahanmuuttajien yrityspalveluista. Tietoa ei löydetä tai ei edes osata etsiä, mikä on kansainvälinen ilmiö.

Hämmästyin sitä, että Lidia suhtautui niin kielteisesti koulutukseen, neuvontaan ja rahallisiin tukiin ja lähteisiin. Hän saattaa nähdä ne tarpeettomina, koska on selvinnyt itse pitkälti ilman virallisten tahojen apua. Lidia on myös liikemäinen, ja hänen mielestään rahalliset tuet, vääristävät aloittavan yrittäjän tajua liiketoiminnasta, mikä voi kostautua, jos luottaa liikaa tukiin.

Herättävää oli myös huomata, että maahanmuuttajien yrityspalvelukirjallisuus ja -toiminta lähtee edelleen paljolti suomalaisista neuvoista ja yhteiskunnan tarpeista. Suomessa ja Euroopassa on joukko ihmisiä, jotka toimivat erilaisissa julkisen rahoituksen projekteissa. He tekevät arvokasta työtä, mutta joskus ajatellen, että he elävät välillä liikaa projektimaailmassa ja pohtivat seuraavan projektin rahoitusta, mikä saattaa johtua projektin ohjausinstrumenteistakin. Jollain

tavoin voi Lidian tarinan kohdalla tiivistää, että Lidian kokemukset ja mielipiitteet Suomen maahanmuuttajayrittäjien yrityspalveluista ja niistä kertova kirjallisuus eivät kohtaa.

Kielitaidolla on sekä maahanmuuttajia koskevassa kirjallisuudessa että Lidian tarinassa tärkeä asema sopeutumisen, työllistymisen ja yrittämisen kannalta. Lidia oli opetellut suomen kielen ja osasi sitä hyvin. Lidian mielestä suomen kielen taito on aivan välttämätön Suomessa, ja nyt ovat kulttuurirahastotkin päättäneet rahoittaa maahanmuuttajien kotimaisten kielten opiskelua. Lidia moitti suomen kielen opetusta, jota annetaan ulkomaalaisille. Minusta olisi hyvä kuunnella Lidiaa siinä, koska hän on itse ulkomaalaisena ja kielenopettajan opiskellut suomea ulkomaalaisille -tyyppisillä kursseilla. Suomen kielen opetus ulkomaalaisille on kehittynyt 1990-luvun jälkeen, ja se on lisääntynyt. On luotu suomi toisena kielenä eli S2 -oppiaine, jossa erikoistutaan jäsentämään, analysoimaan, tutkimaan ja opettamaan suomea ulkomaalaisen kannalta. Vaikka S2-opettajien koulutus on luotu, sitä on kehitetty ja lisätty, on edelleenkin asiain erikoistumattomia tai jopa muodollisesti epäpäteviä opettajia olemassa.

Oli myös maahanmuuttaja- ja maahanmuuttajayrittäjyyskirjallisuuden vastaista, että Lidia ei ollut verkostoitunut toisten venäläisten yrittäjien kanssa tai hän ei käyttänyt suhteitaan venäläisiin hyväksi. Lidia työllistää tosin venäläisiä kielikouluttajia Suomessa, mutta ei ole juuri muuten tekemisissä toisten venäläisten kanssa työasioissa. Venäläisten yrittäjien sijaan Lidia on luonut verkostoja suomalaisten asiakkaidensa suuntaan. Suomalaiset asiakkaat ja tutut ovat auttaneet Lidiaa yritystoiminnassa, ja Lidia taas tukee asiakkaitaan liiketoiminnassa siten, että hän ja hänen opettajansa tulkitsevat tilanteita ja avaavat tekstejä.

Minusta vaikuttaakin siltä, että Lidian menestystekijänä on se, että hän on halunnut sopeutua suomalaiseen yhteiskuntaan, solmia kontakteja ja luoda verkostoja suomalaisten kanssa ja säilyttää oma tataari-/venäläisnaisen luovuus liiketoiminnassa. Lidian puhetta leimaa kiitollisuus ja suojeus suomalaisia kohtaan. Suomalaiset ovat antaneet mahdollisuuden toimia yrittäjänä ja menestyä ja ovat hyväksyneet ja auttaneet, vaikka on Lidiakin joskus joutunut kateellisuuden tai huutelun kohteeksi.

Lidian venäläinen luovuus tai intuitio käy ilmi siten, että Lidia toimii, kuten muutkin pienyrittäjät. Hän havainnoi asiakkaitaan, ympäristöään ja tilannettaan ja päättää sitten yrityksensä siirroista, jotka ovat osuneet oikeaan, koska Lidia on pystynyt jatkamaan yrittäjänä ja laajentamaan yritystään ja palkkaamaan työntekijöitä, joista hän kokee vastuuta.

Suomi on Lidian mielestän hyvä paikka toimia yrittäjänä, sillä täällä voi erottua joukosta ja saavuttaa jotain, jos tekee työnsä hyvin. Toista on hänen mielestään Venäjällä, jossa yrittämistä hän vertaa toivottomaksi ponnisteluksi korkean ja kapeasuisen viinipullon pohjalla. Luettuani maahanmuuttajayrittäjyyttä koskevaa kirjallisuutta olin ajatellut, että maahanmuuttajayrittäjän taival on raskas ja

ongelmallinen. Lidian tarina antaa ennakko-odotuksiani valoisamman kuvan. Kun yrittää, pärjää ja menestyy kyllä, oli sitten nainen tai venäläistaustainen maahanmuuttaja.

Lidian tarinasta tuli lopulta myös minun tarinani. Sain kertoa sen ja pohtia sitä maahanmuuttoa, maahanmuuttajayrittäjyyttä, venäläistä yrittäjyyttä, laadullisia tutkimusmenetelmiä, case studya ja narratiivista lähestymistapaa vasten. Lidian tarina opetti minulle yrittäjyyden lisäksi myös paljon muuta. Opin haastattelemaan, litteroimaan, tulkitsemaan ja peilaamaan asioita teorian tekstiä vasten ja kirjoittamaan muutakin kuin kielitieteellistä tutkimusta.

15 ARVIOINTI JA JATKOTUTKIMUSAIHEET

Tutkimani ilmiö eli venäläistaustaisen yrittäjän tarina Suomessa on tosielämästä. Ilmiönä se on monimutkainen, ja tutkielmani valotti yhden henkilön kokemuksia, joita peilattiin asiaan liittyvään kirjallisuuteen. Yleispätevää tietoa ei tutkielmani perusteella voi tuottaa, mikä ei sinänsä ollutkaan tarkoitus. Tutkielmani on laadullinen, ja se vastaa kysymyksiin *miten* ja *miksi*. Se on tyypiltään case study. Narratiivista lähestymistapaa toteutin haastattelemalla venäläistä yrittäjää ja kertomalla hänen tarinansa ja samalla luomalla oman tarinani, jossa harjoittelen tulkitsemista, luokittelua ja kommentointia, vaikka näin suppean aineiston pohjalta ei päästä todellisiin luokitteluihin. Tarina ei ole kattava eikä kronologisesti etenevä, mikä on tyypillistä narratiivisessa lähestymistavassa.

Tarinani on todentuntuinen ja uskottava, ja toivon lukija pystyvän eläytymään kertomaani venäläistaustaisen Lidian yrittäjäystarinaa Suomessa siihen liittyvine ilmiöineen. Tutkimustani ei voitane toistaa sellaisenaan, koska joku toinen tutkija saisi aikaan varmasti erilaisen haastatteluaineiston ja rakentaisi toisella tavalla tutkielmansa toisentyyppisestä materiaalista ja näkökulmasta. Olen pyrkinyt dokumentoimaan kaiken ja rakentamaan käsitteellisesti loogisen tutkielman.

Minulla on vielä paljon kehitettävää ja oppimista. Pitäisi lukea vielä enemmän ja oppia oikea tieteellinen tyyli ja kirjoitustapa. Myös narratiivista lähestymistapaa ja tulkintaa tulee harjoitella, jotta lähestymistapa antaisi tutkimukseen mahdollisimman paljon. Jos ymmärrykseni olisi vahvempi, pystyisin yhdistelemään tieteellisen mielikuvituksen voimalla eri teorioita, mikä olisi kontribuutio. Tutkielmassani ei ole vahvaa talousnäkökulmaa, ja se on vielä suppea, koska esittelen ilmiön ja kuuntelen yhtä venäläisyrittäjää. Se ei kuitenkaan ole hyödytön, sillä se osallistuu kapeudesta huolimatta maahanmuuttaja- ja venäläisen yrittäjyyden keskusteluun Suomessa.

Koska aihe on mielenkiintoinen ja tärkeä, haluan jatkaa tätä teemaa, kuunnella ja haastatella monia erityyppisiä venäläistaustaisia yrittäjiä ja keskittyä esimerkiksi selviytymiseen yrittäjänä. Tavoitteenani on kirjoittaa aiheesta suomenkielinen monografiaväitöskirja, jossa käytetään narratiivista lähestymistapaa sen sopivuuden takia.

Haastateltavat venäläisyrittäjät voivat olla eri-ikäisiä, eri sukupuolta, kotoisin eri puolilta Venäjän federaatiota, toimia eri toimialoilla, eri koulutuksen ja kokemusten pohjalla ja eri tavoin. Jonkun yritystoiminta voisi olla epävirallistakin. Haastatteluja tulisi jatkaa, kunnes ollaan saturaatiotilanteessa, jossa uutta ei löydy.

Toinen mielenkiintoinen tutkimuskohde jollekulle muulle voisi olla venäläisten ja maahanmuuttajayrittäjien neuvontapalvelut. Miten maahanmuuttaja ja yrityspalvelutoiminta kohtaavat toisensa ja kenen ehdoin? Myös maahanmuuttajien perheyrittäminen voisi olla kiinnostavaa tutkia, koska se on merkittävää myös kantaväestön keskuudessa ja tyypillinen maahanmuuttajille.

LÄHTEET

- Aaltio, Iiris 6. – 7.2.2009. Dosentti. Kurssin In-depth case study approach in family business and entrepreneurship research luennot. HAAGA-HELIA ammattikorkeakoulu, Helsinki.
- Aaltola, Juhani & Valli, Raine (toim.) 2001. Ikkunoita tutkimusmetodeihin I. Chydenius-Instituutin julkaisuja 2/2001. PS-kustannus, Jyväskylä.
- Aaltola, Juhani & Valli, Raine (toim.) 2001. Ikkunoita tutkimusmetodeihin II. Chydenius-Instituutin julkaisuja 3/2001. PS-kustannus, Jyväskylä.
- Abdullahi A. Ali & Joronen, Tuula 2000. Maahanmuuttajien yritystoiminta Suomessa 1990-luvulla. Aukeavat ovet. Sitra. WSOY, Helsinki.
- Alho, Juha M. 2008. Muuttoliike ja väestön ikääntyminen. Yhteiskuntapolitiikka 73. <http://www.stakes.fi/yp/2008/3/alho.pdf> . Luettu 2.4.2009.
- Alvarez, J. L., & Merchan, C. (1992). The role of narrative fiction in the development of imagination for action. *International Studies of Management & Organization*, 22(3).
- Arenius, Pia & Autio, Erkki & Kovalainen, Anne 2005. Finnish entrepreneurial activity in regional, national and global context. *Technology Review* 176/2005. TEKES, Helsinki.
- Aro, Laura 1996. Minä kylässä. Identiteettikertomus haastattelututkimuksen folklorena. Suomalaisen kirjallisuuden seura. Helsinki.
- Auvinen, Tommi 2008. Narratiivinen näkökulma johtajuuteen. Tulkitseva tutkimus tarinajohtamisesta suomalaisen esimiestyön kontekstissa. *Taloustieteiden tiedekunnan julkaisuja n:o 174/2008*. Jyväskylän yliopisto, Jyväskylä.
- Boje, D. M. 1995. Stories of the Storytelling Organization: A postmodern analysis of Disney as "Tamara-Land." *Academy of Management Journal*. August 1995, Vol. 38 (4): 997-1035
- Bruner, J. 1986. *Actual minds, possible words*. MA. Harvard University Press, Cambridge, MA.
- Bruun, Otto 2009. Mitä siirtolaisuus on? Johdanto aiheeseen. <http://www.maailmantalous.net/?q=fi/node/130>. Luettu 5.4.2009.
- Chomsky, Noam 1957. *Syntactic structures*.

CEFIR 2007. Monitoring administrative barriers for SME development in Russia. Round 6, June 2007. www.cefir.ru. Luettu 5.10.2009.

Clarysse, Bart & Moray, Nathalie 2004. A process study of entrepreneurial team formation: the case of research-based spin-off. *Journal of Business venturing* 19 (1). Bleric Gent Management School, Gent, Belgium. 55 – 79.

Dalin, Shera 29.5.2005. Study outlines strategies for minority entrepreneurs. Knight Ridder. Tribunes Business News, Washington.

Denzin, N. & Lincoln, Y. 1994. Introduction: entering the field of qualitative research. Teoksessa *Handbook of qualitative research*. Toim. N. Denzin ja Y. Lincoln. Sage, Lontoo.

Entrepreneurial Diversity in a Unified Europe 2008. Ethnic Minority Entrepreneurship/Migrant Entrepreneurship. European Commission, Brysseli.

Eriksson, Päivi & Koistinen, Katri 2005. Monenlainen tapaustutkimus. Julkaisu- ja 4. Kuluttajatutkimuskeskus, Helsinki.

Eskola, J. & Suoranta, J. 1999. Johdatus laadulliseen tutkimukseen. Vastapaino, Jyväskylä.

Finnvera Oyj 2009. www.finnvera.fi . Luettu 22.4.2009.

Forsander, Annika 2000. Työvoiman tarve ja maahanmuuttopolitiikka - onko maahanmuuttajien osaaminen vastaus työvoiman kysyntään? Aukeavat ovet. Sitra. WSOY, Helsinki.

Forsander, Annika 2002. Luottamuksen ehdot. Maahanmuuttajat 1990-luvun suomalaisilla työmarkkinoilla. Väestöntutkimuslaitoksen julkaisusarja D 39/2002. Väestöliitto, Helsinki.

Haapanen Mika 20.9.2008. Tutkimus valintojen polkuna. Luento. HAAGA-HELIA ammattikorkeakoulu, Vallilan toimipiste, Helsinki.

Hall, Annika 6. – 7.2.2009. Dosentti. Kurssin In-depth case study approach in family business and entrepreneurship research luennot. HAAGA-HELIA ammattikorkeakoulu, Helsinki.

Hatch, J.A. & Wisniewski, R. 1995. Life history and narrative: questions, issues, and exemplary works. Teoksessa J.A.Hatch & R. Wisniewski (toim.) *Life history and narrative*. Falmer, London. 113 – 135.

Heikkilä, Elli & Pikkarainen, Maria 2008. Väestön ja työväestön kansainvälistyminen nyt ja tulevaisuudessa. Siirtolaisuustutkimuksia A.30.
http://www.migrationinstitute.fi/pdf/Siirtolaisuustutkimuksia_A30_ESR.pdf
 Siirtolaisinstituutti, Turku.

Heikkinen, H.L.T. 2000. Tarinan mahti – Narratiivisuuden teemoja ja muunnelmia. Tiedepolitiikka 4, 47 – 58.

Heinonen, Jarna & Kovalainen, Anne & Pukkinen, Tommi 2006. Global Entrepreneurship Monitor. 2005 Executive Report Finland. Turun kauppakorkeakoulu. Turku.

Hirsjärvi, Sirkka & Hurme, Helena 2001: Tutkimushaastattelu. Teemahaastattelun teoria ja käytäntö. Yliopistopaino, Helsinki.

Hjalmarsson, Dan & Johansson, Anders W. 2003. Public advisory services – theory and practice. Entrepreneurship & regional development, 15, 83 – 98. Routledge.

Hämäläinen, Kari & Kangasharju, Aki & Pekkala, Sari & Sarvimäki, Matti 2005.1990-luvun maahanmuuttajien työllisyys, tuloverot ja tulonsiirrot. Työpoliittinen tutkimus 265. Työministeriö, Helsinki.

Härkäpää, Kristiina & Peltola, Ulla (toim.) 2005. Maahanmuuttajien työllistymisen tukeminen ja kuntoutusluotsaus. Majakka-Beacon-hankkeen loppuraportti. Kuntoutussäätiön työselosteita. Working papers 29/2005. Kuntoutussäätiö, Helsinki.

Infopankki 2009. www.infopankki.fi . Luettu 17.4.2009.

Jaakkola, Magdalena 1999. Maahanmuutto ja etniset asenteet. Työpoliittinen tutkimus 213. Työministeriö, opetusministeriö, sisäasiainministeriö, Helsingin kaupungin tietokeskus, Kuntoutussäätiö. Edita, Helsinki.

Jasinskaja-Lahti, Irina & Liebkind, Karola 2002. Rasismi ja syrjintä Suomessa. Maahanmuuttajien kokemuksia. Gaudeamus, Helsinki.

Jerman, Helena 2009. Venäläiset tulivat. Tutkija kohtaa median kuvan maahanmuuttajista. Teoksessa En ole rasisti, mutta...Maahanmuutosta, monikulttuurisuudesta ja kritiikistä. Toim. Suvi Keskinen, Anna Rastas ja Salla Tuori. Vastapaino, Tampere.

Joronen, Tuula 2002. Helsingin seutu maahanmuuttajayrittäjien yritystoiminnan kasvualustana. Helsinki – pohjoinen metropoli. Helsingin kaupungin tietokeskus, Helsinki.

Joronen, Tuula 2005a. Työ on kahden kauppa – maahanmuuttajien työmarkkina-aseman ongelmia. Maahanmuuttajien elämää Suomessa. Tilastokeskus, Helsinki.

Joronen, Tuula 2005b. Maahanmuuttajat yrittäjinä. Työväestön rajat. Väki voimakas 18. Työväen historia ja perinteen tutkimuksen seura, Saarijärvi.

Joronen Tuula 2007. Yrittäjyys maahanmuuttajien integraation väylänä. Helsingin kaupungin tietokeskuksen tutkimuksia, Helsinki.

Jumpponen, Jari & Ikävalko, Markku & Karandassov, Boris 2009. Venäläisveivoinen yrittäjyys Suomessa. Publication 55. Northern dimension research centre. Lappeenranta University of Technology, Lappeenranta.

Karemaa, Outi 1998. Vihollisia, vainoojia, syöpäläisiä. Venäläisviha Suomessa 1917 – 1923. Bibliotheca Historica 30. Suomen historiallinen seura, Helsinki.

Karhunen, Päivi & Kettunen, Erja & Miettinen, Visa & Sivonen, Tiinamari 2008. Determinants of knowledge-intensive entrepreneurship in Southwest Finland and Northwest Russia. Mikkeli Business Campus publications N-77. Helsingin kauppakorkeakoulu, Helsinki.

KTM 2007. Maahanmuuttajayrittäjyys Suomessa – Nykytilanne ja toimenpideehdotuksia. Kauppa- ja teollisuusministeriön asettaman työryhmän loppuraportti. KTM. Julkaisuja 6/2007. Elinkeino-osasto, Helsinki.

Koiranen, Matti 17.1.2009. Professori. Luento kurssilla Henkinen kasvu yrittäjyyteen. HAAGA-HELIA ammattikorkeakoulu, Helsinki.

Kyrö, Paula 2003. Tutkimusprosessi valintojen polkuna. Tampereen yliopisto, ammattikasvatuksen tutkimus- ja koulutuskeskus, Hämeenlinna.

Lehtonen, Mikko 2009. Olen suomalainen (Io sono finlandese). Teoksessa En ole rasisti, mutta...Maahanmuutosta, monikulttuurisuudesta ja kritiikistä. Toim. Suvi Keskinen, Anna Rastas ja Salla Tuori. Vastapaino, Tampere.

Light, Ivan & Gold, Steven J. 2000. Ethnic Economies. Academic Press, San Diego & Lontoo.

Lith, Pekka 2004. Majoitus- ja ravitsemisalan yrittäjyys 2000-luvulla – yrityskuva ja keskeiset kehityslinjat. Suunnittelu- ja tutkimuspalvelut Pekka Lith. Tutkimuksia ja raportteja 9/2004.

Lith, Pekka 2006a. Maahanmuuttajilla on yritystä. Tieto & Trendit 4. Tilastokeskus, Helsinki.

Lith, Pekka (2006b). Osaamisintensiiviset palvelualat ja maahanmuuttajataustaiset kibs-yritykset. Suunnittelu- ja tutkimuspalvelut Pekka Lith.

Logrén, Johanna & Heliste, Piia 2007. Kymenlaakson pienten ja keskisuurten yritysten yhteistyöpotentiaali. Helsinki School of Economics working papers W-418, Helsinki

Logrén, Johanna & Kokkonen, Vesa 2007. Pietarissa toteutettujen yrittäjäkoulutusohjelmien vaikuttavuus. Helsinki School of Economics. Mikkeli Business Campus publications N-64, Mikkeli

Logrén, Johanna & Löfgren, Joan 2005. Koukussa yrittäjyyteen. Suomalaisten ja venäläisten naisyrittäjien motiiveja ja haasteita. Helsingin kauppakorkeakoulun julkaisuja B-64, Helsinki.

Maailmantalous 2009. HUwww.maailmantalous.netUH. Luettu 3.4.2009

Mikkola, Tuomas 2004. Maahanmuutto vai hyvinvointivaltio. Ruotsalaisseminaari Tukholmassa. Suomen suurlähetystön muistio.

Moilanen, Raili 19.9.2008. Tutkimus valintojen polkuna. Lähiopetustilaisuus. HAAGA-HELIA ammattikorkeakoulu, Vallilan toimipiste. Helsinki.

Opetushallitus 2004. Uuden työvoiman tarve.
<http://www.oph.fi/page.asp?path=1,443,3086,3087,36191,36193,3089H>. Luettu 2.4.2009.

OPORA 2006. Usloviua I factory razvitiya predprinimatelstva v Rossii 2006.

OPORA Russia 2005. Conditions and factors affecting the development of small entrepreneurship in the regions of the Russian federation. Abridge version. Moscow <http://www.oporaeuropa.com/data/summary.pdf>. Luettu 27.9.2009.

OPORA Russia 2006. Innovative small and medium sized entrepreneurship: challenges of development. Moscow.
http://www.oporaeuropa.com/data/innovations_translation.pdf . Luettu 28.9.2009

OPORA 2009. OPORA Europe Report 2008.
<http://www.oporaeuropa.com/sme.php> .
 Luettu 3.9.2009

Pajarinen, Mika, Rouvinen, Petri & Ylä-Anttila, Pekka 2006. Uus yrittäjien kasvuhakuisuus.
 Kauppa- ja teollisuusministeriön julkaisuja 29/2006.

Polkinghorne, D. 1995. Narrative configuration in qualitative analysis. Teoksessa J.A.Hatch & R. Wisniewski (toim.) Life history and narrative. Farmer, Lontoo. 5 - 23.

Puryear, Alvin N., & Rogoff, Edward G. & Myung-Soo, Lee & Heck, K. Z. et al. 2008. Sampling minority business owners and their families: The understudied entrepreneurial experience. Journal of small business management. Volume 46. Issue 3. Page 422, 34 pages, Milwaukee.

Reuter, Anni & Jaakkola, Magdalena & Mannila, Simo 2005. Maahanmuuttajien resurssit Suomen työmarkkinoilla. Kuntoutus 2/2005, 7-22. Kuntoutussäätiö, Helsinki.

Ricoeur, Paul 1991. Life in Quest in Narrative. On Paul Ricoeur. Teoksessa Narrative and interpretation. Toim. David Wood. Routledge, Lontoo.

Routio, Pentti 2007. Case Study.
<http://www2.uiah.fi/projekti/metodi/171.htm>.
 Luettu 18.1.2009.

Russian SME Resource Center 2009.
<http://www.rcsme.ru/eng>

Römer-Paakkanen, Tarja 2002. Family Entrepreneurship in a Retail Chain – The Grocer’s Household-Enterprise Complex. Department of Economics and Management. Publication No. 33. Consumer Economics, Helsinki.

Silverman, David 2005. Doing qualitative research. A practical handbook. Second edition. Sage Publications Ltd., Lontoo.

Sintonen, Teppo 1999. Etninen identiteetti ja narratiivisuus. Kanadan suomalaiset miehet elämänsä kertojina. SoPhi, Jyväskylä.

Trux, Marja-Liisa 2000. Monimuotoinen työyhteisö. Aukeavat ovet. Sitra. WSOY, Helsinki.

Työ- ja elinkeinotoimisto 2009.
http://www.mol.fi/mol/fi/04_yrittaminen/index.jsp Luettu 10.4.2009H.

Tuomarityöryhmän ehdotus maahanmuuttopoliittiseksi ohjelmaksi. 6.10.2006. Eduskunta, Helsinki.

Viitaniemi, Juhani 11.3.2005. Tapaustutkimus. Notes at post-graduate seminar of Hypermedia. Margit Niemelä’s blog on Family Entrepreneurship.
<http://tutkimu.blogspot.com/2008/03/case-study-tapaustutkimus.html>
 Luettu 19.1.2009

Yin, Robert K. 2003. Case study research. Design and methods. Applied social research methods series. Volume 5. Third edition. Sage Publications Inc, Thousand Oaks.

Yritys-Suomi 2009. HU <http://www.yrityssuomi.fi/UH> Luettu 25.4.2009.

Waldinger, Roger & Aldrich, Howard & Ward, Robin toim. 1990. Ethnic Entrepreneurs. Immigrant Business in Industrial Societies. Sage Series on Race and Ethnic Relations. Volume 1. Sage Publications. Lontoo.

Waldinger, Roger & McEvoy, David & Aldrich, Howard 1990. Spatial Dimensions of Opportunity Structures. 106 - 130. Teoksessa Waldinger, Roger & Aldrich, Howard & Ward, Robin toim. 1990. Ethnic Entrepreneurs. Immigrant Business in Industrial Societies. Sage Series on Race and Ethnic Relations. Volume 1. Sage Publications. Lontoo.

LIITE 1

Reija Sandelin

Haastattelurunko

HAAGA-HELIA ammattikorkeakoulu

Haastattelu

Tämä haastattelu on osa tohtoriopintojani, ja tutkimusaiheeni on venäläiset yrittäjät Suomessa, koska mielestäni he ovat mahdollisuus ja tärkeä ryhmä Suomessa. Haluan että venäläiset yrittäjät kertovat omin sanoin yrittäjyydestään. En mainitse haastateltavan nimeä tutkielmassani.

Seuraavassa on haastattelun teemat:

- nimi, ikä, perhe, työtehtävä, yritys
- lapsuus kotona, vanhemmat, perhe, lapsuudenmuistot
- koulutus, koulumuistot, opiskeluaika
- työkokemus kotimaassa
- Neuvostoliitto, yrittäjyys silloin ja yrittäjyys nyt Venäjän federaatiossa

- maastamuutto
- sopeutuminen, vaikutelmat
- vaikeudet, hyvät puolet
- syrjintä
- opinnot, kielitaito, työllistyminen, työkokemus Suomessa

- yrittäjyys, yrittäjyysmotiivi, yritysidea
- oma yritys
- neuvontapalvelut, tuki, apua, rahoitus
- yrityksen menestystekijät
- venäläiset piirteet yrityksessä
- kokemukset Suomen yritys kentästä
- maahanmuuttajayrittäjyys
- venäläiset yrittäjät Suomessa

- naisyrittäjyys

Kiitos mahdollisuudesta ja ajasta jo etukäteen!

Reija Sandelin