

Suomalainen businesseliitti

Suuryritysjohdon asenteet ja asenteellinen yhtenäisyys tulkittuna
eliittiteoreettisesta näkökulmasta

Tomi Oinas
Pro gradu -tutkielma
Sosiologia
Yhteiskuntatieteiden ja filosofian laitos
Jyväskylän yliopisto
Toukokuu 2005

Oinas, Tomi: Suomalainen businesseliitti. Suuryritysjohdon asenteet ja asenteellinen yhtenäisyys tulkittuna eliittiteoreettisesta näkökulmasta. Sosiologian pro gradu -tutkielma. Toukokuu 2005. Ohjaajat: Martti Siisiäinen ja Pertti Jokivuori. Jyväskylän yliopisto, yhteiskuntatieteiden ja filosofian laitos. 96 sivua ja 27 liitettä sekä kyselylomake

Tiivistelmä

Tässä tutkimuksessa tarkasteltiin kyselyaineiston avulla suomalaisen suuryritysjohdon eli businesseliitin asenteita ja asenteellista yhtenäisyyttä. Ensimmäisenä tutkimustehtävänä oli arvioida kansan ja businesseliitin asenteellista etäisyyttä. Toisena tutkimustehtävänä oli selvittää businesseliitin asenteellista yhtenäisyyttä. Tutkimuksen aineistoina olivat vuosina 1996–1997 kerätyt suuryritysjohdon (N=672) ja koko väestön (N=2409) asenteita kartoittaneiden kyselyjen aineisto. Aineiston analyysissä käytettiin SPSS-ohjelmaa. Suorien jakaumien ja ristiintaulukoiden lisäksi käytettiin tilastollisista menetelmistä eksploratiivista faktorianalyysiä, MC-analyysiä (Multiple Classification Analysis), yksisuuntaista varianssianalyysiä ja erotteluanalyysiä.

Kansalaismielipidettä ja businesseliitin asenteita erottavat tekijät liittyivät tuloeroihin, tasa-arvoiseen tulonjakopolitiikkaan, EMU jäsenyyteen sekä työntekijöiden ja työnantajien etujen yhtenevyyteen. Businesseliitti kannatti tuloerojen kasvattamista, EMU:un liittymistä ja koki työntekijöiden ja työnantajien edut yhteneviksi. Kansalaismielipidettä ja businesseliitin asenteita yhdistävät väittämät koskivat korkeaa laatua Suomen menestyksen eväänä, onnea ja etuoikeutta olla suomalainen, poliittisiin puolueisiin tyytymättömyyttä, luonnonsuojelua ja poliittisten voimien ja markkinavoimien välillä vallitsevaa jännitettä.

Businesseliitin keskeiset asenneulottuvuudet muodostivat markkinatalouskriittisyys, uusliberalismin kannatus sekä markkinatalousoptimismi. Businesseliitti kannatti vahvasti uusliberalistista ideologiaa ja oli markkinatalousoptimistinen, markkinatalouskriittisyys oli hyvin vähäistä. Nuorimpaan ikäryhmään kuuluvat, miehet ja suurimpien yritysten johto olivat kaikkein vähiten markkinatalouskriittisiä. Naiset, iäkkäät ja pienpien yritysten johto oli kaikkein markkinatalouskriittisintä. Uusliberalismin kannatus oli vahvinta pää ja toimitusjohtajilla, heikointa muuhun johtoon kuuluvilla. Miehet olivat naisia markkinatalousoptimistisempia.

Businesseliitin asenteita voimakkaimmin jakavat väittämät koskivat työntekijöiden osallistumista yritysten päätöksentekoon, luonnonsuojelua, markkinatalouden toimintaa, hyvinvointivaltiota ja naisten päätäntävaltaa työelämässä. Työntekijöiden vaikutusmahdollisuuksien lisäämisen kokivat hyödylliseksi teknisen koulutuksen omaavat, Länsi- ja Pohjois-Suomessa sijaitsevien ja teollisuusyritysten johto. Iäkkäimmät ja Pohjois-Suomessa sijaitsevien yritysten johtajat kokivat luonnonsuojelun rajoittavan liikaa taloudellista toimintaa. Miehet, urallaan menestyneet ja eliittihierarkiassa korkealle sijoittuvat kokivat markkinatalouden toimivan kaikkein parhaaksi. Hyvinvointivaltiota pitivät hintansa arvoisena Itä-Suomessa ja pankki- tai rahoitusalaalla toimivien yritysten johto. Naisille halusivat lisää päätäntävaltaa työelämässä nuorimpaan ikäryhmään kuuluvat ja naiset.

Tulosten perusteella Suomalainen suuryritysjohdo muodostaa asenteellisesti varsin yhtenäisen businesseliitin. Keskeinen businesseliittiä yhdistävä ja muusta väestöstä erottava tekijä on laaja-alainen uusliberalismin kannatus.

Avainsanat: eliitit, businesseliitti, suuryritysjohdo, johtajat, asenteet, asenteellinen yhtenäisyys, kansalaismielipide

Sisällys

1. BUSINESSSELIITTI TUTKIMUSKOHTENA.....	3
1.1 TUTKIMUSONGELMA JA KOHDE.....	3
1.2 KÄYTETYT AINEISTOT	6
2. ELIITTITEORIA	9
2.1 ELIITTITEORIAN KLASSIKOT	9
2.2 UUEMPI ELIITTITEORIA	14
2.3 ELIITTIRAKENTEIDEN TYYPIT.....	17
2.4 ELIITTIRAKENTEET SUOMESSA	20
3. SUURYRITYSJOHDON YHTEISKUNNALLISESTA TAUSTASTA	23
3.1 ISÄN YHTEISKUNTALUOKKA	24
3.2 KOULUTUSTASO	25
3.3 KODIN ÄIDINKIELI	26
4. ANALYYSIMENETELMÄT	27
5. BUSINESSSELIITIN JA KANSAN ASEENTEELLINEN ETÄISYYS.....	30
5.1 NÄKEMYKSET TULONJAOSTA JA ETUJEN YHTENEVÄISYYDESTÄ EROTTAVINA TEKIJÖINÄ	30
5.2 SUOMEN MENESTYKSEN EVÄÄT JA POLITIIKAN KRIISI ASEENTEITA YHDISTÄVINÄ TEKIJÖINÄ	36
6. SUURYRITYSJOHDON RAKENNE	42
7. ASENNEULOTTUVUUDET	49
7.1 ASENNEULOTTUVUUKSIEN MUODOSTAMINEN.....	49
7.1.1 MARKKINATALOUSKRIITTISYYS	52
7.1.2 UUSLIBERALISMIN KANNATUS	54
7.1.3 MARKKINATALOUSOPTIMISMI	55
7.2 ASENNEULOTTUVUUKSIEN VÄLISET YHTEYDET	56
8. TAUSTATEKIJÖIDEN VAIKUTUS BUSINESSSELIITIN ASEENTEISIIN	59
8.1 RYHMITTÄISET EROT MARKKINATALOUSKRIITTISYYDESSÄ.....	60
8.2 RYHMITTÄISET EROT UUSLIBERALISMIN KANNATUKSESSA.....	65
8.3 RYHMITTÄISET EROT MARKKINATALOUSOPTIMISMISSA	68
9. INTEGROITUJEN MUUTTUIJEN YHTEYS ASENNEULOTTUVUUKSIIN	71
9.1 ELIITTIHIERARKIAN TASON VAIKUTUS ASEENTEISIIN	72
9.2 URAMENESTYKSEN VAIKUTUS ASEENTEISIIN	74
10. BUSINESS-ELIITIN ASEENTEITA VOIMAKKAIMMIN EROTTELEVAT TEKIJÄT	75
10.1 RYHMITTELIJÄ 1: TYÖNTEKIJÖIDEN OSALLISTUMINEN YRITYSTEN PÄÄTÖKSENTEKOON	76
10.2 RYHMITTELIJÄ 2: LUONNONSUOJELU TALOUDELLISTA TOIMINTAA RAJOITTAVANA TEKIJÄNÄ	78
10.3 RYHMITTELIJÄ 3: MARKKINATALOUDEN TOIMINTA.....	80
10.4 RYHMITTELIJÄ 4: SUHTAUTUMINEN HYVINVOINTIVALTIOON	81
10.5 RYHMITTELIJÄ 5: NAISTEN PÄÄTÄNTÄVALTA TYÖELÄMÄSSÄ	83
11. YHTEENVETO JA JOHTOPÄÄTÖKSET	85
AINEISTOT	92
LÄHTEET	93
LIITTEET JA LIITETAULUKOT	98
KYSELYLOMAKE	109

1. Businesseliitti tutkimuskohteena

1.1 Tutkimusongelma ja kohde

Suuryritysten johto omaa ja käyttää suurta taloudellista valtaa nyky-Suomessa. Eliittejä, varsinkaan talouden eliittejä, ei ole suomalaisessa sosiologiassa tutkittu juuri lainkaan viimeisinä vuosikymmeninä. Businesseliitti on hedelmällinen tutkimuskohde varsinkin nyt, kun uusliberalistinen talousoppi on vallitsevassa asemassa talouden kielessä ja käytännöissä. Talouden kielenkäyttö on laajentunut käsittämään yhä laajenevaa asijoukkoa ja talouden tarpeita korostavat perustelut ovat yhä suuremmassa roolissa nykyisessä talouspolitiikassa. Koska taloutta kontrolloidaan valtion taholta menneisiin vuosikymmeniin verrattuna huomattavasti vähemmän, voidaan suuryritysten johdolla katsoa olevan huomattavasti enemmän vaikutusvaltaa kuin ennen niin taloutta kuin politiikkaakin koskevissa asioissa.

Suomen kansantalous on perinteisesti ollut yksi Euroopan unionin keskittyneimmistä ja on sitä edelleen. Jo 1980-luvun puolessa välissä kolme suurinta metalliteollisuuden yritystä vastasi kahdesta kolmasosasta alan tuotannon jalostusarvosta, elintarviketeollisuudessa ja tekstiiliteollisuudessa vastaavat luvut olivat 80 ja 75 prosenttia. Laman jälkeen talouden monopolisoituminen on kiihtynyt entisestään, Suomessa toimii vain yksi suuri liikepankki ja tukkukaupan kahden suurimman keskusliikkeen osuus päivittäistavarakaupasta on jo yli 60 prosenttia. Tämä talouden jatkuva keskittyminen on siirtänyt vallan yhä harvempien käsiin. (Blom 1999, 213–214.) Tämä taloudellisen vallan keskittymisen ja demokratian välinen ongelma on tiedostettu jo pitkään. Kettil Bruunin ja Antti Eskolan (1969, 9) jo vuosikymmeniä sitten esittämä kysymys tuntuu yhä varsin ajankohtaiselta:

”Kysymys siitä, onko taloudellisen vallan nykyisen kaltaisella keskittymisellä ja kontrolloimattomuudella mahdollisesti saavutettava hyöty yhteiskunnan kannalta tärkeämpi asia kuin tästä ehkä seuraavat yksilöiden demokraattisten perusoikeuksien loukkaamiset, onkin yksi nyky maailman ajankohtaisimpia.”

1990-luku ja lama toi tullessaan Suomen talouden pääomaleirin uudelleenstrukturoitumisen, vanhat pääomaleirit alkoivat purkautua ja ryhmittyä uudelleen. Yksi merkittävimmistä muutoksista oli Suomen talouselämän perinteisen pankkikeskeisen rakenteen purkautuminen. Säännöstelyn

purkaminen ja markkinoiden avaaminen kansainväliselle kilpailulle johtivat kokonaisvaltaiseen muutokseen pankkien välisessä kilpailutilanteessa. Tämä ei kuitenkaan johtanut kilpailijoiden määrän lisääntymiseen vaan pankkisektorin keskittymiseen. Pääomamarkkinoiden vapautuminen johti siihen, että yritykset eivät olleet enää yhtä riippuvaisia pankeista kuin aikaisemmin. Yritykset pystyivät hankkimaan rahoitusta kansainvälisiltä rahoitusmarkkinoilta ilman pankkien välittävää roolia. (Kulha 2000, 101–103, 240, 260.) Lama jätti jälkensä myös suomen perinteisesti vahvimpaan teollisuuden haaraan, metsäteollisuuteen. Teollisuuden rakenne oli Suomessa pitkään yksipuolinen, metsäteollisuus oli hallitseva aina 1990-luvulle saakka (Taloudellinen Tiedotustoimisto 2001, 54). Vaikka rakennemuutos koetteli myös metsäteollisuutta, on metsäsektori edelleen yksi talouden merkittävimmistä klustereista. Metsäteollisuuden yritykset ovat kasvaneet entistä suuremmiksi ja käyneet samalla harvalukuisemmiksi. Myös talouden kansainvälistymisen aste on kasvanut voimakkaasti. 1990-luvulla suomalaiset yritykset sijoittivat enemmän rahaa ulkomaille kuin kotimaahan. Yritysten kansainvälistyminen on näkynyt myös henkilöstömäärissä, samaan aikaan kun yritykset ovat vähentäneet työvoimaansa kotimaassa, niiden työvoiman määrää on lisääntynyt ulkomailla. (Blom 1999, 215.) Globalisaatioon vetoamalla on Suomessakin ajettu monia taloudellisia, poliittisia ja sosiaalisia ratkaisuja. Globalisaatiolla on perusteltu mm. suuryritysten ulkomaisia investointeja ja kotimaassa tehtyjä rationalisointeja, sekä pakkoa integroitua länteen ja liittymistä EMU:un. (Emt., 215–216.)

Suuri 1990-luvun lama toimi siis eräänlaisena bulvaanina, jonka turvin tehtiin suuria yhteiskunnallisia reformeja, joista kaikkia ei voida pitää lamasta nousemiselle välttämättöminä ratkaisuina, vaan pikemminkin ideologisina valintoina. Laman aikana tehdyt sosiaalietuuksien muutokset johtuivat itse laman lisäksi siitä, että lama mahdollisti talouseliitin jo paljon ennen lamaa tavoitteleman politiikan toteutumisen. Tähän politiikkaan kuuluivat mm. markkinaehtoisuuden läpilyönti, tulonjakosuhteiden muutos pääomatulojen ja voittojen hyväksi, viennin kilpailukyvyyn palauttaminen, valtion tehtävien uudelleenorganisointi, julkisen sektorin laajenemisen pysäyttäminen ja hyvinvointimenojen kasvun jarruttaminen. (Julkunen 2001, 63.) Näistä keskeisimmät liittyvät nimenomaan suomalaisen hyvinvointivaltion osittaiseen alasajoon ja tulonsiirtojen leikkaamiseen. Monet ratkaisuista pohjautuivat erityisesti yritysjohtajien kannattamaan markkinaohjauksen lisäämisen ideologiaan, josta käytetään yleisimmin nimitystä uusliberalismi. Tämä näkemys ideaalista yhteiskunnan tilasta ja toimintamallista levisi laman jälkeisenä vuosikymmenenä laajalle, mutta se sai syntynsä talouden keskeisimmän instituution huipulla, suuryritysten johdossa. Pääosa väestöstä on nähnyt tilanteen uhkaavana ja kehityssuunnat pelottavina. Lisääntyvä epävarmuus työmarkkinoilla, sekä yhä kasvavat tuloerot on koettu

indikoivan hyvinvointivaltion lopullista korvaamista markkinaohjaukseen perustuvalla taloudellisella järjestelmällä. Jo EMU-ratkaisun yhteydessä oli nähtävissä, kuinka suuri vaikutusvalta tällä ryhmällä yhteiskunnallisiin päätöksiin tosiasiasa on. Kettil Bruunin (1969, 13–14.) mukaan poliittiseen elämään verrattuna taloudellinen valta on vähemmän avointa ja julkista. Taloudellisesta vallasta tiedetään vähän juuri siksi, koska sen harjoittaminen tapahtuu pääosin ilman julkisuutta ja se vähäinen tieto mitä siitä julkisuuteen annetaan, on vallanharjoittajan itsensä valitsemaa. Vallankäytön pulmia ei ole tiedostettu taloudellisessa elämässä, koska ongelmat nähdään siellä missä vallankäyttäjät sallivat meidän niitä nähdä.

Suuryritysten korkein johto muodostaa nykyisin tärkeimmän ja vaikutusvaltaisimman ryhmän talouden toimijoista. Sen päätäntä- ja vaikutusvalta on lisääntynyt entisestään viimeisten vuosikymmenien aikana. Tämän vuoksi on erityisen tärkeää tutkia millaiseksi suuryritysjohto suomalaisen yhteiskunnan ja sen tilan näkee ja millaisia ovat tämän ryhmän toivomat tulevaisuuden ratkaisut.

Tässä tutkimuksessa tarkastelen kyselyaineiston avulla suuryritysjohton eli businesseliitin asenteita ja asenteiden yhtenäisyyttä eliittiteoreettisesta näkökulmasta, pyrkien siten valottamaan tämän erittäin vaikutusvaltaisen ryhmän näkemyksiä ja toiveita yhteiskunnasta ja sen kehityssuunnista.

Tutkimuksen kohteena on suomalaisen suuryritysjohton asenteet tulkittuna eliittiteoreettisesta näkökulmasta. Suurimpien yritysten korkeimman johdon katsotaan tässä lähestymistavassa muodostavan ns. businesseliitin. Business-eliitin käsitteellä viitataan suomalaisen talouselämän vaikutusvaltaisimpiin henkilöihin, nimenomaan suurimpien yritysten korkeimpaan johtoon, joiden päätöksillä on huomattavia ja kauaskantoisia yhteiskunnallisia vaikutuksia. Myös käsitteitä elinkeinoelämän eliitti ja talouseliitti on käytetty viitattaessa tähän ryhmään, tosin hieman eri painotuksin. Elinkeinoelämän eliitti ja talouseliitti ovat käsitteinä hieman laaja-alaisempia ja kattavat mm. myös valtionyhtiöiden ja liikelaitosten johdon sekä osuustoiminnallisten yritysten johdon. Koska tutkimuskohteenani on juuri suurimpien suomalaisten yritysten korkein johto, sopivin käsite kuvattaessa tätä ryhmää on businesseliitin käsite.

Ensimmäisenä tutkimustehtävänäni on tarkastella kansan ja businesseliitin asenteellisia eroja ja yhtäläisyyksiä. Kansan ja businesseliitin, kuten myös minkä tahansa muun eliitin, asenteiden välillä voidaan jo lähtökohtaisesti olettaa vallitsevan suuriakin eroja johtuen eliitin kansasta suuresti poikkeavan aseman perusteella. Pyrin arvioimaan mahdollisia syitä asenteiden eroavuudelle sekä

pyrkii hahmottelemaan näiden näkemyserojen mahdollisia yhteiskunnallisia vaikutuksia. Mikäli ilmenee, että joidenkin hyvin perustavanlaatuisten näkemysten osalta kansa ja businesseliitti eroavat toisistaan, joudutaan myös pohtimaan kansalaisten vaikutusmahdollisuuksia suhteessa eliittiin, jonka yhteydessä on väistämättä käsiteltävä myös demokratian ja eliittien olemassaolon välistä ristiriitaa.

Toisena tutkimustehtävänä on businesseliitin asenteellisen koheesion tarkastelu. Asenteellisella koheesiolla tarkoitetaan tässä yhteydessä eri aihealueita koskevien asenteiden ja arvostusten yhtenevyyttä kyseisen yhteiskunnallisen ryhmän piirissä. Businesseliitin osalta pyrin tarkastelemaan kuinka yhteneviä tämän ryhmän asenteet ovat mm. taloudesta, yhteiskunnan tilasta ja mahdollisista muutossuunnista, yhteiskunnallisista ongelmista sekä yritysten yhteiskunnallisesta vastuusta. Tutkimuksessa pyritään löytämään keskeiset suuryritysjohtoa erottavat asenteelliset tekijät ja luomaan taustatekijöiden avulla keskeiset toisistaan eroavat ryhmät. Kysymyksenä on, mitkä ovat businesseliitin keskeiset asenteelliset ulottuvuudet ja mitkä ovat ne ominaisuudet, jotka erottelevat suuryritysjohtajia näiden asenneulottuvuuksien suhteen? Koska tutkimuskohteena on tarkoin rajattu ja valikoitunut ryhmä, on oletettavissa että eroavuudet ovat huomattavasti pienempiä kuin esim. koko kansaa koskevissa tutkimuksissa. Kyseessä on hyvin homogeeninen ryhmä ja tämä tekijä itsessään luo pitkälle menevää yhtenäisyyttä asenteisiin. Tutkimuksen kuluessa kuitenkin havaitaan, että yritysjohton sisältä löytyy toisistaan eroavia ryhmiä ja nämä erot löytyvät keskeisistä yhteiskuntaa ja taloutta koskevista näkemyksistä. Näitä eroja ja niiden taustalla olevia syitä analysoidaan tukeutuen aikaisempaan aihealuetta käsittelevään kirjallisuuteen.

1.2 Käytetyt aineistot

Tutkimuksen pääasiallisena aineistona käytetään Elinkeinoelämän valtuuskunnan (EVA) vuonna 1997 keräämän suomalaisen suuryritysjohton asenteita ja arvoja kartoittaneen kyselytutkimuksen aineistoa. Vaikka tämä aineisto on kerätty jo kahdeksan vuotta sitten, on se edelleen kattavin Suomalaisen suuryritysjohton asenteita käsittelevä kyselyaineisto. Lisäksi käytän kansan ja businesseliitin asenteellisen etäisyyden arvioinnissa EVA:n vuodenvaihteessa 1996–1997 keräämän kansalaismielipidettä kartoittaneen tutkimuksen aineistoa. Kaikki aineistot on kerätty strukturoiduilla kyselylomakkeilla, asenteita näissä lomakkeissa mitattiin pääosin 5-portaisilla Likert-asteikollisilla väittämillä. EVA on luovuttanut kyseiset aineistot Tampereen yliopiston

yhteydessä toimivalle Yhteiskuntatieteelliselle tietoarkistolle, FSD:lle, josta kyseiset aineistot on saatavissa tutkimus ja opetuskäyttöön.

Yritysjohtajien asenteita vuonna 1997 kartoittaneen kyselyn alkuperäisenä kohdejoukkona oli 1984 yritysjohtajaa, jotka oli valittu Helsinki Median Blue Book -yritysrekisteristä. Aineisto kerättiin ajanjaksolla 10.4. - 6.5.1997. Tutkimuksen kohdejoukkoon kuuluivat kaikki pää- ja varapääjohtajat yli 100 henkeä työllistävistä yrityksistä, kaikki toimitus- ja varatoimitusjohtajat yli 500 henkeä työllistävistä yrityksistä sekä otos muiden yli 100 henkeä työllistävien yritysten ylimmästä johdosta. Otantamenetelmä on siten eräänlainen satunnaisotoksen ja kokonaisaineiston välimuoto, joka tulee ottaa huomioon arvioitaessa tuloksia. Tutkimuksen kohderyhmä edustaa siten pääasiassa maamme suurimpia yrityksiä ja niissä korkeinta johtoa, joten aineisto soveltuu hyvin businesseliitin asenteiden tutkimiseen. Tiedonkeruussa saatiin 672 analyysikelpoista lomaketta, jotka muodostavat edustavan otoksen yrityksen toimialan, markkina-alueen, alueellisen sijoittumisen ja yrityksen koon mukaan. Vastausprosentti (33,9) on suhteellisen alhainen, mutta suhteutettuna aineiston keruutapaan ja kohderyhmän tavoitettavuuteen voidaan sitä pitää kohtuullisena. Kyselyn aihepiireinä olivat kansainvälistyminen ja ne ratkaisut, joilla Suomi kytkeytyy kansainväliseen yhteisöön, Suomen menestyksen avaimet avautuneessa kilpailussa, markkinatalouden suomalaisen mallin toimivuus, yritysten tarkoitus ja arvot, työelämän ja työmarkkinoiden muospaineet, yhteiskuntakeskustelun keskeiset teemat (politiikan toimivuus, ympäristökysymykset, taloudellinen kasvu) sekä yritysjohtajien ja koko väestön näkemyserot eri aihepiireistä. Kysely jakautuu kolmeen osaan, joista ensimmäisessä on 51 väittämämuotoista kysymystä. Toinen osa koostuu neljästä kohdennetusta kysymyssarjasta ja kolmannessa osassa on vastaajan henkilöä ja yritystä koskevat taustatiedot. Kyselyssä käytettiin taustamuuttujina vastaajan sukupuolta, ikäryhmää, toimiasemaa, koulutusala, yrityksen/itsenäisen tuotanto- tai palveluyksikön sijaintiläänää, päätoimialaa, liikevaihtoa, henkilöstömäärää, viennin osuutta liikevaihdosta sekä luonnehdintaa yrityksen tai yksikön yleisestä menestymisestä kahden viime vuoden aikana ja arviota yrityksen tai yksikön kehitys- ja suhdannenäkymistä kahden seuraavan vuoden aikana. (FSD1091 koodikirja, 2-3; EVA 1997b.) Koska vuoden 1997 yritysjohtajatutkimuksen kysymyksenasettelusta kolme neljäsosaa kysymyksistä on samoja kuin perusväestön asenteita selvittäneessä tutkimuksessa, antaa tämä hyvät edellytykset kansalaismielipiteen ja businesseliitin asenteiden vertailulle.

Kansalaismielipidettä kartoittaneen kyselyn aineisto kerättiin 12.11.1996 - 17.1.1997, vastaajia oli 2409 ja otos perustuu satunnaisotantaan. Kohdejoukkona oli 4500 satunnaisesti poimittua henkilöä koko maan 18-70 vuotiaasta väestöstä (pois lukien Ahvenanmaa). Vastausprosentti oli 53,5.

Aineisto vastaa keskeisten demografisten, sosiaalisten, poliittisten ja alueellisten tekijöiden osalta maan väestörakennetta. Kuten yllä on mainittu, ovat tämän tutkimuksen kysymykset suurelta osin samoja kuin vuoden 1997 yritysjohtajatutkimuksessa. Vastaajilta kysyttiin erilaisten väittämien avulla heidän suhtautumistaan mm. taloudelliseen kasvuun, markkinatalouden toimivuuteen ja sen hyviin ja huonoihin ominaisuuksiin, sekä sukupuolten tasa-arvoon. Taustamuuttujina olivat sukupuoli, ikä, asuinkunnan koko, asuinlääni, asuinaleen tyyppi, ammattiryhmä, perus- ja ammatillinen koulutus, ammattiliittoon kuuluminen, puoluekanta sekä yhteiskuntaluokka. (FSD1085 koodikirja, 2–3; EVA 1997a, 92.)

Edellä mainittujen aineistojen lisäksi käytän Ilkka Ruostetsaaren vuosina 1992 ja 2003 valmistuneita suomalaisia eliittejä koskevia tutkimuksia kuvatessani businesseliitin sosiaalista taustaa.

2. Eliittiteoria

2.1 Eliittiteorian klassikot

Keskeisimmät klassiset eliittiteoreetikot Gaetano Mosca, Vilfredo Pareto ja Robert Michels pohjasivat teoriasensa eliiteistä ja niiden olemassaolosta kolmeen väitteeseen.

Ensimmäinen ja ehkä tunnetuin näistä teeseistä on, että *eliitit ovat väistämätön osa kaikkia yhteiskuntia*. Toinen heidän väitteistään on, että *variaatiot eliittirakenteessa ja sen toiminnassa vaikuttavat keskeisiin poliittisiin päätöksiin*. Kolmas ja viimeinen väite on, että *vaikka eliiteillä on suuri vaikutus yhteiskunnalliseen päätöksentekoon, ne eivät ole kaikkivoipia*. Eliittien ja eliittiin kuulumattomien välinen suhde ei ole puhtaasti eliitin dominoimaa, vaan myös eliittiin kuulumattomien teot voivat vaikuttaa eliittien toimintamahdollisuuksiin. (Burton & Higley 1987, 220.)

Ymmärtääkseen mitä nämä eliittiteorian isät väitteillään oikeastaan tarkoittivat, on niihin ja niiden pohjana oleviin teorioihin perehdyttävä hieman syvemmin. Seuraavassa nämä klassisten teoreetikkojen kolme väitettä käsitellään yksi kerrallaan ja ne pyritään asettamaan oikeaan kontekstiin.

Ensimmäinen ja kuuluisin väitteistä, *eliittien väistämättömyys*, on näistä teeseistä useimmin väärinymmärretty. Tällä tarkoitetaan sitä yksinkertaista tosiasiaa, että kaikkia vakaita yhteiskuntia dominoi jonkinlainen hallitseva luokka tai eliitti. Eliitti tarkoittaa tässä yhteydessä pientä joukkoa, jonka käsiin suurin osa yhteiskunnallisesta ja poliittisesta vallasta on keskittynyt. Gaetano Moscan mukaan kaikille yhteiskunnille on yhteistä jakautuminen kahteen luokkaan, niihin joita hallitaan ja niihin jotka hallitsevat. Hallitseva luokka, aina henkilömäärältään pienempi kuin hallittu, toteuttaa kaikki poliittiset toiminnot, monopolisoi vallan ja nauttii tämän vallan tuomista etuoikeuksista. Hallittua luokkaa, enemmistöä, ohjataan ja kontrolloidaan enemmän tai vähemmän laillisin keinoin ja tämä luokka vastaa ylemmän luokan elättämisestä. (Mosca 1939, 50.) Vaikka yhteiskunnat ovat muuttuneet suuresti klassisten eliittiteoreetikkojen ajoista, näyttää väite olevan yhä paikkansa pitävä, sillä missään ei ole muodostunut yhteiskuntaa, joka olisi vailla jonkinlaista eliittiä. Eliitin käsite luotiin alun perin teoreettiseksi konstruktioksi ja käsitteelliseksi työkaluksi, jolla viitattiin poliittisesti vaikutusvaltaisiin ryhmiin. Klassisten teoreetikkojen tarkoituksena oli näiden ryhmien

pysyvyyden, muutoksien tai hajautuneisuuden rakenteellisen dynamiikan selvittäminen. Ensimmäiset eliittiteoreetikot olivat kiinnostuneet ennen kaikkea eliittien muodostamasta kokonaisrakenteesta ja sen toiminnasta, eivätkä niinkään yksittäisten eliittiin kuuluvien henkilöiden ominaisuuksista. (Burton & Higley 1987, 220–222) Perusteluissaan eliittien väistämättömyydestä klassiset teoreetikot eroavat toisistaan. Osa korosti yksilöllisiä ominaisuuksia ja lahjakkuutta toisten painottaessa organisaatiotason tekijöitä. Pareton (1963, 1423) mukaan, eliittiin kuuluvat ne, joilla on eniten kullakin saralla tarvittavia ominaisuuksia ja lahjakkuuksia. Pareton näkökulmasta eliittien väistämättömyys johtuu eroista ihmisten lahjakkuuksissa, jolloin kyvykkäimmät henkilöt nousevat johtavaan asemaan. Mosca (1939, 53) puolestaan näki eliitin väistämättömyyden johtuvan pienen vähemmistön ylivoimaisesta organisointikyvystä suhteessa suureen enemmistöön. Michels (1966, 4–14) selittää eliittien johtuvan kaikkiin byrokraattisiin organisaatioihin ja liikkeisiin sisältyvästä oligarkian rautaisen lain logiikasta, joka tuottaa oligarkioita joiden näkemykset sekä eroavat että ylittävät rivijäsenten näkemykset.

Toinen keskeisistä väitteistä oli *eliittirakenteen vaihtelevuus ja tämän vaihtelevuuden vaikutus poliittisiin päätöksiin*. Moscan (1939, 51–52) mukaan hallitsevien luokkien rakenteellisella variaatiolla on perustavanlaatuinen vaikutus yhteiskuntien politiikan rakentumiseen ja niiden sivilisaation tasoon. Rakenteellisen variaation vaikutuksien tarkempi erittely vaati sekä eliittien että näiden vaikutuksien luokittelua. Vilfredo Pareto jakoi eliitin *hallitsevaan eliittiin*, joka sisältää valtiovaltaan suoraan tai epäsuoraan kuuluvat vaikutusvaltaiset henkilöt, sekä *ei-hallitsevaan eliittiin*, johon kuuluvat loput eliitit, yhteiskunnan muiden toimintojen johtajat jotka eivät vaikuta poliittisiin päätöksiin. Tämän määritelmän perusteella yhteiskunta voidaan siis jakaa kahteen osaan: alempaan kerrostumaan eli ei-eliittiin ja ylempään kerrostumaan eli eliittiin, joka jakautuu kahtia hallitsevaan eliittiin ja ei-hallitsevaan eliittiin. *Eliittien kierron* käsitteellä viitataan tilanteeseen, jossa alemmista ryhmistä tuleville, joilla on eliittiaseman edellyttämät ominaisuudet, on varattu mahdollisuus nousta eliittiin. Toisaalta tämä tarkoittaa myös sitä, että ne eliittiin kuuluvat henkilöt, jotka eivät omaa aseman vaatimia ominaisuuksia, pudotetaan pois eliitistä. Pareton mukaan tämä takaa sen, että eliitti kostuu aina kyvykkäimmistä ja asemaansa parhaalla mahdollisella tavalla sopivista ihmisistä. Jos tämä kierto häiriintyy, johtaa se väistämättä hallitsevan eliitin alasajoon. Käytännössä mm. varallisuus, syntyperä ja korruptio antavat etuoikeuden johtavien asemien saavuttamiseen, jolloin tähän kerrokseen nousee myös vähemmän kyvykkäitä henkilöitä. Tämän johdosta Pareto yksinkertaisti malliaan niin, että eliittiin kuuluvaksi laskettiin ne, jotka miehittivät johtavat asemat – riippumatta heidän kyvykkyydestään. (Pareto 1963, 1423–1427) Myöhemmin

Pareto muutti formaalia määritelmänsä johtuen sen epäkäytännöllisyydestä ja esitti, että vain täydellisen kilpailun olosuhteissa kyvykkäimmät nousevat keskeisimpiin johtaviin asemiin.

Moscan mukaan hallitseva luokka on yleensä jaettavissa kahteen osaan: hyvin pieneen ”huippujohtajien” ryhmään, jolla on hallussaan korkeimmat avainasemat ja lukumääräisesti huomattavasti suurempaan ”keskiluokkaan”, joka käsittää yhteisön päivittäisestä toiminnasta vastaavat johtajat. Hallitsevan luokan toinen kerros on pitkällä aikavälillä ratkaisevampi kuin ylempi kerros, sillä ilman tällaista luokkaa minkäänlainen sosiaalinen organisaatio ei ole mahdollinen. Ylin kerros ei yksin kykene johtamaan ja ohjaamaan massaa ja sen toimintaa. Minkä tahansa poliittisen järjestelmän stabiilius riippuu enemmän eliitin alemman kerrostuman laadusta kuin valtiokoneistoa kontrolloivan muutaman henkilön muodostamasta eliitin ylimmästä kerroksesta. Tämän alemman eliittikerrostuman, joka tuottaa yhteiskunnalle johtajamateriaalia sekä keskeiset yhteydet johdettaviin, voi sanoa olevan yksi keskeisimmistä yhteiskunnallista koheesiota tuottavista tekijöistä. (Mosca 1939, 404–410.)

Myös erityyppisten eliittirakenteiden vaikutukset, siis eri tyyppiset yhteiskunta- ja hallitusmuodot, on luokiteltava, jotta väite eliittirakenteen variaatioiden vaikutuksista politiikkaan ja yhteiskuntaan olisi todennettavissa. Mosca (1939, 394–395) jakoi Platonia mukailleen yhteiskunnat niiden hallitusmuotojen perusteella yksinvaltaisiin ja liberaaleihin systeemeihin, joissa vallitsevat joko demokraattiset tai aristokraattiset tendenssit. Pareto (1963, 1622–1623) jakoi yhteiskunnat kahteen tyyppiin niiden hallintomallin mukaan: niihin, joissa hallinto perustui fyysiseen voimaan ja uskuntoon, sekä niihin, joissa hallinto perustui älykkyyteen ja oveluuteen.

Kolmannen väitteen mukaan eliittien ja ei-eliittien välillä vallitsee dynaaminen, keskinäiseen riippuvuuteen perustuva suhde ja että molempien ryhmien teoilla on toisen toimintamahdollisuuksia rajaavia vaikutuksia. Eri kehityskulut, joiden mukaisesti eliitin ja ei-eliitin väliset suhteet saattoivat kehittyä, nähtiin olevan yhteydessä merkittävien poliittisten ilmiöiden, kuten vallankumousten, esiintymiseen tai esiintymättömyyteen. Myöhemmät teoreetikot ovat usein käsitelleet eliittien ja ei-eliittien suhdetta lähinnä nollasumma-pelinä, eivätkä niinkään enemmän ja vähemmän keskinäiseen riippuvuuteen perustuvana suhteena. (Burton & Higley 1987, 220–222.) Pareton (1963, 14231–1432) mukaan säilyttääkseen asemansa eliittien on miellytettävä ei-eliittejä ja mobilisoitava niiden tuki itselleen. Eliittien kykyä miellyttää ja mobilisoida ei-eliittejä omaksi eduksensa rajoittaa kuitenkin eliittiin kuulumattoman väestön materiaaliset intressit ja perustavanlaatuisesti epärationaaliset taipumukset, joiden olemassaolo on eliiteistä riippumatonta. Kaikkina

historiallisina ajankohtina ei-eliitin intressit ja taipumukset johtavat joidenkin eliittien miellyttämistä ja mobilisointiryitysten epäonnistumiseen ja täten rajoittavat eliittien toimintamahdollisuuksia.

Usein klassisiin eliittiteoreetikoihin luetaan myös C.Wright Mills, vaikka hän ei olekaan edellä mainittujen Moscan, Pareton ja Michelsin aikalainen. Sosiologian piirissä Mills kuitenkin vastaa ehkä yhdestä kaikkein tunnetuimmista eliittitutkimuksista, vuonna 1956 ilmestyneestä *The Power Elite* -teoksesta. Tässä teoksessa Mills, poiketen varhaisista eliittiteoreetikoista, keskittyy kehittämään teoriaa eliiteistä, joka on sidottu tarkasti yhteen paikkaan ja aikaan, nimittäin 1950-luvun yhdysvaltalaiseen yhteiskuntaan. Millsin mukaan (1956, 9–14) eliittiteoriat voidaan jakaa neljään ryhmään niiden eliittien määrittelytavan perusteella:

1) Eliittiin määritellään kuuluvaksi ne, joilla on muita enemmän tiettyjä yleisesti tavoittelemisen arvoisina ja haluttuina pidettyjä *ominaisuuksia* tai *asioita*, kuten esim. rahaa tai valtaa. Klassikoista Pareto kuuluu selkeimmin tämän määritelmän käyttäjiin.

2) Eliitti korkeimpana yhteiskunnallisena kerrostumana, *klikkinä*, jonka jäsenet tuntevat toisensa ja tapaavat toisiaan säännöllisesti, sekä ottavat toisensa huomioon tehdessään päätöksiä. Tämän määritelmän mukaan niin eliitti itse, kuin muutkin, kokevat sen olevan ylimmistä yhteiskuntaluokista muodostuva *sisäpiiri*. Eliitti muodostaa kompaktin sosiaalisen ja psykologisen kokonaisuuden, jonka jäsenet ovat tämän luokka-asemansa tiedostavia henkilöitä. Tämä määritelmä hallitsevasta luokasta edellyttää, että suurin osa sen jäsenistä omaa samankaltaisen sosiaalisen taustan ja että he ylläpitävät epävirallisiin yhteyksiin perustuvaa verkostoa. Myös jonkin asteista asemien vaihdettavuutta eri sektorien, esimerkiksi politiikan ja yritysmaailman, välillä edellytetään. Teknisesti ottaen tämä määritelmä on lähempänä statusryhmän käsitettä kuin luokan käsitettä. Keskeisimpiä lähestymistavan edustajia on Joseph A. Schumpeter.

3) Eliitin määrittely sen jäsenten henkilökohtaisten ominaisuuksien perusteella, jolloin eliittiin kuulumisen nähdään johtuvan ylivertaisista psykologisista ja moraalisisista ominaisuuksista. Tästä näkökulmasta eliitti määritellään, ei niinkään yhteiskunnallisena kerrostumana tai ryhmittymänä, vaan kokoelmana yksilöitä, jotka ovat tehokkaampia ja tavoitteellisimpia, siis yksinkertaisesti parempia kuin muu osa väestöstä eli massasta. Väliä ei ole sillä, ovatko nämä henkilöt rikkaita tai köyhiä, omaavatko he korkean vai alhaisen aseman tai ovatko he arvostettuja vai halveksittuja. Heidän keskeinen eliittiin kuulumisen kriteeri on heidän yksilölliset ominaisuutensa, se millaisia

persoonallisia ominaisuuksia he omaavat. Tämä tapa määritellä eliitti on ollut yhteiskuntatieteiden piirissä harvinainen.

4) Eliitin määrittely sen jäsenten *institutionaalisen aseman* ja näiden instituutioiden muodostaman rakenteen perusteella. Institutionaaliset asemat nähdään tässä lähestymistavassa sekä keskeisiksi vallan, varallisuuden tai maineen lähteiksi, että näiden ominaisuuksien hankkimisen keinoiksi tai niiden harjoittamisen edellytyksiksi. Ne, jotka omaavat institutionaalista valtaa, ovat kykeneviä samaan tahtonsa ja toiveensa läpi vaikka sitä vastustettaisiinkin. Kukaan ei siis voi omata todellista valtaa jos hän ei samanaikaisesti omaa johtavaa asemaa jossain keskeisessä instituutiossa, sillä todellinen valta perustuu aina institutionaalisten vallankäytön keinojen hallinnalle. Vaikka voidaan väittää, että kaikki valta ei ole välttämättä kytketty mihinkään nimenomaiseen instituutioon eikä sen käyttö ole välttämättä riippuvaista institutionaalista vallankäytön keinoista, on selvää että vain instituutioissa ja instituutioiden kautta harjoitettu valta voi saada pysyvän ja merkittävän luonteen. Esimerkiksi varallisuutta hankitaan instituutioiden kautta, eikä varallisuuden keskittymistä harvojen käsiin voida ymmärtää pelkästään tarkastelemalla erittäin varakkaita, sillä lähestulkoon jokainen varakas suku on ollut ja on läheisesti kytköksissä johonkin suuryritykseen. Modernit suuryritykset ovatkin keskeisin varallisuuden lähde nykyisessä yhteiskunnassa. Tämä määritelmä on Millsin itsensä käyttämä ja sitä pidetään edelleen varsin laajasti parhaimpana lähestymistapana.

Myös Mills jakaa teoriassaan valtaeliitin kahteen ryhmään, sisempään ytimeen (inner core) ja uloimpiin reunuksiin (outer fringes). Sisempi ydin käsittää henkilöt, jotka voivat siirtyä johtavasta roolista toiseen eri instituutioiden välillä. Nämä henkilöt muodostavat valtaeliitin ytimen. Uransa aikana he vaihtavat rooleja instituutiosta toiseen siirtyessään ja siten ylittävät yhden institutionaalisen miljööni intressien erityisyyden ja kytkevät näin instituutiot yhteen. Valtaeliitin uloimmat reunukset koostuvat niistä henkilöistä, jotka on otettava huomioon vaikka he eivät osallistukaan suoraan itse päätöksentekoon eivätkä siirry eri instituutioiden välillä. Tällä ulommalla reunuksella tapahtuu myös enemmän vaihtoa kuin sisimmässä ytimessä. Kaikkien valtaeliitin jäsenten ei tarvitse osallistua jokaisen päätöksen tekoon, sillä heidän näkemyksensä ja intressinsä otetaan huomioon silloinkin kun he eivät itse osallistu suoranaisesti päätöksentekoon. (Mills 1956 288–290.)

2.2 Uudempi eliittiteoria

Uudempi eliittiteoria seuraa monelta osin varhaisten teoreetikkojen viitoittamaa tietä, mutta eliittiteoriassa on tapahtunut myös huomattavaa kehitystä. Osin tutkimuskenttä on hajautunut useisiin osahaaroihin, mutta teorian systemaattista edelleen kehittelyäkin on tapahtunut. Erityisesti Michael Burton, Matte Dogan, G.Lowell Field ja John Higley (ks. esim Dogan & Higley 1998, Burton & Higley 1987) ovat pyrkineet kehittämään kattavaa ja yleispätevää teoriaa eliiteistä ja niiden rakenteesta. Eliittien määrittely on edelleen kovin ristiriitainen aihe alan teoreetikkojen piirissä, joten pyrin seuraavassa tuomaan esiin keskeisimmät nykyisin vallitsevat, osittain keskenään ristiriitaiset, määritelmät eliiteistä.

Dogan ja Higley (1998, 3–27) määrittelevät eliittiin kuuluviksi sellaiset henkilöt, jotka kykenevät säännöllisesti ja merkittävästi vaikuttamaan yhteiskunnallisiin ratkaisuihin sen vuoksi, että heillä on *strategisesti keskeiset asemat* sellaisissa organisaatioissa ja liikkeissä joilla on valtaa.

Eliittiteoriat voidaan edelleen jakaa kahteen ryhmään demokratian ja eliittien olemassaolon väliseen ristiriitaan suhtautumisen perusteella: *valtavirta eliittiteoriaan*, joka sisältää klassiset eliittiteoriat, ja *demokraattiseen eliittiteoriaan*.

Valtavirtateoreetikot, mukaan lukien klassiset eliittiteoreetikot, ovat usein olleet skeptisiä suhteessa demokratiaan. Demokratian ideaa kyllä kannatetaan, mutta sen ei koeta toteutuneen reaali maailmassa. Skeptikkojen mukaan demokratia esitetään yleensä hallintomuotona, jossa enemmistö hallitsee vähemmistöjä, mutta todellisissa demokratioissa tilanne näyttäytykin päinvastaisena, pieni joukko hallitsee suurta enemmistöä. Erityisesti klassisen eliittiteorian piirissä kansa on usein määritelty eliitin vastakohtaksi, massaksi, joka on pakotettu hyväksymään eliittien hallinta. Massalla ei ole valtaa ja sillä on hyvin vähän mahdollisuuksia vaikuttaa valtiollisiin päätöksiin, jotka koskettavat sen jäsenten elämää. Valtavirta teoriaa onkin kritisoitu juuri näkemyksestä, että kansa on täysin voimatonta ja organisoitumatonta massaa, joka ei omaa lainkaan valtaa tai keinoja vaikuttaa eliitin tekemiin päätöksiin. Keskeisiä valtavirtateorian edustajia ovat klassikkojen Vilfredo Pareto ja Gaetano Mosca lisäksi mm. Robert Michels, C.Wright Mills, Thomas Dye, Harmon Zeigler, G.Lowell Field, John Higley ja Michael G. Burton. (Etzioni-Halevy 1997, xxiv–xxx.)

Demokraattiset eliittiteoreetikot ovat puolestaan painottaneet demokratian ainutlaatuisuutta kaikkine epätäydellisyyksineen. Liberaaliin ajatteluun nojaten he esittävät, että valtiovaltaa tulisi pyrkiä rajoittamaan inhimillisten oikeuksien ja vapauksien tähden. Heidän mukaansa valtiollinen valta tulee olla jakautunut useille toimijoille ja nämä toimijat tulee olla institutionaalisesti erotettuja toisistaan. Liberaaleissa demokratioissa tämän erottelun katsotaan toteutuneen. Vaikka demokratioita hallitsevat kansan sijasta eliitit, on olemassa tekijöitä jotka erottavat demokraattiset hallitukset muista. Näitä demokratioille keskeisiä piirteitä ovat: vapaat vaalit, hallitusvallan riippuvuus näistä vaaleista, hallituksessa istuvan eliitin ja sinne haluavan eliitin välinen kilpailu ihmisten äänistä, hajautunut eliittirakenne eli usean valtiosta riippumattoman eliitin olemassaolo ja niiden kyky rajoittaa valtiollista valtaa. Keskeisimpiin tämän teoreettisen lähestymistavan edustajiin on luettu kuuluvan mm. Max Weber, Joseph Schumpeter, Raymond Aron sekä Eva Etzioni-Halevy, joka edustaa teoriasuunnan uusinta linjaa. (Etzioni-Halevy 1997, xxiv–xxx.) Yksi keskeinen periaate tässä lähestymistavassa on, että eliittejä ei voida etukäteen määritellä demokratiaan sopimattomiksi, vaan tämä demokratian ja eliittien yhteensopivuus riippuu kyseisten eliittien ominaispiirteistä. Demokraattisen eliittiteorian vaikutusvaltaisimman teoreetikon Joseph Schumpeterin (1959) mukaan valittuaan johtajat, kansan tulee jättää nämä rauhaan toteuttamaan politiikkaansa. Valitsijakunnan tulisi harjoittaa ns. demokraattista itsekontrollia, mikä on stabiilin ja hyvin toimivan poliittisen järjestelmän välttämätön edellytys. Demokraattisen elitismien kantava ajatus on, että kilpailevien eliittien olemassaolo takaa demokratian toteutumisen. (Ruostetsaari 2003, 52.)

Demokraattista eliittiteoriaa voidaan kritisoida teorian kattavuudesta, lähestymistapahan mahdollistaa vain poliittisen eliitin käsittelyn ja jättää muut tärkeät eliittiryhmät teorian ulkopuolelle. Esimerkiksi businesseliittiin kuuluvien henkilöiden valintaan kansa ei voi vaikuttaa mitenkään, suuryritysjohdon korkeimpia johtopaikkojahan ei täytetä kansanäänestyksiin nojaten. Silti tämän ryhmän päätöksillä voi olla ja usein onkin poliittisen eliitin päätöksiä merkittävämpiä vaikutuksia kansalaisten elämään. Tähän kritiikkiin voi toisaalta vastata, että erilaiset ja keskenään kilpailevat eliitit kontrolloivat toinen toisiaan. Esimerkiksi businesseliittiä vastassa on ammattiliitto eliitti. Tämä puolestaan on ristiriidassa C. Wright Millsin (1956) valtaeliitti–teorian kanssa, jossa lähdetään siitä, että eliitit eivät kilpaile keskenään, vaan muodostavat yhden kohesiivisen valtaeliitin. Tämän valtaeliitin sisällä eliittien välinen vuorovaikutus ja kommunikaatio on tiivistä. (Ruostetsaari 2003, 52–54.) Demokraattista elitismia on kritisoitu myös mm. demokratioissa

ilmenevän taloudellisen eriarvoisuuden huomiotta jättämisestä sekä sen ylenpalttisen optimistisesta kuvasta olemassa olevista demokratioista (Etzioni-Halevy 1997, xxxi).

Demokraattisen elitismien mukaan eliittien yhteistoiminta edistää poliittisen järjestelmän ja siten myös demokratian toimintaa, mikäli se ei kavenna eliittien suhteellista autonomiaa. Täten eliittien välinen yhteistoiminta, joka vaarantaa eliittien autonomian, vaarantaa myös demokratian. Valtaeliitin olemassaolon voi tällöin sanoa nojaavan kolmeen peruspilariin: eliittien samankaltaiseen sosiaaliseen taustaan ja uraan, tiiviiseen keskinäiseen vuorovaikutukseen ja asenteelliseen yksimielisyyteen. (Etzioni-Halevy 1999, 113; Ruostetsaari 2003, 58.)

Tässä tutkimuksessa noudatan institutionaalisiin asemiin perustuvaa näkökulmaa eliittien määrittelyssä, jolloin analyysi pohjautuu sekä henkilön asemaan vaikutusvaltaisessa instituutiossa että näiden vaikutusvaltaisimpien instituutioiden muodostamaan yhteiskunnalliseen rakenteeseen. Moderneissa yhteiskunnissa valta on vahvasti institutionalisoitunut, joten tutkimusotetta jossa kohteena on yhteiskunnan keskeisten instituutioiden huippukerrokseen kuuluvat henkilöt, voidaan pitää perusteltuna (Mills 1956, 9–11). Tällöin businesseliittiin lasketaan kuuluvaksi ne henkilöt, jotka omaavat vaikutusvaltaisen aseman suurimmissa suomalaisissa yrityksissä, käytännössä pää- ja toimitusjohtajat sekä johtoryhmän jäsenet. Tällä lähestymistavalla on selkeitä teoreettisia etuja, sillä se mahdollistaa kolmen muun keskeisen eliittimäärittelyn mukaisen lähestymistavan sisällyttämisen analyysiin systemaattisella tavalla sekä syvemmän ja pätevemmän tarkastelun. Väitettä voidaan perustella seuraavasti: i) Ne institutionaaliset asemat, joita ihmisellä elämänsä aikana on, määräävät heidän mahdollisuutensa saada ja ylläpitää tiettyjä yleisesti haluttuja ja arvostettuja ominaisuuksia tai asioita. ii) Se, millaisiksi ihmisten persoonallisuus ja psyykkiset ominaisuudet muodostuvat, määräytyy suurelta osin heidän institutionaalisten rooliensa ja niiden kautta kokemiensa arvojen perusteella. iii) Se, kokevatko ihmiset kuuluvansa johonkin tiettyyn yhteiskuntaluokkaan tai toimivatko he tämän ryhmän eduksi näkemällään tavalla, määräytyy myös pitkälti heidän institutionaalisten asemiensa, arvojensa ja hankkimiansa ominaisuuksien perusteella. (Emt., 366–367.)

2.3 Eliittirakenteiden tyypit

Seuraavassa käsittelemme eliittirakenteiden erilaisia variaatioita ja tyyppisiä nojaten pääosin Burtonin ja Higleyn tutkimuksiin.

Jotta eliittien vaikutusta yhteiskuntaan ja erityisesti sen demokraattisuuden asteeseen voitaisiin paremmin tarkastella, täytyy analyysi aloittaa demokratian määritelmällä. Burtonin ja Higleyn mukaan demokraattisessa yhteiskunnassa esiintyvät seuraavat piirteet: vapaat ja avoimet vaalit, suhteellisen vähän osallistumisen esteitä, aitoa poliittista kilpailua sekä laaja-alainen kansalaisvapauksien turvaaminen. Demokratia on muodoltaan *yhtenäinen* (consolidated) kun se täyttää edellä mainitut kriteerit ja kaikki poliittisesti merkittävät ryhmät hyväksyvät sekä vakiintuneet poliittiset instituutiot että demokraattiset pelisäännöt. *Epäyhtenäisessä demokratiassa* (unconsolidated) mainitut elementit ovat olemassa ja esiintyy merkittävää laaja-alaista osallistumista, mutta eliittien välillä ilmenee erimielisyyttä demokratian säännöistä ja sen keskeisistä instituutioista. Kun eliitit ovat samaa mieltä demokratian pelisäännöistä, mutta mahdollisuudet osallistumiseen ovat rajatut, voidaan yhteiskunnan sanoa edustavan *vakaata rajattua demokratiaa* (stable limited democracy). Jos yhteiskunnassa ei esiinny eliittien välistä yhteisymmärrystä demokratian säännöistä eikä todellisia laaja-alaisia osallistumismahdollisuuksia, mutta muodolliset demokraattiset vaalit ovat näistä huolimatta olemassa, edustaa se demokratian tyypiltään *näennäisdemokratiaa* (pseudo-democracy). (Burton & Higley. 1992, 1–3.)

Tämän lähestymistavan mukaan eliittien sitoutumisella, keskinäisellä yhteistyöllä sekä toimilla on keskeinen vaikutus yhteiskuntien välisiin eroihin taloudellisten ja poliittisten järjestelmien suhteen. Eliittien välisellä yhteistyöllä ja luottamuksella on merkittävä vaikutus yhteiskunnan perustuslaillisiin ja institutionaalisiin järjestelyihin, poliittiseen ja taloudelliseen vakauteen tai epävakauteen, sekä demokraattisten tai autoritaaristen poliittisten käytäntöjen esiintymiseen. Erityisesti eliittien ”yhtenäisyys moninaisuudessa” on merkittävin tekijä, joka luo edellytykset toimivalle markkinataloudelle ja demokraattiselle politiikalle. Tämä ”yhtenäisyys moninaisuudessa” käsittää eliittien piirissä vallitsevan yleisen sitoutumisen demokraattisiin institutionaalisiin käytäntöihin ja mekanismeihin, eliittien toisiin eliitteihin kohdentaman ”terrorismin” tukahduttamisen ja eliittien keskinäisen tunnustamisen, että ne ovat yhdessä legitimejä vallan haltijoita. Myös eliittien ja instituutioiden väliset suhteet ovat merkityksellisiä. Tämä instituutioiden ja eliittien välinen suhde voidaan nähdä vastavuoroisena siinä mielessä, että molemmat vaikuttavat

toisiinsa, eikä näiden välille tulisi muodostaa yksipuolista kausaalisuhdetta. Instituutiot yhtäältä rajoittavat eliittien yhtenäisyyttä tai epäyhtenäisyyttä, eriytymistä sekä eliittikiertoa, mutta toisaalta eliitit ja niiden muodostama rakenne vaikuttaa puolestaan instituutioiden toimintaan. Vakaissa demokratioissa ja sosiaalisen reproduktion normaalissa muodossa instituutiot rajoittavat eliittien toimintamahdollisuuksia suhteellisen voimakkaasti. Perustavanlaatuisen yhteiskunnallisten reformien ja muutosten vallitessa instituutiotkin ovat muutosten kourissa ja eivätkä tällöin pysty rajoittamaan eliittien toimia, joten tämän kaltaisissa tilanteissa eliiteillä on laajemmat vallinnan ja toiminnan mahdollisuudet. (Higley & Lengyel 2000, 1–2.)

Higley ja Lengyel erottavat neljä eri eliittityyppiä niiden *yhtenäisyyden* ja *eriytyneisyyden* asteen perusteella. Kukin näistä eliittimuodostelmista luo omanlaatuisensa yhteiskunnallisen tilanteen, jossa eliittien toisiinsa kohdentamat strategiat ja taktikat vaihtelevat. Eliittien yhtenäisyys voi olla joko heikkoa tai vahvaa, sen eriytyneisyyden asteen ollessa joko laajaa tai kapea-alaista. Eliittien yhtenäisyydellä tai epäyhtenäisyydellä on kaksi ulottuvuutta, normatiivinen ja vuorovaikutuksellinen. Normatiivinen ulottuvuus viittaa eliitin piirissä vallitsevaan yksimielisyyden asteeseen yhteisistä uskomuksista, arvoista ja eliittien välisen kilpailun normeista, pääsystä poliittiselle kentälle ja keskinäisen vihanpidon tukahduttamisesta. Nämä arvot, uskomukset ja normit ovat usein epämuodollisia ja heikosti tai ei lainkaan määriteltyjä. Vuorovaikutuksellinen ulottuvuus käsittää kanavat ja verkostot, joiden kautta eliittiin kuuluvat henkilöt ja ryhmät saavuttavat suhteellisen varman pääsyn päätöksenteon keskuksiin. Eliittien yhtenäisyys tai epäyhtenäisyys on yleensä seurausta merkittävistä, aikakautta jakavista, poliittisista tapahtumista, kuten kansakunnan itsenäistymisestä, kansallisvaltioiden muodostumisesta, vallankumouksista tai poliittisista kriiseistä. Eliittien eriytyneisyyden asteella tarkoitetaan eliittiryhmien sosiaalisen heterogeenisuuden, organisatorisen moninaisuuden ja autonomian astetta suhteessa toisiinsa ja valtiovaltaan. Eliittien eriytyneisyys ilmenee funktionaalisesti erikoistuneiden eliittisektoreiden, kuten talouden, politiikan ja joukkotiedotuksen eliittien olemassaolosta. Näillä kullakin eliittisektorilla on omat rajansa, organisaationsa, viralliset ja epäviralliset sääntönsä sekä noikkimisjärjestyksensä. Eliittien eriytyminen syntyy asteittain yhteiskunnallisen modernisaation ja teollistumisen seurauksena, tosin prosessi voi myös häiriintyä, kuten esimerkiksi valtiososialismin tapauksessa. (Emt., 2.)

Eliitti on *konsensuaalinen* (consensual elite) kun ei ole olemassa yhtä ideologista perustaa, johon eliitit nojaisivat ja kun eliittien välillä vallitsee vapaata kilpailua yhteisesti hyväksytyjen sääntöjen puitteissa. Säännöistä ja niistä johtuvista toimista on suuri varmuus ja yksimielisyys eliittien

piirissä, mutta vain vähän varmuutta poliittisista päätöksistä. Tällä tarkoitetaan sitä, että poliittiset päätökset eivät jatkuvasti ole tietyn yhden eliittiryhmän etujen mukaisia, vaan ne hyödyttävät vaihtelevasti eri eliittiryhmiä. Konsensuaalisen eliitin yhtenäisyys on vahvaa ja eriytyneisyys laaja-alaista. (Higley & Lengyel 2000, 3.)

Edellisen vastakohtana on *jakautunut eliitti* (divided elite), jolloin eliitin muodostavat ryhmät ovat jatkuvassa sodassa keskenään ja tämän sodan panoksina ovat hegemoninen asema valtiollisessa vallassa ja poliittiset vapaudet, joskus jopa näihin kamppaileviin ryhmiin kuuluvien jäsenten henki. Eliittiryhmien väliset konfliktit ja taistelut juontavat syvästä keskinäisestä vihamielisyydestä, eikä taistelevien eliittiryhmien välillä ilmene minkäänlaista kommunikaatiota. Poliittiset kamppailut johtavat yleensä alistaviin valtarakenteisiin ja tilanteessa esiintyvät vähäiset poliittiset varmuudet ovat riippuvaisia eksluusion ja käskyvallan tehokkuudesta. Koska eliittien välillä vallitsee tällaisessa tilanteessa syvää vihamielisyyttä ja epäluottamusta, on tilanteen kehittyminen rauhanomaisempaan suuntaan erittäin vaikeaa ja vaatii yleensä äkillisen ja kattavan eliittisopimuksen syntymistä. Tällainen nopea ja kaikenkattava eliittien välinen sopimus ilmenee kuitenkin yleensä vain vakavissa kriisitilanteissa, joissa kaikkien eliittien edut ovat yhtäläillä uhattuina. Jakautuneen eliitin yhtenäisyys on heikkoa ja eriytyneisyys kapea-alaista. (Emt., 3-4.)

Fragmentoituneen eliitin (fragmented elite) tilanteessa yhteiskunnassa ilmenee erilasten poliittisten, taloudellisten ja kulttuuristen ryhmien nopeaa uudelleen muotoutumista sekä transitiota kohti demokraattista hallintomallia. Nämä muutoksen tuovat usein mukanaan nopeita hallitusvallan romahduksia ja vaihdoksia. Jonkin asteisia eliittien välisiä sopimuksia avoimen sodankäynnin välttämiseksi voi ilmetä, mutta mitään yhteistä ajatusmallia tai ”yhtenäisyyttä moninaisuudessa” ei eliittien välille muodostu. Konfliktit pysyvät akuutteina, vaikkakaan ne eivät ilmene syvänä ja jatkuvana eliittiryhmien välisenä avoimena vihanpitona. Fragmentoituneen eliitin yhtenäisyys on heikkoa ja eriytyneisyys laaja-alaista. (Emt., 4.)

Ideokraattinen eliitti (ideocratic elite) on ainakin pintapuolisesti sitoutunut ja keskittynyt yhden vallitsevan ideologian ympärille. Tästä parhaana esimerkkinä lienee entisten kommunististen maiden massiiviseen byrokraattiseen koneistoon ja ideologiseen yhtenäisyyteen nojannut eliitti. Pintapuolisesti ryhmät voivat olla hyvinkin yhtenäisesti sitoutuneet vallitsevaan ideologiaan, mutta vaihtelevat tulkinnat ja erimielisyydet vallitsevat näennäisesti yksimielisen eliitin sisällä. Ideokraattisen eliitin yhtenäisyys on vahvaa ja eriytyneisyys kapea-alaista. (Emt., 4.)

suurituloisemmista, Etelä-Suomessa asuvista sekä siellä nuoruutensa viettäneistä, poliittisesti oikeistolaisemmista ja kodin kulttuuripääoman suhteen parempiosaisista miehistä. Verrattuna valtaväestöön keskeiset valta-asetat miehittänyt ryhmä oli sosiaaliselta taustaltaan varsin yläluokkainen, maanviljelijä- ja työntekijäperheiden lapsilla oli valtaeliitissä selvä aliedustus. Toisaalta sukupolvien välillä oli tapahtunut eliittirakenteen avautumista, sekä alueellinen rekrytoitumispohjan että vanhempien sosiaaliryhmän suhteen oli tapahtunut laajentumista. Tosin kyseessä ei ollut vallankäyttäjien keskiluokkaistuminen, sillä ylimmästä yhteiskuntaryhmästä tai luokasta lähtöisin olevien suhteellinen osuus oli kasvussa. Nuorimmassa sukupolvessa ylimmän yhteiskuntakerrostuman osuus oli palaamassa vanhimman sukupolven tasolle, oltuaan ensin pienempi kahdessa keskimmaisessa sukupolvessa. Myös eri eliittiryhmien välinen vuorovaikutusverkosto oli suhteellisen tiivis ja keskeisinä yhteen kytkevinä instituutioina toimivat tuolloin joukkotiedotusvälineet, yksityiset yritykset ja pankit. Vuorovaikutus toimi käytännössä varsin pitkälti epävirallisten henkilökohtaisten kontaktien kautta, joilla oli myös keskeinen merkitys yhteiskuntapoliittisessa vallankäytössä. Vuorovaikutusverkoston koheesiota lujitti eri sektoreiden välinen liikkuvuus, jonka voidaan katsoa lisänneen eri sektoreiden näkökulmien ymmärtämistä ja yhteenkuuluvuuden tunnetta. Keskeisimpänä verkostoa integroivana instituutiona oli yksityiset yritykset. Myös asenteiden suhteen valtaeliitti oli 1990-luvun alussa suhteellisen yhtenäinen. Eri eliittiryhmät olivat varsin yhtenäisiä muun muassa käsityksissään instituutioiden yhteiskunnallisesta vaikutusvallasta, mutta erosivat selvästi kansasta. (Ruostetsaari 1992, 296–297.) Suomalaisen valtaeliitin koheesio- ja yksimielisyysaste oli vielä 1990-luvun alussa suuri, mikä sulki pois segmentoituneen ja fragmentoituneen eliittirakenteen mahdollisuuden. Eliittirakenteen rekrytoitumismalli oli suljettu, sillä ylin kerrostuma oli siinä selvästi ylliedustettuna. (Ruostetsaari 2003, 293.)

Ruostetsaaren (emt., 290) käyttämässä, Scottia (1991, 119) mukailevassa typologiassa Suomi sijoittui 1990-luvun alussa eksklusiivisen ja inklusiivisen eliittirakenteen välimaastoon. Tässä käytetyn typologian suhteen Suomi sijoittuisi 1990-luvulla konsensuaalisen eliittirakenteen ja ideokraattisen eliittirakenteen väliin, ollen kuitenkin lähempänä konsensuaalista eliittirakennetta (ks. kuvio 1).

Mikä tilanne on sitten 2000-luvulla? Vieläkö voidaan puhua yhdestä yhtenäisestä valtaeliitistä vai onko eliittirakenne rapautunut? Eliitin jäsenistä kolmannes on edelleen lähtöisin ylimmästä yhteiskunnallisesta kerrostumasta, jolla on koko väestöön verrattuna selvä ylliedustus. Tosin tultaessa 2000-luvulle sekä maanviljelijä että työläiskodeista lähtöisin olevien osuus on kasvanut

jonkin verran. Eliittirakenteessa on siten tapahtunut viimeisen kymmenen vuoden aikana sukupolvittaista sosiaalista liikkuvuutta, mikä on jossain määrin laajentanut valtaeliitin sosiaalista pohjaa. Täten eliittirakenteen voi sanoa avautuneen lievästi. Valtaeliitti ei ole myöskään uusiutunut sisäsiitteisesti, vain hyvin harvoilla toinen tai molemmat vanhemmista ovat kuuluneet valtaeliittiin. Eliittikierto on myös ollut viimeisen kymmenen vuoden aikana verraten vilkasta, valtaeliitin jäsenistä neljäsosa on säilyttänyt eliittiasemansa. Toisaalta korkeasta koulutuksesta, käytännössä akateemisesta tutkinnosta, on jo tullut eliittiin rekrytoitumisen edellytys. Tämä merkitsee eliittien sulkeutumista vähemmän koulutetuilta. Kodin kulttuurisella pääomalla näyttää siis olevan edelleen vahva vaikutus koulutuksellisiin valintoihin. Myös alueellinen liikkuvuus on hiipunut, eliitin jäsenet ovat voittopuolisesti Etelä-Suomessa asuvia ja yhä useammin myös lähtöisin sieltä. Tulokset ovat kuitenkin varsin ristiriitaisia suhteessa eliittiryhmien yhtenäisyyteen ja valtaeliitin olemassaoloon. Valtaverkoston keskittymiseen ja siten yhden valtaeliitin olemassaoloon viittaa eliitin vuorovaikutusverkoston ytimeen kuuluvien instituutioiden ja useita valta-asemia miehittävien määrän supistuminen. Valtaverkoston hajautumisen hypoteesia tukee puolestaan havainto koheesion heikkenemisestä, mikä ilmenee eliitin jäsenten heikentyneenä vuorovaikutuksena muiden instituutioiden kanssa. Myös eliittiryhmien keskinäinen asenteellinen etäisyyden suhteen tulokset ovat ristiriitaisia. Yhtäältä valtaeliitin ja kansan välinen asenteellinen etäisyys on kasvanut selvästi, mutta toisaalta eliittiryhmien välisestä asenteellisesta etäisyydestä kertovat tulokset ovat epäselviä. Kaiken kaikkiaan näyttää kuitenkin siltä, että eliittirakenteen yhtenäisyyden aste ei ole suuresti muuttunut kymmenessä vuodessa. Suomen valtaeliittiä voidaan edelleen pitää varsin kohesiivisena. (Ruostetsaari 2003, 294–297.)

Edellä mainittua Scottin typologiaa käyttäen voidaan Suomen eliittirakenteen katsoa siirtyneen 2000-luvulle tultaessa eksklusiivisen ja inklusiivisen eliittirakenteen välimaastosta hieman inklusiivisen suuntaan, eli valtaeliitistä puhuminen on edelleen perusteltua. Tässä tutkimuksessa esitetyn Higleyn ja Lengyelin typologian suhteen Suomen eliittirakenne kuuluu 2000-luvulla siten selvästi konsensuaaliseen eliittirakenteeseen.

3. Suuryritysjohdon yhteiskunnallisesta taustasta

Seuraavassa käsittelen suomalaisen suuryritysjohdon, businesseliitin, yhteiskunnallista taustaa aikaisempien tutkimusten valossa. Eliitin tai yksittäisten eliittiryhmien sosiaalisen taustan tutkimisella on ollut keskeinen sija eliittitutkimuksen historiassa. Eliitin sosiaalinen tausta oli keskeisenä tutkimuskohteena jo eliittitutkimuksen ja –teorian uranuurtajilla (Ruostetsaari 2003, 143). Eliittien sosiaalisen taustan tutkimista voidaan perustella useilla tekijöillä.

Eliitin sosiaalinen tausta voi ensinnäkin vaikuttaa päätöksentekoon. Tällöin ensimmäisenä oletuksena on, että eliittiryhmät pyrkivät edistämään omia ja taustaryhmiensä etuja. Toisena oletuksena on, että lapsuudessa ja nuoruudessa tapahtunut sosialisatio vaikuttaa käyttäytymiseen ja päätöksentekoon. (Uusitalo 1980, 16.)

Eliittiryhmien sosiaalisen taustan tutkimus on myös osa sosiaalisen liikkuvuuden tutkimusta. Tällöin keskeiseksi teemaksi nousee mahdollisuuksien tasa-arvoisuuden toteutuminen. Sosiaalisen liikkuvuuden tutkimus ja siihen liittyvä eliittiryhmien sosiaalisen taustan tutkimus antaa tietoa kohoamismahdollisuuksien tosiasiallisesta jakautumisesta. (Emt., 17.)

Kolmantena perusteluna eliittiryhmien sosiaalisen taustan tutkimiselle on oletus, että eliittien sosiaalinen tausta heijastaa luokkien ja kerrostumien voimasuhteita yhteiskunnassa. Tällöin ajatellaan, että mitä suurempi on jostakin yhteiskuntaluokasta tai sosiaalisesta kerrostumasta lähtöisin olevien osuus eliitissä, sitä vahvempi tämän luokan tai kerrostuman asema on. Tämä luokkien tai kerrostumien valta ilmenee ennen muuta kykynä vaikuttaa rekrytoitumisen kriteereihin. Eri yhteiskuntaluokkien tai kerrostumien voidaan olettaa korostavan sellaisia kriteereitä, jotka suosivat niiden omia jäseniä. (Emt., 18.)

Eliittiryhmien sosiaalisen taustan tutkimus voi myös viitata eliittiryhmien ja niiden perustana olevien instituutioiden aseman muutoksiin yhteiskunnassa. Tällöin oletetaan, että ylemmillä yhteiskuntaluokilla on muita paremmat mahdollisuudet valita elämänuransa. Valinnanvapaus kanavoituu siten sellaisille aloille, joiden merkitys on keskeinen tai kasvamassa. Jonkin eliittiryhmän sosiaalisen taustan yläluokkaistuminen muista poikkeavasti voi kertoa tämän ryhmän aseman muuttumisesta yhä tärkeämmäksi. Jos jonkin eliittiryhmän sosiaalinen tausta muista poikkeavasti tasoittuu eli muistuttaa aikaisempaa enemmän koko väestön sosiaalista taustaa, voi

tämä eliittiryhmä olla menettämässä asemiaan. (Emt., 18.) Eliittiryhmien sosiaalinen tausta ja sen merkitys liittyvät myös kulttuurisen, sosiaalisen ja taloudellisen pääoman käsitteisiin. Pierre Bourdieu (1996, 272–278) on korostanut erityisesti kulttuurisen pääoman merkitystä eliittiin rekrytoitumisen kriteerinä. Bourdieun mukaan kulttuurisen pääoman syntyminen on johtanut siihen, että eliittien suora uusintaminen, jossa valtaa siirretään enimmäkseen perheen ja suvun sisällä omaisuuden muodossa sukupolvelta toiselle, on muuttunut koulutuksen välityksellä tapahtuvaksi reproduktioksi. Tällöin vallansiirto tapahtuu koulutusinstituutioden välityksellä. Kulttuurisen pääoman merkityksen kasvu ei kuitenkaan poista taloudellisen ja sosiaalisen pääoman merkitystä. Taloudellinen pääoma ilmenee varallisuutena ja tuloina, sosiaalisella pääomalla Bourdieu viittaa sosiaalisten suhteiden perusteella syntyviin resursseihin. Nämä Bourdieun käsittelemät kolme pääoman lajia, sosiaalinen, taloudellinen ja kulttuurinen omaavat selvän yhtymäkohdan aiemmin mainittuun Pareton teoriaan. Pareton (1963, 1423) mukaan eliittiin rekrytoituvat ne henkilöt, joilla on eniten kullakin saralla tarvittavia ominaisuuksia ja lahjakkuuksia. Nämä kullakin saralla tarvittavat ominaisuudet ja lahjakkuudet voidaan nähdä juontuvan suoraan kolmesta pääoman lajista ja niiden vaihdosta. Yläluokkaisesta perheestä tai ylimmästä yhteiskunnallisesta kerrostumasta lähtöisin oleva henkilö omaa juuri ne ominaisuudet joita businesseliittiin rekrytoituminen edellyttää: Sosiaalista pääomaa edustavat tällöin perhe- ja tuttavasuhteiden kautta saatu kontaktiverkosto. Kulttuurista pääomaa edustaa tietyt mieltymykset, arvot ja käyttäytymistavat, joita arvostetaan liike-elämässä. Taloudellinen pääoma puolestaan mahdollistaa sekä kulttuurisen että sosiaalisen pääoman hankinnan ja yritysmaailmassa arvostetun elämäntavan ylläpitämisen.

Tässä käsittelen businesseliitin sosiaalisesta taustasta isän yhteiskuntaluokkaa, koulutustasoa, kodin äidinkieltä ja alueellista taustaa. Muita taustatekijöitä ja niiden vaikutusta käsitellään luvussa kuusi.

3.1 Isän yhteiskuntaluokka

Millainen businesseliitin vanhempien sosiaalinen tausta sitten on ja onko siinä tapahtunut muutoksia? Seuraavassa tarkastelen businesseliitin isän sosiaalista taustaa kodin kulttuurisen pääoman indikaattorina ja siinä mahdollisesti tapahtuneita muutoksia. Businesseliitti näyttäytyy taulukon 1 valossa varsin yläluokkaisena, kun sitä verrataan koko väestöön. Ylimpään kerrostumaan kuuluvia on businesseliitissä nykyisin noin kolmannes kun koko väestön tasolla ylimpään kerrostumaan kuuluu vain prosentti. Talouselämään rekrytoituminen on perustunut ennen kaikkea omistukseen ja koulutukseen, jotka suosivat ylempiä yhteiskuntaluokkia ja sulkevat

talouselämän johtajiston ulkopuolelle maanviljelys- ja erityisesti työntekijäväestön (Uusitalo 1980, 57).

Taulukko 1. Businesseliitin ja koko väestön isän yhteiskuntaluokka (%).

Isän yhteiskuntaluokka	1968 ⁽¹⁾	1979 ⁽¹⁾	1991 ⁽²⁾	2001 ⁽²⁾	Väestö 1980 ⁽³⁾
Ylin kerros	36	49	38	32	1
Keskiluokka	35	31	36	32	37
Maanviljelijät	29	10	19	23	8
Työntekijät	-	9	7	12	50
Yhteensä	100	100	100	100	100

1 Uusitalo 1980, 56. Vuoden 1968 aineistossa maanviljelijät ja työntekijät olivat samassa luokassa

2 Ruostetsaari 2003, 352

3 Alestalo 1986, 64. Ammatissa toimiva väestö

Vaikka Uusitalon ja Ruostetsaaren aineistot ja niiden keruu eivät vastaa toisiaan, voidaan vertailua käyttää suuntaa antavana. Tulosten valossa näyttäisi siltä, että businesseliitin sosiaalisen taustan yläluokkaisuus olisi vähentynyt. Maanviljelijä- ja työntekijäperheistä tulevien osuus on kasvanut hiljalleen ja ylimpään kerrokseen kuuluvien osuus on laskenut. Merkille pantavaa on kuitenkin ylimmästä kerroksesta tulevien suuri osuus verrattuna kansaan. Huomion arvoista on, että businesseliitin jäsenistä 42 prosentilla isä oli joko ylempi toimihenkilö tai johtavassa asemassa toisen palveluksessa (Ruostetsaari 2003, taulukko 8). Tulokset viittaavat siihen, että omistussuhteet ovat yhä edelleen edesauttavana tekijänä suuryritysten korkeimpaan johtoon kohoamisessa. Omistussuhteiden merkitys ilmenee myös selvästi havainnossa, että yksityisten yritysten johto omasi muuta talouselämän johtajistoa selvästi matalamman koulutustason, varsin yläluokkaisesta taustastaan huolimatta. Omistussuhteet näyttävät siten kompensoivan korkean koulutuksen puuttumista, perheyrittäjien johtoon voi kohota ilman akateemista tutkintoa ja vieläpä varsin nopeasti. (Uusitalo 1980, 58–61.) Saman ilmiön on havainnut Pierre Bourdieu (1996, 284–286) ranskalaisen businesseliitin osalta; perheyrittäjien johtajissa on selvästi muita yrityksiä enemmän henkilöitä, jotka eivät omaa akateemista koulutusta.

3.2 Koulutustaso

Koulutusta on pidetty yhtenä keskeisistä eliittiin rekrytoitumisen väylistä ja eri aineistojen valossa tämä näyttää pitävän varsin hyvin paikkansa. 2000-luvulla noin 80 prosenttia businesseliitistä on suorittanut yliopisto- tai korkeakoulututkinnon ja osuus on kasvanut 1990-luvun alusta selvästi

(Ruostetsaari 2003, taulukko 4). Akateeminen koulutus vaikuttaa siis olevan varsin keskeinen edellytys businesseliittiin kohoamiselle. Samanikäiseen väestöön verrattuna businesseliitin koulutustaso on erittäin korkea, vuonna 1999 50 - 54 vuotiaista vain 26 prosenttia oli suorittanut korkeakoulu- tai yliopistotutkinnon (SVT 2001, 482). Voidaankin sanoa, että yliopistotason koulutuksesta on tullut käytännössä itsestänselvyys businesseliittiin kohoamisessa, tästä yleisestä kehityskulusta poikkeavat ainoastaan perheyrietykset. Kodin koulutuksellisella pääomalla vaikuttaa olevan selvä yhteys businesseliitin omaan koulutustasoon, ylimmästä yhteiskunnallisesta kerroksesta lähtöisin olevien koulutustaso on korkeampi kuin alemmista yhteiskuntaluokista lähteneillä (Uusitalo 1980, 61). Samansuuntaisia tuloksia on saatu myös koko eliitin tasolla (ks. Ruostetsaari 2003, 176). Myös syntymäalueella on selvä yhteys koulutustasoon. Helsingissä syntyneiden businesseliitin jäsenten koulutustaso on korkeampi kuin muissa kaupungeissa syntyneiden, maalaiskunnissa syntyneet ovat puolestaan kaikkein huonoimmin koulutettuja (Uusitalo 1980, 61).

3.3 Kodin äidinkieli

Verrattuna koko väestöön, businesseliitti on kodin äidinkieleltään selvästi useammin ruotsinkielinen. Tilastokeskuksen StatFin-tietokannan mukaan vuonna 2000 ruotsinkielisiä oli koko väestön tasolla 5,6 prosenttia, businesseliitissä ruotsinkielisiä oli vuosina 1991 ja 2001 noin 15 prosenttia (Ruostetsaari 2003, liitetaulukko 4.6). Havaittua eroa on pidettävänä suurena. Äidinkielellä ei ole vaikutusta pelkästään identiteettiin vaan myös sosiaalisten vuorovaikutussuhteiden syntymiseen (emt., 173). Nämä vuorovaikutusverkostot ovat puolestaan varsin tärkeitä tekijöitä eliittiin nousemisessa.

4. Analyysimenetelmät

Aineiston analyyseissä käytettiin SPSS- tilasto-ohjelman versiota 12.0.1. Lisäksi luvussa 5 esitettävät kuviot tehtiin käyttäen Microsoft Excel taulukkolaskentaohjelmaa. Analyysit aloitetaan käsittelemällä ensin lyhyesti muutamia kansaa ja businesseliittiä voimakkaimmin erottelevia asenneväittämiä ja näiden asenne erojen merkitystä. Tämän jälkeen aineistoon tutustumista jatketaan tarkastelemalla taustamuuttujien suoria jakaumia ja näiden muuttujien välisiä yhteyksiä.

Aineiston varsinainen analyysi aloitetaan eri asenneulottuvuuksia mittaavien keskeisten summamuuttujien muodostamisella, jossa analyysimenetelmänä käytetään eksploratiivista faktorianalyysiä. Eksploratiivinen faktorianalyysi on menetelmä, jolla pyritään tiivistämään esimerkiksi useiden väittämien sisältämä informaatio etsimällä yksittäisten muuttujien taustalla olevia ns. latenteja muuttujia. Tässä tapauksessa nämä latentit muuttujat ovat asenneulottuvuuksia, joiden ajatellaan olevan yksittäisten muuttujien taustalla olevia ”piileviä” tekijöitä. Analyysissä mukana oleville muuttujille lasketaan faktorilataukset kullekin faktorille. Lataukset saavat arvonsa välillä -1 ja +1. Näiden latausten suuruus ja etumerkki (+ tai -) kertoo kuinka voimakkaasti ja minkä suuntaisesti kyseinen muuttuja latautuu yksittäisille faktoreille. Eksploratiivista faktorianalyysiä käytetään silloin, kun ei ole olemassa mitään valmista teoriaa, jonka perusteella eri muuttujien välisiä yhteyksiä voitaisiin ruveta tarkastelemaan. Menetelmänä faktorianalyysi on subjektiivinen, eli ei ole olemassa mitään yksiselitteistä oikeaa tapaa faktoreiden muodostamiselle, vaan tutkija pyrkii käyttämään menetelmää kulloisenkin tutkimusongelman kannalta relevantilla tavalla. (Nummenmaa ym. 1997, 241–262.)

Analyyseissä käytettävät summamuuttujat ovat keskiarvosummamuuttujia, jotka muodostetaan kullekin faktorille voimakkaimmin latautuvista kärkimuuttujista. Tutkimuksessa käytettävien summamuuttujien ylin ja alin mahdollinen arvo ovat samat kuin niiden muodostamisessa käytetyillä yksittäisillä muuttujilla. Viisiportaisella Likert -asteikolla mitatuista muuttujista muodostettavat summamuuttujat saavat siten arvonsa välillä 1 - 5, jolloin niiden tulkinta on palautettavissa alkuperäisten muuttujien asteikolle. Tämä helpottaa oleellisesti summamuuttujien keskiarvojen tulkintaa ja antaa niille perustellun sisällön. Näiden faktorianalyysin avulla muodostettavien summamuuttujien reliabiliteetteja tarkastellaan käyttämällä standardoituja Chronbachin alfa-

kertoimia. Chronbachin alfa-kerroin, joka saa arvon välillä 0 - 1, on kvantitatiivisessa yhteiskuntatutkimuksessa tyypillisimmin käytetty mittarin sisäisen luotettavuuden mitta.

Summamuuttujien muodostamisen jälkeen siirrytään tarkastelemaan asenneulottuvuuksien välisiä yhteyksiä Pearsonin tulomomenttikorrelaatiokerroimen avulla. Tämä korrelaatiokerroin saa arvonsa välillä -1 ja +1, jossa 1 tarkoittaa kahden muuttujan välistä täydellistä (negatiivista tai positiivista, riippuen kertoimen etumerkistä) lineaarista riippuvuutta ja 0 täydellistä riippumattomuutta.

Asenneulottuvuuksien välisten yhteyksien tarkastelun jälkeen siirrytään tärkeimpiin analyysihin. Menetelminä tässä käytän yksisuuntaista varianssianalyysiä (1-ANOVA) ja MC-analyysiä. Varianssianalyysillä tutkitaan eroavatko eri taustamuuttujien muodostamien ryhmien eri asenneulottuvuuksilla saamat keskiarvot toisistaan. Yksisuuntaisessa varianssianalyysissä sekä selittäviä että selitettäviä muuttujia on yksi. Selitettävän muuttujan tulee olla jatkuva, mutta selittävä voi olla laatueroasteikollinen. Varianssianalyysin käytön oletuksena on havaintojen riippumattomuus, jakauman normalisuus ja perusjoukkojen varianssien yhtäsuuruus eli homoskedastisuus. (Alkula ym. 1994, 257-263, Nummenmaa ym. 1997, 78; Toivonen 1999, 250.)

MC-analyysi tai MCA (Multiple Classification Analysis) on varianssianalyysin versio, jonka avulla pyritään ottamaan huomioon usean eri taustamuuttujan vaikutus toisiinsa. Tällöin on mahdollista tarkastella, miten ryhmittäiset erot muuttuvat, kun malliin otetaan mukaan useampi taustamuuttuja. Tällä toisten muuttujien vaikutuksen huomioimisella, elaboroinnilla, pyritään vakioimaan niiden vaikutus ja erottamaan todelliset yhteydet näennäisyhteyksistä (Ks. Hyman 1955, 275-329; Lazarsfeld 1955). MC-analyysissä tarkastellaan keskiarvoja ja niiden eroja, kuten tavallisessa varianssianalyysissä. Erona on se, että MC-analyysi ilmoittaa ryhmäkeskiarvojen poikkeamat kokonaiskeskiarvosta. MC-analyysin suurin vahvuus on siinä, että se ilmoittaa sekä korjaamattomat että korjatut poikkeamat kokonaiskeskiarvosta. Korjaamattomat poikkeamat ovat kokonaiskeskiarvon ja ryhmäkeskiarvojen erotuksia, kun taas korjatut poikkeamat lasketaan ottaen huomioon muiden malliin kuuluvien selittävien muuttujien vaikutus. (Alkula ym. 1994, 261-263; Toivonen 1999, 250-268; Mikkola 2003, 123-125.)

Lopuksi analysoidaan businesseliitin asenteita jyrkimmin jakavia yksittäisiä väittämiä erottelu- eli diskriminaatioanalyysin avulla. Tarkoituksena on selvittää, mikä on tyypillistä näihin asenneväittämiin eri tavoin vastanneille henkilöille. Erotteluanalyysin tehtävänä on rakentaa alkuperäisistä muuttujista sellaiset lineaarikombinaatiot eli erottelufunktiot, jotka parhaiten

kategorisoivat ryhmien välisiä eroja. Analyysimenetelmän avulla pyritään siis muodostamaan analysoitavista muuttujista sellaisia uusia muuttujia, erottelijoita, joiden keskiarvojen suhteen tarkasteltavat ryhmät poikkeavat mahdollisimman paljon toisistaan. Näiden erottelevien muuttujien vaihtelun tulisi olla ryhmien sisällä mahdollisimman pientä ja ryhmien välillä mahdollisimman suurta. Menetelmää voidaan käyttää myös ryhmäkuuluvuuksien ennustamiseen valituilla muuttujilla. Erotteluanalyysillä pyritään siis löytämään aineistosta ne ominaisuudet, joiden perusteella erilaiset ryhmät on tunnistettavissa. (Nummenmaa 1997, 80, 106–114; Toivonen 1999, 347-350.)

Kaikkien analyysien yhteydessä käytetään seuraavaa, yleisesti hyväksyttyä, merkintätapaa tilastollisesta merkitsevyydestä: * $p \leq .05$, ** $p \leq .01$ ja *** $p \leq .001$. Tällöin * eli $p \leq .05$ tarkoittaa tilastollisesti melkein merkitsevää, ** eli $p \leq .01$ tilastollisesti merkitsevää ja *** eli $p \leq .001$ tilastollisesti erittäin merkitsevää eroa.

Tilastollisten testien käyttö tässä tutkimuksessa vaati hieman selvennystä, sillä aineiston otantamenetelmä ei täytä klassista satunnaisotannon vaatimusta. Tilastollisten testien orjallista käyttöä on kritisoitu voimakkaasti, täysin aiheellisesti. Tämä kritiikki on kohdistunut erityisesti nollahypoteesin tilastolliseen testaamiseen. Yhteiskuntatieteellisessä tutkimuksessa nollahypoteesi, jossa oletetaan että joidenkin ryhmien välillä ei vallitse lainkaan eroavuutta tarkasteltavan muuttujan suhteen, on hyvin triviaali. Todellisuudessa ei kuitenkaan oleteta, että esim. miesten ja naisten keskiarvot jollakin valitulla muuttujalla olisivat pilkulleen samat. Mielekkäämpi kysymys on erojen suuruus ja suunta. Tutkijaa tulisi siis kiinnostaa enemmän kuinka paljon ja minkä suuntaisesti tarkasteltavat ryhmät eroavat toisistaan, eikä vain se eroavatko ne toisistaan. (Henkel 1976; Mäkelä 1991). Kuten jo aiemmin mainittiin, tutkimuksessa käytetty aineisto on sekoitus satunnaisotosta ja kokonaisaineistoa (ks. kappale 1.2). Tässä tutkimuksessa tilastollisia testejä käytetään erottelemaan selittävästä muuttujista ns. ”jyvät akanoista”, eikä yleistämään tuloksia tutkittavan ryhmän ulkopuolelle (ks. Meeusen & Cuyvers 1985, 49–50). Tällöin tarkoituksena on selvittää, onko esim. miesten ja naisten välillä havaittu eroavuus asenteissa niin suurta, että sellaisen syntyminen jakamalla aineisto satunnaisesti ryhmiin olisi epätodennäköistä. Tilastollisten testien tarkoitus tässä tutkimuksessa on sulkea pois se mahdollisuus, että jokin ero on syntynyt sattuman vaikutuksesta (Winch & Campbell 1969 Valkosen 1981, 108–109 mukaan). Tämä tilastollisten testien käytötapa on perusteltu ja sitä käytetään varsin yleisesti.

5. Businesseliitin ja kansan asenteellinen etäisyys

Kuinka paljon businesseliitin ja koko väestön mielipiteet eroavat toisistaan ja mitkä ovat nämä keskeiset erottavat tekijät? Mitä vaikutuksia näillä asenne-eroilla on? Entä mitkä tekijät ovat puolestaan yhteisiä kansan ja businesseliitin asenteissa? Näihin kysymyksiin pyrin löytämään selvennystä vertailemalla koko väestön ja businesseliitin vastauksien jakaumaa keskeisten erottelevien ja yhdistävien asenneväittämien osalta.

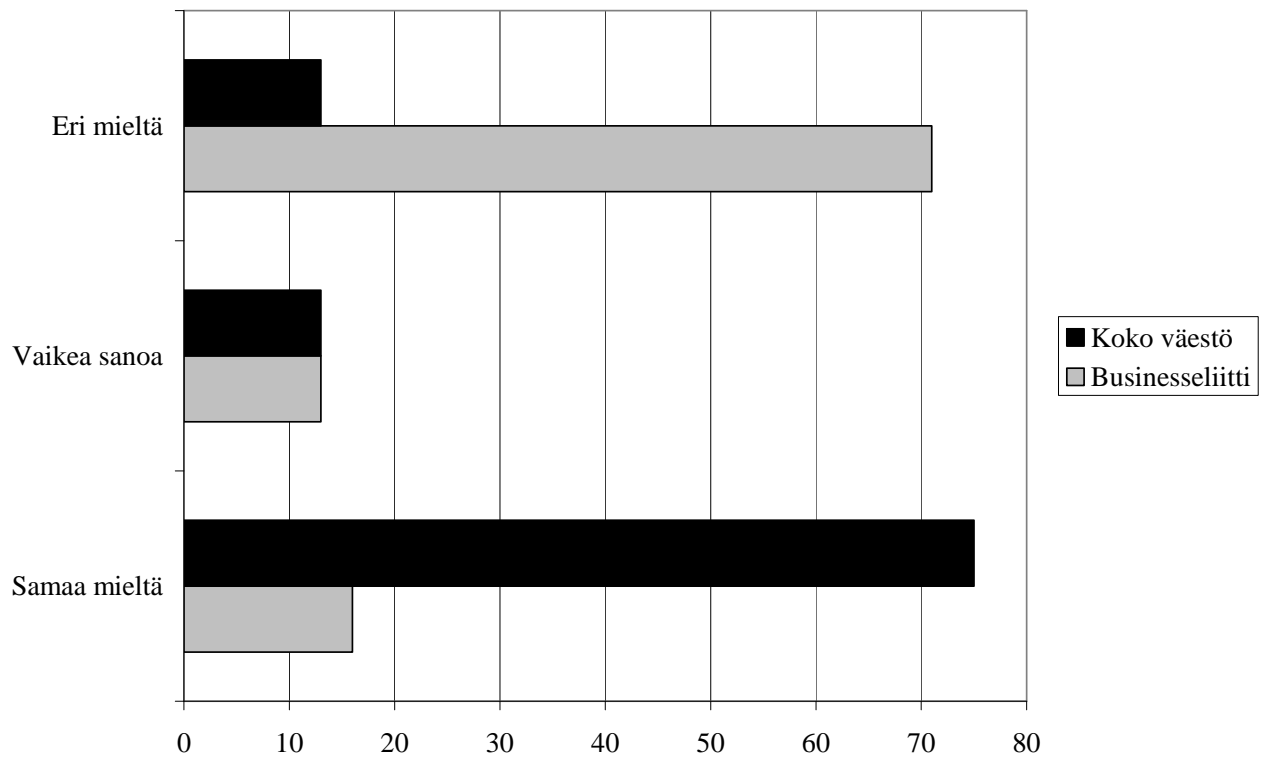
5.1 Näkemykset tulonjaosta ja etujen yhteneväisyydestä erottavina tekijöinä

Koko väestön ja business-eliitin, kuten myös minkä tahansa muun eliitin, asenteiden välillä voidaan jo lähtökohtaisesti olettaa vallitsevan jonkinasteisia eroja. Eliittien ja koko väestön välisiä asenne eroja voidaan Julkusen (2001, 83) mukaan pyrkiä selittämään seuraavilla tekijöillä:

Ensinnäkin, eliiteillä voidaan nähdä olevan enemmän vastuuta kuin kansalla. Businesseliitin osalta tämä koskee erityisesti kustannuksia ja yritysten kannattavuutta. Toiseksi, koska eliitit ovat kansalaisia paremmin koulutettuja ja informoituja, niiden voidaan olettaa omaavan tiedolliset edellytykset hahmottaa monimutkaisia asioita, myös tulevaisuuden kannalta. Kuten seuraavassa tullaan huomaamaan, väestön ja businesseliitin asenteet eroavat tyypillisimmin juuri talouteen liittyvien kysymysten osalta. Talous ja sen toiminta on puolestaan businesseliitin keskeisintä osaamisaluetta, näin ainakin voidaan olettaa. Kolmanneksi, eliitteihin kuuluvat ovat yleensä suurituloisia ja usein myös monessa mielessä etuoikeutettuja, jolloin yhteiskunnalliset reformit tai niiden tekemättä jättäminen vaikuttaa heihin usein eri tavoin kuin muuhun väestöön. Tämä väite sopii erityisen hyvin businesseliittiin, sillä se on eliittiryhmistä kaikkein suurituloisin (Ruostetsaari 2003, 170). Suuryritysjohtajien palkat ovat yli kaksinkertaistuneet 1990-luvun alusta vuosituhannen vaihteeseen (Helsingin Sanomat 4.11.2002).

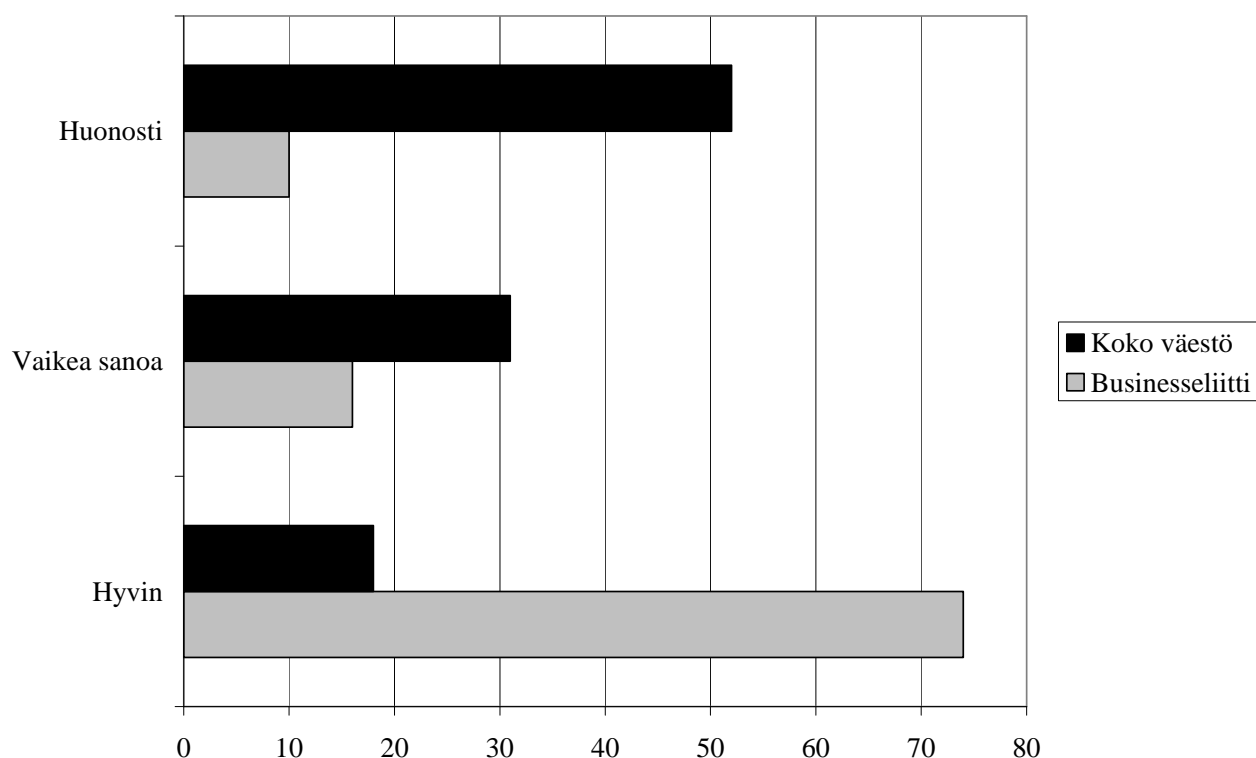
Suurin yksittäinen asenne-ero businesseliitin ja kansan välillä koskee yhtä hyvinvointivaltion keskeistä kulmakiveä, tulonjaon tasaamista. Kuten kuviosta 2 nähdään, kansalaismielipide on lähes yksimielisesti tasa-arvoisen tulonjakopolitiikan säilyttämisen kannalla, noin kolme neljästä vastaajasta oli väitteen kanssa samaa mieltä. Businesseliitti on puolestaan melkein yhtä

yksimielisesti tulonjakopolitiikan tasa-arvoperiaatetta vastaan, reilu 70 prosenttia heistä oli väitteen kanssa eri mieltä.



Kuvio 2. ”Tulonjakopolitiikassa olisi voimakkaasti korostettava tasa-arvoperiaatetta myös tulevaisuudessa” (%).

Kuviossa 3 esitetty väestön ja businesseliitin suhtautuminen tuloerojen kasvattamisen noudattaa varsin pitkälti samaa linjaa. Kolme neljästä suuryritysjohtajasta katsoo, että talous toimisi paremmin jos se sallisi suuremmat tuloerot. Kansalaismielipide on puolestaan paljon skeptisempi tuloerojen kasvun hyödyllisyyden suhteen, vain alle 20 prosenttia on väitteen kanssa samaa mieltä. Tämän väitteen osalta perusväestö on kuitenkin hieman epävarma kannassaan, lähes kolmasosa ei osaa sanoa kumpaa mieltä olisi. Hyvinvointivaltiolla ja sen keskeisillä periaatteilla on siis kansan vankka tuki ja tämä tuki vaikuttaa jopa vahvistuneen 2000-luvulle tultaessa (EVA 2005, kuvio 13a). Businesseliitti on puolestaan varsin halukas vähentämään tulopolitiikan tasa-arvoisuutta, joka ilmenee myös vahvana tukena tuloerojen kasvulle. Kuva tarkentuu edelleen, kun tarkasteluun otetaan nykyiset tulo- ja hyvinvointierot.

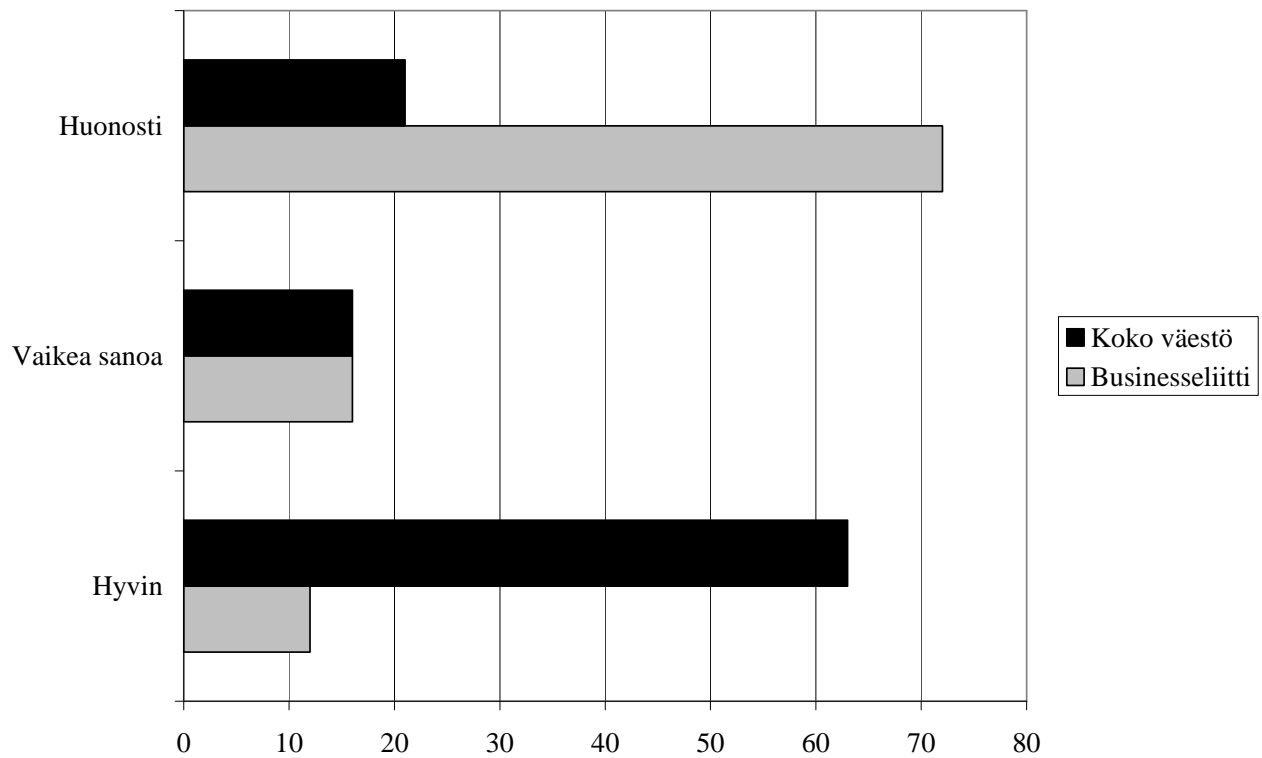


Kuvio 3. Miten luonnehdinta vastaa omaa näkemystä suomalaisesta markkinataloudesta: Toimisi tehokkaammin, jos sallisi suuremmat tuloerot (%).

Kuviossa 4 esitettävät businesseliitin ja koko väestön näkemykset suomalaisen markkinatalouden tuottamista tulo- ja hyvinvointieroista noudattavat tuttua linjaa, kansalaismielipiteessä nykyinen suomalainen markkinatalous näyttää suuria tulo- ja hyvinvointieroja tuottavaksi järjestelmäksi. Businesseliitin mielestä tilanne on päinvastainen.

Mitä näiden kolmen kuvion perusteella sitten voidaan päätellä kansalaismielipiteen ja businesseliitin asenteiden erilaisuudesta? Ensinnäkin, kuviossa 4 havaittu väestön ja businesseliitin välinen asennoitumisero markkinatalouden tuottamien tuloerojen osalta voi johtua näkemyseroista siinä, mitkä nähdään liian suurina tulo- ja hyvinvointieroina. Tämän tulkinnan puolesta puhuu myös kuviossa 3 esitetty eroavuus suhtautumisessa tuloerojen kasvuun, businesseliitti katsoo varsin yksimielisesti, että nykyistä suuremmat tuloerot olisivat suotavia. Voidaan siis olettaa, että koko väestöllä ja businesseliitillä on varsin erilaiset näkemykset siitä, mikä olisi optimaalinen tai hyväksyttävä tuloerojen aste. Perusväestö kannattaa voimakkaasti pienten tuloerojen mallia, suuryritysjohto taas liputtaa huomattavasti nykyistä suurempien tuloerojen puolesta. Toiseksi, tilanne voidaan nähdä myös sellaisena, että businesseliitti on asemansa puolesta muuta väestöä kyvykkäämpi arvioimaan taloutta ja sen kehittymismahdollisuuksia. Tällöin tulkinta kulkee siten, että

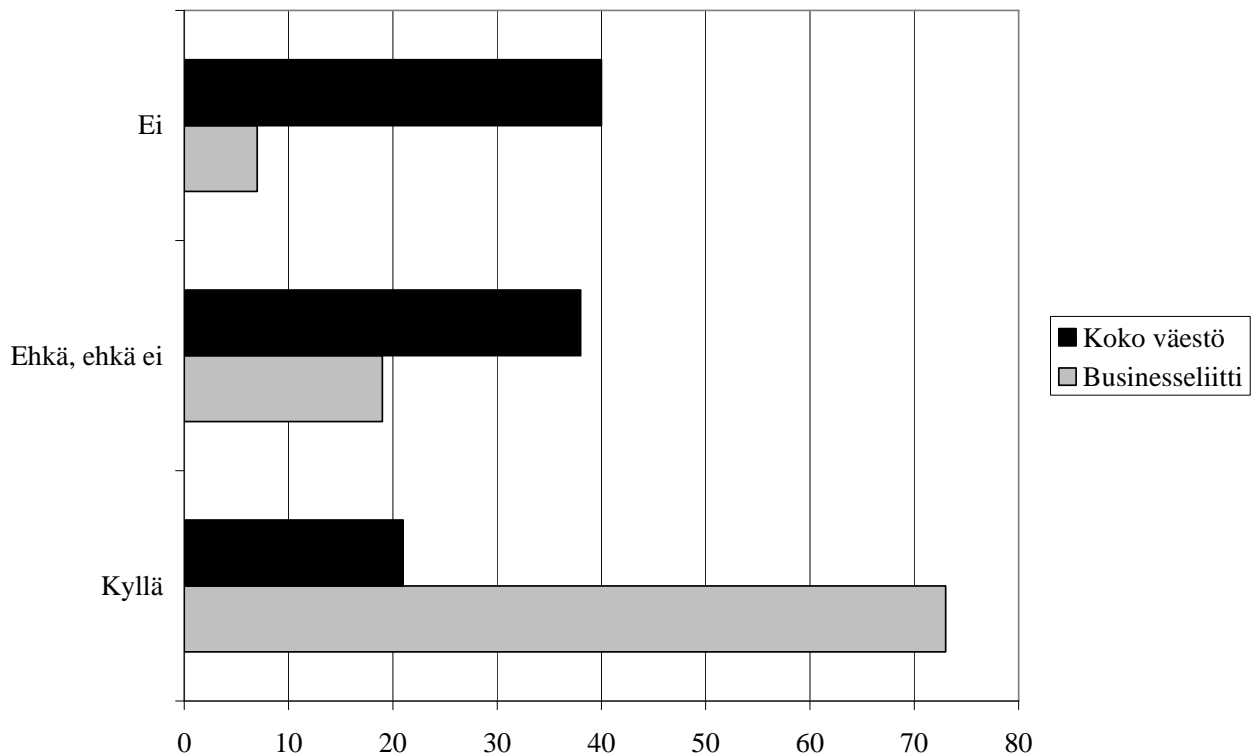
perusväestö ei omaa riittävästi perspektiiviä ja tiedollisia valmiuksia, jotta se voisi pätevästi arvioida nykyistä yhteiskunnallista ja taloudellista tilannetta.



Kuvio 4. Miten luonnehdinta vastaa omaa näkemystä suomalaisesta markkinataloudesta: Tuottaa liian suuria tulo- ja hyvinvointieroja (%).

Kansalaismielipiteeseen sisältyvä huoli tuloeroista ja niiden kasvusta tulkitaan tämän näkemykseen mukaan silkkaksi harhaluuloksi ja aiheettomaksi peloksi. Kansan ja businessseliitin näkemyseroihin tulojaosta mitä ilmeisimmin vaikuttaa myös vastaajien oma tulotaso. Businessseliitin tulot ovat valtakunnan tasolla aivan omaa luokkaansa, lähes 60 prosentilla tähän eliittiryhmään kuuluvista henkilökohtaiset bruttotulot olivat yli miljoona markkaa vuonna 2000 (Ruostetsaari 2003, taulukko 6). Tulkinnalle antaa tukea havainto, että palkansaajista johtavassa asemassa olevat ja ylemmät toimihenkilöt olivat vähiten tasa-arvoisen tulonjakopolitiikan kannalla, näkivät muita useammin tuloerojen kasvun hyödyllisenä taloudelle sekä olivat vähiten huolestuneita suomalaisen markkinatalouden tuottamista tulo- ja hyvinvointieroista. Kun vielä otetaan huomioon, että kaikkiin palkkatyöläisiin verrattuna ylemmät toimihenkilöt ansaitsevat 1,5 kertaa niin paljon kuin keskimäärin, oletus oman tulotason vaikutuksesta tuloeroihin suhtautumiseen saa vahvaa tukea (Melin 1999, 43).

Kuviossa 5 on esitetty koko väestön ja businesseliitin suhtautuminen EMU jäsenyyteen. Kuten kuviosta havaitaan, kansalaismielipide oli EMU:un liittymisen suhteen varsin hajanainen ja kantaansa päättämättömien osuus varsin huomattava. Väestön suhtautumisen varovaisuuteen voidaan olettaa vaikuttaneen kysymyksen muotoilu, koskeehan väite EMU:un liittymistä nimenomaan ensimmäisten joukossa. Suuresta kantaansa päättämättömien määrästä voidaan arvioida, että perusväestöllä oli tuolloin mitä ilmeisimmin varsin heikko tietämys Euroopan talous- ja rahaliittoon liittymisen tai liittymättä jättämisen vaikutuksista. Rahaliittoon liittymistä ensimmäisten joukossa vastusti kuitenkin lähes kaksikertainen määrä sitä puoltaviin nähden, joten kansalaismielipiteen voi sanoa olleen aineistonkeräämisvuonna varovaisen kriittinen EMU:un liittymisen suhteen. Businesseliitti oli puolestaan varsin EMU- myönteinen, lähes kolme neljästä kannatti rahaliittoon liittymistä ensimmäisten joukossa.

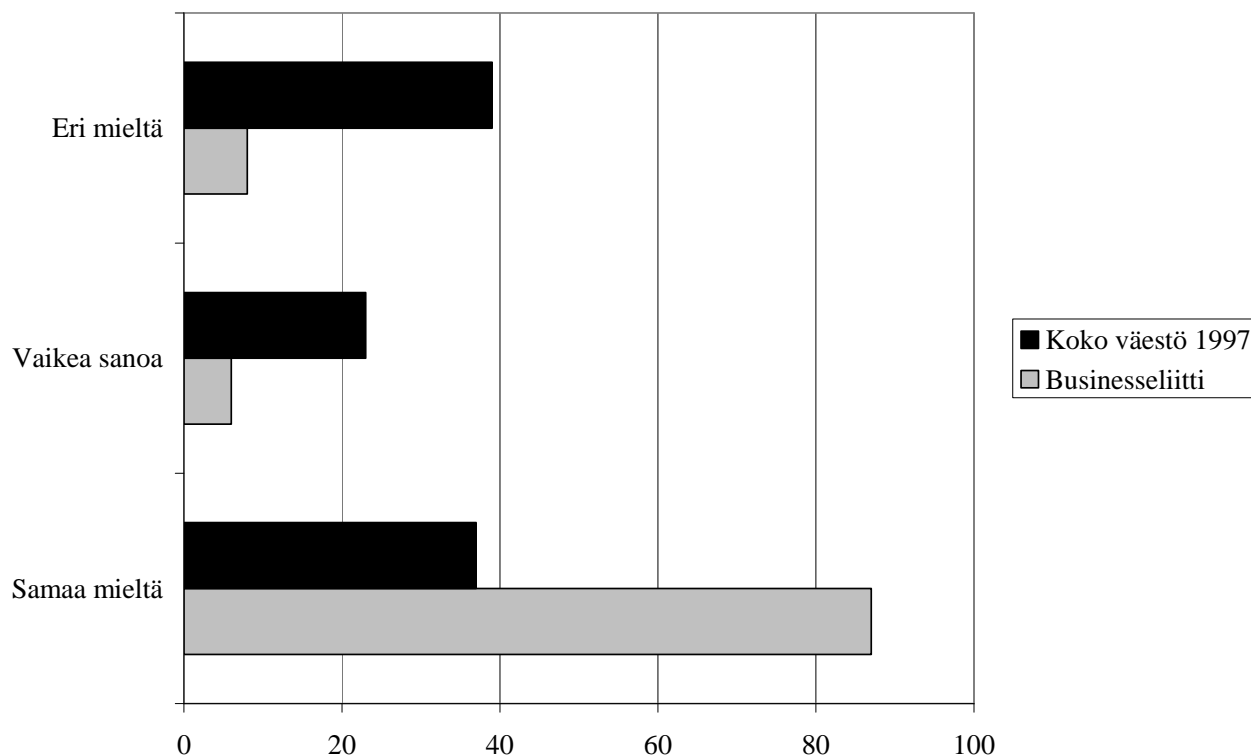


Kuvio 5. Millaisia ratkaisuja Suomen tulisi tehdä: Liittyä EMU:un ensimmäisten joukossa (%).

Tämä ei ollut mikään yllätys, olihan elinkeinoelämä yksi keskeisistä, ellei keskeisin, EMU jäsenyyttä ajaneista tahoista. Yritysmaailmalle Euroopan talous- ja rahaliittoon liittyminen merkitsi kaupankäynnin helpottumista ja kustannusten laskua mm. yhteisestä valuutasta johtuen. Kansalaisten varauksellisesta suhtautumisesta huolimatta Suomen hallitus antoi 19.2.1998 eduskunnalle tiedonannon maan osallistumisesta talous- ja rahaliiton kolmanteen vaiheeseen.

Liittymisestä ei järjestetty kansanäänestystä, toisin kuin esimerkiksi Ruotsissa. Helmikuun 17 päivänä vuonna 1998 eduskunta päättikin yksinkertaisella enemmistöllä rahaliiton viimeiseen vaiheeseen siirtymisen puolesta. Kansanäänestyksen järjestämättä jättämistä perusteltiin Euroopan unioniin liittymisestä järjestetyllä kansanäänestyksellä. Kun Suomi liittyi unionin jäseneksi, tuli se kaikkien niiden sopimusten, joihin EU perustuu, sopimusosapuoleksi. Näihin sopimuksiin kuuluu mm. Maastrichtin sopimus, johon sisältyy Euroopan talous- ja rahaliiton kolmatta vaihetta koskevat sopimusmääräykset. Täten eduskunnassa katsottiin, että EMU jäsenyys oli itse asiassa hyväksytty samalla kun hyväksyttiin liittyminen Euroopan unioniin. Kuitenkin useissa muissa EU maissa on järjestetty kansanäänestyksiä rahaliiton kolmanteen vaiheeseen, siis yhteisvaluuttaan, siirtymisestä. Kuten edellä on mainittu, Ruotsissa järjestettiin kansanäänestys rahaliiton kolmannesta vaiheesta ja kansa äänesti liittymistä vastaan. Ottamatta kantaa siihen, oliko Suomen liittyminen rahaliiton viimeiseen vaiheeseen hyvä vai huono asia, kertoo menettely jotain maiden välisistä eroista demokraattisessa päätöksenteossa. Tilanne voidaan tulkita siten, että businesseliitillä on Suomessa huomattavaa vaikutusvaltaa kansakunnan tulevaisuutta koskeviin poliittisiin päätöksiin.

Lopuksi tarkastellaan erästä varsin mielenkiintoista näkemyseroa businesseliitin ja kansan välillä, nimittäin etujen yhteneväisyyttä. Kuviossa 6 on esitetty sekä valtaväestön että businesseliitin vastausten jakauma väitteeseen työntekijöiden ja työnantajien etujen yhtenevyydestä. Kuten kuviosta voidaan havaita, erot ovat selviä. Businesseliitti on lähes täysin yksimielinen työnantajien ja työntekijöiden etujen yhteneväisyydestä, melkein 90 prosenttia vastanneista on väitteen kanssa samaa mieltä. Kansalaismielipide on väitteen suhteen huomattavasti varauksellisempi, samaa ja eri mieltä olevia oli suurin piirtein saman verran. Myös epäroivia on huomattavasti enemmän perusväestössä kuin businesseliitissä. Kansalaismielipide on siten selvästi polarisoitunut väitteen suhteen. Miehistä vajaa puolet oli väitteen kanssa samaa mieltä, kun naisissa samaa mieltä olevia oli alle kolmannes. Nuorimpiin ikäryhmiin kuuluvat olivat muita selvästi kriittisempiä suhteessa väitteeseen työntekijöiden ja työnantajien etujen yhteneväisyydestä. Ammattiryhmistä johtavassa asemassa olevat, ylemmät toimihenkilöt ja yrittäjät olivat muita useammin samaa mieltä väitteen kanssa. Kansalaismielipide on muuttunut 2000-luvulle tultaessa yhä epäilevämpään suuntaan, väitteen kanssa eri mieltä olevien oli osuus kasvanut yli viisitoista prosentiksi (EVA 2005, kuvio 17a). On mielenkiintoista havaita, että osapuolet, joiden etujen yhteneväisyyttä väitteessä käsitellään, näkevät tilanteen varsin erilaiseksi. Onko niin, että yritysjohdon näkemys etujen yhteneväisyydestä kattaa kansalaismielipidettä laajemman kokonaisuuden, koko yhteiskunnan tason?



Kuvio 6. ”Työntekijöiden ja työnantajien edut ovat Suomessa nykyään pitkälti yhteneväiset” (%).

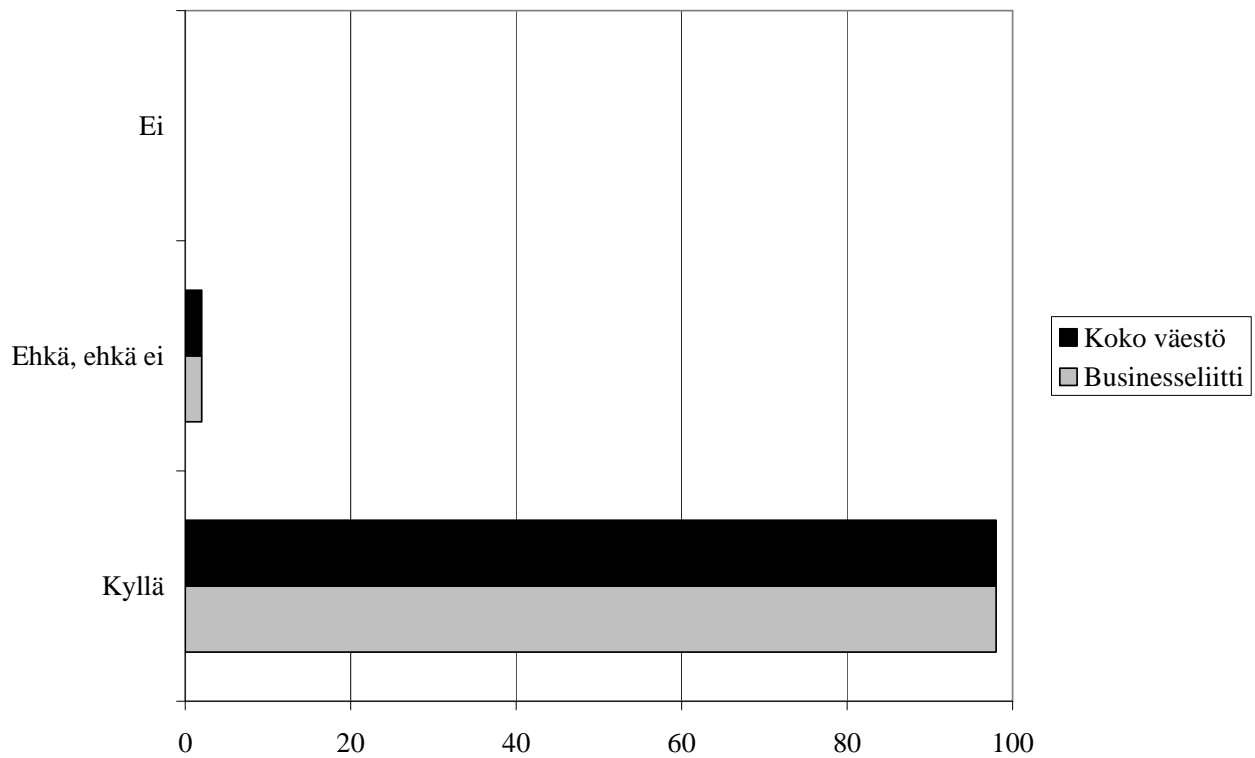
Ristiriidat väestön ja businessseliitin asenteiden välillä ovat voimakkaita ja ne koskevat varsin keskeisiä asioita. Nämä näkemuserot ovat varsin keskeisessä asemassa, kun ajatellaan suomalaisen hyvinvointivaltion tulevaa kehitystä. Voidaankin sanoa, että suuryritysjohton ajamat kehityslinjat ja kaavailema tulevaisuus vaikuttaa perusväestön näkökulmasta varsin uhkaavalta ja ei-toivottavalta.

5.2 Suomen menestyksen eväät ja politiikan kriisi asenteita yhdistävinä tekijöinä

Edellä on käsitelty kansalaismielipidettä ja businessseliitin asenteita selvemmin erottelevia tekijöitä. Seuraavassa käsitellään lyhyesti niitä väittämiä, joiden suhteen kansan ja eliitin välillä vallitsee suurin yksimielisyys.

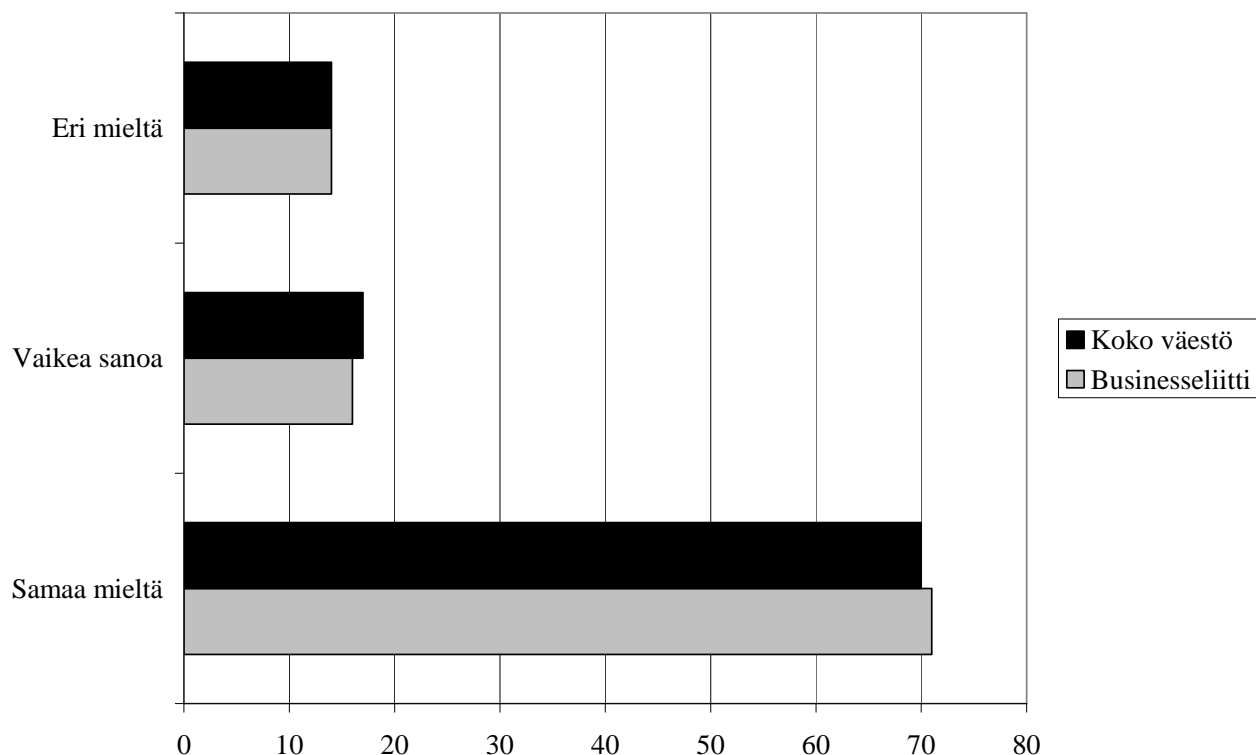
Suurin yksittäinen kansan ja businessseliitin mielipiteiden yhtenäisyys löytyy käsityksistä Suomen menestyksen eväistä. Kuten kuviosta 7 voidaan nähdä, kansa ja businessseliitti ovat erittäin yksimielisiä korkean laadun tärkeydestä Suomen menestyksen kannalta. Lähes kaikki sekä businessseliittiin että valtaväestöön kuuluvista vastasi väitteeseen myönteisesti. Korkea laatu ja

siihen panostaminen saavat sekä businesseliitin että kansan varauksettoman tuen. Suomen kilpailuvalttina nähdään siis olevan nimenomaan korkealaatuisiin tuotteisiin panostaminen.



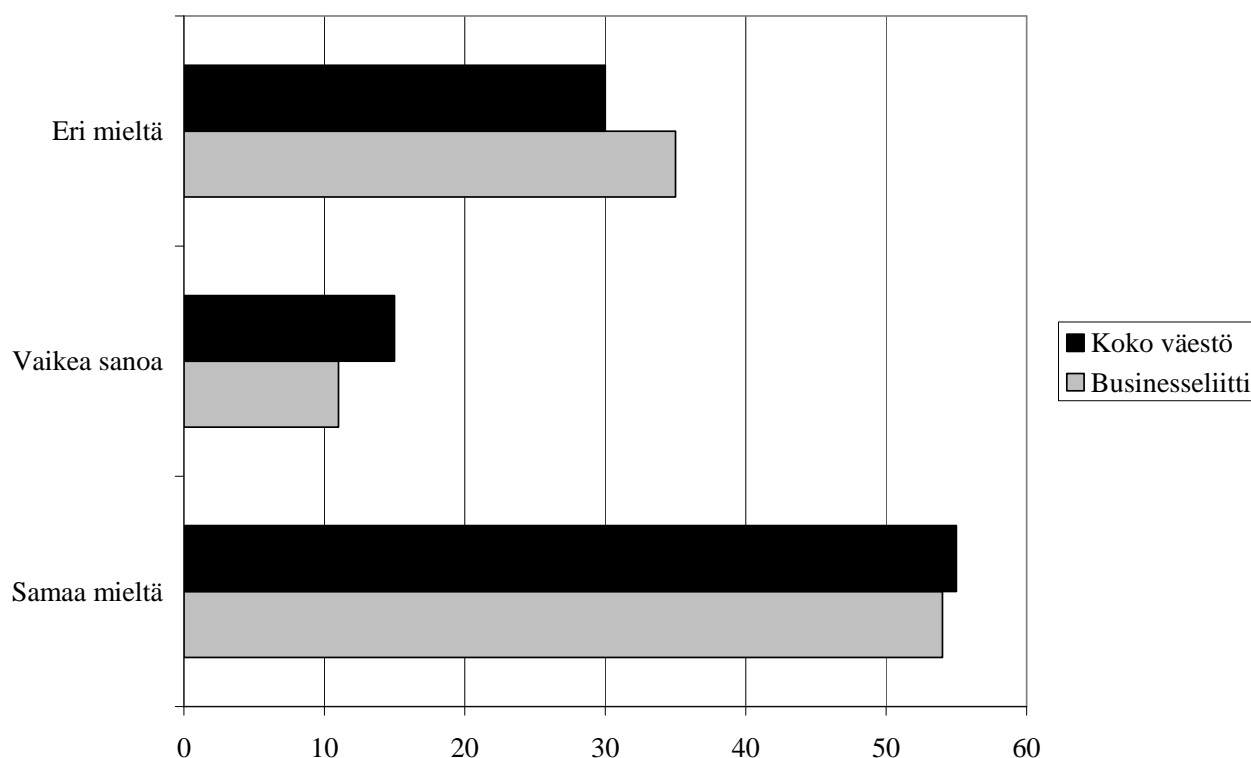
Kuvio 7. Suomen menestyksen eväät: Laatu, korkeaan laatuun panostaminen (%).

Toinen erittäin voimakasta yksimielisyyttä osoittavista tekijöistä oli suhtautuminen suomalaisuuteen. Kuten kuviosta 8 voidaan nähdä, businesseliitti ja kansa ovat varsin yksimieleisesti sitä mieltä, että on onni ja etuoikeus saada olla suomalainen. Molemmissa ryhmissä väitteen kanssa samaa mieltä oli n. 70 prosenttia. Väestön asenteet ovat 2000-luvulla edelleen vahvasti suomeen syntymisen onnekkautta korostavia, väitteen kanssa samaa mieltä olevien osuus on pysynyt 70 prosentin yläpuolella vuodesta 1996 lähtien (EVA 2005, kuvio 39). Kansan ja businesseliitin välillä ei ole havaittavissa eroja myöskään erimieltä olevien tai kantaansa päättämättömien osalta. Suomeen syntymistä pidetään lottovoittona, oli sitten kyseessä perusväestö tai suuryritysjohto.



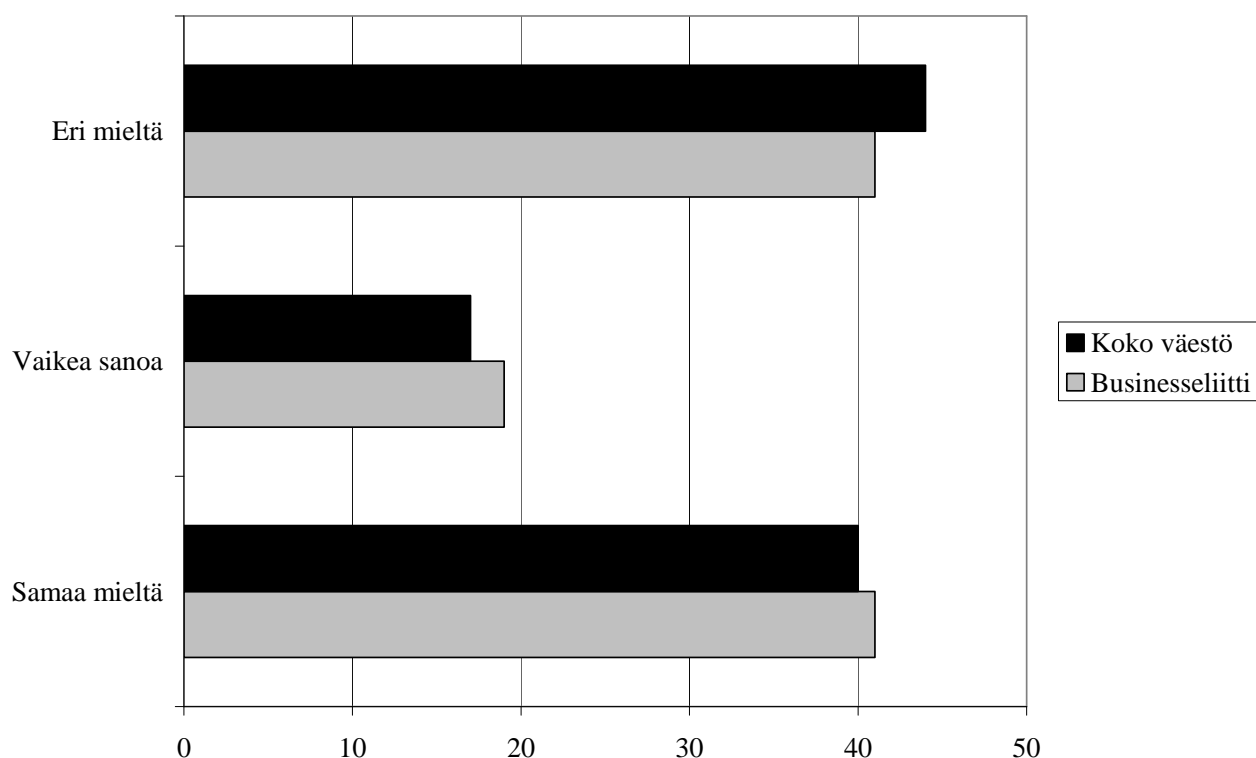
Kuvio 8. ”On onni ja etuoikeus saada olla suomalainen” (%).

Myös politiikan ja puolueiden suhteen kansan ja businesseliitin asenteet ovat hyvin lähellä toisiaan. Kuten kuvio 9 voidaan nähdä, enemmistö niin suuryritysjohdosta kuin kansasta on sitä mieltä, että mikään puolue ei aja juuri heille tärkeitä asioita. Tosin molemmissa ryhmissä väitteen kanssa eri mieltä olevia on noin kolmasosa vastaajista. Koko väestön tasolla ikä on yksi keskeisistä erottavista tekijöistä. Ikä korreloi väitteen kanssa selvästi ($r = 0.127^{***}$), mitä vanhemmasta ikäryhmästä on kyse, sitä enemmän koetaan että mikään puolue ei aja itselle tärkeäksi koettuja asioita. Sama iän välittämä suhtautumisero on havaittavissa ammattiryhmien välillä, väitteen kanssa samaa ovat selvimmin eläkeläiset ja eri mieltä opiskelijat. Koko väestön tasolla väitteen kanssa samaa mieltä olevien osuus on laskenut tasaisesti 1990-luvun puolesta välistä alkaen eli kielteinen asennoituminen politiikkaan on lientynyt selvästi kymmenessä vuodessa (EVA 2005, kuvio 40b). Enemmistö sekä kansasta että business-eliitistä on siis pettyneitä nykyisiin puolueisiin, mutta huomattava vähemmistö on myös löytänyt oman puolueensa.



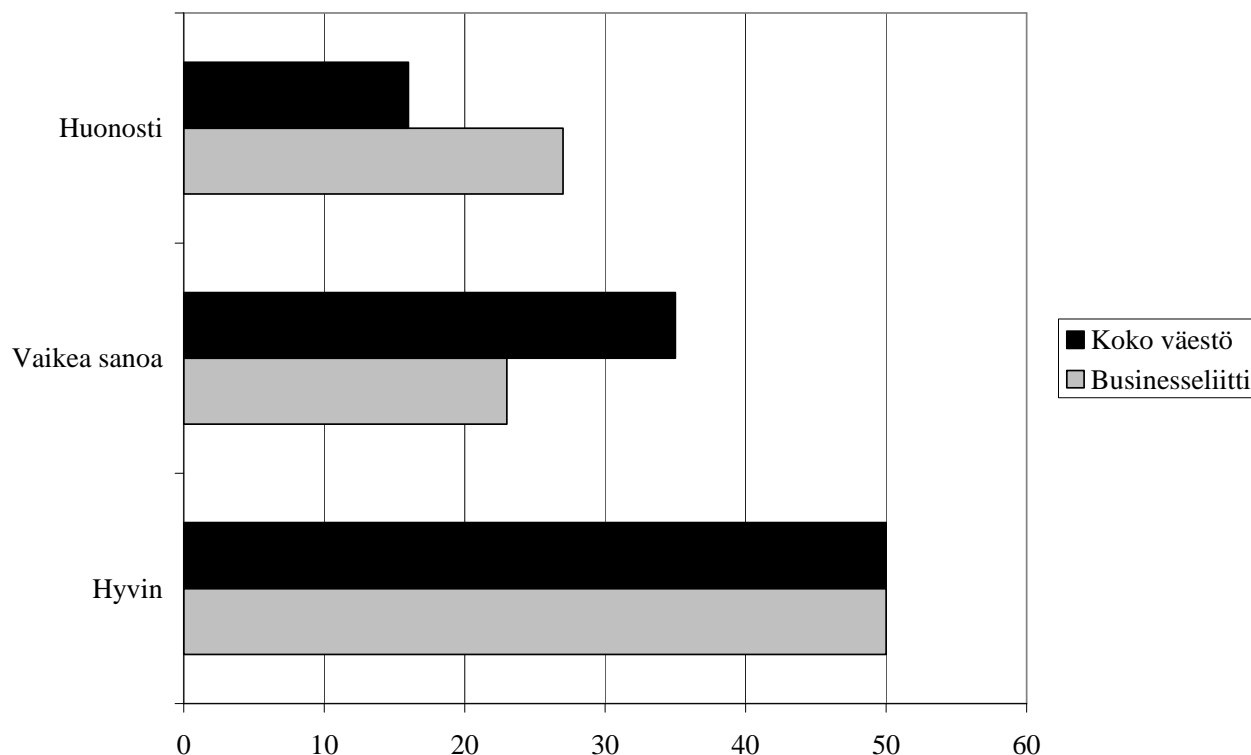
Kuvio 9. ”Mikään puolue ei aja juuri minulle tärkeitä asioita” (%).

Neljäs kansalaismielipidettä ja businesseliitin asenteita yhdistävä tekijä liittyy kenties hieman yllättäen luonnonsuojeluun. Kansa ja businesseliitti ovat varsin lähellä toisiaan suhtautumisessaan väitteeseen luonnonsuojelun nimissä tapahtuvasta taloudellisen ja teollisen toiminnan rajoittamisesta. Molemmissa ryhmissä väitteen kanssa on samaa mieltä noin 40 prosenttia vastaajista (kuvio 10). Väite jakaa mielipiteitä siten varsin voimakkaasti niin perusväestön kuin suuryritysjohton sisällä. Samaa ja eri mieltä olevia on molemmissa ryhmissä saman verran, kansan osalta väitteen kanssa eri mieltä olevia on vain hieman enemmän kuin samaa mieltä olevia. Koko väestön tasolla miehet ovat naisia useammin väitteen kanssa samaa mieltä. Myös ikä on yhteydessä luonnonsuojeluun suhtautumiseen. Mitä vanhempi henkilö on, sitä useammin luonnonsuojelun koettiin rajoittavan liikaa taloudellista ja teollista toimintaa ($r = 0.338^{***}$). Vastaajan ammattikoulutuksen tasolla on myös selvä vaikutus luonnonsuojeluun suhtautumisessa, mitä korkeampi vastaajan koulutus oli, sitä vähemmän luonnonsuojelun nähtiin rajoittavan taloudellista toimintaa. Väestön mielipiteet eivät ole juurikaan muuttuneet 2000-luvulle tultaessa (EVA 2005, kuvio 51b). Puheet suuryritysjohton ja elinkeinoelämän muuta väestöä suuremmasta luonnonsuojeluvastaisuudesta eivät siis saa tukea. Jäljempänä käytän tätä samaa väittämää yhtenä keskeisenä businesseliitin asenteita jakavana väittämänä, jolloin pyrin erotteluanalyysin avulla selvittämään, mikä on tyypillistä tämän väittämän eri päihin vastanneille suuryritysjohtajille.



Kuvio 10. ”Luonnonsuojelun nimissä rajoitetaan taloudellista ja teollista toimintaa liian paljon” (%).

Viimeisenä käsiteltävä väestön ja businesseliitin asenteita yhdistävä tekijä liittyy politiikan ja talouden väliseen suhteeseen. Kuten kuviosta 11 voidaan havaita, väite poliittisten voimien ja markkinavoimien välisestä konfliktista saa molempien ryhmien selvän tuen. Sekä businesseliitistä että kansasta väittämän kanssa samaa mieltä olevia on puolet. Koko väestön tasolla kantaansa päättämättömiä on kuitenkin selvästi enemmän kuin suuryritysjohdossa, väitteen kanssa eri mieltä olevia on puolestaan suuryritysjohdossa enemmän. Molemmissa ryhmittymissä enemmistö kokee markkinavoimien ja poliittisten voimien välillä vallitsevan vahvan jännitteen, mutta näkökulmat ovat erilaiset. Kansan mielestä suomalainen yhteiskunta on ajautunut liiaksi sokeiden markkinavoimien ohjattavaksi, businesseliitti ei koe tilannetta yhtä huolestuttavaksi (ks. liitetaulukko 15). Enemmistö kansasta ja businesseliitistä katsookin, että poliittiselta järjestelmältä on siirtynyt paljon valtaa taloudelliselle järjestelmälle, tosin kansa on hieman selvemmin tämän väitteen kannalla (ks. liitetaulukko 16).



Kuvio 11. Miten luonnehdinta vastaa omaa näkemystä Suomalaisesta markkinataloudesta: Poliittisten voimien ja markkinavoimien välillä vallitsee vahva jännite

Tämä kaikki on johtanut siihen, että lähes 60 prosenttia kansasta kokee markkinavoimien olevan ylin päättäjä ja että poliitikot vain mukautuvat talouden asettamiin ehtoihin (ks. liitetaulukko 17). Businesseliitistä puolestaan selvä enemmistö on väitteen kanssa eri mieltä. Molemmat ryhmät siis tunnustavat poliittisten voimien ja markkinavoimien välillä vallitsevan jännitteen, kansa näkee sen johtuvan markkinavoimien liiallisesta vallasta yhteiskunnassa kun taas businesseliitti kokee tilanteen päin vastaisena.

Kansalaismielipidettä ja businesseliitin asenteita yhdistävät väittämät koskivat siis korkeaan laatuun panostamista, onnea olla suomalainen, tyytymättömyyttä puolueisiin, suhtautumista luonnonsuojeluun sekä poliittisten voimien ja markkinavoimien välistä jännitettä. Kaikki näistä väittämistä liikkuvat varsin yleisellä tasolla, eivätkä ne koske mitään yksittäistä toimenpidettä. Suomea halutaan kehittää siis korkeaan laatuun panostavaksi yhteiskunnaksi eikä luonnonsuojelun haluta haittaavan liiaksi tätä taloudellista kehitystä. Suomalaiset ovat siis edelleen varsin yksimielisiä siitä, että on lottovoitto syntyä suomeen, riippumatta mihin yhteiskuntaluokkaan tai ryhmittymään kuulutaan.

6. Suuryritysjohdon rakenne

Seuraavassa tarkastellaan taustamuuttujien suoria ja ehdollisia jakaumia. Kuten taulukosta 1 havaitaan, suuryritysjohdo on edelleen lähes yksinomaan miesten hallussa. Vastaajista oli naisia vain kuusi prosenttia, mikä vastaa naisten osuutta koko suuryritysjohdossa (EVA 1997b, 8). Muissa suomalaisissa businesseliittiä koskevissa tutkimuksissa naisten osuudeksi on saatu neljä prosenttia, tämä osuus on pysynyt samana 1990-luvun alusta lähtien (Ruostetsaari 1992, 90; 2003, 154). 1960 ja 1970 luvuilla naisten osuus businesseliitistä oli alle kolme prosenttia (Uusitalo 1980, 62). Naisten osuus suuryritysten alemmissa johtotehtävissä on hieman suurempi. Tilastokeskuksen naisjohtajia kartoittaneen tutkimuksen mukaan suuryritysten pää- tai toimitusjohtajista vain kaksi prosenttia oli naisia, kun alemmissa johtotehtävissä naisten osuus oli jo 12 prosenttia (Harala 1994). Posner ja Schmidt (1984, 204) ovat tehneet saman havainnon Yhdysvaltalaisen yritysjohtajien osalta. Korkeimmassa johdossa oli naisia vain reilu viisi prosenttia, keskijohdossa 13 prosenttia ja alemmassa johdossa jo 28 prosenttia. Tässä käytetyssä aineistossa miesten osuus kaikissa johdon asemissa on yli 90 prosenttia. Sukupuolittaiset erot aseman suhteen eivät olleet tilastollisesti merkitseviä (ks. liitetaulukko 1). Tulosten eroavuus johtuu pääosin kahdesta tekijästä: Ensinnäkin, tässä tutkimuksessa käytetyn aineiston koko on edellä mainituissa tutkimuksissa käytettyjä huomattavasti pienempi, vain 672 tapausta, jolloin naisten määrä jää liian alhaiseksi selvien yhteyksien löytämiseksi. Toiseksi, tämä aineisto painottuu nimenomaan yritysten korkeimpaan johtoon, jolloin alemman johdon asemat, jotka ovat naisille tyypillisempiä, jäävät varsin heikosti edustetuksi.

Tässä aineistossa naiset ovat keskimäärin miehiä nuorempia, joten sukupuolen ja toimiaseman välistä suhdetta on tarkasteltava myös ikäryhmittäin. Tällöin havaitaan, että vanhemmissa ikäryhmissä miesten ja naisten välillä ei ilmene eroja aseman suhteen (ks. liitetaulukko 2). Nuorimmassa ikäryhmässä ero on puolestaan selvä. Alle 45-vuotiaat naiset ovat miespuolisia ikätovereitaan huomattavasti harvemmin pää- tai toimitusjohtajina, mutta selvästi useammin johtoryhmän jäseniä. Kun alle 45 vuotiaista miehistä 44 prosenttia oli pää- tai toimitusjohtajia, oli saman ikäisistä naisista vastaavassa asemassa vain kuusi prosenttia. Miehet vaikuttavat siten pääsevän naisia selvästi nuorempaan keskeisiin asemiin suuryritysten johdossa. Sukupuolten väliltä löytyy eroavuuksia myös koulutuksen suhteen. Naisista selvä enemmistö on saanut taloudellisen koulutuksen, kun miehillä yleisin koulutus on tekninen (ks. liitetaulukko 3). Miehillä tekninen koulutus on noin kolme kertaa yleisempi kuin naisilla.

Taulukko 1. Taustamuuttujien jakaumat

Muuttuja	N	%
Sukupuoli	663	100
Nainen	41	6
Mies	622	94
Ikäryhmä	658	100
Alle 45 vuotta	147	22
45–55 vuotta	373	57
Yli 55 vuotta	138	21
Toimiasema	662	100
Pää/toimitusjohtaja	319	48
Johtoryhmän jäsen	252	38
Muu johdon jäsen	84	13
Jokin muu	7	1
Koulutusala	617	100
Tekninen	268	43
Taloudellinen	232	38
Juridinen	33	5
Jokin muu	50	8
Useita tutkintoja	34	6
Maantieteellinen sijainti	616	100
Pääkaupunkiseutu	325	53
Etelä-Suomi	119	19
Länsi-Suomi	114	19
Itä-Suomi	29	5
Pohjois-Suomi	29	5
Päätoimiala	577	100
Teollisuus	241	42
Palvelut	87	15
Rahoitus	54	9
Elektroniikka	63	11
Muu/moniala	132	23
Liikevaihto	663	100
Alle 200 mmk	171	26
200 - 500 mmk	112	17
501–1000 mmk	92	14
Yli 1000 mmk	288	43
Henkilöstömäärä	663	100
Alle 200 henkilöä	133	20
200–500 henkilöä	167	25
501–1000 henkilöä	102	15
Yli 1000 henkilöä	261	39
Viennin osuus liikevaihdosta	645	100
Ei vientiä	153	24
1–20 %	203	32
21–50 %	94	15
Yli 50 %	195	30
Koko aineisto	672	

Nuorimmassa ikäryhmässä miesten ja naisten väliset erot koulutusalojen suhteen voimistuvat entisestään. Alle 45 vuotiaista naisista peräti 80 prosenttia omaa taloudellisen koulutuksen, teknisen koulutuksen omaavia naisia ei tässä ikäryhmässä ole lainkaan. Teknisen koulutuksen on havaittu olevan myös koko eliitin tasolla selvästi tyypillisempää miehille kuin naisille (Ruostetsaari 2003, 165). Näiden erojen voidaan katsoa johtuvan ainakin osittain kyseisten alojen opiskelijoiden sukupuolirakenteesta. Opetusministeriön KOTA-tietokannan mukaan teknistieteellisellä alalla ylempää korkeakoulututkintoa suorittavista opiskelijoista miehiä oli vuonna 1989 83 prosenttia ja vuonna 2003 81 prosenttia (Opetusministeriö 2004). Kauppatieteellisen koulutuksen osalta luvut ovat molempina vuosina noin 10 prosenttia miesten hyväksi. Samaisen KOTA-tietokannan mukaan teknistieteellinen koulutus oli kaikista koulutusaloista suosituin ylempää korkeakoulututkintoa suorittavilla miesopiskelijoilla. Naisopiskelijoilla teknistieteellinen koulutus oli molempina vuosina vasta viidenneksi yleisin koulutusala, heti kauppatieteellisen koulutuksen jälkeen. Miesopiskelijoilla kauppatieteellinen koulutus oli kolmanneksi suosituin koulutusala. Naisille ei siis ole avautunut edelleenkään ovia businesseliitiin ja paljon puhuttu lasikattoilmiö vaikuttaa pitävän erityisen hyvin paikkansa juuri suuryritysjohdon osalta. Naisten alhainen määrä aineistossa muodostaa ongelman ajatellen jatkoanalyysijä, sillä useat tässä tutkimuksessa käytettävät tilastolliset menetelmät vaatisivat suurempaa naisten osuutta, jotta vertailut miesten ja naisten kesken olisivat luotettavia. Erityisesti tämä ongelma koskee tilastollisia testejä ja osaryhmätarkasteluja. Tästä johtuen osa sukupuolten välisistä mahdollisista eroavuuksista joudutaan jättämään tarkastelun ulkopuolelle.

Kuten olettaa saattaa, on aineiston ikäjakauma painottunut keski-ikäisiin ja sitä vanhempiin. Suurten yritysten korkeimpaan johtoon ei selvästikään nousta kovin nuorena. Ylivoimaisesti suurin osa johtajista kuului ikäryhmään 45–55 vuotiaat, alle 45-vuotiaita ja yli 55-vuotiaita on suurin piirtein saman verran. Ilkka Ruostetsaaren (2003, taulukko 2) tutkimuksen mukaan suomalaisen business-eliitin hallitsevin sukupolvi 2000-luvun oli alussa vuosina 1940 - 49 syntyneet. Vuosikymmen aikaisemmin hallitsevin sukupolvi oli puolestaan ollut vuosina 1927–39 syntyneet. Tällöin business-eliitin tyypillisimmäksi iäksi saadaan noin 52–61 vuotta, mikä vastaa hyvin tässä tutkimuksessa käytettävän aineiston ikäjakaumaa. Business-eliitin keskimääräinen ikä näyttää olevan melko vakio moderneissa yhteiskunnissa. Yhdysvaltalaisissa tutkimuksissa tämän eliittiryhmän keskimääräinen ikä on vaihdellut 53 ja 59 ikävuoden välillä (Rothman & Black 2001, 75; Bassiry & Dekmejian 1990, 59; Tedlow ym., 2003, Chart 5). Euroopassa korkeimman suuryritysjohdon keskimääräinen ikä on puolestaan vaihdellut 56 ja 58 vuoden välillä maasta riippuen (Bauer & Bertin-Mourot 1999, 16). Ikä on yhteydessä myös henkilön asemaan yrityksen johdossa. Nuorimmassa ikäryhmässä tyypillisin asema on johtoryhmän jäsen, kun taas

vanhemmissa ikäryhmissä ollaan jo yleisimmin pää- tai toimitusjohtajia (ks. liitetaulukko 4). Myös Posnerin ja Schmidtin (1984, 204) yhdysvaltalaisia yritysjohtajia käsittelevässä tutkimuksessa havaittiin sama iän ja aseman välinen yhteys, mitä ylemmäs johdossa mentiin, sitä korkeampi oli vanhempien ikäluokkien osuus.

Toimiaseman suhteen aineisto edustaa varsin hyvin kohderyhmää eli korkeinta yritysjohtoa. Vähintään johtoryhmään kuuluvia on 86 prosenttia kaikista vastanneista ja yksistään pää- tai toimitusjohtajia on aineistosta lähes puolet. Jatkossa toimiasemasta käytetään kolmiluokkaista muuttujaa, josta viimeisin luokka ”Jokin muu” on jätetty pois. Tämä siksi, että tässä tutkimuksessa kiinnostuksen kohteena on nimenomaan suurten yritysten johto ja erityisesti korkein johto. Tällöin johtoon kuulumattomien vastaajien pitäminen mukana analyyseissä ei ole tarkoituksenmukaista.

Ylivoimaisesti yleisimmät koulutustaustat business-eliitissä olivat tekninen ja taloudellinen koulutus, mikä ei liene yllätys. Useamman tutkinnon, juridisen koulutuksen tai jonkin muun koulutuksen omaavia on aineistossa vain kahdeksasta viiteen prosenttia, siis selvä vähemmistö. Luokat ”Jokin muu” ja ”Useita tutkintoja” yhdistettiin samaan kategoriaan tapausten alhaisen määrän johdosta. Juridinen koulutus päätettiin jättää omaksi kategoriakseen teoreettisen mielenkiinnon ja vertailtavuuden vuoksi. Suuryritysjohtajien koulutustaustan on havaittu muissakin suomalaisissa tutkimuksissa olevan vahvasti teknis- ja taloudellispainotteinen. Tosin taloudellinen koulutus on näissä tutkimuksissa havaittu olevan teknistä yleisempää, toisin kuin tässä aineistossa (Uusitalo 1980, 59; Ruostetsaari 2003, 164). Tämä johtuu siitä, että businesseliitin koulutusala vaihtelee suuresti yrityksen toimialan mukaan ja tässä aineistossa teollisuusyrityksillä on vahva edustus. Tekninen koulutus on yleisin teollisuudessa ja elektroniikka-alalla, taloudellinen puolestaan palveluissa, rahoituksessa ja muilla aloilla (ks. liitetaulukko 6). Tulokset eivät ole yllättäviä, teollisuudessa tarvitaan teknisen asiantuntemuksen omaavia henkilöitä, joille voi myöhemmin avautua mahdollisuus nousta yrityksen korkeimpaan johtoon. Elektroniikka-alalla insinöörien ja diplomi-insinöörien hallitsevuus heijastelee myös alan luonnetta, jossa erityisesti tietotekninen osaaminen on arvossaan. Rahoitus- ja pankkialalla taloudellisen koulutuksen keskeinen rooli on sekin varsin hyvin ymmärrettävissä, kuten myös teknisen häviävän pieni osuus. Rahoitusalaalla tekniselle koulutukselle on tuskin suuresti käyttöä. Pankki- ja vakuutusalaalla näyttää olevan tarvetta myös lainopilliselle koulutukselle, mikä näkyy juristien suurimpana yksittäisenä osuutena kaikista toimialoista. Yhdysvaltalaisissa tutkimuksissa lainopillisen koulutuksen onkin havaittu olevan teknisen ja taloudellisen koulutuksen ohella yksi keskeisistä businesseliittiin nousemisen väylistä (Useem & Karabel 1986, 195-196; Bassiry & Dekmeijan 1990, 61).

Nykyisessä yritysten toimintaympäristössä oikeustieteellisessä koulutuksessa hankituilla lainopillisilla taidoilla näyttää olevan tilausta. Tämä koskee aivan erityisesti suuryrityksiä. Tässä aineistossa vajaa kaksi kolmesta juridisen koulutuksen saaneista yritysjohtajista työskentelikin yli 1000 hengen yrityksissä, mikä tukee edellistä tulkintaa. Lainopillinen tutkinto on havaittu kolmanneksi yleisemmäksi business-eliitin koulutukseksi myös muissa suomalaisissa tutkimuksissa (Ruostetsaari 1992, 96; 2003, liitetaulukko 4.3; Uusitalo 1980, 59). Tutkimusten valossa vaikuttaa siltä, että lainopillinen koulutus on 1960-luvulta lähtien tullut yhä yleisemmäksi businesseliitin koulutukseksi, mikä vahvistaa tulkintaa yritysten toimintaympäristön muutoksesta. Vaikka valtiovallan taholta tuleva yritysisiin kohdistuva kontrolli onkin viimeisten vuosikymmenien aikana vähentynyt, luo se edelleen niiden toiminnalle raamit. Yhä monimutkaisemmiksi muuttuvissa yritysten välisissä (omistus) suhteissa, kuten myös kiistoissa, juristeille lienee enenevässä määrin tarvetta. Saman ilmiön on havainnut jo Mills (1956, 131) 1950-luvun yhdysvaltaisessa businesseliitissä. Myös yrityksen koolla on vaikutusta johdon koulutusalaan. Tekninen koulutus on lähes kaikissa yrityksen kokoluokissa yleisin, taloudellinen koulutus tulee teknistä yleisemmäksi vasta yli 1000 hengen yrityksissä (ks. liitetaulukko 5). Tämän muuttujan osalta puuttuvia tietoja on jo jonkin verran, 55 kappaletta. Puuttuvan tiedon omaavia on enemmän kuin juridisen koulutuksen, jonkin muun koulutuksen ja useita tutkintoja omaavia on yhteensä. Tämä tulee ottaa huomioon arvioitaessa tulosten luotettavuutta.

Suurin osa vastaajista (72 %) työskenteli yrityksissä tai toimipisteissä, jotka sijaitsivat Etelä-Suomessa. Yksistään pääkaupunkiseudulla sijaitsi yli puolet tämän aineiston yrityksistä. Itä- ja Pohjois-Suomi vaikuttavat olevan suuryritysjohtajien työskentelypaikkoina harvinaisempia, Länsi-Suomi oli noin viidesosan edustuksella hieman edellisiä yleisempi sijainti. Etelä-Suomen suuri yliedustus oli odotettavissa, sijaitseehan enemmistö suuryrityksistä juuri tällä alueella, erityisesti pääkaupunkiseudulla. Tilastokeskuksen StatFin-tilastopalvelun mukaan vuonna 1997 keskimääräinen henkilöstömäärä oli korkein toimipaikoissa, jotka sijaitsivat Uudellamaalla ja erityisen korkea niissä toimipaikoissa, jotka sijaitsivat pääkaupunkiseudulla (Tilastokeskus 2004). Myös tämän aineiston perusteella Etelä-Suomi ja erityisesti pääkaupunkiseutu ovat suuryritysten tyypillisin sijaintialue (ks. liitetaulukko 7). Jos business-eliitiksi määritellään vain 50 suurimman yrityksen korkein johto, Etelä-Suomessa asuvien osuus nousee jo 89 prosenttiin (Ruostetsaari 2003, Liitetaulukko 4.4). Aineiston alkuperäinen, vanhan läänijaon mukainen alueluokitus muutettiin mukailemaan uutta läänijakoa. Etelä-Suomeen sisällytettiin Uudenmaan lääni (pois lukien pääkaupunkiseutu), Kymen lääni ja Hämeen lääni kokonaisuudessaan. Länsi-Suomi koostuu Turun ja Porin, Vaasan ja Keski-Suomen lääneistä. Itä-Suomi sisältää Mikkelin, Kuopion ja Pohjois-

Karjalan läänit. Pohjois-Suomi sisältää Lapin ja Oulun läänit. Pääkaupunkiseutu otettiin mukaan erillisenä ryhmänä, koska enemmistö vastaajista työskenteli tällä alueella toimivissa yrityksissä.

Toimialoista teollisuus on kaikkein vahvimmin edustettuna reilulla kahden viidesosan osuudella. Seuraavaksi yleisimpiä toimialoja ovat palvelut ja muut alat/moniala. Alkuperäinen toimialaluokitus koodattiin uudelleen niin, että luokkien määrä supistui alkuperäisestä 25:stä viiteen. Toimialoittainen luokitus, jossa teollisuus, palvelut ja rahoitus ovat omina luokkinaan, soveltuu parhaiten tämän tutkimuksen tarkoituksiin. Lisäksi omana luokkana on otettu mukaan elektroniikka, joka siten vastaa ns. it-sektoria. Eri toimialojen välillä löytyy eroavuuksia liikevaihdon, viennin ja sijainnin suhteen. Rahoitus edustaa selkeimmin suuryrityksiä, yli 1000 miljoonan markan liikevaihdon omaavia yrityksiä oli tällä toimialalla yli 70 prosenttia (ks. liitetaulukko 8). Palvelualojen yritykset ovat puolestaan tämän aineiston pienimpiä, alle 200 miljoonan markan liikevaihdon omaavia oli yli 40 prosenttia. Toimialojen väliset erot ovat vielä suurempia, jos niitä verrataan toisiinsa viennin suhteen. Rahoitus- ja pankkialalla toimivista yrityksistä lähes 80 prosentilla ei ole lainkaan vientiä, mikä ei liene yllätys, kun otetaan huomioon toimialan luonne (ks. liitetaulukko 9). Teollisuus ja elektroniikka ovat puolestaan kaikkein vientipainotteisimpia, molemmilla aloilla yli puolella yrityksistä viennin osuus liikevaihdosta oli yli 50 prosenttia. Verrattaessa eri alueiden toimialajakaumaa huomataan selviä eroja. Pääkaupunkiseudulla toimialajakauma on kaikkein tasaisin, kun taas muilla alueilla teollisuus on selvästi yliedustettuna (ks. liitetaulukko 10). Puuttuvia tietoja oli tämän muuttujan osalta suhteellisen paljon, 95 kappaletta.

Niin liikevaihdon kuin henkilöstömääränkin osalta havaitaan, että vastaajien jakauma painottuu suuryrityksiin. Reilu kolmasosa vastaajista työskenteli yrityksissä, jotka kuuluivat sekä korkeimpaan liikevaihtoluokkaan että suurimpaan henkilöstömääräluokkaan. Tilastokeskuksen StatFin tietokannan mukaan yli 1000 hengen yrityksiä oli Suomessa vuonna 1997 vain 100 kappaletta, joten tässä aineistossa esiintyvä määrä (261) voi ensi silmäyksellä vaikuttaa virheelliseltä (Tilastokeskus 2004). Tämä johtuu siitä seikasta, että tässä käytetty aineisto koostuu pääosin suurimpien yritysten korkeimmasta johdosta, jolloin osa vastaajista työskentelee samassa yrityksessä. Tämän aineiston tietojen perusteella ei kuitenkaan voida eritellä, ketkä vastaajista työskentelivät samassa yrityksessä. Tällöin olisi avautunut mahdollisuus tarkastella samassa yrityksessä johtotehtävissä työskentelevien asenteiden yhtenäisyyttä, mutta tähän varsin mielenkiintoiseen kysymykseen ei voida tässä vastata. Tässä yhteydessä on paikallaan käsitellä myös suurimpien yritysten roolia Suomen kansantaloudessa. Samaisen StatFin tietokannan mukaan

yli 500 henkeä työllistävät yritykset vastasivat 37 prosentista kaikkien yritysten tuottamasta liikevaihdosta vuonna 1997 ja peräti 40 prosentista vuonna 2001. Reilu pari sataa suurinta yritystä vastaa siis varsin huomattavasta osasta kaikkien yritysten tuottamasta liikevaihdosta. Vuonna 1997 Suomessa toimi 213 230 yritystä, jolloin suuryritysten osuus koko yritys kentässä on häviävän pieni, mutta niiden vaikutus koko kansantalouteen on huomattavan suuri. Myös työllistäjänä suuryritykset ovat omaa luokkaansa. Samaiset noin 250 suurinta yritystä työllistivät vuonna 1997 yli 32 ja vuonna 2001 31 prosenttia kaikkien yritysten työllistämästä väestä. Näiden tilastojen valossa voidaan sanoa, että Suomen kansantalous ja osittain myös työmarkkinat ovat varsin riippuvaisia suurimmista yrityksistämme. Koska edellä on jo käsitelty liikevaihdon ja henkilöstömäärän yhteys muihin taustatekijöihin, niitä ei liene tarpeen toistaa tässä. Tiivistetysti voidaan sanoa, että yrityksen koolla on yhteys niin vastaajien koulutusalaan, maantieteelliseen sijaintiin kuin yrityksen toimialaan. Henkilöstömäärä ja liikevaihto korreloivat varsin voimakkaasti ($r = 0.815^{***}$), joten molempia muuttujia ei ole tarpeen käyttää mittamaan yrityksen kokoa. Myöhemmissä analyyseissä käytetäänkin henkilöstömäärää yritys koon mittana.

Viennin osuuden suhteen vastaajat jakautuvat huomattavasti tasaisemmin, mikä mahdollistaa vertailun pääosin kotimarkkinoilla toimivien yritysten ja vientiyritysten välillä. Puhtaasti kotimarkkinoilla toimivilla yrityksillä on todennäköisesti erityyppisiä ongelmia liiketoiminnassaan, mikä voi puolestaan vaikuttaa niissä toimivien johtajien taloutta ja yhteiskuntaa koskeviin asenteisiin. Viennin osuudella liikevaihdosta on myös selvä yhteys yrityksen kokoon, vähintään 50 prosentin vientiosuuden omaavista yrityksistä reilu puolet kuuluu yli 1000 henkeä työllistäviin (ks. liitetaulukko 11).

7. Asenneulottuvuudet

Millaiset asenteet ovat sitten businesseliitille tyypillisiä ja millä tavoin eri asenneväittämien teemat kytkeytyvät toisiinsa suuryritysjohdon ajattelussa? Seuraavassa etsitään eksploraatiivisen faktorianalyysin (PAF, pääakselifaktorointi) avulla yksittäisten asenneväittämien taustalla piileviä yleisempiä asenneulottuvuuksia ja pyritään saamaan vastauksia yllä esitettyihin kysymyksiin. Analyysiin valittiin yhteiskuntaa ja taloutta yleisesti käsittelevä kysymyspatteri (q1–q51) sekä Suomalaista markkinataloutta ja sen toimintaa käsittelevä kysymyspatteri (q52_1–q52_29). Nämä osiot ovat tutkimuskysymysten kannalta kaikkein relevanteimpia, sillä tässä tutkimuksessa ollaan ensi sijassa kiinnostuneita businesseliitin asenteellisesta yhtenäisyydestä nimenomaan taloutta ja yhteiskuntaa koskevien näkemysten osalta. Faktoroitavien muuttujien määrä nousee tällöin kuitenkin varsin korkeaksi, korkeammaksi kuin mitä pidetään yleensä sopivana faktorianalyysiin. Kuten seuraavassa tullaan huomaamaan, joudutaan useita muuttujia kuitenkin poistamaan analyysistä niiden heikkojen latausten ja kommunaliteettien johdosta. Tällöin lopullisessa faktoroinnissa olevien muuttujien määrä laskee hyväksyttävälle tasolle. Rotatointimenetelmänä käytettiin vinokulmaista Promax-rotatiota, joka sallii faktoreiden välisen korrelaation. Kun kyseessä on nimenomaan asenteet ja asenneulottuvuudet, voidaan lähtökohtaisesti olettaa, että eri faktoreiden välillä ilmenee jonkinasteista korrelaatiota. Mikäli käytettäisiin esim. suorakulmaista Varimax-rotatiota, faktoreiden perusteella muodostettavien summamuuttujien välisten korrelaatioiden laskeminen ei olisi sallittua, sillä faktoreiden tulisi tällöin olla korreloimattomia (Nummenmaa ym. 1997, 243–247).

7.1 Asenneulottuvuuksien muodostaminen

Ensimmäinen tehtävä käytettäessä eksploraatiivista faktorianalyysiä on faktoreiden määrän arviointi. Faktoreiden ominaisarvojen ja Scree Plot kuvion perusteella päädyttiin kolmen faktorin ratkaisuun (ks. Liitekuva 1). Tämän jälkeen analyysistä poistettiin ne kysymykset, joiden lataukset faktoreille olivat joko liian heikkoja tai/ja ne latautuivat lähes samanarvoisesti useammalle faktorille. Myös heikon kommunaliteetin (h^2) omaavat muuttujat poistettiin analyysistä. Alhainen kommunaliteetti kertoo, että muuttuja sopii huonosti kyseiseen faktorimalliin, jolloin se on parempi jättää analyysin ulkopuolelle. Kuten taulukosta 2. havaitaan, muuttujat jakautuvat selkeästi kolmeen eri faktoriin (F1, F2 ja F3). Kaikkien faktoreiden rotatoimattomat ominaisarvot ovat suhteellisen korkeita, faktorit selittävät yhdessä 32 prosenttia alkuperäisten muuttujien vaihtelusta.

Taulukko 2. Faktorianalyysi (Pääakselifaktorointi, Promax rotaatio) suomalaista yhteiskuntaa ja markkinataloutta koskevista väittämistä. (KMO = .875, Barlett's < .001)

Muuttuja		F 1	F 2	F 3	h ²
q22	Suomalainen yhteiskunta on antautunut liikasi sokeiden markkinavoimien ja itsekkään voitontavoittelun ohjattavaksi	.766			.555
q52_3	Korostaa liikaa taloudellisia arvoja, tehnyt rahasta ylimmän arvon	.718			.492
q52_2	Liian säälimätön heikompia ja "tuottamattomia" kansalaisia kohtaan	.643		.154	.457
q52_22	Suosii vahvemman oikeutta, voimassa viidakon lait	.641	.104		.367
q52_13	Toimii liiaksi suuryritysten, etenkin suurten vientiyritysten ehdoilla	.608	.223		.324
q48	Maamme yritysten tulisi kantaa nykyistä suurempaa yhteiskunnallista vastuuta eikä ajatella vain omia voittojaan	.535			.288
q39	Sijoittajat ovat saaneet liian suuren vallan Suomalaisessa talouselämässä	.523			.252
q46	Pyrkimällä jatkuvaan taloudelliseen kasvuun ihminen tuhoaa vähitellen luonnon ja lopulta myös itsensä	.467			.222
q52_14	Kaipaa tiukempaa yhteiskunnan ohjausta ja valtiiovallan sääntelyä	.466	-.240		.364
q52_18	Tuottaa liian suuria tulo- ja hyvinvointieroja	.453	-.200		.318
q41	Yritysjohtajat ovat vieraantuneet tavallisten kansalaisten elämästä eivätkä ymmärrä näiden ongelmia	.347	-.129	-.131	.203
q52_17	Tarjoaa ihmisille yhtäläiset mahdollisuudet sosiaaliseen nousuun	-.331	.111	.230	.228
q11	Ammattiyhdistysliike on nykyisin maassamme pikemminkin yhteiskunnallisen kehityksen jarru kuin moottori		.652		.375
q21	Työttömyyttä ei voida merkittävästi alentaa ilman työelämän syvälleikäviä rakenteellisia uudistuksia ja etujärjestöjen varpaille astumista		.591	.142	.315
q52_8	Julkisen sektorin liian raskas suhteessa yksityiseen		.556		.298
q52_16	Etujärjestöjen hallitsema (korporatistinen) malli	.181	.543	-.208	.335
q23	Maassamme tulisi yksityistää suuri osa julkisista palveluista, jotta palveluiden tuotanto tehostuisi		.520		.264
q16	Työttömyyttä voitaisiin merkittävästi alentaa työelämän ns. joustoja lisäämällä		.497	.205	.235
q52_4	Liiaksi yhteiskunnan sääntelemä ja valvoma	-.129	.460	-.182	.320
q52_29	Toimisi tehokkaammin, jos sallisi suuremmat tuloerot	-.159	.444		.285
q52_28	On kuristettu verotuksella kehityskyvyyttömäksi		.437	-.189	.230
q31	Vaikka hyvän sosiaaliturvan ja muiden julkisten palvelujen ylläpitäminen maksaa paljon, suomalainen hyvinvointivaltio on aina hintansa arvoinen	.149	-.397		.238
q52_21	Nykyoloissa talouden on saatava toimia vapaasti, jotta se ylipäättään voi toimia	-.146	.391	.129	.230
q52_27	Hyvinvoinnin parhaiten turvaava järjestelmä		.124	.690	.483
q52_25	Työntekoon motivoiva ja kannustava järjestelmä	.217		.656	.441
q52_26	Hyvinvointivaltion murentava järjestelmä	.188		-.550	.381
q52_24	Takaa moniarvoisuuden ja valinnanvapauden toteutumisen	-.164	.105	.548	.374
q52_7	Saa kilpailun kautta yksilöt yrittämään parastaan	.117		.531	.260
q52_1	Pääpiirteissään hyvin toimiva kokonaisuus	-.111		.454	.244
q52_15	Yritysvihamielinen, yrittäjähengen tappava järjestelmä		.333	-.424	.328
Ominaisarvo		4.651	3.828	2.722	
Selitysaste (%)		17.2	9.8	5.4	

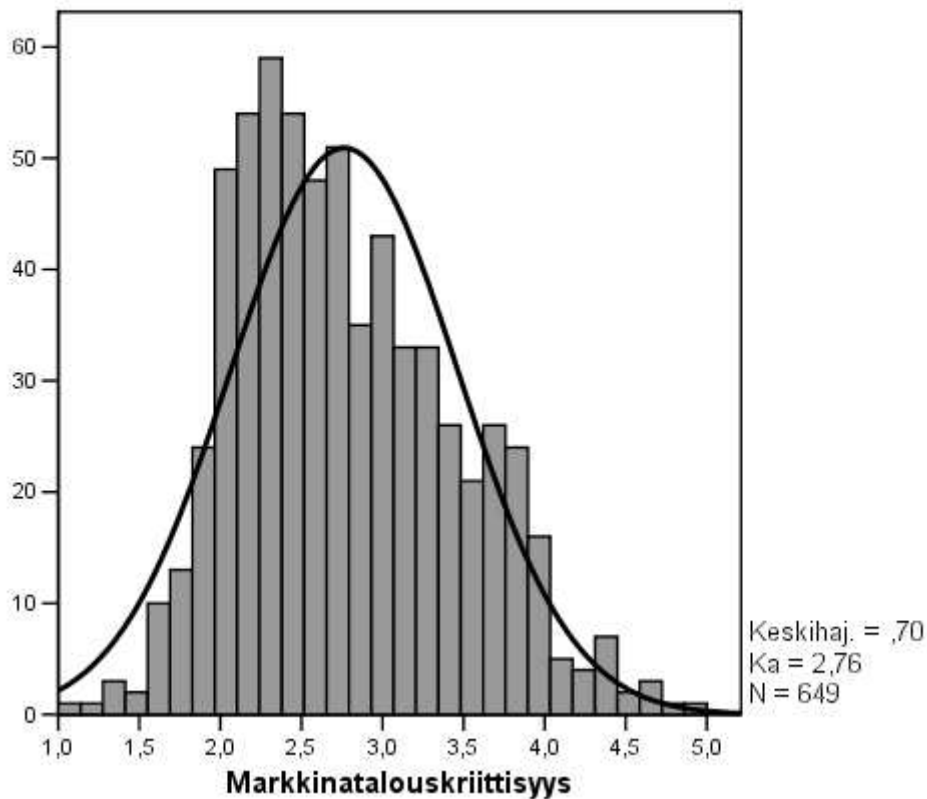
(Alle .100 lataukset on jätetty merkitsemättä)

Faktoreiden tulkinta tehtiin ensisijassa niiden muuttujien avulla, joiden lataus faktorilla oli vähintään 0.50. Taulukossa näiden muuttujien lataukset kyseiselle faktorille on lihavoitu. Alle 0.10 lataukset on jätetty merkitsemättä niiden vähäisen merkityksen johdosta. Ensimmäiselle faktorille latautuvat voimakkaimmin markkinavoimien ja taloudellisten arvojen valtaa yhteiskunnassa sekä markkinatalouden oikeudenmukaisuutta kuvaavat väittämät. Faktori nimettiin näiden muuttujien perusteella markkinatalouskriittisyyden asenneulottuvuudeksi. Tämä asenneulottuvuus on tiivistelmä asennoitumisesta talouteen ja yrityksiin, niiden toimintaan ja tämän toiminnan oikeudenmukaisuuteen sekä arvoihin. Asenneulottuvuuden ääripäinä ovat siten negatiivinen ja positiivinen suhtautuminen suomalaiseen markkinatalouteen. Toiselle faktorille latautuvat väittämät käsittelivät suhtautumista ammattiyhdistysliikkeeseen sekä julkisen ja yksityisen sektorin suhdetta ja yksityistämistä. Toinen faktori nimettiin uusliberalismin kannatuksen ulottuvuudeksi, sillä uusliberalistiselle ideologialle on tyypillistä juuri pyrkimys ammattiyhdistysliikkeen heikentämiseen, hyvinvointivaltion menojen leikkaamiseen, sekä markkinaohjaukseen siirtymisen ja yksityistämisen korostaminen toivottavimpina yhteiskunnan kehityssuuntina (Kosonen 1987, 136). Asenneulottuvuuden ääripäiksi muodostuvat markkinaohjauksen kannattaminen ja hyvinvointivaltion puolustaminen. Kolmas faktori koostuu väittämistä, jotka käsittelevät suomalaisen markkinatalouden vaikutuksia yleiseen hyvinvointiin, kannustavuuteen sekä moniarvoisuuteen ja valinnan vapauteen. Faktori nimettiin sille voimakkaimmin latautuvien muuttujien perusteella markkinatalousoptimismin asenneulottuvuudeksi. Asenneulottuvuuden ääripäinä ovat yhtäältä optimistinen ja toisaalta pessimistinen suhtautuminen markkinatalouden yhteiskunnallisiin vaikutuksiin. Näitä kolmea faktoria tai asenneulottuvuutta mittaamaan luotiin keskiarvosummamuuttujat, jotka toimivat asenneulottuvuuksien operationaalisina vastineina. Summamuuttujat rakennettiin muuttujista, jotka latautuivat voimakkaimmin kullekin faktorille. Näiden muuttujien lataukset kullekin faktorille on lihavoitu taulukossa 2. Koska muuttujien osalta oli vain vähän puuttuvia tietoja ja aineiston koko riittävä, laskettiin summamuuttujille arvot vain niille vastaajille, jotka olivat vastanneet jokaiseen niistä yksittäisistä väittämistä, joiden perusteella summamuuttujat muodostettiin. Muuttujien sisäistä luotettavuutta eli reliabiliteettia mitattiin standardoiduilla Chronbachin alfa- kertoimilla. Summamuuttujien vaihteluväli on 1.00–5.00; kuten alkuperäisilläkin muuttujilla. Summamuuttujan muodostaminen siten, että se noudattaa alkuperäisten muuttujien asteikkoa on kaikkein relevantein tapa kun pyrkimyksenä on selvittää vastaajien todellista asennoitumista. Tällöin kukin skaalan arvo on kytkettävissä tiettyyn asteikkoon, jolloin niille on mahdollista antaa selvä ja perusteltu tulkinta. Erityisesti skaalamittareita jaettaessa nousee summamuuttujan muodostustapa keskeiseen asemaan. Mikäli muuttuja on muodostettu tässä käytetyn tavan mukaisesti, voidaan skaalamittarin dikotomisointi

toteuttaa todellista asennoitumista mukaillen eli skaalan keskipisteen kohdalta (ks. Jokivuori 2002, 83; Sverke & Sjöberg 1994, 553 – 555). Mikäli summamuuttujat olisi muodostettu käyttäen faktoripistemääriä, ei muuttujan saamia arvoja olisi mahdollista palauttaa alkuperäiselle asteikolle, jolloin skaalan korrespondenttisuus suhteessa todelliseen asennoitumiseen olisi varsin kyseenalainen. Summamuuttujien tulkinta tapahtuu siten, että mitä suurempi keskiarvo, sitä enemmän esim. jokin osaryhmä on markkinatalouskriittisempi. Muuttujien asteikon keskipiste on kolme, joten mitä kauempana arvo on keskipisteestä, sitä voimakkaampaa tai heikompaa esim. uusliberalismin kannatus on kyseisen ryhmän osalta. Tämä keskipiste vastaa neutraalia vastausvaihtoehtoa, joka on alkuperäisissä muuttujissa operationalisoitu vaihtoehdolla ”Vaikea sana”. Asteikon keskipiste muodostaa siten samaa ja eri mieltä olevien välimaaston, jota käytetään summamuuttujien tarkastelussa erottamaan esim. heikon ja vahvan uusliberalismin kannatuksen. Mittareiden reliabiliteetit näyttävät olevan varsin hyviä. Markkinatalouskriittisyyden standardoitu Chronbachin alfakerroin oli .81, Uusliberalismin kannatuksen .70 ja Markkinatalousoptimismin .72. Kyseisiä summamuuttujia voidaan siis pitää pätevinä asenneulottuvuuksien mittareina.

7.1.1 Markkinatalouskriittisyys

Markkinatalouskriittisyyden keskiarvo on 2.76 (keskihajonta 0.70) ja pistemäärällä 2.29 on eniten tapauksia (moodi). Kuten kuviosta 1 voidaan havaita, muuttujan jakauma on oikealle vino, mikä voitiin päätellä jo keskiarvon perusteella. Jakauma ei noudata täysin normaalijakaumaa, mikä on monien tilastollisten analyysimenetelmien oletuksena. Tätä ongelmaa tulen käsittelemään yksityiskohtaisemmin myöhemmissä analyyseissä.

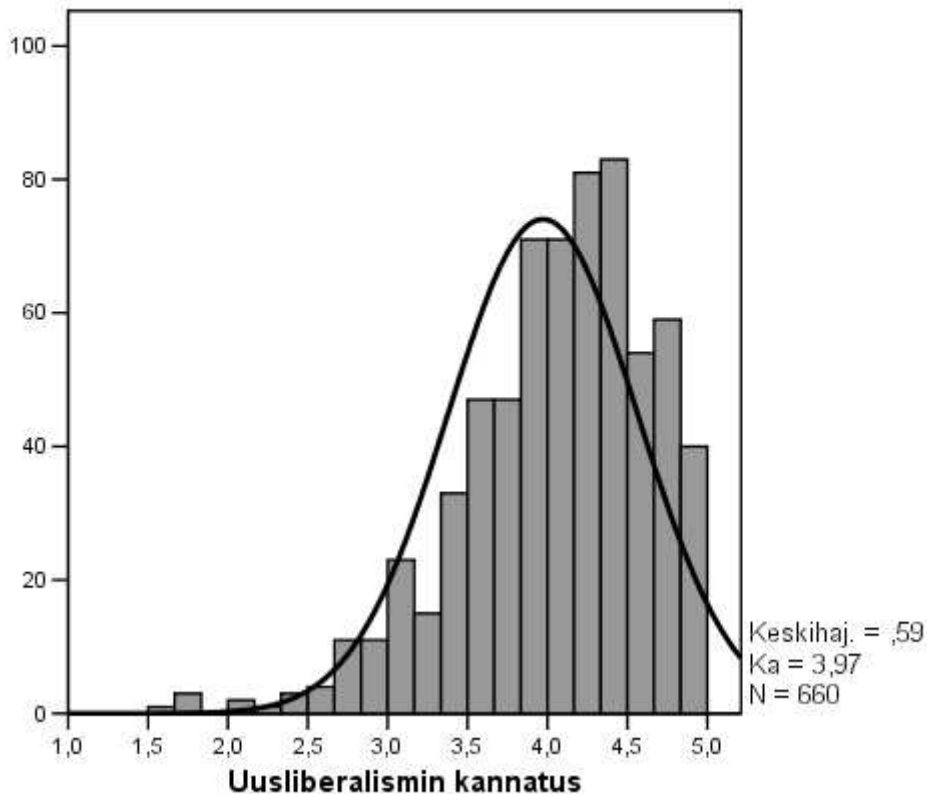


Kuvio 1. Markkinatalouskriittisyyden jakauma

Mitä nämä tunnusluvut kertovat business-eliitin markkinatalouskriittisyydestä? Ensinnäkin, kuten jo lähtökohtaisesti voidaan olettaa, business-eliitin suhtautuminen markkinatalouteen ja sen arvoihin on pääsääntöisesti positiivista. Lähes 70 prosenttia havainnoista sijoittuu asteikon keskipisteen alle, eli saavat alhaisen keskiarvon markkinatalouskriittisyydestä. Vain reilu kuusi prosenttia vastaajista kuuluu melko tai erittäin paljon (keskiarvo neljä tai enemmän) markkinatalouskriittiseen ryhmään. Tämä ei liene yllätys, onhan kyseessä juuri talouselämässä kaikkein intensiivisimmin toimiva ryhmä, jonka näkemykset ovat perinteisesti olleet taloudellisen yritteliäisyyden vapautta ja siunauksellisuutta korostavia.

7.1.2 Uusliberalismin kannatus

Vastaajien uusliberalismin kannatusta mittaavan summamuuttujan keskiarvo on puolestaan varsin korkea, 3,97 (keskihajonta 0,59), kuten myös eniten tapauksia sisältävä pistemäärä (4,33). Kuviosta 2 on helppo havaita muuttujan voimakkaasti vasemmalle vino jakauma. Jakauma ei mukaile normaalijakaumaa kovinkaan hyvin. Tämän muuttujan osalta tilanne on päinvastainen verrattuna markkinatalouskriittisyyteen, eli uusliberalismilla on varsin vankka kannatus suuryritysjohdon piirissä. Asteikon keskipisteen alle sijoittuu vain yhdeksän prosenttia tapauksista, kun melko ja erittäin paljon uusliberalismia kannattaviin kuuluu lähes 60 prosenttia vastaajista.



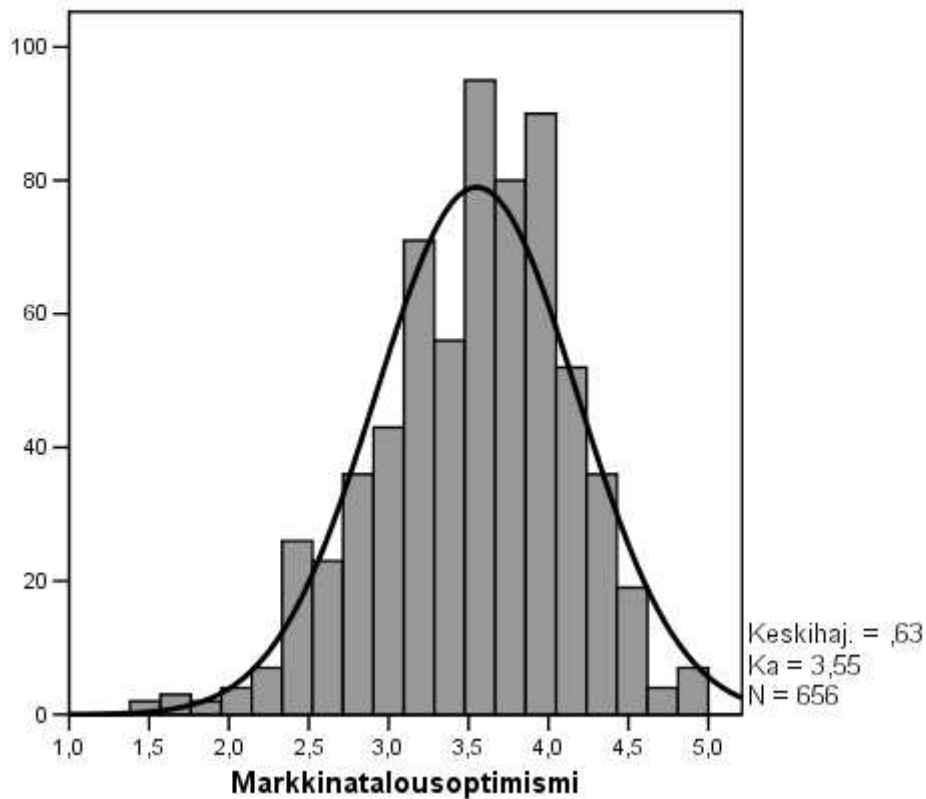
Kuvio 2. Uusliberalismin kannatuksen jakauma

Uusliberalistisen eetoksen kannattamisen on havaittu muissakin tutkimuksissa olevan varsin tyypillistä juuri businesseliitille. Ikka Ruostetsaari sai businesseliitille vastaajan uusliberalistisuutta mittaavan summamuuttujan keskiarvoksi 3,43, mikä oli eliittiryhmistä kaikkein suurin (Ruostetsaari 2003, taulukko 24). Keskiarvo on alhaisempi kuin tässä tutkimuksessa saatu, mikä selittyy pitkälti

käytettyjen mittareiden eroavuudella. Ruostetsaaren käyttämä uusliberalistisuuden mittari on hieman pehmeämpi kuin tässä käytetty. Pehmeämmällä viitataan siihen, että tässä tutkimuksessa käytetty uusliberalistisuuden mittari on kärjistetympi kuin mitä Ruostetsaaren käyttämä ja sen tähden saatu keskiarvo on korkeampi. Kettusen ym. (1996, 16–22, 116–118) tutkimuksessa elinkeinoelämän johtavissa asemissa olevien vaikuttajien näkemyksistä Suomen kansantalouden tilasta on havaittavissa sama uusliberalistinen eetos. Yksityistäminen, hyvinvointivaltiollisten palveluiden ja sosiaaliturvan heikentäminen, ammattiyhdistysvastaisuus, verotuksen alentaminen ja tuloerojen kasvattaminen ovat teemoja, jotka nousevat esiin yritysjohtajien asenteissa toistuvasti. Norjalaisten Hjellbrekken ja Korsnesin (2003, 27–29) tutkimuksessa sama ilmiö toistuu, suuryritysjohtajien havaittiin olevan uusliberalistisin ja poliittisesti oikeistolaisin verrattuna muihin keskeisiin valtaa käyttäviin ryhmiin. Myös yhdysvaltalaisissa tutkimuksissa on havaittu uusliberalististen arvojen vahva kannatus suuryritysjohtajien piirissä (Ks. Rothman & Black 2001, 81–84; Seider 1974, 807).

7.1.3 Markkinatalousoptimismi

Markkinatalousoptimismia mittaavan summamuuttujan keskiarvo on 3.55 (keskihajonta 0.63) ja eniten havaintoja on arvolla 3.60. Keskiarvon, moodin ja kuvion 3 perusteella voidaan päätellä myös tämän muuttujan jakauman olevan vasemmalle vino, tosin selvästi vähemmän kuin uusliberalismin kannatus. Voidaan siis sanoa, että businesseliitti on suhteellisen optimistinen suhteessa suomalaisen markkinatalouden hyvinvoinnin tuottavuuteen ja kannustavuuteen. Asteikon keskipisteen alle sijoittuu reilu 20 prosenttia tapauksista, mikä on selvästi suurempi osuus kuin mitä uusliberalismin osalta oli. Vähintään melko paljon optimistisia suomalaisen markkinatalouden toimintaan oli reilu 30 prosenttia vastaajista. Suuryritysjohtajat suhtautuvat siis pääosin optimistisesti markkinatalouteen, mutta joukkoon mahtuu myös kriittisempiä näkökantoja. Mielenkiintoinen havainto on, että vaikka talousoptimismilla on selvä kannatus suuryritysjohtajien piirissä, on se kuitenkin selvästi heikompaa kuin uusliberalismin kannatus. Tämä kertoo siitä, että businesseliitti näkee suomalaisen markkinatalouden toimivan nykyisellään suhteellisen hyvin, mutta sen uskotaan toimivan vielä paremmin, mikäli julkista sektoria kevennettäisiin ja yksityistämistä jatkettaisiin. Tämä näkemys toistuu mm. edellä mainitussa Kettusen (1996) tutkimuksessa.



Kuvio 3. Markkinatalousoptimismin jakauma

7.2 Asenneulottuvuuksien väliset yhteydet

Seuraavaksi on paikallaan tarkastella näiden kolmen asenneulottuvuuden välisiä riippuvuuksia. Pearsonin korrelaatiokerroin soveltuu tähän tarkoitukseen varsin hyvin. Kuten taulukosta 3 voidaan havaita, markkinatalouskriittisyyden ja uusliberalismin kannatuksen välillä vallitsee tilastollisesti erittäin merkitsevä negatiivinen korrelaatio. Tämä tulos on varsin järkeen käypä, ovathan kriittisyys suhteessa talouden toimintaan ja sen arvoihin sekä uusliberalismin kannatus toisilleen ainakin osittain vastakkaisia asioita. Mitä enemmän kannattaa uusliberalistisia arvoja, sitä vähemmän kriittinen on suhteessa talouden toimintaan ja arvoihin; ja päinvastoin. Tämä yhteys ei tosin ole ehdoton, onhan kerroin itseisarvoltaan suhteellisen alhainen. Kriittinen suhtautuminen talouden toimintaan korreloi negatiivisesti myös talousoptimismin kanssa, kerroin on tilastollisesti erittäin

merkitsevä. Myös tämä negatiivinen yhteys on ymmärrettävä, talouskriittisyyden ja -optimismin välillä voidaan ajatella vallitsevan periaatteellinen vastakkaisuus.

Taulukko 3. Markkinatalouskriittisyyden, uusliberalismin kannatuksen ja markkinatalousoptimismin väliset korrelaatiot (Pearsonin tulomomenttikorrelaatiokerroin).

	Kriittisyys	Uusliberalismi	Optimismi
Kriittisyys	1		
Uusliberalismi	-.169***	1	
Optimismi	-.151***	.003	1

(* $p \leq .05$, ** $p \leq .01$, *** $p \leq .001$)

Tähän täytyy kuitenkin sisällyttää varaus, sillä myös näiden muuttujien välinen korrelaatio on suhteellisen alhainen. Tämä tarkoittaa sitä, että kriittisyyden ja optimismin välinen negatiivinen yhteys ei ole ehdoton. Markkinatalousoptimismin ja uusliberalismin kannatuksen välillä vallitsee sen sijaan käytännössä täysi nollakorrelaatio, eli näiden muuttujien välillä ei ole lainkaan lineaarista yhteyttä. Liitekuviissa 2, 3 ja 4 on esitetty näiden asenneulottuvuuksia mittaavien summamuuttujien korrelaatiodiagrammit, joista voidaan tarkastaa vallitseeko muuttujien välillä epälineaarinen yhteys. Korrelaatiodiagrammeista nähdään, että uusliberalismin kannatuksen ja talousoptimismin välillä ei vallitse myöskään epälineaarista yhteyttä, joten edellä esitetty tulkinta näiden muuttujien välillä vallitsevasta riippumattomuudesta pitää paikkansa. Henkilön uusliberalismin kannatus ei siis ole lainkaan riippuvainen hänen talousoptimismin asteesta. Toisin sanoen, sekä heikosti että vahvasti uusliberalistisen asenteen omaavat henkilöt voivat olla molemmat optimistisia (tai vähemmän optimistisia) suhteessa suomalaisen markkinatalouden toimintaan.

Kun muuttujien välisiä korrelaatioita tarkastellaan eri osaryhmissä, muuttuu yhteyksien luonne. Nuorimmassa ikäryhmässä ainoastaan markkinatalouskriittisyyden ja uusliberalismin kannatuksen välinen negatiivinen yhteys säilyy, kun taas vanhimmassa ikäryhmässä kaikki yhteydet heikkenevät ja menettävät tilastollisen merkitsevyytensä. Keskimmaisessä ikäryhmässä muutokset ovat vähäisiä, ainoastaan markkinatalouskriittisyyden ja optimismin välinen negatiivinen korrelaatio voimistuu (-.255***). Myös toimiasemalla on vaikutuksensa asenneulottuvuuksien välisiin yhteyksiin. Pää- ja toimitusjohtajilla kertoimet eivät muutu juurikaan taulukossa 3 esitetyistä, johtoryhmän jäsenillä puolestaan markkinatalousoptimismin ja -kriittisyyden välinen yhteys heikkenee ja menettää tilastollisen merkitsevyytensä. Muuhun johtoon kuuluvilla markkinatalouskriittisyyden ja -

optimismin välinen negatiivinen yhteys vahvistuu (-.294**). Kun korrelaatioita verrataan eri koulutustaustan omaavilla, havaitaan että teknisen koulutuksen omaavilla ainoastaan markkinatalouskriittisyyden ja uusliberalismin kannatuksen välinen negatiivinen yhteys säilyy, sekin heikentyneenä (-.130*). Taloudellisen koulutuksen saaneilla sekä markkinatalouskriittisyyden ja uusliberalismin kannatuksen (-.227**) että markkinatalouskriittisyyden ja -optimismin (-.176**) väliset yhteydet voimistuvat. Oikeustieteellisen tutkinnon omaavilla markkinatalouskriittisyyden ja uusliberalismin kannatuksen välinen negatiivinen yhteys voimistuu merkittävästi (-.446*). Myös markkinatalousoptimismin ja uusliberalismin kannatuksen välillä esiintyy tässä ryhmässä positiivinen yhteys (.114), tämä yhteys ei kuitenkaan ole tilastollisesti merkitsevä. Muun koulutuksen tai useita tutkintoja suorittaneilla markkinatalousoptimismin ja -kriittisyyden välinen yhteys voimistuu (-.287*). Markkinatalousoptimismin ja uusliberalismin kannatuksen välillä ilmenee tässä ryhmässä selvä negatiivinen korrelaatio (-.148), joka ei kuitenkaan ole tilastollisesti merkitsevä.

Mitä tästä kaikesta voidaan sitten päätellä? Ensinnäkin, ikä näyttää vaikuttavan merkittävästi asenneulottuvuuksien välisiin suhteisiin. Nuorimmassa ikäryhmässä markkinatalouskriittisyys ja -optimismi eivät ole toisiaan poissulkevia ilmiöitä, kun taas keskimmaisessä, tässä aineistossa vahvimmin edustetussa ikäryhmässä, näiden asenneulottuvuuksien välillä vaikuttaa olevan selvä ristiriita. Nuoremmat voivat siis suhtautua talouteen yhtä aikaa sekä kriittisesti että optimistisesti. Toiseksi, myös asemalla on oma, tosin selvästi heikompi, vaikutuksensa muuttujien välisiin suhteisiin. Selkein eroavuus havaitaan alempaan johtoon kuuluvien osalta, heillä talouskriittisyys ja -optimismi ovat selvästi toisensa poissulkevia ilmiöitä, toisin kuin ylemmissä asemissa olevilla. Kolmanneksi, myös vastaajan koulutusala vaikuttaa olevan varsin mielenkiintoisia vaikutuksia asenneulottuvuuksien välisiin suhteisiin. Ehkä merkittävin muutos havaitaan juridisen koulutuksen saaneilla, heillä kriittinen suhtautuminen markkinatalouteen ja sen arvoihin on selvästi uusliberalismin kannatuksen poissulkevaa. Juristeilla uusliberalistinen asennoituminen liittyy siten alhaiseen talouskriittisyyden asteeseen.

8. Taustatekijöiden vaikutus businesseliitin asenteisiin

Kuinka yhtenäisiä businesseliitin asenteet ovat yhteiskuntaa ja taloutta ajatellen? Tähän kysymykseen lähdetään hakemaan vastausta vertailemalla eri osaryhmien saamia keskiarvoja kullakin asenneulottuvuudella. Menetelmänä käytetään MC-analyysiä ja yksisuuntaista varianssianalyysiä (1-ANOVA). MC-analyysi on varsin harvoin käytetty menetelmä, joten on aiheellista selostaa hieman tarkemmin menetelmästä ja sen tuottamien tulosten tulkinnasta. MC-analyysin tulokset ilmoitetaan yleensä taulukkomuodossa, josta ilmenee seuraavat tunnusluvut (Alkula ym. 1994, 262):

- Taustamuuttujat ja niiden mukaiset havaintomäärät eri osaryhmissä (N).
- Ryhmäkeskiarvojen poikkeamat kokonaiskeskiarvosta.
- Korjatut ryhmäkeskiarvojen poikkeamat kokonaiskeskiarvosta eli ryhmäkeskiarvojen poikkeamat keskiarvosta, kun muiden selittäjien vaikutus on otettu huomioon.
- Eta-kerroin on analoginen korrelaatiokertoimelle, se kuvaa kunkin taustamuuttujan yhteyttä selitettävään muuttujaan. Etan neliö kertoo, kuinka paljon kukin riippumaton muuttuja pystyy yksin selittämään riippuvan muuttujan vaihtelusta.
- Beta-kerroin on analoginen standardoiduille regressiokertoimille, sen avulla voidaan verrata eri muuttujien suhteellista selityskykyä.
- Yhteiskorrelaatiokertoimen (R) neliö kertoo koko mallin selitysasteen (R^2). Selitysaste ilmaisee, kuinka paljon riippumattomat muuttujat yhdessä selittävät tai kuinka paljon malli selittää riippuvan muuttujan varianssista.

MC-analyysi valittiin analyysimenetelmäksi, sillä se on monimuuttujamenetelmä, jossa useilla riippumattomilla muuttujilla pyritään selittämään yhden riippuvan muuttujan vaihtelua. MC-analyysi muistuttaa siten paljon monimuuttujaista regressioanalyysiä, mutta toisin kuin regressioanalyysi, se sallii myös järjestysasteikollisten ja luokitteluasteikollisten riippumattomien muuttujien käytön. Selitettävän eli riippuvan muuttujan tulee olla jatkuva. Koska MC-analyysin avulla on mahdollista tarkastella kunkin riippumattoman muuttujan vaikutusta selitettävään muuttujaan muiden riippumattomien muuttujien vaikutukset huomioon ottaen, mahdollistaa se näennäisten yhteyksien erottamisen todellisista yhteyksistä. MC-analyysi toteuttaa siis elaborointia,

kuten regressioanalyysi. Menetelmä edellyttää additiivisuutta, eli riippumattomien muuttujien vaikutusten tulee olla yhteenlaskettavissa, jolloin muuttujien välillä ei saa vallita interaktiota suhteessa selitettävään muuttujaan. Selitettävän muuttujan jakauma ei saisi olla liian vino eikä selittävien muuttujien välillä saisi vallita vahvaa multikollineaarisuutta eli ne eivät saisi korreloida keskenään liian voimakkaasti. MC-analyysi on kuitenkin regressioanalyysiä selvästi robustimpi menetelmä, eli se ei ole kovin herkkä näistä oletuksista poikkeamiselle. Kuten jo asenneulottuvuuksien luomisen yhteydessä mainittiin, selitettävien muuttujien jakaumat ovat tässä käytetyssä aineistossa varsin vinot, mikä rikkoo yhtä oletuksista. Selittävien muuttujien välillä ei havaittu merkittävää interaktiota, mutta osa selittäjistä korreloi keskenään, eli multikollineaarisuutta esiintyi. Nämä poikkeamat oletuksista tulee ottaa huomioon tuloksia tulkittaessa ja johtopäätöksiä tehtäessä. Koska MC-analyysiä käytetään tässä ryhmittäisten asenne-erojen etsimiseen eikä mallin luomiseen, ei tätä jakaumien normaaliudesta poikkeavuutta ja selittäjien välillä vallitsevaa multikollineaarisuutta pidetä liian suurena. MC-analyysi soveltuu siten hyvin tämän tutkimuksen kysymyksenasetteluun, jossa keskeisenä tehtävänä on etsiä todellisia asenne-eroja eri taustatekijöiden suhteen. Tällöin MC-analyysin tärkein anti on mahdollisuus ottaa analyysiin mukaan kaikki henkilötason ja organisaatiotason taustamuuttujat riippumatta niiden mitta-asteikosta, jolloin on mahdollista erottaa todelliset yhteydet näennäisistä. (MC-analyysistä ks. Allardt 1976, 238 - 241; Alkula ym. 1994, 261 - 263; Toivonen 1999, 250 - 268)

8.1 Ryhmittäiset erot markkinatalouskriittisyydessä

Taulukossa 3 on esitetty markkinatalouskriittisyydelle suoritetun MC-analyysin tulokset. Levenen testin mukaan oletus ryhmien varianssien yhtäsuuruudesta on voimassa ($p=.835$). Henkilötason taustatekijöistä sukupuolella ja iällä vaikuttaa olevan selvä vaikutus markkinatalouskriittisyyteen. Naiset ovat miehiä selvästi kriittisempiä ja tämä ero jopa hieman vahvistuu, kun muiden muuttujien vaikutus otetaan huomioon. Miesten ja naisten välillä havaittu ero suhteessa asenteiden talouskriittisyyteen ei siis johdu mistään kolmansista tekijöistä, kuten erilaisesta ikäjakaumasta tai naisten keskimäärin alhaisemmasta asemasta organisaatiossa. Naisten arvojen ja asenteiden on useissa tutkimuksissa havaittu olevan miehiä pehmeämpiä. Elinkeinoelämän valtuuskunnan viimeisimmässä kansalaismielipidettä kartoittaneessa tutkimuksessa havaittiin naisten arvojen olevan selvästi miehiä pehmeämpiä (EVA 2005, 100 – 101). Tämä ero on säilynyt samanlaisena viimeiset 20 vuotta. Naisten asenteet ja arvot näyttävät siis olevan miehiä pehmeämpiä myös suuryritysjohdossa, ainakin kun tarkastellaan taloutta ja sen toiminnan oikeudenmukaisuutta.

Taulukko 3. MC-analyysi taustamuuttujien yhteydestä businesseliitin markkinatalouskriittisyyteen.

Muuttuja	N	Poikkeama keskiarvosta	Eta	Korjattu poikkeama keskiarvosta	Beta
Sukupuoli					
Nainen	25	.30		.37	
Mies	432	-.02		-.02	
			.101		.124**
Ikä					
Alle 45 vuotta	111	-.14		-.13	
Yli 45 vuotta	346	.05		.04	
			.114		.106*
Toimiasema					
Pää/toimitusjohtaja	217	.01		-.04	
Johtoryhmän jäsen	183	-.03		.00	
Muu johto	57	.03		.15	
			.032		.082
Koulutusala					
Tekninen	209	.07		.07	
Taloudellinen	171	-.05		-.05	
Juridinen	19	-.19		-.12	
Muu	58	-.03		-.06	
			.092		.090
Maantieteellinen sijainti					
Pääkaupunkiseutu	234	.01		.03	
Etelä-Suomi	95	-.09		-.09	
Länsi-Suomi	81	.11		.09	
Itä-Suomi	24	-.18		-.30	
Pohjois-Suomi	23	.10		.06	
			.110		.126
Päätoimiala					
Teollisuus	199	-.06		-.05	
Palvelut	61	.21		.16	
Rahoitus	40	-.21		-.13	
Elektroniikka	53	-.03		-.03	
Muu/moniala	104	.08		.07	
			.155		.121
Henkilöstömäärä					
Alle 200 henkilöä	95	.10		.13	
200–500 henkilöä	121	.11		.11	
501–1000 henkilöä	70	-.01		.01	
Yli 1000 henkilöä	171	-.13		-.16	
			.155		.178*
Viennin osuus liikevaihdosta					
Ei vientiä	109	.03		.01	
1–20 %	134	.03		-.01	
21–50 %	69	.08		.11	
Yli 50 %	145	-.09		-.05	
			.086		.072
Selitysaste R ²					.097
Yhteiskorrelaatio R					.312
Asteikon keskiarvo					2.75

(* p ≤ .05, ** p ≤ .01, *** p ≤ .001)

Myös Svenska Handelshögskolanin opiskelijoiden asenteita kartoittaneessa tutkimuksessa havaittiin naisopiskelijoiden omaavan miesopiskelijoita selvästi pehmeämmät arvot, erityisesti tämä koski yritystoiminnan vastuullisuutta (Hanken 2003, 24). Vaikka kyseiset opiskelijat edustavatkin puhtaasti taloustieteellistä koulutusta, tuntuvat havaitut erot miesten ja naisten välillä toteutuvan liike-elämän korkeimmassa johdossa koulutusalaan riippumatta. Puheet johtotehtävissä olevien naisten arvojen kovuudesta eivät siten saa tukea tuloksista. Päinvastoin, mielekkäämpi tulkinta on, että naisjohtajat toimivat suuryritysten hallituksissa eräänlaisina moraalinvartijoina ja ottavat miehiä herkemmin huomioon yrityksen yhteiskunnallisen vastuun (Ks. Hajba 1990, 6). Tässä yhteydessä on kuitenkin huomattava, että vaikka naiset omaavat miehiä selvästi korkeamman keskiarvon markkinatalouskriittisyydessä, on tämä keskiarvo (3.12) silti vain hieman yli asteikon keskipisteen. Sukupuolten välistä eroa markkinatalouskriittisyydessä ei voida kuitenkaan tässä tarkentaa osaryhmätarkasteluihin, kuten esim. vertailemalla sukupuolten asenteita eri ikäryhmissä tai toimiaseman suhteen. Kuten edellä on mainittu, naisten määrä tässä aineistossa on niin alhainen, ettei se mahdollista luotettavia osaryhmävertailuja olivat ne kuinka mielenkiintoisia tahansa.

Ikä ryhmiteltiin kaksiluokkaiseksi, siten että alle 45 vuotiaat muodostavat oman ryhmänsä ja yli 45 vuotiaat oman. Tämä siksi, että iän suhteen selvä vedenjakaja suhteessa asenteisiin vaikuttaa sijaitsevan juuri näiden kahden ikäryhmän välillä. Kuten taulukosta voidaan havaita, iällä näyttää olevan selvä, mutta ei kovin vahva yhteys markkinatalouskriittiseen asennoitumiseen. Nuoremmat, alle 45 vuotiaat suuryritysjohtajat ovat vähemmän talouskriittisiä kuin heidän vanhemmat kollegansa. Tässäkin yhteydessä on huomattava, että vaikka yli 45 vuotiaat ovat talouskriittisempiä kuin alle 45 vuotiaat, on heidän markkinatalouskriittisyyden keskiarvo alle asteikon keskipisteen. Tämä tarkoittaa että yli 45 vuotiaat eivät itse asiassa ole talouskriittisiä. Oikeastaan pitäisikin sanoa, että markkinatalouskriittisyys vaikuttaa olevan vähäistä vanhimmissa ikäryhmissä, mutta se on vielä harvinaisempaa nuorimassa ikäryhmässä. Muiden tekijöiden huomioon ottaminen ei vaikuta mainittavasti ikäryhmien väliseen eroon. Sama ikäsidonlainen kriittisyys suhteessa markkinatalouden toimintaan esiintyy myös koko väestön mittakaavassa, vanhimmat ikäluokat ovat selvästi kriittisempiä kuin nuoremmat (EVA 2003, 58). J.P. Roosin (1987, 53-56) suomalaisten sukupolviluokitusta mukaillen voidaan lähiöiden sukupolveen kuuluvien businesseliitin jäsenten sanoa olevan varsin vähäisessä määrin talouskriittisiä. Vanhemmat sukupolvet, tässä tapauksessa lähinnä suuren murroksen ja jälleenrakennuksen sukupolvet, ovat puolestaan hieman kriittisempiä suhteessa talouden arvoihin ja toimintaan. Jälkimmäisen ryhmän osalta voitaisiin puhua myös suurista ikäluokista, tietyin varauksin. Vaikuttaa siis siltä, että businesseliitin sisällä vallitsee jakolinja suhtautumisessa talouteen ja sen toiminnan oikeudenmukaisuuteen juuri lähiöiden

sukupolven ja vanhempien sukupolvien välillä. Lähiöiden sukupolvi on varttunut varsin erilaisessa yhteiskunnassa ja yhteiskunnallisessa tilanteessa kuin heitä vanhemmat sukupolvet. Tämän sukupolven edustajilla ei ole enää välitöntä yhteyttä sotien ja pula-ajan kokemuksiin, ei edes heidän vanhempiensa kautta. Tämä voi olla syynä heidän vähäiseen kritiikkiinsä suhteessa markkinatalouden toimintaan. Tätä sukupolven merkitystä korostavaa tulkintaa tukee mm. Bartonin (1985, 69) tulokset, joiden mukaan iäkkäimmät businesseliitin jäsenet olivat kaikkein vähiten tulojen uudelleen jaon ja tuloerojen pienentämisen kannalla. Bartonin saamat tulokset iän vaikutuksesta ovat siis vastakkaisia tässä saatuihin tuloksiin nähden. Pelkkä ikä ei siis vaikuta talouskriittiseen asennoitumiseen vaan kyseessä täytyy olla nimenomaan sukupolvikokemukseen liittyvä ero.

Myös yrityksen koolla on yhteys markkinatalouskriittiseen asennoitumiseen. Kaikkein suurimmissa eli yli 1000 henkilön yrityksissä toimivien johtajien asenteet eroavat varsin selvästi pienemmissä yrityksissä työskentelevien kollegoidensa asenteista. Mitä pienemmästä yrityksestä on kyse, sitä markkinatalouskriittisempiä johdon asenteet näyttävät olevan. Tämä pienempien yritysten johdon kriittisyys on kuitenkin suhteellista, alle 200 henkilön yrityksissä työskentelevien johtajien saama keskiarvo (2.88) on silti alle asteikon keskipisteen. Tässäkään tapauksessa muiden muuttujien vaikutusten huomioiminen ei sanottavasti vaikuta havaittuihin eroihin. Huomionarvoista on, että toimialalla, sijainnilla tai viennin osuudella ei ole vaikutusta markkinatalouskriittisyyteen. Kaikkein suurimpien yritysten johdon varsin heikko talouskriittisyyden aste ei siis johdu näiden yritysten keskittymisestä pääkaupunkiseudulle, tai niiden suuresta vientiosuudesta. Näiden yritysten korkein johto, businesseliitin kerma, näkee suomalaisen markkinatalouden siis varsin toimivana talousjärjestelmänä, eikä sillä nähdä olevan juurikaan yhteiskunnallista eriarvoisuutta tuottavia piirteitä. Suurimmissa yrityksissä suomalainen markkinatalous nähdään siten paljon myönteisemmässä valossa, kuin keskisuurissa tai pienissä yrityksissä. Näillä yrityksillä on yleensä varsin vakiintunut asema taloudessa ja niillä on selvästi enemmän vaikutusvaltaa yhteiskunnassa kuin pienemmillä yrityksillä. Kuten liitetaulukosta 13 voidaan nähdä, 60 prosenttia alle 200 henkilön yritysten johdosta on sitä mieltä, että suomalainen markkinatalous toimii liian paljon suurten vientiyritysten ehdoilla. Yli 1000 hengen yritysten johto on puolestaan varsin eri mieltä tilanteesta, heistä vain 27 prosenttia yhtyy väitteeseen. On huomionarvoista, että ainoastaan kaikkein suurimpien yritysten johto ei katso talouden toimivan liikaa suuryritysten ehdoilla. Tätä taustaa vasten on varsin ymmärrettävää, että keskisuurissa tai sitä pienemmissä yrityksissä ollaan kriittisempiä suhteessa talouden toimintaan, nähdäänhän sen olevan pääosin suuryritysten hallinnassa. Myös yhdysvaltalaisissa tutkimuksissa on saatu viitteitä yrityksen koon yhteydestä

suuryritysjohdon asenteisiin talouden toiminnan oikeudenmukaisuudesta. Edellä mainitussa Bartonin tutkimuksessa havaittiin, että yrityksen koon kasvu lisää talouden toiminnan oikeudenmukaisuuden kokemusta suuryritysjohdossa (emt. 78). Tämä tulos on yhdenmukainen tässä tutkimuksessa saatujen tulosten kanssa, mikä tukee tulkintaa, että suurimpien yritysten johdossa nähdään talous varsin oikeudenmukaisena ja toimivana - riippumatta missä maassa kyseinen yritys sijaitsee.

Yrityksen maantieteellisellä sijainnilla vaikuttaisi myös olevan yhteys vastaajan markkinatalouskriittisyyden asteeseen, tosin tämä yhteys ei ole tilastollisesti merkitsevä. Selvin ero löytyy Itä- ja Länsi-Suomen väliltä. Itä-Suomessa toimien yritysten johtajat ovat kaikkein vähiten markkinatalouskriittisiä, kun taas Länsi-Suomessa yritysjohtajien kriittisyyden aste on kaikkein korkein. On tosin pantava merkille, ettei jälkimmäisen ryhmäkään markkinatalouskriittisyydestä saama keskiarvo (2.84) yllä yli asteikon keskipisteen, joten Länsi-Suomen businesseliittiä ei voida pitää erityisen markkinatalouskriittisenä. Itä-Suomessa suuryritysjohdon asenteet vaikuttaisivat siis olevan vähiten kriittisiä suhteessa markkinatalouden toimintaan, mutta syytä tähän onkin jo vaikeampi keksiä.

Toimialalla näyttää olevan vahvaho, mutta ei tilastollisesti merkitsevä yhteys businesseliitin markkinatalouskriittisyyteen. Erityisesti palvelujen ja rahoituksen välillä on selvä ero, rahoitussektorin yritysjohtajat ovat kaikkein vähiten markkinatalouskriittisiä kun palvelusektorilla kriittisyys on puolestaan suurinta. Palvelusektorillakaan markkinatalouskriittisyyden ei voi sanoa olevan vahvaa, sillä keskiarvo (2.91) on hieman alle asteikon keskipisteen. Pankeissa ja vakuutuslalla markkinatalouden toiminta ei siis koeta järin epäoikeudenmukaiseksi.

Beta-kertoimien perusteella henkilöstömäärällä näyttää olevan kaikkein voimakkain yksittäinen vaikutus markkinatalouskriittisyyteen, sukupuoli ja ikäryhmä tulevat vasta sen jälkeen. Muiden selittäjien huomioon ottaminen heikensi kaikkein eniten toimialan vaikutusta, Beta kerroin on selvästi alhaisempi kuin Eta kerroin. Tämä johtuu pääosin henkilöstömäärän ottamisesta mukaan analyysiin. Jo aiemmin havaittiin, että yritysten tyypillisin koko vaihtelee eri toimialoilla varsin voimakkaasti (Ks. liitetaulukko 8). Ottaen huomioon analyysissä käytetyt taustamuuttujat, voidaan mallin selitysosuutta (10 %) pitää suhteellisen hyvänä. Tässä käytetyillä taustamuuttujilla voidaan siten selittää 10 prosenttia businesseliitin markkinatalouskriittisyyden vaihtelusta, eli suurin osa vaihtelusta jää selittämättä. Todennäköisesti on olemassa useita tässä tunnistamattomia tekijöitä, joilla on vaikutus suuryritysjohdon talouskriittiseen asennoitumiseen. Esimerkiksi perhetaustalla voi

olla vaikutuksensa markkinatalouskriittisyyteen, mutta sitä emme voi tämän aineiston perusteella tietää.

8.2 Ryhmittäiset erot uusliberalismin kannatuksessa

Taulukosta 4 nähdään uusliberalismin kannatusta mittaavalle summamuuttujalle suoritettujen MC-analyysien tulokset. Levenen testin perusteella oletus ryhmien varianssien yhtäsuuruudesta on voimassa ($p=0.391$). Kuten jo muuttujan voimakkaasti vasemmalle vinon jakauman perusteella voitiin olettaa, uusliberalismin kannatus on varsin suurta businesseliitin piirissä, eikä suuria eroja vastaajien kesken löydy. Sukupuoli ja ikä eivät näytä erottelevan vastaajia uusliberalistisuuden asteen suhteen, kuten ei myöskään koulutusala.

Toimiasema on ainut henkilötason taustatekijä, jolla on vaikutusta vastaajan uusliberalistisuuden asteeseen. Uusliberalismin kannatus on kaikkein suurinta pää- ja toimitusjohtajilla, alhaisinta se on muuhun johtoon kuuluvilla. Myös johtoryhmän jäsenet eroavat selvästi uusliberalismin kannatuksessa pää/toimitusjohtajista, keskiarvon suhteen he ovat selvästi lähempänä muuhun johtoon kuuluvia kuin pää/toimitusjohtajia. Mitä korkeammalla henkilö on suurten yritysten johtoportaan, sitä voimakkaampaa uusliberalismin kannatus on. Muiden tekijöiden huomioon ottaminen jopa hieman vahvistaa tätä vaikutusta. Tässäkään erot eivät ole kovin suuria, alempaan johtoportaan kuuluvien keskiarvo uusliberalismin kannatusta mittaavalla summamuuttujalla on (3.89) eli varsin korkea. Voidaankin sanoa, että uusliberalismilla on erittäin vankka kannatus businesseliitin piirissä, mutta tämä kannatus heikkenee hieman siirryttäessä johtoportaan alaspäin.

Organisaatiotason taustatekijöistä ainoastaan viennin osuudella liikevaihdosta on vaikutusta vastaajan uusliberalismin kannatukseen. Tämä vaikutus kasvaa hieman, kun muiden muuttujien vaikutus otetaan huomioon. Mielenkiintoista on, että kaikkein voimakkainta uusliberalismin kannatus on suhteellisen vähän vientiä omaavissa yrityksissä. Kaikkein vähiten uusliberalismilla on kannatusta puolestaan niiden yritysten johdossa, joissa viennin osuus liikevaihdosta on 21–50 prosenttia. Selkein ero löytyy siis kahden keskimäisen ryhmän väliltä, jolloin vedenjakajaksi muodostuu 20 prosentin vientiosuus. Tässä on huomioitava, että yrityksen viennin osuudella on todellinen vaikutus näiden yritysten johdon uusliberalismin kannatukseen, eikä se selity vientiyritysten keskimäärin suuremmalla koolla tai toimialakohtaisilla eroilla.

Taulukko 4. MC-analyysi taustamuuttujien yhteydestä businesseliitin uusliberalismin kannatukseen.

Muuttuja	N	Poikkeama keskiarvosta	Eta	Korjattu poikkeama keskiarvosta	Beta
Sukupuoli					
Nainen	25	.08		.07	
Mies	438	.00		.00	
			.031		.031
Ikä					
Alle 45 vuotta	111	.03		.04	
Yli 45 vuotta	352	-.01		-.01	
			.025		.038
Toimiasema					
Pää/toimitusjohtaja	218	.08		.09	
Johtoryhmän jäsen	186	-.07		-.07	
Muu johto	59	-.10		-.11	
			.135		.142*
Koulutusala					
Tekninen	212	.02		.03	
Taloudellinen	172	-.01		-.02	
Juridinen	19	-.18		-.16	
Muu	60	.02		.00	
			.068		.071
Maantieteellinen sijainti					
Pääkaupunkiseutu	238	.00		.02	
Etelä-Suomi	96	.00		-.02	
Länsi-Suomi	81	.00		-.03	
Itä-Suomi	24	-.18		-.18	
Pohjois-Suomi	24	.21		.16	
			.109		.101
Päätoimiala					
Teollisuus	201	.01		.05	
Palvelut	62	.13		.07	
Rahoitus	42	-.10		-.11	
Elektroniikka	53	.01		-.03	
Muu/moniala	105	-.05		-.08	
			.105		.111
Henkilöstömäärä					
Alle 200 henkilöä	96	.09		.02	
200–500 henkilöä	123	-.04		-.06	
501–1000 henkilöä	72	.02		.05	
Yli 1000 henkilöä	172	-.02		.01	
			.083		.062
Viennin osuus liikevaihdosta					
Ei vientiä	112	-.01		.05	
1–20 %	135	.09		.08	
21–50 %	71	-.18		-.19	
Yli 50 %	145	.01		-.02	
			.149		.151*
Selitysaste R ²					.069
Yhteiskorrelaatio R					.263
Asteikon keskiarvo					4.00

(* p ≤ .05, ** p ≤ .01, *** p ≤ .001)

Pääosin kotimaan markkinoilla toimivien yritysten johto kokee siis valtion harjoittaman talouden kontrollin liian suureksi ja kannattaa yksityistämistä varsin voimakkaasti. Vientiyritysten johdon vähäisempi uusliberalismin kannatus puolestaan johtuu todennäköisesti näiden yritysten laajemmasta toimintakentästä ja siten vähäisemmästä riippuvuudesta suhteessa kotimaan markkinoihin. On ymmärrettävää, että juuri puhtaasti kotimarkkinoilla toimivissa yrityksissä johto on kaikkein voimakkaimmin yksityistämisen ja sääntelyn purkamisen kannalla, onhan näiden yritysten toiminta keskittynyt pääosin Suomen rajojen sisäpuolelle ja siten niiden toimintaedellytykset ovat varsin riippuvaisia kotimaan markkinoiden toiminnasta. Tämän johdosta näiden yritysten johto on kaikkein huolestunein paikallisten markkinoiden toimivuudesta, varsinkin kun otetaan huomioon, että sääntelyn purkamisella on varsin laaja kannatus businesseliitin piirissä.

Yrityksen maantieteellisellä sijainnilla näyttää olevan vaikutus businesseliitin uusliberalismin kannatukseen, mutta tämä yhteys ei ole tilastollisesti merkitsevä. Selvin ero löytyy Pohjois- ja Itä-Suomen väliltä, edellisessä uusliberalismin kannatus on kaikkein vahvinta ja jälkimmäisessä heikointa. Tosin Itä-Suomessa uusliberalismin kannatusta ei voi sanoa kovin heikoksi, sillä keskiarvo on selvästi yli asteikon keskipisteen (3.82).

Myös yrityksen päätoimialalla vaikuttaa olevan yhteys vastaajan uusliberalismin kannatukseen. Tämäkään yhteys ei tosin tilastollisesti merkitsevä. Selvin ero löytyy rahoituksen ja palvelualojen väliltä, rahoitussektorin yritysjohtajat kannattavat kaikkein vähiten uusliberalistista eetosta, kun palveluissa kannatus on voimakkainta. Kuitenkin myös rahoitussektorilla uusliberalismin kannatus on varsin vahvaa, keskiarvo oli selvästi yli keskipisteen (3.89). Mielenkiintoista kyllä, edellä havaittiin sama vastakkaisuus palvelusektorin ja rahoitussektorin johtajien välillä markkinatalouskriittisyydessä. Palvelusektorin yritysjohtajat ovat siten kaikkein markkinatalouskriittisimpiä, mutta kannattavat samaan aikaan eniten uusliberalismia. Rahoitussektorin osalta tilanne on päinvastainen.

Beta kertoimien perusteella havaitaan, että vastaajan toimiasemalla ja yrityksen vientiosuudella on suurin piirtein yhtä voimakas vaikutus uusliberalismin kannatukseen, vastaajan toimiasemalla tämä vaikutus on tosin hieman voimakkaampi. Muiden muuttujien vaikutuksen vakioiminen siis lisää jonkin verran vastaajan toimiaseman vaikutusta, mutta yrityksen maantieteellisen sijainnin suhteen tällä vakioinnilla on päinvastainen vaikutus. Osa tästä sijainnin vaikutuksesta selittyykin näiden maantieteellisten alueiden eroilla vientiyritysten määrässä (Ks. liitetaulukko 14). Mallin selitysosuus on selittävien muuttujien luonteen huomioiden siedettävä, analyysissä mukana olevilla

muuttujilla saadaan selitettyä noin seitsemän prosenttia businesseliitin uusliberalismin kannatuksesta. Suurin osa vaihtelusta selittyy siis sellaisilla tekijöillä, joita tässä tutkimuksessa ei ole ollut mahdollista ottaa mukaan analyysiin.

8.3 Ryhmittäiset erot markkinatalousoptimismissa

Taulukossa 5 on esitetty vastaajan markkinatalousoptimismia mittaavalle summamuuttujalle suoritettujen MC-analyysin tulokset. Levenen testin mukaan oletus ryhmien varianssien yhtäsuuruudesta on voimassa ($p=.359$). Kaikista taustamuuttujista ainoastaan sukupuolella on vaikutusta vastaajan markkinatalousoptimistisuuteen, miehet ovat naisia selvästi optimistisempia suhteessa markkinatalouden toimintaan. Naisten saama keskiarvo (3.2) on kuitenkin jonkin verran yli asteikon keskipisteen, joten myös naiset ovat optimistisiä suhteessa markkinatalouden toimintaan, tosin selvästi vähemmän kuin miehet. Tämä tulos heijastelee sukupuolten välillä havaittua eroa suhteessa markkinatalouskriittisyyteen, naistenhan havaittiin olevan selvästi miehiä kriittisempiä suhteessa markkinatalouden toimintaan. Kun otetaan lisäksi huomioon, että markkinatalouskriittisyyden ja markkinatalousoptimismin välillä havaittiin vallitsevan selvän negatiivisen korrelaation, ei sukupuolten välinen eroavuus ole suurikaan yllätys. Muiden muuttujien vaikutuksen huomioiminen heikentää sukupuolen vaikutusta, erityisesti ikä ja toimiasema heikentävät sukupuolen vaikutusta. Tämä selittyy pitkälti jo aiemmin havaitulla sukupuolten välisellä eroavuudella ikärakenteessa ja asemassa, naiset olivat miehiä nuorempia ja nuorimmassa ikäryhmässä naiset olivat miehiä selvästi harvemmin korkeimmassa johdossa (Ks. liitetaulukko1). Myös yrityksen toimialan huomioiminen vahvistaa sukupuolen vaikutusta. Tämä selittyy sillä, että naisten ja miesten välillä havaittiin selvä ero eri koulutusalojen suhteen ja toimialojen välillä havaittiin puolestaan ero koulutusalojen suhteen (Ks. liitetaulukot 3 ja 6).

Yrityksen maantieteellisellä sijainnilla on myös suhteellisen selvä yhteys businesseliitin markkinatalousoptimismiin, yhteys ei ole kuitenkaan tilastollisesti merkitsevää. Eniten markkinatalouskriittisyydessä eroavat toisistaan Länsi-Suomi ja Etelä- sekä Pohjois-Suomi. Markkinatalousoptimismi on kaikkein suurinta Länsi-Suomessa ja heikointa Etelä- ja Pohjois-Suomessa. Etelä- ja Pohjois-Suomen markkinatalousoptimismi on kuitenkin selvästi positiivisen puolella, näiden alueiden keskiarvot olivat 3.51 ja 3.49. Länsi-Suomi eroaa muista alueista suhteellisen selvästi korkean markkinatalousoptimisminsa johdosta, loput alueista ovat varsin lähellä toisiaan.

Taulukko 5. MC-analyysi businessseliitin taustamuuttujien yhteydestä markkinatalousoptimismiin.

Muuttuja	N	Poikkeama keskiarvosta	Eta	Korjattu poikkeama keskiarvosta	Beta
Sukupuoli					
Nainen	26	-.42		-.36	
Mies	440	.02		.02	
			.161		.138**
Ikä					
Alle 45 vuotta	112	-.12		-.08	
Yli 45 vuotta	354	.04		.02	
			.103		.070
Toimiasema					
Pää/toimitusjohtaja	217	.03		.01	
Johtoryhmän jäsen	185	-.01		.02	
Muu johto	64	-.08		-.11	
			.058		.065
Koulutusala					
Tekninen	214	.04		.03	
Taloudellinen	172	-.08		-.06	
Juridinen	19	.04		-.06	
Muu	61	.06		.07	
			.100		.080
Maantieteellinen sijainti					
Pääkaupunkiseutu	241	-.03		-.03	
Etelä-Suomi	96	-.07		-.05	
Länsi-Suomi	80	.19		.16	
Itä-Suomi	24	-.01		.01	
Pohjois-Suomi	25	-.05		-.07	
			.139		.119
Päätoimiala					
Teollisuus	203	.04		.07	
Palvelut	63	-.01		-.05	
Rahoitus	43	.07		.03	
Elektroniikka	53	-.10		-.07	
Muu/moniala	104	-.05		-.07	
			.084		.100
Henkilöstömäärä					
Alle 200 henkilöä	96	.00		-.01	
200–500 henkilöä	121	.03		-.02	
501–1000 henkilöä	74	-.10		-.12	
Yli 1000 henkilöä	176	.02		.07	
			.068		.105
Viennin osuus liikevaihdosta					
Ei vientiä	113	.02		.09	
1–20 %	135	.04		.08	
21–50 %	71	-.03		-.06	
Yli 50 %	147	-.04		-.11	
			.054		.143
Selitysaste R ²					.077
Yhteiskorrelaatio R					.277
Asteikon keskiarvo					3.56

(* p ≤ .05, ** p ≤ .01, *** p ≤ .001)

Myös viennin osuudella yrityksen liikevaihdosta on varsin vahva yhteys businesseliitin markkinatalousoptimismiin, mutta yhteys ei ole tilastollisesti merkitsevä. Voimakkain ero muodostuu suuren ja pienen vientiosuuden omaavien yritysten välille, yli 50 prosentin vientiosuuden yritysten johtajat ovat vähiten markkinatalousoptimistisia, kun taas alle 20 prosentin vientiosuuden omaavien yritysten johto on asenteiltaan markkinatalousoptimistisin. Suuren eli yli 50 prosentin vientiosuuden omaavien yritysten johtoa ei voida kuitenkaan pitää ei-markkinatalousoptimistisena, sillä tämänkin ryhmän keskiarvo on selvästi yli asteikon keskipisteen (3.45).

Muuttujien Beta-kertoimien perusteella viennin osuudella liikevaihdosta vaikuttaisi olevan voimakkain vaikutus vastaajan markkinatalousoptimismin asteeseen, tosin kyseisen muuttujan vaikutus ei ollut tilastollisesti merkitsevä. Sukupuolella, ainoalla tilastollisesti merkitsevällä selittäväällä muuttujalla on toiseksi korkein beta-kerroin. Verrattaessa Eta- ja Beta-kertoimia havaitaan, että muiden muuttujien vaikutuksen huomioiminen heikentää sukupuolen vaikutusta selvästi, sama koskee yrityksen maantieteellistä sijaintia. Muuttujista viennin osuuden vaikutus puolestaan vahvistuu merkittävästi kun muiden selittävien muuttujien vaikutus otetaan huomioon. Mallin selitysaste on tässä käytetyillä muuttujilla kohtuullinen, analyysissä mukana olevilla taustamuuttujilla pystytään selittämään kahdeksan prosenttia markkinatalousoptimismin vaihtelusta. Suurin osa vaihtelusta jää siten selittämättä mallissa mukana olleilla tekijöillä. Tosin jo muuttujan jakaumaa tarkasteltaessa (ks. 7.1.3) havaittiin, että sen vaihtelu on muutoinkin varsin pientä ja jakauma selvästi vino.

9. Integroitujen muuttujien yhteys asenneulottuvuuksiin

Seuraavaksi tarkastellaan kahden alkuperäisistä muuttujista luodun integroidun muuttujan yhteyttä asenneulottuvuuksiin. Nämä muuttujat on luotu yhdistämällä kaksi tai useampi alkuperäisistä taustamuuttujista.

Ensimmäinen näistä uusista muuttujista, eliittihierarkian taso, nojaa Eva Etzioni-Halevyn (1993, 29–30, 94–96) eliittiteoriaan ja siihen sisältyvään vallan rakenteiden jakoon. Tässä lähestymistavassa yhteiskunnallisen vallan ja vaikutusvallan rakenteiden nähdään jakautuvan kolmeen tasoon. Ensimmäisen tason muodostavat eliitit, tähän ryhmään kuuluvat ne henkilöt, jotka ovat vallan rakenteiden huipulla. Toisen tason muodostavat alaeliitit, joihin lukeutuvat kuuluvat valtarakenteiden keskitasolle. Kolmannen ja samalla yhteiskunnallisen vallan alimman tason muodostaa yleisö. Koska missään yhteiskunnassa resurssien ei voida katsoa jakautuvan täysin tasaisesti, tulee valtarakenteita tämän teorian mukaan kuvata pikemminkin aste-erolla kuin dikotomiolla. Tämä koskee myös eliittirakenteita. Alaeliitin muodostavat siis ne henkilöt, jotka ovat eliittien jälkeen käskyvaltasuhteissa seuraavaksi tulevia toimijoita. Yritysmaailmassa eliitin muodostavat suuryritysten korkein johto ja alaeliitin pienenpien yritysten korkein johto sekä suuryritysten keskijohto. Eliittihierarkian tasoa mittaava muuttuja muodostettiin yhdistämällä vastaajan asemaa yrityksessä sekä yrityksen henkilöstömäärää mittaavien muuttujien tiedot. Tällöin eliittiin määriteltiin kuuluvaksi yli 500 henkilöä työllistävien yritysten pää- /toimitusjohtajat sekä johtoryhmän jäsenet. Alaeliittiin määriteltiin kuuluvaksi yli 500 henkilöä työllistävien yritysten muu johto, sekä 500 henkilöä tai vähemmän työllistävien yritysten pää- /toimitusjohtajat sekä johtoryhmän jäsenet. Edellä mainittua määritelmää käyttäen eliittiin kuului 282 ja alaeliittiin 360 henkilöä.

Toinen integroitu muuttuja mittaa vastaajan uramenestystä. Muuttuja on tehty mukaillen Brittiläisten yritysjohtajien uramenestykseen vaikuttavia tekijöitä selvittäneessä tutkimuksessa käytettyä uramenestyksen mittaria (Lee 1981, 34-35). Mittarissa on yhdistetty tieto vastaajan asemasta, iästä ja yrityksen henkilöstömäärästä. Mittariin kuuluu siten samoja muuttujia kuin edellä mainittuun eliittihierarkian tasoa mittavaan muuttujaan. Uramenestystä mittaava muuttuja on kuitenkin useampiluokkainen kuin eliittihierarkian taso ja siihen on yhdistetty myös tieto vastaajan ikäryhmästä. Kaikkein menestyneimpään luokkaan luettiin kuuluvaksi yli 500 henkilöä työllistävien yritysten pää- /toimitusjohtajat. Heikoimmin menestyneeseen luokkaan luettiin 500 henkilöä tai vähemmän työllistävien yritysten yli 55 vuotiaat alempaan johtoon kuuluvat henkilöt. Taulukossa 6

on esitetty tämän uuden muuttujan jakauma. Jakauma on varsin vino ja painottunut yläpäähän, eli hyvin menestyneisiin. Tämä ei ole yllätys, edustaahan tässä käytetty aineisto pääsääntöisesti suurimpien suomalaisten yritysten korkeinta johtoa, joita voidaan pitää urallaan hyvin menestyneinä.

Taulukko 6. Businesseliitin uramenestystä mittavan muuttujan jakauma

Luokka	Arvo	%	N
Pää/toimitusjohtaja, henkilöstöä yli 500	8	16	104
Johtoryhmän jäsen, henkilöstöä yli 500	7	27	178
Pää/toimitusjohtaja, henkilöstöä alle 500	6	33	215
Johtoryhmän jäsen, henkilöstöä alle 500	5	11	72
Muu johto, 55 vuotta tai nuorempi, henkilöstöä yli 500	4	8	53
Muu johto, 55 vuotta tai nuorempi, henkilöstöä alle 500	3	1	6
Muu johto, yli 55 vuotta, henkilöstöä yli 500	2	3	19
Muu johto, yli 55 vuotta, henkilöstöä alle 500	1	1	5
(8 = parhaiten menestyneet, 1 = heikoiten menestyneet)		100	652

9.1 Eliittihierarkian tason vaikutus asenteisiin

Onko businesseliitin jäsenten asenteiden välillä eroavuuksia suhteessa heidän statukseensa kyseisen eliittiryhmän sisäisessä hierarkiassa? Tätä tarkastellaan varianssianalyysin avulla, jolloin tutkitaan eliitin ja alaeliitin keskiarvojen eroavuutta kullakin asenneulottuvuudella. Kuten taulukosta 7 voidaan havaita, varianssianalyysin perusteella eliittihierarkian tasolla on selvä vaikutus markkinatalouskriittiseen asennoitumiseen. Eliitti on vähemmän markkinatalouskriittinen asenteissaan kuin alaeliitti, tosin alaeliitin keskiarvo on vielä selvästi alle asteikon keskipisteen ja siten käytännössä ei-markkinatalouskriittinen. Tässä yhteydessä on mainittava, että varianssianalyysin käytön yksi oletuksista eli osaryhmien varianssien yhtäsuuruus ei täyty markkinatalouskriittisyyden osalta (Levenen testin p-arvo = .003). Tämän johdosta näiden tulosten luotettavuus tarkastettiin käyttämällä Kruskal-Wallis parametrifonia varianssianalyysiä, jonka käyttö ei edellytä varianssien yhtäsuuruutta tai normaalisuusoletuksen voimassaoloa. Kruskal-Wallis testin mukaan eliitti ja alaeliitti eroavat tilastollisesti erittäin merkitsevästi markkinatalouskriittisyyden suhteen, joten ryhmien välillä havaittua eroa voidaan pitää todellisena.

Taulukko 7. Eliitin ja alaeliitin keskiarvot markkinatalouskriittisyydessä, uusliberalismin kannatuksessa ja markkinatalousoptimismissa (1-ANOVA). (Keskihajonnat suluisissa.)

	Eliitti	Alaeliitti	F/Sig.	R ²
Markkinatalouskriittisyys	2.63 (0.64)	2.86 (0.74)	16.416***	.026
Uusliberalismin kannatus	3.98 (0.60)	3.99 (0.60)	0.039	.000
Markkinatalousoptimismi	3.57 (0.61)	3.55 (0.65)	0.114	.000

(* p ≤ .05, ** p ≤ .01, *** p ≤ .001)

Varianssien heteroskedastisuus johtui alaeliitin selvästi eliittiä suuremmasta keskihajonnasta, mikä tarkoittaa, että alaeliitin sisällä on selvästi enemmän vaihtelua markkinatalouskriittisyyden suhteen kuin mitä eliitin sisällä. Eliitti on siten selvästi yhtenäisempi markkinatalouskriittisessä asennoitumisessaan kuin mitä alaeliitti. Uusliberalismin kannatukseen tai markkinatalousoptimismiin eliittiryhmän sisäisen hierarkian tasolla ei puolestaan näytä olevan lainkaan vaikutusta. Businesseliitin asenteiden suhteen eliittihierarkian tasolla ei siis ole lainkaan vaikutusta uusliberalismin kannatukseen tai markkinatalousoptimismiin, mutta markkinatalouskriittisyyden suhteen vaikutus on selvä. Tämä havainto tukee jo aikaisempia tuloksia, MC-analyyseissä hain havaittiin, että taustamuuttujilla oli paras selitysvoima juuri markkinatalouskriittisyyden suhteen (taulukot 3 - 5). markkinatalouskriittisyyden suhteen löydettiin myös eniten tilastollisesti merkitseviä eroja taustamuuttujien suhteen. Jo faktorianalysista havaitaan, että markkinatalouskriittisyyden asenneulottuvuus on kaikkein vahvin, selittää se faktoreista parhaiten alkuperäisten muuttujien vaihtelua.

Kun eroavuutta mitataan eri ryhmien markkinatalouskriittisyydellä saamien keskiarvojen erotuksella, jää eliitin ja alaeliitin keskiarvojen erotus (0.23) selvästi pienemmäksi kuin esimerkiksi miesten ja naisten välinen erotus (0.39) sekä hieman pienemmäksi kuin suurimman ja pienimmän henkilöstömääräluokan välinen erotus (0.29). Eliittihierarkian tason selitysaste oli markkinatalouskriittisyyden osalta 2,6 %, joka on selvästi enemmän kuin mitä oli toimiasemalla (0,5 %) tai henkilöstömäärällä (1,6 %) yksistään. Etzioni-Halevyn teoreettinen jako eliittiin ja alaeliittiin vaikuttaa siis pätevän myös todellisuudessa, ainakin jos tarkasteluun otetaan suomalaisen businesseliitin asenteet. Tosin tämä havaittu asenteellinen eroavuus on varsin pientä.

9.2 Uramenestyksen vaikutus asenteisiin

Millainen yhteys suuryritysjohtajien uramenestyksellä on heidän asenteisiinsa, vai onko mitään yhteyttä ylipäätään havaittavissa? Taulukossa 8 on esitetty uramenestyksen yhteys kuhunkin asenneulottuvuuteen käyttäen Spearmanin järjestyskorrelaatiokerrointa. Parametriton korrelaatiokerroin valittiin, koska uramenestystä mittaavan muuttujan jakauma on erittäin vino (ks. Taulukko 6). Kuten taulukosta nähdään, uramenestyksellä on negatiivinen korrelaatio markkinatalouskriittisyyden kanssa, mutta ei merkittävää yhteyttä muihin asenneulottuvuuksiin. Menestyneimmät suuryritysjohtajat ovat siis tyypillisesti vähemmän markkinatalouskriittisiä kuin heidän vähemmän menestyneet kollegansa, tämä yhteys ei kuitenkaan ole kovin vahva (ks. Liitekuva 3). Uramenestyksellä on heikon positiivinen vaikutus sekä uusliberalismin kannatuksen että markkinatalousoptimismiin, mutta nämä yhteydet eivät ole tilastollisesti merkitseviä. Tämä tulos on yhdenmukainen jo aikaisemmin esitettyjen tulosten kanssa, samantyyppinen eroavuus löydettiin eliitin ja alaeliitin välillä suhteessa markkinatalouskriittisyyteen.

Taulukko 8. Uramenestyksen yhteys asenneulottuvuuksiin

Asenneulottuvuus	Korrelaatio uramenestyksen kanssa
Markkinatalouskriittisyys	-.143 ***
Uusliberalismin kannatus	.047
Markkinatalousoptimismi	.055
* $p \leq .05$, ** $p \leq .01$, *** $p \leq .001$	

Miten tämä markkinatalouskriittisen asennoitumisen ja uramenestyksen välinen yhteys tulisi tulkita? Ensimmäinen mahdollinen tulkinta on, että menestyäkseen urallaan ja noustakseen osaksi businesseliittiä yritysjohtajan täytyy hylätä markkinatalouskriittinen asennoituminen. Suurten yritysten korkeimpaan johtoon valitaan siten ainoastaan sellaisia henkilöitä, jotka eivät ole kriittisiä suhteessa talousjärjestelmään ja sen toimintaan. Toinen mahdollinen tulkinta olisi, että eliittiasemaan pääseminen itsessään muuttaa henkilön asennoitumista talouteen ja sen toiminnan oikeudenmukaisuuteen. Eliittiaseman myötä seuraava elintason kohoaminen ja vaikutusmahdollisuuksien lisääntyminen johtavat tämän tulkinnan mukaan positiivisempaan asennoitumiseen talouteen. Tämän aineiston perusteella ei kuitenkaan voida selvittää tätä syy-seuraus suhdetta, joten kumpaakin selitystä on pidettävä yhtäläillä pätevinä.

10. Business-eliitin asenteita voimakkaimmin erottelevat tekijät

Seuraavassa tarkastelen businesseliitin asenteita selvimmin jakavia väittämiä erotteluanalyysin avulla. Tarkoituksena on tällöin selvittää, mitkä ominaisuudet ovat näihin väittämiin eri tavoin vastanneille henkilöille tyypillisiä. Analyysiin valittiin viisi taloutta ja yhteiskuntaa käsittelevää väittämää (kysymykset 9, 13, 30, 31 ja 32), jotka jakoivat vastaajien asenteita kaikkein voimakkaimmin. Muuttujat koodattiin uudelleen siten, että täysin tai melko samaa mieltä olevat yhdistettiin omaan kategoriaan ja täysin tai jokseenkin erimieltä olevat omaan. Vaihtoehtoon vaikea sanoa vastanneet jätettiin analyysin ulkopuolelle, sillä mielenkiinnon kohteena olivat samaa ja eri mieltä olevien erot. Taulukossa 9 on esitetty näiden muuttujien prosenttijakaumat.

Taulukko 9. Yritysjohdajien asenteita voimakkaimmin jakavien väittämien jakaumat (%)

		Samaa mieltä	Eri mieltä	N
Ryhmittelijä 1	Mikäli työntekijät saisivat osallistua ja vaikuttaa yritysten päätöksentekoon nykyistä enemmän, siitä hyötyisi koko yhteiskunta	52	48	489
Ryhmittelijä 2	Luonnonsuojelun nimissä rajoitetaan taloudellista ja teollista toimintaa liian paljon	50	50	545
Ryhmittelijä 3	Markkinatalous toimii Suomessa nykyisin hyvin kaikkien kansalaisten parhaaksi	46	54	508
Ryhmittelijä 4	Vaikka hyvän sosiaaliturvan ja muiden julkisten palvelujen ylläpitäminen maksaa paljon, suomalainen hyvinvointivaltio on aina hintansa arvoinen	56	44	533
Ryhmittelijä 5	Mikäli naiset saisivat päättää nykyistä enemmän työelämässä, siitä hyötyisi koko yhteiskunta	50	50	407

Kuten taulukosta nähdään, businesseliitin asenteita voimakkaimmin jakavat väittämät koskevat varsin erilaisia teemoja. Näkemykset jakautuvat kahtia niin työntekijöiden osallistumisen, luonnonsuojelun, markkinatalouden toiminnan, hyvinvointivaltion kuin naisten työelämään osallistumisen suhteen. Seuraavassa lähdetään erotteluanalyysin avulla selvittämään, mitkä tekijät ovat tyypillisiä näiden mielipiteitä jakavien väittämien suhteen samaa ja eri mieltä oleville. Analyysissä käytettävät selittävät muuttujat ovat joko jatkuvia tai dikotomisiksi. Taustamuuttujista koulutusala, maantieteellinen sijainti ja päätoimiala muutettiin dikotomisiksi. Sukupuoli oli jo valmiiksi vain kaksi arvoa saava dikotomia, henkilöstömäärää ja viennin osuutta liikevaihdosta

voidaan pitää jatkuvina muuttujina. Mukaan otettiin myös integroidut muuttujat eliittihierarkian taso sekä uramenestys, joista edellinen oli jo valmiiksi kaksi arvoa saava dikotomia ja jälkimmäinen jatkuva. Myös kolme asenneulottuvuutta eli markkinatalouskriittisyys, uusliberalismin kannatus ja markkinatalousoptimismi ovat mukana analyyseissä. Analyysit suoritettiin siten että, kunkin ryhmittelijän suhteen heikoiten erottelevat muuttujat poistettiin yksi kerrallaan aloittaen heikomman F-arvon omaavista, kunnes päädyttiin malliin jossa kaikki muuttujat olivat tilastollisesti merkitseviä suhteessa ryhmittelijään. Koska kaikki ryhmittelevät muuttujat (Ryhmittelijä 1 – Ryhmittelijä 5) ovat kaksiluokkaisia, syntyy kussakin analyyseissä vain yksi erottelufunktio, sillä erottelufunktioita voi muodostua maksimissaan $G-1$, jossa G on ryhmien lukumäärä. Muodostuvien erottelufunktioiden erottelukyky on kaksiluokkaisen ryhmittelevän muuttujan tapauksessa aina 100 prosenttia, joten tätä tietoa ei tulla jatkossa esittämään analyyseiden yhteydessä. Yksittäisten analyyseissä olevien muuttujien suhteellista kontribuutiota erottelufunktioon mitataan muuttujan ja erottelufunktion välisellä korrelaatiolla. Muuttujan korrelaation suuruus ja etumerkki(+/-) suhteessa erottelufunktioon kertovat kuinka voimakkaasti ja minkä suuntaisesti kyseinen muuttuja on yhteydessä erottelufunktioon. Näitä korrelaatioita tulkitaan samaan tapaan kuin faktorilatauksia faktorianalyyseissä (Huberty 1994, 209). Erotteluanalyysin tulokset havainnollistavissa taulukoissa esitetään yksittäisten analyyseissä olevien muuttujien ja erottelufunktion väliset korrelaatiot sekä erottelijoiden keskiarvot molemmissa ryhmissä eli ryhmäkeskiarvot. Nämä ryhmäkeskiarvot ovat standardoituja keskiarvoja. Erottelupistemäärät on ensin standardoitu koko aineistolle, jonka jälkeen on laskettu ryhmäkohtaiset erottelupistemäärien keskiarvot (Nummenmaa ym. 1997, 112). Erottelufunktion nollapiste on kaikkien tapausten keskiarvo. (Ks. Erotteluanalyysistä tarkemmin Huberty 1994). Erotteluanalyysin oletuksista ryhmien muodostaminen toisistaan riippumatta ei tuota ongelmia. Kovarianssimatriisien yhtäsuuruusoletus ei täyty minkään ryhmittelijän osalta, Boxin M-testin p-arvo oli kunkin ryhmittelijän osalta tilastollisesti erittäin merkitsevä.

10.1 Ryhmittelijä 1: Työntekijöiden osallistuminen yritysten päätöksentekoon

Ensimmäisen ryhmittelijän suhteen analyysi tuottaa erottelufunktion, jonka ominaisarvo on 0.121 ja kanoninen korrelaatio 0.329. Funktion kanonista korrelaatiota voidaan pitää suhteellisen hyvänä. Funktion erottelukyky on tilastollisesti erittäin merkitsevä (Wilks' lambda=.892, $X^2=42.616$, $p<.001$). Taulukossa 10 on esitetty ne muuttujat, jotka otettiin mukaan lopulliseen malliin. Kuten taulukosta nähdään, funktio muodostuu asennetekijöistä, sekä yksilö- ja organisaatiotason taustatekijöistä. Voimakkaimmin erottelufunktioon on yhteydessä yrityksen sijainti

pääkaupunkiseudulla sekä markkinatalouskriittisyyden asenneulottuvuus. Muuttujista sijainti pääkaupunkiseudulla, taloudellinen koulutus ja uusliberalismin kannatus ovat negatiivisesti yhteydessä erottelufunktion, mikä näkyy muuttujien ja funktion välisenä negatiivisena korrelaationa. Muut muuttujat omaavat positiivisen korrelaation erottelufunktion eli ovat siihen positiivisesti yhteydessä. Standardoitujen kertoimien avulla muuttujien suhteellista tärkeyttä tarkasteltaessa huomataan muutamia eroavuuksia suhteessa taulukossa 10 esitettyihin korrelaatiokertoimiin (liitetaulukko 18). Markkinatalouskriittisyys nousee selvästi tärkeimmäksi muuttujaksi, sen jälkeen tulevat sijainti pääkaupunkiseudulla sekä sijainti Pohjois-Suomessa. Selvästi heikoin kerroin on puolestaan dummy-muuttujalla tekninen koulutus.

Taulukko 10. Erottelufunktion ja muuttujien väliset korrelaatiot sekä ryhmäkeskiarvot

”Mikäli työntekijät saisivat osallistua ja vaikuttaa yritysten päätöksentekoon nykyistä enemmän, siitä hyötyisi koko yhteiskunta”	
Sijainti pääkaupunkiseutu	- .609
Markkinatalouskriittisyys (lo–hi)	+ .607
Sijainti Länsi-Suomi	+ .434
Toimiala teollisuus	+ .364
Sijainti Pohjois-Suomi	+ .327
Tekninen koulutus	+ .309
Taloudellinen koulutus	- .300
Uusliberalismin kannatus (lo–hi)	- .291
	Ryhmäkeskiarvot
Eri mieltä	- .355
Samaa mieltä	+ .340

Ryhmäkeskiarvoista voidaan nähdä, että väitteen kanssa eri mieltä olevat sijoittuvat erotteludimension negatiiviseen päähän ja samaa mieltä olevat positiiviseen päähän. Niille, jotka eivät koe työntekijöiden osallistumisen yritysten päätöksenkoon hyödyttävän koko yhteiskuntaa on siten tyypillistä vähäinen kriittisyys suhteessa markkinatalouden toimintaan sekä uusliberalismin kannatus. Tähän ryhmään kuuluvat ovat todennäköisimmin pääkaupunkiseudulla työskenteleviä sekä taloudellisen koulutuksen omaavia. Pääkaupunkiseudulla toimivissa yrityksissä työskentelevät, taloudellisen koulutuksen, alhaisen markkinatalouskriittisyyden ja vahvan uusliberalismin kannatuksen omaavat suuryritysjohtajat eivät siis koe työntekijöiden vaikutusmahdollisuuksien

lisäämisen hyödyttävän yhteiskuntaa. Erotteludimension toiseen päähän sijoittuvat puolestaan tyypillisimmin markkinatalouskriittisen asenteen sekä heikon uusliberalismin omaavat henkilöt. Väitteen kanssa samaa mieltä olevat omaavat todennäköisimmin teknisen koulutuksen, työskentelevät yrityksissä, joiden toimialana on teollisuus ja sijaintina Länsi- tai Pohjois-Suomi. Keskeiset erottavat tekijät suhtautumisessa työntekijöiden vaikutusmahdollisuuksien lisäämisen hyödyllisyyteen liittyvät siis voimakkaasti yrityksen maantieteelliseen sijaintiin sekä vastaajan koulutusalaan. Vastakohtapareiksi muodostuvat yhtäältä pääkaupunkiseutu ja Länsi-/Pohjois-Suomi sekä toisaalta teknisen ja taloudellisen koulutuksen omaavat. Asenneulottuvuuksien suhteen erotteleviksi, ja siten tässä tapauksessa toisilleen vastakkaisiksi, muodostuvat ulottuvuudet olivat markkinatalouskriittisyys ja uusliberalismin kannatus. Jälkimmäisten osalta vastakohtaisuus ei ollut yllätys, havaittiinhan kyseisten asenneulottuvuuksien välillä selvä negatiivinen yhteys jo aiemmin (ks. taulukko 3). Mielenkiintoista on sen sijaan taloudellisen ja teknisen koulutuksen välillä havaittu vastakkaisuus. Taloudellisen koulutuksen omaavat eivät koe työntekijöiden vaikutusmahdollisuuksien lisäämisen yritysten päätöksenteossa hyödyttävän yhteiskuntaa kun taas teknisen koulutuksen saaneet näkevät näiden vaikutusmahdollisuuksien lisäämisen selvästi hyödyllisempänä.

10.2 Ryhmittelijä 2: Luonnonsuojelu taloudellista toimintaa rajoittavana tekijänä

Toisen ryhmittelijän osalta erottelufunktion erottelukykyä voidaan pitää hyvänä, funktion ominaisarvo on 0.154 ja kanoninen korrelaatio 0.365. Myös tämän funktion erottelukyky on tilastollisesti erittäin merkitsevä (Wilks' $\lambda=0.867$, $X^2=66.645$, $p<.001$). Taulukossa 11 on esitetty erottelufunktion muodostavat muuttujat. Muuttujien joukossa on sekä asenneulottuvuuksia että yksilö- ja organisaatiotason taustatekijöitä. Voimakkaimmin erottelufunktioon ovat yhteydessä uusliberalismin kannatuksen ja markkinatalouskriittisyyden asenneulottuvuudet. Muuttujista uusliberalismin kannatus, ikäryhmä ja sijainti Pohjois-Suomessa ovat yhteydessä funktioon positiivisesti. Markkinatalouskriittisyys ja sijainti Etelä-Suomessa puolestaan omaavat negatiivisen korrelaation erottelufunktioon. Asetettaessa muuttujat standardoitujen painokertoimien suhteen tärkeysjärjestykseen, havaitaan järjestyksen olevan lähes identtinen taulukossa 11 esitetyle järjestykselle (liitetaulukko 19). Ryhmäkeskiarvoista nähdään, että väitteen kanssa eri mieltä olevat sijoittuvat erotteludimension negatiiviseen päähän ja samaa mieltä olevat positiiviseen päähän. Luonnonsuojelun nimissä tapahtuvan teollisen ja taloudellisen toiminnan rajoittamisen kokevat

siten liian suureksi ne businesseliitin jäsenet, jotka omaavat voimakkaan uusliberalismin kannatuksen ja alhaisen markkinatalouskriittisyyden.

Taulukko 11. Erottelufunktion ja muuttujien väliset korrelaatiot sekä ryhmäkeskiarvot

”Luonnonsuojelun nimissä rajoitetaan taloudellista ja teollista toimintaa liian paljon”	
Uusliberalismin kannatus (lo–hi)	+ .646
Markkinatalouskriittisyys (lo–hi)	- .494
Sijainti Etelä-Suomi	- .361
Ikäryhmä (lo–hi)	+ .352
Sijainti Pohjois-Suomi	+ .259
	Ryhmän painopiste
Eri mieltä	- .384
Samaa mieltä	+ .399

Myös korkea ikä ja vastaajan yrityksen sijainti Pohjois-Suomessa on tyypillistä niille, jotka näkevät luonnonsuojelun rajoittavan liikaa taloudellista toimintaa. Markkinatalouskriittisen asennoitumisen omaavat ja uusliberalismia vähän kannattavat kuuluvat tyypillisesti väitteen kanssa eri mieltä oleviin. Eri mieltä olevat ovat myös todennäköisemmin Etelä-Suomesta kuin muualta maasta. Luonnonsuojelun kokevat siis taloudelliselle toiminnalle haitalliseksi nimenomaan iäkkäimmät, Pohjois-Suomessa sijaitsevan yrityksen johdossa toimivat ja korkean uusliberalismin kannatuksen omaavat businesseliitin jäsenet. Ne, jotka eivät koe luonnonsuojelun rajoittavan liaksi taloudellista tai teollista toimintaa ovat useimmin Etelä-Suomessa toimivien yritysten johtajia, suhteellisesti muita nuorempia ja markkinatalouskriittisiä. Myös tämän ryhmittelevän muuttujan suhteen uusliberalismin kannatus ja markkinatalouskriittisyys näyttäytyvät toisilleen vastakkaisina asenneulottuvuuksina. Maantieteellisen sijainnin suhteen Etelä- ja Pohjois-Suomi näyttävät toisilleen vastakkaisina suhtautumisessa luonnonsuojeluun. Tämä voi johtua mm. erityisesti Pohjois-Suomeen kohdistuneista metsäkiistoista. Toisaalta, sama maantieteelliseen sijaintiin liittyvä eroavuus suhteessa luonnonsuojeluun on havaittavissa myös koko väestön tasolla. Väitteen kanssa eri mieltä olevia oli eniten Etelä-Suomessa (49 %), kun taas Pohjois-Suomessa oli eniten väitteen kanssa samaa mieltä olevia (54 %). Myös ikä näyttää vaikuttavan suuryritysjohdon suhtautumiseen luonnonsuojeluun. Sama iän ja luonnonsuojeluun suhtautumisen välinen yhteys on havaittavissa myös perusväestön tasolla. Iän ja edellä mainitun väitteen välinen korrelaatio oli perusväestössä

varsin korkea (.338) ja tilastollisesti erittäin merkitsevä. Mitä vanhemmasta henkilöstä oli kyse, sitä tyypillisemmin luonnonsuojeluun suhtauduttiin negatiivisesti. Täten voidaan sanoa, että businesseliitin tasolla havaittu tulos mitä ilmeisimmin heijastelee koko väestön tasolla havaittua ilmiötä.

10.3 Ryhmittelijä 3: Markkinatalouden toiminta

Kolmannen ryhmittelijän suhteen muodostetun erottelufunktion ominaisarvo on 0.236 ja kanoninen korrelaatio 0.437. Funktion erottelukyky on tilastollisesti erittäin merkitsevä (Wilks' lambda=.809, $X^2=96.650$, $p<.001$). Tämän erottelufunktion kanonista korrelaatiota voidaan pitää varsin hyvänä. Taulukossa 12 on esitetty ne muuttujat, joista erottelufunktio koostuu. Taulukosta voidaan nähdä, että tämän ryhmittelijän suhteen syntyneeseen erottelufunktioon sisältyy niin asenneulottuvuuksia kuin henkilötason taustatekijöitä.

Taulukko 12. Erottelufunktion ja muuttujien väliset korrelaatiot sekä ryhmäkeskiarvot

”Markkinatalous toimii Suomessa nykyisin hyvin kaikkien kansalaisten parhaaksi”	
Markkinatalouskriittisyys (lo–hi)	- .758
Markkinatalousoptimismi (lo–hi)	+ .592
Sukupuoli (nainen–mies)	+ .344
Uusliberalismin kannatus (lo–hi)	+ .333
Uramenestys (lo–hi)	+ .215
Eliittihierarkian taso (alaeliitti–eliitti)	+ .206
	Ryhmän painopiste
Eri mieltä	- .517
Samaa mieltä	+ .454

Funktioon on kaikkein voimakkaimmin yhteydessä markkinatalouskriittisyyden ja markkinatalousoptimismin asenneulottuvuudet. Markkinatalouskriittisyyden asenneulottuvuus on ainoa muuttuja, joka omaa negatiivisen korrelaation erottelufunktioon. Kaikkien muiden muuttujien korrelaatiot ovat positiivisia. Standardoituja painokertoimia tarkasteltaessa muuttujien tärkeysjärjestys säilyy varsin pitkälle samana kuin korrelaatioiden suhteen järjestettynä. Ainoa poikkeus on uramenestys, joka putoaa listan viimeiseksi ja omaa erittäin heikon kertoimen. Tämä

johtuu siitä, että eliittihierarkian taso sisältää paljon samaa informaatiota kuin uramenestystä mittaava muuttuja. Tällöin heikompi näistä menettää suurimman osan vaikutuksestaan, kun toisen muuttujana vaikutus otetaan huomioon. Ryhmäkeskiarvoja tarkasteltaessa havaitaan, että väitteen suhteen eri mieltä olevat sijoittuvat erotteludimension negatiiviseen ja samaa mieltä olevat positiiviseen päähän. Alhaisen markkinatalouskriittisyyden asteen, vahvan markkinatalousoptimismin ja voimakkaan uusliberalismin kannatuksen omaavat ovat samaa mieltä väitteen kanssa, eli katsovat suomalaisen markkinatalouden toimivan kaikkien kansalaisten parhaaksi. Tähän ryhmään kuuluvat ovat todennäköisemmin miehiä kuin naisia, sekä ovat eliittihierarkiassa todennäköisemmin eliitin kuin alaeliitin jäseniä. Heille on myös tyypillisempää parempi uramenestys, kuin väitteen kanssa eri mieltä olevilla kollegoillaan. Erotteludimension toiseen päähän sijoittuvat ovat puolestaan markkinatalouskriittisiä, vähemmän optimistisia suhteessa markkinatalouteen ja sen toimintaan, sekä kannattavat vähemmän uusliberalistista ideologiaa. Ryhmään kuuluvat ovat todennäköisemmin naisia kuin miehiä. Tulos tukee jo aiemmin havaittua eroa miesten ja naisten suhtautumisessa markkinatalouteen ja sen toimintaan. MC-analyyseissä havaittiin, että naiset ovat miehiä markkinatalouskriittisempiä ja vähemmän markkinatalousoptimistisia (taulukot 3 ja 5). Sama sukupuolien välinen ero on havaittavissa myös koko väestön tasolla, naiset olivat miehiä lähes kaksi kertaa harvemmin tämän väittämän kanssa samaa mieltä. Koko väestön tasolla sekä miehet että naiset suhtautuivat väitteeseen kuitenkin varsin skeptisesti, molemmissa ryhmissä yli 60 prosenttia oli väitteen kanssa eri mieltä. Suhtautumisessa markkinatalouden toiminnan oikeudenmukaisuuteen keskeisinä erottelevina tekijöinä olivat siis asenneulottuvuudet sekä sukupuoli. Myös eliittihierarkian taso ja uramenestys olivat erottelevia tekijöitä suhtautumisessa markkinatalouden toiminnan tasapuolisuuteen.

10.4 Ryhmittelijä 4: Suhtautuminen hyvinvointivaltioon

Hyvinvointivaltion kannatusta mitanneen neljännen ryhmittelijän erottelufunktion ominaisarvo on 0.302 ja kanoninen korrelaatio 0.481. Funktion erottelukyky on tilastollisesti erittäin merkitsevä (Wilks' lambda=.768, $X^2=106.904$, $p<.001$). Tämän erottelufunktion ominaisarvoa ja kanonista korrelaatiota voidaan pitää erittäin hyvinä. Taulukosta 13 voidaan nähdä ne muuttujat, jotka otettiin mukaan lopulliseen malliin. Kuten taulukosta nähdään, erottelufunktio koostuu asenneulottuvuuksista ja organisaatiotason taustatekijöistä. Funktioon on kaikkein voimakkaimmin yhteydessä uusliberalismin kannatuksen ja markkinatalouskriittisyyden asenneulottuvuudet.

Muuttujista uusliberalismin kannatus ja sijainti Etelä-Suomessa omaavat positiivisen korrelaation suhteessa erottelufunktioon. Markkinatalouskriittisyys, sijainti Itä-Suomessa ja toimialana rahoitus ovat puolestaan yhteydessä erottelufunktioon negatiivisesti. Asetettaessa muuttujat standardoitujen painokertoimien perusteella tärkeysjärjestykseen, havaitaan tilanteen pysyneen lähes muuttumattomana (liitetaulukko 21).

Taulukko 13. Erottelufunktion ja muuttujien väliset korrelaatiot sekä ryhmäkeskiarvot

”Vaikka hyvän sosiaaliturvan ja muiden julkisten palvelujen ylläpitäminen maksaa paljon, suomalainen hyvinvointivaltio on aina hintansa arvoinen”	
Uusliberalismin kannatus (lo–hi)	+ .823
Markkinatalouskriittisyys (lo–hi)	- .494
Sijainti Etelä-Suomi	+ .295
Toimiala rahoitus	- .249
Sijainti Itä-Suomi	- .218
	Ryhmän painopiste
Eri mieltä	+ .480
Samaa mieltä	- .625

Ryhmäkeskiarvoista nähdään, että väitteen kanssa eri mieltä olevat sijoittuvat erotteludimension positiiviseen päähän ja samaa mieltä olevat negatiiviseen päähän. Hyvinvointivaltiota kannattavat, sen kustannuksista huolimatta, markkinatalouskriittisen asennoitumisen ja heikon uusliberalismin kannatuksen omaavat suuryritysjohtajat. Uusliberalismin kannatuksen yhteys hyvinvointivaltioon suhtautumiseen oli odotettavissa, uusliberalistisen eetoksen keskeisenä osanahan on juuri hyvinvointivaltiollisten menojen leikkaaminen ja markkinaohjauksen korostaminen. Väitteen kanssa samaa mieltä olevat ovat todennäköisemmin Itä-Suomessa kuin muualla maassa toimivien yritysten johtajia. Hyvinvointivaltiota kannattavat myös muita toimialoja todennäköisemmin rahoitussektorin yritysjohtajat. Erotteludimension toiseen, hyvinvointivaltiota vähemmän kannattavaan ryhmään sijoittuvat uusliberalistista eetosta vahvasti kannattavat ja markkinatalouteen vähemmän kriittisesti suhtautuvat businesseliitin jäsenet. Väitteen kanssa eri mieltä olevat ja siten hyvinvointivaltiota heikosti tukevat suuryritysjohtajat työskentelevät muita todennäköisemmin Etelä-Suomessa toimivissa yrityksissä. Businesseliitin jäsenten suhtautumiseen hyvinvointivaltioon vaikuttaa siten keskeisesti vastaajan asennoituminen markkinatalouteen ja yksityistämiseen, yrityksen maantieteellinen sijainti ja toimiala. Vastakohtapareiksi muodostuvat yhtäältä

markkinatalouskriittiset ja uusliberalismia kannattavat, sekä toisaalta Itä- ja Etelä-Suomessa toimivien yritysten johtajat. Mielenkiintoiseksi tämän eron tekee havainto, että samankaltainen alueellinen eroavuus suhtautumisessa hyvinvointivaltioon on löydettävissä myös koko väestön tasolla. Toisin kuin businesseliitin sisällä, kansalaismielipiteessä hyvinvointivaltiolla on vankkumaton tuki, peräti 72 prosenttia on väitteen kanssa samaa mieltä. Etelä-Suomessa on eniten väitteen kanssa eri mieltä olevia, kun taas Pohjois-Suomessa kaikkein vähiten. Vaikka maantieteelliset erot koko väestön asenteissa eivät noudata täysin samaa linjaa kuin businesseliitillä, voidaan tiettyjä yhtäläisyyksiä havaita. Sekä kansan että businesseliitin sisällä hyvinvointivaltiota tukevat vähiten Etelä-Suomessa asuvat henkilöt.

10.5 Ryhmittelijä 5: Naisten päätävältä työelämässä

Naisten päätävältä työelämässä käsittelevän ryhmittelijän suhteen analyysin tuottaman erottelufunktion ominaisarvo on 0.090, ja kanoninen korrelaatio 0.287. Myös tämän funktion erottelukyky on tilastollisesti erittäin merkitsevä (Wilks' lambda=.917, $X^2=33.064$, $p<.001$). Funktion ominaisarvo on suhteellisen alhainen, kuten myös kanoninen korrelaatio. Taulukossa 14 on esitetty ne muuttujat, jotka päätyivät lopulliseen malliin. Funktio koostuu kahdesta henkilötason taustamuuttujasta ja yhdestä asenneulottuvuudesta. Erottelufunktioon on kaikkein voimakkaimmin yhteydessä vastaajan sukupuoli. Standardoiduista painokertoimista nähtävä muuttujien suhteellinen tärkeysjärjestys on identtinen taulukossa esitetyn järjestyksen kanssa (liitetaulukko 22).

Taulukko 14. Erottelufunktion ja muuttujien väliset korrelaatiot sekä ryhmäkeskiarvot

”Mikäli naiset saisivat päättää nykyistä enemmän työelämässä, siitä hyötyisi koko yhteiskunta”	
Sukupuoli (nainen–mies)	+ .723
Markkinatalouskriittisyys (lo–hi)	- .516
Ikäryhmä (lo–hi)	+ .488
	Ryhmän painopiste
Eri mieltä	+ .306
Samaa mieltä	- .292

Muuttujista vastaajan sukupuoli ja ikäryhmä omaavat positiivisen ja markkinatalouskriittisyyden asenneulottuvuus negatiivisen korrelaation erottelufunktion kanssa. Ryhmäkeskiarvojen perusteella väitteen kanssa eri mieltä olevat sijoittuvat erotteludimension positiiviseen ja samaa mieltä olevat

negatiiviseen päähän. Naisille lisää päätäntävaltaa työelämässä toivovat siten naiset, markkinatalouskriittisen asennoitumisen omaavat ja nuorimmat businesseliitin jäsenet. Väitteen kanssa eri mieltä olevat ovat tyypillisesti miehiä, vähän markkinatalouskriittisiä ja iäkkäitä. Suhtautumiseen naisten aseman parantamiseen työelämässä vaikuttaa siten vastaajan sukupuoli, ikä sekä markkinatalouskriittisyyden aste. Vastakohtapareiksi muodostuvat miehet ja naiset, sekä nuoret ja vanhat. Erot sukupuolien ja ikäryhmien välillä suhtautumisessa miesten ja naisten tasa-arvoon eivät ole kovin yllättäviä. Koska koko väestön kattaneessa kyselyssä ei käytetty samaa väittämää, suora vertailu kansan ja businesseliitin välillä ei ole mahdollista. Kansalaismielipidettä kartoittaneessa kyselyssä oli kuitenkin väittämä, jota voidaan käyttää suuntaa antavana vertailukohtana. Väittämän muotoilu oli seuraava: ”Naiset ja miehet ovat Suomessa nykyisin riittävän tasa-arvoisia”. Kun vastausten jakaumaa tarkastellaan sukupuolen ja iän suhteen, havaitaan sama ilmiö kuin businesseliitin tasolla. Lähes 80 prosenttia miehistä oli sitä mieltä, että naiset ja miehet ovat jo riittävän tasa-arvoisia Suomessa, kun puolet naisista näki tilanteen päinvastaisena. Iällä näyttää olevan yhteys suhtautumiseen miesten ja naisten tasa-arvoon myös koko väestön tasolla, tämä yhteys ei kuitenkaan ole lineaarinen. Kuten olettaa saattaa, vanhimmat ikäryhmät kokevat naiset ja miehet jo riittävän tasa-arvoisiksi. Yllättävämpää on sen sijaan se, että myös kaikkein nuorin ikäryhmä (18–20 vuotiaat) ovat väitteen kanssa lähes yhtä usein samaa mieltä kuin iäkkäimmät. Jos nuorin ikäryhmä jätetään huomiotta, on iän yhteys miesten ja naisten tasa-arvoisuuden kokemiseen koko väestön tasolla samanlainen kuin mitä oli businesseliitillä.

11. Yhteenveto ja johtopäätökset

Suuryritysten johto omaa ja käyttää suurta taloudellista valtaa nyky-Suomessa. Eliittejä, varsinkaan talouden eliittejä, ei ole suomalaisessa sosiologiassa tutkittu juuri lainkaan viimeisinä vuosikymmeninä. Businesseliitti on hedelmällinen tutkimuskohde varsinkin nyt, kun uusliberalistinen talousoppi omaa vallitsevan aseman talouden kielessä ja käytännöissä. Talouden kielenkäyttö on laajentunut käsittämään yhä laajenevaa asijoukkoa ja talouden tarpeita korostavat perustelut ovat yhä suuremmissa roolissa nykyisessä talouspolitiikassa. Koska taloutta kontrolloidaan valtion taholta menneisiin vuosikymmeniin verrattuna huomattavasti vähemmän, voidaan suuryritysten johdolla katsoa olevan huomattavasti enemmän vaikutusvaltaa kuin ennen, niin taloutta kuin politiikkaakin koskevissa asioissa. Tämän johdosta voidaan katsoa että juuri suuryritysten johto muodostaa tärkeimmän ja vaikutusvaltaisimman ryhmän talouden toimijoista.

Tässä tutkimuksessa tarkasteltiin kyselyaineiston avulla suuryritysjohdon eli businesseliitin asenteita ja näiden asenteiden yhtenäisyyttä nojaten eliittiteoriaan, pyrkien siten valottamaan tämän erittäin vaikutusvaltaisen ryhmän näkemyksiä ja toiveita yhteiskunnasta ja sen kehityssuunnista.

Ensimmäisenä tutkimustehtävänä oli arvioida kansan ja businesseliitin asenteellista etäisyyttä. Toisena tutkimustehtävänä oli selvittää suomalaisen businesseliitin asenteita ja asenteellista yhtenäisyyttä eli koheesiota. Tutkimuksen aineistoina käytettiin Elinkeinoelämän valtuuskunnan (EVA) vuonna 1997 keräämän suomalaisen suuryritysjohdon (N=672) asenteita ja arvoja kartoittaneen kyselytutkimuksen aineistoa, sekä EVA:n vuodenvaihteessa 1996–1997 keräämän kansalaismielipidettä (N=2409) kartoittaneen tutkimuksen aineistoa.

Tutkimuksessa havaittiin, että kansalaismielipidettä ja businesseliitin asenteita voimakkaimmin erottavat väittämät liittyivät keskeisiin yhteiskunnallisiin kysymyksiin, erityisesti tasa-arvoiseen tulonjakoon sekä työntekijöiden ja työnantajien etujen yhteneväisyyteen. Suurin yksittäinen asenneero kansan ja businesseliitin välillä koskee nimenomaan tulojaon tasaamista. Businesseliitti vastusti voimakkaasti tasa-arvoperiaatteen noudattamista tulojakopolitiikassa, kun taas kansa oli yhtä yksimielisesti tasa-arvoisen tulonjakopolitiikan kannalla. Suuryritysjohdo myös koki, että suomalainen markkinatalous toimisi tehokkaammin, mikäli se sallisi nykyistä suuremmat tuloerot. Kansa suhtautui tähän väitteeseen varsin skeptisesti. Kansa myös koki, että nykyinen suomalainen markkinatalous tuottaa liian suuria tulo- ja hyvinvointieroja, businesseliitin mielestä tilanne oli päin

vastainen. Erot kansan ja businesseliitin suhtautumisessa tulojaon tasaamiseen pääteltiin johtuvan pääosin ryhmien erilaisista näkemyksistä siitä, mikä olisi optimaalinen tai hyväksyttävä tuloerojen aste. Henkilökohtaisten tulojen oletettiin olevan toinen asenne-eroja selittävä tekijä. Businesseliitin tulot ovat selvästi muita eliittiryhmiä suuremmat (Ruostetsaari 2003, 170). Suuryritysjohtajien tulot ovat lisäksi yli kaksinkertaistuneet viimeisen kymmenen vuoden aikana (Helsingin Sanomat 4.11.2002). Oletusta tulojen vaikutuksesta asenteisiin tuki myös havainto, että palkansaajista johtavassa asemassa olevat ja ylemmät toimihenkilöt muistuttivat suhtautumisessaan tuloeroihin työntekijöitä ja alempia toimihenkilöitä selvästi enemmän businesseliittiä. Suuryritysjohto oli aineiston keräämisvuonna vahvasti EMU:un liittymisen kannalla, kansa oli selvästi varovaisempi toivomissaan tulevaisuuden ratkaisuissa. Kansan ja businesseliitin asenteita jakoi myös suhtautuminen työntekijöiden ja työnantajien etujen yhteneväisyyteen. Suuryritysjohto koki, että näiden ryhmien edut ovat pitkälti yhteneväiset, kansalaismielipide oli jakautunut väittämän suhteen kahteen leiriin.

Kansalaismielipidettä ja businesseliitin asenteita yhdistävät väittämät koskivat varsin yleisen tason toimenpiteitä. Keskeisiä asenteita yhdistäviä tekijöitä olivat korkea laatu Suomen tulevaisuuden menestyksen eväänä, onni suomalaisuudesta, tyytymättömyys poliittisiin puolueisiin, suhtautuminen luonnonsuojelun nimissä tapahtuvaan taloudellisen toiminnan rajoittamiseen sekä näkemys politiikan ja talouden välillä vallitsevasta jännitteestä. Suomalaiset ovat siis edelleen yhteiskuntaluokasta tai kerrostumasta riippumatta yksimielisiä siitä, että on lottovoitto syntyä Suomeen. Suomea halutaan kehittää korkeaan laatuun panostavaksi yhteiskunnaksi, eikä luonnonsuojelun haluta haittaavan liikaa tätä taloudellista kehitystä. Kaikkein selvin yhtenäisyys löytyi näkemyksestä korkeaan laatuun panostamisen tärkeydestä tulevaisuuden menestyksen takaajana. Suhtautuminen luonnonsuojeluun jakoi sekä businesseliitin että kansalaismielipiteen kahteen leiriin, niihin jotka näkivät luonnonsuojelun nimissä tapahtuvan teollisen toiminnan rajoittamisen liian suurena ja niihin, jotka kokivat tilanteen päinvastaisena. Poliittisten voimien ja markkinavoimien välillä vallitsevan vahvan jännitteen olemassaolosta sekä kansa että businesseliitti oli pitkälle samaa mieltä, tosin eri laisin näkökohdin. Kansa näki suomalaisen yhteiskunnan ajautuneen liiaksi markkinavoimien ohjattaviksi, kun taas businesseliitti ei ollut tilanteesta juurikaan huolissaan. Molemmat ryhmät katsoivatkin, että poliittiselta päätöksenteolta oli siirtynyt paljon valtaa talouden toimijoille. Kansa kokeekin, että markkinavoimista on tullut ylin päättäjä, jonka asettamiin ehtoihin poliitikkojen on mukauduttava.

Faktorianalyysin perusteella businesseliitin asenteissa keskeiset ulottuvuudet muodostivat markkinatalouskriittisyys, uusliberalismin kannatus sekä markkinatalousoptimismi. Markkinatalouskriittisyyteen sisältyvät väittämät käsittelivät markkinavoimien ja taloudellisten arvojen ylivaltaa yhteiskunnassa sekä markkinatalouden epäoikeudenmukaisuutta. Uusliberalismin kannatus sisältää väittämiä, joissa käsiteltiin mm. ammattiyhdistysliikkeen roolia, julkisen sektorin raskautta ja yksityistämisen tarvetta. Markkinatalousoptimismin asenneulottuvuus koostui väittämistä, jotka käsittelivät suomalaista markkinataloutta hyvinvoinnin turvaavana, työntekoon motivoivana ja moniarvoisuuden takaavana järjestelmänä. Faktoreille voimakkaimmin latautuneista muuttujista muodostettiin keskiarvosummamuuttujat mittaamaan kutakin asenneulottuvuutta. Uusliberalismilla ja markkinatalousoptimismilla oli asenneulottuvuuksista kaikkein vahvin kannatus businesseliitin piirissä, markkinatalouskriittisyys oli odotetusti varsin heikkoa.

MC-analyysin perusteella voimakkain yhteys markkinatalouskriittisyyteen oli yrityksen henkilöstömäärällä, vastaajan sukupuolella ja ikäryhmällä. Naiset olivat miehiä selvästi kriittisempiä suhteessa markkinatalouden toimintaan ja arvoihin. Businesseliitin jäsenistä nuorimpaan ikäryhmään kuuluvat ja suurimmissa yrityksissä työskentelevät olivat kaikkein vähiten markkinatalouskriittisiä, kun taas iäkkäämmät ja alle 500 henkilön yrityksissä toimivat olivat kriittisimpiä suhteessa suomalaiseen markkinatalouteen.

Toimiasemalla ja viennin osuudella liikevaihdosta oli MC-analyysin perusteella voimakkain yhteys uusliberalismin kannatukseen. Pää- ja toimitusjohtajat olivat uusliberalistisempia kuin johtoryhmän jäsenet tai muuhun johtoon kuuluvat. Vientiosuuden suhteen jakolinja muodostui 20 prosentin kohdalle, tätä korkeamman vientiosuuden omaavien yritysten johto kannatti muita vähemmän uusliberalistista eetosta.

Markkinatalousoptimismin suhteen löytyi ainoastaan yksi vaikuttava tekijä. MC-analyysin perusteella naiset olivat miehiä selvästi vähemmän optimistisiä suhteessa markkinatalouden toiminnan positiivisiin vaikutuksiin.

Alkuperäisistä muuttujista luoduilla integroiduilla muuttujilla, uramenestyksellä ja eliittihierarkian tasolla havaittiin olevan yhteys businesseliitin asenteisiin. Eliittihierarkian tasolla alaeliittiin kuuluvat olivat vähemmän markkinatalouskriittisiä kuin eliittiin kuuluvat. Uramenestyksellä ja markkinatalouskriittisyydellä havaittiin olevan negatiivinen yhteys, parhaiten urallaan menestyneet olivat vähiten markkinatalouskriittisiä.

Businesseliitin asenteita voimakkaimmin jakaneet väittämät koskivat työntekijöiden osallistumista yritysten päätöksentekoon, luonnonsuojelua taloudellista toimintaa rajoittavana tekijänä, markkinatalouden toimintaa, suhtautumista hyvinvointivaltioon ja naisten päätäntävaltaa työelämässä.

Työntekijöiden vaikutusmahdollisuuksien lisäämisen yritysten päätöksenteossa kokivat koko yhteiskuntaa hyödyttävänä teknisen koulutuksen omaavat, Länsi- ja Pohjois-Suomessa sijaitsevien ja teollisuus yritysten johtajat. Työntekijöiden päätäntävällän lisäämisen hyödyllisenä kokeville oli tyypillistä markkinatalouskriittinen asennoituminen ja heikko uusliberalismin kannatus. Pääkaupunkiseudulla toimivissa yrityksissä työskentelevät ja taloudellisen koulutuksen omaavat suuryritysjohtajat puolestaan suhtautuivat negatiivisesti työntekijöiden vaikutusmahdollisuuksien lisäämisen hyödyllisyyteen. Tälle ryhmälle oli myös tyypillistä vahva uusliberalismin kannatus ja alhainen markkinatalouskriittisyys.

Iäkkäimmät ja Pohjois-Suomessa sijaitsevien yritysten johtajat kokivat luonnonsuojelun rajoittavan liika taloudellista ja teollista toimintaa. Väitteen kanssa samaa mieltä oleville oli tyypillistä vahva uusliberalismin kannatus ja heikko markkinatalouskriittisyyden aste. Etelä-Suomessa toimivat ja nuoremmat businesseliitin jäsenet eivät kokeneet luonnonsuojelun rajoittavan liiaksi taloudellista toimintaa. Tähän ryhmään kuuluville oli myös tyypillistä alhainen uusliberalismin kannatus ja vahva markkinatalouskriittisyys.

Miehet, urallaan menestyneet ja eliittihierarkian tasolla eliittiin kuuluvat businesseliitin jäsenet kokivat markkinatalouden toimivan Suomessa kaikkien parhaaksi. Heille oli myös tyypillistä alhainen markkinatalouskriittisyyden aste, vahva uusliberalismin kannatus ja markkinatalousoptimismi. Markkinatalouden toiminnan kokivat vähemmän tasapuoliseksi naiset, huonomman uramenestyksen omaavat ja ala- eliittiin kuuluvat suuryritysjohtajat. Väitteen kanssa eri mieltä oleville oli tyypillistä markkinatalouskriittisyys ja heikko uusliberalismin kannatus sekä alhainen markkinatalousoptimismi.

Hyvinvointivaltiota pitivät hintansa arvoisena Itä-Suomessa toimivien sekä pankki- tai rahoitusalaalla toimivien yritysten johto. Tähän ryhmään kuuluvulle oli myös tyypillistä markkinatalouskriittinen asennoituminen ja alhainen uusliberalismin kannatus. Hyvinvointivaltioon

suhtautuivat negatiivisesti Etelä-Suomessa toimivien yritysten johto. Heille oli tyypillistä vahva uusliberalismin kannatus ja alhainen markkinatalouskriittisyyden aste.

Naisille halusivat lisää päätäntävaltaa työelämässä nuorimpaan ikäryhmään kuuluvat, naiset ja markkinatalouskriittisen asennoitumisen omaavat businesseliitin jäsenet. Naisten lisääntyvään päätäntävalttaan työelämässä suhtautuivat negatiivisesti miehet, vanhimmat ja alhaisen markkinatalouskriittisyyden asteen omaavat businesseliitin jäsenet.

Kuinka yhtenäinen suomalainen businesseliitti sitten asenteiltaan on? Tämän tutkimuksen perusteella businesseliitin asenteellinen koheesio on varsin suurta. Erityisen leimallista tälle asenteiden yhtenäisyydelle on erittäin laaja-alainen ja lähes yksimielinen uusliberalistisen eetoksen kannattaminen. Yksityistämisen lisäämisen ja julkisen sektorin alasajon kannattaminen, siis markkinaohjauksen korostaminen, on siten businesseliittiä kaikkein voimakkaimmin yhdistävä asenteellinen ulottuvuus. Tämä ei kuitenkaan tarkoita, että suuryritysjohdon sisältä ei olisi löydettävissä ryhmiä, jotka eroavat toisistaan asenteiden suhteen. Sukupuoli vaikuttaa olevan businesseliitin piirissä yksi keskeisimmistä asenne-eroja selittävistä tekijöistä, naisten asenteet ja arvot ovat myös businesseliitissä miehiä pehmeämmät. Naiset ovat miehiä kriittisempiä suhteessa markkinatalouden toimintaan ja vähemmän optimistisia sen työntekoon motivoimiseen ja hyvinvoinnin turvaamiseen. Naiset kokivat myös miehiä selvästi useammin, että markkinatalous ei toimi kaikkien kansalaisten parhaaksi ja toivoivat selvästi miehiä useammin naisille lisää päätäntävaltaa työelämässä. Myös sukupolvella havaittiin olevan selvä asenteiden eroavuutta selittävä vaikutus. Nuorimpaan ikäryhmään eli lähiöiden sukupolveen kuuluvat (Roos 1987, 53–56) olivat aikaisempia sukupolvia vähemmän kriittisiä suhteessa markkinatalouden toimintaan. Vanhimmat ikäryhmät kokivat lähiöiden sukupolvea useammin, että luonnonsuojelu rajoittaa liikaa taloudellista toimintaa ja että naiset eivät tarvitse lisää päätäntävaltaa työelämässä. Mitä vaikutuksia näillä havaituilla ryhmäeroilla sitten tulevaisuuden kannalta on? Mikäli naisten määrä suuryritysten johdossa lisääntyy tulevaisuudessa, saattaa se lisätä talouden toimintaan ja arvoihin kriittisemmin suhtautuvien osuutta business-eliitissä ja kaventaa siten kuilua kansan ja suuryritysjohdon asenteissa. Toisaalta, nuorimman ikäryhmän eli lähiöiden sukupolven havaittiin olevan kaikkein vähiten talouskriittinen molempien sukupuolien osalta, mikä voi kompensoida edellä mainittua naisten lisääntyvän osuuden vaikutusta kun kyseinen sukupolvi siirtyy hallitsevaan asemaan suomalaisessa suuryritysjohdossa. Tämän tutkimuksen perusteella suhtautuminen luonnonsuojeluun tulee joka tapauksessa muuttumaan positiiviseen suuntaan business-eliitin piirissä. Yritysten lisääntyvä tarve ottaa huomioon toimintansa ympäristövaikutukset osana imagoaan on lisännyt

ympäristövastuun merkitystä, mikä ilmenee myös kauppatieteellisen alojen opiskelijoiden ympäristöasenteissa (Hanken 2003). Edellä mainitut business-eliitin sisäiset erot ovat kuitenkin varsin pieniä verrattuna siihen laajaan asenteelliseen yhtenäisyyteen, jonka jaettu uusliberalistinen ideologia businesseliittiin luo.

Mitä vaikutuksia tällä business-eliitin ideologisella yhtenäisyydellä ja asenteellisella kuilulla muuhun väestöön on? Meiselin (1958, 4) mukaan eliitin olemassaolon kriteereitä ovat koheesiivisuus, yhtenäisyys ja itsetietoisuus, jotka suomalainen suuryritysjohto näyttää selvästi täyttävän. Siten on oikeutettua puhua suomalaisesta businesseliitistä. Uusliberalistinen eetos on suomalaista businesseliittiä yhdistävä tekijä, mutta samalla sen voi sanoa olevan myös kansainvälistä businesseliittiä yhdistävä tekijä. Toive yksityistämisen lisäämisestä ja julkisen sektorin alasajosta yhdistää businesseliittiä jopa kansainvälisellä tasolla, mutta samalla se luo voimakkaan asenteellisen kuilun suuryritysjohtoon ja kansan välille. Käsitteet hyvinvointivaltion eräästä keskeisimmästä tehtävästä, tuloerojen tasaamisesta, olivat suuryritysjohtolla ja muulla väestöllä erittäin kaukana toisistaan. Kuten on huomattu, valtaosa väestöstä antaa yhä edelleen selvän tukensa hyvinvointivaltiolle, mutta businesseliitti on toista mieltä. Tämä on varsin oireellista, sillä nämä näkemyserot nostavat esiin tärkeän kysymyksen demokratian toteutumisesta Suomessa. Suurimpien yritysten johtoon kuuluvien henkilöiden asema on keskeinen koko yhteiskuntaa ajatellen, heidän päätöksillään voi olla varsin kauaskantoisia vaikutuksia laajan ihmisjoukon elämään, jolla ei kuitenkaan ole minkäänlaisia keinoja kontrolloida tätä päätöksentekoa. Poliittinen eliitti on demokraattisissa yhteiskunnassa alisteinen kansan kontrollille ja sen täytyy ottaa yleinen mielipide huomioon, mikäli se aikoo turvata asemansa jatkossakin. Mutta suuryritysjohtoon valintaan muilla kuin yrityksen johtoryhmällä ja omistajilla ei ole mahdollisuutta vaikuttaa. Huomattavista resursseista huolimatta businesseliitti ei kuitenkaan voi olla poliittisesti vaikutusvaltainen, mikäli se ei kykene toimimaan poliittisesti yhtenäisenä voimana (Mizruchi 1990, 17). Tämän tutkimuksen perusteella suomalainen businesseliitti on ideologisesti ja poliittisesti varsin yhtenäinen, mikä enteilee sen voimakkaasta vaikutusvallasta yhteiskunnallisiin ja poliittisiin päätöksiin. Kuten jo eliittiteoriaa esittelevässä kappaleessa todettiin, asenteellisesti ja ideologisesti yhtenäinen vähemmistö on organisointikyvyltään ylivoimainen verrattuna enemmistöön eli massaan (Mosca 1939, 53). Onko suomalainen yhteiskunta sitten muuttunut business-eliitin toivomaan suuntaan? Mikäli näin on, voidaan demokratian tilaa Suomessa pitää varsin huolestuttavana. Toisaalta, mikäli kehitys on noudattanut väestön enemmistön toiveita, voidaan demokratian tilaa pitää varsin hyvänä. Yhteiskunnallinen kehitys ja päätöksenteko 1990-luvun lopusta tähän päivään antavat viitteitä businesseliitin poliittisesta vaikutusvallasta. Tuloerot ovat Suomessa kasvaneet

selvästi 1990-luvun puolesta välistä lähtien ja nykyisin tuloerojen taso onkin lähihistoriamme huomioon ottaen korkea (Törmälehto 2005). Suomen EMU jäsenyydestä ei järjestetty kansanäänestystä, vaikka enemmistö väestöstä suhtautui liittymiseen varsin varauksellisesti. Sosiaalimenojen osuus bruttokansantuotteesta on laskenut 1990-luvun puolesta välistä lähtien selvästi (Stakes 2005). Ainakin nämä kolme yllä mainittua kehityskulkua, lisääntyneet tuloerot ja EMU jäsenyys sekä vähentyneet sosiaalimenot, ovat kaikki olleet business-eliitin toiveiden mukaisia. Enemmistö väestöstä ei ole näitä muutoksia halunnut. Seuraava sitaatti tiivistää erittäin hyvin kansan ja eliittien problemaattisen suhteen: ”Eliittiryhmät pitävät itseään valtuutettuina asiantuntijoina, joilla on valta tehdä tarpeelliseksi katsomiaan päätöksiä, vaikka ne olisivat väestön mielipiteitä vastaan” (HS 15.10.2003). Tämä näkemys näyttää sopivan varsin hyvin myös suomalaiseen businesseliittiin.

Aineistot

Yritysjohtajat ja yhteiskunta 1997 [elektroninen aineisto]. Lempäälä : Yhdyskuntatutkimus [aineistonkeruu], 1997. Helsinki : Elinkeinoelämän valtuuskunta [tuottaja], 1997. Tampere : Yhteiskuntatieteellinen tietoaarkisto [jakaja], 2001.

EVAn kansallinen asennetutkimus 1996 [elektroninen aineisto]. Elinkeinoelämän valtuuskunta & Yhdyskuntatutkimus [tekijät]. Tampere : Yhteiskuntatieteellinen tietoaarkisto [jakaja], 2001.

Lähteet

Alestalo, Matti (1986) *Structural Change, Classes and the State. Finland in Historical Perspective*. Research group for comparative sociology No. 22. Helsinki: University of Helsinki.

Alkula, Tapani, Pöntinen, Seppo & Ylöstalo, Pekka (1994) *Sosiaalitutkimuksen kvantitatiiviset menetelmät*. Porvoo, Helsinki, Juva: WSOY.

Allardt, Erik (1976) *Hyvinvoinnin ulottuvuuksia*. Porvoo: WSOY.

Barton, Allen H. (1985) *Determinants of Economic Attitudes in the American Business Elite*. The American Journal of Sociology, Vol. 91, No. 1., 54-87.

Bassiry, G.R. & Dekmejian Hrair R. (1990) *The American Corporate Elite: A Profile*. Business Horizons, May-June, 59-63.

Bauer, Michel & Bertin-Mouro, Bénédicte (1999) *National models for making and legitimating elites. A comparative analysis of the 200 top executives in Franc, Germany and Great Britain*. European Societies Vol.1, 9-31.

Berle, Adolf A. & Means Gardiner C. (1932) *The Modern Corporation and Private Property*. New York: Harcourt.

Blom, Raimo (1999) *Mikä muuttui ja oliko se pakko?* Teoksessa Blom, Raimo (toim.) *Mikä muuttui Suomessa? Sosiologinen kuva 1990-luvusta*. Helsinki: Gaudeamus, 212–235.

Bourdieu, Pierre (1996) *The State Nobility. Elite Schools in the Field of Power*. Cambridge: Polity Press.

Bruun, Kettil (1969) *Taloudellisen vallan ongelma*. Teoksessa Bruun, Kettil & Eskola, Antti (toim.) *Taloudellinen valta Suomessa*. Helsinki: Tammi.

Bruun, Kettil & Eskola, Antti (toim.) (1969) *Taloudellinen valta Suomessa*. Helsinki: Tammi.

Burton, Michael G. & Higley, John (1987) *Invitation to Elite Theory. The Basic Contentions Reconsidered*. Teoksessa Domhoff, G. William & Dye, Thomas R. (eds.) *Power Elites and Organizations*. Beverly Hills: Sage, 219-238.

Burton, M., Gunther, R. J. & Higley, J. (1992) *Introduction: Elite Transformations and Democratic Regimes*. Teoksessa Burton, M., Gunther, R. and Higley, J. (eds), *Elites and Democratic Consolidation in Latin America and Southern Europe*, Cambridge: Cambridge University Press, 1–37.

Dogan, Matte & Higley, John (1998) *Elites, Crises and the Origins of Regimes*. Oxford: Rowman & Littlefield.

Etzioni-Halevy, Eva (1993) *The Elite Connection. Problems and Potential of Western Democracy*. Cambridge: Polity Press.

Etzioni-Halevy, Eva (1997) Johdanto. Teoksessa Etzioni-Halevy Eva (ed.) *Classes and Elites in Democracy and Democratization. A Collection of Readings*. New York & London: Garland Publishing inc., xxiii-xxxv.

Etzioni-Halevy, Eva (1999) *Elites, Inequality and the Quality of Democracy in Ultramodern Society*. *International Review of Sociology*, Vol.9, No 2:239-250.

EVA (1997a) *Menestyksen eväät. Raportti suomalaisten asenteista 1997*. Helsinki: Elinkeinoelämän valtuuskunta.

EVA (1997b) *Yritysjohtajien menestyksen eväät. Raportti yritysjohtajien asenteista 1997*. Helsinki: Elinkeinoelämän valtuuskunta.

EVA (2003) *Vaatelias vaalikansa. Raportti suomalaisten asenteista 2003*. Helsinki: Elinkeinoelämän valtuuskunta.

EVA (2005) *Onnellisuuden vaikea yhtälö. EVAn kansallinen arvo- ja asennetutkimus*. Helsinki: Elinkeinoelämän valtuuskunta.

FSD1266, EVAn kansallinen asennetutkimus 1996 [Koodikirja]. Tampere: Yhteiskuntatieteellinen tietoaarkisto 2001.

FSD1091, Yritysjohtajat ja yhteiskunta 1997 [Koodikirja]. Tampere: Yhteiskuntatieteellinen tietoaarkisto 2003.

Hajba, Sirpa (1990) *Naiset suuryritysten hallintoelimissä*. Turku: Turun Kauppakorkeakoulun julkaisuja, Sarja keskusteluja ja raportteja, 1:1990.

Hanken (2003) *Arvokartoitus syksy 2003*. Viestintätoimisto Pohjoisranta. URL: <http://www.hanken.fi/hanken/documents/arvokartoitusraportti.pdf>

Harala, Sinikka (1994) Naisjohtajat elinkeinoelämän suurissa yrityksissä. Teoksessa *Naiset hupulla. Selvitys naisista elinkeinoelämän johtotehtävissä*. Tutkimuksia 206. Helsinki: Tilastokeskus, 10-19.

Heiskanen, Ilkka & Johanson, Erkki (1985) Finnish Interlocking Directorships: Institutional Groups and Their Evolving Integration. Teoksessa Stokman, Frans, Ziegler, Rolf & Scott, John (toim.) *Networks of Corporate Power. A Comparative Analysis of Ten Countries*. Cambridge: Polity Press.

Henkel, Ramon E. (1976) *Test of Significance*. Sage, Beverly Hills.

Higley, John & Lengyel, György (2000) Introduction: Elite Configurations after State Socialism. Teoksessa Higley, John & Lengyel, György (eds.) *Elites after State Socialism. Theories and Analysis*. Oxford: Rowman & Littlefield, 1-21.

Hjellbrekke, Johs & Korsnes, Olav (2003) *La patronat norvégien: State vs. market? Capital structures, oppositions and political position taking in the Norwegian field of power*. *Economic Sociology–European Electronic Newsletter*, Vol. 4, Nr. 2, 18-33.

- Huberty, Carl.J (1994) *Applied Discriminant Analysis*. Wiley Series in Probability and Mathematical Statistics. John Wiley & Sons.
- Hyman, Herbert (1955) *Survey Design and Analysis*. New York: The Free Press.
- Jeremy, David J. (1984) *Anatomy of the British business elite, 1860–1980*. Business History, Vol. 26, No. 1, 3-23.
- Jokivuori, Pertti (2002) *Sitoutuminen työorganisaatioon ja ammattijärjestöön - Kilpailevia vai täydentäviä?* Jyväskylä Studies in Education, Psychology and social research 206.
- Julkunen, Raija (2001) *Suunnanmuutos. 1990-luvun sosiaalipoliittinen reformi Suomessa*. Tampere: Vastapaino.
- Kettunen, Juha (toim.) (1996) *Kansakuntamme selviytymisen strategiat. Johtajien näkemyksiä kansantaloutemme kuntoon saattamisesta*. Johtamiskoulutuksen julkaisuja 2, Täydennyskoulutuskeskus, Jyväskylän yliopisto.
- Kinard, Jerry, Smith, Michael E., Kinard, Brian R. (2003) *Business Executives' Attitudes Toward Social Responsibility: Past and Present*. American Business Review, Vol.21, Issue 2, 87-91.
- Kosonen, Pekka (1987) *Hyvinvointivaltion haasteet ja Pohjoismaiset mallit*. Mänttä: Vastapaino.
- Lazarsfeld, Paul (1955) Esipuhe teoksessa Hyman, Herbert: *Survey Design and Analysis*, v–xiii. New York: The Free Press.
- Lee, Gloria L. (1981) *Who Gets to the Top? A Sociological Study of Business Executives*. Hampshire: Gower Publishing Company.
- Meeusen, Wim & Cuyvers, Ludo (1985) *The Interaction Between Interlocking Directorships and the Economic Behaviour of Companies*. Teoksessa Stokman, Frans, Ziegler, Rolf & Scott, John (toim.) *Networks of Corporate Power. A Comparative Analysis of Ten Countries*. Cambridge: Polity Press.
- Melin, Harri (1999) Katosivatko luokat? Teoksessa. Blom Raimo (toim.) *Mikä muuttui Suomessa? Sosiologinen kuva 1990-luvusta*. Helsinki: Gaudeamus, 21-48.
- Meisel, James (1958) *The myth of the Ruling class. Gaetano Mosca and the "Elite"*. Ann Arbor: University of Michigan Press.
- Michels, Robert (1966) *Political Parties: A Sociological Study of the Oligarchical Tendencies of Modern Democracy*. Second Printing. New York: The Free Press (1911)
- Mikkola, Teija (2003) *Muuttuvat arvot ja uusi keskiluokka. Tutkimus arvojen mittaamisesta ja monitasoisuudesta*. Helsingin yliopiston sosiologian laitoksen tutkimuksia No. 241.
- Mills, C. Wright (1956) *The Power Elite*. New York: Oxford University Press.
- Mizruchi, Mark S. (1990) *Cohesion, Structural Equivalence, and Similarity of Behavior: An Approach to the Study of Corporate Political Power*. Sociological Theory, Vol.8, No. 1, 16-32.

- Mosca, Gaetano (1939) *The Ruling Class*. New York & London: McGraw-Hill (1896).
- Mäkelä, Jukka (1991) *Sunnuntaina sataa aina–tutkimus tilastollisen ajattelun siirtymisestä osaksi empiiristä sosiaalitutkimusta*. Lapin yliopiston yhteiskuntatieteellisiä julkaisuja 13.
- North, Peter, Valler, David & Wood, Andrew (2001) *Talking Business: An Actor-Centred Analysis of Business Agendas for Local Economic Development*. International Journal of Urban and Regional Research, Vol. 25.4, 830-846.
- Nummenmaa, Tapio, Konttinen, Raimo, Kuusinen, Jorma & Leskinen Esko (1997) *Tutkimusaineiston analyysi*. Porvoo: WSOY.
- Opetusministeriö (2004) KOTA-tietokanta. URL <http://www.csc.fi/kota/kota.html>.
- Pareto, Vilfredo (1963) *The Mind and Society*. New York: Dover Publications.
- Parry, Geraint (1969) *Political Elites*. London: Allen & Unwin.
- Parsons, Talcott *Trans.*(1947) M. Weber, *The Theory of Social and Economic Organization*. Glencoe, Free Press.
- Petrick, Joseph A. & Scherer, Robert F. (1993) *Competing Social Responsibility Values and the Functional Roles of Managers. Implications for career and employment professionals*. Journal of Managerial Psychology, Vol. 8 No. 3, 14-20.
- Posner, Barry Z. & Schmidt, Warren H. (1984) *Values and the American Manager: An Update*. California Management Review, Vol. XXVI, No. 3, 202-216.
- Roos, J.P (1987) *Suomalainen elämä. Tutkimus tavallisten suomalaisten elämänkerroista*. Hämeenlinna: Suomalaisen kirjallisuuden seura.
- Rothman, Stanley & Black, Amy E. (2001) *Media and business elites: still in conflict?* The Public Interest, March 22, 72-86.
- Ruostetsaari, Ilkka (1992) *Vallan Ytimessä. Tutkimus suomalaisesta valtaeliitistä*. Helsinki: Gaudeamus.
- Ruostetsaari, Ilkka (2003) *Valta muutoksessa*. Helsinki: WSOY
- Schumpeter, Joseph A. (1959) *Capitalism, Socialism and Democracy*. Eight impression. London: Allen & Unwin.
- Scott, John (1991) *Who Rules Britain?* Cambridge: Polity Press.
- Scott, John (2003) *Transformations in the British Economic Elite*. Comparative Sociology, volume 2, issue 1, p155-173.
- Seider, Maynard S. (1974) *American Big Business Ideology: A Content Analysis of Executive Speeches*. American Sociological Review, Vol. 39, 80-815.

Stakes (2005) *Sosiaali- ja terveydenhuollon taskutieto 2005*. Sosiaali- ja terveystieteen tutkimus- ja kehittämiskeskus. URL <http://www.stakes.info/files/pdf/Raportit/Tasku2005.pdf>

Sverke, Magnus & Sjöberg, Anders (1994) *Dual Commitment to Company and Union in Sweden. An examination of Predictors and Taxonomic Split Methods*. Economic and Industrial Democracy, Vol. 15, 531–564.

SVT (1999) *Eduskuntavaalit 1999*. Vaalit 1999: 1. Helsinki: Tilastokeskus.

Taloudellinen Tiedotustoimisto (2001) *Suomen tie. Kehityksensä kansakuntien eturiviin*. Finnfacts.

Tedlow, Richard S., Purrington, Courtney & Bettcher, Kim Eric (2003) *The American CEO in the Twentieth Century: Demography and Career Path*. Harvard NOM Working Paper No. 03-21; Harvard Business School Working Paper No. 03-097. <http://ssrn.com/abstract=383280>

Tilastokeskus (2004) StatFin tietokanta. URL <http://statfin.stat.fi/StatWeb/start.asp?LA=fi&lp=home>

Toivonen, Timo (1999) *Empiirinen sosiaalitutkimus. Filosofia ja metodologia*. Porvoo, Helsinki, Juva: WSOY.

Törmälehto, Veli-Matti (2005) *Rikkaat rikastuvat – Entä köyhät?* Hyvinvointikatsaus 1/2005.

Useem, Michael & Karabel, Jerome (1986) *Pathways to Top Corporate Management*. American Sociological Review, 51: 184-200.

Uusitalo, Hannu ja Turun kauppakorkeakoulun taloussosiologian jatkokurssi (1980) *Valtion korkeimpien hallintovirkamiesten ja talouselämän johtajiston sosiaalinen tausta 1970-luvulla*. Turku: Turun kauppakorkeakoulun julkaisuja. Sarja A-8.

Valkonen, Tapani (1981) *Haastattelu- ja kyselyaineiston analyysi sosiaalitutkimuksessa*. Helsinki: Gaudeamus.

Winch, R.F & Campbell, D.T (1969) *Proof? No. Evidence? Yes. The significance tests of significance*. The American Sociologists, 4, 140–143.

Liitteet ja liitetaulukot

Liitetaulukko 1. Aseman ja sukupuolen välinen yhteys (%)

	Mies	Nainen	%	N
Pää/toimitusjohtaja	96	4	100	318
Johtoryhmän jäsen	92	8	100	252
Muu johto	94	6	100	84

($X^2=5.345$, $df=2$, $p=.069$)

Liitetaulukko 2. Aseman ja sukupuolen välinen yhteys eri ikäryhmissä (%)

		Pää/toimitusjohtaja	Johtoryhmän jäsen	Muu johto	%	N
Alle 45 vuotta	Nainen	6	75	19	100	16
	Mies	44	38	18	100	126
45–55 vuotta	Nainen	39	50	11	100	18
	Mies	51	40	9	100	350
Yli 55 vuotta	Nainen	100	0	0	100	4
	Mies	50	32	18	100	133

Alle 45 vuotta ($X^2=9.749$, $df=2$, $p=.008$)

45–55 vuotta ($X^2=0.982$, $df=2$, $p=.612$)

Yli 55 vuotta ($X^2=3.830$, $df=2$, $p=.147$)

Liitetaulukko 3. Koulutusala sukupuolen mukaan (%)

	Tekninen	Taloudellinen	Juridinen	Jokin muu	%	N
Nainen	11	64	6	19	100	36
Mies	46	36	5	13	100	579

($X^2=17.364$, $df=3$, $p=.001$)

Liitetaulukko 4. Asema ikäryhmän mukaan (%)

	Pää/toimitusjohtaja	Johtoryhmän jäsen	Muu johto	%	N
Alle 45 vuotta	40	42	18	100	142
45–55 vuotta	50	41	9	100	368
Yli 55 vuotta	52	30	17	100	138

($X^2=14.345$, $df=4$, $p=.006$)

Liitetaulukko 5. Koulutusala yrityksen henkilöstömäärän mukaan (%)

	Tekninen	Taloudellinen	Juridinen	Jokin muu	%	N
Alle 200 henk.	45	36	4	15	100	120
200 - 500 henk.	52	28	3	16	100	152
501 - 1000 henk.	50	37	3	10	100	92
Yli 1000 henk.	35	44	8	13	100	251

($X^2=21.796$, $df=9$, $p=.010$)

Liitetaulukko 6. Koulutus yrityksen toimialan mukaan (%)

	Tekninen	Taloudellinen	Juridinen	Jokin muu	%	N
Teollisuus	57	30	3	10	100	228
Palvelut	35	40	8	17	100	75
Rahoitus	4	50	19	27	100	48
Elektroniikka	70	17	0	14	100	59
Muu/moniala	26	55	4	15	100	126

($X^2=101.600$, $df=12$, $p<.001$)

Liitetaulukko 7. Yrityksen henkilöstömäärä alueen mukaan (%)

	Alle 200 henk.	200 - 500 henk.	501-1000 henk.	Yli 1000 henk.	%	N
PK-seutu	15	17	14	55	100	325
Etelä-Suomi	29	30	18	24	100	118
Länsi-Suomi	26	36	16	22	100	113
Itä-Suomi	24	45	28	3	100	29
Pohjois-Suomi	35	41	14	10	100	29

($X^2=92.214$, $df=12$, $p<.001$)

Liitetaulukko 8. Yrityksen liikevaihdon suuruus toimialoittain (%)

	Alle 200 mmk	200-500 mmk	501-1000 mmk	Yli 1000 mmk	%	N
Teollisuus	28	15	16	41	100	241
Palvelut	41	23	10	25	100	87
Rahoitus	15	7	6	72	100	54
Elektroniikka	21	21	8	51	100	63
Muu/moniala	19	21	18	42	100	132

($X^2=46.545$, $df=12$, $p<.001$)

Liitetaulukko 9. Yrityksen viennin osuus liikevaihdosta toimialoittain (%)

	Ei vientiä	1–20 %	21–50 %	Yli 50 %	%	N
Teollisuus	4	23	23	51	100	236
Palvelut	40	44	6	10	100	84
Rahoitus	78	20	0	2	100	49
Elektroniikka	0	37	15	48	100	62
Muu/moniala	43	40	10	7	100	127

($X^2=264.427$, $df=12$, $p<.001$)

Liitetaulukko 10. Yrityksen toimiala alueen mukaan (%)

	Teollisuus	Palvelut	Rahoitus	Elektroniikka	Muu/moniala	%	N
PK-seutu	24	18	14	16	27	100	279
Etelä-Suomi	62	9	5	9	16	100	106
Länsi-Suomi	67	10	5	4	14	100	94
Itä-Suomi	56	12	4	4	24	100	25
Pohjois-Suomi	46	14	7	11	21	100	28

($X^2=85.270$, $df=16$, $p<.001$)

Liitetaulukko 11. Henkilöstömäärä viennin liikevaihto-osuuden mukaan (%)

	Alle 200 henk.	200-500 henk.	501-1000 henk.	Yli 1000 henk.	%	N
Ei vientiä	28	28	19	25	100	152
1–20 %	21	23	16	40	100	203
21–50 %	22	28	12	38	100	94
Yli 50 %	13	23	14	51	100	194

($X^2=28.232$, $df=9$, $p=.001$)

Liitetaulukko 12. Koulutusala viennin liikevaihto-osuuden mukaan (%)

	Tekninen	Taloudellinen	Juridinen	Jokin muu	%	N
0 %	25	48	10	17	100	139
1 - 20 %	37	41	5	17	100	184
21 - 50 %	58	29	3	10	100	90
Yli 50 %	59	29	3	9	100	187

($X^2=52.840$, $df=9$, $p<.001$)

Liitetaulukko 13. Vastausten jakauma henkilöstömäärän suhteen väitteeseen: ”Miten luonnehdinta vastaa omaa näkemystäsi Suomalaisesta markkinataloudesta: toimii liiaksi suurten, etenkin suurten vientiyriytysten ehdoilla” (%)

	Huonosti	Vaikea sanoa	Hyvin	%	N
Alle 200 henkilöä	24	16	60	100	131
200–500 henkilöä	38	18	44	100	163
501–1000 henkilöä	37	20	44	100	101
Yli 1000 henkilöä	52	22	27	100	260

($X^2=45.630$, $df=6$, $p<.001$)

Liitetaulukko 14. Yrityksen viennin osuus liikevaihdosta sijaintiläänin mukaan (%)

	Ei vientiä	1–20 %	21–50 %	Yli 50 %	%	N
PK-seutu	26	38	13	23	100	313
Etelä-Suomi	19	19	22	40	100	119
Länsi-Suomi	20	22	14	44	100	108
Itä-Suomi	28	17	24	31	100	29
Pohjois-Suomi	25	39	4	32	100	28

($X^2=42.698$, $df=12$, $p<0.001$)

Liitetaulukko 15. ”Suomalainen yhteiskunta on antautunut liiaksi sokeiden markkinavoimien ja itsekkään voitontavoittelun ohjattaviksi”(%)

	Samaa mieltä	Vaikea sanoa	Eri mieltä	%	N
Kansa	67	20	13	100	2377
Businesseliitti	30	17	53	100	672

($X^2=493.811$, $df=2$, $p<0.001$)

Liitetaulukko 16. Miten luonnehdinta vastaa omaa näkemystä Suomalaisesta markkinataloudesta: Poliittiselta järjestelmältä on siirtynyt paljon valtaa taloudelliselle järjestelmälle (%)

	Hyvin	Vaikea sanoa	Huonosti	%	N
Kansa	54	30	16	100	2321
Businesseliitti	46	25	29	100	664

($X^2=55.646$, $df=2$, $p<0.001$)

Liitetaulukko 17. Miten luonnehdinta vastaa omaa näkemystä Suomalaisesta markkinataloudesta: Markkinavoimat ylin päättäjät, määräävät mitä poliitikot päättävät (%)

	Hyvin	Vaikea sanoa	Huonosti	%	N
Kansa	57	24	20	100	2326
Businesseliitti	31	20	50	100	664

($X^2=246.647$, $df=2$, $p<0.001$)

Liitetaulukko 18. Muuttujien standardoidut painokertoimet suhteessa erottelunfunktioon.

Ryhmittelijä 1: ”Mikäli työntekijät saisivat osallistua ja vaikuttaa yritysten päätöksentekoon nykyistä enemmän, siitä hyötyisi koko yhteiskunta”	Standardoidut kertoimet
Markkinatalouskriittisyys (lo–hi)	+ .592
Sijainti pääkaupunkiseutu	- .449
Sijainti Pohjois-Suomi	+ .306
Uusliberalismin kannatus (lo–hi)	- .250
Taloudellinen koulutus	- .215
Sijainti Länsi-Suomi	+ .148
Toimiala teollisuus	+ .132
Tekninen koulutus	+ .057

Liitetaulukko 19. Muuttujien standardoidut painokertoimet suhteessa erottelunfunktioon.

Ryhmittelijä 2: ”Luonnonsuojelun nimissä rajoitetaan taloudellista ja teollista toimintaa liian paljon”	Standardoidut kertoimet
Uusliberalismin kannatus (lo–hi)	+ .624
Markkinatalouskriittisyys (lo–hi)	- .496
Ikäryhmä (lo–hi)	+ .415
Sijainti Etelä-Suomi	- .391
Sijainti Pohjois-Suomi	+ .247

Liitetaulukko 20. Muuttujien standardoidut painokertoimet suhteessa erottelunfunktioon.

Ryhmittelijä 3: ”Markkinatalous toimii Suomessa nykyisin hyvin kaikkien kansalaisten parhaaksi”	Standardoidut kertoimet
Markkinatalouskriittisyys (lo–hi)	- .635
Markkinatalousoptimismi (lo–hi)	+ .519
Sukupuoli (nainen–mies)	+ .298
Uusliberalismin kannatus (lo–hi)	+ .235
Eliittihierarkian taso (alaeliitti–eliitti)	+ .123
Uramenestys (lo–hi)	+ .025

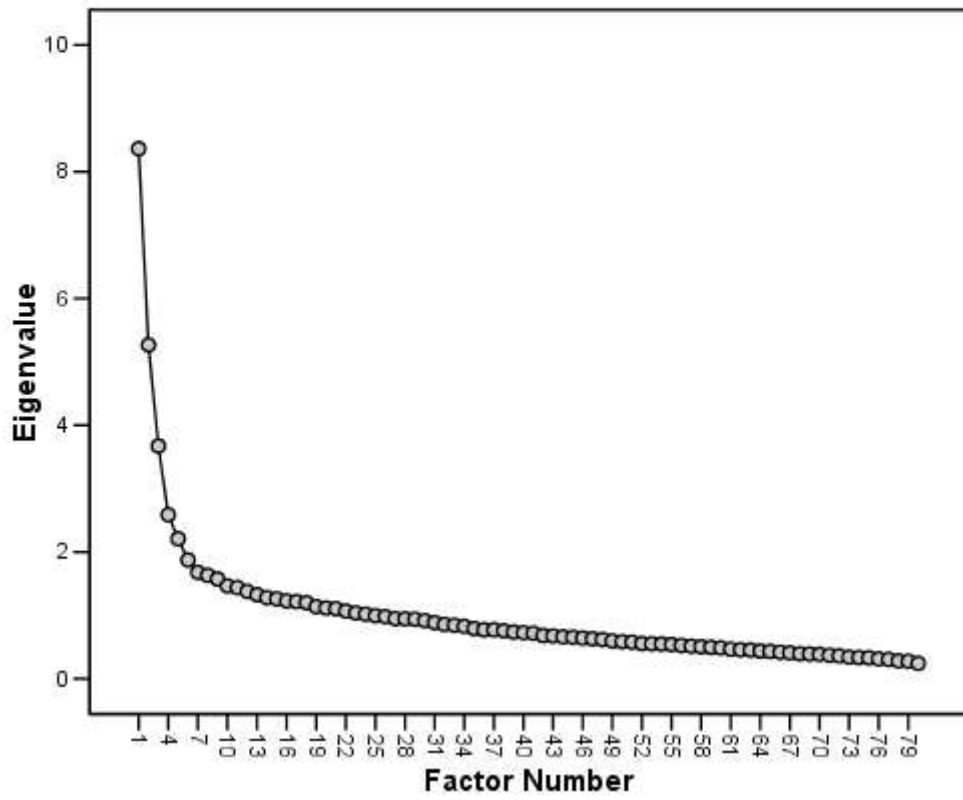
Liitetaulukko 21. Muuttujien standardoidut painokertoimet suhteessa erottelunfunktioon.

Ryhmittelijä 4: ”Vaikka hyvän sosiaaliturvan ja muiden julkisten palvelujen ylläpitäminen maksaa paljon, suomalainen hyvinvointivaltio on aina hintansa arvoinen”	Standardoidut kertoimet
Uusliberalismin kannatus (lo–hi)	+ .753
Markkinatalouskriittisyys (lo–hi)	- .430
Toimiala rahoitus	- .237
Sijainti Etelä-Suomi	+ .214
Sijainti Itä-Suomi	- .208

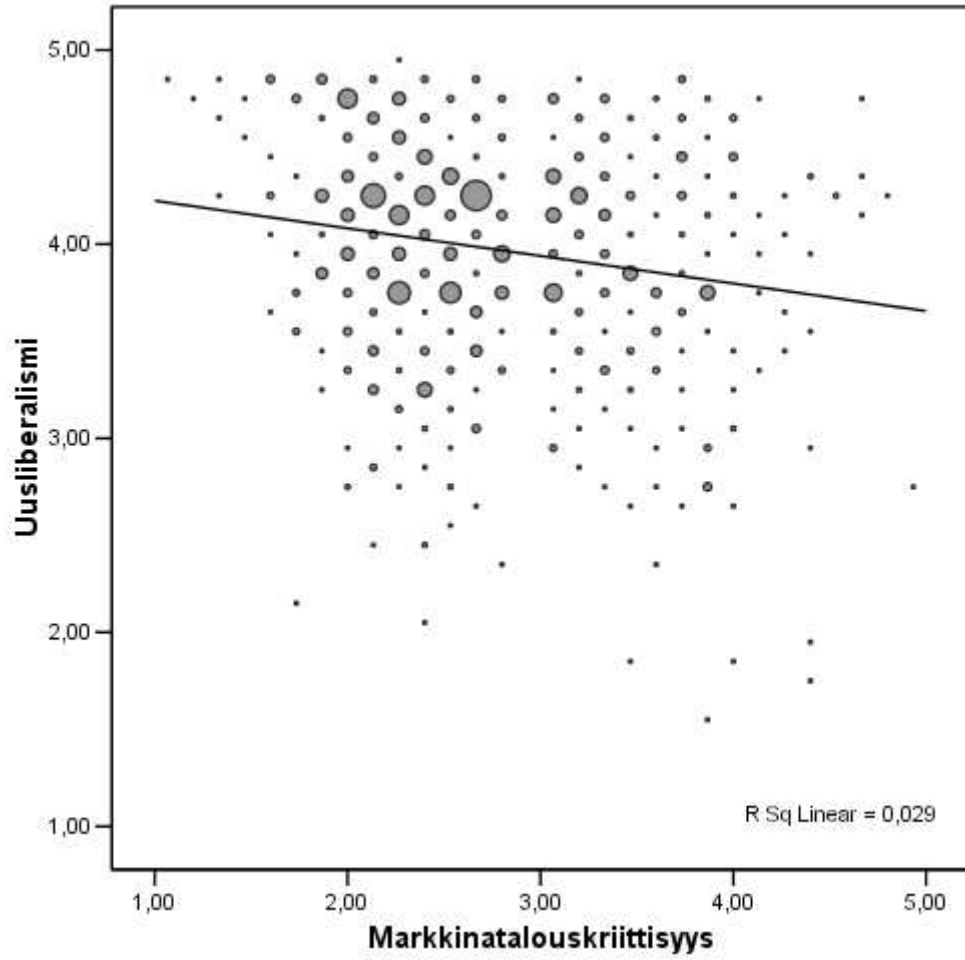
Liitetaulukko 22. Muuttujien standardoidut painokertoimet suhteessa erottelunfunktioon.

Ryhmittelijä 5: ”Mikäli naiset saisivat päättää nykyistä enemmän työelämässä, siitä hyötyisi koko yhteiskunta”	Standardoidut kertoimet
Sukupuoli (nainen–mies)	+ .649
Markkinatalouskriittisyys	- .551
Ikäryhmä (lo–hi)	+ .505

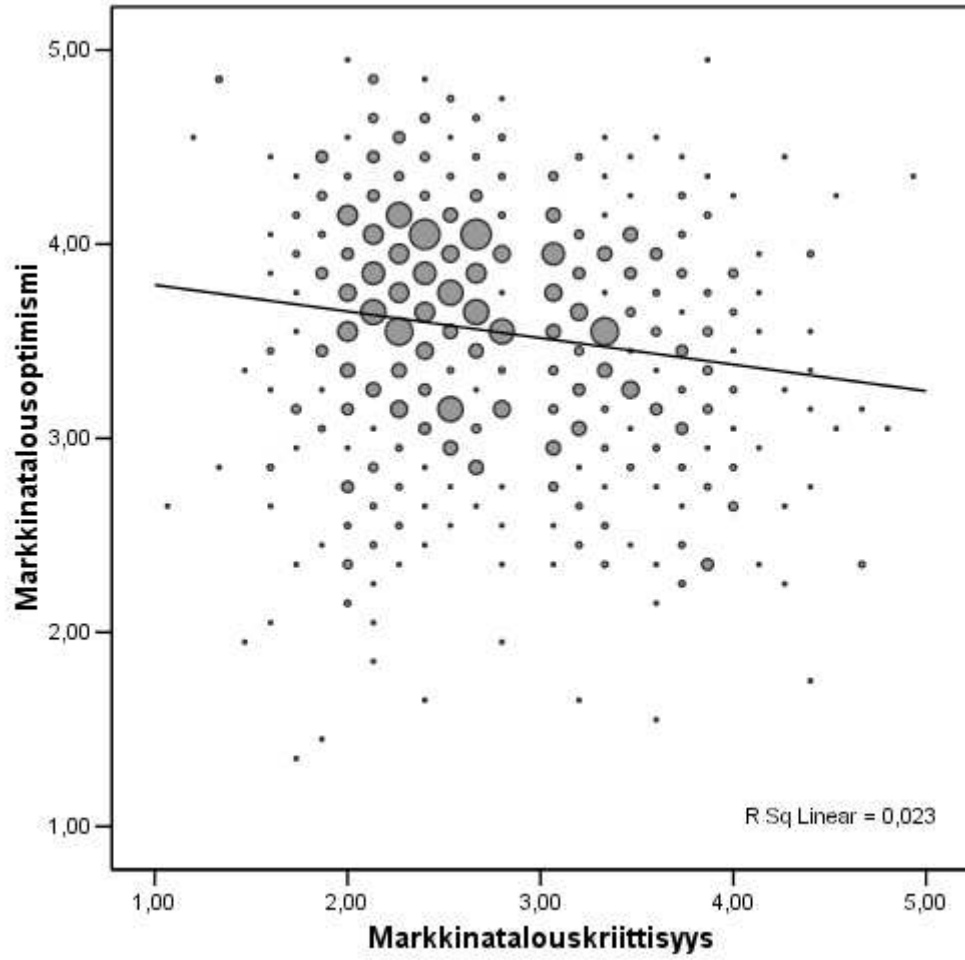
Scree Plot



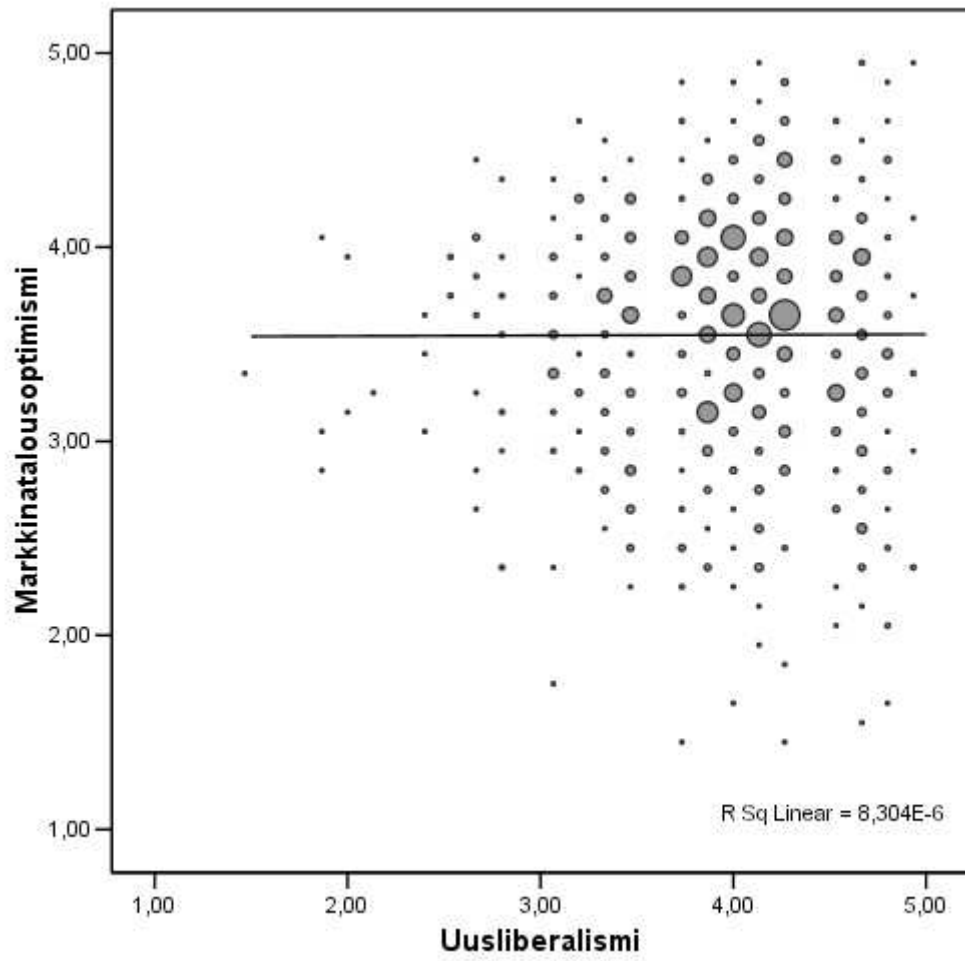
Liitekuva 1. Faktoreiden ominaisarvojen Scree Plot kuvio



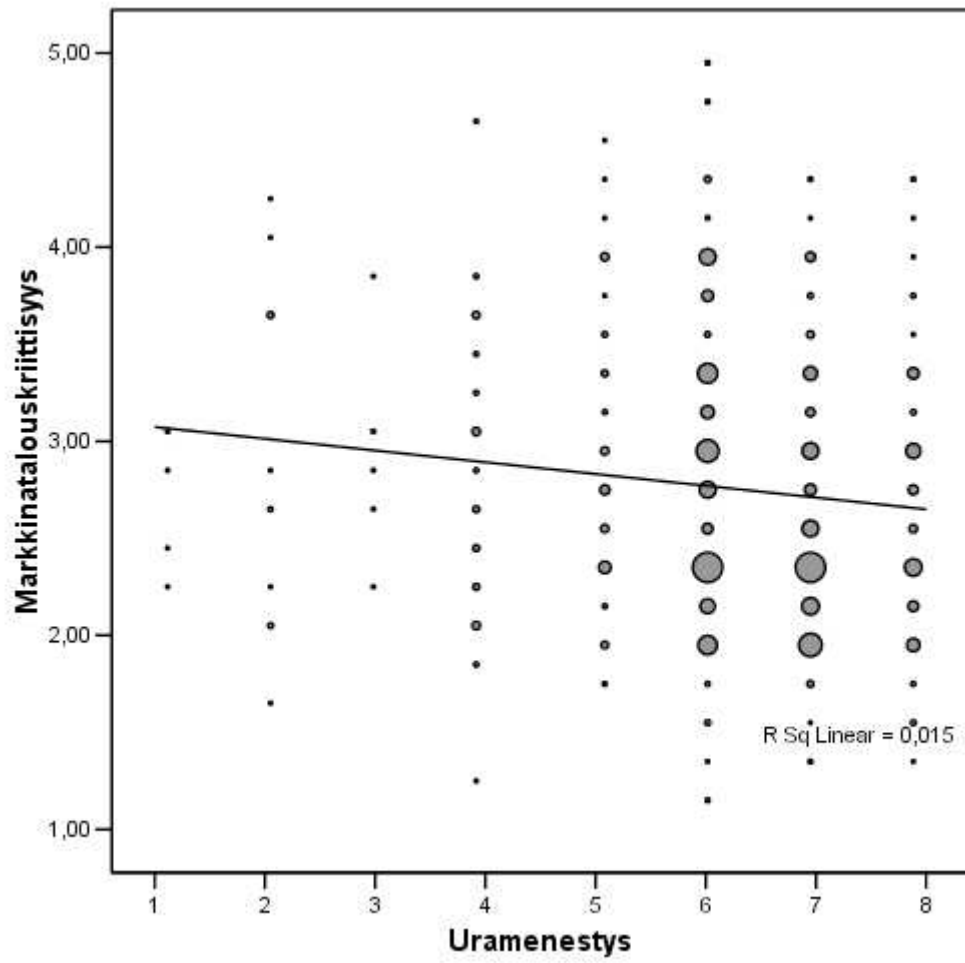
Liitekuva 2. Markkinatalouskriittisyyden ja uusliberalismin kannatuksen korrelaatiodiagrammi



Liitekuva 3. Markkinatalouskriittisyyden ja markkinatalousoptimismin korrelaatiodiagrammi



Liitekuva 4. Uusliberalismin kannatuksen ja markkinatalousoptimismin korrelaatiodiagrammi



Liitekuva 5. Uramenestyksen ja markkinatalouskriittisyyden hajontakuviota ja regressiosuora

Kyselylomake

PYYDÄMME TEITÄ VASTAAMAAN JOKAISEEN VÄITTÄMÄÄN RENGASTAMALLA SEN VAIHTOEHDON, JOKA VASTAA TEIDÄN HENKILÖKOHTAISTA MIELIPIDETTÄNNE.

V Ä I T T Ä M Ä T	OLEN TÄYSIN SAMAA MIELTÄ	OLEN JOK- SEENKIN SAMAA MIELTÄ	VAIKEA SANOJA	OLEN JOK- SEENKIN ERI MIELTÄ	OLEN TÄYSIN ERI MIELTÄ
01. MIKÄÄN PUOLUE EI AJA JUURI MINULLE TÄRKEITÄ ASIOITA	1	2	3	4	5
02. TIEDE JA TEKNIikka PYSTYVÄT TULEVAISUUDESSA RATKAISEMAAN USEIMMAT TÄNÄ PÄIVÄNÄ ESIINTYVÄT ONGELMAT	1	2	3	4	5
03. ON ONNI JA ETUOIKEUS SAADA OLLA SUOMALAINEN	1	2	3	4	5
04. MENESTYÄKSEEN TULEVAISUUDESSA SUOMEN ON SUUNTAUDUTTAVA ENENEVÄSTI GLOBAALIIN (MAAILMANLAAJUISEEN) YHTEISTYÖHÖN JA KAUPPAAN, EU-JÄSENYYS EI YKSIN RIITÄ	1	2	3	4	5
05. VAIKKA MAAMME ON KOKENUT VAIKEITA AIKOJA, SUHTAUDUN OPTIMISTISESTI SUOMEN TULEVAISUUTEEN	1	2	3	4	5
06. SUURTYÖTTÖMYYS JÄÄ MAHAMME PYSYVÄKSI JA YHTEISKUNTAAMME MUODOSTUU LAAJA SYRJÄYTYNEIDEN NS. B-KANSALAISTEN LUOKKA	1	2	3	4	5
07. SAASTE- JA YMPÄRISTÖONGELMIEN VÄHENTÄMISEKSI OLEN VALMIS TINKIMÄÄN OMASTA ELINTASOSTANI	1	2	3	4	5
08. SUOMALAISILLA TYÖPAIKOILLA TYÖSKENELLÄÄN NYKYISIN YLIKIERROK-SILLA JA NIIN KOVAN PAINEEEN ALLA, ETTÄ MONET IHMISET PALAVAT ENNENAIKAISESTI LOPPUUN	1	2	3	4	5
09. MIKÄLI TYÖNTEKIJÄT SAISIVAT OSALLISTUA JA VAIKUTTAA YRITYSTEN PÄÄTÖKSENTEKOON NYKYISTÄ ENEMMÄN, SIITÄ HYÖTYISI KOKO YHTEISKUNTA	1	2	3	4	5
10. ULKOMAALAISTEN LISÄÄNTYVÄ TYÖSKENTELY SUOMESSA TOISI MAHAMME HYÖDYLLISIÄ KANSAINVÄLISIÄ VAIKUTTEITA	1	2	3	4	5
11. AMMATTIYHDISTYSLIIKE ON NYKYISIN MAASSAMME PIKEMMINKIN YHTEISKUNNALLISEN KEHITYKSEN JARRU KUIN MOOTTORI	1	2	3	4	5
12. TYÖNTEKIJÖIDEN JA TYÖNANTAJIEN EDUT OVAT SUOMESSA NYKYÄÄN PITKÄLTI YHTENEVÄISET	1	2	3	4	5
13. LUONNONSUOJELUN NIMISSÄ RAJOITETAAN TALOUDELLISTA JA TEOLLISTA TOIMINTAA LIIAN PALJON	1	2	3	4	5
14. 'EUROHENKISEN ETELÄN' JA 'KANSALLISHENKISEN MAAKUNTIEN SUOMEN' VÄLILLE ON SYNTYMÄSSÄ VAKAVA POLIITTINEN VASTAKOHTAISUUS	1	2	3	4	5
15. TOIMITTAJAT OHJAAVAT LIIKAA MIELIPITEITÄ SUOMESSA	1	2	3	4	5
16. TYÖTTÖMYYYTTÄ VOITAIISIIN MERKITTÄVÄSTI ALENTAA TYÖELÄMÄN NS. JOUSTOJA LISÄÄMÄLLÄ	1	2	3	4	5
17. OLEN KIINNOSTUNUT POLITTIKASTA JA SEURAAAN SITÄ AKTIIVISESTI	1	2	3	4	5
18. VAIKKA TIETOTEKNIKAN KEHITYS JA AUTOMAATIO ENSI VAIHEESSA VÄHENTÄÄKIN TYÖVOIMAA, PITKÄLLÄ AIKAVÄLILLÄ SE TURVAA TYÖLLISYYTTÄ	1	2	3	4	5
19. VAIKKA SANONTA "SUOMI ELÄÄ METSÄSTÄ" PITÄÄ NYT PAIKKANSÄ, TULEVAISUUDESSA MEIDÄN ON PAKKO HANKKIA TOIMEENTULOMME YHÄ ENENEVÄSTI MUISTA VIENTITUOTTEISTA	1	2	3	4	5
20. SUOMALAINEN TEOLLISUUS JA ELINKEINOELÄMÄ TOIMII NYKYISIN YMPÄRISTÖASIOISSA VASTUULLISESTI	1	2	3	4	5
21. TYÖTTÖMYYYTTÄ EI VOIDA MERKITTÄVÄSTI ALENTAA ILMAN TYÖELÄMÄN SYVÄLLEKÄYVIÄ RAKENTEELLISIA UUDISTUKSIA JA ETUJÄRJESTÖJEN VARPAILLE ASTUMISTA	1	2	3	4	5
22. SUOMALAINEN YHTEISKUNTA ON ANTAUTUNUT LIIAKSI SOKEIDEN MARKKINAVOIMIEN JA ITSEKKÄÄN VOITONTAVOITTELUN OHJATTAVAKSI	1	2	3	4	5
23. MAASSAMME TULISI YKSITYISTÄÄ SUURI OSA JULKISISTA PALVELUISTA, JOTTA PALVELUITTEN TUOTANTO TEHOSTUISI	1	2	3	4	5
24. TUNNEN ITSENI NYKYISIN PAITSI SUOMALAISEKSI, YHÄ SELVEMMIN MYÖS EUROOPPALAISEKSI	1	2	3	4	5

VÄITTÄMÄT	OLEN TÄYSIN SAMAA MIELTÄ	OLEN JOK- SEENKIN SAMAA MIELTÄ	VAIKEA SANOJA	OLEN JOK- SEENKIN ERI MIELTÄ	OLEN TÄYSIN ERI MIELTÄ
25. POLIITIKOT OVAT TEHNEET KAIKKENSA TYÖTTÖMYYDEN ALENTAMISEKSI, MUTTA SE EI AUTA, KOSKA TYÖLLISYYTTÄ EI VOIDA NYKYOLOISSA PARANTAA POLIITTISIN PÄÄTÖKSIIN	1	2	3	4	5
26. TULONJAKOPOLIITIIKASSA OLISI VOIMAKKAASTI KOROSTETTAVA TASA-ARVOPERIAATETTA MYÖS TULEVAISUUDESSA	1	2	3	4	5
27. LAKKO-OIKEUS ON PERUSOIKEUS, JOTA EI SAA RAJOITTA A EDES LAMAN JA SUURTYÖTTÖMYYDEN OLOISSA	1	2	3	4	5
28. DEMOKRATIA TOIMII SUOMESSA NIIN HYVIN, ETTÄ PUHEET KANSALAISTEN HUONOISTA VAIKUTUSMAHDOLLISUUKSISTA OVAT VAILLA POHJAA	1	2	3	4	5
29. LAMA ON JO OHI SUOMALAISSA YHTEISKUNNASSA	1	2	3	4	5
30. MARKKINATALOUS TOIMII SUOMESSA NYKYISIN HYVIN KAIKKIEN KANSALAISTEN PARHAAKSI	1	2	3	4	5
31. VAIKKA HYVÄN SOSIAALITURVAN JA MUIDEN JULKISTEN PALVELUJEN YLLÄPITÄMINEN MAKSAA PALJON, SUOMALAINEN HYVINVOINTIVALTIO ON AINA HIINTANSA ARVOINEN	1	2	3	4	5
32. MIKÄLI NAISET SAISIVAT PÄÄTTÄÄ NYKYISTÄ ENEMMÄN TYÖELÄMÄSSÄ, SIITÄ HYÖTYISI KOKO YHTEISKUNTA	1	2	3	4	5
33. SUOMI ON SAANUT HYVIN ÄÄNENSÄ KUULUVIIN EU:n PÄÄTÖKSENTEOSSA	1	2	3	4	5
34. EU:n PÄÄTÖKSENTEOSSA TULISI SIIRTYÄ NYKYISTÄ ENEMMÄN ENEMMISTÖ-PÄÄTÖKSIIN JA RAJOITTA A YKSITTÄISTEN JÄSENMAIDEN VETO-OIKEUTTA	1	2	3	4	5
35. SUOMEN SILLANPÄÄASEMA EU:n JA VENÄJÄN/PIETARIN ALUEEN VÄLISESSÄ KAUPASSA JA YHTEISTYÖSSÄ HYÖDYTTÄÄ MAATAMME TULEVAISUUDESSA MERKITTÄVÄSTI	1	2	3	4	5
36. EU:n PITÄISI VALVOA NYKYISTÄ TARKEMMIN TOIMIALOJEN KESKITTYMISTÄ JA HUOLEHTIA VAPAASTA KILPAILUSTA	1	2	3	4	5
37. EURON TULO YHTEISEKSI VALUUTAKSI ON HYVÄ ASIA EDUSTAMANI YRITYKSEN KANNALTA	1	2	3	4	5
38. EDUSTAMALLENI ALALLE EI OLE NYKYISIN HELPPOA SAADA AMMATITAITOISTA TYÖVOIMAA	1	2	3	4	5
39. SIJOITTAJAT OVAT SAANEET LIIAN SUUREN VALLAN SUOMALAISSA TALOUSELÄMÄSSÄ	1	2	3	4	5
40. SUOMALAINEN KORKEA LAATU ON MYYTTI, JOLLA EI OLE TODELLISUUSPOHJAA NYKYISESSÄ MAAILMASSA	1	2	3	4	5
41. YRITYSJOHTAJAT OVAT VIERÄÄNTUNEET TAVALLISTEN KANSALAISTEN ELÄMÄSTÄ EIVÄTKÄ YMMÄRRÄ NÄIDEN ONGELMIA	1	2	3	4	5
42. SUOMALAISTEN TYÖMORAALISSA ON PALJON KOHENTAMISEN VARAA	1	2	3	4	5
43. POLIITTINEN PÄÄTÖKSENTEKO MAASSAMME ON NIIN TEMPOILEVAA, ETTÄ SE VAIKEUTTAA YRITYSTEN PITKÄN AIKAVÄLIN KEHITTÄMISTÄ	1	2	3	4	5
44. YMPÄRISTÖ- JA KULUTTAJALIIKKEET TULEVAT ENENEVÄSTI VAIKUTTAMAAN YRITYSTEN TOIMINTAAN TULEVAISUUDESSA	1	2	3	4	5
45. YRITYSTEN TÄRKEIN TEHTÄVÄ ON TUOTTAA VOITTOA, MUUT ASIAT OVAT TOISARVOISIA	1	2	3	4	5
46. PYRKIMÄLLÄ JATKUVAAN TALOUDELLISEEN KASVUUN IHMINEN TUHOAA VÄHITELLEN LUONNON JA LOPULTA MYÖS ITSENSÄ	1	2	3	4	5
47. MAAMME KESKEISISSÄ YRITYKSISSÄ OMISTUS- JA MÄÄRÄYSVALLAN TULISI SÄILYÄ SUOMALAISTEN KÄSISSÄ	1	2	3	4	5
48. MAAMME YRITYSTEN TULISI KANTAA NYKYISTÄ SUUREMPAA YHTEISKUNNALLISTA VASTUUTA EIKÄ AJATELLA VAIN OMIA VOITTOJAAN	1	2	3	4	5
49. ULKOMAALAISSOMISTUS TUO TARPEELLISIA PÄÄOMIA, OSAAMISTA JA MARKKINOINTIMÄHDOLLISUUKSIA SUOMALAISILLE YRITYKSILLE	1	2	3	4	5
50. SEURAAAN AKTIIVISESTI ULKOMAISIA TIEDOTUSVÄLINEITÄ	1	2	3	4	5
51. JOHTAMINEN JA JOHTAMISEN ETELMÄT OVAT KEHITTYNEET VIIME VUOSINA MYÖNTEISEEN SUUNTAAN MAAMME YRITYKSISSÄ	1	2	3	4	5

52. MARKKINATALOUDESTA ON TULLUT SOSIALISMIN ROMAHDETTUA MILTEI MAAILMANLAAJUINEN YHTEISKUNNALLIS-TALOUDEL-LINEN JÄRJESTELMÄ. KESKUSTELU MARKKINATALOUDEN TOIMIVUUDESTA JA HYVISTÄ JA HUONOISTA PUOLISTA KUITENKIN JATKUU. MITEN SEURAAVAT LUONNEHDINNAT VASTAAVAT TEIDÄN HENKILÖKOHTAISIA NÄKEMYKSIÄNNE NYKYISESTÄ SUOMA-LAISESTA MARKKINATALOUDESTA?

	Vastaa omaa näkemystä...				
	ERIT-TÄIN HYVIN	MEL-KO HYVIN	VAI-KEA SANOJA	MELKO HUO-NOSTI	EI-LAIN-KAAN
PÄÄPIIRTEISSÄÄN HYVIN TOIMIVA KOKONAISUUS	1	2	3	4	5
LIIAN SÄÄLIMÄTÖN HEIKOMPIA JA 'TUOTTAMATTOMIA' KANSALAISIA KOHTAAN	1	2	3	4	5
KOROSTAA LIIKAA TALOUDELLISIA ARVOJA, TEHNYT RAHASTA YLIMMÄN ARVON	1	2	3	4	5
LIIAKSI YHTEISKUNNAN SÄÄNTELEMÄ JA VALVOMA	1	2	3	4	5
MONOPOLIEN JA KARTELLIEN HALLITSEMA, TODELLINEN KILPAILU VÄHÄISTÄ	1	2	3	4	5
KEHITTYNYT VIIME VUOSINA PAREMMAAN SUUNTAAN	1	2	3	4	5
SAA KILPAILUN KAUTTA YKSILÖT YRITTÄMÄÄN PARASTAAN	1	2	3	4	5
JULKINEN SEKTORI LIIAN RASKAS SUHTEESSA YKSITYISEEN	1	2	3	4	5
POLIITTISTEN VOIMIEN JA MARKKINAVOIMIEN VÄLILLÄ VALLITSEE VAHVA JÄNNITE	1	2	3	4	5
POLIITTISELTA JÄRJESTELMÄLTÄ ON SIIRTYNYT PALJON VALTAA TALOUDELL. JÄRJESTELMÄLLE	1	2	3	4	5
MARKKINAVOIMAT YLIN PÄÄTTÄJÄ, MÄÄRÄÄVÄT MITÄ POLIITIKOT PÄÄTTÄVÄT	1	2	3	4	5
YRITYKSET OVAT NYKYÄÄN KANSAINVÄLISIÄ JA SITEN KANSALLISTEN PÄÄTÖSTEN ULOTTUMATT.	1	2	3	4	5
TOIMII LIIAKSI SUURYRITYSTEN, ETENKIN SUURTEN VIENTIYRITYSTEN EHDOLLA	1	2	3	4	5
KAIPAA TIUKEMPAA YHTEISKUNNAN OHJAUSTA JA VALTIOVALLAN SÄÄNTELYÄ	1	2	3	4	5
YRITYSVIHAMIELINEN, YRITTÄJÄHENGEN TAPPAVA JÄRJESTELMÄ	1	2	3	4	5
ETUJÄRJESTÖJEN HALLITSEMA (KORPORATISTINEN) MALLI	1	2	3	4	5
TARJOAA IHMISILLE YHTÄLÄISET MAHDOLLISUUDET SOSIAALISEEN NOUSUUN	1	2	3	4	5
TUOTTAÄ LIIAN SUURIA TULO- JA HYVINVOINTIEROJA	1	2	3	4	5
EU-JÄSENYHDEN JA 'EUROKUNTOON' VALMISTAUTUMISEN AIHEUTTAMA TILANNE	1	2	3	4	5
MARKKINAVOIMIA VOIDAAN PARHAITEN HALLITA EU:n AVULLA	1	2	3	4	5
NYKYOLOISSA TALOUDEN ON SAATAVA TOIMIA VAPAASTI, JOTTA SE YLIPÄÄTÄÄN VOI TOIMIA	1	2	3	4	5
SUOSII VAHVEMMAN OIKEUTTA, VOIMASSA VIIDAKON LAIT	1	2	3	4	5
YKSITYINEN OMISTUSOIKEUS JA OMAISUUDEN KÄYTTÖOIKEUS LIIAN RAJOITETTU	1	2	3	4	5
TAKAA MONIARVOISUUDEN JA VALINNANVAPAUDEN TOTEUTUMISEN	1	2	3	4	5
TYÖNTEKOON MOTIVOIVA JA KANNUSTAVA JÄRJESTELMÄ	1	2	3	4	5
HYVINVOINTIVALTION MURENTAVA JÄRJESTELMÄ	1	2	3	4	5
HYVINVOINNIN PARHAITEN TURVAAVA JÄRJESTELMÄ	1	2	3	4	5
ON KURISTETTU VEROTUKSELLA KEHITYSKYVYTTÖMÄKSI	1	2	3	4	5
TOIMISI TEHOKKAAMMIN, JOS SALLISI SUUREMMAT TULOEROT	1	2	3	4	5

53. SELVIYTYMINEN KOVENEVASSA EUROOPPALAISISSA JA MAAILMANLAAJUISESSA KILPAILUSSA VAATII SUOMELTA JA SUOMALAI-SILTA PALJON. SEURAAVASSA ON LUETELTU ERÄITÄ MAHDOLLISIA MENESTYKSEMME EVÄITÄ. KUINKA HYVIN NE TEIDÄN NÄH-DÄKSENNE KANTAVAT SUOMEA TÄSTÄ ETEENPÄIN?

	ERITTÄIN TÄRKEÄ	MELKO TÄRKEÄ	VAIKEA SANOJA	EI KOVIN TÄRKEÄ	EI LAINK. TÄRKEÄ
KOULUTUS (KOULUTUSTASO, KOULUTUKSEN KEHITTÄMINEN/PANOSTAM).	1	2	3	4	5
TIEDE JA TEKNOLOGIA (TASO, KEHITTÄMINEN, PANOSTAMINEN)	1	2	3	4	5
YRITTÄMINEN, YRITTÄJYYDEN JA OMATOIMISUUDEN LISÄÄMINEN	1	2	3	4	5
LAATU, KORKEAAN LAATUUN PANOSTAMINEN	1	2	3	4	5
EUROOPPALAISUUS, EU-JÄSENYYS JA SEN HYÖDYNTÄMINEN	1	2	3	4	5
SUOMALAISUUS, KANSALLISHENKI	1	2	3	4	5
GLOBAALISUUS, YRITYSTEN GLOBALISOITUMINEN	1	2	3	4	5
ITÄSUUNTAUTUNEISUUS, KAUPPAYHTEYS VENÄJÄÄN	1	2	3	4	5
KANSAINVÄLISYYS, KANSAINVÄLISTYMINEN YLEENSÄ	1	2	3	4	5
MARKKINATALOUDEN EDISTÄMINEN, KILPAILUN LISÄÄMINEN	1	2	3	4	5
PERINTEISET ARVOT JA KULTTUURI/NIIHIN TUKEUTUMINEN	1	2	3	4	5
VUOROVAIKUTUS- JA IHMISSUHDETAITOJEN KEHITTÄMINEN	1	2	3	4	5
TYÖELÄMÄN KEHITTÄMINEN, TYÖPAIKKOJEN ILMAPIIRIN PARANTAMINEN	1	2	3	4	5
VAHVA POLIITTINEN JOHTAJUUS	1	2	3	4	5
KOTIMAISEN TUOTANNON SUOJAAMINEN TUONTIRAJOITUKSIN	1	2	3	4	5
KANSALLINEN YHTENÄISYYS, YKSIMIELISYYS	1	2	3	4	5
YKSILÖLLISYYS, YKSILÖN JA OMAEHTOISUUDEN KUNNIOITTAMINEN	1	2	3	4	5
YHTEISÖLLISYYS, YHTEISVASTUU JA KESKINÄINEN SOLIDAARISUUS	1	2	3	4	5
YMPÄRISTÖLLISYYS, KESTÄVÄN KEHITYKSEN PERIAATTEET	1	2	3	4	5
SUOMALAINEN SISU	1	2	3	4	5

54. SUOMI ON MONIEN TÄRKEIDEN JA KAUASKANTOISTEN VALINTOJEN EDESSÄ. MILLAISIA KANSAINVÄLISTÄ ASEMAAMME KOSKEVIA RATKAISUJA SUOMEN TEIDÄN MIELESTÄNNE TULISI TEHDÄ?

(Suomen tulisi...)	EHDOT- TOMASTI	KYLLÄ	EHKÄ, EIKÄ EI	EI	EHDOIT- OMASTI EI
UNOHTAA VANHAT AJATTELU- JA TOIMINTATAVAT JA HYPÄTÄ ROHKEASTI UUTEEN AIKAAN	1	2	3	4	5
ODOTTAA VIILEÄSTI JA SEURATA KANSAINVÄLISEN TILANTEEN KEHITYSTÄ	1	2	3	4	5
LUOPUA LOPULLISESTI AIKAISEMPIEN VUOSIKYMMENTEN PUOLUEETTOMUUSIHANTEISTA	1	2	3	4	5
PALAUTTAA KUNNIAAN MAAMME PERINTEINEN PUOLUEETTOMUUSPOLITIikka	1	2	3	4	5
TOIMITTAVA NYT, KUN EUROOPPA ON MUOTOUTUMASSA UUDELLEEN	1	2	3	4	5
AJAA TIUKASTI OMAA KANSALLISTA ETUAA EUssa, OTTAA KAIKKI HYÖTY IRTI	1	2	3	4	5
OSALLISTUA AKTIIV. EU:n KEHITTÄMISEEN JA SAADA SITÄ KAUTTA ETUA MAALLEMME	1	2	3	4	5
LIITTYÄ EMUun (EUROOPAN TALOUS- JA RAHALIITTO) ENSIMMÄISTEN JOUKOSSA	1	2	3	4	5
LIITTYÄ EMUun, MIKÄLI RUOTSI LIITTYY	1	2	3	4	5
LIITTYÄ EMUun, MIKÄLI USEIMMAT EU-MAAT LIITTYVÄT	1	2	3	4	5
TUKEA EU:n KEHITYMISTÄ LIITTOVALTIOKSI/FEDERAATIOKSI	1	2	3	4	5
TUKEA EU:n LAAJENTUMISTA ITÄ-EUROOPPAAN/BALTIAAN	1	2	3	4	5
EROTA EUsta	1	2	3	4	5
LIITTYÄ NATOon	1	2	3	4	5
LIITTYMÄTTÄ NATOon TOIMIA LÄHEISESSÄ YHTEISTYÖSSÄ SEN KANSSA	1	2	3	4	5
VARJELLA TARKOIN MAAMME KANSALLISTA ITSEMÄÄRÄÄMISOIKEUTTA	1	2	3	4	5
TOIMIA YKssa NYKYISTÄ AKTIIVISEMMIN	1	2	3	4	5
OSALLISTUA NYKYISTÄ AKTIIVISEMMIN KEHITYSYHTEISTYÖHÖN	1	2	3	4	5
SUUNTAUTUA EU:n OHELLA VOIMAKKAASTI MAAILMAN MUIHIN TALOUSALUEISIIN	1	2	3	4	5
LISÄTÄ YHTEISTOIMINTAA/LÄHENTYÄ VENÄJÄÄN	1	2	3	4	5
LISÄTÄ YHTEISTOIMINTAA/LÄHENTYÄ VIROON JA MUUHUN BALTIAAN	1	2	3	4	5
LISÄTÄ YHTEISTOIMINTAA POHJOISMAIDEN, MM. RUOTSIN KANSSA	1	2	3	4	5
LISÄTÄ YHTEISTOIMINTAA/LÄHENTYÄ SAKSAN KANSSA	1	2	3	4	5
KULKEA KAIKISSA RATKAISUISSAAN OMAA TIETÄÄN MUISTA RIIPPUMATTA	1	2	3	4	5
KAIKIN TAVOIN HOUKUTELLA MAHAMME ULKOMAISTA PÄÄOMA/INVESTOINTEJA	1	2	3	4	5

55. VIIME VUOSINA ON PUHUTTU ENENEVÄSTI YRITYSTEN ARVOISTA. USEAT YRITYKSET OVAT MÄÄRITELLEET OMAT, ITSELLEEN KESKEISET TOIMINTAANSA OHJAAVAT ARVOT. SEURAAVASSA ON LUETeltu ERÄITÄ ARVOJA/ARVOTAVOITTEITA.

- A) MITKÄ NIISTÄ MIELESTÄNNE NYKYISIN VOIMAKKAIMMIN KOROSTUVAT EDUSTAMANNE YRITYKSEN TOIMINNASSA? RENGASTAKAA VASEMMANPUOLEISESTA PYSTYSARAKKEESTA ENINTÄÄN VIISI ARVOA.
- B) MINKÄ NIISTÄ TEIDÄN MIELESTÄNNE TULISI NYKYISTÄ ENEMMÄN KOROSTUA YRITYKSENNE TOIMINNASSA? RENGASTAKAA KESKIMMÄISESTÄ PYSTYSARAKKEESTA ENINTÄÄN VIISI ARVOA.
- C) ENTÄ TULISIKO JOIDENKIN NIISTÄ MAHDOLLISESTI HEIKENTYÄ NYKYISESTÄ YRITYKSENNE TOIMINNASSA? RENGASTAKAA OIKEANPUOLEISESTA PYSTYSARAKKEESTA ENINTÄÄN VIISI ARVOA.

	A) KOROSTUU NYKYISIN	B) TULISI KOROSTUA	C) TULISI HEIKENTYÄ
ASIAKASKESKEISYYSI-TYYTYVÄISYYS	1	1	1
LUOTETTAVUUS/REHELLISYYS	2	2	2
TULOKSELLISUUS/KANNATTAVUUS	3	3	3
MUUTOSVALMIUS/JOUSTAVUUS	4	4	4
OSAAMINEN/JATKUVA OPPIMINEN	5	5	5
TEHOKKUUS	6	6	6
LUOVUUS/INNOVATIIVISUUS	7	7	7
LAATU/KOKONAISLAATU	8	8	8
SITOUTUMINEN	9	9	9
KESTÄVÄ KEHITYS/YMPÄRISTÖVASTUU	10	10	10
SOSIAALINEN VASTUU/PYRKIMYS TYÖLLISTÄMISEEN	11	11	11
VASTUU LÄHIYHTEISÖISTÄ (SPONSOROINTI YMS.)	12	12	12
HENKILÖSTÖSTÄ HUOLEHTIMINEN	13	13	13
YKSILÖN KUNNIOITTAMINEN	14	14	14
OMISTAJIEN/SIJOITTAJIEN EDUT	15	15	15
ETIIKKA/MORAALI	16	16	16
KANSAINVÄLISYYS	17	17	17
EN OSAA SANOA	18	18	18

TAUSTATIEDOT AINEISTON TILASTOLLISTA RYHMITTELYÄ VARTEN

SUKUPUOLI

- 1 MIES
- 2 NAINEN

IKÄRYHMÄ

- 1 ALLE 45 VUOTTA
- 2 45 - 55 VUOTTA
- 3 YLI 55 VUOTTA

TOIMIASEMA

- 1 PÄÄ-/TOIMITUSJOHTAJA TAI VAST.
- 2 JOHTORYHMÄN JÄSEN TAI VAST.
- 3 MUU JOHDON JÄSEN
- 4 JOKIN MUU

KOULUTUSALA

- 1 TEKNINEN
- 2 TALOUDELLINEN
- 3 JURIDINEN
- 4 JOKIN MUU

EDUSTAMANNE YRITYKSEN / ITSENÄISEN TUOTANTO- TAI PALVELUYKSIKÖN SIJAINLÄÄNI

- | | |
|------------------------|--------------------------|
| 1 PÄÄKAUPUNKISEUTU | 7 POHJOIS-KARJALAN LÄÄNI |
| 2 MUU UUDENMAAN LÄÄNI | 8 KUOPION LÄÄNI |
| 3 TURUN JA PORIN LÄÄNI | 9 KESKI-SUOMEN LÄÄNI |
| 4 HÄMEEN LÄÄNI | 10 VAASAN LÄÄNI |
| 5 KYMEN LÄÄNI | 11 OULUN LÄÄNI |
| 6 MIKKELIN LÄÄNI | 12 LAPIN LÄÄNI |

PÄÄTOIMIALA(T):

LIIKEVAIHTO

- 1 ALLE 200 MMK
- 2 200 - 500 MMK
- 3 501 - 1000 MMK
- 4 YLI 1000 MMK

HENKILÖSTÖMÄÄRÄ

- 1 ALLE 200 HENKILÖÄ
- 2 200 - 500 HENKILÖÄ
- 3 501 - 1000 HENKILÖÄ
- 4 YLI 1000 HENKILÖÄ

VIENNIN OSUUS LIIKEVAIHDOSTA

- 1 0% (EI VIENTIÄ)
- 2 1 - 20 %
- 3 21 - 50 %
- 4 YLI 50 %

MILLAISEKSI LUONNEHTISITTE
EDUSTAMANNE YRITYKSEN/YKSIKÖN YLEISTÄ
MENESTYMISTÄ KAHDEN VIIME VUODEN
AIKANA?

- 1 ERITTÄIN HYVÄ
- 2 MELKO HYVÄ
- 3 TYYDYTTÄVÄ
- 4 MELKO HUONO
- 5 ERITTÄIN HUONO

MILLAISEKSI ARVIOITTE EDUSTAMANNE YRITYKSEN/
YKSIKÖN KEHITYS- JA SUHDANNENÄKYMÄT KAHDEN
SEURAAVAN VUODEN AIKANA?

- 1 ERITTÄIN HYVÄT
- 2 MELKO HYVÄT
- 3 TYYDYTTÄVÄT
- 4 MELKO HUONOT
- 5 ERITTÄIN HUONOT

LOMAKKEEN LÖPPUUN OLEMME VARANNEET TILAA KOMMENTEILLE JA MIELIPITEILLE. VOITTE KIRJOITTA SIIHEN MITÄ TAHANSA NÄKEMYKSIÄNNE YRITYSTOIMINNASTA, SUOMALAISESTA YHTEISKUNNASTA TAI TÄSTÄ TUTKIMUKSESTA. KAIKKI MIELIPITEET OVAT Tervetulleita ja arvokkaita!

KIITOKSET VAIVANNÄÖSTÄ !

Palauttakaa tämä lomake oheisessa kirjekuoressa.