

**Jyväskylän yliopiston
kauppakorkeakoulu**

**Tarja Niemelä
(toim.)**

**UUDISTUVA YRITTÄJYYS MAASEUDULLA
Esseitä ja esimerkkejä**

N:o 187 / 2012

Jyväskylän yliopisto
Kauppakorkeakoulu
PL 35, 40014 Jyväskylän yliopisto
Puh. 040- 576 7793
jsbe-info@jyu.fi

ISBN 978-951-39-4792-7
ISSN 1799-3059
Jyväskylä 2012

Niemelä, Tarja
Uudistuva yrittäjyys maaseudulla: Esseitä ja esimerkkejä
Jyväskylä: Jyväskylän yliopisto, 2012
Kauppakorkeakoulun julkaisusarja
ISSN 1799-3059
ISBN 978-951-39-4792-7



Kirjoittaja

Tarja Niemelä
Jyväskylän yliopiston kauppakorkeakoulu
PL 35 40014 Jyväskylän yliopisto
tarja.niemela@jyu.fi

ESIPUHE

Maaseudun yrittäjyys nivoo yhteen monia eri tieteenaloja ja lähestymistapoja. Yrittäjyyden olemusta, merkitystä ja edellytysten kehittämistä on mahdotonta lähestyä vain yhdestä suunnasta.

Kiinnostus maaseutua kohtaan on noususuunnassa yhteiskunnassamme. Maaseutu tarjoaa jo nyt useille yrittäjille ja kansainvälisille yrityksille kannustavan ja kilpailukykyisen toimintaympäristön. Monenlaiset muutosvoimat uudistavat maaseudun yrittäjyyttä ja sen elinvoimaisuutta. Ihmisten tarpeet ovat erilaisia ja ne muuttuvat koko ajan. Tämä luo yrittäjyydelle uusia ja erilaisia liiketoimintamahdollisuuksia.

Yrittäjyyden merkitystä korostetaan viljalti erilaisissa valtakunnallisissa ja alueellisissa kehittämisohjelmissa ja strategioissa, mm. maaseutustrategioissa. Pelkkä näkeminen ei kuitenkaan riitä vaan on tunnistettava mahdollisuuksia joilla nykyisiä rakenteita ja toimintoja sekä toimintatapoja voidaan kehittää entistä kysyntälähtöisempään suuntaan. Strategiat uusiutuvat jotta ne pystyvät vastaamaan maaseutua monin voimin muovaamiin muutoksiin.

Maaseutu on mielenkiintoinen oppimisen ympäristö opetuksen, tutkimuksen ja yhteiskunnallisen vaikuttavuuden näkökulmasta. *Uudistuva yrittäjyys maaseudulla* – opintojaksolla pohdimme neljässä opiskelijoiden muodostamassa työpajassa maaseudun yrittäjyyden ja sen kehittämisen tulevaisuutta ”strategisin silmälasein”. Työtämme vauhditti kolme hyvin erilaista ja innostavaa asiantuntijapuheenvuoroa maaseudun yritystoiminnan kasvupoluista, yrittäjämäisestä johtajuudesta ja luovuudesta sekä kiinnostavista uusista liiketoimintamahdollisuuksista. Lämmin kiitos JJK:n toimitusjohtaja Joni Vesalainen, Vaissi Oy:n toimitusjohtaja Maria Vaissi ja Jyväskylän yliopiston dosentti Katriina Soini.

Tämän kirjan esseiden ja esimerkkitapausten editoinnissa olemme kiinnittäneet huomiota lähinnä kirjoitelmien kieliasuun. Suurimmalle osalle kirjoittajista tällä kurssilla kirjoitettu puheenvuoro on ensimmäinen tieteellinen kirjoitelma josta on hyvä jatkaa eteenpäin.

Toivomme, että kirja herättää lukijoissa kiinnostusta maaseutua ja yrittäjyyttä kohtaan. Isotkin kuperkeikat omassa maaseutuyrittäjyyden ajattelussa ja toiminnassa ovat sallittuja.

Jyväskylässä 21.6.2012

Tarja Niemelä

SISÄLLYS

ESIPUHE

SISÄLLYS

YRITTÄJYYS MAASEUDUN STRATEGIASSA	7
Tarja Niemelä	
PALVELUKESKITTYMÄT MAASEUDUN MAHDOLLISUUTENA	18
Markus Kiili	
Veli-Jussi Koskinen	
Pasi Rantanen	
Tiia Rantanen	
ALUEELLISET VAHVUUDET JA RESURSSIT MAASEUDUN KEHITTÄMISEN LÄHTÖKOHTANA CASE: TERVON KUNNAN KALATIETOKESKUS	33
Sisko Malkamäki	
Antti Tulila	
MAASEUDULTA KANSAINVÄLISILLE MARKKINOILLE: CASE BETSET OY	45
Hanna Kanervo	
Kimmo Koistinen	
Olli Löytönen	
Petro Punna	
MAASEUDUSTA UUTTA NOSTETTA NUORTEN YRITTÄJYYTEEN	55
Aapo Okkola	
Niina Puistovirta	
Marjo Ignatius	
Tiina Mäenpää-Korhonen	
UUDISTUVA YRITTÄJYYS MAASEUDULLA - MISTÄ OLEMME KESKUSTELLEET	67
Hanna Kivimäki	
Tarja Niemelä	

YRITTÄJYYS MAASEUDUN STRATEGIASSA

Tarja Niemelä

”Maaseutu vetoaa uudella tavalla, koska ihmisten tarpeet ovat muuttuneet. Niiden oivaltaminen on yritysten ja kuntien menestyksen avain” (SITRA 2012)

Johdanto

Yrittäjyyden tukeminen ja alueiden elinvoimaisuus ovat painoaloina mm. Maaseudun yrittäjyyden kehittämisohjelmassa 2020, Maaseutupoliittisessa kokonaisohjelmassa 2009–2013 ja Maaseutupoliittisessä erityisohjelmassa 2007–2010). Myös Keski-Suomen maaseutuohjelma 2007–2013 ja Keski-Suomen maaseutu-strategia 2030 tähtäävät siihen, että maaseudun ja sen yrittäjyyden kehityskulkuun voidaan vaikuttaa.

Maakunnat ja alueet ovat aikaisempaa aktiivisempia maaseudun yrittäjyyden edistämässä. Parhailtaan valmistellaan uusia ohjelmia ja strategioita linjaamaan yhteistä suuntaa maaseudun kehittämisen strategiaksi ja edistämistyön vauhdittajaksi. Strategioissa tavoitellaan useasti houkuttelevia alueellisia menestymisen profiileja, ja etsitään keinoja joilla voidaan vahvistaa ja monipuolistaa elinkeinorakennetta ja luoda edellytyksiä elinvoimaisen maaseudun ja sen yrittäjyyden perustaksi.

Ohjelmaperusteinen aluekehittäminen korostaa alueen omiin vahvuuksiin rakennettavaa tavoiteltua tulevaisuutta. Ohjelmaperustaisen aluekehittämisen tavoitteena on osaamisen yhteiskunta jossa innovaatioilla, omaehtoisuudella ja omatoimisuudella on tärkeä rooli. Ohjelmat toimivat keinoina kohdentaa niukat resurssit kehityksen kannalta parhaalla mahdollisella tavalla. EU-jäsenyys on syventänyt ohjelmaperustaisen kehittämisen asemaa alue- ja elinkeinopoliitikassa, ja tämän myötä myös maaseudun kehittämiseen suunnatuissa ohjelmissa.

Kiinnostus alueellisen kehityksen kysymyksiin ei ole aivan viime vuosikymmenten tai tarkemmin ajateltuna edes vuosituhansien asia. Monille muistuu vielä mieleen toisen maailmansodan jälkeinen ”uusteollistumisen aika” ja etenkin presidentti Kekkonen juurevat ajatukset alueiden elinvoimaisena pitämisestä esimerkiksi rakenteisiin vaikuttamalla. Mutta taloudellista hyvinvointia on pohdittu aiemminkin akateemisessa yhteisössä. Johan Laguksen vuoden 1756 opinnäytteen ajatukset eivät ole kaukana nykyaikaan tulkittuna ja suhteutettuna. Varallisuuden kartuttaminen koko kansakunnan hyödyksi, oma-toimisuuden korostaminen, uuden elinkeinotoiminnan käynnistäminen etenkin jos alueen tuotannollinen perusta on haavoittuvaa, perifeerisen sijainnin kysymykset ja mm. raaka-ainelähtöisen elinkeinoperustan rakentaminen.

Laguksen vaatimukset ovat lähellä nykyistenkin monien kehittämisohjelmien toimenpidevaatimuksia: yksilöiden elämänlaadun ja terveyden edistämistä, uudenlaisen toimintakulttuurin luomista jossa kaikkien osaamista hyödynnetäisiin ja kaikkien sitoutumista edellytettäisiin alueen kehittämiseen, tervettä alueellista itsekkyyttä sekä ”resurssien” (luonto, raaka-aineet) tuhlaamisen välttämistä. Kehityksen kuva on toki muuttunut paljon Laguksen ajoista. Väliin mahtuu monia talousoppeja ja yrittäjyysajattelun kehityksen suuntia menemättä niihin tässä tarkemmin. (Niittykangas 2011; Baumol 1990).

Yrittäjyyttä maaseudun strategiassa voidaan lähestyä monien tieteenalojen ja lähestymistapojen avulla. Yhdestä suunnasta yrittäjyyden ja sen kehittämisen tulevaisuuden tarkastelu jää turhan ohueksi. Maaseutuakaan ei voi tarkastella kovin yksisilmäisesti. Maaseutu on hajallaan ja monimuotoinen ja erilaisten muutosvoimien muovaama. Maaseutuun kohdistuu paljon odotuksia ja maaseudun rooli voidaan nähdä esimerkiksi hyvinvoinnin, raaka-aineiden ja työvoiman lähteenä (Niemelä, Karjaluo & Töllinen 2012)

Kohtaavatko yrittäjien ja kehittäjien ajattelu ja pyrkimykset maaseudun kehittämisen strategiassa? Kysyn tätä kysymystä itseltäni sillä olen huomannut että tälle kysymykselle on edelleen tarvetta maaseudun kehittämisen strategiaa pohdittaessa. Onneksi en kuitenkaan ole yksin kysymykseni äärellä sillä arvelen että kysymystä pohtii joukko maaseudun toimijoita omista näkökulmistaan. Erityisen iloinen olen siitä, että meillä on tässä kirjassa kirjoittajia jotka lähestyvät tätä kysymystä – ehkä hieman toisin muotoillen - omista kiinnostuksen kohteistaan käsin.

YRITTÄJYYDEN OLEMUKSESTA

Yrittäjyyden määrittelyistä on vara valita mutta tässä ajassa suosin Laukkasen (2005, 14–15) tulkintaa: 1) yrittäjyys on yksilön tai yhteisön tiettyjä ominaisuuksia, piirteitä, kokemuksia, tietämystä, asenteita, uskomuksia, motiiveja tai aikeita, 2) yrittäjyys on yksilön tai yhteisön yrittäjämäistä käyttäytymistä, 3) yrittäjyys on liiketoimintaa, 4) yrittäjyys on yritysten syntyä ja perustamista, joskus sen esiasteita kuten perustamisaikomuksia ja -toimia; 5) yrittäjyys on pienten ja keskisuurten yritysten sekä itsensä työllistämisen yleisyyttä taloudessa, sekä 6) yrittäjyys on talouden yleistä innovaatiokykyä tai teknologista tasoa.

Edellä kuvattu Laukkasen tulkinta yrittäjyyden käsitteestä yhdistää yrittäjyyden ja liiketoiminnan käsitteinä toisiinsa. Yrittäjä (entrepreneur) löytyy ranskankielisestä sanakirjasta suurin piirtein vuodelta 1437. Yrittäjänä henkilönä sai monia tulkintoja mutta ehkä kuvaavampia luonnehdintoja olivat viittaukset aktiiviseen, aikaansaavaan, riskejä ottavaan henkilöön (Niittykangas 2011 sit. Landström 2005, 10–11).

Alueellista kehittämistä pohdittaessa tulkintaa voisi vierittää yrittäjyyteen yhteiskunnalliseen olemukseen. Mikä on yrittäjyyden merkitys taloudelle yleensä ja mitä tekijöitä kytkeytyy yrittäjämäiseen toimintaan. Niin maailmantalouden nykyisenkin tilanteen kuin talouden näkökulmasta yleensä yrittä-

jjysajattelun ytimessä ovat vaurauden ja hyvinvoinnin luominen ja turvaaminen sekä jatkuvat muutosprosessit. Näin ainakin olemme oppineet ajattelemaan.

Ronstadt (1984) ja Audretsch (2002) tulkitsevat yrittäjyyden ennen muuta prosessiksi.

"Entrepreneurship is the dynamic process of creating incremental wealth. This wealth is created by individuals who assume the major risks in terms of equity, time, and /or career commitment of providing value for some product or service. The product or service itself may or may not be new or unique but value must somewhat be infused by the entrepreneur by securing and allocating the necessary skills and resources." (Ronstadt 1984, 28). ... "entrepreneurship is about change, just as entrepreneurs are agents of change; entrepreneurship is about the process of change." (Audretsch 2002, 2-3).

Tulkinta myötäilee osin Schumpeterin (1934) luovan kaaoksen ja evolutionääriksen talousteorian ideaa, joiden mukaan epätasapaino on luova tila, tasapaino urautumista, veltostumista ja muuttumattomuutta (Casson & Godley 2005). Yrittäjyyden prosessiin näyttäisi kuuluvan luonnolliset murrokset ja vakaa kehitys. Näyttäisi sille, että vakaa kehitys ja ennustettavuus johtavat kuitenkin helposti olemassa olevien rakenteiden vahvistumiseen, niiden puolustamiseen ja keskittymiseen.

Shane ja Venkataramanin (2000) näkemys yrittäjyydestä prosessina lähtee liikkeelle liiketoimintamahdollisuuksien tunnistamisen ja hyödyntämisen kautta itse toiminnan organisointiin. Mitkä tekijät ovat luonteenomaisia yrittäjämäiselle käyttäytymiselle? Kovin vieraalta eivät tunnu Shanen ja Venkataramanin (2000) tai Bygraven (1994, 2) ajatukset liiketoimintamahdollisuuksien tunnistamisesta ja hyödyntämisestä.

"...An entrepreneur is someone who perceives an opportunity and creates an organisation to pursue it. The entrepreneurial process involves all the functions, activities, and actions associated with perceiving opportunities and creating organizations to pursue them"...

Mahdollisuuksien hyödyntäminen edellyttää liiketoimintaosaamista (Näsi & Neilimo 2006) jota voisi luonnehtia mm. kyvyksi oppia toimimaan epävarmassa toimintaympäristössä, kyvyksi oppia uutta oman liiketoiminnan kehittämisen hyväksi, kykyä organisoida ja vaikuttaa muihin omilla esimerkeillä, kykyä suoriutua liikkeenjohdollista rutiineista (suunnittelu, organisointi, valvonta) tai yrittäjäosaamisesta jossa yhdistyvät yrittäjän erilaiset pääomat esimerkiksi ammattitaidollinen kyvykkyys, asenteet ja arvot, sosiaaliset suhteet ja vuorovaikutusverkostot sekä kolmantena henkilökohtaiset ominaisuudet ja luonteenpiirteet.

Yrittäjyyden olemukseen liittyvästä tulkinnasta voitaisiin vetää sellainen johtopäätös, että yrittäjyyteen kuuluu muutosvoimien kanssa eläminen tavoitteena vaurauden, hyvinvoinnin ja kilpailukyvyn saavuttaminen.

Yrittäjyyden merkityksestä

Huoli koko talouden kilpailukyvystä dominoi niin EU:n sisällä kuin laajemmin, ja niin myös Suomessa heijastuen alueellisen kehittämisen keskusteluun. EU:ssa erityisesti pk-yritykset ovat erityisen huolenpidon kohteena. Suomessa suurten yritysten ja organisaatioiden merkitys on ollut perinteisesti vahva minkä vuoksi maamme on vahvasti ankkuroitunut palkkatyökulttuurin maaksi. Jatkuva teollinen rakennemuutos eri puolella Suomea, tuotantoparadigman muutos ja koko elinkeinorakenteen muuttuminen palvelujen ja vientitoiminnan suuntaan ovat merkkejä yhä kiristyvistä taloudellisista haasteista ja markkinoilla käytävästä kovenevasta kilpailusta. Kasvuyrityksiin ja tietointensiiviin yrityksiin kohdistuu paljon odotuksia. Alueellisesti katsoen tasa-arvoisuus ja hyvinvointi ovat vaarassa jäädä kilpailukyvyn edistämisen jalkoihin.

Niittykangas (2011, 36) kysyy osuvasti:

"pyritäänkö edistämällä vahvistamaan yritysten alueellista liikkuvuutta ja laajentumista nykyisen sijaintialueen ulkopuolelle vai edistämään koko talouden näkökulmasta uuden liiketoiminnan syntymistä?"

Maaseudun alueita tarkasteltaessa vaarana on se, että olemassa olevien investointien ja yritysten uusjaolla kehitys hiipuu tai jotkin alueet "kasvavat" ja kehittyvät toisten alueiden kustannuksella. Esimerkkipohdinnaksi käy tässä yhteydessä harvaan asutun maaseudun, ydinmaaseudun ja kaupunginläheisen maaseudun vuorovaikutus redistribuutiolanteessa. Liiallinen yrittäjyyteen ja omatoimisuuteen aktivoiminen voi puolestaan johtaa resurssien sirpaloitumiseen ja tuhlaantumiseen. Tuottavuuden vaade suosii kasvuyrittäjyyteen kannustamista.

Maaseudulla on paljon pieniä yrityksiä, perheyrityksiä joista esimerkkeinä maatilayritykset. Maaseudun yrittäjyyttä leimaa sitoutuminen paikkaan ja koti-seutuun. Maaseudun yritykset, mm. maatilayritykset ovat monella tavalla sidoksissa lähialueensa yleiseen kehitykseen vaikka niiden työpaikkakehitys määräytyykin ensisijaisesti niiden kilpailukyvyn perusteella. Niemelän ja Karjaluodon (2012, 52) vertailututkimus 2005–2012 monialaisesta yritystoiminnasta Keski-Suomen maataloilla osoitti, että maatalojen muun yritystoiminnan tuloista yli 80 % tulee edelleenkin lähimarkkinoilta vuonna 2017; lähimarkkinoilta joiden väestökehitys on kehityssuhteeltaan negatiivisia.

Harjun & Pirilän mukaan (2004) yrittäjänä toimiminen on usein ainoa vaihtoehto järjestää toimeentulo kun halutaan jäädä tai palata asumaan omaan kotikylään. Vastaavasti kaupungista maalle muuttaneiden ja siellä yrittäjäksi ryhtyneiden ratkaisuja selvittäneessä tutkimuksessa on havaittu yrittäjyyden

olevan enemmän seurasta mahdollisuuksien havaitsemisesta ja unelmien vaaraan heittäytymisestä kuin joukosta rationaalisia valintoja. Useasti maaseudulta haetaan paitsi omaan liikeideaan sopivaa ratkaisua myös kotia itselle ja perheelle. Heinosen (2000) mukaan maaseutuyrittäjyydessä yhdistyvät mahdollisuudet yhdistää mielekäs työ, työ- ja perhe-elämä, hypätä pois pätkätyösuhteista sekä keinona välttää palkkatyön irtisanomis- ja lomautusuhat.

Yrittäjien korkea määrä ei näyttäisi olevan yhtä merkittävä asia kansantalouden elinvoimaisuuden näkökulmasta kuin yrittäjien ja yritysten laatu (ks. Kiander 2004; Stenholm, Heinonen, Kovalainen & Pulkkinen 2011). Akola ym. 2011 toteavat että kansainvälisen vertailun mukaan Suomessa on pulaa innovatiivisista kasvuyrityksistä. Kasvuhaluista – ja kykyisiä yrityksiä tarvitaan lisää sekä koko kansantalouden että aluetalouden kasvun ja työllistämisen varmistamiseksi. Hyvinvoinnin kehä alkaa yrittäjyyttä tukevasta toimintaympäristöstä, yrittäjyyttä tukevasta elinkeinojen kehittämisestä, osaavista ja luovista yrittäjistä, kannattavasta ja uudistuvasta liiketoiminnasta ja toimivista markkinoista. Selvää on, että kasvuyritykset houkuttelevat työntekijöitä, tarjoavat mahdollisuuksia alihankintatöille ja uudennaiselle arvomuodostustavoille synnyttämällä uusia markkinoita uusille palveluille ja palvelualan yrityksille. Vaikutukset ovat tätä kautta moninkertaisia ja välillisiä alueen hyvinvoinnin ja elinvoimaisuuden näkökulmista katsoen. Kehä palaa jossain vaiheessa yrittäjyyden ydinkysymysten äärelle: muutokseen ja muutosta ylläpitäviin voimiin kuin kuten vaurauden luomiseen ja kilpailukykyyn.

Yrittäjyyden kehityksestä huolta kantaville muutokset tarjoavat suuria haasteita. Yritysten kilpailukykyyn vahvistaminen sekä yritysvarannon kasvataminen ja monipuolistaminen nousevat toiminnan keskiöön jossa keskittävä kehittäminen näyttäisi jatkuvan, ja jossa markkinavetoisuus, kansainvälistyminen ja teknologinen kyvykkyys ovat yritysten kasvun ja kilpailussa menestymisen keskeisiä piirteitä.

Maaseudun näkökulmasta on tärkeää ratkaista alkutuotannon elinkeinopoliittinen merkitys. Tilojen määrä ei enää ole laskussa, mutta rakenteellista muutosta ja lopettamista tapahtuu lähivuosina (Niemelä & Karjaluoto 2012). Työvoiman liikkuminen kaupunginläheiselle maaseudulle päin näyttäisi vahvistuvan entisestään. Aktiiviväestön muuttoliikkeen liikkeitä pohtiessa ajatus kulkee nuorten tulevaisuuden osajien matkassa. Millaisille alueille muuttoliike tulee siirtymään, on ratkaiseva kysymys alueiden elinvoimaisuuden ja kilpailukykyyn kannalta.

"Aina tulee uutta ja uutta, mutta milloin parempaa" (vanha venäläinen sananlasku)

Kohti uutta kehittämisen kulttuuria

Mitä olen halunnut sanoa. Pystynkö vastaamaan itselleni asettamaan kysymyksen. Yritän ja otan avuksi yrittäjyyden tunnettuja pedagogeja, tutkijoita ja kehittäjiä. Annan tilaa tulkinnoille jotka eivät ole tässä artikkelitarinassa mukana, tai joita olen käsitellyt turhankin pintapuolisesti.

Yrittäjyyden näkökulmasta haluan palata Sarasvathyn (2008) ja Shanen (2003) ajatuksiin yrittäjyysprosessista joka on mielestäni tärkeä osa maaseudun kehittämisen strategista ajattelua. Sarasvathya lainaten: mikä erottaa parhaat hyvistä? Mitä on todellinen yrittäjäosaaminen? Ajattelun keskiössä on enemmän se, miten yrittäjät ajattelevat ja toimivat kuin yksittäiset yrittäjämäiseen käyttäytymiseen liittyvät piirteet tai ominaisuudet. Sarasvathy muistuttaa, että parhaiden yrittäjien ajattelu ja toiminta on vahvasti käynnistävän kehittämisen logiikan mukaista (effectual logic). Käynnistävän kehittämisen mallin mukaisen ajattelun lähtökohtana ovat käytettävissä olevat keinot joita voidaan havainnollistaa kolmella kysymyksellä: Who I am (kuka minä olen), what I know (mitä minä tiedän), Who I know (kenet minä tunnen).

Oleellisen kysymyksen muodostaa se ajatus, että minkä asioiden tai tekiöiden varassa jokin toiminta on mahdollista käynnistää ja mitä käytettävissä olevilla keinoilla voidaan aikaansaada ohittamalla tavoitteet ja liiketoimintamahdollisuudet. Suhtautumisessa tulevaisuuteen korostuvat ne seikat joihin voidaan vaikuttaa ja tätä kautta vähentää tarvetta huolehtia utuisesta ja epävarmasta tulevaisuudesta. Käynnistävän kehittämisen logiikka näyttäisi sopivan vallan hyvin uusien markkinoiden, ja ehkä hieman liioitellen sanoen, "sinisten merten" haltuun ottamiseen. Malli suosii parhaimmillaan uusien yhteistyösuhteiden synnyttämiseen, uusien toimintatapojen ja kulttuurin synnyttämiseen, siispä niihin keinoihin joilla tehdään yhdessä muiden yrittäjien, muiden yhteistyöyritysten, yritysverkostojen, asiakkaiden ja mahdollisesti myös kilpailijoiden kanssa yhteistyötä uusia markkinoita synnyttäessä. Yrittäjät löytävät tässä käynnistävän kehittämisen yrittäjyysprosessissa oman jalansijansa, oman osaamisensa ja oman sinisen merensä, mutta ajatus jättää avoimeksi pohtia sitä, onko tämäntapaiselle logiikalle ollenkaan ehtona yrittäjien tai yritysten sijainti, markkinoiden pienenä tai suuruus tai talouden muutosvoimat?

Yrittäjyyden kehittämisen "kehittämisen" eli edistämisen kehittämisen edellytysten uudistaminen on välttämätöntä uutta maaseudun kehittämisen strategiaa valmisteltaessa jotta yritysten muuttuviin tarpeisiin voidaan vastata. Kohtaavatko yrittäjien ja yritystoiminnan ulkopuolisten kehittäjien ajattelu ja pyrkimykset maaseudun kehittämisen strategiassa? Kysymys on ennen muuta vaihtoehtoista ja valinnoista, sekä perusorientaatiosta (tahtotilasta ja asenteesta) maaseudun yrittäjyyden kehittämiseen joista edellytyksiä luova kehittäminen tuntuisi sopivan yrittäjyyden kysyntälähtöiseen ajatteluun jonka tavoitteena on ennen muuta turvata kilpailukyky ja tulevaisuuden mahdollisuuksiin tarttuminen. Toisena orientaationa voisi olla Sarasvathyn (2008) mukainen käynnistävä kehittäminen jossa tavoitteena on luoda uusia markkinoita, virittää yhteistyö- ja arvonmuodostusmuodostelmia "toimialavapaasti", rikkoa tuttuja toimintatapo-

ja ja malleja, rohkaista nimenomaan kokeilevaan yrittäjyyden ja yrittäjyyden edistämisen kulttuuriin.

Hyvät kehittämisen käytännöt muotoutuvat vaihtoehtojen ja valintojen välimaastossa. Tarvitaan yhteistä kehittämisorganisaatiovetoista suunnittelua, poliittista tahtotilaa ja kansallista linjaamista. Tarvitaan rohkeutta profiloitua ja keskittyä johonkin jotta voidaan olla jossain parhaita enemmän kuin hyviä. Tarvitaan uskallusta antaa markkinoille mahdollisuus hoitaa tehtävänsä. Tiivistäen voisi sanoa, että tarvitaan vastuullista ja kestäväää maaseudun alueiden kehittämisen strategiaa, jossa erilaisten alueiden (kaupungin läheinen maaseutu, ydinmaaseutu ja harvaan asuttu maaseutu) lähtökohdat tulevat huomioiduksi sillä nähtävästi erilaisten alueiden kehityksen kulkua ei ole mahdollista viitoittaa samanlaisilla ideoilla, tavoitteilla, välineillä ja arvoasetelmilla.

Maaseudun tulevaisuuden näkeminen on monesta syystä utuista

Kilpailun luonne on muuttunut aivan radikaalisti viime vuosina. Pajarinen (2010, 13) sanoo asian ytimekkäästi toteamalla, että maat ja alueet eivät enää erikoistu toimialoittain tai klustereittain vaan yritysten toimintojen ja viime kädessä työtehtävien mukaan. Monien tuotteiden fyysiset komponentit eivät ole enää esimerkiksi suomalaista alkuperää mutta osuus muusta arvomuodostuksesta on kokonaan suomalaisten yritysten käsissä. Kysyntää erilaisilla ja eri tavoin toteutetuille arvomuodostustavoille ja verkostoille on, mutta on opittava tekemään liiketoimintaa aivan uudella tavalla ja ehdoilla.

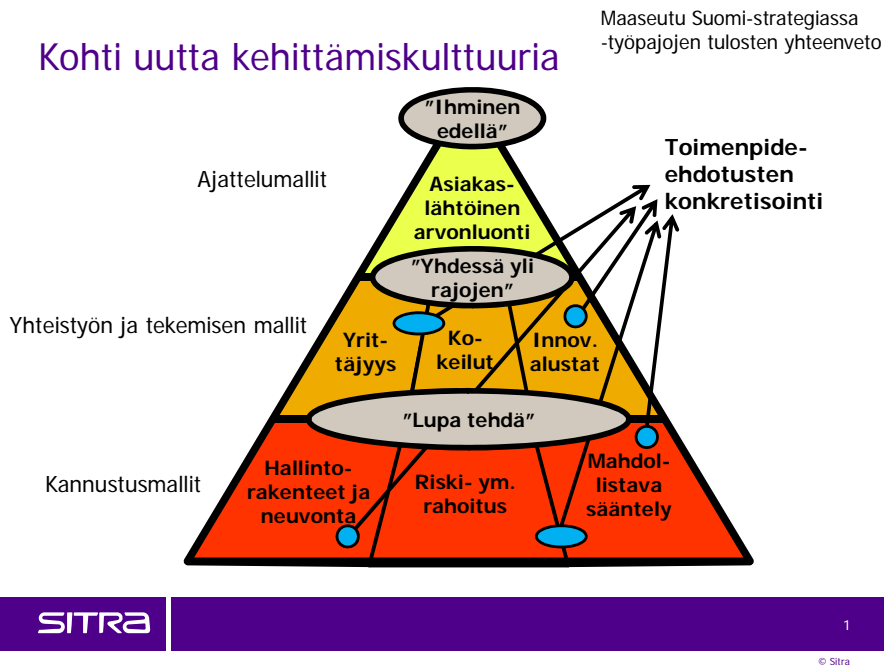
Puhaltavatko maaseudun muutosvoimat kysyntää esimerkiksi biotaloudelle, hyvinvointiliiketoiminnalle, monipaikkaisuudelle tai hajautetuille palveluratkaisuille, jää nähtäväksi. Suomen kaltaisessa isojen yritysten ja organisaatioiden sekä vahvan palkkatyökulttuurin maassa suhtautuminen yrittäjyyden ja liiketoiminnan edistämiseen on vielä muutettavissa. Uusyrittäjyys ja uudet yritykset voivat olla ketteriä ja globaaleja jo syntyessään. Uutta liiketoimintaa syntyy lähtökohtaisesti toimialojen rajapinnoilla. Kasvuyritysten tukemiselle on omat yrittäjyyden edistämisen perusteensa. Tavoitteet työllisyyden, tuottavuuden ja taloudellisen kasvun vaikuttavuudesta on helppo nähdä koko aluetaloutta ja kansantaloutta hyödyttävänä.

Pienten yritysten mahdollisuudet vahvistaa yrittäjämäistä yhteiskuntaa ovat maaseudun kehittämisen strategiassa suuri mahdollisuus mukaan lukien maatilayritykset ja monialaiset maatilat. Myös yksilöiden mahdollisuutta ryhtyä yrittäjäksi eri elämänvaiheissa voisi "keventää" huomattavasti nykyisestä. Vaihtoehtoisia yrittäjyyden malleja voisi kehittää tilapäisestä, osa-aikaisesta tai yhteisöyrittäjyyden eri muodoista, mutta hyödyntää ennen muuta nykyisen työvoimareservin tarjoama potentiaali hyvinvoinnin ja talouden hyväksi. Esimerkiksi näitä yrittämisen mahdollisuuksia kannattaisi pohtia nykymalleista poikkeavilla uusilla kokeiluratkaisuilla. Parhaimmillaan tällaiset uudet kokeilumallit mahdollistaisivat etenkin nuorten aikuisten yrittäjäpotentiaalin käyt-

töönoton jo varhaisessa työuran aloittamisvaiheessa mutta myös seniorikansalaisten mahdollisuuden yrittäjyyteen.

Rakenteetkin ovat prosesseja. Sijaintiteoreettinen ajattelu ja yritysten keskinäinen verkostoituminen voidaan nähdä tällaisina prosesseina joiden etenemistä ohjaa alueiden omat keinot houkutellessa yrityksiä, yrittäjiä ja asukkaita asumaan, työllistymään ja yrittämään kyseisillä paikkakunnilla. Tärkeää on löytää ne tavat ja keinot joilla maaseutu saadaan houkuttelevaksi vaihtoehdoksi yritystoiminnalle ja vuorovaikutteiselle elinkeinopolitiikalle. Elinkeinopolitiikalle, joka tunnistaa markkinoiden aseman vahvistumisen poikkeavat menestymisen ehdot eri alueiden sisällä ja välillä niin globaalisti kuin Suomen sisällä. Entistä harvemmat alueet tarjoavat kansainvälisesti kilpailukykyisen liiketoimintaympäristön yrityksille. Liiketoimintaympäristö ei kuitenkaan tarkoita pelkkää fyysistä sijaintia vaan sijaintia markkinoiden saavutettavuuden ja yhteistyöverkoston näkökulmasta joiden kanssa yritykset rakentavat kasvua tulevaisuudelleen.

Kohti uutta kehittämiskulttuuria



Kuva 1. Kohti uutta kehittämiskulttuuria (Päivi Hirvolan esitys 17.4.2012)

Maaseudun yrittäjyyden kehittämisstrategioiden työstäminen on nykyään ennen muuta yhteistyötä julkisen sektorin ja maaseudun eri toimijoiden, yhteisöjen sekä yritysten välillä. Käytännössä valtakunnallista maaseudun kehittämisen strategiaa valmistellaan alueellisissa strategiatyöpajoissa, toimialakohtaisissa työpajoissa ja ryhmissä mitä erilaisimmissa yhteyksissä yritysten omia strategioita unohtamatta. Maakunnallisesti katsoen maaseudun ja alueiden kehittämiseen liittyviä strategioita on jopa tungokseen asti. Ne ovat

hajallaan ja painottavat hieman eri asioita. Niiden yhteensovittaminen on tuen ja rahoituksen näkökulmastakin haasteellista mutta ei mahdoton tehtävä. Uuden maaseututypologian valossa uskaltaisin todeta, että eri maakuntien maaseudun kehittämisen strategiat eivät sittenkään kovin paljon poikkea toisistaan. Yrittäjyys maaseudun kehittämisen strategioissa on jo varsin hyvin esillä, mutta alisuhteisesti sen taloudelliseen merkitykseen nähden.

Oman puheenvuoroni sanoman voisi pelkistää SITRA:n laatimaan kokeilevan kehittämiskulttuurin pyramidiin (ks. Kuva 1: Hirvola 2012). Tarvitsemme uusia ajatusmalleja, uudenlaista yhteistyön ja työn tekemisen mallia sekä uudistavaa edistämisen kehittämistä jossa kannustinpolitiikka tarjoaa vaihtoehtoja ja valinnan vapautta maaseudun ja sen yrittäjyyden kehittämisen hyväksi.

LÄHTEET

Audretsch, D. B. 2002. Entrepreneurship: A Survey of the Literature. Paper prepared for the European Commission; Enterprise Directorate General. Institute for development strategies, Indiana University & Centre for Economic Policy Research, London.

Akola, E., Hytti, U., & Stenholm, P. 2011. Vastavirtaan kulkijat: tutkimus maaseudun kasvuyrityksistä. *Turun kauppakorkeakoulun julkaisuja, Sarja A, tutkimusraportteja, A2/2011. Turun kauppakorkeakoulu.*

Baumol, W.J. 1968. Entrepreneurship in Economic Theory. *The American Economic Review*, 58 (2), 64-71

Bygrave, W.D. 1994. The Entrepreneurial Process. *Teoksessa William D. Bygrave (Ed.) The portable MBA in Entrepreneurship, pp. 1-25.* New York: John Wiley & Sons.

Casson, M. & Godley, A. 2005. Entrepreneurship and Historical Explanation. *Teoksessa Youssef Cassis & Ionna Pepelasis Minoglou (Eds.) Entrepreneurship in Theory and History, s. 25-60.* New York: Palgrave MacMillan.

Elinvoimainen maaseutu – ministeriöiden vastuut ja alueellinen kehittäminen. *Maaseutupoliittinen erityisohjelma. 2007-2010 Sisäasiainministeriön julkaisuja 19/2007.*

Harju, J.& Pirilä, H. 2004. Maaseutuyrittäjyys- millainen mahdollisuus? Turun kauppakorkeakoulu, *Yritystoiminnan tutkimus- ja koulutuskeskus, Sarja B Tutkimusraportteja, B1/2004.*

Hirvola, P. 2012. Kohti kokeilevaa kehittämiskulttuuria: puheenvuoro Keski-Suomen maaseutujaoston strategiapäivässä 17.4.2012 Agora Centrerissä. Jyväskylä.

Heinonen, J. 2000. Mistä uusia yrittäjiä maaseudulle? Puheenvuoro maaseutuyrittäjyydestä. *Turun kauppakorkeakoulu, Yritystoiminnan tutkimus- ja koulutuskeskus, Sarja B tutkimusraportteja, B 65-79.*

Ibrahim, A.B. & McGuire, J.B. 2011. Family business research: an assessment and future directions. *Entrepreneurship and Small Business*, 12 (1) pp. 1-13, 2011.

Kiander, J. 2004. Onko Suomessa liian vähän yrittäjiä? *VATT Discussion Papers 343, Valtion taloudellinen tutkimuskeskus: Helsinki*.

Keski-Suomen maaseutustrategia 2030. *Keski-Suomen liitto*. Kopijyvä Oy. <http://www.keskisuomi.fi/filebank/918-maaseutustrategia.pdf>, haettu 23.4.2012.

Keski-Suomen maaseutuohjelma 2007-2013. *Keski-Suomen TE-keskuksen julkaisuja*. http://www.elykeskus.fi/fi/ELYkeskukset/KeskiSuomenELY/Maaseutuelinkeinotja_kalatalous/maaseutuohjelma%20ja%20maaseutustrategia/Documents/Keski-Suomen%20maaseutuohjelma%202007-2013.pdf, haettu 23.4.2012

Landström, H. 2005. *Pioneers in entrepreneurship and small business research*. New York: Springer.

Laukkanen, M. 2005. Yrittäjyyden käynnistävä kehittäminen – yritykset, työpaikat ja seututalous vaikuttamisen kohteina. 8/2005.

Maaseudun yrittäjyyden kehittämisohjelma 2020. *Maaseutupolitiikan yhteistyöryhmän julkaisuja*. Yrittäjyyden teemaryhmä (toim.) Heikki Pietarinen. Vammalan kirjapaino Oy.

Maaseutu ja hyvinvoiva Suomi. Maaseutupoliittinen kokonaisuohjelma 2009–2013. *Maaseutupolitiikan yhteistyöryhmän julkaisuja*, 5 / 2009. http://www.maaseutupolitiikka.fi/files/976/YTR5_2009_Maaseutupoliittinen_kokonaisuohjelma_2009_2013.pdf, haettu 23.4.2012.

Niittykangas, H. 2011. Yrittäjyydestä ja yrittäjämäisestä toiminnasta. *Jyväskylän yliopiston kauppakorkeakoulu, Working Paper N:0 368/2011*.

Niemelä, T., & Karjaluoto, H. 2012. Monialainen yritystoiminta Keski-Suomen maataloilla vuosina 2005-2012. *Jyväskylän yliopiston kauppakorkeakoulu, Julkaisuja 185/2012*. Jyväskylä 2012.

Niemelä, T, & Karjaluoto, H. & Töllinen, A. 2012. Maatilayritysbarometri 2012. *Jyväskylän yliopiston kauppakorkeakoulu, Julkaisuja 186/2012*. Jyväskylä 2012.

Onni: Eväitä maaseudun uuteen talouteen. *Sitran julkaisusarja 292*. SITRA. ISSN 1457-5376 URL:<http://www.sitra.fi>

Pajarinen, M.; Rouvinen, P., & Ylä-Anttila, P. 2010. Missä arvo syntyy? Suomi globaalissa kilpailussa. Helsinki: Taloustieto Oy (ETLA B 247).

Ronstad, R. 1984. *Entrepreneurship: text, cases and notes*. Dover, M.A.Lord.

Sarasvathy, S. 2008. *Effectuation: Elements of Entrepreneurial Expertise*. Cheltenham, UK: Edward Elgar.

Schumpeter, J.A. 1934. *The Theory of Economic Development: An Inquiry into Profits, Capital, Credit, Interest and the Business Cycle* (trans. R. Opie). Cambridge, Mass: Harvard University Press.

Shane, S. 2003. *A General Theory of Entrepreneurship: The Individual -Opportunity Nexus*. Cheltenham, UK, Edgar Elgar.

Shane, S., & Venkataraman, S. 2000. The Promise of Entrepreneurship as a Field of Research. *Academy of Management Review*, 25 (1), 217-226.

PALVELUKESKITTYMÄT MAASEUDUN MAHDOLLI-SUUTENA

Markus Kiili
Veli-Jussi Koskinen
Pasi Rantanen
Tiia Rantanen

Elinvoimainen maaseutu

Maaseudun elinvoimaisuuden kulmakivinä pidetään yleisesti asukkaiden määrää, palveluiden saatavuutta ja yrittäjyyttä. Väen vähentyessä yhä useammassa maaseutupitäjässä pohditaan, mitkä vetovoimatekijät houkuttelisivat kuntaan lisää asukkaita, kuinka saataisiin luotua uusia työpaikkoja ja miten pidettäisiin palvelut kunnossa. Elinvoimaisen uuden yritystoiminnan luominen on maaseudulla välttämätöntä, jotta kuntiin saadaan houkuteltua asukkaita ja yrityksiä ja lisättyä sitä kautta verotuloja.

Palveluiden määrällä on turha lähteä kilpailemaan kaupunkien kanssa, mutta omien vahvuuksien löytämisessä ja erikoistumisessa voi olla mahdollisuus. Meillä Suomessa on lukuisia esimerkkejä keskittymistä, jotka ovat nousseet ympäri maan tunnetuiksi kohteiksi, vaikka ne sijaitsevatkin maaseudulla. Nämä palvelukeskittymät voivat kehittyä joko olosuhteiden (Levitunturi), elämyksen (Powerpark) tai idean (Tuurin kyläkauppa) ympärille. Mittakaavassa pienempiä palvelukeskittymiä syntyy myös ns. veturiyritysten ympärille, jotka olemassa olollaan houkuttelevat ympärilleen myös muuta liiketoimintaa. Selkeänä esimerkkinä tämän tyyppisestä maaseudulle sijoittumisesta ovat lukuisat ABC-liikenneasemat ympäri Suomen. Liikenneasemista on kasvatettu koko maan kattava verkosto, ja asemien vetovoima kävijämäärineen on mahdollistanut liitännäispalveluita tarjoavan yritystoiminnan synnyn asemien ympärille.

Mäntylän, Siirilän ja Riusasen (2011, 12) mukaan kaupalliset palvelut tai päivittäistavarakauppa jäävät maaseutupoliittisissa ohjelmissa usein pohdintojen ulkopuolelle. Esimerkiksi vuoteen 2020 ulottuvassa maaseudun yrittäjyyden kehittämissuunnitelmassa aihe ei nouse esiin. Kaupallisten palveluiden pohdinta jää usein alueelliseen työllistämisenäkökulmaan ja kyläkauppojen tarkasteluun.

Erityisesti alle 5000 asukkaan kunnissa oheispalveluilla varustettu liikenteen palvelualue voi vaikuttaa merkittävästi aluerakenteen kehittymiseen ja paikallisten asukkaiden palveluiden saatavuuteen. Maaseutukuntiin levittäytyntä ABC-liikenneketjua voidaan pitää esimerkkinä kaupan yksiköstä, jolla on sekä välittömiä että välillisiä työllistäviä vaikutuksia sijaintikunnassaan. Tällaisia ovat muun muassa siivous-, vartiointi-, kiinteistönhuolto- ja jätepalvelut sekä paikalliset tavarantoimittajasuhteet.

Asemilla sijaitsee usein myös kunnan neuvonta- ja opastuspiste, jonka kautta alueen muukin palvelutarjonta pääsee esiin. (Mäntylä ym. 2011, 7.)

Laukkasen (2006) mukaan ensiasteen primaariyritykset eli ns. veturi- tai kärkiyritykset luovat ja tuovat paikalliseen talouteen sen ulkopuolelta liiketoimintaansa perustuvaa tulovirtaa. Tällaisilla yrityksillä on myös osaamista ylläpitäviä toimintoja. Näihin veturiyrityksiin liittyvät suoraan yrityspalvelu- ja sopimusvalmistus- ynnä muut tukiyritykset eli toisen asteen sekundaariyritykset.

Maaseudulle sijoittuvat kauppakeskittymät ja liikenneasemat ovat ilmiönä aika uusia. Niiden vaikutuksia maaseudun elinvoimaan voidaan arvioida kahdesta eri näkökulmasta, paikallisten pienyritysten toimeentulo voi joko kasvaa tai heikentyä, riippuen toimialasta. Liikenteen pysähdyspaikkojen tärkeys korostuu erityisesti matkailun kannalta, ja sen sanotaan olevan tärkeää myös vapaa-ajan asukkaiden sekä maaseudun ja kaupungin vuorovaikutuksen kannalta. Kiinnostavaa palvelukeskuksissa on se, kuinka keskuksia voidaan hyödyntää maaseudun arkipäivässä laajemmin kuin pelkkänä ostos- ja tankkauspaikkana. Keskuksia ympäröivän alueen osalta on oleellista kysyä, olisiko esimerkiksi yhteistyöverkostojen kautta saatavissa uusia elinkeinotoimintaa pirittäviä avauksia. (Mäntylä ym. 2011, 16.)

Tässä esseessä tarkastellaan maaseudun palvelukeskittymien merkitystä ensin teoreettisesta näkökulmasta ja sitten mahdollisia käytännönsovelluksia esimerkkien kautta. Päähuomio kohdistuu liikenneasemien ympärille syntyneisiin keskittymiin, mutta esseessä luodaan katsaus myös muihin mahdollisuuksiin, joita maaseutu voisi tarjota sekä verkostoituville että erikoistuville yritysyryppäille.

Verkostoitumista ja sosiaalista pääomaa

Palvelukeskittymillä tarkoitetaan useamman kuin yhden toimijan kokonaisuutta. Usein puhutaan verkostosta, jossa jäsenet saavat toisiltaan synergiaetuja. Nuo edut voivat ilmetä joko konkreettisenä yhteistyönä tai asiakkaita houkuttelevana vetovoimana, josta hyötyvät kaikki verkoston osaset.

Yritysmaailmassa verkostoitumisella haetaan sekä tehokkuuden tuomia kustannusetuja että strategisen liiketoiminnallisen kasvun tuomaa lisäarvoa. Strategisia liittoutumia muodostetaan mm. globalisoituneen markkina-alueen vuoksi ja uuden teknologian kehittämiseksi. Oppimisen välineenä yrittäjien verkostoituminen on myös tärkeää. Yritysverkostoissa pyritään liiketoimintaa vahvistavan informaation hankkimiseen, sekä oppimaan verkoston jäsenten tiedoista ja taidoista. Tällöin tavoitteena on tiedonvaihto, joka mahdollistaa verkoston ja sen toimijoiden oman kehittymisen. Lisäksi yhteisen, julkituodun informaation avulla voidaan luoda verkoston yhteisiä strategioita. Aloittelevilla yrittäjillä saattaa tavoitteena olla myös sosiaalisia näkökulmia - verkostoista haetaan alkuvaiheeseen henkistä tukea ja harjoituttamista. (Koskelainen 2007.)

Klusteria eli toisiinsa liittyvien yritysten ja yhteisöjen muodostamaa kokonaisuutta voi kuvata eräänlaiseksi verkostoyhteistyön muodoksi. Klusteri onkin

usein määritelty verkoston yläkäsitteeksi, eräänlaiseksi sateenvarjoksi, jonka suojuissa kehittyvät uusia, ja kuolee aikansa eläneitä, yritysverkostoja (Arhio 2007.)

Syvähentkinen aluekehitys perustuu monipuoliseen vuorovaikutukseen sisäsyntyisen ja ulkoa välittyvän kehityksen välillä. Alueen sisäisiä verkostoja, *sitovia verkostoja*, tarvitaan yhtenäisyyden ja luottamuksen vahvistamiseksi. Alueen ulkopuolelle yhteydessä olevia verkostoja, *yhdistäviä verkostoja*, tarvitaan ulkoisten vaikutteiden, omaa aluetta hyödyttävien globaalien virtojen tunnistamiseen. Aluekehittämisen ydintä on sellaisten toimintamallien kehittäminen, jotka saattavat yhteen sitovat ja yhdistävät verkostot. (Katajamäki 2009, 70.)

Sitoviin verkostoihin voi liittyä vallankäyttöä, jonka tavoitteena on tietoisesti rajata pois ulkoiset vaikutteet, vahvistaa vanhoja ja yksipuolisia valtakenteitä sekä vyöttää alue vastustamaan kaikkea ulkopuolelta välittyvää. Kehittämisesurssit käytetään olemassa olevan toiminnan ylläpitämiseen ja vanhan vahvistamiseen. Toisaalta myös oman alueen perusluonteen unohtaminen ja keskittyminen pelkästään yhdistäviin verkostoihin voi johtaa kyvyttömyyteen nähdä, mikä omalla alueella on mahdollista ja mikä ei. Huonoimmassa tapauksessa ajaudutaan matkimiseen ja alueelle täysin sopimattomien kehittämishankkeiden käynnistämiseen. (Katajamäki 2009, 70.)

Sosiaalinen pääoma on useimpien aluekehityksen tutkijoiden mielestä alueen menestyksen välttämätön ehto (Katajamäki 2009). Aluekehittämisen keskustelun yhteydessä sosiaaliseen pääomaan viitataan yleensä tunnetun teoreetikon, yhdysvaltalaisen Robert Putnamin tulkinnan avulla, joka liittyy sosiaalisen pääoman alueyhteisöihin, ihmisten väliseen vuorovaikutukseen ja luottamukseen sekä yhteisiin kontakteihin oman alueen ulkopuolelle (Katajamäki 2009.) Putnamin mukaan sosiaalinen pääoma auttaa yhteisöä toimimaan yhteistyössä. Tämän kautta sosiaalinen pääoma edistää myös alueen talouden toimintaa, ja ennen kaikkea talouden kasvua. Professori Robert Putnam päätyi sosiaalisen pääoman käsitteeseen tutkiessaan Italian eri alueiden kehitystä. Teoksessaan *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy* (1993) Putnam toi esiin havainnon, jonka mukaan Pohjois-Italian myönteinen kehitys perustui sosiaalisen pääoman kehittymiseen horisontaalisissa sosiaalisissa verkostoissa. Alueiden eroja selitti mm. kansalaisaktiivisuus ja hallinnon korruptoitumattomuus.

Raivolan ja Vuorensyrjän (1998) mukaan yhteiskuntaan on muodostumassa globaali jalostusverkko, jossa kunkin yksilön, yrityksen sekä alueen on löydettävä oma ydinosaamisensa, hyödynnettävä se sekä mahdollisimman syvällisellä ja perinpohjaisella tavalla kehitettävä sitä. Ydinosaamisella todellisena strategisena vahvuutena tarkoitetaan sellaista yksilön, työryhmän, yrityksen tai alueellisen osaamistihentymän jalostusverkkoon antamaa panostusta, jonka kyseinen yksilö, työryhmä, yritys tai alueellisen osaamistihentymä hallitsee parhaiten maailmassa.

Oppiva alue ja innovatiivinen miljö

Menestyäkseen alueiden täytyy olla uudistumiskykyisiä, mikä edellyttää niiltä kykyä oppia - niiden täytyy olla oppivia alueita. Virkkalan (2003) mukaan tämä merkitsee, että alueellisten toimijoiden täytyy olla valmiit muuttamaan vakiintuneita ajattelumallejaan ja käytäntöjään tai kehityspolkujaan, mikä edellyttää vakiintuneiden mallien kriittistä arviointia ja niistä poisoppimista.

Roberto Camagnin määritelmän (1995, 320) mukaan innovatiivinen miljö on joukko suhteita, jotka esiintyvät tietyllä maantieteellisellä alueella, ja jotka tuovat yhtenäisyyttä tuotantojärjestelmiin, taloudellisiin toimijoihin ja teolliseen kulttuuriin luoden paikallisen, kollektiivisen oppimisen dynaamisen prosessin, ja joka toimii epävarmuutta vähentävänä mekanismina innovaatioprosessissa. Niittykankaan (2010) mukaan innovatiivisen miljöön käsitteen ydin on siinä, että se korostaa innovaatioita aluekehityksen moottorina. Lähtökohtana on siis paikallisten toimijoiden, yrittäjien ja yritysten, asiakkaiden, viranomaisten sekä tutkimus-, kehittämis- ja koulutusinstituutioiden läheinen verkostoyhteistyö ja sosiaalinen vuorovaikutus, mikä johtaa luovaan toimintaan ja innovaatioihin. Innovatiivisen miljöön käsite kietoutuu näin oppivan alueen, verkostoajattelun sekä sosiaalisen pääoman käsitteisiin.

Hautamäki (2007) kertoo menestyvistä alueellisista innovaatioympäristöistä *innovaatioiden ekosysteeminä*. Niittykankaan (2010) mukaan Hautamäki tarkoittaa ko. käsitteellä sitä dynaamista vuorovaikutteista ympäristöä, jossa yritykset kykenevät innovoimaan. Ideaalitulanteessa alueet kykenevät uudistumaan ympäristön muuttuessa, alueet kykenevät muutokseen ilman ulkopuolista ohjausta, dynamiikan perustana on sekä kilpailu että yhteistyö ja uudistumisprosessi suosii sopeutujia (Niittykangas 2010). Hautamäen mukaan maailmanluokan innovaatioiden ekosysteemin luovuutta ja dynaamisuutta voimistavat ja ylläpitävät seuraavat tekijät:

- huipputason yliopistot ja tutkimuslaitokset
- tuntuva rahoitus uusille yrityksille ja tutkimushankkeille
- riittävä varanto osaavaa työvoimaa
- symbioottinen yhdistelmä isoja vakiintuneita yrityksiä ja uusia yrityksiä
- yritysten erikoistuminen ja yhteistyö
- paikallisten yritysten tarpeisiin erikoistuneet palveluyritykset
- riittävä paikallinen markkina uusille innovatiivisille tuotteille
- globaali verkottuminen muiden innovaatiokeskittymien kanssa
- kohtalonyhteys eli alueen toimijat näkevät menestyksensä riippuvan koko alueen tulevaisuudesta

Virkkalan (2003) mukaan alueellinen oppiminen, innovaatiot ja uudet toiminnot ovat tärkeitä erityisesti alueilla, joissa tuotannon monipuolistuminen on tarpeen maa- ja metsätalouden rakennemuutoksen johdosta.

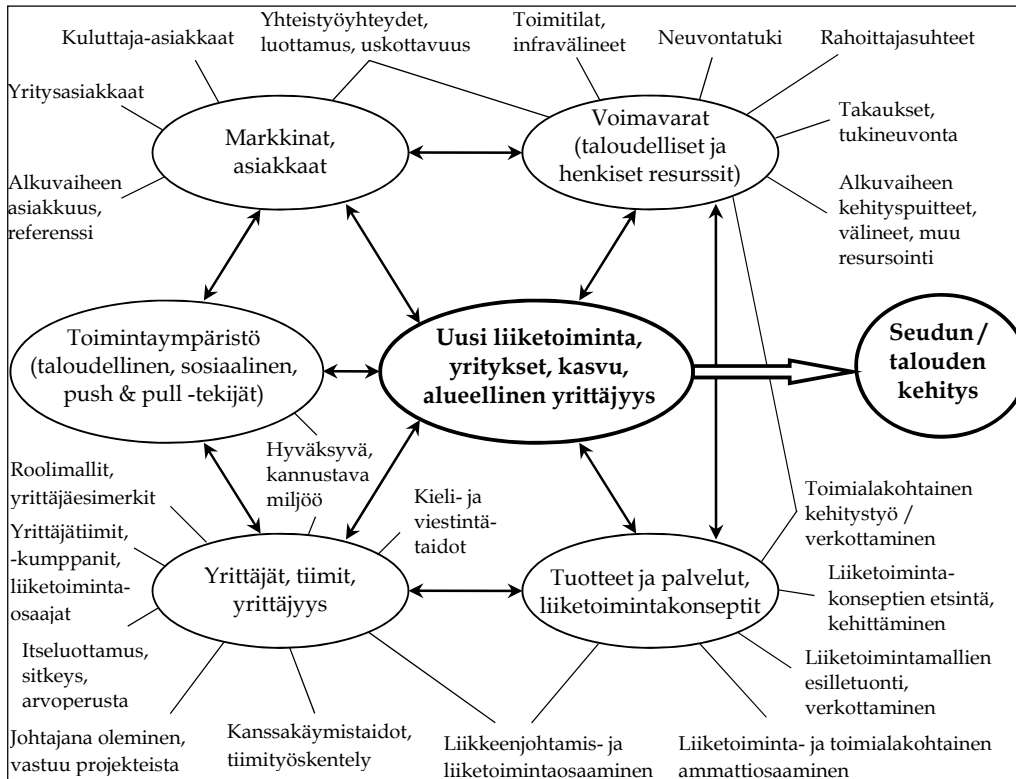
Hän toteaaakin, että haasteena on kehittää vuorovaikutusta ja innovaatioverkostoja siten, että maaseudulla toimivat yritykset pystyvät hyödyntämään keskusten tarjoamia mahdollisuuksia. Maaseudun kehittämisessä lähtökohtana tulisi olla verkostojen rakentaminen maaseutuyrityksistä käsin (Niemelä 2002).

Hautamäen (2000) mukaan maaseudun yritysten menestykseen vaikuttavat monet toisiinsa kytköksissä olevat tekijät. Hänen mukaansa eräs tällainen tekijä on vahva yrittäjäpersoona tai - tiimi, jolla on tahto ja kyky menestyä sekä luoda menestyksestä visio, jota koko henkilökunta voi seurata. Menestyneet yritykset ovat myös oppijoita. Hautamäen (2003) mukaan oppimista tarvitaan erityisesti tuotekehittelyssä. Oppimista tapahtuu keksijän johdolla, tiimissä, suuryrityksen imussa tai saman alan muilta yrityksiltä. Oppivalla alueella ulkoapäin tuleva tieto kohtaa yrityksistä nousevan tiedon tarpeen (Virkkala 2003).

Käynnistävän kehityksen malli

Laukkasen (2006) käynnistävän kehittämisen mallia voidaan luonnehtia liiketoimintalähtöisten yritysten syntymismallin laittamiseksi liikkeelle tai sellaisen kiihdyttämiseksi tietyllä alueella. Käynnistävän kehittämisen peruskaava on se, että kaikki yrityksen tekijät, tuote ja liiketoimintamalli, markkinat, resurssit ja yrittäjät, löytyvät ja ne laitetaan kohtaamaan siten, että uutta liiketoimintaa syntyy, ja käynnistyy elinvoimainen uusi yritys, tai alueella jo toimiva yritys kasvaa tai vahvistuu. Kuviossa 1 on esitetty käynnistävän kehittämisen esimerkkejä yritysten liiketoimintaperustaisessa syntymallisissa.

Laukkanen (2006) korostaa, että taloudet ovat erilaisia, eikä niiden kehittäminen voi perustua yleispäteviin ja yksinkertaisiin keinoihin. Kehittämistöimiin ryhdyttäessä on tunnettava oma alue paikallisena taloutena yritystasoa myöten, ymmärrettävä mitä liiketoiminta on ja miten se muodostaa yritysten pohjan. Samoin on ymmärrettävä se, miten yritykset syntyvät liiketoiminnan eri osatekijöiden kohtaamisesta ja miten tähän voidaan vaikuttaa, sekä myös asetettava yrittäjien ja johdon asemaan yritysten käynnistymisvaiheessa.



KUVIO 1 Seudun luontaisia ja tuotettuja vaikutuksia liiketoimintaan ja yrityksiin. (Laukkanen 2006)

Vuorovaikutusmallista osaamiskeskittymään

Kahila ja Saartenoja (2000) ovat esittäneet kaupungin ja maaseudun vuorovaikutusmalleja. Niiden perusteella maaseutu muodostuu alueellisessa innovaatioverkostossa seuraavasti:

1. Kaupunkien jäännösalueena: innovaatiot syntyvät kaupungeissa ja ne leviävät maaseudulle (maaseutu on kaupunkien innovatiivisten toimintojen laajentumisvyöhykettä).
2. Alueellisen erikoistumisen ja työnjaon perusteella: alueet ovat erikoistuneita erilaisiin tehtäviin (perinteisesti maaseutualueet ovat erikoistuneita luonnonvaraperustaisiin sekä areaalisiin elinkeinoihin (maatalous, metsätalous, luontomatkailu).
3. Toimintojen jatkuvuuden mukaan, jolloin kaupunkia ja maaseutua ei voi erottaa toisten vastakohtina, kaupungin ja maaseudun välinen raja on jatkuvasti muuttuva jana (lähtökohtana ovat toiminnat, eivät alueet).
4. Sekoitusmallin mukaan, jolloin maaseutu ja kaupunki ovat toiminnallisesti sekoittuneita, erityisesti kaupunkien läheisellä maaseudulla (alueen innovaatioprosessit riippuvat sen elinkeino- ja toimintarakenteesta).

Virkkalan (2003) mukaan erikoistumisen mallia voidaan soveltaa maaseudun osaamistihentymien ja -keskittymien kehittämisessä. Keskittymissä lähekkäin toimivat toisiaan täydentävät yritykset verkostoituvat keskenään. Keskittymän sisäisessä yhteistyössä välittyy ideoita, innovaatioita, kokemuksia ja tietämystä. (Niemelä 2002.) Pienimuotoiset osaamiskeskittymät voivat perustua esimerkiksi puunjalostukseen, käsityöhön tai kulttuuriosaamiseen. Toimialakeskittymätkin voivat muuttua osaamiskeskittymiksi. Osaamiskeskittymien kartoittaminen ja niiden kehittämisohjelmien toteuttaminen onkin eräs maaseudun innovaatiopolitiikan haasteita. (Virkkala 2003, 13.)

Erimerkkejä maaseudun palvelukeskittymistä

Case Pertunmaa

Etelä-Savon maakunnassa Pertunmaalla, Kuortin ABC-liikennemyymälän ympärille syntynyt yritysrypäs on esimerkki harvaan asutun maaseudun palvelukeskittymästä. Liikenneasema on perustettu vuonna 2000. Pertunmaalla on perinteisesti ollut kaksi keskusta, kirkonkylä ja päätien varressa sijainnut Kuortin kylä. Valtatie 5 linjattiin kulkemaan itäisempää reittiä Kuortin kyläkeskuksen ohi. ABC-liikennemyymälä löysi paikkansa uuden 5-tielinjauksen vierestä hyvien monitasoliittymien vierestä. ABC:n välittömään läheisyyteen on syntynyt yrityksiä, jotka pyrkivät hyötymään liikennemyymälän asiakasvirroista. Tielinjauksen uudistamisen ja uuden palvelukeskuksen myötä vanhan Kuortin kyläkeskuksen yritykset ovat menettäneet ohikulkuliikenteen asiakasvirrat ja palvelevat nykyään pääsääntöisesti paikkakuntalaisia. (Mäntylä ym. 2011, 20).

ABC-Kuortin tarjoamia S-ryhmän palveluja ovat vähittäistavarakauppa, ravintola ja polttonesteiden myynti. Liikenneaseman tiloissa toimivat Alko, apteekki, nahkatavaraliike sekä puu- ja lahjatavaraliike. Apteekki on siirtynyt Pertunmaan kirkonkylästä liikenneaseman tiloihin vuonna 2010, mikä on vienyt kirkonkylässä asuvien apteekkipalvelut siis entistä kauemmas. Alkoa ei Pertunmaalla ole ollut ennen palvelukeskittymää. Liikenneaseman läheisyyteen on syntynyt itse aseman lisäksi rautakauppa, kaksi ajoneuvojen huoltamo, tehtaanyymälä, pienkonemyynti ja -huoltoyritys, lihanjalostamo ja -myymälä, LVI-tarvikemyymälä, lasiliike, grilli-pitseria ja brodeerauksia tekevä ompeluyritys.

Haastattelimme Kuortin palvelukeskittymän yrittäjiä selvittääksemme, miten he näkevät palvelukeskittymän mahdollisuudet ja kehittämisen kohteet. Yrittäjät kokevat myönteisenä ABC:n ja muiden *yrityskeskittymän yritysten houkutteleman asiakasvirran*. He pitävät keskittymän *houkuttelevuutta oleellisena tekijänä toimipaikan valinnassa*. Yritykset, jotka myyvät palvelua laajemmalle alueelle katsovat toimipisteensä voivan sijaita myös muualla Pertunmaalla. Vaihtoehtoisena sijoittumiskohteena he näkevät noin 10 kilometrin päässä sijaitsevan Pertunmaan kirkonkylän. Useamman yrittäjän näkemyksissä ilmenee *ison ketju-toimijan tuomat mahdollisuudet*, mutta toisaalta negatiivisena tekijänä *ison toimijan resurssien mahdollistama ylivoima* toiminnassa suhteessa muihin yrityksiin.

Eräs yrittäjä kertoi, että liikennemyymälän ja muiden yritysten seurauksena *markkinoinnin tarve* on vähäisempi kuin toimiessa yksin. Negatiivisena näkökohtana kirkonkylän asukkaiden kannalta eräs yrittäjä mainitsi *palveluiden siirtymisen* Pertunmaan kirkonkylästä Kuorttiin.

Kuortin yrityksillä on keskenään *varsin vähän yhteistyötä*. Yhteistyö on liiketoiminnallista, esimerkkinä koneiden ja laitteiden lainaaminen muista yrityksistä. Kuortin yrityksillä ei ole yrittäjien kesken yhteisiä palavereita tai kahvitte- luhetkiä. Yrittäjät *toimivat itsenäisesti omaan toimintaansa keskittyen*. Usea yrittäjä totesi, että päivittäisen liiketoiminnan lisäksi omat resurssit eivät riitä yhteis- toimintaan tai toiminnan kehittämiseen. Yrittäjät totesivat, että *yrittäjäkeskittymän palveluita pitäisi kehittää yhdessä toimivien yrittäjien ja Pertunmaan kunnan kanssa*. Yrittäjät kertoivat, että aktiivisuutta pitäisi olla enemmän niin yrittäjissä itses- sään kuin kunnankin osalta kehitettäessä yrittäjäkeskittymää. Yrittäjät totesivat *kaavoituksen ja liikennejärjestelyjen* olevan merkittävä osa yrittäjäkeskittymän toi- mivuutta ja mahdollisuuksia palvella nykyajan vaativia asiakkaita. Yrittäjien mielestä kaavoitus pitäisi suunnitella niin, että mahdollisimman monen yrityk- sen palvelut olisivat saavutettavissa yhdeltä autojen pysäköintipaikalta kävel- len. Liikennejärjestelyjen eli teiden ja risteysten suunnittelulla on suuri merki- tys palveluiden saavutettavuuteen. Potentiaalisen asiakkaan pysähtymiselle ei saisi olla yrittäjien näkökulmasta pieniäkään esteitä, sillä esimerkiksi huonosti sijaitseva liittymä saattaa estää asiakasta poikkeamasta myymälässä.

Pyysimme yrittäjiä myös ideoimaan, mitä *liiketoimintamahdollisuuksia he tunnistavat palvelukeskittymässä jo olemassa olevien yritysten lisäksi*. He arvelivat, että erä- ja kalastusaiheinen vapaa-ajan tarvikeliike saattaisi menestyä. Kuortin erinomainen sijainti ja liikenneyhteydet palvelisivat esimerkiksi rakennustar- vikkeiden valmistusta ja toimittamista Etelä-Suomen rakennuksille. Rakennus- tarvikkeiden tuotannon kilpailuetuina nähtiin alhainen liiketonttikustannus Pertunmaalla ja riittävän läheinen pääkaupungin markkinoiden sijainti. Eräs yrittäjä arveli myös automyyymälän tai erikoistuneempana matkailuautomyy- mälän menestyvän Kuortin yrittäjäkeskittymässä. Autokauppa toimii nykyään paljolti verkossa, mutta liikenteen palvelukeskittymä voisi olla paikka, jossa kysyntää olisi myös perinteiselle autoliikkeelle. ABC:n ja Kuortin muiden yri- tysten houkuttelemat asiakkaat voisivat olla potentiaalisia ostajia. Nykyiset yri- tykset ovat kahta autohuoltamoa lukuun ottamatta eri aloilta, joten yrityksillä ei ole suoraa keskinäistä kilpailua. Eräs yrittäjä totesi, että useampi oman toimi- alan yritys saattaisi houkuttaa ihmisiä kauempaa Kuorttiin. Hän arveli asiak- kaan suuremman valinnanmahdollisuuden lisäävän palveluiden houkuttele- vuutta. Lisäksi yrittäjät mainitsivat, että minkä tahansa tuotteen teollinen tuo- tanto ja sen yhteydessä oleva tehtaanmyymälä houkuttelisi asiakkaita. Samoin pesula tai kilpaileva elintarvikemyymälä voisivat menestyä Kuortin yrittäjäkes- kittymässä. Yritystenrypäs saattaisi myös tarjota liiketoimintamahdollisuuden esimerkiksi hakekäyttöiselle lämpövoimalalle. Kuortissa lämpövoimalaa oli jo suunniteltukin, mutta isoimman toimijan hankkeesta jättäytyminen pysäytti suunnitelmat lämpövoimalan osalta.

Pidimme erityisen hyvinä ja liikenneasemaa täydentävinä *palveluoivalluksina* rautakauppaa, autojen huoltamoita, lihajalostemyymälää ja lasiliikettä. Nämä yritykset hyötyvät sekä 5-tien ohikulkuliikenteestä että Pertunmaan ja lähialueiden kesäasukkaista. Lisäksi nämä yritykset tarjoavat palveluita paikkakunnan vakituksille asukkailla. Autojen huoltamot vastaavat autojen huoltotarpeeseen, sillä huoltamopalvelut ovat poistuneet monilta nykyisiltä liikenneasemilta. Lasiliike hyötyy alueen runsaasta vapaa-ajan asutuksesta tekemällä mm. terrassien lasituksia. Lähiruuan arvostuksen kasvaessa, paikallinen lihajalostemyymälä löytää myös omat asiakkaansa niin paikallisista kuin kesäasukkaistakin. Pidimme huomion arvoisena erään yrittäjän kertomusta maaseutuyrittäjyydestä harkittuna valintana. Hän arvioi yrittäjyyttä maaseudulla, vaihtoehtona pääkaupunkiseudulla yrittämiselle. Hänen mukaansa Kuortin toimipiste tuo hänen yritykselleen riittävästi sopivan kokoisia tilauksia. Volyymiltään pienempinä, maaseudun tilaukset ovat mielekkäämpi vaihtoehto kuin kaupunkiympäristössä tavalliset suuret ja usein stressaavat tilauskoot.

Mallia naapurista: Case Strömsholm

Strömsholm on ruotsalainen esimerkki palvelukeskittymästä ja osaamistihentymästä maaseudulla. Strömsholm on kylä Halstahammarsin kunnassa Västmanlandissa. Lähimpään kaupunkiin Västeråsiin on matkaa 25 km ja Tukholmaan 135 km. Alueen asiakkaat saapuvat eri puolilta Ruotsia. Strömsholmiin perustettiin 1600 -luvulla kuninkaallinen hevossiittola ja vuonna 1868 armeijan ratsastuskoulu.

Strömsholmista on kehittynyt Ruotsin hevosurheilun keskus. Siellä koulutetaan erilaisia hevosalan osaajia kuten ratsastuksen opettajia, valmentajia, hevosten hoitajia ja ammattiohjastajia. Strömsholmissa järjestetään merkittäviä ratsastuskilpailuja. Ratsastustoiminnan rinnalle on kasvanut myös suuri eläinsairaala. Eläinsairaalassa hoidetaan sekä hevosia, että pieneläimiä. Pieneläinsairaala on kooltaan ja varustustasoltaan samaa tasoa kuin Helsingin yliopiston eläinsairaala, eli hyvin merkittävän kokoinen laitos 25 kilometrin päässä Jyväskylän kokoisesta kaupungista. Eläinsairaalan menestymismahdollisuudet noin kaukana asutuksesta eivät periaatteessa ole kovin hyvät. Suomessa vastaavassa paikassa menestyy 1-2 eläinlääkärin vastaanotto. Strömsholmin menestys perustuu kuitenkin lähiseudun asukkaiden sijaan koko maan eläintenomistajiin. Strömsholmin eläinsairaala tarjoaa erittäin korkeatasoista eläintensairaanhoitoa, jonne tuodaan potilaita jopa 800 km etäisyydeltä. Sen lisäksi eläinsairaala järjestää koulutusta eläinlääkäreille, joita siellä käy ympäri Eurooppaa. Syrjäinen sijainti ei haittaa, kun opetus on korkeatasoista.

Eläinsairaalan ja hevosalan koulutuksen rinnalle on kehittynyt runsaasti erilaisia palveluita. Monet liittyvät hevosiin, kuten kengitysseppä ja hevostarvikekaupat. Lisäksi on kehittynyt ravintoloita ja majoituspalveluita. Toiminnan kehittymisen myötä alueen vakituisten asukkaiden määrä on kolminkertaistunut neljässäkymmenessä vuodessa ja on nyt 650. Erikoistuneiden palveluiden kehittyminen ja sen myötä syntyneet työpaikat ovat tuoneet maaseudulle asukkaita.

Strömsholmin menestys perustuu pitkälle erikoistuneeseen osaamiseen ja suureen volyyymiin. Pienemmässä mittakaavassa nykyisen kaltaista menestystä tuskin olisi syntynyt. Kun palvelun laatu on maailmanlaajuisessa mittakaavassa huippua, vähenee sijainnin vaikutus menestykseen myös aloilla, jotka perustuvat osaamiseen ja henkilökohtaiseen kanssakäymiseen asiakkaan kanssa.

Erilaiset liiketoimintamuodot maaseudun mahdollisuutena

Autoilijan lisäpalvelut maaseudun palvelukeskityksessä

Kuortin esimerkin mukaan ABC:n yhteyteen on syntynyt kolme liikenteeseen ja ajoneuvoihin liittyvää yritystä, joissa on huoltopalveluiden lisäksi varaosamyyntiä, rengasmyyntiä ja asennusta sekä hinauspalvelua. Nykyajan liikenneasemien huoltaessa vain ihmisiä, olisiko mahdollista palauttaa huoltoasemille myös ajoneuvojen huoltotoimintakulttuuri yksityisten yritysten avulla? Nykyautojen varsinainen huolto on niin merkkikohtaista, että varsinaista täyspalveluhuoltoa lienee mahdoton tehdä. Sen sijaan yleishuoltotyön kuten auton renkaidenvaihto, lamppujen vaihto, sisätilojen siivous, autonpesu esimerkiksi ruokailun tai kahvitteilyn aikana toisessa palveluyrityksessä voisi olla mahdollista mikäli se osattaisiin tuotteistaa ja tuoda asiakkaalle osuvasti tarjolle.

Säilytys- ja huoltopalvelut maaseudun palvelukeskityksessä

Koska maaseudulla liiketontit ja rakentaminen on kaupunkiympäristöä huomattavasti halvempaa, saattaisivat maaseudun säilytyspalvelut tarjota kustannustehokkaan vaihtoehdon vapaa-ajanasukkaille. Nythän osa loma-asukkaista hinaa veneensä, perämööttörensä tai mööttörikelkkansa säilytykseen kotikaupunkiinsa ja seuraavana vuonna takaisin vapaa-ajan asunnolleen. Säilytystilat ja huoltopalvelut voisivat tarjota turvallisen ja helpon vaihtoehdon vapaa-ajan asunnolla tapahtuvalle, usein varkauksillekin alttiille säilyttämiselle. Kaluston kuljettamisen liittäminen palveluun tukisi hyvin säilytyspalveluita. Näin voitaisiin säästyä oman erityisen kuljetuslaitteen hankinnalta tai vuokraamiselta. Rengashotellit ovat kaupungeissa käytetty palvelu, samalla tavalla voitaisiin innostua kelkka-, vene- tai perämööttörihotellista.

Lähiaruoka maaseudun palvelukeskityksessä

Luomu ja lähiaruoka ovat vallitsevia ruokatrendejä, jotka voisivat tarjota maaseudun ihmisille myyntikanavan tuottamilleen ja valmistamilleen tuotteille. Ne sopivat sellaisenaan monen maaseutuasukkaan lisätuloksi ja yhteisesti organisoitu ruokatori toisi tuotteet paitsi kootusti asiakkaiden saataville, poistaisi myös vaivan työvoimavaltaisesta ja sesonkiluonteisesta torimyynnistä. Hyvä esimerkki lähiaruoka-ajattelun tuotteistamisesta on Heinolan ABC -liikenneaseman palvelukeskityksessä toimiva Heila-lähiaruokatori ja lähiaruokalounasravintola. Lähiaruokatorilla on myynnissä paikallisten tuottajien tuottamia raaka-aineita ja elintarvikejälösteitä. Pienimuotoisesti erilaiset suoramyynnit Keski-Suomessa esimerkiksi Konnevedellä ja Viitasaaren keskustassa huolehtivat keskitetysti paikallisten valmistamien leivonnaisten, ruokajälöstei-

den ja käsitöiden vähittäismyynnistä asiakkaille. Kesäloma-aikaan kesäasukkaat ovat löytäneet hyvin Viitasaaren Suoramyynti Nestorin tuotteet, sillä uuni- tuoreet rieskat ja munkkirinkelit myydään usein loppuun jo heti aamupäivästä.

Erityisosaamisestako maaseudun pelastus?

Liikennemyymälöiden lisäksi maaseudulle sopivat myös pitkälle erikoistuneeseen ammattitaitoon perustuvat palvelut, kuten esimerkkitapauksena mainituksa Strömsholmissa on tapahtunut. Jos jossain pystytään tarjoamaan palveluita, joita ei muualta saa, etäisyyden merkitys vähenee. Toisaalta joillakin aloilla maaseudun tarjoama edullinen tonttimaa mahdollistaa tarvittavan tilankäytön, joka ei kaupunkialueilla olisi ehkä taloudellisesti kannattavaa.

Haasteellisen osaamiseen perustuvasta yrittämisestä maaseudulla tekee usein erikoisosaamisen puute. Erikoisosaaminen on maaseudulla yleensä tuontitavaraa. Erilaisten yritysprojektien tukeminen voi kuitenkin luoda mahdollisuuden erikoisosaamiskeskittymän syntyyn. Kuten niin monessa muussakin asiassa, pieni on harvoin kaunista. Maaseutukuntien tulisikin osata tarttua sellaisiin projekteihin, joista voi syntyä jotain tarpeeksi suurta, jolla voitaisiin houkutella ihmisiä kauempaakin paikkakunnalle. Usein hyvät ideat kuulostavat ensin suuruuden hulluilta. Miksi rakentaa Ruotsin suurin eläinsairaala 135 km päähän Tukholmasta maaseudulle, Suomen suurin kyläkauppa Tuuriin tai PowerPark keskelle Pohjanmaata kauaksi kaikista kaupungeista.

Jotta asiakkaat saataisiin maaseudulle, pitää heidät saada joko pysähtymään ohi kulkiessaan tai houkuttaa paikanpäälle varta vasten jollakin niin suurella asialla, että sen vuoksi kannattaa matkustaa pitkänkin matkaan päähän. Suuriin projekteihin liittyvät kuitenkin myös suuret riskit. Pienten kuntien kannattanee keskittyä lähinnä yrittämisen mahdollistamiseen ja innokkaiden yrittäjien houkuttelemiseen paikkakunnalle. Pienistä yrityksistäkin voi kasvaa suuria, kun idea on riittävän hyvä ja oikealla hetkellä löytyy rohkeutta ja ympäristön tukea. Erityisesti maaseudulla muutos lähtee mikromuutoksista, jotka ovat ajan myötä käännettävissä makromuutoksiksi.

Käsityöyrittäjien osaamiskeskittymät maaseudulla

Teknisen osaamisen lisäksi maaseudulle sopii myös perinteisempää erikoisosaamista, josta jalostamalla voisi luoda vetovoimaista liiketoimintaa. Käsityöyrittäjien keskittymät voisivat toimia vetonauloina pienillä paikkakunnilla. Käsityöläisyyden keskittyminen jollekin paikkakunnalle loisi mahdollisesti paikallisen markkinapaikan käsityöläisten tuotteille ja mahdollistaisi toisiaan tukevaa yrittäjyyttä. Yksi esimerkki käsityöläisyyden keskittymästä on Fiskarsin Ruukki, jossa kauniiseen miljööseen yhdistyvät erilaiset taidetyöpajat ja käsityömyymälät.

Käsityökeskittymän ei kuitenkaan tarvitsisi olla taiteeseen tai turisteille myytäviin tavaroihin keskittyvää. Esimerkiksi sisustamiseen keskittynyt keskittymä, jossa toimisi esim. verhoilijoita, matonkutojia ja kankaiden suunnittelijoita, vetäisi varmasti puoleensa asiakkaita kauempaakin, kunhan palvelutarjooma on vain riittävän laaja. Ylipäätään palvelutarjoomalla on suuri merkitys syr-

jäiselle paikalle synnyttävien palveluiden kohdalla. Jotta asiakkaat haluavat matkustaa pitkän matkan, on heille kyettävä tarjoamaan selvästi keskivertoa parempia palveluita tai laajempaa valikoimaa kuin muualla.

Luovat toimialat ja green care maaseudulla

Yhtenä maaseudulle luontevasti sijoittuvana liiketoimintana voisivat toimia myös niin sanotut luovat toimialat, jotka ovat hyvin osaamisintensiivistä yrittäjyyttä. Luovien toimialojen määrittely ei ole helppoa, mutta siihen sisältyy aina luovaa toimintaa ja usein tekijänoikeuksia. Se on usein aivotyötä tai taidellista työskentelyä, jolle maaseutu voisi tarjota hyvän ympäristön. Näiden usein B-to-B markkinoilla toimivien yritysten työhön kuuluu olennaisesti laaja asiakaspiiri laajalla alueella, mikä edellyttää liikkumisvalmiutta. Tällöin yrityksen kotipesäksi sopii maaseutu siinä missä kaupunkikin. Meillä on Suomessakin esimerkiksi lukuisia artisteja ja konsultteja, jotka keikkatyöläisinä valitsevat asuinpaikkansa liikenneyhteyksien ja etäisyyksien mukaan.

Green carella tarkoitetaan luontoelementin omaavaa hyvinvointipalvelua, josta siitäkin odotetaan maaseudun pelastajaa. Luontoelementti on maaseudulla keskeinen osa elämää, joten esimerkiksi hoivapalveluihin yhdistettynä se todella voisi tarjota uudenlaisen arvostuksenkohteen ja luoda sitä kautta mielenkiintoista yritystoimintaa maaseudulle. Maaseudulta voisi löytyä myös sopivia resursseja green care toiminnan kasvattamiseksi. Perinteisiä maaseudun elinkeinoja voitaisiin yhdistää luovasti hoitotyöhön ja saada aikaan uusia innovaatioita.

Kaikki eivät ole menestystarinoita

Keski-Suomen Äänekoskelle, Hirvaskankaan ABC-liikennemyymälän yhteyteen syntynyt Kauppakeskus Spektri on esimerkki haastavasta liiketoimintaympäristöstä. Spektrissä yritysten vaihtuvuus on ollut suurta ja tällä hetkelläkin noin kolmasosa tilasta on tyhjänä (Keskisuomalainen 9.3.2012). Spektrin sijainti liikennemyymälän "takapihalla", hallimainen ulkoasu ja riittämätön saavutettavuus ovat tekijöitä, jotka eivät ole onnistuneet houkuttelemaan riittävästi asiakasvirtoja, vaikka Hirvaskankaan ja erityisesti liikenneaseman asiakasvirrat ovat muuten suuria. Näkyvyydellä ja liikenne- ja liittymäjärjestelyillä on suuri merkitys tienvarsien kauppa- ja palvelukeskusten menestyksessä. Heta Vehviläinen, entinen Spektrin Kotipizzayrittäjä kertoo, kuinka ELY-keskus salli vain ABC-asemalle tienvarsimainonnan Hirvaskankaalla heikentäen Spektrissä toimivien yritysten näkyvyyttä 4-tielle (Paikkallisuutiset, No 11 - 14.3.2012).

Keskisuomalaisen (9.3.2012) mukaan Kauppakeskus Spektrin ja 69-tien väliin suunnitellaan uutta huoltoasemaa, jonne tulisi myös huolto- ja korjaamotoimintaa ja muita liikkeitä. Uuteen liikekeskukseen on tarkoitus tulla 6000 neliötä liiketilaa. Spektrin ja suunnitteilla olevien yritysten menestyksen määrittelee liikennejärjestelyjen saavuttavuuden onnistuminen, toisiaan tukevien palvelujen löytyminen ja yritysten onnistuminen markkinointiyhteistyössä. Palvelukeskittymän kasvattaminen ensimmäisen epäonnistumisen jälkeen on riski, joka voi johtaa yhä suurempaan määrään tyhjiillään olevia liiketiloja. Toisaalta se

on myös olemassa olevan liikekeskuksen kannalta mahdollisuus, joka onnistuessaan ja palvelutarjonnan laajentuessa houkuttelee ohikulkijoiden lisäksi kävijöitä nimenomaan vierailemaan palvelukeskittymässä itsessään.

Haasteita riittää

Kuten aiemmista esimerkeistä käy ilmi, pätevät maaseudun liiketoimintaan samat lainalaisuudet kuin muuallakin. Kaikkien palasten pitää osua kohdalleen, jotta menestystä syntyy. Kuortin ABC on luonut ympärilleen palvelukeskittymän, joka vaikkakin on siirtänyt osan palveluista kauemmaksi kuntakeskuksesta, myös luonut paikkakunnalle täysin uusia palveluita. Hirvaskankaalla ABC:n taakse piiloon jäänyt Spektri taas vaikuttaa kituuttavan. Pelkkä liikennemyymälän ilmestyminen päätien varteen ei luo automaattisesti vaurautta pikkupaikkakunnalle. Liittymäjärjestelyillä ja näkyvyydellä on valtava merkitys yritysten menestyksen kannalta.

Toisaalta maaseudulle voidaan perustaa palvelukeskittymä huonojenkin yhteyksien päähän kuten Strömsholm ja Tuurin Kyläkauppa. Riittävän suuri yksikkö näyttää vetävän asiakkaita pitkänkin matkan takaa. Emme kuitenkaan usko, että pelkkä koko ratkaisee. Strömsholmin menestyksen taustalla on suuren koon lisäksi erittäin korkea ammattitaito ja Tuurin Kyläkaupasta on kyetty tekemään elämys, joka jokaisen suomalaisen pitää ainakin kerran elämässään kokea – olkoonkin, että kyseessä on loppujen lopuksi vain suuri kauppa.

Pohdinta

Hyviä esimerkkejä palvelukeskittymistä siis on, mutta ovatko ne todellinen mahdollisuus maaseudun uudistuvalla liiketoiminnalla vai vain onnellisten sattumien summa? Molemmat esseessä esitellyt case-esimerkit osoittavat, että vaikka sattumalla on varmasti alkuvaiheessa osuutensa, voidaan aktiivisella kehittämisellä saada aikaan hyviä vaikutuksia. Lisäksi tarvitaan lujaa uskoa omaan asiaan ja paksunahkaisuutta kestää arvostelua. Mitään maaseudun pelastajia veturiyritykset ja niiden ympärille kaavoitetut liiketontit eivät kuitenkaan ole, jos ei synergiaetuja pyritä aktiivisesti etsimään ja hyödyntämään.

Maaseutukunnissa yrittäjyyttä tarkastellaan usein korostuneesti palvelun tuottamisena olemassa olevalle markkinalle eli vakituisille asukkailla. Maaseudulla markkinat kuitenkin pienenevät tästä näkökulmasta jatkuvasti, kun väestö ikääntyy ja vähenee. Myös yksityisten palveluiden tuottamista perustellaan lähinnä yksilöiden oikeudella lähipalveluihin, joista yritysten tulisi kantaa vastuuta. Keskusteluihin uskalletaan harvoin painokkaasti lisätä yritystoiminnan tavoitetta, joka tarkoittaa voiton tuottamista omistajilleen, vaikka oltaisiinkin maaseudulla. Toisaalta myös markkinoita tarkastellaan usein melko rajoituneesti. Palveluiden potentiaalisia käyttäjiä voisi löytyä muualtakin kuin seudun vakituisista asukkaista, esimerkiksi vapaa-ajan asukkaista, ohikulkijoista ja keskittymän vetovoiman vuoksi tulevista kävijöistä. Tämä edellyttää tietenkin myös sitä, että omaa tuotevalikoimaa ja tarjontaa suunnitellaan ja kohdennetaan erilaisten asiakasryhmien tarpeiden mukaan.

Mäntylän ym. (2011, 47–48) tutkimuksessa todettiin maaseutukunnissa sijaitsevien kauppakeskittymien ja liikenneasemien vaikutusten olevan sekä alueen palveluiden, työpaikkojen, verotulojen, tunnettavuuden että investointien ja tulevaisuuden kannalta myönteisiä. Keskittymien mukanaan tuomia uusia liiketoimintamahdollisuuksia kiiteltiin myös. Palveluiden siirtymistä keskustasta pääteiden varsille ei pidetä huolestuttavana, sillä palveluiden tulevaisuuden turvaaminen nähdään tärkeämpänä. Asiantuntijat sen sijaan ovat hiukan huolestuneita palvelurakenteen muutoksen tuomista välillisistä kustannuksista kunnalle, palveluiden heikentymisestä ja alueiden omaleimaisuuden katoamisesta.

ABC-liikenneasemat sijoittuvat alueille, joita kunta aktiivisesti kehittää. Sitä ei tarkasti tiedetä, ohjaako liikenneaseman sijoittuminen kunnan kehittämistä, vainuaako liikenneasemaketju potentiaalisesti kehittyvät alueet vai luoko keskeinen veturiyritys itse ympärilleen kehittyvän paikan. Joka tapauksessa näyttää siltä, että pienten maaseutupaikkakuntien kehittymisen ja palvelutarjonnan turvaamisen varmistamiseksi, valtateiden varsien liikepaikkojen kehittäminen on välttämätöntä. (Mäntylä ym. 2011, 53.)

LÄHTEET

- Arhio, K. 2007. Luova laatu ja arvoinnovaatiot oppivan verkoston tuottamina. Tapaustutkimus rakennuspuuteollisuuden verkostosta. *Jyväskylän yliopisto. Jyväskylä Studies in Business and Economics* 59. Jyväskylä.
- Camagni, R. 1995. The concept of innovative milieu and its relevance for public policies in European lagging regions. *Papers in Regional Science*, 74, 317-340.
- Hautamäki, A. 2007. Kestävä innovointi: Innovaatiopolitiikka uusien haasteiden edessä. Sitran raportti 76. Helsinki.
- Hautamäki, L. 2003. Yrittäjät ja yritykset oppijoina. "Kehittämiskoivua alueille ja ihmisille". <http://tkk.joensuu.fi/alue/oppiva/esitykset.html>. Joensuussa 23.1.2003.
- Hautamäki, L. 2000. Maaseudun menestyjät. Yritykset kehityksen vetureina. *Kunnallissalan kehittämissäätöön tutkimusjulkaisut Nro 23*.
- Kahila, P. ja A. Saarteenoja 2000. Neljä mallia kaupungin ja maaseudun välisestä suhteesta. Kyläläisten ja viranomaisten näkemyksiä. *Maaseudun uusi aika* 3/2000, 22–31.
- Katajamäki, H. 2009. Aluekehittämisen teoria ja käytäntö. Teoksessa Koski, R. & Virkkala, S. (toim.) Yhteiskuntamaantieteen maailma. *Vaasan yliopiston opetusjulkaisu* 59.
- Keskisuomalainen. 9.3.2012.
- Koskelainen, T.-M. 2007. Yrittäjäyyskasvatusta ja alueellista verkostoitumista. Artikkelit 9.2.2007, yrittäjäyyskasvatuksen tutkija- ja toimijatapaaminen Vaasan yliopistossa 9.-10.2.2007.

- Laukkanen, M. 2006. Yritykset tervetuloa! Kehittämistoimi seututalouden käynnistäjänä. Talentum Media Oy. Tampere.
- Mäntylä M., Siirilä, H. ja K. Riusala 2011. Maamerkki päätien risteyksessä. Maaseudun kauppakeskittymien ja liikenneasemien alueelliset, taloudelliset ja sosiaaliset vaikutukset. Vaasan yliopisto, Levón-instituutti.
- Niemelä, S. 2002. Menestyvä yritysverkosto. SITRA. Edita.
- Niittykangas, H. 2010. Alueellinen yrittäjyys. Julkaisematon. Jyväskylän yliopisto.
- Paikallisuutiset. No 11. 14.3.2012.
- Putnam, R.D., Leonardi, R. & R. Y. Nanetti 1993. Making democracy work: civic traditions in modern Italy. Princeton University Press. Princeton.
- Raivola, R. & M. Vuorensyrjä 1998. Osaaminen tietoyhteiskunnassa. *SITRA:n julkaisuja 180*. Helsinki.

ALUEELLISET VAHVUUDET JA RESURSSIT MAA- SEUDUN KEHITTÄMISEN LÄHTÖKOHTANA CASE: TERVON KUNNAN KALATIETOKESKUS

Sisko Malkamäki

Antti Tulila

Maaseutu on ehdottomasti olennainen osa suomalaista kulttuuria ja yhteiskuntaa. Kuluneiden vuosikymmenien huolestuttava trendi on kuitenkin ollut maaseutujen autioituminen ihmisten muuttaessa keskuksiin esimerkiksi paremman toimeentulon ja palveluiden perässä. Alkutuotannon ohella maaseutu on yhä tänäkin päivänä monelle suomalaiselle houkutteleva asuinympäristö ja vapaa-ajan viettopaikka. Maaseutu tarjoaa myös monipuolisia voimaannuttamis- ja virkistytymismahdollisuuksia luontoa, rauhaa ja hiljaisuutta arvostaville ihmisille. Näiden edellytyksenä on kuitenkin maaseudun elinvoimaisuuden saavuttaminen sekä ylläpitäminen aktiivisin toimin, esimerkiksi kehityshankkeiden sekä uuden yritystoiminnan synnyttämisen kautta.

Tässä kirjoituksessa tarkastellaan case-esimerkin avulla sitä, millaista uutta yritystoimintaa maaseudulle voidaan hakea tai synnyttää. Ajattelun erityisessä keskiössä on maaseudun kehittäminen alueellisten vahvuuksien määrittämisen sekä olemassa olevien resurssien tunnistamisen kautta. Tarkastelun kohteena on myös maaseutuun viimeaikoina liitettyjen trendien näkökulma uusien liiketoimintamahdollisuuksien hyödyntämisessä ja myös klusteroitumisen merkitys alueellisen kilpailukyvyn rakentamisessa.

Pohdinnan ja tarkastelun kohteena on Tervon kunta sekä kunnan omistama kiinteistö, joka toimi vuoteen 2010 saakka Kalatietokeskuksena. Tilat ovat olleet kuitenkin vähäisellä käytöllä viimeisen kahden vuoden ajan, eikä vakituista käyttäjää tiloille ole löytynyt. Tämän raportin tärkeimpänä tavoitteena on keskittyä näihin asioihin ja teemoihin edellä mainituista näkökulmista, joita ei ole vielä paikallisesti tarkemmin pohdittu.

Alueelliset erityispiirteet

Alueellisten erityispiirteiden määrittely ja ymmärtäminen on tärkeää arvioitaessa alueen tulevaisuuden kehitysnäkymiä. Leinamo ja Katajamäki (2007, 16) korostavatkin oman alueen luonteen ja viimeaikaisen kehityksen kattavaa tutkimista alueen elinkeinopolitiikkaa kehitettäessä mahdollisimman puolueettoman ja totuudenmukaisen kokonaiskuvan aikaansaamiseksi. Heidän mukaansa kuntia markkinoivien matkailuesitteiden ja Internet-sivujen myönteisten korulauseiden toistamisen sijaan olisi perehdyttävä alueen historiaan, maisemakuvaan sekä kuntien nykytilaan.

Alueellisia erityispiirteitä sekä kehitystä voidaan määrittää myös Maa- ja metsätalousministeriön maaseutukuntien kolmijakoa tarkastelemalla. Sen mukaan Suomen maaseutukunnat on jaettu tyypillisesti kolmeen ryhmään seuraavalla tavalla: 1) kaupunkien läheinen maaseutu, 2) ydinmaaseutu sekä 3) harvaan asuttu maaseutu. (Maaseutu ja hyvinvoiva Suomi, Maaseutupoliittinen kokonaisohjelma 2009–2013, 17). Tämän jaottelun mukaisesti Tervon kunta lukeutuu harvaan asutun maaseudun ryhmään, jonka kunnista pääosa sijaitseekin juuri Itä- ja Pohjois-Suomessa.

Harvaan asutun maaseudun aluetta on sanottu leimaavan huonon kehityksen kierre. Huonon kehityksen kierteellä tarkoitetaan palveluiden sekä erityisesti nuoren väestön muuttoliikettä pois alueelta, työpaikkojen vähenemistä, kasvavaa vanhusväestön määrää sekä rasittunutta kuntien taloudellista kantokykyä. (Maaseutu ja hyvinvoiva Suomi, 2009, 17–18.) Myllylän (2005, 17) mukaan harvaan asutun maa-seudun alueen liiketoiminnan edistämistä ja kilpailukykyä heikentää työvoimapulan ohella palveluiden tarjoajien vähäinen yhteistyö sekä vähäiset resurssit. Edellä mainittuja tekijöitä tarkasteltaessa on näin ollen helppo yhtyä Maaseutupoliittisessa kokonaisohjelmassakin mainittuun yleiseen ajatukseen siitä, että maaseudun kehitystrendien näkökulmasta juuri harvaan asuttu maaseutu painiskelee yhä mittavampien haasteiden parissa (asukkaiden poismuutto, epätasapainoinen ja vinoutunut väestörakenne, heikko työllisyystilanne, alhainen tulotaso sekä hidas yrityskannan kasvu).

Alueilta löytyy kuitenkin myös kilpailukykyistä yritystoimintaa kaupan-, teollisuuden-, matkailun sekä kaivostoiminnan aloilta. (Maaseutu ja hyvinvoiva Suomi, 2009, 21–27). Puutteistaan huolimatta harvaan asuttu maaseutu käsittää myös paljon vahvuuksia ja mahdollisuuksia alueellisen kehittämisen sekä uuden liiketoimintapotentialin näkökulmasta. Myllylän tutkimuksen (2005, 16) mukaan näiden alueiden vahvuuksiksi lukeutuvat luonto, luonnonvarat, puhdas ympäristö, alueen tarjoamat elämykset, tila ja rauha sekä sitoutunut väestö. Nämä vahvuudet on hyödynnettävissä alueiden mahdollisuuksiksi esimerkiksi uusien toimintamallien ja erikoistumisen kautta sekä edistämällä toimijoiden yhteistyötä. Myllylä näkee myös, että erityisesti matkailu- ja vapaa-ajan palveluiden kehittäminen on yksi merkittävimpiä mahdollisuuksia harvaan asutuilla alueilla.

Edellä mainittuun perustuen ei liene väärin ehdottaa, ettei maaseudun rakennemuutoksia ja viimeaikaisia trendejä nähtäisi ainoastaan epäsuotuisana kehityksenä tai taantumana. Yrittäjämäisen ajattelutavan mukaisesti muutoksissa piilee myös uusia mahdollisuuksia, joiden tunnistaminen ja hyödyntäminen vaativat pitkäjänteisyyttä sekä proaktiivista toimintaa. Proaktiivisuus voidaan nähdä uusien yritystoiminnan muotojen etsimisenä sekä olemassa olevien ja tuttujen liiketoimintojen kehittämisenä uusille urille.

Innovatiivisuus ja sen pohja

Vilkaana vellovan innovaatiokeskustelun perusteella voidaan sanoa, että innovatiivisuus on päivän sana, olipa kysymys sitten tuotekehityksestä, kilpailu-

kyvyn edistämisestä ja ylläpitämisestä kuin alueellisesta kehittämisestä tai yrittäjyydestäkin. Hautamäki & Lemola (2004, 47) arvioivatkin näiden tekijöiden olevan tulevaisuuden menestyksen perusta, edellyttäen, että syntyneet innovaatiot kyetään hyödyntämään muita nopeammin. Heidän mukaansa luovuus ja innovaatiot eivät ole ainoastaan teknologiaan tai kulttuuriin liittyviä, vaan se koskee eri asioita ja tasoja sekä toimintamalleja. Luovuuden tulisi näkyä myös joustavuuden lisääntymisenä sekä kykynä havaita ja tunnistaa myös heikkoja signaaleja. He korostavat myös luovuuden ja innovatiivisuuden esteiden identifiointien merkitystä sekä niihin pohjautuvaa toimintaa näiden esteiden poistamiseksi.

Kati Hienosen (2011) laatimassa Sitran trendianalyysissä ”Maaseutu tulevaisuuden merkitysyhteiskunnassa” tarkastellaan maaseudun vetovoimatekijöitä edelläkävijäyhteisöjen näkökulmasta. Raportista nousee esiin muutamia mielenkiintoisia tekijöitä nimenomaan suomalaiseen innovaatiotoimintaan sekä maaseudun tulevaisuuteen liittyen, joista muutamia käsitellään tarkemmin seuraavassa.

Merkittävä osa (33 %) tutkimukseen osallistuneista olivat yhtä mieltä siitä, että maaseutua tulee kehittää monipuolisemmin hyvinvoinnin lähteenä ja se on nähtävä myös uudenlaisina matkailu-, hyvinvointi- ja terveysalojen liiketoimintamahdollisuuksina. Kyseisten henkilöiden mielestä maaseutua markkinoidaan väärin, eikä sen potentiaalia ei ole vielä riittävästi hyödynnetty kansainvälisestä näkökulmasta. Maaseudun todellisena vetovoimana nähtiin ihmiset, ihmisten välinen luottamus sekä luonnollinen palveluverkosto pelkän homogeenisen peltomaiseman sijaan. Ylipäätään palveluiden merkitys maaseudulla tulee vastaajien mielestä kasvamaan sekä työllistämisen että toimeentulon näkökulmasta. Maaseutuun yleisesti liitetyt tekijät, kuten väljyys, puhtaus ja hiljaisuus nähtiin tutkimuksen mukaan tärkeinä, mutta maaseudun aseman parantumisen kannalta näitäkin merkittävämpi tekijä olisi toimivan infrastruktuurin kehittäminen ja rakentaminen. Muita mahdollisuuksia nähtiin maaseudun aineettomien ja aineellisten resurssien hyödyntämisessä, joissa korostuivat erityisesti luonto- ja hyvinvointinäkökulmat sekä puhtaat luonnonvarat. Suomen maaseudun nähtiin myös voivan kehittyä oikeiden toimenpiteiden kautta matkailun suurvallaksi, rakentamalla laaja ns. ”Farnorth / Arctic Europe”-tyyppinen matkailualue. Etenkin matkailuun liittyen turistien ja maahanmuuttajien ajatuksissa nousi esille tärkeitä kehittämiskohteita. He kokivat maaseudun lomaviihtopaikkana, mutta heidän mielestään suomalainen maaseutu ei tarjoa vierailijoilleen kokemuksia, joissa pääsisi tutustumaan paikalliseen kulttuuriin ja ihmisiin. Tämän tyyppiselle tarjonnalle olisi selvästi kysyntää, koska vastaajien tulevaisuuden toiveissa korostui juuri mahdollisuus päästä tutustumaan paikalliseen kulttuuriin, ruokakulttuuriin tai tapoihin. (Hienonen 2011, 34, 36, 39.)

Hautamäki & Lemola (2004, 48) esittävät kuitenkin, että kansallista tulevaisuuden kilpailukykyä rakennettaessa ei kuitenkaan voida nojautua pelkästään innovaatioihin ja uudistuksiin, vaan menestyksen pohjana on olemassa olevien vahvuuksien joukosta tärkeimpien vahvuuksien tunnistaminen sekä niiden hyödyntäminen. Kyseiset vahvuudet on myös kyettävä verkottamaan.

Ajatus on helposti sovellettavissa myös aluetasolle. Myös Kuhmonen (1997, 29) toteaa, että alueen vahvuuksien hyödyntäminen on perustana alueiden omaehtoisen kehityksen tukemiselle ja edistämiseksi. Tähän nojautuen voisikin esittää, että alueen kehittämisen näkökulmasta innovatiivisen ajattelun ohelle otettaisiin käyttöön ns. ”peruutuspeiliajattelu”, esimerkiksi pureutumalla alueen vahvuuksien ohella myös kulttuurihistorialliseen perimään.

Tervon kunnan tapauksessa tämä tarkoittaisi esimerkiksi sitä, että kartoitettaisiin mitä elementtejä maalaismiljöön lisäksi savolaisessa kulttuurissa ja Tervon alueen historiassa olisi tuotteistettavissa kotimaisten ja kansainvälisten matkailijoiden tarpeisiin. Usein lähellä olevat, itselle tutuimmat asiat jäävät kehitystyössä hyödyntämättä siksi, että ne tuntuvat itsestään selviltä faktoilta. Tervon olemassa oleva infrastruktuuri, erityisesti tyhjilleen jäänyt Kalatietokeskus sekä sen ympärillä oleva kansainvälisetkin standardit täyttävä Lohimaan alue tulisi nähdä nimenomaan vahvuutena. Verkottamalla näiden toiminnot yhtenäisen teeman, esimerkiksi matkailun, kulttuurin, hyvinvoinnin, luonnon, tai niiden yhdistelmän avulla, alue voisi kehittyä kokonaisuutena. Samoin se voisi hyödyntää verkostoajattelun tuomia synergiaetuja, joita käsitellään tarkemmin seuraavassa luvussa.

Klusterit alueellisen kehittämisen ytimessä

Klusteri on yleisesti suomalaisittain määriteltynä eri toimialojen yritysten yhteistyöasetelma, jossa yritykset tuottavat toisilleen selvästi osoitettavissa olevia hyötyjä keskinäisen vuorovaikutuksensa kautta. Tässä yhteydessä on myös usein puhuttu yritysryppäistä, kansantalouden sisäisistä kehitysblokeista sekä osaamiskeskittymistä. (Viitanen, Karvonen, Vaiste, ja Hernesniemi (2003, 17.) Saatsin (2005, 113) mukaan yritysten yhteistyöllä on myös laajempi kansantaloutta hyödyttävä vaikutus, koska se johtaa resurssien, kuten työvoiman ja koneiden entistä tehokkaampaan käyttöön ja sen kautta yritystoiminnan parempaan menestymiseen, joka on samalla koko kansantalouden menestymisen perusta. Klusteriin kuuluvat yritykset tarvitsevat toisiaan sekä klusteriyrityksiä tukevia organisaatioiden verkostoja ja niiden syntymistä voidaan edistää tietoisesti esimerkiksi toimitilojen ja muiden klusterin toimintaedellytyksiä parantavien tekijöiden kautta. (Jääskeläinen 2001, 1; Saatsi 2005, 72, 112–116.) Myllylä (2005, 44–46) toteaa täydentävänä ajatuksena, että aidossa, vertikaalisessa klusteroitumisessa on keskeistä verkostosuhteiden kehittäminen sekä julkisen että yksityisen sektorin toimesta. Myös Virtasen ja Hernesniemen (2005, 3) mukaan klusteroitumiseen tarvitaan yritysryppään lisäksi toimintaympäristön myötävaikutusta esimerkiksi sosiaalisen-, henkisen- ja fyysisen pääoman muodossa sekä toimintaympäristön järjestelmien sopeutumiskykyä. Menestyksekkään klusterin kehittyminen edellyttää myös vahvaa erikoistumista, erikoistumiseen liittyvää monipuolista tietotaitoa ja osaamista sekä asiakaskytkentöjen luomista. Saatsi (2005, 115) jakaa klusterin menestystekijät sekä seuraussuhteet ns. primääreihin tekijöihin (mm. kontaktien runsaus, luottamus, yhteiset asiakkaat ja prosessit ja osaamisen monistaminen) ja sekundäärisiin tekijöihin (mm. fyysi-

nen läheisyys, työvoiman saatavuus ja pysyvyys, paikkakunnan viihtyisyys, tietoiset kehittämistoimenpiteet sekä julkisen rahoituksen käyttö).

Viitanen ym. (2005, 3) toteaa, että klusteriin kuuluvien yritysten välillä tulisi vallita sisäinen luottamus, motivaatio ja yhteistyökyvykyys, jotta tehokas tiedon jakaminen sekä pyrkimys uusien innovaatioiden luomiseen ja tuottavuuden parantamiseen on mahdollista. Jotta klusteri osaa järjestäytyä, keskittymän tulee kyetä luomaan klusterille yhteinen visio. Järjestäytymisen kannalta keskeiseen rooliin nousee myös vetovastuun kantava toimija. Viitanen ym. mukaan keskittymässä tulisikin toimia riittävä määrä ydinyrityksiä sekä muita yrityksiä, jotka tuottavat niille palveluja. Myös Saatsi (2005, 114) ja Myllylä (2005, 44–46) korostavat veturiyritysten merkittävää roolia klusterin syntymisessä sekä muiden yritysten ja partnereiden kokoamisessa. Veturiyrityksen vastuulla on myös hyvin pitkälti asiakaspiirin hankinta, kommunikointi sekä liikeidean kehittäminen. Saatsin mukaan veturiyritys voidaankin nähdä arvoketjun kokoavana voimana, joka kanavoi asiakaskommunikoinnin kulkemaan kauttaan.

Alkuperäisen ajatuksen mukaan alueellisesti tarkasteltuna klusteri on maanlaajuinen tai tätä pienempi. Yritysklusteri voi siis syntyä pienellekin paikkakunnalle, mikäli alueen ilmapiiri on otollinen tämän kaltaiselle ratkaisulle. (Jääskeläinen 2001, 1; Saatsi 2005, 115–116). Maaseutupoliittisen kokonaisuohjelman 2009–2013 mukaan maaseudulle on mahdollista kehittyä kilpailukykyisiä mikroklustereita, jotka edistävät edelleen maaseudun kilpailukykyä. Maaseudun mikroklusterien toimialat liittyvät erityisesti matkailuun, sosiaali- ja terveyspalveluihin, kulttuuriin, designyrittäjyyteen, rakentamisen ja sisustamisen puutuotteisiin, lähiruokaan ja uusiutuviin energialähteisiin. Markkinalähtöisten mikroklusterien aihoiden tunnistaminen ja vahvistaminen parantaa maaseudun kilpailukykyä.

Myllylän (2005, 18, 23–31) mukaan toimintojen verkottuminen on eräs tärkeimmistä maaseudun megatrendeistä. Hän totesi tutkimuksessaan, että tulevaisuudessa matkailu tulee nousemaan juuri harvaan asutun maaseudun ylivertaisesti tärkeimmäksi työllistäväksi klusteriksi. Kun asiaa tarkastellaan tuotenäkökulmalähtöisesti, majoitus- ja ravitsemuspalveluiden lisäksi merkittävään rooliin nousevat ohjelmapalvelut sekä kulttuurituotanto. Yrittäjyyden edistäminen juuri näillä palveluvaltaisilla toimialoilla toisi maaseudulle ole-massa olevalle väestölle uusia liiketoimintamahdollisuuksia sekä työpaikkoja ja työmahdollisuuksia. Palveluiden lisääntyminen lisäisi osaltaan myös alueen houkuttelevuutta asuinpaikkana. Matkailu toisi myös kaivattua ulkopuolista ostovoimaa ja sen kautta pääomaa alueellista kehittämistä varten. Kuhmonen (1997, 29) toteaa, että eräs maaseutualueiden keskeinen ongelma on paikallisen kysynnän vähäisyys ja markkinavoiman puute. Tästä johtuen ostovoiman ja sen kautta tulovirran lisääntymisen näkökulma olisi syytä ottaa erityisen huomion kohteeksi maaseudun alueellisessa kehittämisessä.

Maaseutumatkailun tulevaisuuden trendit

Edellä käsiteltiin Sitran trendianalyysin tuloksia maaseudun matkailun kehittämistä koskien. Tutkimuksen mukaan maaseudun on mahdollista erottua esimerkiksi maaseudun kulttuuritarjonnan kautta, jossa paikalliset tavat, perinteet, ruokakulttuuri ja ihmiset nostettaisiin entistä paremmin esiin. Alueiden viihtyvyyden parantamistoimenpiteisiin kuuluisi alueelle luonteenomaisen arkkitehtuurin ja miljööön kehittäminen sekä rakennetun ympäristön ja luonnon tasapainoinen yhdistäminen. (Hienonen 2011, 34–39, 46.) Tätä ajatusta tukee myös Riusalan ja Siirilän (2009, 15–16) raportti, jonka mukaan luontoon, elämyksiin, kulttuuriin ja maisemaan perustuvien hyvätasoisten majoitus- ravitsemis-, ja ohjelmapalvelujen kysyntä lisääntyy tulevaisuudessa. He toteavat myös, että matkailijat tarvitsevat matkailupalvelujen lisäksi myös muita palveluja ja tuotteita, joita heille tulevat tarjoamaan eri alojen yritysten verkostojen tuottamat kokonaispalvelut (esim. majoitus, ruoka, liikunta, kalastus, kylämatkailu jne.).

Matkailupalveluita kehitettäessä on tärkeää ottaa huomioon potentiaaliset asiakkaat sekä kotimaassa että ulkomailla. Sitran raportin mukaan suomalaiset arvostavat yhä enemmän kotimaan matkailua, mutta moni ulkomaalainen turisti on kiinnostunut löytämään uudelleen kadotetun luontosuhteensa ja rakentamaan omaa hyvinvointiaan sen kautta. Riusalan ja Siirilän (2009, 16) mukaan maaseutumatkailun kasvua pyritäänkin hakemaan juuri kansainvälisiltä markkinoilta, jonka tärkeimpiä kohdemaita ovat Venäjä, Saksa, Ruotsi, Espanja sekä Iso-Britannia.

Sitran tutkimuksessa maaseudun mahdollisuutena nousi esiin myös luonnosta nauttimisen näkökulma, joka käsittää puhtaan luonnon lisäksi luonnonpuistot sekä hyvät ulkoilumaastot. Tässä yhteydessä mainittiin myös toiveena myös opastetut harrastusmahdollisuudet. (Hienonen 2011, 40.) Tätä taustaa vasten voisi ajatella myös Äyskosken ja Tervon muiden palveluiden laajempaa hyödyntämistä matkailunäkökulmasta esimerkiksi erilaisten aktiviteettien ja seikkailutoiminnan kautta.

Taustatietoa Tervosta

Tervon asukasluku on ollut viime vuodet laskeva. Vuoden 2009 alussa asukkaita oli 1706, vuotta aiemmin 1744. Väestön keski-ikä on 50,4 vuotta. Yleinen kehityssuunta Tervossa on ollut muutoin melko vakaa. Työttömyysluku on hieman laskenut noin vuoden 2009 15,1 prosentin luvusta 11 - 12 %:n tuntumaan vaihdellen vuodenajan mukaan muutaman prosenttiyksikön verran. Tervon yrityskanta on ollut viimeiset viisi vuotta lukumäärältään noin 90 kpl ja määrä on ollut hienoisessa kasvussa. Kokonaistyöpaikkakehitys on ollut hivenen laskeva v. 2009 451 kpl ja v. 2008 454 kpl työpaikkaa. Kesämökkien lukumäärä kasvaa vuosittain (918 kpl v. 2009), määrä on viisinkertaistunut 1970 -luvulta lähtien ja rakennustahti on maakunnan suurimpia, joten paikkakunnalla on vapaa-aikaan ja virkistykseen liittyvää vetovoimaa. (Tervon elinkeinoasiamies Sari Tulilan mukaan.)

TAULUKKO 1: Tervon kunnan elinkeinorakenne (2008)

Lähde:<http://www.tervo.fi/>

Tervon Kunnan elinkeinorakenne (2008):
alkutuotanto 108 hlöä, 23,8 %
jalostus 43 hlöä, 9,5 %
palvelut 303 hlöä, 66,7 %

Ideoita ja pohdintaa kalatietokeskuksen kehittämiseksi

Kalatietokeskus sijaitsee paikallisen Lohimaa nimisen matkailuyrityksen vieressä Äyskosken rannalla. Matkaa Tervon keskustaan on 7 km ja Kuopioon noin 65 km. Kyseiset toimitilat on rakennettu 2007. Tilat ovat modernit ja rakennuksen isoista ikkunoista avautuu upea koskimaisema. Rakennuksessa on toimistotilaa noin 10 henkilölle ja erilaisia ryhmätyö-, kokous- ja näyttelytiloja on yhteensä reilut 600 neliötä. Tilat ovat olleet vähäisellä käytöllä viimeisten kahden vuoden ajan. Ratkaisuja pyritään hakemaan uusilta toimialoilta siten, että olemassa olevia paikallisia matkailuun ja maaseutuyrittäjyyteen liittyviä vahvuuksia sekä tulevia satsauksia uusasukashankintaan voitaisiin hyödyntää. Vastaavan kaltaisia tapauksia ja tilanteita löytyy varmasti lukuisa määrä ympäri suomalaista maaseutua. Tarjontaa ja kysyntää ei ole saatu kohtaamaan. Kuinka mahdollisuudet voidaan tunnistaa, hyödyntää ja muuttaa kannattavaksi liiketoiminnaksi? (Shane 2003, 11). Tärkeää olisi myös erottaa asiat, jotka näyttävät houkuttelevilta, mutta eivät ole realistisia taloudellisesti tai toiminnallisesti. Näiden kysymysten päällä leijuvaa verhoa pyritään tässä raportissa raottamaan.

Kalatietokeskus matkailullisessa käytössä

Tervon kunnan uudessa elinkeinostrategiassa kehittämisen pääpainoalueita ovat matkailun kehittäminen, uusien pienyritysten saaminen alueelle ja uusien asukkaiden saaminen kuntaan. Matkailulla on kunnassa kohtuullisen pitkät perinteet. Lohimaa on alueen matkailullinen veturi. Kohde perustettiin 1970 - luvun lopulla Äyskosken rannalle, joka on nykyään eteläisen Suomen tunnetuimpia urheilukalastuskohteita. Lohimaa on kärsinyt 2005 - 2010 aikana tapahtuneista omistajan - ja henkilövaihdoksista. Kohde on ollut viimeiset kaksi

vuotta yrittäjä Timo Perälän luotsauksessa ja toiminta on saatu uudelleen nousuun.

Tervossa toimii myös Eerikkala Golf, joka on jäsenmäärältään suurimpia golfseuroja Suomessa. Eerikkala Golfin toiminta on ollut viimeisten vuosien aikana vireää ja kehittyvää. Alueella toimii myös muutamia maatilakyltöntäisiä ohjelmajärjestelyitä ja ratsutiloja. Elinkeinopoliittisesti ajatellen matkailu on yksi vahvimmista ja kehityskelpoisimmista toimialoista Tervossa. Matkailun ympärille ollaan kasaamassa ja kehittämässä mikroklusteria, jonka odotetaan tuovan alueelle hyvinvointia ja uusia työpaikkoja.

Millaista matkailullista toimintaa Tervoon tulisi saada tai rakentaa, jotta tavoitteet matkailuelinkeinon merkittävästä kehittämisestä ja vahvistumisesta toteutuisivat? Alueella on yli 30 vuotta toiminut urheilukalastuskeskus, jonka yhteydessä on hotellitasoista majoitustilaa noin 30 henkilölle ja tasokasta mökkimajoitusta noin 60 henkilölle. Lohimaasta löytyy myös a la Carte tason ravintola, lohibaari, erilaisia saunoja, kokoustilat 120 henkilölle, erilaisia alihankkijoiden tuottamia luonto-ohjelmajärjestelyitä ja sokerina pohjalla ainutlaatuinen lohikoski. Lohimaan ja Eerikkala Golfin toimintaa ajatellen Tervossa on investoitu ja kehitetty matkailua vahvasti viimeisinä vuosikymmeninä. Kalatietokeskuksen tilojen vapautuminen mahdollistaa uusien toimintojen aloittamisen ja uusien entisiä vahvuuksia ja yrityksiä tukevien toimijoiden hakemisen alueelle.

Tärkeimpiä ja keskeisimpiä asioita toiminnan suunnitelmalliseen kehittämiseen liittyen ovat yhteistyön lisääminen, tehtäväkuvien selkeyttäminen ja alueen imagon tietoinen voimakas nostaminen. Vain menestyvä ja kehittyvä alue houkuttelee uusia toimijoita ja yrityksiä. Kalatietokeskuksen ympärille tulee hakea matkailun myyntiin ja markkinointiin erikoistunutta osaajaa / yrittäjää. Asioiden kaupallistaminen on lähes poikkeuksetta maaseutuyrittäjyyden pullonkaula, niin Tervossakin. Myynnin ja markkinoinnin ohella alueelle kaivattaisiin lisää osaamista ja tuoreita tekijöitä ja ideoita palveluiden tuotteistukseen ja myyntikuntoon kehittämiseen. Hienot järvet, metsät, niityt ja puhdas ja siisti maalaismaisema ei sinällään ole myytävä tuote, vaan vahvuus, joka vaatii jatkuvaa kehittämistä ja tuotteistamista. Markkinoinnin ja myynnin osalta erityisen tärkeää on kartoittaa ja valita sopivat kohderyhmät. Yritykset ostavat räätälöityjä palveluja tiettyyn aikaan vuodesta (kevät, syksy, joulukuu) ja yksityisten kuluttajien tarpeen osuvat pääasiallisesti loma-aikoihin. Oikealla tuotevalikoimalla ja ajoituksella voidaan saada korkeampi käyttöaste. Harkitut eri ryhmille tuotettavat palvelut tukevat toisiaan hyvin.

Alueen mautiloilla on myös runsaasti resursseja, joita voitaisiin edelleen kehittää tämän päivän ja huomisen vaatimuksia vastaaviksi matkailutuotteiksi. Kuluttajien kaipuu lähelle luontoa, halu rentoutua, virkistyä, uudistua tulisi täytetyksi aidolla tavalla mautilojen yhteyteen rakennettavilla ohjelma- ja hyvinvointipalveluilla. Se, mikä maalaisille on itsestään selvä, arkinen ja työläs askare, voi olla urbaanille työuupumuksesta kärsivälle kaupunkilaiselle hieno ja ainutkertainen kokemus, vastapainoa omalle työlle. Tuotteistettavaa löytyy mm. järvikalastuksesta, lintujen bongauksesta, maastoyöpymisistä, mautilan töistä, metsätöistä, kädentaidoista ja paikalliseen ruokakulttuuriin liittyvistä

perinteistä. Osa alla olevista asioista voi olla jo urbanisoituneen ihmisen osaamisalueen ulkopuolella, joten elämyksellisyys voi löytyä helpostikin. Myös paikallinen kulttuuriperintö on vahvempi ja vanhempi kuin usein yleensä oletetaan. Paikallisten järvien rannoilta löytyy jälkiä asutuksesta ja kallioista maalauksia usean tuhannen vuoden takaa. Edellä mainittujen asioiden ympärille voi ja tulee rakentaa tarinoita, ei satuja, vaan paikallista ja kalevalaista mytologiaa sisältävää tietoa, jonka tallentaminen on jo arvo sinällään.

Kurssitoiminta

Matkailupalveluiden ja - tuotteiden kehittämisen voi viedä myös askelta pidemmälle. Kalatietokeskuksen tilat soveltuvat mainiosti erilaisten kurssien ja leirien pitämiseen. Nykyinen tieto - ja informaatioyhteiskunnassa eläminen korostaa ihmisten tarvetta itsensä toteuttamiseen ja käytännön taitojen oppimiseen. Yksi looginen vaihtoehto olisi lanseerata Kalatietokeskuksen tiloihin Eräkeskus. Toiminnan paino voisi olla metsästyksessä, kalastuksessa ja retkeilyssä, joiden suosio on vahvassa nousussa. Noin 300 000 suomalaista harrastaa metsästystä, puolet kansalaisista harrastaa kalastusta ja retkeily eri muodoissaan on kaikkien ulottuvilla oleva asia. Luonto - ja eräasioiden harrastajat ovat tänä päivänä suurelta osalta kaupunkilaisia. Varsinkin metsästysharrastusta vaa "ukkoutuminen" ja harrastajien keski-ian kohoaminen. Sopivat kurssit, koulutukset ja tapahtumat aiheeseen liittyen olisivat varmasti kysytyjä ja herättäisivät kiinnostusta. Koulutusten suuntaamisella esimerkiksi naisille tai nuorille voitaisiin saada uusia harrastajia metsästyksen piiriin. Lohimaan ja Äyskosken läheisyys antaa oivat mahdollisuudet esimerkiksi perhonsidonta - ja koski-kalastuskurssien pitämiseen. Kurssitoimintaa voisi järjestää myös luonnonantimien keräämisestä, saaliin käsittelystä sekä kala -, riista - ja sieniruokien valmistuksesta. Myös eränkäyntiin liittyvien kädentaitojen, esimerkiksi erilaisten pyyntivälineiden valmistaminen ja itse tekeminen olisivat mahdollisia kurssi-teemoja. Kurssitoimintaa voisi tukea luontoaiheisilla valokuvanäyttelyillä ja muilla esimerkiksi eränkäyntivälineistöön liittyvien näyttelyiden järjestämisellä.

Hyvinvointipalvelut luonto- ja ohjelmapalveluiden vaihtoehtona

Toimivan matkailuklusterin rakentamisessa pitää osata tehdä oikeita valintoja oikeassa järjestyksessä. Tervon ja Lohimaan alueella on jo monia vahvuuksia. Mitkä ovat ne kriittiset tekijät, joihin keskittymällä ja joita kehittämällä alueen kehitystä saadaan tehokkaimmin edistettyä? Millainen uusi toiminta antaisi parhaat tulokset? Luonto- ja eräpainotteisen toiminnan vaihtoehtona Kalatietokeskukseen voitaisiin lähteä kehittämään hyvinvointiin liittyvää palvelukokonaisuuutta. Alueelta löytyy jo melko kattavasti lähinnä miehille suunnattua palvelutarjontaa, mutta naisille ja lapsille suunnattuja palveluja on huomattavasti vähemmän. Kehittämällä hyvinvointiin liittyvää tarjontaa ja lisäämällä lapsille

suunnattuja aktiviteetteja kohteen houkuttelevuutta perheiden keskuudessa voitaisiin oleellisesti nostaa.

Kalatieokeskuksen toimistotilat voisi muuttaa kohtuullisen helposti hoitohuoneiksi. Taloon voisi kerätä erilaisia hoito- ja hyvinvointipalveluita, kuten: hierontaa, kauneushoitopalveluita, kampaamopalveluita ja vaihtoehtoishoitoja (esimerkiksi akupunktio, kalevalainen kansanparannus, intialainen päähieronta ja aromaterapia). Rakennuksen kokous - ja seminaarituloja voitaisiin hyödyntää erilaisten aiheeseen liittyvien koulutusten ja kurssien järjestämiseen. Hyvinvointipalveluiden kohderyhmänä voisivat olla niin yksityiset, kuin yrityksetkin. Nämä palvelut olisivat hyvä täydennys Lohimaan yrityksille ja yhteisöille tarjoamiin TYKY -paketteihin.

Hyvinvointiteemaa voisi laajentaa myös alueen maataloille. Green Care toiminta tarkoittaa luonto-, eläin- ja maatala-avusteisten menetelmien käyttöä hyvinvointi- ja terveyspalveluiden yhteydessä. Green Care avulla voidaan tuottaa maaseudun aitoja asioita, kuten eläinten hoitamista tuotteiksi, joilla on tutkitusti voimaannuttava ja virkistävä vaikutus kokijalleen. (<http://www.gcf Finland.fi/>). Tällaiset uudet liiketoimintamuodot ja - ideat vaativat ennakkoluulottomuutta kuluttajien tarpeiden tarkkaa tuntemusta. Hyvinvointipalveluiden kehittäminen tukisi vahvasti myös Lohimaan läheisyyteen kaavoitettavan uuden asuinalueen houkuttelevuutta.

Kalatieokeskus asumishanketta palvelevana monitoimitalona

Tervon kunta on kaavoittanut uuden asuinalueen Koskiveden rannalle aivan Kalatieokeskuksen läheisyyteen. Kunnassa on alkanut hiljattain paikallisen toimintaryhmän rahoittama maaseutuasumisen kehittämishanke, jonka yhtenä tärkeimpänä tavoitteena on saada mm. kuopiolaisia lapsiperheitä ja alueen kesäasukkaita muuttamaan Tervoon. Asumisen markkinoinnissa hyödynnetään alueen vahvaa matkailullista tunnettuutta ja seudun outdoor -harrastusten vetovoimaisuutta. Matkaa Kuopioon kertyy noin 60 kilometriä, mikä alkaa olla yläraja päivittäiseksi työssäkäyntimatkaksi. Tässä yhteydessä Kalatieokeskukselle on suunniteltu etätyökeskusta, jossa alueelle muuttavat voisivat tehdä osan työviikostaan. Kullakin olisi oma työhuone. Yhteinen kahvihuone tarjoaisi sosiaalista kanssakäymistä, mahdollisuuden ajatusten ja ideoiden vaihtoon sekä ruokkisi innovatiivisuutta ja luovuutta. Arjen asioiden ja haasteiden jakaminen toisella toimialalla toimivien kanssa avaa uusia ennakkoluulottomia ja tuoreita ajatuksia ja näkökulmia omaan tekemiseen. Etätyöntekijät voisivat järjestää työyhteisönsä palaverieja ja kokouksia Kalatieokeskuksen hienoissa tiloissa ja oheispalvelut löytyisivät samasta pihasta Lohimaan puolelta. Asumishankkeen alussa järjestetään yhteisiä tulevaisuustyöpajoja paikallisille toimijoille, kesäasukkaille ja potentiaaleille Tervoon muuttajille. Kehittämistä jatketaan ryhmäcoaching toiminnalla, joiden avulla haetaan konkreettisia eväitä alueen kehittämiseen.

Johtopäätökset – kokonaisuus on enemmän kuin osiensa summa

Edellä esitettyjä visioita ja ideoita on vaikea asettaa paremmuusjärjestykseen tai priorisoida ilman yrittäjämäisen ajattelun mukaan nostamista. Kuratkon (2007) mukaan yrittäjämäisyys tarkoittaa riskinottokykyä, innovatiivisuutta ja proaktiivisuutta eli ennakoitua. Liiketaloudellisesti ja alueen elinkeinollisen kehittämisen kannalta mahdollisuuksista tulisi valita parhaat ja keskittyä niiden toteuttamiseen. Vähintään yhtä tärkeää on löytää oikeat ihmiset toteuttamaan hankkeita. Maaseudun liiketoimintamahdollisuuksien havaitsemiseen ja käytäntöön saattamiseen tarvitaan paikallisen ja ulkopuolisen yhteensovittamista – maaseudun ja kaupunkien aineellista ja inhimillistä vuorovaikutusta. Prosessiin tarvitaan aineellista -, henkistä -, tietotaidollista – ja sosiaalista pääomaa. Näitä pääoman muotoja on nykyään helppo siirtää myös tietoverkoissa. Sosiaalisen median hyödyntäminen on noussut jo paikallisten tapahtumien järjestämistä merkittävämmäksi ja tehokkaammaksi tavaksi toimijoiden välisessä vuorovaikutuksessa. Maaseudulla on näiden uusien välineiden hyödyntämiseen paljon mahdollisuuksia.

Tervon, Lohimaan ja Kalatietokeskuksen kannalta hyvä vaihtoehto voisi olla, että aikaa myöten kaikki edellä mainitut ja muita vielä parempia asioita saataisiin toteutettua. Olemassa olevat tai puuttuvat seinät eivät saa tulla ajattelemaan ja kehittämistä rajoittaviksi tekijöiksi. Idearikkaat ja luovat toimijat tarvitsevat selkeän arvoperustan ja kirkkaat strategiat ohjaamaan käytännön tekemistä. Tervossa matkailun ja asumisen strategiat kannattaa kirjoittaa toisiaan tukeviksi.

LÄHTEET

- Jääskeläinen, J. (2001). Klusteri tieteen ja politiikan välissä. Teollisuuspolitiikasta yhteiskuntapolitiikkaan. Helsinki : Taloustieto.
- Hautamäki, A. & T. Lemola (2004). Suomi uuteen nousuun; innovaatiot ja osaaminen huipputasolle. *Sitran raportteja 39*.
- Hernesniemi, H., Lammi, M. & P. Ylä-Anttila (1995). Kansallinen kilpailukyky ja teollinen tulevaisuus. Taloustieto Oy, Helsinki.
- Kuhmonen, T. (1997). Suomen maaseudun elinvoimaisuus ja sen säilyttäminen. Tutkimusraportteja 2. Vesanto: *Fin-Auguuri Oy*.
- Kuratko, D. F. (2007). Entrepreneurial Leadership in the 21 st Century, *Journal of Leadership and Organisational Studies*, 2007, Vol. 13, No. 4.
- Hienonen, K. (2011). Maaseutu tulevaisuuden merkitysyhteiskunnassa. Trendianalyysi. *Sitran selvityksiä 52*.
- Leinamo, K. & H. Katajamäki (2007). Maaseudun yrittäjyyden mahdollisuuksien tunnistaminen – Menetelmällinen kokeilu Kyrönmaalla. Vaasan yliopisto, Levon-instituutti. Julkaisu No 125.
- Maaseutu ja hyvinvoiva Suomi. Maaseutupoliittinen kokonaisuohjelma 2009-2013. *Maaseutupoliittikan yhteistyöryhmän julkaisuja 5/2009*.

- Myllylä, Y. (2005). Maaseudun tulevaisuus ja klusterit. Arviointia Delfoi menetelmällä. *KTM Rahoitetut tutkimukset 10/2005*.
- Riusala, K. & H. Siirilä (2009). Monialayrittäjäyys maaseudun mahdollisuutena. Vaasan yliopisto. Levon-instituutti.
- Saatsi, A. (2005). Metaklusteri. Systemiteoreettinen näkökulma yrityksen, klusterin ja seudun menestystekijöihin Ylä-Savossa. *Acta Wasaensia. Liiketaloustiede 64. Johtaminen ja organisaatiot*.
- Shane, S. 2003. A General Theory of Entrepreneurship: The Individual-Opportunity Nexus. Edgar Elgar, Cheltenham, UK.
- Viitanen, M., Karvonen, T., Vaiste, J. & H. Hernesniemi (2003). Suomen meriklusteri. *Teknologiakatsaus 140/2003*. Tekes.
- <http://www.tervo.fi/>
- <http://www.gcfinland.fi/>

MAASEUDULTA KANSAINVÄLISILLE MARKKINOILLE: CASE BETSET OY

Hanna Kanervo
Kimmo Koistinen
Olli Löytönen
Petro Punna

Maaseudun kasvu ja vienti

Maaseutu on osa suomalaisuutta ja Suomen kansantaloutta. Maaseudun rooli on vuosikymmenien saatossa kuitenkin muuttunut. Nyt ja tulevaisuudessa maaseutu voi olla merkittävä hyvinvoinnin lähde, joka tarjoaa suuren kirjon uusia liiketoimintamahdollisuuksia. Mielikuvat ohjaavat vahvasti ihmisten kulutuskäyttäytymistä ja siksi sillä, mikä kuva maaseudusta luodaan vaikuttaa siihen, mitä tavaroita ja palveluita sieltä odotetaan saatavan ja mitä sieltä todellisuudessa hankitaan. (Niittykangas 2011, 182.) Maaseudun tarjoamat mahdollisuudet kiinnostavat uusia ihmisryhmiä. Väestön ikääntyminen, globalisaatio ja kaupungistuminen ovat muuttaneet ihmisten tarpeita voimakkaasti. Maaseutu nähdään tässä kontekstissa kokonaan uudella tavalla. Maaseutuun ei enää nykyisin kohdistu vain perinteistä, yhdentyyppistä kysyntää, vaan ihmiset näkevät maaseudun kukin omalla tavallaan. Liiketoimintaa voidaan jatkossakin tehdä luonnosta ja luonnonvaroista, mutta sitä pitää pystyä tekemään kysyntälähtöisesti. (Sitran Maamerkit -ohjelma 2011.)

Suomalaisella maaseudulla ja sen toimijoilla on tulevaisuudessa erinomainen mahdollisuus päästä hyötymään viime vuosina kasvaneesta maaseutuoptimismista. Perinteinen tarjontalähtöinen liiketoiminta pitäisi kuitenkin pystyä kääntämään sellaiseksi liiketoiminnaksi, missä maaseutuun kohdistuva kiinnostus pystytään jalostamaan kysynnäksi. (Sitran Maamerkit - ohjelma 2011.) Nykyään yhä useammin perinteisen maatilatalouden rinnalla harjoitetaan myös muuta yritystoimintaa. Monialaisten maatilojen määrä Suomessa onkin kasvanut ja on suhteellisesti EU:n korkein (31 %). Maatilojen monialaistuminen on yleisimmin liittynyt palvelualojen liiketoimintaan, kuten matkailuun, hevosalaan ja koneurakointiin. Myös hoiva-alan, pienimuotoisen kaupan sekä teollisen toiminnan kautta haetaan lisätuloja perinteiseen ydinliiketoimintaan. Keskimäärin muun yritystoiminnan taloudellinen merkitys on melko pieni. 40 prosentissa monialaisia tiloja muun yritystoiminnan liikevaihto jäi vuonna 2010 alle 10 000 euroon. Pienimuotoisuudestaan huolimatta muulla yritystoiminnalla voi olla ratkaiseva merkitys maatalan säilymiseen aktiivisena, mikä on tärkeää maaseutualueiden ja maataloustuotannon tulevaisuuden kannalta. (Yrittäjyyskatsaus 2011, 90-93.)

Elinkeinoelämän keskusliiton (EK) tekemän selvityksen mukaan kasvuyrittäjyydellä ja kansainvälistymisellä on kiistaton yhteys toisiinsa. Yritystoi-

mintaa pyritään laajentamaan ulkomaille kun kotimaan kasvumahdollisuudet on hyödynnetty, ja kun kasvunäkymät ulkomailla vaikuttavat tarpeeksi houkuttavilta. Alkusysäyksenä yrityksen kansainvälistymiselle voi hyvinkin toimia tärkeimpien asiakkaiden päätös lähteä kansainvälisille markkinoille. Suomalaisen yritysten kansainvälistymisprosessia saattaa usein hankaloittaa kotimarkkinoiden tietynlainen kapeus sekä suhdanneherkkyys. Kotimaan toimintaympäristö ei kovinkaan usein pysty tarjoamaan kasvuhakuisille innovatiivisille yrityksille riittävän haasteellista harjoituskenttää vaikeampia kansainvälisiä markkinoita ajatellen. (Yrittäjyyskatsaus 2011, 102.)

Elinkeinoelämän keskusliiton selvityksen (2011) mukaan kansainvälisesti toimivat yritykset voidaan luokitella kolmeen kategoriaan: Syntyessään kansainvälisiin born global – yrityksiin, vaiheittain kansainvälistyneisiin yrityksiin sekä yritysjärjestelyiden myötä kansainvälistyneisiin yrityksiin. Perinteisesti pk-yritykset ovat laajentaneet toimintaansa ulkomaille vaiheittain, pitkäjänteisen kehitysprosessin tuloksena. Suomessa kansainvälisesti toimivia pk-yrityksiä on vähemmän kuin EU-maissa keskimäärin. Elinkeinoelämän keskusliiton selvityksen mukaan kansainvälisen toiminnan merkitys lisääntyy yrityskoon kasvaessa. Vähintään viiden hengen mikroyrityksistä vajaa puolet harjoitti kansainvälistä toimintaa, mutta keskisuurista yrityksistä jo 84 prosenttia. Selvityksen mukaan kolmannes vähintään 5 hengen pk-yrityksistä tavoittelee kansainvälistymistä, mikä toteutuessaan tarkoittaisi tuhansia uusia suomalaisia vientiyrityksiä. (Yrittäjyyskatsaus 2011, 102–103.)

Kuhmosen ja Niittykankaan (2008, 112–113) mukaan vientiin kykenevät yritykset käyvät palveluyhteiskunnalle yhä arvokkaammiksi. Kasvu ja vienti ovat keskeisiä ja yhteisiä teemoja maaseudun yritysten ja kansantalouden näkökulmista. Maaseudulla toimii merkittäviä, vientiin vahvasti suuntautuneita yrityksiä. Markkina-alueen laajentaminen tai liiketoiminnan monipuolistaminen tulevat monen maaseudun yrityksen eteen jossain vaiheessa, jo pelkästään siitä syystä, että väestö vähenee jatkuvasti. Maaseudun kilpailukykyä heikentäviä tekijöitä voidaan nähdä olevan toimijoiden pienuus, moninaisuus ja hajautunut sijainti.

Kasvua ja vientiä on edistetty Suomessa monin eri tavoin. Edistäminen on tapahtunut perinteisin keinoin kuten infrastruktuurin toimivuudesta huolehtimalla, investointituilla ja koulutuksella, johtamiskoulutuksilla, myös räätälöityä työvoimakoulutusta on tarjottu merkittävälle yrityksille. Kasvua ja vientiä voidaan esittää myös tukemalla yrittäjäuran jatkuvuutta, mahdollisuutta oppia yrittäjänä. Tapayrittäjyyden lisääntyminen on avain kasvuun ja vientiin maaseudulla. Sen ohella maaseudun yritysten vientitoimintaa voidaan vahvistaa maaseudun uusteollistamisohjelmalla. Maaseudulta löytyy paljon vahvoja tuotannollisia perinteitä, osaamista ja tekemisen kulttuuria, kun vain työvoimaa saanti on hoidettu. Keskeinen osa uusteollistamisohjelmaa on paikallisen ja ulkopuolisen yhteen saattaminen nykyistä laajemmin ja ammattitaitoisemmin. Yritysten tulisi parantaa vientivalmiuksien kohdennettua osaamista työvoiman ja logistiikan osalta. Vaaditaan myös uskallusta erikoistua joskus hyvin kapeaan markkinarakoon. (Kuhmonen & Niittykangas 2008, 112–113.)

Kuhmonen ja Niittykangas esittelevät kehrittelemänsä maaseudun oman innovaatiojärjestelmän. Se kattaa kolme liiketoiminnan syntyyn ja kasvuun liittyvää prosessia:

- 1.uudet liiketoimintamahdollisuudet
- 2.liiketoimintamahdollisuuksien näkeminen ja hyödyntäminen
- 3.liiketoiminnan uudet organisointitavat

Tämä innovaatiojärjestelmä tukee maaseudun uudistumiseen liittyviä muutosprosesseja kuten maaseudun yritysten kasvua ja vientiä. Innovaatiojärjestelmässä on ehdotettu, että maaseutuun liittyvän tutkimuksen ja yrityksen neuvonnan tarpeiden yhteyttä sekä koulutuksen ja liiketoiminnan välistä yhteyttä tiivistetään. Tiedon siirron, käytön ja tuotannon kanavistoa rakennetaan suoremaksi ja vahvemaksi. Innovaatiojärjestelmässä maakuntia ei enää jaoteltaisi erilaisten ohjelmien ja kehittämisjärjestelmien kesken ja maakuntatasosta tulisi strategisen kehittämisen ydinyksikkö. (Kuhmonen & Niittykangas 2008, 113–115.)

Yrityksen kasvumalli

Erilaiset yrittäjyyden kasvumallit selittävät kasvun prosessia jakamalla sen eri vaiheisiin. Scott-Bruce (1987) kasvumallissa ollaan kiinnostuneita pienten yritysten kasvun vaiheista. Kehityksen viisi vaihetta ovat syntyminen, selviytyminen, kasvu, laajentuminen ja kypsyys. Prosessi kuvaa tyypillisesti kasvu-uralle päässyttä yritystä.

1. Syntyminen: Aloittavan yrityksen eteenpäin viejiä ovat yrityksen perustajat. Alussa on tärkeää kaupallisesti hyväksyttävän tuotteen luominen ja oman markkina-aseman löytäminen. Rahoitus tulee yleensä omistajilta tai heidän lähipiiristä. Kannattavan toiminnan tavoittelu on keskeistä ja se edellyttää positiivista kassavirtaa. Tähän liittyy myös kriisin mahdollisuus, jossa toimiva taloushallinto on merkittävässä roolissa.
2. Selviytyminen: Tässä kasvun vaiheessa yrityksellä on tuotteita vain muutama. Tavoitellaan kuitenkin liikevaihdon kasvattamista, mikä lisää käyttöpääoman tarvetta ja samalla rahoittajien merkitys kasvaa. Kilpailua on vielä vähän, mutta riski kilpailijoiden ilmaantumisesta kasvaa jatkuvasti. Markkinoinnin merkitys kasvaa ja yritys kohtaa ensi askeleet kansainvälistymiseen. Tässä vaiheessa hallitsematon kasvu voi johtaa vaikeuksiin. Liiketoimintaa pyritään kasvattamaan hallitusti, mikä edellyttää ohjaus- ja seurantajärjestelmien kehittämistä, myös tietojärjestelmille asetetaan uusia vaatimuksia. Kansainvälistymisen ja asiakaskunnan laajentumisen myötä yrityksen johdolta vaaditaan kykyä delegoida. Omistuspohjaa laajennetaan.

3. Kasvu: Yritys on kasvanut ja sillä on muodollinen rakenne. Suuret yritykset kiinnostuvat alasta ja kilpailu kiristyy. Tuotekehitykseen panostetaan, jotta uusia tuotteita saadaan markkinoille. Tuotteita voidaan myös erilaistaa. Yritys tarvitsee ammattijohtajan, jolloin alkuperäinen omistaja joutuu osin luopumaan vallastaan.
4. Laajentuminen: Menestymisen edellytyksenä ovat toimivat tietojärjestelmät, kuten suunnittelu, toteutus ja valvonta. Ellei olla varmoja johdon sitoutumisesta, yritys voi ajautua kriisiin. Jatkuva hajauttaminen saattaa tässä vaiheessa vieraannuttaa itse yrittäjän toiminnasta.
5. Kypsyys: Yrityksen kasvu jatkuu. Perusinvestoinnit pystytään rahoittamaan tulorahoituksella, yrityksestä on tullut kannattava. Johdon on etsittävä ratkaisut tuottavuuteen ja uusien kasvumahdollisuuksien etsimiseen. Uusi laajempi omistajakunta asettaa myös omalta osaltaan haasteita johdolle. Kannattavuuden pitää pysyä toiminnan edellytykset varmistavalla tasolla. (Niittykangas 2011, 123–124.)

Betsset- yhtiöt

Betsset Oy on vuonna 1950 Kyyjärvellä perustettu yksityinen betonialan perheyritys. Betsset Oy on yksi suurimpia yrityksiä betoniteollisuuden alalla Suomessa. Yritys valmistaa betonisia valmisosia teollisuus-, toimisto- ja asuntokoh-teisiin. Betsset-konserni koostuu seitsemällä eri paikkakunnalla toimivista tu-losyksiköistä. Pääkonttori, sekä kaikki tuoteryhmät kattava tehdas sijaitsee poh-joisessa Keski-suomessa, noin 1500 asukkaan Kyyjärven kunnassa. Muut tehtaat sijaitsevat Hämeenlinnassa, Betsset-Betoni Helsingissä, Laatta-Betsset Oy Nurmi-järvellä sekä ZAO Betsset Venäjällä, Pietarissa. Osakkuusyrityksinä on Virossa toimiva As Ikodor ja Oulussa toimiva Rajaville Oy.

Maantieteellinen sijoittuminen takaa varmat ja tarkat toimitukset koko Suomen rakennustyömaille. Betsset-yhtiöiden palveluksessa kotimaassa vuonna 2011 oli keskimäärin 250 henkeä ja liikevaihtoa noin 49 miljoonaa euroa. (Löy-tönen 26.3.2012.)

Historia

1950

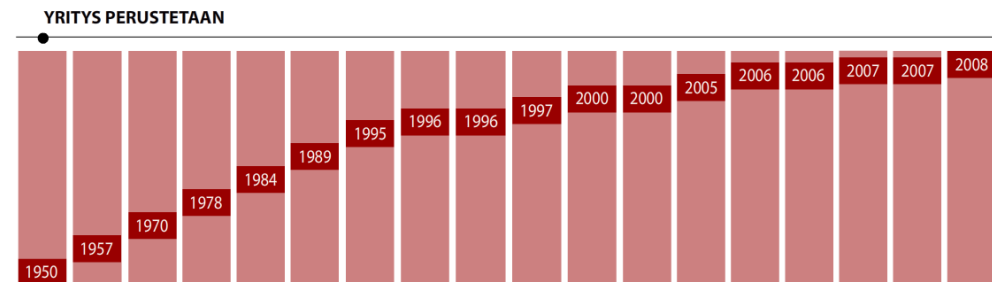
Betonin valmistus Kyyjärvellä alkaa

Maanviljelijä Toivo Löytönen perustaa yrityksen. Betoniaseman toiminta käynnistyy Kyyjärvellä Oikarin kylässä. Asemalla valmistetaan kaivonrenkaita, kattotiiliä ja rumpurenkaita.



Viranomaisten lupa betonin valmistukselle saatiin.

Toivo Löytönen palaamassa hiekkänäytteen toimituksesta Helsingistä.



1957 Toiminta tehostuu ja tuotevalikoima laajenee

Yritys muuttaa uusiin tiloihin. Tuotantotilat sijaitsevat omakotitalon kellarikerrokseen rakennetuissa tiloissa.

1970 Valmisbetonin valmistus alkaa

Rakentamisen vilkastuminen ja rakennuskulttuurin muutos haastoivat yrityksen kehittämään tuotantoa valmisbetonin valmistukseen sopivaksi.

1978 Tuotanto painottuu maatalouden tarpeisiin

Betonelementtejä tuotetaan erityisesti maatalouden tarpeisiin ja tuotantorakennusten seinien valmistus alkaa.

1984 Terveeltä pohjalta on hyvä jatkaa

Nuoremman sukupolven on hyvä ottaa terveellä pohjalla oleva yritys haltuunsa. Toivo Löytönen siirtää omistuksen pojilleen Hannulle, Urpolle, Juhalle ja Reijolle.



1989 Automatisoitua tuotantoa ja ontelolaattoja

1980-luvulla tapahtuneen pitkäjänteisen kehitystyön ansiosta Betsetin tuotevalikoima laajenee. Tuotantoa automatisoidaan ja ontelolaattojen valmistus aloitetaan.

1995 Jännebetonipalkkien ja kuorilaattojen valmistus alkaa

Laatta-Betset Oy laajentaa tuotantoaan seinä- ja runkoelementtien valmistukseen.

1996 Osakkuusyrittys Viroon ja Laatta-Betset Nurmijärvelle

As Ikodor Virossa valmistaa ympäristöbetonituotteita, sekä kevytsora- ja betoniharkkoja Viron ja Baltian markkinoille. Laatta-Betset vahvistaa kilpailuasemaansa Etelä-Suomen markkinoilla.

1997 Ympäristöystävällinen valmisbetoniasema

Betset-Betoni otti tuotannossaan käyttöön uusimman tekniikan, jonka avulla ympäristövaikutukset minimoidaan ja laadunseuranta maksimoidaan. (www.betset.fi)

2000 Uusi nimi – Betset Oy ja uusi tehdas Hämeenlinnaan

Yhtiön viralliseksi nimeksi otetaan Betset Oy. Näin konserni siirtyy uudelle vuosituohannelle yhtenäisen nimen alla. Samalla luovuttiin Kyyjärven Sementtituote -nimestä. Uusi nimi on huomattavasti kansainvälisempi ja tarjoaa hyvän lähtökohdan kansainvälistymiseen. Samana vuonna aloitettiin ontelo- ja kuorilaattaelementtien sekä valmisbetonin valmistus Hämeenlinnassa.

2005 Osakkuus Nord Elementistä

Betset liittyy osakkaaksi kolmanneksen osuudella Haukiputaalla toimivaan elementtitehtaaseen. Uudessa hallissa aloitetaan ontelolaattojen valmistus.

2007 Nord Elementti ostaa Rajavillen

~~RAJAVILLE~~

Nord Elementti Oy ostaa Parma Oy:ltä Rajaville Oy:n Oulun liiketoiminnat ja Rajaville-nimen. Parma tulee Nord Elementin vähemmistöosakkaaksi. Nord Elementin nimi muutetaan Rajaville Oy:ksi. Uusi Rajaville tulee toimimaan pääosin Pohjois-Suomessa ja hakee kasvua voimakkaasti Pohjois-Ruotsin ja -Norjan markkinoilta.

2009 Sukupolvenvaihdos ja laajentuminen Venäjälle, Pietariin

Hannu ja Urpo Löytösen lapset siirtyvät osittaisen sukupolvenvaihdoksen myötä osakkaiksi keväällä 2009. Samana vuonna ZAO Betset aloitti toimintansa Pietarissa Pargolovon kaupunginosassa sijaitsevalla tehtaalla valmistamalla kantavia väliseinäelementtejä.

3AO БЕТСЕТ

Tuotteet

Betsetin tuotekategoria on hyvin laaja kattaen lähes kaikki tuotteet betonielementti rakentamiseen: **valmisbetoni**; toimitetaan asiakkaan tarpeiden mukaan: pumpattuna, hihnalla tai rännillä. Laboratorio ja koepala palvelut voidaan sisällyttää toimitukseen. **Rungot**: Teräsbetonipilarit ja -palkit ovat normaali liike- ja toimistotalon kantavan rungon peruskomponentti. Betsetillä valmistetaan kaikenlaisia leuka- ja ristipalkkeja, I- ja II-palkkeja sekä matalaleukapalkkeja.

Pitkien jännevälien ansiosta jännebetonipalkit soveltuvat myös erinomaisesti esimerkiksi silta- tai parkkitalorakentamiseen (kuva 1). (www.betsset.fi)



Kuva 1: Parkkitaloratkaisu (www.betsset.fi)

Julkisivut

Betsetin julkisivut on toteutettavissa useilla eri pintamateriaaleilla mahdollistaen asiakkaalle valinnan vapauden. Julkisivujen lisäksi Betset valmistaa myös sisäkuori- ja väliseinäelementtejä.



Kuva 2: Tuurin kauppakeskus (www.betsset.fi)

Laatat

Betset Oy:n tuotevalikoimasta löytyy myös TT- ja HTT-laatat sekä ontelo- ja kuorilaatat. TT- ja HTT-laatat ovat kaksiripaisia jännitettyjä laattaelementtejä, joiden valmistus tapahtuu 50–100 m pitkillä jännitysalustoilla. TT-laattoja käytetään ylä-, väli- ja alapohjarakenteena ja HTT-laattoja yläpohjarakenteena. HTT-laatta poikkeaa TT-laatasta kaltevan yläpintansa johdosta (1:20). Suurimmat jännevälit TT-laatoilla ovat noin 25 m ja HTT-laatoilla 30 m. Laattojen leveys on noin 3 m ja korkeudet 300 – 1200 mm, joten yhdellä laatalla voidaan kattaa jopa noin 90 m²:n alue (kuvio 3). Ontelo- ja kuorilaatat ovat esijännitetyjä laattaelementtejä, joiden käyttökohteita ovat ala- ja välipohjat ja parkkitasot. (www.betsset.fi)



Kuva 3: TT-laatan asennusta välipohjaan (www.betset.fi)

BETSETIN kansainvälistymispolku

Kuten Betsetin historiasta ilmenee, yritys on aloittanut toimintansa maaseudulla hyvin pienessä, mutta toimeliaassa Kyyjärven kunnassa. Löytösen mukaan yksi syy siihen, että yrityksen pääkonttori ja suurin tehdas sijaitsee edelleen Kyyjärvellä, löytyy pysyvästä ja osaavasta henkilökunnasta. Keskeinen sijainti isompien kaupunkien, kuten esimerkiksi Kokkolan, Seinäjoen, Vaasan ja Jyväskylän läheisyydessä on mahdollistanut hyvän asiakaskunnan syntymisen. Löytönen mainitsee myös perusraaka-aineiden löytymisen läheltä edesauttavan toimintaa Kyyjärvellä. Huonona puolena Löytönen mainitsee korkeampaa ammattitaitoa edustavien työntekijöiden saannin Kyyjärvelle olevan hyvin vaikeaa. Esimerkiksi suunnittelijoita on vaikea saada muuttamaan pienelle paikkakunnalle. Betset perustikin vuonna 2000 stipendirahaston, joka tukee kyyjärvisiä rakennusinsinööreiksi valmistuneita. (Löytönen, puhelinhaastattelu 26.3.2012.)

Ennen 90-luvun alkua Betsetin liiketoiminta oli keskittynyt pääosin Suomeen. Ulkomaille suuntautuneet toimenpiteet olivat olleet hyvin vähäisiä, ainostaan muutamia yksittäisiä rajojen ulkopuolelle suuntautuneita elementti-toimituksia. Kotimaan toiminta oli kuitenkin kehittynyt suotuisasti jo useamman vuosikymmenen. Mielenkiinto myös kansainvälisille markkinoille oli koko ajan olemassa, odottaen enemmänkin oikeaa hetkeä ensimmäisille toimenpiteille. Ensimmäinen askel Betsetin kansainvälistymisen tiellä tapahtui Ruotsiin vuonna 1991, jolloin Betset Oy perusti yhteisyrityksen suomalaisen yhteistyökumppanin Tara-Element Ab:n kanssa. Elementpoolen-yhteisyrityksellä ei ollut omaa tuotantoa vaan yrityksen tähtäimenä olivat Pohjois-Ruotsin suuret rakennusprojektit, joihin tarvittavat elementit valmistettiin perustajayhtiöiden olemassa olevilla tehtailla Suomessa. Syy tähän menettelyyn oli tuotannon kustannuserot Ruotsin ja Suomen välillä. (Löytönen 26.3.2012.)

Seuraava vaihe Betsset Oy:n kansainvälistymisessä oli toinen yhteisyritys, tällä kertaa Viroon. As Ikodor yhteisyritys perustettiin yhteistyössä paikallisen yhteistyökumppanin, As Tref -nimisen yhtiön kanssa. As Ikodor perusti Kärknäsiin myös uuden tehtaan, jonka tuotteita olivat ympäristöbetonituotteet, sekä kevytsora- ja betoniharkot Viron ja Baltian markkinoille. Tämän yhteisyrityksen perustamisen jälkeen Betsset Oy:n kansainvälistämistoimissa seurasi 13 vuoden tauko, kunnes vuonna 2009 oli seuraavan siirron aika. Tuolloin Betsset Oy teki tähänastisen historiansa suurimman toimenpiteen kansainvälisillä markkinoilla, kun se perusti oman tytäryhtiön Pietariin. ZAO Betsset -nimen saanut tytäryhtiö osti toiminnan aloittamiseksi Pietarista toimivan väliseinätehtaan suomalaiselta YIT:ltä 2009. Pian tämän jälkeen tehtiin myös päätös oman, uuden tehtaan rakentamisesta Pietariin. Tämä uusi tehdas valmistui syksyllä 2011 ja ensimmäiset elementit toimitettiin asiakkaille marraskuussa 2011. (Löytönen 26.3.2012.)

Betsset suunnitteli siirtymistä Venäjän markkinoille pitkään, mutta lopulta ovet avautuivat ulkomaille vuonna 2009. Helppoa ei tehtaan rakentaminen Pietariin kuitenkaan ollut, sillä Venäjän byrokratia vaikeutti rakennusprojektia useassa kohtaa ja jo pelkän tontin löytäminen meinasi koitua ylivoimaiseksi esteeksi. Etsimme sopivaa tonttia kaksi ja puoli vuotta, kertoo projektista Betssetin toimitusjohtaja Hannu Löytönen. Kyseinen Pietarin tehdas oli lottovoitto myös muille Pietarissa toimiville rakennusalan suomalaisyhtiöille, sillä Betssetin tulon myötä ne saivat elementtitoimittajaksi suomalaisen yhteistyökumppanin, mikä helpottaa tuotantoa Venäjän byrokraattisissa olosuhteissa. Betssetin tehtaan valmistuminen avaa uusia näköaloja Pietarissa toimiville länsirakentajille. (Löytönen 26.3.2012.)

Edellä mainitut kolme askelta ovat olleet Betsset Oy:n tähänastiset toimenpiteet kansainvälisten markkinoiden tavoittamiseksi. Betssetin kansainvälistymispolku mukailee vahvasti suomalaisten pk-yritysten yleisesti kansainvälistymisessä käyttämää Uppsala-mallia. Uppsala-mallissa kansainvälistymiseen lähdetään varovaisin askelin yleensä ensin maantieteellisille lähialueille, joissa myös paikallinen yrityskulttuuri on samantyylinen kuin Suomessa. Suomalaiselle yritykselle tämä tarkoittaa lähtemistä pohjoismaiden markkinoille, kuten myös Betsset Oy:n tapauksessa tehtiin. Myöhemmässä vaiheessa markkinoita lähdetään tavoittelemaan myös kulttuurillisesti vieraammista maista, mutta tällöinkin yleensä edetään varovaisesti, esimerkiksi yhteistyössä paikallisen yhteistyökumppanin tai toisen kotimaan toimijan kanssa. (Johanson & Vahlne 1977.) Betsset Oy:llä tämä tarkoitti ensin Viroon suuntautuneita kansainvälistymistoimenpiteitä, joiden jälkeen uskaltauduttiin Venäjälle. Sinnekin hyvä pohja saatiin ostamalla valmis tuotantolaitos toiselta suomalaistoimijalta, jonka toimenpiteen avulla saatiin paljon tietotaitoa paikallisesta kulttuurista.

Lopuksi

Betsset on oivallinen esimerkki yrityksestä, joka on pystynyt mukautumaan toimintaympäristön muuttuviin haasteisiin. Maaseutu ei ole ollut esteenä yrityk-

sen kasvulle ja kehittymiselle. Maaseudulta on päinvastoin pystytty ammentamaan voimavaroja, kuten pysyvä ja osaava henkilökunta, raaka-aineiden läheisyys ja pienen paikkakunnan eräänlainen yhteisöllisyys yhteisen tekemisen puolesta. Keskeinen sijainti lähellä suurempia kaupunkeja on antanut mahdollisuuden laajan asiakaskunnan saamiselle. Betsetin menestystarina pienestä kylästä ensin laajentuen Etelä-Suomeen ja myöhemmin kansainvälisille markkinoille toimii rohkaisevana esimerkkinä kaikille maaseudun yrityksille.

LÄHTEET

- Johanson J. & J.-E. Vahlne 1977. The Internationalization process of the firm-a model of knowledge development and increasing foreign market commitments, *Journal of International Business Studies*.
- Kuhmonen, T. & H. Niittykangas 2008. Maaseudun tulevaisuus – Ajattelun käsikirja. Jyväskylä: Gummerus.
- Niittykangas, H. 2011. Alueellinen yrittäjyys. Jyväskylän yliopiston kauppakorkeakoulun julkaisuja N:O 369.
- Sitran Maamerkit -ohjelma 2011. Suomen itsenäisyyden rahaston julkaisuja.
- Yrittäjyyskatsaus 2011. *Työ- ja elinkeinoministeriön julkaisuja*.
Edita.www.betset.fi.Viitattu 21.3.2012.
- Betset Oy:n toimitusjohtaja Hannu Löytösen puhelinhaastattelu 26.3.2012

MAASEUDUSTA UUTTA NOSTETTA NUORTEN YRITTÄJYYTEEN

Aapo Okkola
Niina Puistovirta
Marjo Ignatius
Tiina Mäenpää-Korhonen

Maaseudusta voimaa tulevaisuuteen

Maaseutu. Yhteen ainoaan sanaan sisältyy paljon arvolatausta, kuten henkisiä arvoja ja mielikuvia lapsuuden kesistä, kenties lintukodosta, josta lähdettiin koulutuksen, työn tai rakkauden perässä asutuskeskuksiin etsimään onnea. Joillekin maaseudusta tulee mieleen resurssiaitta, väkihautomo, josta asutuskeskukset saavat työvoimaa itselleen. Toisille taas maaseudusta piiryy mieleen seesteinen havumetsä, marjastusreissut ja tila hengittää sekä vain ”olla”. Maaseutu on ideaali, paikka johon monet yrittävät muodostaa kerran menetettyä yhteyttä. Jotkut haaveilevat ”kotiinpalusta”, toiset hakevat yhteyttä kesämökin tai luontomatkailun avulla.

Vaikka maaseudulta kotoisin oleva nuori arvostaisi sellaisia arvoja kuin rauha, tila ja luonto, on monella kuitenkin edessään maalta poismuutto, usein jo siitä syystä ettei töitä ole. Vastaava tilanne on edessään niillä nuorilla, jotka haluaisivat muuttaa maaseudulle näiden samojen arvojen perässä. Maaseutukuntiin jäävillä nuorilla voi edessä olla alhaisempi tulotaso, työttömyys tai jopa syrjäytyminen. Tämän seurauksena kasvava osa väkiluokasta jää sille tielleen. Ikärakenne vääristyy vastaisuudessaakin, kun maaseutukuntiin muuttavat eläkeiän saavuttaneet seniorit ja sieltä puolestaan pois lähtevät nuoret lupaukset (Tilastokeskuksen ennuste 2007). Samaan aikaan maaseudulla tuntuu olevan runsaasti käyttämätöntä potentiaalia luovuuden akkujen lataamona ja henkisenä tyyssijana, virkistymispaikkana tavallisille työläisille, sekä lukuisina vaihtoehtoisina erilaisina yrittäjyyden muotoina.

Tässä esseessä tarkastellaan sellaisia keinoja, jotka saattaisivat auttaa nuorten syrjäytymisvaaraan, nuorison pakoon kotimaaseudulta sekä maaseudun käyttämättömiin resursseihin. Tässä esseessä pyritään myös etsimään niitä keinoja, joilla nuoret voisivat itse ottaa konkreettisesti ohjat käsiinsä. Hyvä työväline maaseutua kohtaaviin haasteisiin olisi nuorten yrittäjyys. Pohja nuorten yrittäjäksi ryhtymiselle näyttää kyselyiden valossa hyvältä. Lukiolaisten liiton teettämässä tutkimuksessa yrittäjyyttä harkitsi jopa 77% vastaajista (Menestyksen pelinrakentajat, Suomen Lukiolaisten liiton tutkimus 2011.) Tämän lisäksi nuoret kokevat yrittäjänä menestymisen olevan enemmänkin kiinni omasta itsestä kuin ulkoisesta onnesta (Nuorisobarometri 2004) Yksi tärkeä osa maaseudun kehittämisessä voisikin olla se, että maaseudulla tapahtuvaa yrittäjyyttä katsottaisiin kokonaisvaltaisesti nuorten näkökulmasta.

Downshiftingiä vai innovatiivista yritystoimintaa?

Maaseutu on viime aikoina nostettu useissa keskusteluissa yhdeksi voimavaroistamme. Suomi on maantieteelliseltä kooltaan suuri maa, jossa asutus on keskittynyt suhteellisen pienelle alueelle, maaseutua siis riittää. Suomalaisessa yhteiskunnassa maaseutu ja kaupunki on arkikielessä koettu vastakohtiksi. Kahtiajako-ajattelu on nyt kuitenkin hiljalleen muuttumassa, sillä maalla asumiseen on tullut trendikäs kaiku. Tähän kaikuun kuuluu muun muassa rauha, turvallisuus, puhtaus ja hidas elämäntyyli. (Hienonen 2011, 8). Hyvä taloudellinen tilanne nähtiin ennen merkittävänä onnellisen elämän avaintekijänä, mutta työympäristön muuttuminen hektiseksi ja epävarmaksi on muuttanut myös ihmisten arvoja. Rankan tahdin uuvuttamat työssä käyvät ihmiset ovat nykyään valmiimpia tinkimään palkastaan, jos saavat tilalle enemmän vapaa-aikaa, ilmenee Sitran teettämästä maaseudun tulevaisuutta analysoivasta tutkimuksesta. Maaseutu voi olla vastaus rauhallisempaa elämäntyyliä haluaville, ja siitä voi nousta vastatrendi kiivaalle kaupunkityökulttuurille. (Hienonen 2011, 7.)

Tätä essetä varten haastateltu keskisuomalainen kansanedustaja Anne Kalmari on myös sitä mieltä, että maailmanlaajuinen kehitys korostaa maaseudun merkitystä. Uusiutuvasta energiasta, puhtaasta vedestä ja turvallisesta ruuasta on tulossa pulaa lähivuosikymmeninä. Maapallon väkiluku kasvaa mutta maata ei voi valmistaa lisää. Kalmarin mukaan kysymys on siitä, uskovatko poliitikot näiden luonnonvarojen kestävään käyttöön ja näkevätkö he maaseudun voimavarana. Mikäli näin on, tullaan teknologiakehityksen ja internet-yhteyksien myötä saamaan paljon uutta työtä maaseudulle. Kalmari näkee maaseudun rauhan ja yhteisöllisyyden jollain tapaa myös luovuuden lähteenä, jossa voi yhdistyä konkretia ja tutkittu tieto parhaimmillaan. "Vaarana kuitenkin on, että yhteiskuntamme rakenteet muuttuvat niin rajua vauhtia, että ihmisillä ei ole tasavertaisia edellytyksiä elää ja yrittää kaikkialla Suomessa", Kalmari toteaa. Kalmari korostaa myös sitä, että maaseudun yritysten tulee tunnistaa liiketoimintamahdollisuuksia ja asiakkaita laajalti oman paikkakunnan ulkopuolelta. Hänen mielestään etätyölle tulee saada myös toimivat puitteet: "Kaikkien poliittisten puolueiden pitäisi nähdä etätyön tekeminen mahdollisuutena ja laajakaista-asiat pitäisi saada kuntoon. Tekesin ja Tem:n rahoitusta voitaisiin ohjata entistä enemmän pieniin alkaviin yrityksiin ja näiden uusien innovaatioiden hyödyntämiseen." Kaiken kaikkiaan Anne Kalmari näkee nuorten yrittäjyyden tukemisen maaseudulla tärkeänä. "Maaseutu ei säily elinvoimaisena ilman uusia yrittäjiä. On todella hyvä, että kaikilla aloilla on nykyään koulutusta yrittäjyydestä. Uusimpina kannustusmuotoina tulleet yrittäjyyshakkumat ja bisnesenkelit voivat saada ideat, yrittäjät, pääoman ja liiketoimintaosaamisen kohtaamaan", Kalmari toteaa.

Maaseutuun liitetään vahvasti käsitteet ekologisuus, rauha, tila ja luonto. Moni keski-ikäinen muistaa heinäseipäät ja laiduntavat lehmät, mutta nykypäivän nuorelle ne eivät välttämättä merkitse juuri mitään. Kovinkaan moni 1980-90 -luvulla syntynyt ei ole taapertanut mummolan navetassa tai istunut puimurissa viljan korjuun aikaan. Menneen maailman vieraudesta kertoo osaltaan se,

että monet tämän vuoden abiturientit eivät osanneet taivuttaa sanaa "renki". (Holopainen 2012). Ehkä näihin vanhemman sukupolven nostalgisiin maaseutukuviin ei ole syytä nojata niin vahvasti kuin nykyään.

Åbo Akademin liiketaloustieteen professori Alf Rehn kirjoittaa artikkelissaan "Maajussille merkitystalous" (2012) seuraavasti: *"Maaseutu ei voi kehittyä, jos rajaamme sen mahdollisuudet jo totuttuihin ideoihin – 'lähi-', 'perinne-' ja 'maatila-' termien jatkuvaan toistoon – vaan sillä, että sallimme myös niitä ideoita, jotka rikkovat vallalla olevat merkitykset."* Miksi maaseudulla ei voisi tehdä samoja asioita kuin kaupungissakin? Miksi maaseudulla ei voisi ns. perinteisten yritysten lisäksi toimia myös modernien toimialojen yrityksiä? Nämä yritykset voisivat kiinnostaa nuoria.

Suomen on löydettävä vahvuutensa uudella tavalla

Kaiken kaikkiaan koko Suomi on monitahoisten haasteiden edessä. Huoli nuorista ja työttömyydestä on todellinen. Samalla tarvitsemme uusia innovatiivisia yrittäjiä ja yrityksiä nostamaan maamme taloudellisesta ahdingosta. Maailmantalouden ongelmat ovat ajaneet myös Suomen tilanteeseen, jossa joudutaan keksimään erilaisia innovatiivisia tapoja viedä maamme uuteen kestävään kehityksen tilaan. Tuomo Luoma syyttää nettikolumnissaan Suomen viennin mallia yksipuoliseksi ja isoihin yrityksiin nojaavaksi. Luoman mukaan Tanskan ja Saksan viennin suurin osuus 70% tulee pienten ja keskisuurten yritysten kautta. Suomessa sama luku on 10%. Suuret yritykset vievät kiihtyvällä vauhdilla tuotantoaan muualle, jolloin suurten yritysten osuus viennistä putoaa hälyttävästi. Tähän valtavaan vajeeseen pienten ja keskisuurten yritysten pitäisi pystyä vastaamaan mahdollisimman pian. Maaseutu yhtenä kasvu- ja vientiyri-tysten kehtona ja syntypaikkana on mielenkiintoinen näkökulma, jota on syytä pohtia laajemmin maaseudun kehittämistoimenpiteissä.

Asiantuntijoita ja poliittisia päättäjiä huolestuttavat myös nuorten kasvavat työttömyyslukemat. Pitkäaikaistyöttömällä nuorella on Myrskylän (2011, 9) mukaan suuri uhka syrjäytyä joutuessaan sosiaalisten ympyröiden, opiskelun ja toimeentulon ulkopuolelle. Syrjäytynyt nuori on yhteiskunnalle valtava haaste niin sosiaaliselta kuin taloudelliseltakin kannalta. Kansalaisten pahoinvointi aiheuttaa yhteiskunnan pahoinvointia. Lisäksi pahoinvointi ja syrjäytyminen maksavat niin paljon, että yhteiskunnallamme ei ole siihen pidemmän päälle enää varaa. Tulevaisuustutkija Ilkka Halava puhui 23.2.2012 järjestetyssä "Tulevaisuus haastaa oppimisen" -seminaarissa suomalaisen nuorison tilasta. Halavan mukaan 10% nuorista on syrjäytynyt, 10% on vakavassa syrjäytymisvaarassa, 20% nuorista on sellaisia, jotka pärjäävät varmasti. Skaala on laaja eikä ole olemassa yksiselitteistä ratkaisua, joka vastaisi kaikkien nuorten tarpeisiin. Selkeästi on kuitenkin nähtävillä se, että hyödyntämätöntä potentiaalia muun muassa maaseutuajattelua vahvistamalla on olemassa. Kysymys kuuluukin, miten maaseudun kehittämistoimenpiteet voisivat vastata myös suureen tarpeeseen nuorten tukemisessa ja syrjäytymisen ehkäisyssä?

Maaseudulla teknologia tai oikeammin sen puute asettaa omat haasteensa. Joidenkin seutujen huonot Internet-yhteydet ja suuret, niin sanotut alueelliset laatu- ja palvelu-ongelmat nostavat maalla asumisen ja työskentelyn kynnyksiä. (Hienonen 2011, 27.) Tämän esseen taustalla on ajatus nuorten syrjäytymisestä ja sen kustannuksista yhteiskunnalle sekä samanaikainen huoli tulevasta työvoiman tarpeesta, Suomen talouden kasvusta ja maaseudun tulevasta kehityksestä. Tässä esseessä visioidaan muutamia ajatuksia, jotka voisivat omalta osaltaan tarjota ratkaisua näihin ongelmiin. Yrittäjyyden esiin nostaminen on yhtenä ratkaisuvaihtoehtona, sekä se mitä mahdollisuuksia yrittäjyyteen liittyy maaseudun ja nuorten näkökulmasta.

Yrittäjyyskasvatus muokkaa asenteita ja lisää tietoa

Yrittäjyyskasvatus (ja – koulutus sen osana) on yksi tärkeä tekijä, jota ei kannata sivuuttaa tässä maaseutua koskevassa kehittämiskeskustelussa. Se on tärkeää niille nuorille, jotka vielä miettivät yrittäjyyttä yhtenä vaihtoehtona ja kaipaavat lisää tietoa yrittäjyydestä. Tärkeää se on myös niille nuorille, joille tulevaisuus on vielä täysin avoinna. Käsitteenä yrittäjyyskasvatus on laaja ja moniselitteinen. Opetusministeriö mainitsee yrittäjyyskasvatuksen tavoitteiksi myönteisten yrittäjyysasenteiden lisäämisen, yrittäjyyteen liittyvien tietojen ja taitojen kehittämisen sekä uuden yrittäjyyden aikaansaamisen. (Yrittäjyyskasvatuksen suuntaviivat, 13). Yrittäjyyskasvatus on ollut esillä julkisessa keskustelussa jo jonkun aikaa ja sitä kehitetään jatkuvasti, esimerkiksi opetushallituksessa on meneillään useita yrittäjyyskasvatukseen liittyviä hankkeita. (Opetushallitus 2012). Myös nuorten yhteiskuntatakuu -työryhmä huomioi nuorten yrittäjyyden ja ehdottaa tuettavaksi ja kehitettäväksi uusia yrittämisen ja yrittäjyyden edistämisen muotoja mm. koulutuksen ja neuvonnan avulla (TEM raportteja 8/2012). Raportissa pohditaan, että yritysneuvontaa tulisi kehittää erityisesti nuorille sopivaksi ja yksilöllinen palvelutarve tulisi tunnistaa nykyistä paremmin. (mt, 61–62).

Yrittäjyyskasvatus koulutuksessa

Yrittäjyyskasvatus läpäisee Suomessa kaikki koulutuksen asteet. Perusopetuksen ja lukion opetussuunnitelmien perusteissa yrittäjyys on aihekokonaisuutena, jolloin se voidaan toteuttaa läpäisyperiaatteella eri oppiaineiden yhteydessä. Ammatillisessa koulutuksessa yrittäjyysnäkökulma sisällytetään joko ammatillisiin opintoihin tai se on oma erillinen opintokokonaisuutensa. Näyttötutkintoina voi suorittaa ammatti- ja erikoisammattitutkintoja, joiden perusteisiin voi sisältyä yrittäjyys pakollisena tutkinnon osana, tutkinnon osiin integroituna tai valinnaisena tutkinnon osana. Lisäksi on olemassa erityiset yrittäjätutkinnot – yrittäjän ammattitutkinto ja yritysjohtamisen erikoisammattitutkinto. Ammattikorkeakouluilla on yhteinen yrittäjyysstrategia, mutta yrittäjyysopintojen laajuus ja pakollisuus vaihtelevat ammattikorkeakouluittain ja koulutusohjelmit-

tain. Lisäksi kaikilla ammattikorkeakouluilla on yrityshautomotoimintaa. Korkeakouluissa yrittäjyysopintoja tarjotaan valinnaisina opintoina yhä laajemmin.

Yrittäjyysnäkökulma on siis huomioitu laajasti eri koulutuksen asteilla, mutta toteutuksessa on toki eroja ja vaihtelua. Tärkeää olisi, että yrittäjyyskasvatus tarjoaisi sellaista konkreettista tietoa, jonka pohjalta nuori pystyisi realistisesti pohtimaan yrittäjyyttä vaihtoehtona omalle uralleen. Nuorten näkökulmaan on kiinnittänyt huomiota em. nuorten yhteiskuntatakuu - työryhmä (TEM raportteja 8/2012), joka esittää, että yrittäjyyskoulutusta lisätään työvoimakoulutuksena, ja että yrittäjyyskoulutuksen toteutustapaa kehitetään nuorille sopivaksi. Tällaisessa koulutuksessa - joka olisi tarkoitettu tutkinnon jo suorittaneille työttömille yli 20-vuotiaille - yhdistettäisiin ammatillisten taitojen ja liiketoimintataitojen osaamisen kehittäminen. (Mt, 61-62). Lisäksi em. työryhmä esittää, että ohjaavaa koulutusta lisätään ensimmäistä tai uutta uraa etsiville nuorille valmentavana työvoimakoulutuksena - kohderyhmänä mm. yrittäjyyttä harkitsevat nuoret. Sisältö voi painottua tällöin esim. yrittäjävalmennukseen. (mt, 59). Työryhmän ehdotukset ja esitykset kuulostavat varsin hyviltä - toivottavasti niiden toteutus myös onnistuu ja nimenomaan niin, että nuoret kokevat saavansa tarvitsemansa tiedon ja tuen.

4H-toiminta: maaseudun vahva yrittäjyyskasvattaja

4H-järjestö toimii aktiivisesti maaseudulla ympäri Suomen ja vaikuttaa monen lapsen ja nuoren elämään. 4H:n tavoitteena on osaltaan ehkäistä nuorten syrjäytymistä tarjoamalla heille lapsesta saakka taitoja, joiden avulla pärjätään yhteiskunnassa ja työelämässä. 4H-toiminta kasvattaa lapsia ja nuoria yrittäjämäiseen asenteeseen sekä oman osaamisen hyödyntämiseen. (Salmi 2008).

"4H-toiminta käynnistyi 1900-luvun alussa Yhdysvalloissa vastauksena nuorten työttömyyteen, pahoinvointiin ja näihin kytkeytyneisiin muuttoaaltoihin maaseudulta kaupunkeihin". (Historia, 4H). Järjestöön voi liittyä 6-vuotiaana, jolloin pääsee mukaan kerhotoimintaan. Jo kerhoissa korostetaan tekemisen kautta oppimista ja kannustetaan yrittäjyyteen ja yritteliäisyyteen. "Kolme askelta työelämään" on 4H-toiminnan tuote, jossa lasta innostetaan yritteliäisyyteen ja tekemällä oppimiseen oman ikätasonsa mukaan. Ensimmäiseen askeleeseen kaikkein pienimmille kuuluu kerhotoiminta ja TOP-tehtäväpankki, jonka tehtävien avulla itselle ominaisia taitoja voi harjoittaa ja ansaita pisteitä. Myöhemmällä iällä, 13-vuotiaasta alkaen, työelämävalmiuksia vahvistetaan mm. ajokortti työelämään - kurssilla, sekä kouluttamalla nuoria oikeisiin töihin, kuten lastenhoitajiksi, koiranhoitajiksi, kotitöiden tekemiseen tai vaikkapa metsätöihin. (3 askelta työelämään, 4H:n historia)

4H-yrityksen perustaminen on mahdollista 13-vuotiaasta alkaen. 4H:n tuen avulla 13 - 28 - vuotias nuori, tai ryhmä nuoria, voi kokeilla yrittäjän arkea ja omia yrittäjyystaitojaan turvallisesti ja pienin riskein. 4H-järjestö tarjoaa nuorille yrittäjille ja vapaaehtoisille yritysohjaajille selkeät ohjeet ja valmiiksi mietityn paketin, jonka avulla yrittäjyyttä on helppo lähteä kokeilemaan ja tukemaan.

Järjestö tarjoaa yrittäjien avuksi koulutetun yritysohjaajan, jonka tehtävä on tukea, motivoida ja keskustella pikemminkin kuin antaa liiketaloudellisia neuvoja. (Salmi 2008). 4H-yritys toimii kuten mikä tahansa oikea yritys: sen tulee laatia toimintasuunnitelma, miettiä budjetti ja markkinointi sekä laatia tilinpäätös. Yritys hyötyy 4H:n tarjoamasta koulutuksesta, opetusmateriaalista, yritysohjaajasta ja mahdollisuudesta käyttää 4H-brändiä markkinoinnissaan.

4H-yrittäjien toimialat ovat moninaiset: on käsityöläisiä, webbiosaajia, leipureita, ohjelmapalveluntarjoajia, lasten- ja eläintenhoitajia, taiteilijoita - yksilön omien vahvuuksien mukaan. 4H-yrittäjyys on yrittäjyyskokemuksen lisäksi hyvä referenssi työelämässä. Kehityspäällikkö Juha Ruuskan (henkilökohtainen tiedonanto 23.3.2012) mukaan Suomessa toimii tällä hetkellä arviolta 200–300 4H-yritystä, joissa 300–400 yrittäjää. Tilastotietoa siitä, kuinka moni 4H-yrittäjä luo yrittäjyydestä ammatin itselleen, järjestöllä ei ole. Pääsyy tiedonpuutteelle on se, että 4H-yrittäjyys on toiminut nykyisessä muodossaan vasta vuodesta 2007 ja toiminta on nuorille harrastus: kun nuori lähtee toiminnasta pois, yhteys järjestöön katkeaa. Järjestössä on ollut puhetta siitä, että esimerkiksi yritysten perustamislomakkeiden taustatietoihin lisättäisiin kohta 4H-yrittäjänä toimimisesta. Näin saataisiin tietoa siitä, tukeeko 4H-yrittäjyys ammattimaiseksi yrittäjäksi ryhtymistä. Tiedon avulla voisi kehittää vielä enemmän 4H:n yrittäjyyskasvatustoimintaa ja rakentaa siitä entistä vahvempaa tekijää yrittäjäksi ryhtymisen taustalle.

Koulutuksella yrittäjyyteen: oppisopimuskoulutus ja ammattitutkinnot

Oppisopimuskoulutuksesta on ollut useilla eri tahoilla puhetta ja se voikin olla yksi erinomainen väylä yrittäjyyttä harkitsevalle nuorelle. Oppisopimuksen kautta voi hankkia monenlaisia ammatillisia tutkintoja, jotka voivat sitten johdattaa yrittäjyyteen, tai jo yrityksen perustanut voi vahvistaa osaamistaan yrittäjän ammattitutkinnon ja yrittäjän erikoisammattitutkinnon kautta. Lisäksi on mahdollista suorittaa ei-tutkintotavoitteista koulutusta oppisopimuksena, vahvistaa esim. talous- tai markkinointiosaamista.

Oppisopimusoppilaita tutkinut Olavi Leino toteaa väitöskirjassaan että työssä oppimiseen ollaan tyytyväisiä ja työssä opitaan. Suomessa oppisopimus ei kuitenkaan tavoita riittävästi nuoria, vaan on enemmän aikuisten työssä oppimismuoto - tässä olisi hänen mukaansa kehitettävää. Leino uskoo, että oppisopimuskoulutus elää ja kehittyy vain, jos sopimuksen molemmat osapuolet voittavat. Työpaikoilta on etsittävä oppimisympäristöjä, joissa otetaan huomioon sekä opiskelijoiden että yrityksen tarpeet. Lisäksi teorian ja käytännön rajaa pitäisi saada joustavammaksi. (Leino 2011)

Nuorten yhteiskuntatakuu -työryhmä ottaa esiin oppisopimuskoulutuksen ja mainitsee, että se ei toimi riittävän hyvin nuorten koulutusmuotona, vaikka sillä muutoin on hyvä työllistävä vaikutus, ja esittää sitä kehitettäväksi, mm. lisättäväksi oppisopimuskoulutuksena suoritettavaa ammatti- ja erikoisammattitutkintoon valmistavaa koulutusta. (TEM raportteja 8/2012, 9, 53).

Myös Suomen yrittäjät ovat tarttuneet aiheeseen. (Suomen yrittäjien muistio 16.10.2011). Heidän mielestään mm. oppisopimuksen palkkauksen olisi oltava kannustavaa myös pienille yrityksille esimerkiksi niin, että oppisopimuksen alussa ei maksettaisi vielä täyttä palkkaa oppisopimusoppilaalle, mutta vastaavasti kompensationsa oppisopimusoppilaan toimeentuloa turvattaisiin esimerkiksi ensimmäisen vuoden opintotuella. (Suomen Yrittäjät. Muistio 16.10.2011, 5,6). He esittävät myös ns. mestari-kisälli -toimintamallia, jossa opitaan itse työssä, ja perustelevat sitä mm. sillä, että paljon yksinyrittäjiä on eläköitymässä lähivuosina. Tämä tarjoaisi nuorelle mahdollisuuden oppia työn kautta ja jatkaa luontevasti yrittäjän toimintaa. (Suomen Yrittäjät. Muistio 16.10.2011, 5,7).

Oppisopimuskoulutus avaa hyvin käytännönläheisen mahdollisuuden oppia työtä itse työssä, jota samalla myös vahvistetaan tiedollisilla opinnoilla. Etenkin pienillä maaseutupaikkakunnilla, missä jatkokoulutusmahdollisuudet ovat rajalliset, oppisopimuksen käyttöön tulisi kannustaa entistä tehokkaammin. Nuori pääsisi suoraan kiinni työelämään ja yritykset saisivat täsmäkoulutettua työvoimaa, ja siten mahdollisesti jatkajan toiminnalleen.

Innostavia yrittäjyysmahdollisuuksia tulevaisuuden maaseudulla

Sitran selvitys ”Maaseutu tulevaisuuden merkitysyhteiskunnassa” (Hienonen 2011) keskittyy maaseudun tarjoamaan uusiin, tai uudelleen ajateltuihin, mahdollisuuksiin. Ihmisen tarpeet ovat muuttuneet ja muuttuvat, olemme siirtymässä yksilökeskeisestä tieto- ja elämisyhteiskunnasta sosiaaliseen merkitysyhteiskuntaan. Merkitysyhteiskunnassa kuluttaminen on sosiaalista ja yhteisöllistä, tapa määrittää omaa identiteettiä. Ekologisuudella on suuri merkitys ja taloudellisen kasvun ehdot määritellään uudelleen. ”Onnistuneisuutta mitataan ihmisen henkisen hyvinvoinnin ja elpyvän luonnon mittareilla”. (Hienonen 2011, 14).

Merkitysyhteiskunnassa eläville maaseutu voi tarjota mahdollisuuden toteuttaa itsensä näköistä elämää. Maaseudulla on mahdollista elää ekologisesti, tuottaa puhdasta ruokaa, saada ympärilleen tilaa ja hiljaisuutta, jota esimerkiksi luova työ usein vaatii. Hienosen selvityksessä profiloitiin erilaisia tulevaisuuden maaseudun kuluttajaryhmiä. Nämä kuluttajaryhmät ovat niitä, jotka joko voivat työllistää maaseudun yrityksiä tai perustaa itse yrityksen maaseudulle. Tämän tyypittelyn pohjalta Sitra on julkaissut Onni – Eväitä maaseudun talouden – työkirjan (Siivonen 2011), jossa kuluttajaprofiilit on kuvailtu tarkasti. Työkirjan avulla on mahdollista pohtia, millaisin keinoin maaseudun päättäjät voisivat edistää näiden potentiaalisten maaseudun asukkaiden elämää paikkakunnallaan.

Täysin uusien kuluttajaryhmien kiinnostus maaseutua kohtaan luo mahdollisuuksia myös uudenlaiselle yrittäjyydelle, joka voi houkutella nuoria yrittäjiksi perinteisiä elinkeinoja paremmin. Kuluttajaryhmät jakautuvat nelikentässä akseleille kävijät-olijat ja yhteiskuntavastuu-nautinto. Potentiaalisia pysyviä asukkaita olisivat esimerkiksi eläkeläiset, vahvasti ekologisuuutta painottavat ja jo maalla mökkeilevät. Näistä esimerkiksi ”*agri-eläkeläiset*” haluavat palve-

luja ja elämisen helppoutta lähellä luontoa, osana yhteisöä. Maaseudulla kävijät, kuten harrastajat ja vapaa-ajan asujat puolestaan kaipaavat harrastusmahdollisuuksia, toimintaa ja palveluja, joissa luonto vahvasti läsnä. *Tyylikäs hidastaja* (kakkoskodin maalla omistava) haluaa toisaalta myös nauttia luksuksesta luonnon rauhassa. Yhteiskuntavastuu-nautinto -akselin ekologisessa päässä oleva kuluttaja haluaa hyödyntää maaseudun olemassa olevia resursseja, kuten mahdollisuutta saada helposti puhdasta ja lähellä tuotettua ruokaa sekä ekologista asumista. *Nautiskelija* arvostaa luonnon rauhaa, tilaa ja avaruutta mutta myös valmiita palveluja. Internet-yhteydet mahdollistavat työskentelyn missä vain. Etenkin luovien alojen työntekijät ovat kiinnostuneita työskentelemään lähellä luontoa, missä on edullisempaa asua ja ympärillä on tilaa ajattelulle.

Näiden kuluttajaryhmien moninaiset ja yksilölliset tarpeet luovat puitteita monenlaiselle maaseudun yritystoiminnalle. Aikaansa seuraavat nuoret usein lähtevät pois syntymäpaikkakunnaltaan, koska kokevat, ettei pienellä paikkakunnalla ole heille tarjottavaa. Laajempi keskustelu maaseutupaikkakunnilla maaseudun uudenlaisista talousnäköymistä voisi herättää nuorisossakin ajatuksia siitä, että mielekästä ja haastavaa työtä voi tehdä myös suurten kaupunkien ulkopuolella.

Vihreä talous - nouseva bisnes?

Ruuan ja energian lähituotanto on vahva trendi, joka vahvasti jatkaa kasvuaan meillä ja maailmalla. Tietoisuus niukkenevista luonnonvaroista lisääntyy, ja pyrkimys kohti yhä kestävämpää kulutusta kasvaa. Suomessa vihreä ajattelu on kuitenkin vielä kaukana yleisestä ajattelutavasta. Sitran Maamerkit barometrin tuloksista (2011) selvisi, että maaseutu nähdään tärkeänä luomu- ja lähiruuan tuotannossa ja maaseutuasumisen mahdollistajana. Ruuan tuotannon lisäksi tärkeänä nähtiin myös uudistuvan energian tuotanto. (Vihinen, Vesala & Rantamäki-Lahtinen 2012.)

Vihreä talous eri muodoissaan on barometrin mukaan merkittävä uusien työpaikkojen synnyttäjä. Vihreään talouteen ja luonnonvaratalouteen kohdistetaan suuria odotuksia, mutta erikoinen ristiriita on siinä, että näitä talousmalle ja ei konkreettisesti kuitenkaan yhdistetä konkreettisesti maaseutuun ja sen elinkeinoihin. Esimerkiksi osa kyselyyn vastanneista luonnonvaratalouden kannattajista ei pitänyt tärkeänä maaseudun tietoliikenneyhteyksien toimivuutta. Maaseudulla nähdään kaikesta huolimatta liiketoimintamahdollisuuksia ja sitä pidetään hyvänä ympäristönä innovatiiviselle yrittäjyydelle. (Vihinen ym. 2012.)

Maaseutuun liittyvä vihreä yrittäjyys voisi olla yksi vaihtoehto maaseudulla elämisestä ja ympäristöasioista kiinnostuneelle nuorelle. Erilaiset lähi- ja luomuruokaan sekä uusiutuvaan energiaan liittyvät alat tulevat todennäköisesti kasvamaan tulevaisuudessa ja niiden osajia ja tekijöitä tarvitaan.

Liiketoiminnan lähtökohtana vastuullisuus

Onko nähtävissä nuorten lisääntyvää kiinnostusta sosiaalisesta oikeudenmukaisuudesta ja yhteiskunnallisesta vastuusta? Tähän voisi vastata varovaisen myönteisesti. Kun lisäksi huomioidaan, että kunnissa on selkeää tilausta yhteiskunnallisille ja sosiaalisille yrityksille, voitaisiin tässä nähdä yksi mahdollisuus nuorille yrittäjille maaseudulla. Yhteiskunnalliset ja sosiaaliset yritykset voivat toimia esim. pitkäaikaistyöttömien nuorten työllistäjinä, mutta ne ovat myös yksi vaihtoehto nuorelle omaan yrittämiseen. Toki se ei ole kaikkein haasteettomin vaihtoehto ja vaatii esim. sitoutumista, mutta tähänkin valmiita nuoria varmasti löytyy.

Yhteiskunnalliset ja sosiaaliset yritykset

Yhteiskunnalliselle yritykselle ei ole tarkkaa määritelmää, mutta sillä tarkoitetaan yritystä, joka on sitoutunut yhteiskunnallisiin tavoitteisiin ja käyttämään voittonsa pääosin näiden tavoitteiden saavuttamiseksi. Yhteiskunnallisen yritystoiminnan päätoimialat EU-maissa ovat vaikeasti työllistyvien työllistämisen ja koulutuksen lisäksi mm. henkilökohtaiset palvelut ja heikommin menestyneiden alueiden paikallinen kehittäminen (esim. syrjäseuduilla toimivat yhteiskunnalliset yritykset). Tavoitteena voi olla myös esim. taantuvien alueiden tukeminen ja paikallisyhteisöjen kehittäminen. (Pöyhönen ym.) Yhteiskunnallisille yrityksille on meneillään hanke, jonka puitteissa on avattu ns. kasvuhuone - palvelu, jonka avulla kehitetään ja tuetaan yhteiskunnallisten yritysten syntyä ja kasvua (<http://www.yhteiskunnallinenyritys.fi/kasvuhuone/>).

Sosiaalisista yrityksistä annettiin oma lakinsa, joka tuli voimaan vuoden 2004 alusta. Sosiaalisen yrityksen työllistämistä työntekijöistä vähintään 30 prosenttia on vajaakuntoisia tai yhteensä vajaakuntoisia ja pitkäaikaistyöttömiä. Sosiaalisia yrityksiä voidaan perustaa lähes kaikille toimialoille. Haasteena tai hankaloittavina ja estävinä tekijöinä sosiaalisessa yrityksessä voidaan nähdä suurempi vastuu työntekijöistä, työvoimakustannusten nousu, riskialttius tuoton suhteen, työn ja palvelun laatu ja ehkä joillekin imago -kysymykset. (Grönberg & Kostilainen 2012, 6-7).

Sosiaalista yritystä kolme vuotta luotsanneen Marko Matalamäen (henkilökohtainen tiedonanto) mukaan sosiaalisen yrityksen malli on toimiva, mutta toteutus on Suomessa epäonnistunut. Isoimpana ongelmana Matalamäki näkee sosiaalisten yritysten vetäjien liiketoimintaosaamisen puutteen. ”Usein sosiaalista yritystä johtaa sosiaalialan osaaja eikä suinkaan liikealan ammattilainen” Matalamäki summaa. Sosiaalista yrittäjyyttä kohtaan liittyy myös ennakkoluuloja ja se yhdistetään liialti yhteiskunnalliseen yrittäjyyteen, missä ei tavoitella voittoa. Sosiaalinen yritys on tavallinen kannattavaan liiketoimintaan tähtäävä yritys, joka saa tukea vajaakuntoisten työllistämiseen. Sosiaalisen yrittämisen hyödyntämisestä maaseudulla voisi syntyä kannattava bisnes, kiteyttää Matalamäki. Olisi tärkeää, että sosiaalisen yrittäjyyden idean ympärille syntyisi uutta nostetta.

Voimavaroja luonnosta: Green Care

Green Care –toiminta on viriävä ja monia mahdollisuuksia tarjoava sosiaalinen innovaatio, jota ei pidä unohtaa pohdittaessa maaseudun mahdollisuuksia nuorten yrittäjyyden kannalta. Green Care on luontoon ja maaseutu ympäristöön liittyvää toimintaa, jolla edistetään ihmisten hyvinvointia ja elämänlaatua. Sen menetelmiä ovat eläin- ja luontoavusteiset menetelmät sekä viherympäristön ja maatilan kuntouttava käyttö (<http://www.gcfinland.fi>). Toiminnassa olennaista on vastuullisuus, ammatillisuus ja tavoitteellisuus. Green Care –toimintaa voi organisoida monin tavoin – julkisena toimijana, yksityisenä yrityksenä tai näiden yhdistelmänä, myös esim. sosiaalinen yritys tai osuuskunta sopii tähän toimintamalliin. (Soini Katriina: luentomoniste 2012)

Osuuskunnat - pienyrittäjien joukkovoimaa

Osuuskunnat ovat yksi oivallinen muoto harjoittaa yritystoimintaa ja ne ovatkin viime aikoina kasvattaneet suosiotaan (Kauppalehti 10.1.2012). Osuuskuntamuotoisen yritystoiminnan etuja ovat mm. joustavuus, yhteisöllisyys ja omistajien sitoutuneisuus. Osuuskunta on yksi yleisimmistä yhteiskunnallisen tai sosiaalisen yrityksen muodoista Euroopassa. (Pöyhönen MIKÄ VUOSI?? 7.) Osuuskunta sopii myös hyvin konkreettiseksi yrittäjyyden oppimisympäristöksi oppilaitoksiin ja tarjoaa mahdollisuuden yhteistoimintaan ja yrittäjyyden harjoittamiseen käytännössä. Sitä onkin hyödynnetty sekä ammattikouluissa että korkea-asteen oppilaitoksissa, esim. Jyväskylän ammattikorkeakoulun Tiimiakatemia on tästä loistava esimerkki.

Sanoista tekoihin

Tässä artikkelissa on keskusteltu niistä toimista, joilla maaseutua ja nuoria, voitaisiin saada ohjattua parempaan tulevaisuuteen. Mutta kuinka paljon oikeastaan tarvitaan tekoja, juhlapuheita ja ohjelmia kenenkään ”pelastamiseen”? On muistettava, että maaseutu on kestänyt kaikenlaisia vastoinkäymisiä koko olemassaolonsa ajan. Maaseudusta ei ole olemassa vain yhtä totuutta, sillä se on monimuotoinen ja muuttuva asia, lähes organismi.

Maaseutu voidaan nähdä siis mahdollisuutena ja nimenomaan mahdollisuutena tarjota uusia innovatiivisia yrittämisen muotoja nuorille, jotka vielä etsivät paikkaansa yhteiskunnassa ja hakevat suuntaa elämälleen. Tässä esseessä on nostettu esiin muutamia kehittämisen arvoisia näkökohtia, kuten esim. yrittäjyyskasvatus, neuvonnan tarve ja työssä oppiminen. Lisäksi on hahmoteltu niitä konkreettisia mahdollisuuksia, joihin nuori voi tarttua – mm. sosiaaliset ja yhteiskunnalliset yritykset, vihreän talouden avaamat mahdollisuudet, maaseudun uusien kuluttajaryhmien tarpeista kumpuavat mahdollisuudet, 4h-yritykset ja osuuskunnat. Toki voidaan vain raapaista pintaa, koska kaikki em. alueet ansaitisivat syvemmän käsittelyn, ja lisäksi löytyisi liuta lisää oivallisia

keinoja ja kehittämistarpeita. Toivotaan, että nuori sukupolvi uskaltaa rohkeasti tarttua niihin ja rakentaa unelmansa suomalaiseen maaseutuun.

Maaseudusta puhuttaessa on muistettava, että ”maaseutua” sen enempää kuin ’Lappia’ tai ”ruuhka-Suomea” ei voi koskaan tarkastella jotenkin erillisenä osana kokonaisuudesta, jonka menestymisellä tai vastoinikäymisillä ei olisi kauaskantoisia seurauksia kokonaisuuteen. Kokonaisuuksista puhuttaessa meillä kaikilla tulee olla sama suunta, tahtotila ja vauhti jos haluamme perille asti. Kuten suurta soutuvenettä soutaessa, tulee kaikkien tietää milloin soudeetaan ja milloin huovataan. Olemme kaikki tässä samassa veneessä yhdessä.

LÄHTEET

- Grönberg, V. & H. Kostilainen 2012. Sosiaalisten yritysten tila ja tulevaisuus. Yhteinen yritys -hanke. Loppuraportti. *Työ- ja elinkeinoministeriön julkaisuja. Työ ja yrittäjyys. 12/2012.*
- Hienonen, K. 2011. Maaseutu tulevaisuuden merkitysyhteiskunnassa, Trend-analyysi. Sitran selvityksiä. Helsinki: Sitra. Saatavilla: <http://www.sitra.fi/julkaisu/2011/maaseutu-tulevaisuuden-merkitysyhteiskunnassa>
- Leino, O. 2011. Oppisopimusopiskelijan oppimisen henkilökohtaistaminen ja oppimismahdollisuudet työpaikalla. Väitöskirja. Itä-Suomen yliopisto.
- Luoma, T. 2012. Kasvuyrittäjyyden kymmenen käskyä. 20.2.2012. [WWW-dokumentti] <http://tuomoluoma.puheenvuoro.uusisuomi.fi/98168-kasvuyrittajyyden-kymmenen-kaskeya>. [Luettu 27.3.2012]
- Myrskylä, P. 2011. Nuoret työmarkkinoiden ja opiskelun ulkopuolella. Työ- ja elinkeinoministeriön julkaisuja. Helsinki: Edita Publishing Oy.
- Opetushallitus. 2012. Rahoitus. Kehittämishjelmat. Yrittäjyyskasvatuksella ja osaamisella muutosvoimaa. Hankkeet. Saatavilla http://www.oph.fi/rahoitus/esrahoitus/kehittamishjelmat/yrittajyyskasvatuksella_ja_osaamisella_muutosvoimaa/hankkeet
- Pöyhönen, E., Hänninen, E., Merenmies, J., Lilja, I., Kostilainen, H. & J. Mankki. Yhteinen yritys -hanke: Sosiaaliset ja yhteiskunnalliset yritykset. Uuden talouden edelläkävijöitä?
- Salmi, L. 2008. 4H-yritys. Yritysohjaajan opas. Helsinki: Suomen 4H-järjestö Ry.
- Siivonen, Riku. 2011. Onni. Eväitä maaseudun uuteen talouteen. Sitra 292. Saatavilla: <http://www.sitra.fi/julkaisut/sitra292.pdf>
- Soini, K., Ilmarinen, K., Yli-Viikari, A. & A. Kirveennummi 2011. Green care -toiminta sosiaalisena innovaationa suomalaisessa palvelujärjestelmässä. *Yhteiskuntapolitiikka 3/2011.*
- Sosiaalisen yrityksen Perustamisopas. 2012. Suomen Uusyrittäjäkeskukset ry. Tilastokeskus. Väestöennuste ISSN=1798-5137. 2007. Helsinki. [WWW-dokumentti] http://www.stat.fi/til/vaenn/2007/vaenn_2007_2007-05-31_tie_001.html. [Luettu 28.3.2012]

- Suomen Yrittäjät. Muistio 16.10.2011.
- TEM raportteja 8/2012. Nuorten yhteiskuntatakuu 2013.
- Vihinen H., Vesala K. M. & Rantamäki-Lahtinen L. 21.3.2012. Vihreän talouden liiketoiminta maaseudun kehittämisessä. Sitra. [WWW-dokumentti] <http://www.sitra.fi/artikkelit/2012/vihrean-talouden-liiketoiminta-maaseudun-kehittamisessa> (Luettu 27.3.2012)
- Opetusministeriö. 2007. Yrittäjyyskasvatuksen suuntaviivat. Opetusministeriön julkaisuja 2009:7. Saatavilla: <http://www.minedu.fi/export/sites/default/OPM/Julkaisut/2009/liitteet/opm07.pdf?lang=fi> (Luettu 27.3.2012)
- 4H-järjestö. 2012. Historia. [WWW-dokumentti] <https://4h-fi.directo.fi/jarjesto/historia/> [Luettu 18.3.2012.]
- 4H-järjestö. 2012. Kolme askelta työelämään -malli. [WWW-dokumentti] <https://4h-fi.directo.fi/jarjesto/kolme-askelta-tyoelamaan-malli> [Luettu 18.3.2012.]
- Yhteiskunnallinen yritys. 2012. Kasvuhuone. [WWW-dokumentti] <http://www.yhteiskunnallinenyritys.fi/kasvuhuone/> [Luettu 18.3.2012.]
- Wilska T-A. 2004. Oman elämänsä yrittäjät? Nuorisobarometri 2004. [WWW-dokumentti] http://www.minedu.fi/export/sites/default/OPM/Nuoriso/nuorisoasia_in_neuvottelukunta/julkaisut/barometrit/liitteet/barometri2004.pdf (Luettu 27.3.2012)
- Holopainen, S. 2012. Abit menivät erikoiseen ansaan yo-kokeessa. Ilta-Sanomat 7.3.2012. Saatavilla: <http://www.iltasanomat.fi/kotimaa/abit-menivat-erikoiseen-ansaan-yo-kokeessa/art-1288453554211.html> [Luettu 29.3.2012]
- Kauppalehti 10.1.2012. Osuuskunta kasvattaa suosiotaan.
- Kansanedustaja Anne Kalmarin sähköpostihaastattelu 26.3.2012.

UUDISTUVA YRITTÄJYYS MAASEUDULLA - MISTÄ OLEMME KESKUSTELLEET

Hanna Kivimäki

Yhteenveto

Osallistuin kevätlukukaudella 2012 Jyväskylän yliopiston kauppakorkeakoulun järjestämälle kurssille, joka oli nimetty selkeästi ”Uudistuva yrittäjyys maaseudulla”. Maaseudulla kasvaneelle aihe vaikutti mielenkiintoiselta ja sellaiseksi kurssi kokonaisuutena osoittautuikin. Useimmat kurssille osallistuneista olivat joko itse yrittäjiä tai juuri maaseudulla varttuneita. Kurssin varsinaisena päättötyönä oli tuottaa pienryhmissä maaseutuyrittäjyyttä käsitteleviä tekstejä, jotka sitten koottaisiin julkaisuksi. Ryhmät saivat vapaat kädet aiheiden valinnassa ja sisällön tuottamisessa.

Kurssilla tarkasteltiin yleisesti maaseudun rakennemuutosta sekä maaseudun elinvoimaisuuden säilyttämistä ja kehittämistä. Varsinainen painopiste oli luonnollisesti maaseutuyrittäjyyden erityispiirteiden ymmärtämisessä ja maaseudun potentiaalin tarkastelemisessa eli siinä, miten maaseudun tarjoamia mahdollisuuksia voitaisiin hyödyntää erilaisten liiketoimintamuotojen kautta. Maaseutuyrittäjyyden merkitystä ja mahdollisuuksia pohdittiin myös kurssilla vierailleiden yrittäjien kanssa. Kurssin yhtenä tarkoituksena oli pyrkiä ymmärtämään maaseudun erityispiirteitä ja sitä, miten maaseutuyrittäjyyttä voitaisiin kehittää.

Tuomas Kuhmosen ja Hannu Niittykankaan (2008) mukaan maaseutu on tietyllä tapaa ollut kaupunkien äiti ja yrittäjyyden kehto, sillä maaseutu on tuottanut merkittävän inhimillisen pääoman virran. Suomen itsenäisyyden alkutai-paleella kaupungeissa asuvista valtaosa osasi lypsää lehmiä ja niittää viikatteella heinää. Enää näin ei ole, vaan maaseutu on esimerkiksi monille nuorille tuttu vain median tai perheen kesämökkivierailuiden kautta. Maaseudusta vieraantumista voi todistaa sekin, että vuoden 2012 äidinkielen ylioppilaskirjoituksissa useissa vastauksissa sana renki taivutettiin väärin. Maaseudun elinvoimaisuus ei kuitenkaan riipu enää lypsy- tai niittotaidoista, vaikka niitäkin toki tarvitaan. Maaseudun mahdollisuudet ovat moninaiset ja elinvoimaisuuden ylläpitäminen on laajasti ajateltuna kiinni maaseudulla asuvien ihmisten asenteista, tiedoista ja taidoista sekä erityisesti verkostoitumisen kyvystä. Tämän kurssin päättötöissä tavoitteena olikin selvittää maaseudun liiketoimintamahdollisuuksia erityisesti uudistuvan yrittäjyyden näkökulmasta.

Ensimmäisen työryhmän essee käsitteli maaseudun veturiyityksiä esimerkkien kautta. Markus Kiili, Veli-Jussi Koskinen, Pasi Rantanen ja Tiia Rantanen tarkastelevat palvelukeskittymiä maaseudun mahdollisuutena. Palvelukeskittymä voi heidän mukaansa syntyä olosuhteiden, elämyksen tai idean

ympärille. Näistä esimerkkeinä mainitaan Levitunturi, Powerpark Alahärmässä ja Tuurin kyläkauppa Töysässä. ABC-liikenneketju puolestaan on levittäytynyt maaseutukuntiin ja tuonut mukanaan työllistäviä vaikutuksia. Muun muassa Pertunmaalla Kuortin liikenneaseman ympärille on kehittynyt yritysrypäs. Toinen esimerkki palvelukeskittymästä tulee Ruotsista, jossa maaseudulle pieneen Strömsholmin kylään on kehittynyt hevosurheilun myötä huipputason eläinsairaala, joka houkuttelee alan osaajia ympäri Eurooppaa ja asiakkaita useiden satojen kilometrien päästä.

Sisko Malkamäki ja Antti Tulila puolestaan tarkastelivat klusteritoimintaa eli yritysten yhteistyöasetelmaa. Laajasti ymmärrettyä on kysymys yritysryppästä, jossa eri toimialojen yritykset vuorovaikutusverkoston kautta tuottavat toisilleen lisähyötyä. Tervon kunnan esimerkissä näyttäytyy pieni kunta, jossa matkailutoiminta ja sen kehittäminen voisivat olla ratkaisu alueen elinvoimaisuuden säilyttämiseksi.

Hanna Kanervo, Kimmo Koistinen, Olli Löytönen ja Petro Punna käsittelivät maaseutuyrityksen kasvua ja kansainvälistymistä betonialan yrityksen Betset Oy:n kautta. Pienellä maaseutupaikkakunnalla Keski-Suomessa 1950-luvulla syntynyt yritys on kasvanut ja kansainvälistynyt menestyksekkäästi. Maanviljelijä Toivo Löytösen perustama yritys on esimerkki siitä, kuinka tarvitaan oikeat olosuhteet mm. raaka-aineiden saatavuuden kannalta.

Maaseutuyrittäjyyttä nuorten yrittäjien näkökulmasta tarkastelivat Aapo Okkola, Niina Puistovirta, Marjo Ignatius ja Tiina Mäenpää-Korhonen. Opiskelumahdollisuudet pienissä maaseutukunnissa ovat usein rajalliset, joten nuorten poismuutto on helposti ymmärrettävissä. Nuorten yrittäjäksi ryhtymistä olisi tuettava, sillä se voisi olla yhtenä ratkaisuna maaseudun kehittämisessä ja ikäjakautuksen tasoittamisessa. Yhtenä polkuna nuorelle yrittäjäksi aikovalle voisi olla esimerkiksi oppisopimusyrittäjyys.

Kaikki neljä raporttia pyrkivät valottamaan maaseutuyrittäjyyden ominaispiirteitä sekä ymmärtämään maaseudulla yrittämisen haasteita. Samalla raporteissa haetaan vastausta maaseudun elinvoimaisuuden säilyttämisen ja kehittämisen tarpeisiin, jonkin verran tutkitaan myös raporteissa syntyneitä uusia ideoita ja niiden elinkelpoisuutta. Idean tuotteistaminen vaatii huolellista suunnittelua ja siihen tarvitaan mm. verkostoja. Verkostoituminen, tapahtuipa se sitten fyysisesti yritysryppäiden ja palvelukeskittymien kautta tai virtuaalisesti sosiaalisessa mediassa on näiden selvitysraporttien mukaan erityisen tärkeää maaseutuyrittäjille.

Mielenkiintoista olisi tietää tarkemmin, miten esimerkiksi muissa Pohjoismaissa maaseutuyrittäjyyttä on kehitetty ja maaseudun elinvoimaisuutta vahvistettu. Muiden maiden esimerkeistä on varmaankin jo otettu oppia Suomen maaseudun kehittämistä suunniteltaessa. Maaseudulla asuva väestö on vahvasti itse toiminnallaan vastuussa alueensa elinkelpoisuudesta. Byrokratia voi toisinaan asettaa kuitenkin haasteita ja jopa esteitä tielle, joten sen yksinkertaistaminen jää päättäjien vastuulle. Energiaa ei kotimaassakaan kannattane tuhlaa voivottelemiseen, jos jokin yritys ei onnistu tai asiat eivät suju toivotulla

tavalla. Vertauskuvallisesti voisi ajatella, että siihen kuokkaan kannattaa tarttua yhä uudelleen ja uudelleen.

Lopuksi

Tarja Niemelä

Olemme keskustelleet tässä kirjassa maaseudusta toimintaympäristönä, maaseudun yrittäjyydestä ja liiketoiminnasta sekä maaseudun kehittämisestä tulevaisuuden näkökulmasta. Maaseutu on toki paljon muutakin kuin liiketoimintaympäristö. Maaseutu tarjoaa vaihtoehtoja eri ikäisille ihmisille esimerkiksi asumiseen, virkistäytymiseen, hoivaan ja kulttuurielämyksiin. Haluamme kuitenkin nostaa esiin muutamia huomioita maaseudun kehittämisen keskusteluun.

Perusviestimme on se, että maaseutu tarjoaa lukuisia vaihtoehtoja ja resursseja olemassa olevan ja uuden yritystoiminnan edistämiseksi ja palveluiden uudelleen muotoilulle. Maaseutu on jo itsessään lisäarvo. Ihmisten tarpeet ovat muuttuneet. Liiketoiminnan logiikka ja yritystoiminnan muodot ovat myös muuttuneet. Uusia markkinoita syntyy koko ajan lisää. Ei ole erikseen isojen ja pienten yritysten markkinoita. On vaan markkinoita joista yritykset kilpailevat. Lähimarkkinoiden imussa saattavat yllättäen menestyä aivan erilaiset yrittäjyyden ja liiketoiminnan mallit kuin olemme aiemmin tottuneet ajattelemaan. Toisaalta globaalit markkinat saattavat muodostaa ympärilleen uusia liiketoiminnan muodostelmia niukkojen tai hankalasti saavutettavien ja hyödynnettävien resurssien ja mahdollisuuksien kuten luonnonvarojen ja ruuan tuotannon ympärille. Maaseudulla on osaava työvoimaa, raaka-aineita ja yhteisöllisyyttä jotka suotuisan toimintaympäristön, kestävästä liikeideasta ja yrittäjäosaamisen tukemana mahdollistavat esimerkiksi yritysten kansainvälistymisen.

Maaseudulla on myös paljon sitovia ja yhdistäviä verkostoja jotka mahdollistavat ihmisten yhteisten päämäärien ja asioiden hoitamista, mutta jotka saattavat pahimmillaan myös estää tai sulkea kehitystä eteenpäin vievien uusien ideoiden, toimijoiden tai käytänteiden kokeilemisen kokeilun ja oppimisen. Maaseudun yrittäjyyden ilmapiirin muodostumiseen vaikuttavat ennen muuta yrittäjät itse omalla toiminnallaan, aidosti kannustavat ja ratkaisukeskeiset politiikka-toimenpiteet ja lopulta kaikki ne maaseudulla pysyvästi tai ajoittain asuvat ihmiset jotka omilla arvoillaan, asenteillaan ja esimerkeillään luovat maaseutua mahdollisuudeksi itselleen ja muille.