



**TURUN  
YLIOPISTO**

Kauppakorkeakoulu

**IHMINEN ON IHMINEN KUITENKIN:  
NARRATIIVISIA NÄKÖKULMIA  
NAISYRITTÄJÄN JA KIRJANPITÄJÄN  
LUOTTAMUSSUHTEESEEN**

Laskentatoimen ja rahoituksen  
pro gradu -tutkielma

Laatija:  
Kaisu Rantanen

Ohjaajat:  
Professori Kirsi-Mari Kallio  
KTT Sinikka Lepistö

19.12.2022

Pori



Turun yliopiston laatujärjestelmän mukaisesti tämän julkaisun alkuperäisyys on tarkastettu Turnitin OriginalityCheck -järjestelmällä.

Pro gradu -tutkielma

**Oppiaine:** Laskentatoimi ja rahoitus

**Tekijä:** Kaisu Rantanen

**Otsikko:** Ihminen on ihminen kuitenkin: narratiivisia näkökulmia naisyrittäjän ja kirjanpitäjän luottamussuhteeseen

**Ohjaajat:** Professori Kirsi-Mari Kallio , KTT Sinikka Lepistö

**Sivumäärä:** 72 sivua + liitteet 7 sivua

**Päivämäärä:** 19.12.2022

Tiivistelmä

GFC:n jälkeisessä, hitaamman kasvun ajassa, mikroyrittäjyys omaa potentiaalia työllistäjänä ja vaikuttaa näin kansantalouteen makrotasolla. Suomalaisessa yritysmaaisemassa joka kolmas mikroyritys on naisen omistama, joten ilmiö on myös merkityksellinen naisyrittäjyyden ymmärryksen näkökulmasta. Mikroyrittäjien toimiessa rajallisten resurssien puitteissa, suhde ulkoiseen laskentatoimen palveluntuottajaan korostuu. Nämä organisaatioiden väliset suhteet voivat esimerkiksi olla tärkeitä kilpailuedun lähteitä ja tarjota mahdollisuuksia arvontuontiin. Luottamus muodostaa kivijalan näille suhteille esimerkiksi vähentäen valvontakustannuksia ja mahdollistaen tehokkaan toiminnan kriisitilanteissa.

Tutkielman tavoitteena on valottaa narratiivisen lähestymistavan kautta valikoidun naisyrittäjryhmän luottamussuhdetta ulkoisiin laskentatoimen palvelujen tuottajiin, ja arvioida sen rakentumista ja mahdollista eroosiota. Tutkielma pohjautuu kolmen teoreettisen viitekehysten ympärille samalla muodostamalla risteyskohtia niiden välille. Tutkielma liikkuu naisten kertomusten kautta yrittäjyys- ja identiteettiteorian, narratiivimetodin ja luottamuksen teoreettisten näkökohtien välillä. Aineisto on kerätty narratiivisen, avoimien haastattelujen avulla ja analysoitu yllämainittujen keskeisten teoreettisten viitekehysten pohjalta. Haastateltava nelihenkkinen länsisuomalainen naisyrittäjäjoukko olivat keskenään erilaisia sekä yritysmuodoltaan, toimialoiltaan ja laajuudeltaan.

Tutkielma tarjoaa antinaan elävöitetyn kuvan luottamuksesta rikkaana ja moninaisena ilmiönä sekä luottamusajurien , että kontrollinäkökulmasta. Identiteetiltään kasvuhakuiset naisyrittäjät suhtautuivat laskentatoimeen ja sen tuomiin mahdollisuuksiin yleisesti ottaen positiivisimmin kertomuksissaan. Muodollisempi yritys rakenne, korkeampi riski ja toimintaan sidotun pääoman määrä saattavat nostaa vaatimuksia ulkoisen toimijan suhteen, kuten myös vaadittavan tiedon suhteen. Näin luottamuksen merkitys suhteen moderoinnissa myös kasvaa.

**Avainsanat:** Laskentatoimi, narratiivi, naisyrittäjyys, luottamus, kontrolli

# SISÄLLYS

<b>1</b>	<b>Johdanto</b>	<b>9</b>
1.1	Taustaa	9
1.2	Tutkimusongelma ja tavoitteet	10
1.3	Tutkielman rajaukset ja kulku	11
1.4	Metodologia	12
<b>2</b>	<b>Naisyrittäjäyys ja ulkoistettu laskentatoimi</b>	<b>14</b>
2.1	Mikrosektorin naisyrittäjäyys Suomessa	14
2.2	Identiteetti ja motivaatio	16
2.3	Laskentatoimen ulkoistaminen	21
<b>3</b>	<b>Luottamus ja kontrolli</b>	<b>25</b>
3.1	Luottamuksen määritelmiä	25
3.2	Luottamus ja suhde kontrolliin	31
<b>4</b>	<b>Haastattelututkimus</b>	<b>34</b>
4.1	Narratiivi lähestymistapana	34
4.2	Haastattelujen rakenne ja analyysi	37
4.3	Naisyrittäjien narratiivit itsestään, kirjanpitäjistä ja luottamuksesta	39
4.3.1	Henriikka: businessystävää etsimässä	40
4.3.2	Anne: skeptinen yksinpurjehtija	43
4.3.3	Marita: positiivinen kehittäjä	46
4.3.4	Krisse: periytyvä yrittäjäyys ja suhde kirjanpitäjään	50
<b>5</b>	<b>Johtopäätökset ja yhteenveto</b>	<b>54</b>
5.1	Naisyrittäjäyys identiteettinä ja yrittäjien motivaatio	55
5.2	Ulkoistaminen	60
5.3	Luottamus	63
5.3.1	Teknologia	63
5.3.2	Kyvykyys	65
5.3.3	Hyväntahtoisuus ja aikadimensio	66
5.4	Yhteenveto	68
	<b>Lähteet</b>	<b>73</b>

<b>Liitteet</b>	<b>79</b>
<b>Liite 1. Haastattelurunko</b>	<b>79</b>

## **KUVIOT**

Kuvio 1: Kyrö Suomalaisten naisyrittäjien todellisuus (2001).	17
Kuvio 2: Mukailen Hytti (2003,18) teoreettinen viitekehys tutkimukselle.	20
Kuvio 3: Luottamuksen arvoisuuden malli (Mayer, Davis ja Schoorman 1995).	28
Kuvio 4: Luottamuksen osatekijät, konseptuaalinen malli Cherry (2016).	30
Kuvio 5: Luottamuksen ja informaation välinen suhde (Tomkins 2001).	32

## **TAULUKOT**

Taulukko 1: Keskeisiä luottamuksenarvoisuuden piirteitä (itse laadittu).	33
Taulukko 2: Haastateltavien naisyrittäjien perustiedot.	40





# 1 Johdanto

## 1.1 Taustaa

Pähkinänkuoressa tämä tutkielma tarkastelee luottamuksen merkitystä laskentatoimessa. Tarkoituksena on kohdistaa valonheitin mikroyrittäjinä toimivien naisyrittäjien kokemuksen ominaispiirteisiin ja samalla ymmärtää luottamuksen merkitys sosiaalisena kontrollina tietyssä, määritellyssä organisaatioiden välisessä suhteessa. Tässä tapauksessa erityisesti viitataan ulkoisten taloushallinnon palvelujen -kirjanpitäjien- ja naisyrittäjän keskinäiseen suhteeseen.

Organisaatioiden välisiin suhteisiin, verkostoihin ja dynamiikkaan keskittyvä tutkimus on tunnistanut useita hyötyjä dyadisten suhteiden osapuolille, joista ei vähäisimpänä esiin nousee kohentunut taloudellinen suoriutuminen (Palmatier, Dant ja Grewal 2007, 172). Organisaatioiden keskinäiset suhteet ovat myös potentiaalisesti tärkeitä kilpailuedun lähteitä ja voivat tarjota mahdollisuuksia arvionluontiin (Mahama ja Chua 2016, 29). Luottamus on näiden organisaatioiden välisten järjestelyjen välittäjäaine. Se on keskeistä hedelmällisten organisaatioiden välisten suhteiden luomiseksi, sillä se muun muassa vähentää niistä koituvia valvontakustannuksia (Meyerson et al. 1996, in Vuorenmaa 2006), kohentaa yksilön suoriutumista (McAllister 1995) ja tekee tehokkaan kriisitilanteisiin vastaamisen mahdolliseksi (Mishra & Spreitzer 1998). Naisyrittäjien, kuten muidenkin mikrotoimijoiden, resurssien ollessa usein sidottuja varsinaisessa liiketoiminnassa, ulkoistettu laskentatoimi tarjoaa tärkeää, ja joskus ainoaa, seurantadataa siitä, missä mennään. Tätä kautta suhteet ulkoisiin palveluntuottajiin ja luottamus näiden suhteiden menestyksen ajurina ovat merkityksellinen tarkastelunkohde.

GFC:n jälkeisessä, normaalia hitaamman kasvun ajassa, yrittäjäyys omaa potentiaalia toimia työllistäjänä ja vaikuttaa näin kansantalouteen makrotasolla. Yrittäjät (2019) raportoivatkin, että työllisten määrä on rakennemuutosten ja talouskriisin jälkeisen ajassa kasvanut erityisesti pienten yritysten kohdalla. Suomalainen mikroyrityssektori kattoi vuonna 2017 tehdyn tutkimuksen mukaan 95 % kaikista yrityksistä ja työllisti noin 328 000 henkilöä (Tilastokeskus 2021). Naisia mikroyrittäjistä oli noin joka kolmas. Sektori on siis yhteiskunnallisesti merkityksellinen sekä kokonsa että yhteiskunnallisen vaikutuksensa vuoksi, ja siihen liittyvät ilmiöt samoin.

Tässä tutkimuksessa tarkastellaan laadullisin keinoin valikoidun yrittäjryhmän luottamussuhdetta ulkoisiin laskentatoimen palvelujen tuottajiin, ja arvioidaan sen rakentumista ja mahdollista eroosiota. Sopimussuhdetta kirjanpitäjän ja yrittäjän välillä värittää tiedon epäsymmetria ja riski, joka kaipaa moderointia vaihtoehtoisen kontrollimekanismin kautta. Suhde ja sen dynamiikka on tutkimisen arvoista, sillä luottamuksen kokemus voi muodostaa merkityksellisen kontrollin siinä, missä muodolliset järjestelmät päättyvät. Luottamusta kaivataan siis muun muassa takaamaan, että tehokkuus ja reaktiivisuus suhteessa pysyvät hyväksyttävällä tasolla (Vuorenmaa 2006, 28). Luottamuksen ja erityisesti organisaatioiden välisen suhteen merkitystä on tutkittu liiketaloustieteessä, tosin keskittyen usein kokoluokaltaan suurempiin toimijoihin. Mikroyrittäjyyden tasolla ulkoisten palvelujen tuottajien suhteesta erityisenä sidosryhmänä on olemassa vain hajanaista tutkimusta kansainvälisessäkin kirjallisuudessa, naisyrittäjyydestä vielä ohuemmin. Ymmärrys yrittäjän ja ulkoisten talouspalvelujen tuottajien suhteista ja niiden luottamusdynamiikasta voi siis myös käytännön kannalta lisätä sektorin yleistä tuntemusta, ja tätä kautta kohentaa yrittäjää tukevia yhteiskunnallisia rakenteita ja parantaa palvelutarjoomaa yksityissektorilla

## 1.2 Tutkimusongelma ja tavoitteet

Tässä tutkielmassa keskitytään siis mikrosektorilla toimivien naisyrittäjiin ja luottamukseen erityisesti suhteessa ulkoisen laskentatoimen ostopalvelujen tuottajiin. Tarkastelunäkökulmaksi on valittu se, miten tämä suhde näyttäytyy yrittäjälle itselleen. Mikroyrittäjä-termiä tullaan käyttämään tutkimuksessa ensisijaisesti lainsäädännön määrittelemässä mielessä ja tutkimuksen ulkopuolelle jäävät suuremman kokoluokan yritykset, sillä vaikka luottamus on yhtä lailla olennainen kokemus, se saattaa näyttäytyä hyvinkin erilaisena erityyppisissä organisaatioissa. Luottamus on laaja konsepti ja sen ilmenemisen määrittely voi osoittautua haastavaksikin, tutkimuksessa kuitenkin pyritään kuitenkin keskittymään luottamuksen ja epäluottamuksen kokemukseen ja tuomaan esiin näihin liittyviä tekijöitä. Tutkimusongelmaksi on siis määritelty:

*Miten naisyrittäjät kertovat kokemuksestaan yrittäjyystoiminnan aikana ja miten suhde kirjanpitäjään näyttäytyy tässä kontekstissa?*

Pääongelman kautta halutaan yleisesti selvittää, miten haastatellut naisyrittäjät määrittelevät identiteettinsä suhteessa omaan yrittäjyyteensä ja minkälaista tietoa ja attribuutteja he kaipaavat kirjanpitäjältään. Tämän selvittämiseksi, on keskeistä määrittellä yrittäjyys konseptina, sekä tarkastella siihen liittyviä identiteettejä, motivaatioita ja pragmaattisia velvoitteita. Laajempaan ymmärrykseen luottamuksen dynamiikasta taas toivotaan saavuttavan rikastamalla tutkimusongelmaa määrittelemällä alakysymykseksi:

*Miten luottamus kirjanpitäjiin näyttäytyy naisyrittäjien kertomuksissa ja mitä se kertoo luottamuksen luomisesta ja eroosiosta?*

Tutkielman motivaatio on lopulta saavuttaa parantunut ymmärrys siitä, miten naisyrittäjän ja ulkoisen laskentatoimen palvelun tuottajan välinen luottamussuhde rakentuu ja miten suhde voi rapautua. Tutkimuksen kautta toivotaan saavutettavan parempi käsitys siitä, miten luottamusta rakennetaan taloudellisen informaation raportoimisprosessin muassa ja miten tämä prosessi näyttäytyy yrittäjille osana heidän toimintaansa.

### **1.3 Tutkielman rajaukset ja kulku**

Tutkimuksessa on haastateltu neljää naisyrittäjää, jotka toimivat omistaja-yrittäjinä omissa yrityksissään. Valitut yritykset ovat lailliselta muodoltaan yhdistelmä pieniä länsisuomalaisia osakeyhtiöitä ja toiminimiyrityksiä. Valittujen yritysten liiketoiminta on myös laajuudeltaan ja liikevaihdoltaan vaihtelevaa ja toimialat erilaisia. Varsinainen rajausta syntyy fokuksesta yksittäisten yrittäjien suhteeseen heidän omien, nykyisten tai aikaisempien, kirjanpitäjiensä kanssa ja tässä kontekstissa esiin nousevasta luottamuksesta. Tämän toteutumista edesautetaan esittelemällä yrittäjät ja heidän ulkoistetun taloudellisen raportointinsa laajuus. Tutkielmassa ei kuitenkaan tulla keskittymään yksittäisiin tilinpäätöksestä nouseviin lukuihin vaan yritysten taloutta tarkastellaan ensisijaisesti kirjanpitäjä-suhteen kautta. Tutkielma pyrkii myös valottamaan tässä yhteydessä esiin nousevia tarinoita luottamussuhteen dynamiikasta, keskittyen siihen, miten se rakentuu naisyrittäjän omissa mielikuvissa varsinaisen kanssakäymisen takana. Kyse on siis tunteista ja kokemuksista, mutta myös tarinan juonesta itsessään. Kertomukset asettuvat naisyrittäjyyden kontekstiin, joten ne ottavat muotonsa kertojan oman identiteetin kautta. Identiteetti naisyrittäjänä on

merkityksellinen kertomusten taustoittajana, joten tämä ”lavaste” tai tausta elävöitetään luvussa 2.

Tutkielma rakentuu viidestä luvusta, joista ensimmäisessä esitellään työn merkitys ja konteksti. Johdannossa määritellään myös tutkimusongelmat ja se, miten työ rajautuu. Seuraavissa, toisessa ja kolmannessa luvussa, esitellään olennaiset konseptit kehystämään haastatteluja. Tätä päämäärää silmällä pitäen, toisessa luvussa kuvataan yrittäjyyteen ja ulkoistamiseen liittyviä olennaisia konsepteja. Luvussa myös hahmotellaan yrittäjyyskertomuksille keskeisiä identiteettejä. Kolmannessa luvussa esitellään teoreettista viitekehystä, joka sitoo luottamuksen ja kontrollien konseptit yrittäjyyteen. Neljännessä luvussa huomio keskittyy haastatteluille ja samalla kuvataan narratiivista tutkimusmetodia lähemmin. Materiaalin kokoamiseen ja analyysiin liittyvät prosessit siis hahmottuvat haastattelujen edellä, niiden aikana ja jälkeen. Luvussa kuvataan myös haastateltavat naisyrittäjät ja heidän polkunsä yrittäjyyteen. Sitten keskitytään esittelemään haastatteluissa kootut vastaukset, näin antaen ääni yrittäjien omalle kokemukselle ja tunteille. Luvun keskeinen fokus on yrittäjien tarinoissa, joten siinä tarkastellaan samoin myös koottuja kertomuksia viitaten niiden keskeisiin kielellisiin piirteisiin. Lopuksi viidennessä luvussa esitellään materiaalista kootut johtopäätökset ja analyysit, jotka heijastetaan takaisin aikaisemmin esiteltyihin teoreettisiin tiemerkkeihin ja jäsennetään tällä perusteella. Viimeisessä luvussa siis asetetaan löydettyt teemat vasten teoreettista viitekehystä ja kommentoidaan myös potentiaalisesti esiin nousevia tulevaisuuden tutkimuksen mahdollisuuksia.

#### **1.4 Metodologia**

Valmisteltu tutkimus on muodoltaan laadullinen ja tämä luonnollisesti vaikuttaa hyödynnettäviin analyysimenetelmiin. Laadullinen tutkimusmetodi on valittu, sillä se voi antaa mahdollisuuden tulkita ilmiötä syvällisemmin kuin määrällinen tutkimus. Alasuutari (1993) toteaaakin, että laadullisen metodin voidaan ajatella valottavan jonkin singulaariseksi koetun ilmiön rakennetta. Tutkimus keskittyy haastateltujen naisyrittäjien omaan kokemukseen ja tuntemuksiin tutkittavan aiheen tiimoilta, tarkoitus on siis avoimien haastattelujen kautta antaa haastateltaville mahdollisuus mahdollisimman suitsimatta kertoa oma kokemuksensa. Päämääränä on tätä kautta tuottaa induktiivinen, eli aineistosta lähtevä tutkimus. Lähtökohtana ei siis ole teorian tai hypoteesien testaaminen, eikä tutkija itse määrää sitä, mikä on tärkeää ( Hirsjärvi ym. 2004,155).

Tämän takia, teoria rakentuu vasta aineiston pohjalta, kun materiaali paljastaa suuntaviivat analyysille teemoitusvaiheessa, varsinainen suunta määräytyy siis haastateltavien tarjoamien kertomuksien kautta. Tutkielmassa lopulta ryhdytetään empiirinen materiaali tulkinnan kautta merkityksellisiin alalukuihin, jolloin sitä lähestytään perspektiivillä, joka viettää alhaalta ylös. Tämän metodologian kautta voi olla mahdollista selittää paremmin, miten tapahtumat ja ilmiöt kehittyvät, eikä pelkästään viitata lopputuloksiin (Llewellyn 1999, 220). Lähestymistavan tarkoituksena on koota kertomuksia, jotka kuvaavat naisryrittäjän omia tuntemuksia ja kokemuksia. Auvinen, Sintonen ja Mangeloja (2011, 296) kiteyttävät, että narratiivisen metodologian arvo taloustieteessä löytyy juuri tästä potentiaalista elävöittä. Metodologiaan ja analyysimenetelmiin palataan neljännessä luvussa, jolloin metodi elävöityy esimerkinomaisesti haastattelujen kautta.

## 2 Naisyrittäjyys ja ulkoistettu laskentatoimi

### 2.1 Mikrosektorin naisyrittäjyys Suomessa

Yrittäjyyttä, kuten myös naisyrittäjyyttä, voidaan konseptina lähestyä usean eri tutkimusalueen suunnasta. Tässä luvussa keskitytään historialliseen, yritystutkimuksen ja valtionhallinnollisiin näkökohtiin. Määritelmien tarjoaminen on olennaista saadaksemme parempi ymmärrys ryhmän merkityksellisyydestä ja siitä miten haastateltavien identiteetti ja kokemus rakentuvat.

Historiallisesta näkökulmasta tarkasteltuna yrittäjyys on Suomessa kehittynyt voimakkaasti elinkeinovapauden tultua voimaan merkantilismin aikakauden jälkeen (Möttönen 2019, 54). Markkinatalousajattelun kehittyttyä Euroopassa, fokus talouden perusyksiköstä siirtyi perheomisteisista yhtiöistä yrityksille. Erityisesti lainsäädännön kehitys osakeyhtiölain myötä siivitti yrittäjän roolin kasvua yhteiskunnallisena toimijana (Möttönen 2019, 55). Pienet yrittäjät, kuten porvarit ja käsityöläiset, ovat kuitenkin olleet osa suomalaista yritysmaisemaa jo 1500-luvulta, kuten myös naisyrittäjät, jotka ovat olleet läsnä aktiivisina toimijoina aikansa asettamissa rajoissa. Hajba (1988) esittää, että naisyrittäjiä on toiminut jo ennen elinkeinovapautta avustavissa tehtävissä ja myöhemmin suurporvareina omaisuuden siirryttyä heille miehen kuoleman jälkeen. Kyrö (2001, 92-101) kertoo, että näiden varhaisten aikojen jälkeen yrittäjyys ilmeni seuranneessa jatkuvan kasvun vaiheessa etenkin pienyrittäjyytenä. Nykyaikainen yrittäjyys suomalaisessa maisemassa elää postmodernia vaihetta, johon siirryttiin 1980-luvulla. Aktiivisen naisyrittäjyyden kasvun aallot ovat seuranneet 1970- ja 1990-luvuilla (Naisyrittäjyysjulkaisu 2005). Mikroyrittäjyys on 2020-luvulla kooltaan merkittävä yhteiskunnallinen ilmiö. 2017 Yrittäjätutkimuksen mukaan vain 5 % Suomen yrityksistä ohitti mikroyrittäjyys-luokituksen ja samaan aikaan sektori vastaa 17 % kaikkien Suomen yritysten liikevaihdosta. Tilastojen valossa on kiinnostavaa huomioda, että vaikka mikroyrittäjistä noin kolmannes on naisia, suurimmat työllistävät alat ovat hoiva-, kauneus- ja palvelualoja (Tilastokeskus 2019). Suuri prosentuaalinen osuus naisyrittäjistä on myös samalla yksinyrittäjiä.

Yrittäjyys voidaan nähdä esiintyvän sisäisenä ilmiönä ulkoisen ilmentymän lisäksi. Tällä viitataan Kyrön (2001, 101) mukaan organisaation sisäiseen, yrittäjämäiseen toimintatapaan. Suomessa modernia naisyrittäjyyttä määrittää yhä keskittyminen etenkin

terveys- ja sosiaalipalveluihin, ammatilliseen toimintaan, kuten kirjanpito- ja palvelu- ja muuhun palveluliiketoimintaan (Tilastokeskus 2017). Naisten työ on perinteisesti keskittynyt enemmän palvelemiseen, hoitamiseen ja kasvattamiseen, minkä vuoksi tutkimus antaa viitettä myös naisten nykyaikaisen yritystoiminnan keskittymisestä useimmiten palveluihin, kuten liikuntaan ja kauneudenhoitoon (Logrén ja Löfgren 2005, 12). Naisyrittäjistä noin 64 % on yksinyrittäjiä, ja näistä edelleen noin 50 % toimivat edellä mainituissa palvelualan yrityksissä (Tilastokeskus 2017, 22). Kovalainen ja Arenius (2006, 115) esittävät, että naisyritykset eivät ole pääsääntöisesti kasvuhakuisia, kenties myös johtuen juuri edellä kuvatusta keskittymisestä tietyille sektoreille, jotka ovat perinteisesti naisvaltaisia. Kasvuhakuisuus ja sen puute ilmenee näin ollen vahvasti sukupuolittuneen toimialajaon selässä.

Naisyrittäjiä koskettaa kysynnän näkökulmasta omanlaisensa haasteet. Kovalainen ja Arenius (2006, 116) määrittelevät, että suomalaisten naisyrittäjien koetinkiviä ovat taloudellisen pääoman saatavuus, sosiaalinen ja inhimillinen pääoma ja omien päämäärien sovittaminen yritystoimintaan. Tarjonnan näkökulmasta tutkijat suosittavat julkisen sektorin järjestämään lainoitusta, joka on räätälöity aloittaville naisyrittäjille (Kovalainen ja Arenius 2006, 123). Muun tyyppisen pääoman, kuten sosiaalisen pääoman, hyödyntämis- ja saatavuusongelmiin tutkijat eivät ota kantaa.

Tilastokeskus määrittelee yrittäjän henkilöksi, joka harjoittaa taloudellista toimintaa omaan laskuun ja omalla vastuulla (Tilastokeskus 2021). Yrittäjä voi olla työnantaja tai yksittäinen henkilö, kuten ammatinharjoittaja tai osakas osakeyhtiössä, jos hänen omistuksensa ylittää vähintään puolet. Mikrotyrittäjiä puolestaan ovat yritykset, jonka palveluksessa on alle 10 henkilöä (Tilastokeskus 2021). Valtioneuvoston selvitystyöryhmän mukaan yrittäjä voidaan periaatteessa tunnistaa sillä perusteella, onko hän virkasuhteessa vai ei (Valtioneuvosto 2017, 4). Jos siis henkilö kantaa taloudellisen riskin työstään, hän on määritelmän mukaan yrittäjä. Valtioneuvoston selvitystyöryhmä (2019, 5) myös määrittelee yrittäjyyden konseptina. Tämän mukaan yrittäjyys sisältää yleisellä tasolla ilmiön, joka liittyy yritystoiminnan käynnistämiseen ja kehittämiseen. Selvitys alleviivaa, että tällä näennäisen homogeenisella ryhmällä, yrittäjillä, on keskinäisesti hyvinkin eriävät kasvuaspiraatiot, odotukset ja tavoitteet. Liiketoiminta voi siis olla joko pakon sanelema, elämäntapavalinta tai voimakas halua kasvattaa yritystä (Valtioneuvosto 2017, 6). Yrittäjä voi siis kiteytetysti toimia pakon tai mahdollisuuden ajamana.

Tutkielman näkökulmasta on olennaista myös erityisesti huomioida mikroyrittäjyyteen liittyviä lainsäädännöllisiä määritelmiä, sillä juuri se värittää pitkälti pienyrittäjän raportointitarpeita ja suhdetta laskentatoimeen. Suomessa mikroyrittäjyyden raportointivelvollisuuksia selkeytettiin ja määriteltiin uudelleen kirjanpitolain- ja asetuksen myötä. Kirjanpitolain (1997/1336) uudistuminen 1.1.2016 johdatti mikroyrittäjien raportointiasemaa yksinkertaisempaan suuntaan, osaltaan EU direktiivin vaatimuksesta. Kirjanpitolaki tähdentää nykyään erityisesti oikeaa ja riittävää kuvaa toiminnasta. Käytännössä muutokset toivat selkeyttä mikroyrittäjyyden määritelmään, vaihtoehtoja kirjanpitomateriaalien säilyttämiseen, kahdenkertaisen kirjanpidon vaatimuksen valinnaisuuteen tietyn edellytyksin, digitalisaation helpottumiseen ja korostivat liitetietojen merkitystä. Mikroyrittäjä määritellään laissa kirjanpitovelvollisena, jolla on sekä päättyneellä että sitä seuraavalla tilikaudella alle 350.000 euron tase, alle 700.000 euron liikevaihto tai 10 henkilöä palveluksessaan, näistä maksimissaan yhden ylittyessä (KPL 1997/1336).

## 2.2 Identiteetti ja motivaatio

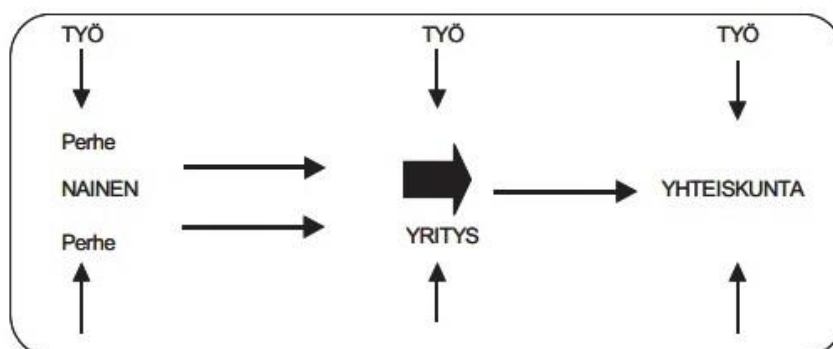
Edellisessä kappaleessa keskusteltujen typistettyjen pakko- tai mahdollisuusyrittäjyysidentiteettien lisäksi on hyödyllistä arvioida yrittäjyyttä- ja naisyrittäjyyttä- yritystutkimuksen näkökulmasta. Tämä saattaa valottaa haastateltavien yrittäjien eriäviä motivaatiota omaan toimintaansa, tapaa kertoa omasta kokemuksestaan, tarpeista taloudellisen informaatioon ja samalla myös suhteesta kirjanpitäjään oman organisaation ulkoisena toimijana. Motivaatio ja identiteetti siis nousevat esiin keskeisinä konsepteina. Tämän lisäksi, määrittelemällä erilaisia typologioita, voidaan myös luoda selkeämpiä yhteyksiä haastateltavien erillisten kokemusten välille suhteessa arkkityyppiin.

Kun tarkastellaan naisten yrittäjyyttä erillisenä ilmiönä niin sanotusta perinteisestä yrittäjyysnormista, tutkimusta löytyy hajanaisesti ja ohuelti. Franzenin (2021, 39) mukaan, aikaisemmin on ajateltu, että sukupuolittunut yrittäjyyskokemus olisi samankaltainen, jolloin tutkimusta ei ole kaivattu. Myöhemmän yrittäjyystutkimuksen kautta ollaan havaittu, että eroja kuitenkin löytyy, ei pelkästään sukupuolten, mutta myös eri naisryhmien välillä (De Bruin et al. 2006). Yrittäjyys on siis sidoksissa sekä ympäröivään kulttuuriin, yhteiskuntaan ja rakenteisiin. Franzen (2021, 39-40) määrittelee,



että naisten yrittäjyyden esiintymiseen vaikuttaa luonnollisesti konteksti, jossa yrittäjyys tapahtuu. Naisten yrittäjyyteen vaikuttaa ympäröivän yhteiskunnan arvot ja tasa-arvo – ja perhepolitiikka. Franzen (2021,40) myös ehdottaa, että naisten motivaatio yrittäjyyteen saattaa olla usein reaktiivista, eli vastaus työttömyyteen, vaativiin perhetilanteisiin ja uratyytymättömyyteen. Motivaatio yrittäjyyteen voidaan myös nähdä yleisempänä sisäisenä, ei-sukupuolittuneena attribuuttina. Yritystutkimuksen pioneerina toiminut Joseph Schumpeter esitti väitteen, että ainoa olennainen tai perustavanlaatuinen funktio historiassa on ollut uudet innovaatiot (Sledzik 2013, 91). Schumpeterilainen muutosagentti-yrittäjä hyväksikäyttää uusia raaka-aineyhdistelmiä, keksintöjä, markkinoita rikkoakseen vanhoja kaavoja ja ravistellakseen rakenteita. Hänen mukaansa, kun yrittäjä asettuu paikalleen, hänestä tulee tavallinen työntekijä, vaikka hän harjoittaakin liiketoimintaa. Yrittäjä on siis dynaaminen voima, pelkkä yritystoiminnan pyörittäminen sitä ei välttämättä ole (Sledzik 2013, 92).

Motivaation lisäksi, on olennaista koskettaa identiteetin konseptia. Alvesson, Ashcraft ja Thomas (2008,6) mukaan identiteetti tarkoittaa yksilöllisiä kokemuksia ja selityksiä, jotka muodostavat jatkuvan prosessin. Prosessin kautta pyritään vastaamaan kysymyksiin siitä kuka toimija on ja miten hänen tulisi käyttäytyä. Alvesson ym. (2008, 6) selittää, että identiteetin kautta voidaan kartoittaa tulevaisuuden ja nykyhetken tapoja tehdä asioita menneen toimintatavan valossa. Vaikka identiteetti on siis fluidi, se myös muodostaa raamit sille, miten toimitaan. Kyrön (2001) aikaisempi tutkimus suomalaisten naisyrittäjien todellisuudesta asettaa tämän selityksen kontekstiin (Kuvio 1.). Naisyrittäjien todellisuus ilmenee erilaisena kuin miespuolisten vastineidensa siinä mielessä, että vaikka identiteettiä rakennetaan työn ja yrittäjyyden kautta, yrittäjyyteen saavutaan myös viitteessä perheellisen identiteettiin.



Kuvio 1:Kyrö Suomalaisten naisyrittäjien todellisuus (2001).

Alvarezin ja Barney'n (2007) mukaan, teoreettisesti yrittäjät yleisellä tasolla saapuvat identiteettinsä realisoitumiseen kahden eri tien kautta hyödyntäen mahdollisuuksien tunnistamista ja toimintaa. Mahdollisuuksien löytämisellä viitataan siihen, että mahdollisuudet ovat olemassa olevia ja yrittäjän, tai kenen tahansa, löydettävissä. Alvarez ja Barney (2007) pohtivat, että jos mahdollisuudet ovat kenen tahansa löydettävissä, on luultavaa, että yrittäjillä on jokin erityispiirre, joka mahdollistaa tämän heidän kohdallaan. Kirjoittajat viittaavat Kirznerin (1973,67) määrittelemään ”virkeyteen”, joka on myöhemmin teoreettisesti yhdistetty kokoelmaan erilaisia tekijöitä, kuten informaation asymmetria, kognitiiviset tekijät ja erilaiset riskipreferenssit. Alvarezin ja Barney'n toinen yrittäjäysteoreettinen lähestymistapa on luomisyrittäjäyys. Yrittäjä siis tässä tapauksessa rakentaa itse mahdollisuuden kivijalasta käyttäen tekoja, reaktioita ja toimeksiantoja (2007). Tämä lähestymistapa esittää, että yrittäjien ja ei-yrittäjien välillä saattaa olla eroja. Muita merkityksellisiä tekijöitä voivat olla jopa niin triviaaliset seikat, kuten maantieteellinen sijainti.

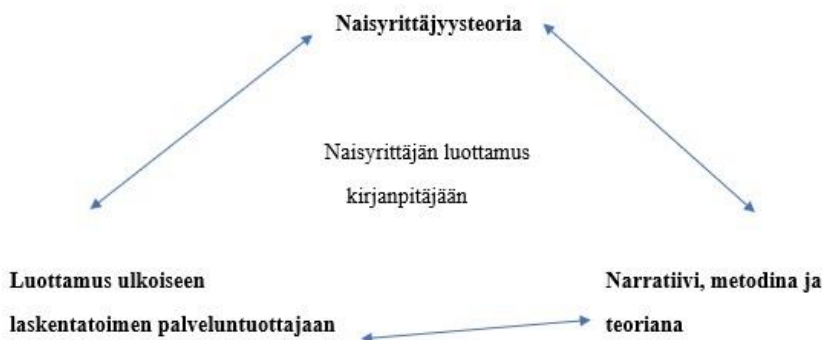
Poutziouris, Chittenden ja Michaelas (1999) taas määrittivät tutkimuksessaan neljä eri yrittäjätyyppiä. ”Elossapysyjät” ovat sinnittelijöitä, jotka ovat vähemmän kiinnostuneita kannattavuuden kasvattamisesta kuin oman eläkkeensä tai vapaa-ajan kartuttamisesta. Toinen johtajatyyppe keskittyy kasvattamaan yritystä; he haluavat omistaa ja johtaa yritystä ja tämä heijastuu heidän tapansa toimia. Kasvukeskeiset yrittäjät ovat siten myös todennäköisempiä hankkimaan lisärahoitusta kasvua varten. Kolmas yrittäjätyyppe on keskittynyt kontrolloimaan yrityksen toimintoja; he ovat vähemmän todennäköisiä myymään yritystä. Ulospääsykeskeiset johtajat ovat vähemmän kiinnostuneita kontrolloimisesta, kuin siitä miten he pystyvät toteuttamaan koko tai osan yrityksen myynnin. Eri arkkityypeillä on siis myös eri tarpeet taloudellisen tiedon suhteen.

Alvesson ym. (2008) selittävät, että identiteettejä pidetään yllä, sekä yksilön, kokonaisten organisaatioiden sekä sosiaalisten diskurssien toimesta. Esimerkiksi Duberleyn ja Carriganin (2021, 633) ”äitiyrittäjä/mompreneur” -narratiivitutkimuksessa nousee esiin ristiriita äiti- diskurssin ja yrittäjä-diskurssin välillä. Tutkimuksessa naisyrittäjät sanoittavat urapolkujaan ja valintojaan arvotetun kielen kautta, jossa yrittäjäyys saattaa tukea ”äitiyttä” tai aiheuttaa konfliktia kahden eri identiteetin vaateiden välillä ja saattaa toisaalta tarjota mahdollisuuden identiteettiin, joka koetaan sosiaalisesti merkityksellisempänä (Duberley ja Carrigan 2021, 641). Toisin sanoen, haastateltujen naisten kertomukset toistavat kokemusta itsestä ”toisena” tai erilaisena suhteessa

koettuun yrittäjänormiin. Naiset kertomuksissaan kävivät dynaamisesti kauppaa eri suuntiin vetävien identiteettien kesken, ja temaattista oli myös pitkät päivät ja korkeaksi koettu henkilökohtainen kustannus yrittäjyyden ylläpidosta (Duberley ja Carrigan 2021,643). Tutkijat myös koskettavat yrittäjyyden motivaation konseptia. Yleinen myytti siitä, että miesvetoiset yritykset suoriutuvat paremmin perinteisillä mittareilla, kuten liikevaihdon kasvua tarkasteltaessa, on heidän mukaansa haastamisen arvoinen (Duberley ja Carrigan 2021, 643). Tutkijat esittävät, että naisyrittäjyyden ominaispiirteisiin saattaa ennemminkin kuulua itserajoittamisen komponentti, jolloin toiminta tapahtuu muiden identiteettien, kuten perheellisyyden, luomissa rajoissa. Tämä tekee liiketoiminnan mittaamisesta perinteisillä mittareilla ongelmallista, sillä kasvuaspiraatiot eivät ole alun perinkään samalla viivalla. Identiteetin kannalta naisyrittäjyys navigoi siis ristiaallokossa. Ahl (2002, 2006) selittää, että yrittäjyysdiskurssissa maskuliininen maailmankatsomus on koettu perinteisesti ”legitiimiksi”, samoin maskuliinisuuteen perinteisesti kuuluvat piirteet, kuten aggressiivisuus, kontrollointi ja itsenäinen toiminta. Samoin, Balachandra ym. (2021) on tutkimuksessaan todennut, että naisyrittäjät ovat tietoisia yleisönsä maskuliinisista preferensseistä ja pyrkivät esimerkiksi pitch-tilanteessa tietoisesti käyttämään maskuliiniseksi koettua kieltä. Diaz Garcia ja Welter (2013) esittävät, että itsensä erottaminen naiseuden normatiivisesta käyttäytymisestä voi tapahtua vain, jos yrittäjä ei koe siinä tilanteessa konfliktia naiseuden ja normatiivisesti maskuliinisen yrittäjäidentiteetin välillä. Naisyrittäjyyden ongelmia, kuten sosiaalisia tai kulttuurillisia esteitä, selitetään tutkijoiden suorittamissa haastatteluissa yrittäjyyden normista poikkeamisen hyväksyttävänä kustannuksina (Diaz Garcia ja Welter 2013, 394).

Sosiologinen ja sosiaalinen tutkimus on 80-luvulla pyrkinyt tarjoamaan naisyrittäjyyden typologioita. Brittiläiset tutkijat Cromie ja Hayes (1988) esittivät, että vaikka naisten syyt ja elämäntilanteet lainaavat eri syitä yrittäjyyteen, eikä keskimääräistä naisyrittäjää ole, voidaan lohkoa kolme karkeaa yrittäjätyyppiä. Heidän mukaansa nämä ovat innovaattorit, dualistit ja palaajat. Kiintoisasti kolme tyyppiä esiintyvät sidoksissa perheellisyyteen ja äitiyden ensisijaisuuteen. Innovaattori arkkityyppinä esimerkiksi toimii yrittäjyyden moottorina premissillä, että hän ei ole naimisissa tai on lapseton. Dualisti toimii pienten lasten äitinä samanaikaisesti yrittäjyyden kanssa, palaajat taas sananmukaisesti ovat kasvattaneet lapsensa ja voivat keskittyä muuhun toimintaan. Ruotsalaiset tutkijat Holquist ja Sundin (1990) jalostivat edelleen typologiaa

pohjoismaisen hyvin koulutetun naisyrittäjän kokemuksen pohjalta, joka oli 80-luvun lopussa, kuten varmaan tänä päivänäkin, uniikki johtuen yhteiskunnan raamien tarjoamista erityispiirteistä. Heidän matriisissaan naisyrittäjä (Swefe) esiintyy käsityksenä elämäntavasta, mutta lisäksi myös siviilisäädyltä, että aikadimensiolla koetaan olevan merkitystä (Holquist ja Sundin 1990, 186-192). Holquist ja Sundin korostavat vetovoimatekijänä erityisesti halua tehdä itsenäisiä päätöksiä ja rahakysymystä. Sukupolvittunut yrittäjyys on myös merkityksellinen tekijä, tutkijat huomauttavat. Holquist ja Sundin (1990, 191-192) toteavat, että naisyrittäjyydessä nousee perhe-Swefeille esiin kysymys kumppanin urasta ja miten he kokevat naisyrittäjyyden sekä se, että yrittäjyys koetaan mahdollisena uhkana feminiiniselle identiteetille ja ulkopuolisten arvoille.



Kuvio 2: Mukailten Hytti (2003,18) teoreettinen viitekehys tutkimukselle.

Identiteettityyppien lisäksi on hyvä koskettaa sitä, miten identiteetti muodostuu. Ulla Hytti (2003, 24-25) summaa pohdintansa identiteetin vapaavalintaisesta luomisesta harhana omassa narratiivitutkimuksessaan. Hän ehdottaa sen sijaan, että identiteetti muodostuu osana muiden kanssa käydystä interaktiosta. Hytti (2003, 25) edelleen kertoo, että tapamme puhua näissä interaktioissa ei ole neutraali vaan ne toimivat eräänlaisia karttamerkkeinä eri statuksistamme, tavoistamme positioida itsemme, erilaisista suhteista toisiin, omista eriväistä oikeuksistamme ja velvoitteistamme. Hytin (2003, 25) mukaan, hänen tutkimuksessaan yrittäjät kertoivat eri tavoilla yrittäjyydestään, mutta yhteistä niille on se, etteivät tavat kertoa ole yhdentekeviä. Hytin (2003,18) tutkimuksessa piirretään teoreettinen viitekehys, jota modifioimalla saamme tarkastelulinssin myös tähän tutkimukseen (Kuvio 2.). Tämänkin tutkimuksen määrittävät konseptit ovat

häälyviä, joten on hyödyllistä asettaa ne malliin, jossa esitetään keskinäinen vuoropuhelu niiden välillä. Tutkimuksen keskiössä on siis naisyrittäjyyden teoria ja luottamus, ja se, miten nämä konseptit saavat ilmiänsä yrittäjän omassa narratiivissa.

### 2.3 Laskentatoimen ulkoistaminen

Mikroyrittäjät, joihin myös tämän tutkimuksen päähenkilöinä toimivat naisyrittäjät kuuluvat, toimivat usein rajallisten resurssien ohjaamina, ja tällöin on tarvetta tehdä päätös laskentatoimen ulkoistamisesta. Tutkimuskirjallisuudessa nousevat esiin sekä syyt ulkoistamiseen, että lopputuloksena syntyvän suhteen luonne, joka on dynaaminen ja sisältää valta-asetelman.

Rajalliset resurssit määrittävät valintaa ulkoistetun laskentatoimen käyttöönotosta. Stone (2015) esittää, että pienten yritysten rajoitetut resurssit tarkoittavat sitä, että ulkoisten asiantuntijoiden käyttö on välttämätöntä. Sian ja Robertsin (2009, 294) englantilaisessa tutkimuksessa, jossa keskityttiin erityisesti pieniin toimijoihin, kävi ilmi, että 51 % yrityksistä hyödynsi ulkopuolista kirjanpitohenkilöstöä. Tutkijat määrittelivät, että omistaja-operaattoreiden taloudellinen kyvykkyys vaihtelee ja he usein tukeutuvat kirjanpitäjiin, jotka tuottavat olennaisen informaation (2009, 301-302). Tutkimus antaa ymmärtää, että suhde pohjautuu suurelta osin yrittäjän osaamattomuudesta, ja kirjanpitäjien dataan nojataan suurelta osin kyseenalaistamatta, johtuen omasta tietämättömyydestä. Sian ja Roberts nostavat esiin myös aikaisempaa tutkimusta, josta käy ilmi, että mikroyrittäjät eivät koe saamaansa raportointidataa sinällään hyödyllisenä (2009,296). Kirjanpitäjien näkökulmasta omistajien osaaminen on puolestaan heikkoa, ja monilta puuttuu kaupallinen tai taloudellinen koulutus kokonaan (Sian ja Roberts 2009, 301-302). Näistä paloista on helppo esittää synteesi, että tuotetun tiedon pitäisi ensisijaisesti olla yksinkertaista ja helppoa ymmärtää. Mikroyrittäjä toimii usein kirjanpitäjän neuvojen pohjalta, ja he saavat myös muunlaista neuvonnallista tukea toimintaansa pakollisten raportointien lisäksi kirjanpitäjiltä (Sian ja Roberts 2009, 301-302). Collis ja Jarvisin (2000,105) tutkimuksen mukaan, mitä suurempi yritys on, sitä todennäköisempää on, että kirjanpitäjien tuottamaa tietoa hyödynnetään. Suuremmilla yrityksillä on yleisesti ottaen enemmän resursseja asiantuntija-avun käyttöön. Tutkijat jatkavat, että kokonaisuutena vastaajista 82 % yrityksistä käytti tilitoimistoa ja sai myös jonkinlaisen lisätulkinnan kootusta kuukausi tai kvartteridatasta. Collis ja Jarvis (2000,

106) esittävät, että 60 % vastaajista sai suullisen selvityksen taloudellisen raportoinnin sisältämästä tiedosta ja 41 % sai lisäksi taloudellisia neuvoja.

Resurssien lisäksi, myös yrittäjän omat attribuutit merkitsevät. Carraheran ja Van Aukenin (2013,332-333) tutkimus antaa ymmärtää, että yrittäjän koulutustasolla on suhde taloudelliseen päätöksentekoon ja siihen, millä pohjalla se tehdään. Tutkijat esittävät myös, että pienemmillä yrityksillä on todennäköisesti vähemmän talouslukutaitoista asiantuntijahenkilöstöä tulkitsemaan tilinpäätösmateriaaleja, joten omistaja-yrittäjä usein luottaa ulkoiseen toimijaan (Carrahera & Van Auken 2013, 332-333). Gooderham, Tobiassen, Doving ja Nordhaug (2004,16) esittävät, että on myös mahdollista, että kirjanpitäjään luotetaan siinä määrin, että tämän suhteen pohjalta häntä käytetään neuvonantajana myös muissa liiketoimintaan liittyvissä asioissa. Gooderham ym. (2004,9) esittävät tutkimuksessaan myös, että suhteen keston pituuden ja monipuolisen palvelutarjoaman vuoksi on mahdollista, että asiakkaalle syntyy voimakkaampi relationaalinen luottamus ja usko talouspalvelun tarjoajan kompetenssia kohtaan.

Halabi, Barrett ja Dytin (2010) tutkimus australialaisessa pienyrityskontekstissa kaikkua samaa kokemusta kuin Gooderham ym. aikaisemmin. Pienyrityksien nojaaminen kirjanpitäjiin taloudellisen tiedon tuottajina ja vartijoinakin kävi myös ilmi heidän tutkimuksestaan. Tutkimuksen mukaan 50 % haastatelluista yrittäjistä ei kokenut ymmärtävänsä tuotettua tilinpäätösdataa tai sitä ei tuotettu juuri siitä syystä (Halabi ym. 2010, 169). Yleisimpiä tapoja tulkita taloudellista tilannetta oli silmäillä pankkitilin saldoa tai asiakaskohtaamisten kautta. Tutkimuksesta kävi myös ilmi, että vaikka jotkin osallistujista kokivat, etteivät kehdanneet pyytää tulkinta-apua kirjanpitäjältä, palveluntuottajasta lähtevä taloudellisen raportoinnin tulkinnan opastus koettiin positiivisena (Halabi ym. 2010,170). Tutkijat havaitsivat, että 60 % vastaajista kuitenkin hyödynsi omakäyttöistä sähköistä kirjanpitojärjestelmää, ja kokivat sen hyödylliseksi sekä talouden yleisen seurannan että käyttöpääoman hallinnan kannalta (Halabi 2010, 171).

Suomalaisessa kontekstissa pk-sektorin yritysten ulkoistamisjärjestelyjä on tarkasteltu Sjögren, Syrjä ja Puumalaisen (2014) toimesta. Tutkijat totesivat, että yrittäjien ollessa tyytyväinen heidän kirjanpitäjänsä, he myös arvottivat taloudellista dataa korkeammalle. Toisaalta tutkimus antoi ymmärtää, että suomalaisessa maisemassa ulkoistaminen ei lisää taloudellisen raportointimateriaalin käyttöä (Sjögren ym. 2014, 351). Tämä voi toisaalta

olla kytköksissä pienyrittäjän motivaatioon liiketoiminnan harjoittamiseen jostain muusta syystä kuin kasvusyistä. Sian ja Roberts (2009) sekä Halabi ym. (2010) raportoivat jo aikaisemmin samanlaista seuranta ei-rahamääräisillä mittareilla.

Mikroyrittäjän ja kirjanpitäjän suhde on informaation ja sen epätasapainoisen jakautumisen värittäjä. Aikaisemmin jo viitattiin Stonen (2015) tutkimukseen pienyrittäjien ja kirjanpitäjien suhteesta. Usein asiantuntijoiden käyttö on välttämätöntä, johtuen rajallisista resursseista. Yrittäjällä ei kuitenkaan usein ole tarpeeksi informaatiota siitä, mitä asiantuntijoiden työhön liittyy, jotta he pystyisivät arvioimaan asiantuntijan pätevyyttä. Stone myös esittää, että neuvonantaja saattaa käyttää opportunististen motiivien takia enemmän aikaa ja resursseja suurempiin asiakkuuksiin, näin ollen lyöden laimin pienyrittäjiä (2015, 264). Tutkimuksessa ilmaistaan myös, että asiakkaat nojaavat asiantuntijan tietämykseen siinä määrin, että he eivät itse tutki heille annettuja raportteja. Asiakkaat ovat toisaalta esittäneet, että tieto jaetaan muodossa, jota ei ymmärretä heidän taholtaan. Ongelmia tuottaa myös se, että asiantuntija ei välttämättä ymmärrä asiakkaan tarpeita tai heidän toimialaansa, joten olennainen taloudellinen raportointikin on puutteellista. Vallankäytön ja tiedon epäsymmetria aiheuttaa siis päämiehelle kustannuksia; yleisesti ottaen Stone kuitenkin huomauttaa, että asiantuntijat haluavat toimia päämiehensä eduksi. Tutkija esittää, että asiantuntijoiden palvelujen laadun, laajuuden ja muodon tulisi muotoutua edelleen tulevaisuudessa sen mukaan, mitä päämies tarvitsee mikroyrittäjänä (2015,267). Mole (2002,146) on jo aikaisemmin viitannut kirjanpitäjiin tutkimuksessaan ”luotettuina businessystävänä”. Näiden ystävien mielipiteisiin ja apuun turvaututaan sitä enemmän, mitä pienempi yritys on kyseessä. Stone (2015, 255) esittääkin, että näissä suhteissa luottamus on keskeisessä roolissa. Tämä tarkoittaa sitä, että kirjanpitäjän mielipiteeseen luotetaan niin syvästi joissain tapauksissa, että päätösten teko delegoidaan heille (Stone 2015, 255). Stone esittääkin, että tämä riippuvuussuhde, tiedon asymmetria ja luottamus johtavat siihen, että kirjanpitäjään liitetään status eksperttinä (2015, 262).

Naisyrittäjien kohdalla suhde taloushallintopalvelun tuottajiin ja neuvonantajiin saattaa värittyä ryhmän omien erityispiirteiden myötä. Esimerkinomaisesti tätä voidaan tarkastella pääoman saatavuuden, ja siten myös mahdollisen kasvuaspiraatioiden rahoittamisen, suhteen. Toiseksi on huomioitavaa, että mikrosektorin naisyrittäjien ja ulkoisen laskentatoimen suhteesta on tutkimusta vähän, ja olemassa oleva tutkimus keskittyy käsittelemään pääoman saatavuuteen liittyviä seikkoja ja ongelmakohtia

(Carter, Brush, Greene, Gatewood ja Hart 2003, Franzen 2021). Tämän alan tutkimus kuitenkin tarjoaa mahdollisuuden etsiä naisyrittäjää myös rahoituksesta. Coleman (2007,304) esittää tutkimuksessaan, että pääoman saatavuus on usein este kasvulle pienissä yrityksissä. Naisvetoisissa pienyrityksissä on Colemanin mukaan myös tyypillistä, että ne asettuvat vähemmän kasvuorientoituneille ja tuottaville sektoreille ja olla kooltaan myös pienempiä (2007, 315). Esteiksi pääoman saatavuudelle listataan muun muassa oma epävarmuus pääomalainoituksen hakemisessa joko kieltäytymisen pelosta tai aggressiivisuuden puutteesta (Coleman 2007, 311). Ulkoinen tuki näyttelee siis roolia pääoman saatavuudessa ja yrityksen menestyksekkyydessä. Roomi, Harrison ja Beaumont-Kerridge (2009, 274) listaavat Colemanin tavoin taloudellisen pääoman saatavuusongelmat esteenä naisyrittäjyyden kasvulle, mutta myös sosiaalisen ja inhimillisen pääoman resurssien puutteet. Roomi ym. (2009, 380) tutkimuksessa yrittäjät kokivat, että juuri pääoman saatavuus sekä businessneuvonnan ja tuen puute olivat keskeisimpiä haasteita. Neuvonta ja tuki on siis merkityksellistä. Fuentes-Fuentes, Bojica ja Ruiz-Arroyo (2015) ovat tutkineet naisyrittäjyyden ja tiedon hankinnan keskinäisiä suhteita. He esittävät, että naisyrittäjät nojaavat miespuolisia vastineitaan enemmän epämuodollisiin verkostoihin liiketoimintaa tukevan tiedon hankinnassa. Tämä siis tarkoittaa sitä, että naiset hankkivat neuvonta-apua ja tukea päätöksentekoon useimmiten epämuodollisten verkostojen, kuten perheen tai ystävien kautta ja hyödyntävät yksiuotteisempia tiedonhankintajärjestelmiä (Fuentes-Fuentes ym. 2015,697). Monimutkaisemmat ja rikkaammat tiedonhankintajärjestelmät, jotka sitovat panosta esimerkiksi kirjanpitäjiltä, pankeilta ja yritysneuvojilta, tukevat liiketoimintaa. Tutkijoiden mukaan kohentuneella tiedonhankinnalla oli linkki parempaan taloudelliseen suoriutumiseen (Fuentes- Fuentes ym. 2015, 708). Carter ym. (2003) toistaa samaa. Monimuotoinen verkosto, jossa on suurempi diversiteetti, on todennäköisempi tuottamaan hyödyllistä tietoa yrittäjälle (Carter ym. 2003, 7). Verkostoista voidaan hankkia sekä materiaalisia että ei- materiaalisia resursseja, jotka hyödyttävät yrittäjää. Carter ym. (2003,8) kuvaa, että heikkojen siteiden, kuten kirjanpitäjien, lakimiesten ja konsulttien kautta, on todennäköisempää luoda siltoja myös pääomittajiin. Tällöin suhde kirjanpitäjiin on myös potentiaalisesti voimakkaampi resurssi kuin pelkkä yksiuotteinen tekninen asiantuntija.



### 3 Luottamus ja kontrolli

#### 3.1 Luottamuksen määritelmiä

Luottamuksen ja erityisesti organisaatioiden välisen luottamuksen merkitystä on tutkittu liiketaloustieteessä, tosin keskittyen suurempiin organisaatioihin kuin mikroyrittäjän ja ulkoisen laskentatoimen tuottajan välinen dynamiikka. Vuorenmaa (2006, 20) summaa, että luottamus on merkityksellistä yhteiskunnassa, ei vain yritystoiminnassa, koska se luo pohjan sosiaaliselle kanssakäymiselle. Ilman luottamusta olisi vaikeaa saada tehdyksi mitään, koska emme voisi pelotta suorittaa useampia normaaleja toimia, saati sitten antautua liiketoimintaan. Bäckin (2021,80) tutkimus viittaaakin luottamukseen voiteluaineena, joka rasvaa sosiaalista kanssakäymistä.

Luottamus on keskeinen tekijä ryhmien ja ihmisten välisessä vuorovaikutuksessa ja se voidaan määritellä usealla eri tavalla. Konsepti määritellään usein ihmisen haluksi hyväksyä haavoittuvuus ja altistua riskeille suhteessa toiseen (Burke, Sims, Lazzara ja Salas 2007, 610). Luottamus siis voi moderoida epävarmuutta. Mayer, Davis ja Schoorman (1995) selittävät, että juuri tämän kahdenkeskisen suhteen kautta luottamukseen liittyy riski, koska toisen toimintaa ei voida täysin etukäteen arvioida eikä kontrolloida. Luottamus on luonteeltaan dyadista eli kahdenvälistä, mutta perinteisesti luottamustutkimus on keskittynyt yksilön näkökulmaan (Yakovleva, Reilly ja Werko, 2010). Joka tapauksessa, olkoon kahdenvälistä tai omasta perspektiivistä tarkasteltua, luottamus voidaan määritellä positiivisena odotuksena liittyen toisen toimintaan (Lewicki, McAllister ja Biel 1998). Luottamuksen syntyessä vuorovaikutuksen kautta, se on luonteeltaan dynaamisesti kehittyvä ja se muovautuu olosuhteiden mukaan (Burke ym. 2007). Näin se voi joko kehittyä tai kadota nopeasti tai ajan kuluessa. Luottamusta ja epäluottamusta myös määrittävät tulevaan käytökseen liittyvät odotukset. Nämä voivat olla joko positiivisia tai negatiivisia. (Saunders ja Thornhill 2004). Luottamus on myös jatkumo. Laine (2008) selittää, että luottamus ja epäluottamus eivät ole myöskään ainoita vaihtoehtoja, vaan keskellä jää tyhjä, neutraali tila.

Kulttuurisesta näkökulmasta tarkasteltuna, luottamustutkimuksen keskeisiä kohteita yhteiskuntatieteissä on ollut 1900-luvun puolivälistä fokus yhteisten arvojen merkityksestä (Vuorenmaa 2006, 22). Liiketaloustieteessä yhteisten arvojen merkitys ei ole yksioikoisen selkeä. Vuorenmaa (2006, 23) osoittaa esimerkiksi, että on mahdollista

luoda luottamus pohjaisia liikesuhteita eri maissa sijaitsevien agenttien välillä, vaikka arvot olisivatkin näennäisesti erilaisia. Neu (1991) huomioi, että on mahdollista kuitenkin, että yhteiset arvot, jotka pohjautuvat etnisyyteen, uskontoon tai toisen tahon tuntemiseen, voivat nopeuttaa transaktioita johtuen siitä, että neuvottelut nopeutuvat tämän taustan pohjalta. Kun tarkastellaan luottamusta yleisellä, kansallisella tasolla, Suomi sijoittuu korkean yleisen luottamuksen maihin. OECD:n mukaan tämä luottamus ilmenee molemmissa, sekä yksilö- että instituutiotasolla (2021). Kansalaiset siis luottavat julkisiin organisaatioihin sekä kanssaihmiinsä. Bäckin (2021, 80) mukaan korkea sosiaalinen luottamustaso yhteisöissä on liitetty myös esimerkiksi talouskasvuun ja tehokkaaseen markkinatalouteen.

Coleman (1990) pohtii luottamusta rationaalisen, laskelmoivan päätöksenteon näkökulmasta. Hänen mukaansa resursseja siirretään agentilta toiselle sillä premissillä, että jälkimmäinen pystyy hoitamaan asian tehokkaammin kuin he itse. Lane (1998) jatkaa, että rationaalisesti toimiva agentti haluaa jakaa luottamusta vain, jos potentiaalinen hyöty tästä voittaa potentiaalisen luottamuksen pettämisen aiheuttaman häviön. Vuorenmaa (2006, 22) esittää kuitenkin, että luottamuksen merkityksen typistäminen puhtaasti edellä mainittuun rationaalisuuteen ei anna siitä totuudenmukaista kuvaa. Luottamus on muun muassa läsnä verkostomaisten suhteiden luomisessa ja ylläpitämisessä, edellä mainittujen sopimusten ulkopuolellakin (Vuorenmaa 2006,23). Tämän lisäksi luottamuksen merkityksen vähättely sopimustilanteissakin kyseenalaistetaan. Mikroyrittäjän ja ulkoisten palvelun tuottajien suhde myötäilee päämies- agenttiteorian dynamiikkaa. Suhteessa on siis läsnä tiedon epäsymmetria, jota tulee moderoida sopimuksilla. Neu (1991) on kyseenalaistanut laskelmoidun luottamuksen merkityksen teoreettisessa keskustelussa näiden sopimuksien luomisesta. Sen merkitys transaktioissa hylätään, sillä ilman luottamusta ei sopimuksia voida yleensäkin laatia agentin ja päämiehen välille. Jos taas luottamus on korkealla tasolla, hänen mukaansa sopimuksia ei tarvita. Toisin sanoen, luottamuksen puute liiketoiminnan kontekstissa, on kallista (Finuras, 2020).

Suhdetta mikroyrittäjään ja ulkoiseen toimijaan, kuten kirjanpitäjään, voidaan tarkastella luottamuksen rakentamisen mallin läpi. Lewicki ja Bunker (1996) esitteli kolmitasoisien mallin, jossa lineaarisesti kasvava luottamus on sidoksissa siihen, kuinka hyvin toinen osapuoli tunnetaan. He näkivät luottamuksen kehittymisen dynaamisina prosessina, jossa luottamuksen perustassa tapahtuu muutoksia, riippuen sen osatekijöistä. Näihin

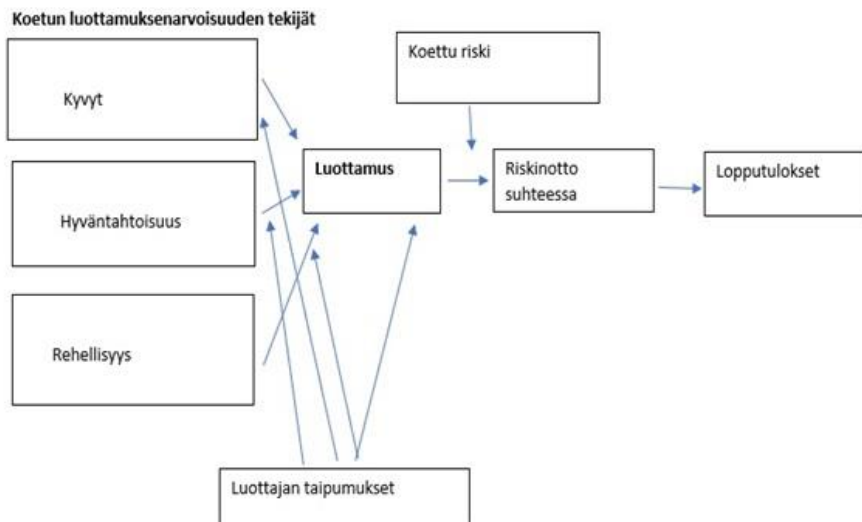
osatekijöihin kuuluvat esimerkiksi luottajan ja luotetun omat piirteet – kyvykkyys, rehellisyys ja hyvántahtoisuus- sekä heidän suhteensa muoto (Lewicki ja Bunker 1996). Vaikka Lewicki ja Bunkerin malli käsittelee kahdenkeskistä suhdetta henkilötasolla, mutta sitä on hyödynnetty esimerkiksi työympäristössä tapahtuvan luottamussuhteen kehittymiseen.

Mayer, Davis ja Schoormanin (1995) luottamuksen arvoisuuden mallissa luottamus arvioidaan kolme tekijän mukaan kolmessa eri tasossa. Kolmen tekijän (kyvykkyys, rehellisyys ja hyvántahtoisuus) ja luottamuksen, riskin ja lopputuloksien välillä käydään vuoropuhelua, joka vaikuttaa ja muokkaa lopulta luottamuskäsitystä, kuten Kuviossa 3. nähdään. Tutkijat selittävät, että mallissa on taustalla läsnä myös aikatekijä, joka värittää suhteen muiden tekijöiden kehitystä taustalla (2007, 346). Huomioitavan arvoinen seikka Mayer ym. (2007, 346) on, että he alleviivaavat muiden kontrollijärjestelmien ja luottamuksen yhteisvaikutusta. Esimerkiksi ns. open book kirjanpito voi toimia tehokkaana teknologisenä kontrollina tuoden riskin sellaiselle tasolle, että luottamus voi toimia siltana (Mayer ym. 2007, 346). Campos, Resende ja Pontes (2017) ovat rakentaneet oman mallinsa luottamuksen mekaniikasta ja sen arvioinnista. Tutkijat esittävät, että ennen luottamuksen varsinaista rakentumista, on otettava huomioon mahdolliset esteen luottamuksen rakentumiselle, kuten asenteet tai opportunistinen käytös. Tämän jälkeen Campos ym. (2017) ovat määritelleet ulkoisia tekijöitä, joilla on vaikutus luottamuksen rakentumisen mahdollisuuksiin. Näihin kuuluu kulttuurilliset ja sopimukselliset ulottuvuudet, jotka Campos ym. (2017) mukaan asettavat rajat sille, kuinka joustava suhde on ja miten sopimusta tulee kontrolloida. Viimeiseksi luottamuksen varsinaista rakentumista organisaatioiden kesken voidaan ryhdittää eri ulottuvuuksilla. Johtamistarve, ulottuvuuteen sopiva kompetenssi, rakenteellinen sekä taloudellis-ekonomiset seikat ovat varsinaisen luottamuksen rakentumisen määrittäviä osatekijöitä (Campos ym. 2017). Tutkijat ehdottavat, että mallin kautta pystytään arvioimaan luottamuksen tasoa, sekä horisontaalisissa että vertikaalisissa suhteissa organisaatioiden välillä, että kokonaisessa verkostossa.

Kiinnostavana esimerkkinä luottamuksen syntyymiseen kyvykkyys-kokemuksen kautta voidaan esittää Tan, Brathwaiten ja Reinhartin (2016) tutkimus Uuden-Seelannin ja Australian kontekstissa. Tutkijat tarkastelivat aggressiivisen veroneuvonnan, luottamuksen ja kyvykkyuden yhteyksiä pienten yritysten näkökulmasta. Päätelmissään he osoittivat, että luottamuksen ja kyvykkyuden kokemusten välillä vaikuttaa olevan

yhteyttä, ja tämä luottamuksen tuntemus myös saattaa pidentää ammatillisen suhteen kestoa (Tan ym. 2016, 340). Tutkijat esittivät, että aggressiivisen neuvonta oli pienyrittäjille potentiaalisesti merkki ammatillisesta kyvykkyydestä, kuten myös se, että asiat pystytään kommunikoimaan selkeästi asiakkaalle. Tan ym. (2016, 340) myös korostivat, että luottamus löytyy todennäköisimmin juuri pienten taloudellisten neuvontapalvelujen tarjoajien ja asiakkaiden välillä, kuin Big 4 firmoihin kuuluvien toimijoiden.

Moletta, de Carvalho ja do Nascimento (2021) tarkastelivat luottamukseen vaikuttavia tekijöitä naisyrittäjien verkostoissa. Tutkijat tunnustavat, että kahdensuuntaisella luottamuksella on molemminpuolista hyötypotentiaalia. Näin ollen, yhteistyö voi auttaa naisyrittäjää merkittävästi edistämään uraansa paremman tiedonjakamisen, uusien strategisten suhteiden ja muun tuen kautta (Moletta ym. 2021). Moletta ym. (2021) hypoteesit tukivat pohdintaa, että naisyrittäjien odotukset luottamuksen suhteen ovat koettua todellisuutta korkeammat. Tämä tarkoittaa siis sitä, että tämän hetkinen taso heijastaa optimistisesti luottamuksen tasoon, jonka odotetaan vallitsevan myös tulevaisuudessa (Moletta ym. 2021). Tutkijat myös esittävät, että vertailtaessa erilaisia naisryhmiä, äitejä tai eriävän yrittäjyysmotivaation omaavia naisryhmiä, luottamus vaikuttaa säilyvän saman suuntaisena (Moletta ym. 2021).



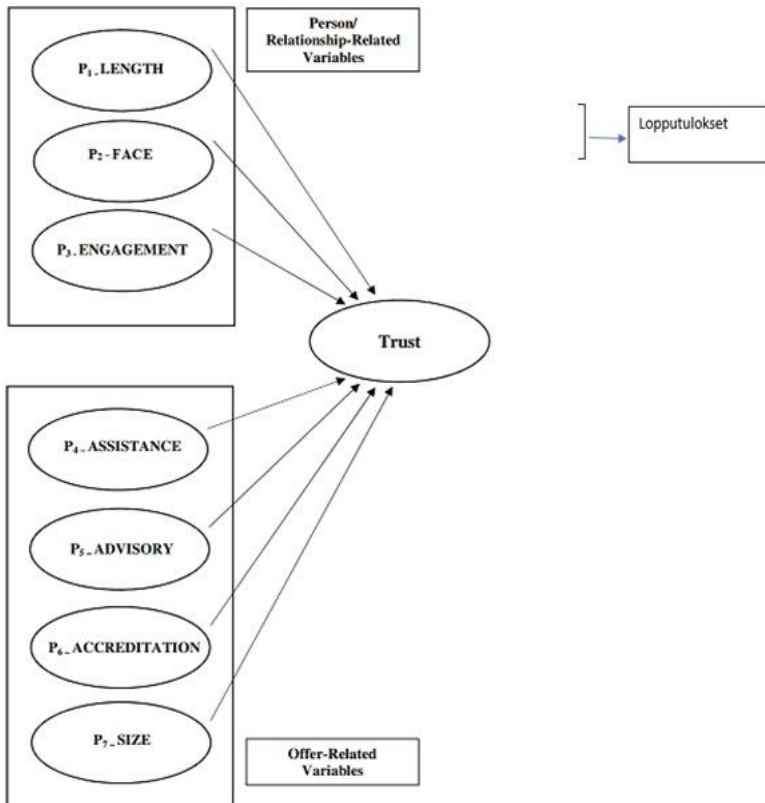
Kuvio 3: Luottamuksen arvoisuuden malli (Mayer, Davis ja Schoorman 1995).

Cherry (2016, 4) toistaa aikaisemmin esiteltyä konseptia kirjanpitäjistä luotettuna businessystävänä. Hän on luonnostellut viitekehyksen ulkoisen taloushallinnon ja yrittäjän yhdessä tapahtuvasta luottamuksen kehittymisestä, erityisesti australialaisessa kontekstissa (Kuvio 4.). Viitekehys pyrkii tutkimaan syvemmästi luottamuksen syntymisen ja ylläpitävien voimien edellytyksiä. Osaltaan näitä tekijöitä mitataan erilaisilla määrällisillä mittareilla, jotka voivat edesauttaa luottamuksen syntymistä. Cherry (2016) ehdottaa, että yrittäjän kokonaisluottamusta indikoi esimerkiksi se, että he uskovat kirjanpitäjän toimivan yleisesti ottaen heidän eduksensa ja eivät hyväksikäytä yrittäjän heikkouksia. Cherryn mukaan kehitetty malli voi toimia hyödyllisenä alustana kehittämään edelleen kahden organisaation, eli yrittäjän ja tilitoimiston välisen luottamuksen ymmärrystä (2016,18). Mallissa Cherry esittää, että luottamusvektorit voidaan jaotella kahteen kategoriaan (2016,16). Vektorit voi jakaa joko henkilöön itseensä tai palvelutarjoamaan liitettäviin tekijöihin. Henkilöön voidaan liittää esimerkiksi suhteen keston tai kasvokkain kohtaamisten määrän. Näiden tekijöiden taajuus indikoi Cherryn mukaan korkeampaa luottamusta (2016,19). Palvelutarjoaman näkökulmasta firman koko, tarjottujen palvelujen laaja määrä ja kirjanpitäjän tarjoaman avun syvyys luovat syvempää luottamusta.

Busco, Riccaboni ja Scapens (2006,19) selittävät luottamuksen roolia epävarmuuden, välimatkan ja riskin moderoinnissa teknologian kautta. He selittävät, että modernissa yhteiskunnassa agentit ovat ajautuneet pidemmän välimatkan päähän toisistaan kokemusten ja tarkoitusten muututtua, mutta erilaisilla järjestelmillä tätä voidaan moderoida. Yksi tapa on hyödyntää asiantuntijajärjestelmiä, jotka voidaan määritellä joko teknisinä tai asiantuntijuutta vaativiksi systeemeiksi, jotka organisoivat tätä hajautunutta sosiaalista ja materiaalista ympäristöä (Busco ym. 2006, 17). Yksi tällainen asiantuntijajärjestelmä voi näin ollen olla vaikkapa sähköinen taloushallinnon järjestelmä. Jotta asiantuntijajärjestelmään päästään käsiksi, on yleensä kuljettava tietyn henkilön tai organisaation läpi. Nämä agentit ovat ns. portteja, jotka vakuuttavat käyttäjät järjestelmien luotettavuudesta ja vähentävät epävarmuutta samalla ylläpitäen ympäröivän maailman sääntöjä ja moderoimalla riskejä (Busco ym. 2006,18).

Dirks ja Ferrin (2001,450) ehdottavat, että luottamuksella on osa organisaatioiden kansalaisuuskäyttäytymisessä. Tällä tarkoitetaan sitä, että organisaatioiden odotetaan käyttäytyvän konkreettisen tiedon puuttuessa, kuten aikaisemminkin vastaavissa tilanteissa (Dirks ja Ferrin 2001,459). Korkean tason luottamuksen vallitessa, reaktiot

kumppanin toimintaan ovat siis todennäköisemmin positiivisia. Tutkijat myös pohtivat, että on mahdollista, että luottamuksella on epämiellyttävä puolensa. Sen sijaan, että luottamus toimisi yksioikoisesti osapuolten hyväksi, se saattaa tietyissä olosuhteissa ruokkia opportunistista käytöstä (Dirks ja Ferrin 2001, 464).



Kuvio 4: Luottamuksen osatekijät, konseptuaalinen malli Cherry (2016).

Aikaisemmin todettiin, että luottamus on dynaaminen ilmiö, joka saattaa aaltoilla vahvasta heikkoon tai olla olematta ollenkaan. On siis myös merkityksellistä suunnistaa katse siihen, miten luottamuseroosio voi tapahtua. Couper, Reuber ja Prashantham (2020) tutkivat pienten, kaukaisessa suhteessa olevien kumppanien luottamuseroosiota. Tutkijat listaavat, että toistettuihin kanssakäymisiin pohjautuvissa suhteissa, käyttäytymisen vihjeitä voidaan tulkita uudelleen ja uudelleen ja luottamus saattaa vaihdella ajan saatossa (Couper ym. 2020,331). Couper ym. (2020, 331) huomioivat erityisesti myös jo aikaisemmin mainitun kompetenssin merkityksen. Sillä on merkitystä, luetaanko mahdolliset vastoinkäymiset johtuvaksi tilanteesta vai toisesta agentista.

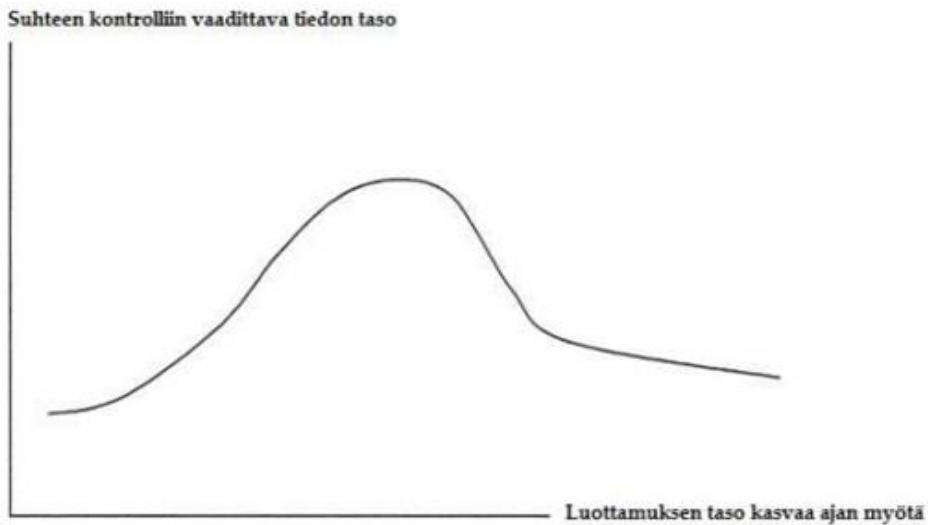
### 3.2 Luottamus ja suhde kontrolliin

Yksilöiden ja organisaatioiden välistä suhdetta on moderoitava jollain tavalla, sillä siinä piilee mahdollinen riski liiketoiminnalle. Auvinen (2009,7) määrittelee, että johdon kontrollit voidaan mieltää juuri näiksi säännöiksi tai ohjauksen tavoiksi.

Vuorenmaa (2006,33) esittää, että perinteisesti kontrollit on jaettu kahteen eri ryhmään, ulkoisiin, muodollisiin kontrolleihin ja sisäisiin, arvopohjaisiin kontrolleihin. Tässä tutkimuksessa relevanssi asetetaan näille sisäisille kontrolleille, joten muodolliset kontrollit jätetään keskustelun ulkopuolelle. Vuorenmaa (2006, 33) selventää, että jälkimmäiset kontrollit tunnetaan myös sosiaalisina kontrolleina. Tällä konseptilla viitataan siihen, että päämääränä on tarkoitus luoda jaettuja arvoja, uskomuksia tai päämääriä varsinaisten rajoitteiden tai mekanismien puuttuessa.

Dekker (2008) ehdottaa, että esimerkiksi oikeanlaisen kumppanin tietoinen valitseminen toimii sosiaalisena kontrollimekanismina. Aikaisemman kanssakäymisen tuloksena hankittu kokemus kohteesta ja tuntemus edesauttaa päätöksissä vähentää tarvittavaa valvonnan määrää (Dekker 2008, 916). Näin sopimuksesta tulee kevyempi kustannuksiltaan. Dekker määrittelee, että yhtälön eri päissä ovat valintaan käytetty vaiva ja toisaalla valvontaan käytetyn vaivan määrä (2008, 916). Samansuuntaiset intressit ja sosiaalinen läheisyys ennakoivassa suhteessa vaikuttavat myös positiivisesti suhteen menestyksekkääseen luomiseen. Toinen potentiaalinen vaihtoehto ohjaavalle kontrollille on organisaatioiden välisen luottamuksen kehittäminen.

Tomkinsin (2001, 161) mukaan luottamukseen liittyy aina epävarmuus kumppanin toiminnasta tulevaisuudessa. Epävarmuus on läsnä riskinä, oli tiedon määrä mikä hyvänsä. Tomkins (2001) selvittää, että luottamuksen petos, jolla saattaa olla molemmin puolisista vaikutuksia, on aina olemassa oleva mahdollisuus. Luottamussuhde ja sen intensiteetti kehittyvät tasoittain, jatkuvan prosessin kautta, samoin kuin arvio sen ylläpitämiseen tarvittavan tiedon määrästä (Tomkins 2001,169). Suhteessa läsnä olevat tahot siis päivittävät tietoaan suhteesta ja luottamuksen tasosta jatkuvasti. Tomkins (2001) kuvaakin suhteen valvontaan tarvittavan tiedon tarpeen ja luottamuksen välistä yhteyttä kaarella (kuvio 5.). Aluksi suhteeseen sitoutuminen on riskisyydeltään pienempi tapahtuma, jolloin se voidaan purkaa myös nopeasti. Myöhemmin, kun kehitystä tapahtuu, osapuolet kaipaavat lisää tietoa. Kun luottamuksen määrä vakiintuu, tarvittavan tiedon määrä vähenee jälleen (Tomkins 2001, 170-172).



Kuvio 5: Luottamuksen ja informaation välinen suhde (Tomkins 2001).

Vuorenmaa (2006, 44) esittelee ajatuksen kontrollista ja luottamuksesta saman analyttisen kolikon eri puolina. Jos luottamus on olemassa, on vähemmän tarvetta kontrollille ja päinvastoin (Vuorenmaa 2006, 33). Tutkija kuvaa luottamuksen ja kontrollien välistä suhdetta organisaatioiden välisissä kanssakäymisissä interaktiivisena. Luottamus voi siis näyttäytyä monella eri tavalla, kuten sosiaalisena kontrollina, kontrollia täydentävänä tekijänä, symbioottisena tekijänä muiden kontrollien kanssa tai toisistaan erottamattomina tekijöinä (Vuorenmaa 2006, 52). Vuorenmaa (2006, 57) ehdottaa lopulta, että tutkimuskaanon hyötyisi edelleen integratiivisesta lähestymistavasta, jossa erityyppiset kontrollimekanismit analysoitaisiin osiltaan luottamusta täydentävinä tekijöinä. Lopulta, hän esittää, että mahdolliset ristiriidat konseptien kesken voi ratkaista, jos tunnustetaan, että luottamus ei ole ollenkaan sosiaalinen kontrolli ja että näiden kahden välillä on monitahoinen suhde, joka on tukeva, yhdensuuntainen ja yhteen kietoutunut (Vuorenmaa 2006, 56).



Taulukko 1: Keskeisiä luottamuksenarvoisuuden piirteitä (itse laadittu).

Tutkija (t)	Julkaisuvuosi	Luottamuksen keskeisiä piirteitä
Busco, Riccaboni ja Scapens	2006	Teknologia, Asiantuntijajärjestelmät
Cherry	2016	Henkilökohtaiset ominaisuudet, palvelutarjooma, hyväntahtoisuus
Tan, Braithwaite ja Reinhart	2016	Kyvykkyys, Palvelutarjooma
Lewicki ja Bunker	1996	Tuttuus kyvykkyys, rehellisyys ja hyväntahtoisuus
Mayer, Davis, Schoorman	1995	Kyvykkyys, rehellisyys, hyväntahtoisuus
Campos, Resende ja Pontes	2017	Johtamistarve, taloudellis-ekonomiset seikat, rakenteet, kompetenssi
Moletta, de Carvalho ja do Nascimento	2021	Koettu tämän hetkinen luottamuksen taso indikaattorina
Couper, Reuben ja Prashantham	2020	Kompetenssi

Aikaisemmin tässä luvussa on esitelty eri teoreettisia näkökulmia luottamukseen ja sen kehittymiseen. Analysoitaessa haastatteludataa on hyödyllistä jäsentää materiaalia alatasolla, joten materiaalin tabuloiminen jollakin järjestelmällisellä tavalla on olennaista. Taulukossa 1. on määritelty tässä luvussa esitellyt teoreettiset painopisteet luottamuksen synnyssä ja ylläpitämisessä organisaatioiden ja yksilöiden välisen luottamuksen kehityksessä. Taulukossa kuvataan keskeisimpien, tässä tutkielmassa esitelyjen tutkimusten asettamat painopisteet, jotta modifioidulle Hytin viitekehykselle voidaan taustoittaa analyttiset suuntamerkit. Tutkimuskirjallisuudessa useimmiten nousi esiin toisintoa Mayer ym. (1995) tutkimuksesta, joka viittaa perustana toimivaan kolmiyhteyteen luottamuksen synnyssä.

Kyvykkyyden, rehellisyyden ja hyväntahtoisuuden merkitys toistuu kirjallisuudessa, sekä organisatorisessa että henkilökohtaisessa tasossa. Tämän lisäksi kirjallisuus viittaa rakenteellisiin seikkoihin, kuten Camposin ym. (2017) moniulotteisen mallin tekijöihin, sekä Busco ym. (2006) arvioimaan teknologiseen tulokulmaan. Luottamusta voidaan siis arvioida useassa eri tasossa.

## 4 Haastattelututkimus

### 4.1 Narratiivi lähestymistapana

Tässä tutkimuksessa lähestymistapana on laadullinen metodi ja tarkemmin narratiivinen tutkimus, joka toteutetaan avoimien haastattelujen kautta. Kvantitatiivisten tutkimusmenetelmäotteiden kehityttyä alun perin pitkälti luonnontieteen perusteella, on huomioitava, että inhimillistä toimintaa ei kenties ole mielekästä mitata samoilla mittareilla. Alasuutari (1993) teorisoi, että ihmisten toiminnan tutkimisessa menetelmien kenttää ei voida jakaa kvantitatiiviseen ja kvalitatiiviseen sarkaan, vaan kysymys on toisaalta luonnontieteellisestä kokeellisuudesta ja toisaalla arvoituksen ratkaisemisesta. Tarkoitus on siis ennemminkin löytää vastaus asetettuun tutkimuksen kohteena olevaan ”arvoitukseen” hyödyntämällä laadullisiksi miellettyjä työkaluja. Laadullisessa lähestymistavassa ei ole siis kyse pelkistetystä hypoteesin testaamisesta puolesta tai vastaan. Se pyrkii avaamaan uusia, kriittisiä näkökulmia ilmiöihin, mutta samalla kurinalaisesti keskittyä materiaalin faktanäkökulmiin.

Laadullinen tutkimus voidaan mieltää prosessina. Kiviniemi (2018) esittää, että tutkimuksen etenemisen eri vaiheet eivät ole välttämättä etukäteen jäsennettävissä selkeästi eri vaiheisiin, vaan ratkaisut muovautuvat prosessin edetessä. Alasuutari (1993) toistaa samaa, korostaen lisäksi lähestymistavan perusluonnetta aukikirjoitettuna prosessina. Lopulta, tapahtumasta jää kuitenkin lopulta vain kuvattu materiaali, toisin kuin muissa lähestymistavoissa, jotka voivat tuottaa muunlaisia koetuloksia.

Laadullisessa analyysissä kohdataan omanlaisiaan haasteita ja ongelmia. Sen luonne ilmiötä kuvaavana lähestymistapana edellyttää, että tutkija ei poimi itselleen sopivia helmiä tai puutu esimerkiksi narratiivin ottamaan suuntaan, tarkoittaa, että kaivataan tukevaa, rajaavaa otetta. Kallinen ja Kinnunen (2020) huomioivatkin, että tutkimusongelman yksiselitteisyys ja ohjaava vaikutus ovat laadullisessa metodologiassa tärkeitä. Ne pitävät tutkimusta koossa ja kurissa. He huomioivat edelleen, että kysymysten muoto voi ohjata tekijää pois syy-seuraussuhteiden analysoinnista, mikä ei metodille kuulu (Kallinen ja Kinnunen, 2020).

Toinen mainitsemisen arvoinen haaste muodostuu analysoitavasta materiaalista. Tässä tapauksessa käytetään itse koottua kertomuksellista haastattelumateriaalia tutkimusanalyysin pohjana. Muita mahdollisia lähteitä laadulliselle analyysille olisivat

olleet esimerkiksi olemassa olevat haastattelut, uutiset tai vaikkapa materiaali keskustelupalstoilta. Jos tällaista materiaalia olisi saatavilla, voitaisiin minimoida haastattelijan vaikutus dataan jo sen keräysvaiheessa. Hyvärinen (2010) huomioikin, että tutkimuksen tekijä haastattelun osallisena on aktiivinen agentti kertomuksen tuottajana.

Luottamuksen tutkimuksessa on perinteisesti ollut vallalla määrällisten menetelmien käyttäminen (Möllering, Bachmann ja Lee, 2004). Tutkimus lähestymistapa on tosin hitaasti muuttumassa laadullisemmaksi. Kowlowski ja Chao (2012) ovatkin huomioineet, että laadullisilla menetelmillä voidaan tavoittaa kokonaisvaltainen ymmärrys prosessien kehitymisestä ja ilmiöiden luonteesta. Tämän tutkimuksen kontekstissa tällä viitataan erityisesti luottamuksen dynamiikkaan. Voittaisiin siis ajatella, että laadullinen tutkimus voi rikastuttaa kuvaavalla luonteellaan luottamukseen liittyviä prosesseja määrällistä metodia syvemmin.

Heikkinen (2018,170) kertoo, että kun halutaan ymmärtää ihmistä ja heidän toimintaansa, kertominen ja kertomusten tutkiminen on luontainen lähestymistapa. Ihmiset jäsentävät ympäröivää maailmaa kertomusten kautta, joten se on inhimillisen kokemuksen perusmuoto. Hänninen (2018, 191) määrittelee edelleen, että kertomus esittää yhteiskunnassa vallitsevat tarinat aistittavassa muodossa vastaanottajille ja pyrkii saamaan heidät kuulijat eläytymään tapahtumiin päähenkilön näkökulmasta. Kun tarina määritellään vallitsevaksi diskurssiksi maailmasta, kertomus on siis subjektiivinen kokemus, tarina mikrokoossa jostakin tietystä näkökulmasta. Tämän tutkimuksen valittu metodi on narratiivinen haastattelu, joka pyrkii houkuttelemaan esiin tarinoita luottamuksesta ja sen rakentumisesta. Lopulta kootun analysoitavan aineiston tulisi Alasuutarin mukaan (1993,56) olla rikasta, monitasoista ja kompleksista, jotta siitä saadaan mahdollisimman kattava kuva ilmiöstä. Lähestymistavan tarkoituksena on koota kertomuksia, jotka kuvaavat mikroryttäjän omia tuntemuksia ja kokemuksia. Aikaisemmin mainittiin, että Auvinen, Sintonen ja Mangeloja (2011, 296) kiteyttävät, että narratiivisen metodologian arvo taloustieteessä löytyy juuri tästä potentiaalista elävöittäjä. Tarkemmin kuvattuna, heidän mukaansa, yhteiskunnan suuret tarinat, kuten talouskasvu tai kestävä kehitys, ovat suuria kertomuksia, joihin ihmisen pienet tarinat peilautuvat. Näitä pieniä tarinoita voidaan edelleen tulkita vasten makrotason tarinaa (Auvinen, Sintonen & Mangeloja 2011, 296). Suomalaisessa kontekstissa narratiivista yrittäjä tutkimusta on tehty ainakin Hytin (2003) ja Franzenin (2021) väitöskirjatutkimuksissa tuottaen rikasta materiaalia yrittäjien omalla äänellä.

Aineiston keräämisen kannalta narratiivien kokoaminen voidaan nähdä haastavana tutkimustapana, johtuen ihmisten kertomien tarinoiden luonteesta. Hänninen (2018, 191) selittääkin, että kerronta on harvoin kokonaista, sillä se voi olla katkeilevaa, epäloogista tai viitteellistä. Tämän vuoksi on tärkeää tehdä selkeitä ratkaisuja suunnitteluvaiheessa analyysin helpottamiseksi. Narratiivisessa lähestymistavassa on olennaista erottaa tarina ja kertomus toisistaan konsepteina. Tarina kumpuaa kulttuurista ja siihen liittyy kokoelma erilaisia merkityksiä, kun taas kertomus esittää tarinan aistittavassa muodossa vastaanottajalle (Hänninen, 2018, 189-191). Konseptuaalinen ero on merkityksellinen, kun määritellään, miten fokuksen kohteena ollutta materiaalia lähestytään analyysissä. Franzen (2021,56) selittääkin, että kertojat eivät ole saman arvoisia, vaan heitä taakoittaa vallitsevat yhteiskunnalliset diskurssit, odotukset ja sukupuolittuminen. Kertomukset siis nousevat esiin suurempien tarinoiden kontekstissa.

Motiivina materiaalin keräämisen metodille on, että haastateltavan omat kokemukset pääsevät omaäänisesti esiin narratiivien kautta, kun haastattelija esittää avoimia kysymyksiä, jotka rohkaisevat jakamaan kertomuksia pidemmälti. Franzen (2021, 114) kertookin, että punomme narratiivia itsestämme samalla kun kerromme kertomuksia. Narratiivisten haastattelujen toteuttamiseen on monia tapoja, tyypillistä kuitenkin on, että se on lähtökohtaisesti melko strukturoimaton eikä haastateltava ohjaa keskustelua tiettyyn suuntaan. Haastattelut voivat siis erota toisistaan suurestikin, äärimmäisenä esimerkkinä se, että haastattelija kysyy vain yhden kysymyksen ja antaa haastateltavan puhua vapaasti (Hyvärinen ja Löyttyniemi 2005, 190). Tämän tutkielman tarkoituksia varten haastattelussa aluksi rohkaistaan avaamaan kerronta laajalla kysymyksellä liittyen yrittäjään itseensä, ja miten hän esittelisi itsensä ja kertomuksensa siitä, miten hän on päätenyt alalleen yrittäjäksi ja miten hän on luonut suhteen ulkoisen palvelun tuottajaan. Kysymyksellä pyritään rohkaistavan yrittäjiä kertomaan kokonaisia narratiiveja, ja tunnistaa tarve lisäkysymyksiin. Hyvärisen ja Löyttyniemen (2005,195) mukaan on merkityksellistä jättää mahdolliset lisäkysymykset loppuun, ja niin että ne liittyvät heidän itsensä aikaisemmin esiin tuomiin asioihin. Vasta näiden jälkeen on mahdollista pyrkiä ohjaamaan keskustelua aiheisiin, joita haastateltava on jostain syystä saattanut vältellä siihen asti (Hyvärinen & Löyttyniemi 2005, 195). Tämän tutkielman haastateltaville on kerrottu ensimmäisen kontaktin ja haastattelupyynnön yhteydessä, mikä on haastattelun teema ja mikä haastattelijan oma rooli on suhteessa haastatteluun, mutta ei tarjottu listaa kysymyksistä.

Kerronnan analysointi myös riippuu siitä, minkälaisia kysymyksiä halutaan esittää materiaalille. Aineistoa voidaan myös lähestyä analyysissä monelta näkökannalta, kuten juonen, rakenteen tai kielen suunnista (Hänninen, 2018). Tässä tutkielmassa keskitytään kerrontaan ja kertomuksiin omassa kontekstissaan. Riessman (2008, 105) selittää, että tällöin huomio kiinnittyy siihen, kenelle tarina on suunnattu, missä tarkoituksessa ja tilanteessa. Tällöin on myös oltava tietoinen siitä, kuinka kerrontatilanne ja ympäristö muovaavat kerrontaa (Gubrium & Holstein 2009). Tutkija on myös siis itse aktiivinen agentti tilanteessa, ja hänen täytyy tunnistaa tämän merkitys analyysissä. Fisher (2010) myös osoittaa, että tutkimusentekijän tulee olla tietoinen omista varaumistaan. On siis huomionarvoista, että narratiivisessa tutkimuksessa tutkija on osallinen, mutta tarina ei ole kuitenkaan hänen omansa. Riesmann (2008,184) myös koskettaa materiaalin validiteettinäkökulmaa. Tutkijan on oltava tietoinen kahdesta risteävästä ulottuvuudesta, sekä kertojan, että tutkijan kertomien tarinoiden totuudellisuudesta.

On arvokasta mainita, että aineistomateriaalin laatu määrittää narratiivisen tutkimuksen lopputuloksia perustavanlaatuisesti. On esimerkiksi mahdollista, että saatu materiaali ei edes lopulta vastaa määriteltyihin tutkimuskysymyksiin. Tutkimuksen ollessa aineistolähtöinen, on käytävä vuoropuhelua sen suhteen, mitä valintoja tällaisessa tapauksessa tehdään. Materiaali on joka tapauksessa itsessään arvokasta, vastaa se kysymyksiin tai ei.

Riessman (2008,199) alleviivaa, että eettiset näkökohdat ovat myös keskeisiä. Hänen mukaansa on esimerkiksi tärkeää, että osallistujat saavat sisällyttää materiaaliin puhetta, kuvia ja tekstiä, jotka he kokevat tärkeäksi. Eettiset näkökohdat nousevat myös esiin henkilökohtaisia tunteita ja liiketoimintaa käsitellessä. Siihen on otettu kantaa sekä ilmoittamalla haastateltaville heidän tietojensa käsittelyn turvallisuudesta, että järjestämällä materiaalin säilytys niin, että se on tietoturvallinen.

## **4.2 Haastattelujen rakenne ja analyysi**

Haastattelut koottiin 2021 vuoden kesän aikana Satakunnassa. Vallitsevan Covid-19 pandemian vuoksi osa haastatteluista suoritettiin erilaisia videopuhelumahdollisuuksia käyttäen, mutta myös face to face- tapaamisissa ja puheluiden kautta. Osallistujien kanssa vietetty aika vakioitui noin kahdeksi tunniksi, tosin joihinkin keskusteluihin palattiin

jatkokysymysten muodossa varsinaisen haastattelujen jälkeen. Haastateltavia informoitiin etukäteen haastattelun aiheesta laajalti, mutta varsinaisia kysymyksiä ei jaettu etukäteen. Samoin, yrittäjille selvennettiin, että heidän henkilöllisyyttään ei paljasteta materiaalissa ja tarkoitus on saattaa heidän yrityksensä tunnistamattomiksi. Myös yritysten taloudellista tilaa ei ole merkityksellistä kommentoida sen enempää numeroina, kuin mitä he itse ovat antaneet ymmärtää. Tämän tarkoituksena oli koota spontaaneja vastauksia ja reaktioita kysymyksiin. Haastattelutilanteiden audio äänitettiin litterointia varten haastateltavien luvalla, jotta koodauksen teko ei nojaisi pelkästään muistiinpanoihin ja muistiin. Face to face- haastattelut toimitettiin vastaajan valitsemassa tilassa, jotta varmistettiin heille mukava, luontainen tila. Molemmissa tapauksissa, joissa kohdattiin kasvokkain, tilaksi valikoituikin vastaajan oma toimistotila, jotta saavutettaisiin tämä tavoite.

Vastaajat saivat itse valita, kuinka laajasti he vastasivat, eikä haastattelija pyrkinyt ohjaamaan heitä takaisin annettuun aiheeseen, vaan kertomus saattoi vaellella muuallekin. Maritan vastauksissa, esimerkiksi, koko haastattelu muotoutui yhteneväksi narratiiviksi, joka jatkui lähes keskeytyksettä pidemmän ajan, kun taas Krisse satunnaisesti pudottautui lyhyempiin kertomuksiin. Riessmann (2008,25) selittää, että tämän tyyppinen lähestymistapa valtuuttaa haastateltavat rakentamaan kertomukset tavalla, joka on itselle merkityksellinen.

Haastatteludata litteroitiin nauhoitetuista keskusteluista. Kirjaamisvaiheessa tehtiin ratkaisu, että myös puheessa ilmenevät tauot kirjataan materiaaliin mahdollista merkityksellisyyttä varten.

Tutkimukseen osaa ottaneet naisryttäjät olivat toimialoiltaan ja iältään hyvin erilaisia, kuten myös yhtiömuodoiltaan. Haastateltavien perus- ja taustatiedot on ryhmitelty Taulukko 2. selkeyden vuoksi. Vaikka aikaisemmin on esitelty teoreettinen viitekehys, jonka raameissa kertomuksia tarkastellaan analyttisesti, haastatteluvastaukset eivät asemoidu selkeästi Kuvio 1. määriteltyjen moduuleiden välillä kolmiossa. Tyypillistä kertomuksille on, että ne liikkuvat joustavasti ajassa ja paikassa (Hänninen 2018, 191), joten kertomusten analyysi kiinnittyy mallin kolmion kärkiin useassa eri kohdassa. Haastateltavat siis ovat mukana narratiivissa, mutta heidän tarinansa liittyy samanaikaisesti sekä yrittäjyysidentiteettiin että luottamussuhteen kokemukseen.

Hänninen (2018,195) kertoo, että narratiiveja voidaan analysoida lähes loputtomalla määrällä eri tapoja. Keskeisin kysymys on se, miten materiaalia halutaan lähestyä, niiden sisällön vaiko kertomisen tavasta riippuen. Tässä tutkielmassa erityisesti keskitytään tarkastelemaan yrittäjänarratiivien juonellisia piirteitä, mutta kosketetaan myös sitä, miten kertomus nousee esiin tilanteessa. Hänninen (2018,199) selittää, että tarinoissa voidaan tunnistaa eri juonellisia piirteitä. Hän kertoo, että tyypillisesti tarinan piirteet asettuvat onnen ja epäonnen, voittojen ja vastoinkäymisten vaihteluun. Lopulta kertomuksella on päättymispiste, joko onnekas tai epäonnekas (Hänninen 2018,199). Tarinat voidaankin esimerkiksi luokitella klassisen jaottelun kautta komediaan, romanssiin ja tragediaan. Riesmann (2008,86-87) esittelee Labovin mallin, jossa haastatteluille tunnistetaan eri vaiheita. Kaarella kertomus jaetaan eri vaiheisiin alkaen alkupisteestä tai orientaatiosta, liikkuen monimutkaistavan tapahtuman kautta uudelleenarvioinnin kautta resoluutioon. Perustava ajatuksena on, että haastateltavalla on ongelma, joka kaipaa ratkaisua. Tässä tutkielmassa pyrittiin samoin käyttämään hyödyksi tätä lähestymistapaa analyysissä.

Riessman (2006) selittää, että olennaista on kertomuksen tunnistaminen, jotta se voidaan nostaa irti kokonaisuutena. Analyysin kannalta toinen keskeinen seikka on tunnistettujen teemojen ryhmittely mielekkäällä ja loogisella tavalla. Tässä tutkielmassa aineisto avataan teemoihin koodaamalla, ja asetetaan aikaisemmin kuvattuun viitekehukseen. Haastateltavat ovat keskenään ei-homogeeninen joukko, joten taulukko 1. määritellyt luottamustekijät toimivat sen sijaan tukena luokittelun mahdollistamiseksi.

### **4.3 Naisyrittäjien narratiivit itsestään, kirjanpitäjistä ja luottamuksesta**

Tutkielmassa haastateltaviksi on valittu neljä satakuntalaistaustaista naisyrittäjää, jotka kaikki asettuvat laissa määriteltyyn mikroyrittäjyys-kokoluokkaan, taulukossa 2. esitetään heidän perustietonsa pähkinänkuoressa. Seuraavissa alaluvuissa esitellään haastateltavat ja kuvataan heidän kertomuksiaan omasta yrittäjyysmatkastaan ja sen suhteesta ulkoiseen taloushallintoon ja samalla luottamukseen. Tunnistetut narratiivit on nostettu esiin tuomaan syvyyttä kertojan omalle kokemukselle, heidän omalla äänellään tosielämästä.

Taulukko 2: Haastateltavien naisyrittäjien perustiedot.

Nimi	Ikä	Ammatillinen tausta	Koulutus	Toimiala
Henriikka	43	Markkinointi-assistentti	Tradenomi (Markkinointi)	Vähittäiskauppa
Anne	65	Julkisen sektorin taloushallinto	Tradenomi (Liiketalous)	Kauneudenhoitopalvelut
Marita	55	Matkatoimistoasistentti	Merkonomi, ammatillisia tutkintoja	Kiinteistöpalvelut
Krisse	49	Ratsastuksenopettaja	Ammattitutkinto	Majoitus- ja hevostalouspalvelut

#### 4.3.1 Henriikka: businessystävää etsimässä

Henriikka on 43-vuotias yritystoimintaa harjoittava nainen, jolla on pitkä historia yrittäjänä, sekä yksin että yhtiökumppanin kanssa. Hän ohjaa yhdessä yhtiökumppaninsa kanssa makeist tuotteiden myyntiin keskittyvää yritystä, jolla on neljä kokoaikaista työntekijää heidän itsensä lisäksi. Henriikka on aloittanut yritystoiminnan 27-vuotiaana äitiyslomansa aikana, ja on koulutukseltaan markkinoinnin tradenomi. Yritys toimii osakeyhtiömuodossa. Henriikan vanhemmat ovat maatalousyrittäjiä, ja hän myöntää aina tunnustaneensa itsessään halun yritystoimintaan. Hänen puolisonsa toimii myös pitkäaikaisena toiminimi-yrittäjänä. Yrittäjätyyppinä Henriikka muistuttaa ”virkeää” kirzneriläistä yrittäjää, joka tunnistaa mahdollisuudet ja tarttuu niihin. Hänen toimintaansa värittää mahdollisuuksien löytäminen (Alvarez ja Barney 2007).

Henriikan kertomuksessa hän näyttäytyy vaikeasti ymmärrettävänä sankari-yrittäjänä, joka pyrkii ratkaisemaan ongelman löytää oikeanlainen kumppani, businessystävä. Henriikka kertoo kuitenkin pohjustuksessaan haastatteluun, että hän seuraa yrityksensä taloutta lähinnä pankkitilin ja tilausten perusteella, ja muu raportointi suoritetaan sijoittajien ja viranomaisten tarpeita silmällä pitäen. Hänellä on siis selkeästi vahva visio ja ideoita, miten liiketoimintaa halutaan kasvattaa, mutta ei kiinnostusta varsinaisen talouden seurantaan. Hän on kuitenkin päättäväinen, että haluaa kohentaa



käyttöpääomansa hallintaa ja kokee tärkeäksi, että häntä ymmärretään, kun hän toteuttaa tätä aspiraatiota oman tulokulmansa kautta. Henriikka on kuitenkin valtuuttanut yrityksessään henkilön hoitamaan laskut ja muun päivittäisen maksuliikenteen, joten hänellä ei ole aktiivista tietoa tulevista tapahtumista, kuten ei myöskään ennusteita tai budjetointia.

Henriikka kertoo yrittäjyyspolusta mielellään, kertomukset eri vaiheista ovat selkeitä ja irrallisia kokonaisuuksia. Yrittäjyyden alkutaipaleeseen hän kertoo saapuneensa lasten kautta.

”Mä muistan, että äitiyslomalla mä vaan halusin jotain tekemistä kun (kumppani) oli aina töissä. Mä rupesin myymään noita lastenvaatteita ja sitten ihmiset pyysi koko ajan et voitko sä ottaa valikoimiin sitä ja tätä ja se homma kehittyi siitä.”

”Mä tein jo silloin opiskeluaikaan toiminimellä markkinointijuttuja parille paikalliselle yrittäjälle. Se on aina ollut mulle niin helppoo: mä tykkään siitä, mä oon siinä hyvä ja mä pystyn myymään ihmisille.”

Kiinnostava näkökulma Henriikan toimintaan on se, että hän on yrittäjänä joustava toimialojen välillä ja avoin muutokseen. Henriikan ensikosketus yrittäjyyteen osaikaisena opiskelijayrittäjänä lisätienestin toivossa muuntui myöhemmin ”mompneurismiksi” lasten ollessa pieniä ja kehittyi siitä eteenpäin osakeyhtiöön ja työllistäjäksi kasvuambitioiden ja lasten kasvaessa. Henriikka on selkeästi kasvuhakuinen, mutta ei välttämättä motivoitunut tekemään laskelmia tukemaan kasvusuunnitelmiaan tai mitatakseen toiminnan tehokkuutta.

Henriikka painottaa mielellään, että hänen ideansa ja toimintansa on yleensä intuitiivista. Suunnitelmien menestyksekkyyks paljastuu vasta toiminnan alettua ja korjaavat liikkeet tapahtuvat suhteellisen myöhään. Henriikka korostaa, että häntä ei kiinnosta varsinainen analyttinen liiketoiminnan seuranta päätöksenteon tukena.

”Ne lastenvaatteet, niitä oli lopuksi varastossa ihan liikaa, enhän mä tiennyt mitään tuosta toiminnasta silloin. Se oli sellaista, että kaikkea olisi pitänyt olla asiakkaiden mukaan, mutta ei kivijalkayrittäminen ollut enää silloin järkevää. Mä yritin kyllä kaikkea markkinoinnin kannalta. Se on se mun ydinjuttu.”

Henriikka esitti, että hänen ensimmäinen kosketuksensa kirjanpitäjään tapahtui nykyisen yhtiökumppanin suosituksesta. Valinta ammattilaisen avun kiinnittämiseen tapahtui nopeasti, eikä näennäisesti prosessiin liittynyt erityisempiä kriteerejä. Kirjanpitäjän tarve nousi esiin kausiverotuksen vaateiden sekä peruskirjanpidon järjestämisen vuoksi. Kertomuksesta saa vaikutelman, että Henriikka ei kokenut asiaa kauaskantoisen merkitykselliseksi.

”Ulrika antoi mulle sen numeron ja sanoi et nyt soitat sille. Mä en tiennyt siitä oikeastaan mitään etukäteen, mä tiesin, että mun on pakko hommata joku ja se sattui eteen ekana”.

Henriikka kertoo ensimmäisestä kirjanpitäjästään ylimalkaisesti ja empimisen kautta pohdittuaan asiaa, haluaa jatkaa edelleen. Henriikka kokee oman sarja-yrittäjän identiteettinsä vaikeaksi kommunikoida kirjanpitäjälle.

”Mä en tullut toimeen sen kanssa, se oli niin...pennien laskija. Semmoinen tiukkis. Se ei ymmärtänyt ollenkaan mun mentaliteettia, sitä mitä kaipaan. Mulla on se, että jos mä keksin jotain, jos mä haluan jotain, mulle on kärjistetyksi ihan sama, miten paljon se maksaa. Mä en enää lopuks kestänyt sitä. Mua vaan ärsytti.”

Henriikka on vaihtanut kirjanpitäjää tämän jälkeen kahdesti. Hän kuvaa tuskastuneena, kuinka ilmoitti haluavansa parantaa kontrolliaan yrityksen reskontratilanteesta ja siirtyä sähköiseen taloushallintoon.

“Se meidän entinen kirjanpitäjä, sillä oli jotain henkilökohtaisia juttuja menossa silloin ja se ei ollut oikein kehityshaluinen. Kyl se tietysti noi perusjutut teki, mut ei sit muuta. Ei se ikinä tarjonnutkaan muuta. Mä pyysin, et voidaanko me katsoa jotain sähköistä mut se ei saanut mitään aikaan ”.

Lopulta, seuraavan toimiston omistaja-yrittäjä osoittautui samanhenkiseksi.

”Se tajuaa mua. Meillä on yhteinen Whatsappi ja mä voin siellä kysellä kaikkea. Se siirsi meidät heti sähköiseen järjestelmään ja nyt siellä on kaikki. Mä voin seurata siellä mein reskontraa. Ennen siel saattoi olla saatavia maksamatta, josta mä en ees tiennyt”.

Henriikka on ollut nykyisen kirjanpitäjänsä kanssa sopimussuhteessa haastattelun ajankohtana muutaman vuoden. Hän täsmentää erityisesti, että ensisijainen suhde on yrityksen omistaja-yrittäjään, ei niinkään henkilöön, joka tekee pragmaattisen käytännön

työn. Henriikka perustelee, että henkilöstö tulee ja menee, mutta omistaja-yrittäjä, joka on vastuussa yrityksen kulttuurista ja toimintatavoista, pysyy.

” Siis kun mä puhun kirjanpitäjistä, tarkoitan sitä yrittäjää, mä tiedän, että se voi aina olla, että se, joka ne jutut tekee ei ole siellä ensi vuonna. Mä haluan suhteen sen yrittäjän kanssa. X:lläkin (Uusi tilitoimisto) sitä tekemistä määrittää tosi paljon Pihlan näkemys.”

Henriikka kertoo tavallaan saapuneensa luottamuksen suhteen suvantoon uuden kirjanpitäjänsä kanssa muutaman vuoden yhteistyön jälkeen. Hän kokee, että uusi sähköistetty taloushallinto antaa hänelle mahdollisuudet seurata niitä asioita, jotka hän kokee tärkeäksi. Ohjelma myös edesauttaa kirjanpitäjän tuottamien kausiverotusraporttien ja tilinpäätösmateriaalin ymmärtämisessä. Henriikka kertoo, että hänen ja uuden kirjanpitäjän tiivis työsuhte huojentaa hänen mieltään ja on antanut pontta potentiaalisesti jopa ryhtyä käyttämään suunnittelutyökaluja.

”Mä tiedän, et jos mä haluan niin Pihla auttaa meitä niiden rakentamisessa. Mut en mä ole sellaisia pyytänyt, kun mä en usko et niistä on hyötyä. Me ollaan rehellisesti oltu vain onnekkaita tähän asti ja kasvettu liian nopeasti ihan perstuntumalla ajaen. ”

”Meillä saattoi olla ennen 10.000 € saatavia, joista mä en edes tiennyt. Siis kun mä en nähnyt mein reskontraa. Nyt mä pystyn seuraamaan sitä joka päivä, jos mä haluan.”

Henriikka tunnistaa tilitoimiston omistaja-yrittäjässä itseään vastaavan yrittäjätyypin ja luottaa häneen myös tämän vuoksi. Narratiivissa samankaltaiset yrittäjät tukevat toisiaan molemminpuoliseksi hyödyksi. Yrittäjä näkee itsensä kertomuksessaan pullonkaulana taloudellisen analytiikan käyttöönotossa.

” Me ollaan saman ikäisiä, samaa sukupolvea ja hän ymmärtää mun toimintaympäristöä. Pihla tuo mulle esiin asioita, jotka voi olla hyödyllisiä. Tää on nyt siis vaan musta kiinni, et mä pysähdyn miettimään tätä asiaa.”

#### 4.3.2 Anne: skeptinen yksinpurjehtija

Kamppaja Anne on 65-vuotias toiminimellä toimiva yksinyrittäjä, jonka yritys toimii Porissa. Hän on uudelleen koulutautunut kampaajaksi yli 50-vuotiaana omien sanojensa mukaan väsyttyään taloushallinnon töihin julkisilla sektorilla. Yritys on Annen

ensimmäinen kokonaan oma, mutta myös Annen taustalla on vanhempien perinteistä maatalousyrittäjyyttä, jossa hän on itsekin toiminut osa-aikaisesti puolisonsa kanssa. Puoliso on koko työuransa työllistynyt kuljetusalan yrittäjänä. Anne määrittelee, että hän halusi nimenomaan siirtyä yrittäjäksi itsekin aikaisemmasta työstään. Alan hän valitsi tietoisesti sen vuoksi, että omaehtoinen yksinyrittäjyys oli mahdollista. Hänen tapauksessaan pakkoyrittäjyys, joka alalla on standardi, oli vetonaula ja nähtiin henkilökohtaisena mahdollisuutena. Anne koki, että julkisen sektorin taloushallinto oli kuormittavaa lähinnä sidosryhmien vuoksi, työ oli itsessään mielekästä. Halu omaehtoiseen työhön kumpusi siis lähinnä halusta omaan päätäntävaltaan.

” Mä oon aina tykännyt Porista ja halusin perustaa sinne oman paikan, en mä ikinä halunnut asua maalla. Se oli aluksi pelkkää työtä, mut ihmiset löysi mut aika nopeesti ja sit se oli vielä pidempää päivää.”

” viimeiset vuodet kunnalla oli aika ikäviä, täytyy sanoo, etten tykännyt. Julkisella on aina ihmisiä, jotka ei tiedä taloudesta ja sitten niillä on kuitenkin mielipiteitä, miten asioiden pitäis olla. ”

Annen pitkä työura taloushallinnossa ennen yrittäjyyteen siirtymistä käsitti sekä yksityisen, että julkisen sektorin tehtäviä. Lasten kasvettua hän päätti uudelleen kouluttautua itsenäisyys-ajurin ponnistamana. Anne on kouluttautunut aikaisemmin työuransa alkuaikoina ensin merkonomiksi ja myöhemmin liiketalouden tradenomiksi, joten yhdessä työkokemuksen kanssa on ymmärrettävää, että hänellä on toimiva käsitys liiketoiminnan reunaehdoista. Aloittaessaan yksinyrittäjätaivaltaan, Anne taas teki kannattavuuslaskelmansa itse ilmeisen huolellisesti. Riskinhallinta ja täsmällisyys näyttäytyy keskustelun pohjalla määrittävänä ajattelumallina.

” Mä tein itse ohjelman Excelillä ja tein seurannan kriittistä pistettä ja mukuja varten. En mä halunnut tuollaisesta maksaa, enkä mä tarvi mitään ohjelmaa siihen. Nuo asiat on sellaisia, et, et ne on niitä perusasioita. Sun täytyy kuitenkin maksaa vuokra et sun täytyy tietää.”

Anne kertoo aluksi jatkaneensa saman kirjanpitäjän kanssa kuin hänen puolisonsa yritys. Suhde oli alun perin alkanut jo edellisen sukupolven aikana, ja koettiin, että oli helpointa jatkaa saman organisaation kanssa. Ensimmäisen kirjanpitäjän kanssa odotukset laadusta tai kommunikaatiosta eivät kuitenkaan kohdanneet.

” Edellinen kirjanpitäjä, se oli sama. Se ei koskaan soittanut eikä kysynyt. Sit mä sanoin et saa riittää ja se lähetti vielä laskun samasta lopputilinpäätöstyöstä kaks kertaa. Ne teki virheitä ja mä en oikeastaan ikinä tiennyt, että mitä siellä kirjoissa saattoi olla tai olla olematta”.

Ensimmäisen kokemuksen jälkeen Anne on vaihtanut kirjanpitäjää kaksi kertaa. Molemmilla kerroilla valinta on tapahtunut hinnan perusteella, muutoin ilmeisen satunnaisen valinnan perusteella. Hän teroittaa useampaan kertaan, että kokee kirjanpitäjät jokseenkin epäluotettaviksi opportunisteiksi. Ulospäin suuntautuva kommunikaatio on Annen mukaan heikkoa. Hän ilmaisee halua yhteistyöhön, jossa voitaisiin ratkaista ongelmia kahdenkeskisesti pelkän pakollisen taloudellisen raportoinnin tuottamisen sijaan. Nykyisellään hän tutustuu tuotettuun tilinpäätösinformaatioon, mutta kokee, että dataa tai sen koostamiseen liittyvää metodologiaa ei selitetä auki. Annen kertomuksessa taustalla näyttäytyy yrittäjyys yksinpurjehduksena, jota värittää informaation epäsymmetria ja opportunisti kirjanpitäjän taholta. Samalla, Anne selkeästi kaipaa keskusteluyhteyttä, mutta kokee, että kirjanpitäjä ei kenties ymmärrä laskentaa samalla tasolla kuin hän itse.

” Ne tekee sitä perustyötä, mut ei ymmärrä oikeastaan laskentaa. Ne tekee just tuota ilmoitushommaa ja sit mä saan sen mutten muuta. Ei niillä oo mitään yksinyrittäjälle.”

Anne ei ole kertomansa mukaan innostunut uusista järjestelmistä. Hän on erittäin talouslukutaitoinen, ja haluaisi lisää tietoa kirjanpitäjältä, vaikkakaan ei osaa määritellä mikä olisi paras raportointimuoto hänelle. Selkeää on, että kommunikaatioyhteys on katkonainen hänen mukaansa.

” Ei mua oikeastaan kiinnosta opetella uusia systeemejä. Mä haluaisin sen tiedon, minkä mä tarvin mutta vaikka suullisesti, et voitaisiin jutella. Mutta nyt tää on vaan tätä mapin kiikuttamista. Mä kyl näen tuosta kausiveroilmoituksesta ne perusasiat, et miten nyt on menty taas kuukausi.”

Annen kertomus luottamuksesta heijastaa epäluuloa kirjanpitäjää kohtaan, sekä entistä, että nykyistä.

“Kyllä virheitä tulee, mutta se oli niin röyhkeä se tyyppi. Se alkoi mulle väittämään vastaan et mun olis pitänyt tietää, että se verotilanne oli ollut mikä se oli. No siitähän tuli

sit se, että me jouduttiin maksamaan yli pari tonnia jäännösveroja. Mut mä en edes tiennyt, kun se ei ikinä tarjonnut mitään selitystä raporteille.”

” Sitten kun me oltiin maksettu ne väärin lasketut verot ja kausiverot ja mitä lie niin mä huomasin, että tase ei ees täsmää. Mä olin niin vihainen ja pettynyt. Kyl ne korvas meille jotain mut se ei ikinä pyytännyt anteeks. Musta tuntuu et ne on kaikki samanlaisia”

Annen narratiiveissa toistuvia teemoja ovat mielikuva epärehellisydestä, välinpitämättömyydestä ja heikosta kompetenssista kirjanpitäjän taholta. Tarinan sankariyrittäjä kohtaa kertomuksessa vilpillisen sidosryhmän edustajan, mutta ratkaisua ei varsinaisesti synny sen lisäksi, että vilpillisyys paljastuu. Siitä huolimatta, että Annella on vahva tausta taloushallinnossa, hän ei yleisesti ottaen – kuten moni muu mikroyrittäjäseuraa kuukausittaisia tuloja ja menoja kuin tiliotteen perusteella. Hän ei siis ole luonut suhdetta kirjanpitäjään eikä kommunikoi heidän kanssaan tasaisin väliajoin. Samoin, Anne ei osaa kommentoida, miten hän haluaisi parantaa taloudellista raportointiaan omalle tai puolisonsa yritykselle tai miten kirjanpitäjä voisi luoda häneen paremman kontaktin. Anne kertoo luottamukseen liittyen, että hän kokee, että palvelujen hinnoittelu on jatkuvasti epäselvä, ja että hän kokee sen lisäävän epäluottamusta toimijoita kohtaan. Nykyisellään luottamussuhde ilmenee rapautuneena, eikä suunniteltua muutosta toimintamalleihin ole määritelty lähitulevaisuudelle.

#### 4.3.3 Marita: positiivinen kehittäjä

55-vuotias Marita toimii osakeyhtiön kautta kiinteistönvälittäjänä maaseudulla. Yritys toimii kahden osakkaan voimin, toinen osakkaista on Maritan veli. Maritan perhetausta toistaa kahden aikaisemman yrittäjän tavoin maanviljelyyn pohjautuvaa pakkoyrittäjyyttä. Marita ei viitannut keskusteluissa puolisoon tai perheeseen kertomuksissaan tekijänä, mutta alustavista kysymyksistä tiedämme, että hänellä on perhe. Hän ei ollut ennen yrityksen perustamista toiminut yrittäjänä, mutta toimi omien sanojensa mukaan yrittäjämäisesti myyntitehtävissä matkailualan ketjussa yrityksen sisällä. Marita kuitenkin ilmaisee turhautumista rajoittuneeseen päätösvaltaansa edellisessä työssään. Myös tulostamattomien kehittymisen palkkatyössä toimi työntekijänä yrittäjyyteen.

”Mä oon vähän erilainen yrittäjä siinä mielessä et mä oon nähnyt tuon \*Matkatoimiston\* nousun siis pienestä lähdettiin ja sen parinkymmenen vuoden aikana kasvo valtavaksi ja sit tuli ne jutut et seurataan ja kytätään...mää oon aina itse miettinyt ne budjetit ja muut ja sitten ei enää luotettu”.

” Mä itse asiassa, niinku aina mä oon ollut yrityshenkinen, vaikka mä oon ollut muilla töissä niin oon aina miettinyt sitä, miten asiat vois tehdä paremmin. Et miten mä saan helpommin, nopeemmin ja kannattavammin tän homman tehtyä.”

Marita alleviivaa keskustelujen kuluessa jatkuvan kehityksen ideologiaansa. Hän kertoo olevansa ensisijaisesti halukas kehittymään sekä yrittäjyystaidoissaan että kiinteistövälittäjänä. Hän pyrkii osallistumaan vähintään kerran vuodessa jonkin instanssin järjestämään koulutukseen valitsemastaan aiheesta, joko markkinoinnin, lain tai taloushallinnon alueelta. Hän on myös yrittäjäksi ryhtymisensä jälkeen suorittanut yrittäjän ammattitutkinnon. Marita on alun perin kouluttautunut markkinointimerkonomiksi, mutta omien sanojensa mukaan ei ollut opiskeluaikoinaan kiinnostunut siitä. Kertomus koulutuksesta kiertyy usein takaisin optimismiin siitä, että kaikki tieto on hyödyllistä ja uuden oppiminen on itseisarvo.

”Joo, myös mä kävin täs viimeinen koulutus oli tommonen Intoon ja se loppu tos keväällä ni oli semmoinen digimarkkinointi. Ja mää sain esimerkiks osallistua kirjanpitoon ni mää osallistuin niihinkin niin taas mää sais sieltä tiedäks sellasta lisätietoa ja informaatiota. Kyl musta edelleen tuntuu siltä et mää en halua mitään kirjanpitoa hoitaa mut mä haluan ymmärtää ne asiat. Mun on helpompi olla yrittäjä, kun mä tajuan miks jotkut tietyt asiat tehdään.”

Marita innostuu silmin nähden, kun hän kertoo kehityksestään kirjanpitäjän suhteen. Kertomus toimii eräänlaisena tiemerkkinä hänen yrittäjyyspolullaan, ja hän on selkeästi kerrannut tarinan aikaisemminkin. Marita oli alun perin valinnut entisen kirjanpitäjänsä henkilökohtaisen ammatillisten kontaktien perusteella. KHT-tilintarkastajan kiinnittämisen jälkeen, ammatillinen neuvonta johti uudenlaiseen kehitykseen myös taloudellisen raportoinnin suhteen. Uusi kirjanpitäjä on aktiivinen kommunikoimaan ja tarjoaa Maritalle uudenlaisia ratkaisuja omasta aloitteestaan. Marita viittaa entiseen toimijaan kertomalla, että hänelle on tarjottu sähköisiä ratkaisuja, joita hän ei halunnut sekä niiden tarjoaman marginaalisen hyödyn että niiden hinnan vuoksi.

”...mulle tuli semmoinen KHT-tilintarkastaja silloin, joka kertoi mulle niinku asioita et mitä mun pitäis tehdä ja sit mä vielä vaihdoin tilitoimistoa ja menin sähköiseen laskutukseen. Ja sehän oli semmoinen et mä pystyn koko ajan seuraamaan et mitä meillä on eri tulonlähteistä tullut ja menoja, jotka on koodattu eri asioihin niin se lisäs mun mielenkiintoa tätä juttua kohtaan. Et mä oon niinku koko ajan enemmän ja enemmän paneutunut siihen ja alkanut tekemään niitä budjetteja et pikkuhiljaa mä olen oppinut lisää.”

”...sitten mä halusin vähän pienemmän tilitoimiston, kun mä sain semmoisen henkilön, joka on nopea ja joka kyseenalaistaa, et isoissa firmoissa mä koin et mä en saanut sieltä semmoista et mä saan jotain ellen mä itse painosta ja pyydä. Nyt mä koen et joskus otetaan yhteyttä et kannattaako tätä nyt tehdä näin.”

Maritan kertomuksessa on läsnä jatkuva kehitys ihmisenä ja yrittäjänä. Yrittäjyys on Maritalle, kuten Henriikallekin, löytämisen kautta tapahtuva prosessi ja hän investoiikin siihen aikaa ja resursseja. Maritan aktiivisuus ja kiinnostus taloudellista informaatiota ja sen tarjoamia hyötyjä kohtaan on selvästi havaittavissa oleva teema narratiiveissa, myös kertomuksessa kirjanpitäjistä. Hän kertoo myös tilanteesta, jolloin ymmärsi lukujen merkityksen.

” Meille tuli heti kuukauden jälkeen toinen välittäjä, kun oli 22 vuotta Isossa Pankissa ollut, niin oltiin kaksin pitkään. Se lähti kauheen hyvin pyöriin, meillä oli tosi hyvin asiat, vallattiin tosi hyvin markkinaa sitten ja meni aika lujaa, ehkä liiankin lujaa. Niinkun, pikkuhiljaa mietittiin kaikkea mitä tuli ja rupes pikkuhiljaa ymmärtämään sitä yritystoimintaa ja oppi siitä enemmän.”

Maritan kertomuksessa luottamus nousee esiin uuden teknologian käyttöönoton kautta . Pehdytys uuteen järjestelmään, jatkuva kommunikaatio ja joustava ote asiakkaan tarpeisiin, ovat Maritan mukaan keskeisiä tekijöitä uuden palveluntarjoajan suhteessa. Marita antaa ymmärtää, että kohentuneet digitaaliset seurantajärjestelmät antavat hänelle syvemmän ja realistisemmän kuvan omasta toiminnasta, ja valtuuttavat hänet.

”Mä arvostan sitä helppoutta ja loogisuutta, miten se toimii. ja miten sä voit katsella noita juttuja vuosi ja kuukausitasolla. Et mä oon kokenut tän tosi paljon helpommaksi. Ja tosiaan voin kysyä hältä neuvoa ja jos hän ei tiedä, hän selvittää. Ja se on nopeeta, et mun ei tarvi odottaa päivää. Ja ne tietää koska mun palkat tulee, jos ne myöhästyy vähän niin



mä kysyn et kerkeekö ne tekeen seuraavana päivänä niin se ei oo ikinä ongelma. En oo kyllä katunut tota systeemiä.”

Sähköistyminen toimii kehityksen ja uuden suhteen symbolina. Marita kertoo mielellään transformatiivisesta kokemuksestaan.

”Heiltä tuli esimerkiksi tää sähköinen kirjanpito et mä en olis ikinä kuullutkaan. Kun mä aikaisemmin kysyin sieltä tarjottiin mut täältä tuli semmoinen selkeä ja yksinkertainen. Mää tykkään siitä, silloin kun mietittiin sitä niin mulle ei ees tarjottu sitä. Ja sit kun mietittiin niitä koodeja et, miten niitä kannattaa laittaa ja yhdistää niin mietittiin niitä ja niitä on muokattukin vielä. Kun mä halusin vähän enemmän seurata vielä.”

Marita viittaa useasti parantuneeseen henkilökohtaiseen palveluun, joka tulee pienemmän tilitoimiston kautta. Aikaisemmin kuukausiraportointia saattoi hoitaa kuka tahansa kymmenpäisen tilitoimiston henkilöstöstä, nyt hänelle on osoitettu oma kirjanpitäjä. Kysyttäessä Marita uskoo, että ei tule vaihtamaan palveluntarjoajaa. Hän uskoo, että palvelu on läpinäkyvämpää kuin koskaan ennen ja hänen on myös mahdollista käydä virheistä dialogia. Vaikka suhde on suhteellisen lyhykestoinen, Marita vaikuttaa luottavan kirjanpitäjäänsä ja hänen kompetenssiinsa korkealla tasolla. Narratiivissa toistuvatkin optimisismi omaa tulevaisuutta ja liiketoimintaa kohtaan ja luottamus yleisesti omaan ammattilaissidosryhmään, joka on hänen mukaansa auttanut häntä tekemään hyviä päätöksiä liiketoiminnassa.

”Siinä kävi niin et sielläkin tuli omistajanvaihdos, sieltä jäi kaksikin henkilöä pois, joiden kanssa mä olin tehnyt yhteistyötä. ja sitten mä halusin vähän pienemmän ton tilitoimiston, kun mä sain semmoisen henkilön, joka on nopea ja joka kyseenalaistaa, et isoissa firmoissa mä koin et mä en saanut sieltä semmoista et mä saan jotain ellen mä itse painosta ja pyydä. Nyt mä koen et joskus otetaan yhteyttä et kannattaako tätä nyt tehdä näin.”

Maritan kohdalla suhde aikaisempaan kirjanpitotoimistoon oli pitkäaikainen. Aikaisemmassa tilitoimistossa omistajana oli ollut samalla Maritan esimies, joten muutos palveluntarjoajassa oli myös vedenjakaja entisestä urasta omaan, kehittyvään yrittäjyyteen.

”Se oli tota, se oli sama tilitoimisto XYZ- välitykses kun mä olin siellä eli kun se omistaja vaihtu just. Sehän oli yks, kaks osakkaista piti sitä tilitoimistoo eli oli vähän kytkössä. Ja tota 2004 vuodesta hoidin asioita heidän kanssa olisko se johonkin 2015-16

asti.... mut nyt mä koen et mää saan henkilökohtaisempaa palvelua ja onhan se hintakin. Ja vaikuttaa se hintakin eli meillä pienei kirjanpitolaskutukset, kun me mentiin tonne.”

Maritan kertomukset kehityksestä ja progressiosta yrittäjyydessä kulkevat rinnakkain koulutuksen ja uuden oppimisen ja tiedon kanssa. Esimerkiksi uuteen tilitoimistoon on päädytty uuden KHT-tilintarkastajan antaman ponnin perusteella. Marita on aikaisemmin ilmaissut tyytyväisyyttä siirtymisestä uuden tilitoimiston asiakkaaksi, monestakin syystä. Hän kuitenkin on realistinen kompetenssiin liittyvien odotusten suhteen ja suhtautuu suopeasti mahdollisiin ongelmiin.

” (Ähh)... no on,toki myös semmoinen et kyllä sielläkin jotain virhettä tulee et ei se semmoinen ole ja ihmiset on inhimillisiä mutta että et niinkun kumminkin, että voidaan keskustella asioista ja päästään niin et mä haluan et mietitään tätä asiaa niin mää saan sen avun sieltä. Et se niinku on hirveän tärkeitä. ”

#### 4.3.4 Krisse: periytyvä yrittäjyys ja suhde kirjanpitäjään

49- vuotias ratsastuksenopettaja Krisse on majoitus- ja hevostalousyrittäjä, joka toimii toiminimellä jatkaen vanhempiensa tilaa. Tila oli alun perin perustettu Krissen oman ratsastusharrastuksen pohjalle 40 vuotta sitten, sillä hän on nuoresta asti kilpaillut kansallisella tasolla, ja vanhemmat perustivat oman ratsastuskoulun tukeakseen Krissen harrastusta. Nykymuodossaan yritys tarjoaa majoituspalveluja sekä ulkopuolisille, että ratsastusharrastajille, ratsastuksenopetusta sekä erilaisia vapaa-ajan aktiviteetteja, työllistäen yhden henkilön Krissen lisäksi. Krissen sanojen mukaan, hänellä ei ollut muuta mahdollisuutta kuin jatkaa ratsastuskeskusta yrittäjänä. Hän on koko aikuisikänsä työskennellyt perheen yrityksessä, samalla pätevoityen ratsastuksenopettajaksi.

” Tää on kaikki rakennettu mulle tai mun harrastukselle. Enkä mä osaa nähdä itseäni missään muualla. Jos mä olisin jossain tehdastyössä vois olla purkki aika lähellä seinää. Kyl mä oon niinkun asiakaspalvelija ja haluan palvella ja kyl mä uskon et ihmiset tulee meille sen takia millaista meillä on olla ja hevosten ja ruuan takia. Et se on se kokonaisuus.”

Krissellä ei ole muodollista talous- tai yrittäjäkoulutusta, eikä hän tunne niitä kaipaavansakaan. Hänen yrittäjyyttänsä määrittäisi kenties lähimmin Poutziourisin ym.

(1999) elossa pysyttelijä-termi. Krissellä ei ole kasvupyrkimyksiä, eikä hän havittele exitiä. Yritys on elämäntapa ja pohjalla on arvostus vanhempien tekemää työtä kohtaan. Vanhempien lisäksi, Krisse viittaa puolisoon, joka toimii myös yrittäjänä omalla alallaan. Lapset satunnaisesti työskentelevät Krissen yrityksessä lomillaan, ja vaikuttaa siltä, että kieltelemisestä huolimatta hän on mielissään tyttärensä mahdollisesta sukupolvenvaihdossuunnitelmasta.

”Kyl mä luulen et se on enemmän se tunnepuoli et tavallaan, jos mä ajattelen ni täs on enemmän se tunnepuoli et millä mennään. Tää on kuitenkin ollu mein isän ja äidin elämäntyö ... tää alue, et ei tavallaan oo sellaista rahasummaa et joku vois tul ja ostaa sen.”

Krisse pohtii puheenvuorossaan sitä, että he eivät ole hänen mielestään ”oikeita yrittäjiä”, koska toiminnalla ei alun perinkään ollut mitattavaa suunnitelmaa tai budjettia. Toiminta on kasvanut orgaanisesti, joten perheen on ollut hankalaa tunnistaa mitattavia laskennallisia kohtia. Investointeja tehdään, kun niihin tulee tarve. Krisse on haluton avaamaan hänen käyttämäänsä taloudellista raportointidataa päätöksenteossa, ja viittaa syynä epämuikavuuteensa toimistotyöhön ja ”istumiseen”.

Krisse kertoo, että hänen kirjanpitäjänsä ei ole vaihtunut sukupolvenvaihdoksen myötä hänen vanhemmiltaan. Hän perustelee syyt sillä, että hän on tyytyväinen, eikä ongelmia ole ollut. Kirjanpitotoimisto on myös käynyt läpi sukupolvenvaihdoksen, kuten Krissen tilakin, joten on hyvä huomioda, että kirjanpitäjä ei kuitenkaan ole sama kuin ennen.

”Se syy varmaan et se äiti, joka oli siellä se yrittäjä oli alun perin hyvä ja se on ollut luonnollinen jatkumo. Vähän niin kun meilläkin. Nimet vaan muuttuu paperilla. Ja siellä takana hän kuitenkin on jossain.”

Krisse ei kaipaa uutta digitaalista kehitystä tai läheisempää kanssakäymistä kirjanpitäjän kanssa. Hän teroittaa, että ei pidä paperitöistä, mutta tutustuu kuukausitasolla kustannuksiin ja tuloihin. Hän ei myöskään ole kiinnostunut digitalisaatiosta, vaan viittaa siihen, että haluaa tutustua lukuihin paperimuodossa olematta sidottu tietokoneeseen. Krisse tuskastuu, kun häneltä kysyy tarkentavia kysymyksiä taloudellisen informaation käytöstä ja tuloksen seurannasta.

”No numerot ja luvut, sehän mua varsinaisesti kiinnostaa et onko tilillä rahaa. Ja se et se yritys tuottaakin jotain, kun sä uhraat sen 7 päivää viikossa et siitä jääkin jotain”.

” Kaikki, tulot ja menot ja laskut ja miten viime vuosi on mennyt. Ja et meneekö samalla tavalla kuin viime vuosi, tavallaan seurataan mikä tilanne. ”

Krissen kertomuksessa keskiössä on perinne ja yrittäjyyden periytyminen. Talouden seuraaminen ja koettu taloudellinen menestys tapahtuu suhteellisen vaatimattomassa mittakaavassa, itse määritettyjen mittareiden mukaan. Elämäntavan ylläpitäminen on sinällään merkki taloudellisesta menestyksestä.

Krisse ei koe kaipaavansa kirjanpitäjältä pakollisen raportoinnin ulkopuolista apua talouden suunnitteluun. Häntä selkeästi kuitenkin kiinnostaa palvelujen hinnoittelu ja yrityksen käyttökulujen hallitseminen, mutta hän ei käytä kirjanpitäjää apuna näissä seikoissa. Krisse perustaa hinnoittelunsa omaehtoiseen tutkimukseen ja markkinapohjaiseen arvioon, eikä niinkään syvempään analyysiin omista kustannuksista. Laventaessaan ajatteluaan hinnoittelun suhteen, hänen puheensa muuttuu pohdiskelevaksi ja empiväksi. Hän avaa hinnoittelurationaaliaan epävarman kassavirtansa valossa, mutta torjuu mahdolliset muutokset tämän hetkiseen toimintamalliin tunnepohjalta ilman varsinaisia taloudellisia perusteluja laskelmien muodossa.

”Nii, kyl varmaan näiden vuosien aikana on tullut se vakioasiakaskunta, jotka tuntee ja tietää meidät et tavallaan markkinoida tarvi. Tai no, mitä täs markkinois, kun ei pysty ottamaan niit ihmisiä sisälle tai sitten tietysti vois ottaakin mut sitten pitäs taas palkata joku ulkopuolinen sit lisää. Ja sit kun miettii palkkakuluja ja muuta ja kun ei ikinä tiedä tuleeko lunta tai ei, ja niistä huonoista kuukausista täytyy selvitä.”

Kertomukset sivuavat satunnaisesti näkökulmia yritystoiminnan kehityksestä ja tuesta yritystoimintaan. Krisse suhtautuu skeptisesti vertaistukitoimintaan, ja tuo ilmi ajanpuutteen resurssina. Vaikka kertomuksessa toistuu selitys aikaköyhyydestä, esiin nousee myös tunne siitä, että yrittäjä ei tee tarpeeksi kehitystyötä omasta mielestään.

”Oon yrittäjien jäsen, mun mieheni on siinä hallituksessa. Mä en oo mikään yhdistysihminen kun muutenkaan ei oo aikaa, ei mun miehelläkään oo aikaa. Kylhän se vaatii sellaista tiettyä halua kehittää yritysmaailmaa mut millä ajalla sä sitä sitten teet, jos aamulla tuut kuudelta töihin ja illalla lähet yheksältä ja kokoukset alkaa kuudelta. Niin en tosiaan halua mennä johonkin kokoukseen istumaan.”

Krisse pohtii, että sukupolvittunut, pitkäkestoinen suhde käytetyn tilitoimiston kanssa on keskeisessä asemassa. Hän ei koe, että suhdetta tulisi valvoa millään lailla, sillä hänen mukaansa mahdollisuus haittaan on pieni.

”Ollaan 40 vuotta luotettu heihin, mä luulen et se johtuu siitä suhteen kestosta. Mut onhan täälläkin ollut niit juttuja, sehän oli just tilitoimistossa mitä tapahtui (paikallinen kavallustapaus). Mut se vois tapahtua kenelle vaan”.

Kertomuksesta voisi saada mielikuvan, että Krissellä ei ole huolta kirjanpitäjän aiheuttamasta potentiaalisesta riskistä hänen toiminnalleen. Kysyttäessä edelleen minkälaiset tapahtumat voisivat aiheuttaa eroosiota, hän viittaa mahdollisiin kausiverotuksellisiin virheisiin, mutta samaan hengenvetoon käy ilmi, että hän arvelee tämän tyyppisiä virheitä moderoitavan vakuutuksilla. Krisse ei koe yleisesti ottaen kirjanpitäjäsuhdetta riskikkäänä, mutta toisaalta hän ei myöskään ole täysin varma mitä vaikutuksia esimerkiksi tuotettujen tilinpäätösdokumenttien epäselvyyksillä voisi olla yritykselle. Koska Krissellä ei ole muodollista taloudellista koulutusta yrittäjyyteen liittyvissä seikoissa, hän on valtuuttanut kirjanpitäjän toimimaan puolestaan pitkälti pakollisen raportoinnin suhteen. Krissen puheesta tulee esille, että vaikka hän kertoo seuraavansa tuloslaskelmaansa, häntä mietityttää yrityksen kiinteistöomaisuus ja miten yritys olisi pitänyt alun perin muotoilla. Tasetta hän ei kuitenkaan seuraa suuremmin. Krissen puheesta saa vaikutelman, että hän haluaisi ymmärtää syvemmin hinnoittelua ja liiketoiminnan suunnittelua numeroina, mutta ei osaa määritellä tarpeitaan konkreettisesti.

”Joo mut, jos mä ajattelen niin jos ois 40 vuotta sitten ollut joku liikeidea, jota olis lähetty rakentamaan, niin oltais lähestytty juttua ihan eri lailla, me ollaan täs ostettu maata viis kertaa. Muttei ollut niin tässä on aina tarpeeseen rakennettu jotakin et jo periaatetasolla asiat olis pitänyt tehdä eri tavalla, kun ei ollut liikeideaa eli tästä vaan tuli yritys.”

Krissen narratiivissa yrittäjyys ja sen motivaatio perheen kautta yhdistyy suhteeseen kirjanpitäjään. Dyadinen suhde sukupolvelta toiselle ja oman tekemisen määrittäminen on merkityksellistä, kenties merkityksellisempää kuin taloudellinen menestys. Yrittäjyys on keskeinen osa omaa identiteettiä.

## 5 Johtopäätökset ja yhteenveto

Kuten aikaisemmissa luvuissa on kuvailtu, haastatellut yrittäjät ovat toimialoiltaan ja yritysmuodoiltaan eriäväisiä. Haastateltavia kuitenkin yhdistää sukupuolen lisäksi yrittäjyyden kokemus sukupolvittuneena kokemuksena. Kaikkien vanhemmat ovat olleet maatalousyrittäjiä muodossa tai toisessa, ja viittaavat maanviljelijätaustaan useasti lapsuudessa opitun työmoraalin lähteenä. Krisse esimerkiksi pohtii, kuinka hänen lapsuudessaan ylimääräistä työtä tehtiin vapaa-ajalla, vaikka tuotto ei olisi ollut mainittava. Henriikka taas viittaa turhautuneena vanhempinsa yritystoiminnan jatkamiseen, vaikka he ovat eläkkeellä ja hänen mielestään vanhempien ideat eivät ole kustannuksiltaan elinkelpoisia nykymaailmassa. Kertomus omien vanhempien yrittäjyydestä ilmenee useamman kerran haastateltavien identiteetikertomusten ytimessä ja perhe yksikkönä näyttäytyy kokonaisuutena merkittävänä sidosryhmänä haastatelluille sekä vanhempien että oman perheen suhteen.

Yrittäjien koulutustaustat olivat myös suurelta osin samanlaiset. Kolme neljästä haastateltavista oli hankkinut itselleen vähintäänkin toisen asteen tutkinnon liiketalouden alalla, kahdella heistä oli alempi korkeakoulututkinto. Sekä Marita että Henriikka ilmaisivat halua jatkuvaan kehitykseen yrittäjinä koulutuksen kautta sekä kiinnostukseen omien taloushallinnon järjestelmien kehitykseen sekä itsenäisesti, että ulkoistetun palvelun puitteissa. Samalla he ovat myös ryhmän kasvuorientoituneet-yrittäjät, kahden muun keskittyessä elämäntapaan ja toimintaan koetun mielekkyyden puitteissa. Marita ja Henriikka ovat ryhmästä myös he, jotka ovat järjestäneet toimintansa osakeyhtiörakenteen puitteissa, muiden toimiessa toiminimiyrittäjinä.

Yritysten asettuminen elinkaarella ja niiden ikä olivat kirjavia. Henriikan yritys oli ollut toiminnassa jo lähes kymmenen vuotta ja nautti samalla kiihtyvää liikevaihdon kasvua vuotuisella tasolla. Näin ollen omistajilla oli myös intressiä kehittää laskentaa palvelemaan omia visioitaan. Krissen ratsastus- ja majoitusyritys taas oli ollut toiminnassa jo 40 vuotta ja hyvin vakiintunut paikallisesti toimialallaan. Yrityksen tarpeet hallinnon ja raportoinnin suhteen olivat tukea olemassa olevia toimintamalleja, ei siis aktiivisesti kehittää päätöksentekoa tukevia järjestelmiä. Kaikkien haastateltavien talouden peruseräpäätöstarpeet ovat samanlaiset ja nojaavat uudelleen arvioituun lainsäädäntöön. Vaatimus tilinpäätöksen laatimisesta mikrokokoluokan yrityksille poistui kirjanpitolakimuutoksen myötä vuonna 2016 (Kirjanpitolaki 1997/1336), mutta tästä

huolimatta kaikki haastatellut naisyrittäjät ovat valinneet tilinpäätöksen tuottamisen seuranta – ja verotussyistä. Kaikille yrityksille tuotetaan tilinpäätösraporttien – tuloslaskelma, tase, tase-erittelyt ja liitetiedot- lisäksi myös kausiverotusta koskevat raportit sekä pyydettäessä satunnaisia ylimääräisiä puolivuotis- tai kvartteriraportteja sekä laskenta-apua esimerkiksi budjetoinnissa. Sähköistä taloushallintoa hyödynnetään kahdessa yrityksessä. Muutos digitalisaatioon on tapahtunut suhteellisen tuoreesti, edeltävän 2-3 vuoden aikana. Kokemus siitä, miksi joku tietty kirjanpitäjä valikoitui tueksi yrittäjyyden alkutaipaleella, oli hyvin samansuuntainen kaikille haastateltaville. Suurelta osin kirjanpitäjiksi valittiin henkilöitä oman viiteryhmän suosituksesta, hinnan ja tottumuksen perusteella. Kolme neljästä yrittäjästä on kuitenkin vaihtanut kirjanpitäjänsä yhden tai useamman kerran, erilaisten syiden takia. Luottamussuhde uusiin kirjanpitäjiin sekä eroosio suhteessa aikaisempiin ilmenee sekä aikaulottuvuudessa että konkreettisissa, tunnistettavissa rakennusmoduuleissa, joita käytetään perusteluina.

Yrittäjien kertomukset asettuvat useassa kohdassa helposti samantyyppisiin teemoihin. Riesmannin (2008) mukaan on olennaista tunnistaa kertomukset, irrottaa ne ja lopuksi ryhmitellä narratiivit analyysin kannalta mielekkäästi ja loogisesti, jotta niiden sisältöön päästään käsiksi syvällisesti. Tämän luvun tarkoituksena on siis käyttää raameina Hytin (2003) mukautettua viitekehystä, jossa liikutaan yrittäjyysidentiteetin, narratiivin ja spesifiin sidosryhmään liittyvän luottamuksen muodostaman kolmion sisällä. Tarkoituksenmukaista on siis naisyrittäjien oman kielen ja kerronnan kautta yksilöidä mitkä asiat nousivat keskiöön kunkin haastatellun henkilön kertomuksissa.

## **5.1 Naisyrittäjyys identiteettinä ja yrittäjien motivaatio**

Tutkielmassa kuvatut naisyrittäjät ovat saapuneet yrittäjyyteen eri polkuja ja heidän eriävät identiteettinsä ja taustansa värittävät heidän motivaatiotaan yrittäjyyteen. Samalla yrittäjäidentiteetti raamittaa odotuksia kirjanpitäjäsuhteen kannalta. Naisten kertomukset, erilaisuudestaan huolimatta, kuitenkin paikoitellen risteävät ja jakavat samoja piirteitä. Haastateltavien identiteetit ovat ryhmiteltävissä erilaisten typologioiden, kuten esimerkiksi luomis- tai löytämysyrittäjyyden, perusteella. Samaan aikaan, taustalla kokemusta kehystävät yhteiskunnalliset seikat, kuten äitiys, koulutus tai työmarkkinat. Kiteytettynä materiaalissa toistuu Hytin ajatus siitä, että yrittäjien identiteetit ja roolit

avautuvat, kun yrittäjä-ajatuksensa yhdistyy heidän muuhun elämäänsä ja identiteetteihinsä (2003,38).

Henriikan virkeä yrittäjätyyppi, ja etenkin sarjayrittäjä, nousi esille kertomuksissa usein. Mahdollisuuksien ja ideoiden tunnistaminen ja ongelmanratkaisu oli hänelle oman kertomansa mukaan keskeistä. Henriikka selkeästi haluaa asemoida itsensä narratiivissa dynaamisena voimana, kasvuhakuisena toimijana, joka ei varsinaisesti ole kiinnostunut ”jalkatyöstä” tai toiminnan ylläpitävästä arjesta. Seikkailunarratiivi sankariyrittäjänä ja oikean kumppanin, kirjanpitäjän, löytäminen vaikeuksien kautta tukemaan omaa visiota tuotiin esille kertomuksissa edellisistä palveluntuottajista ja heidän epäsopivuudestaan kumppaniksi. Lopulta sankariyrittäjä tunnisti oikean kumppanin, mikä mahdollisti sekä toiminnan kasvun että paremman hallinnon. Maritan ja Henriikan kertomukset ovat samansuuntaisia. Myös Marita kertoo tarinaa sisäsyntyisestä sankariyrittäjästä, joka lopulta löytää oikean tyyppisen kumppanin, oman Robinin, joka tukee hänen pyrkimyksiään ja ymmärtää. Henriikan kertomuksessa hän on kuitenkin sarjayrittäjäyydessään luonut aktiivisesti mahdollisuuksia yrittäjäydelleen, Marita taas vaikuttaa tehneen hypyn tilanteen tultua ratkaisupisteeseen. Marita kuitenkin ilmaisee, että sisäinen yrittäjäyys on aina ollut hänelle läsnä oleva ja määrittävä piirre. Vaikka molemmilla yrittäjillä oli selkeästi kasvuhakuisuutta ja halua kehittää toimintaa, kumpikaan ei havitellut varsinaista exitiä yritystoiminnastaan. Erilaista yrittäjille oli taas suhde numeroihin: Henriikka ei kertomuksissaan sivunnut numeroiden tai analyysin merkitystä toiminnalleen, hänen ensisijainen kiinnostuksensa kohde oli toiminta ja momentum eteenpäin, ei raha itsessään. Marita taas käytti järjestystä ja raportoinnin kehitystä mittarina sille, kuinka pitkälle hänen oma toimintansa oli kehittynyt. Molempien kertomus asettuu Poutziouris ym. (1999) typologiaan kasvukeskeisestä, dynaamisesta yrittäjästä, jolla on myös omat tietyt tarpeensa taloudellisen tiedon suhteen.

Annen yrittäjätyyppi määrittyi pakkoyrittäjäytenä ensisijaisesti omien sanojensa mukaan. Hän oli siis luonut yrityksensä tarkoituksenmukaisesti, ei niinkään satunnaisesti törmännyt uuteen toimintamalliin- tai ajatukseen. Kertomuksissa välittyi myös selkeä ja määrätietoinen eteneminen omien yrittäjäystaitojen kartuttamisen suhteen työuran ajan. Annelle oli näin keskeistä myös ns. bootstrapping eli saatavilla olevien resurssien hyödyntäminen oman luomisyrittäjänsä edistämiseksi. Hän oli koulutuksensa jälkeen rakentanut ensin ymmärrystään taloudesta ja liiketoiminnasta ja sen jälkeen valinnut väylän, joka mahdollistaisi yrittäjäyksen suhteessa näihin taitoihin. Naisyrittäjänä



Annen valinta asettui hyvinvointi- ja kauneuspalvelusektorille, mikä on perinteisesti ollut juuri naisyrittäjille tyypillisin toimiala tilastojen valossa. Motivaationaan yrittäjyyteen Anne korosti itsemääräämisen ja omaehtoisen työn kautta ansaitsemisen merkityksellisyyttä. Kertomus tyytymättömyydestä aikaisempaan uraan alleviivasi muutosta vanhasta elämästä uuteen. Anne, samoin kun Krissekin, toisaalta asettuu myös Poutziourisin ym. (1999) ”elossapysyjiin”.

Krissen elossapysymis-identiteetti muodosti selkeän vastakohtan muiden yrittäjien omakuvalle ja motivaatiolle. Krissen yrittäjyyden moottorina toimii periytynyt sukupolvittunut yrittäjyys, identiteetti on muotoutunut perheen yhteisen kokemuksen kautta. Motiivina toiminnalle toimii elämäntyylin ylläpito, näin suhde ulkoiseen taloushallintoon yhdistyy myös samaan kokonaisuuteen. Kertomus yrittäjyydestä on ongelmanratkaisun sävyttämää, Krissen itsensä kokiessa, että toimintaympäristö on muuttunut ja reunaehdot tiukentuneet. Kirjanpitotoimiston sukupolvittunut yrittäjyystarina tukee käsitystä pysyvyydestä. Taloudellinen informaatio ja sen tulkitseminen ovat kertomuksissa viitteellisiä emotionaalisen yrittäjyysperustelun asettuessa keskiöön.

Yrittäjäidentiteetti ja koulutustaso on aikaisemmassa naisyrittäjätutkimuksessa yhdistetty jo 1990-luvulla. Holmquist ja Sundin (1990) kartoittivat korkeasti koulutetun naisyrittäjän piirteitä luodakseen arkkityypin, perhe-Swefen, joka on tyypillisesti perheellinen, koulutettu ja motivoitunut yrittäjyyteen pyrkiessään palaamaan työmarkkinoille ja kohdatessaan haasteita. Tämän tyyppisille naisyrittäjille oli tyypillistä arvottaa korkealle oman itsen ja toiminnan kehitystä sekä luoda oma paikkansa. Holmquist ja Sundin myös yhdistivät taustalla vaikuttavan sukupolvittuneen yrittäjyyden positiivisena voimana hakeutumisenä yrittäjyyteen itsekin (1990). Marita, Henriikka ja Anne ovat kaikki kouluttautuneet suhteellisen korkeasti tai vähintäänkin syventäneet ymmärrystään liiketoiminnasta ja taloudesta. Heillä on siis teoreettinen ymmärrys toiminnan reunaehdoista ja pragmaattisesta toiminnasta ja aikaisempi perhetausta yrittäjyydestä. Naisten identiteetti siis sisällyttää Hyttiä (2003,38) mukaillen sekä yrittäjä-ajatuksen, että muut identiteettiä rakentavat tekijät.

Naisyrittäjyyden tutkimuksessa lapset ja siviilisäätynähdään usein vetovoimaisina tekijöinä. Haastatellut naisyrittäjät mainitsivat kuitenkin etenkin oman lapsuudenperheensä yrittäjyystaustan vaikuttavana tekijänä omassa

yrittäjyysvalinnassaan. Henriikka oli yrittäjistä ainoa, jonka kertomuksessa omat lapset ja perheen merkitys nousivat esiin yrittäjyyden alkutaipaleella erityisen määrittävänä asiana. Hänen tulokulmansa yrittäjyyteen oli lasten kautta löytää idea siihen, miten perheen ja oman sisäisen yrittäjyyspalon voisi yhdistää. Kumppanin oma yrittäjyys nousi esiin kertomuksessa selitettäessä, miten oli hankittu tuntemusta yrittäjyyden käytännön seikoista. Krisse kertoi puolestaan lastensa kasvaneen yrityksen piirissä tilalla. Oma työ oli kyllä rytmittynyt lasten lomien ja kouluun viemisen välillä, mutta lapsuudenperheen yrittäjyys vaikutti keskeisesti vetäneen hänet toimintaan. Annen yrittäjyyspolku alkoi hänelle itselleen, kun hänen lapsensa olivat aikuisia, eivätkä lapset esiintyneet kertomuksissa edes sivuviittauksina. Lapset siis esiintyivät eri kohdissa naisyrittäjien kokemuksesta. Syntyi kuitenkin vaikutelma siitä, että lasten olemassaolo oli merkannut pistettä, jolloin naisyrittäjä oli antautunut virran vietäväksi. Perheen olemassaolo ilmeni dynaamisena taustatekijänä, mutta toisaalta haastateltaville itsestäänselvyytensä, jonka puitteissa naiset järjestivät yrittäjätoimintansa. On vaikea esittää arviota siitä, oliko naisten yrittäjyys itserajoittavaa kasvuaspiraatioiden tai motivaation kannalta juuri perheellisyyden vuoksi. Duberley ja Carriganin (2021,643) ajatus siitä, että on vaikea arvioida naisyrittäjien keskinäisiä motivaatioita samoilla parametreillä, sillä juurisyy yrittäjyyteen saattaa hyvinkin olla jokin muu kuin esimerkiksi taloudellinen kasvu, on hyvinkin realistinen huomio.

Krisse ja Anne molemmat tunnustivat kumppaneiden yrittäjyyden merkityksen jossain määrin arjessaan, mutta eivät narratiiveissaan merkinneet kumppanin toimintaa oman yrittäjyyden punaisena lankana. Kumppani näytteli kertomuksissa roolia lähinnä neuvonantajana ja yrittäjäsidosryhmän edustajana, mutta ei rajoittavana tai sinällään rohkaisevana tekijänä.

Ahl (2002,2006) kertoo tutkimuksessaan, että kieli yrittäjyyden suhteen on sukupuolittunut, maskuliinisen näkökannan ollessa ”legitiimein” muoto. Osalla naisista kielenkäyttö paljasti paikoitellen asenteita ja kokemuksia oman yrittäjyyden legitiimiydestä ja omasta urakehityksestä. Annelle yrittäjyys oli ollut selkeä päämäärä ja toivottu muutos julkisen sektorin työstä, jossa hän ei kokenut viihtyvänsä. Omien sanojensa mukaan hankausta oli aiheuttanut arvostuksen puute, sidosryhmän edustajien kritiikki ja palkkaus. Kertomukset esimiesten ”kiusaamisesta” ja siitä, että hän ei voi kontrolloida oman työnsä tuotoksia olivat tarinan keskiössä. Omaehtoinen työ ja suora vastuun kantaminen tuloksen tekemisestä nousivat esiin vapauttavina seikkoina. Itse

tuotettu alkuperäinen liiketoiminnan taloudellinen data tavallaan symboloi mitattavaa muutosta, sen kautta muutos elämäntavassa myös saa oikeutuksen. Työtään kampaajana Anne vähätteli yritystoiminnan muotona, toiminta oli ensisijaisesti työpaikka. Krissen kertomuksissa toistui usein teema ”epäaidosta” yrittäjyydestä. Koska yritystoiminta oli kehittynyt harrastuksen kautta, eikä alkuperäistä liiketoimintasuunnitelmaa ollut laadittu, organista toiminnankasvua ei koettu aikomuksellisena, oikeana yrittäjyytenä. Kertomukset kamppailusta markkinoinnin, kustannusrakenteen muutosten ja asiakaskannattavuuden parissa värittyvät kommentteilla siitä, että toiminta ei ole suunniteltua, mutta myös vastahakoisesti samaan aikaan siitä, kuinka omat resurssit ovat riittämättömiä. Krisse itse selittää, että vahva tunneside ohjaa toimintaa varsinaisen datapohjaisen päätöksenteon sijasta. Marita kuvaa olevansa erilainen yrittäjä, sillä hän on toisen yrityksen työntekijänä ja sisäisenä yrittäjänä nähnyt progression kasvuvaiheesta menestykseen ja exitiin. Marita ei tosin määrittele sitä, mikä tavanomainen yrittäjä on tai miten siihen saavutaan. Kiistatonta tosin on, että hänen kertomuksissaan hän ei esiinny sivuosan esittäjänä tai käytä vähättelevää kieltä. Maritan, kuten myös Henriikan, kertomuksissa oma yrittäjyys on legitiimiä ja kertomukset etenevät määrätietoisesti, eikä negatiivisia ilmauksia ilmene. Kahden viimeisen haastatellun naisen identiteetti yrittäjänä ja naisena vaikuttavat kertomuksissa esiintyvän rinnakkain, vailla konfliktia. Tutkimuskirjallisuudessa esiintynyt trendi maskuliinisesta yrittäjyysnormista aggressiivisena ja itsenäisen toiminnan värittämänä tekemisenä ei nouse näköpiiriin kertomuksissa. Balanchandran ym. (2021) ehdotus siitä, että naisyrittäjät ovat tietoisia yleisöstään ja maskuliinisten piirteiden preferenssistä uskottavuudessa ja värittävät kertomuksiksi sitä kautta. Haastattelijan ollessa nainen on kenties mahdollista, että tapa kertoa muuttuu, haastattelijan osa on lopulta toimia samalla myös aktiivisena agenttina. On myös kiinnostavaa havaita, että naisilla, jotka toimivat monimutkaisemman osakeyhtiörakenteen puitteissa, vaikuttaa olevan tässä suppeassa otannassa erilainen mielikuva oman toiminnan olemassaolon oikeutuksesta.

Kertomuksissa paljastuu yhteyksiä asiantuntija-avun tarpeen, kaivatun taloudellisen tiedon ja motivaation välillä. Selvemmin kasvuhakuisille naisyrittäjille, kuten Marita ja Henriikka, Labovin esittämä ”yrittäjän ongelma” näyttäytyy oikeanlaisen kumppanin etsintänä. Ymmärryksen löytäminen omalle motivaatiolle on heille keskeistä. Taloudellinen tieto ja järjestelmät ottavat symbolisen merkityksen, jonka kautta naiset kertovat tarinaa edistyksestä ja toiminnan kehittymisestä. Anne kritisoi narratiivissaan

kirjanpitäjiään väärinkäytöksistä, mutta samalla ei osaa eritellä tarkemmin, mitä tarvitsisi heiltä. Yrittäjän ongelma ilmenee näin samoin oikean, luotettavan kumppanin poissaolona. Kirjanpitäjiltä siis etenkin edellytettiin ymmärrystä omasta visiosta ja motiivista yrittäjyyteen ensisijaisesti. Kertomuksissa luottamuksen kokemus useasti materialisoitui viitteenä, kun yrittäjän ja kumppanin välinen ymmärrys motivaatiosta saavutettiin.

## 5.2 Ulkoistaminen

Tutkielman viitekehyksessä luottamusta käsitellään suhteessa ulkoistettuihin laskentatoimen palveluihin. Näin ollen on huomionarvoista tarkastella, miten kertomuksissa tuotiin esille miksi tiettyjä palveluita ja palveluntuottajia on kiinnitetty, mitä tietoa tuotettiin ja miten niiden arvottaminen ilmeni narratiiveissa. Yrittäjien kertomusten annettiin muovautua omalla painollaan puuttuen mahdollisimman vähän niiden sisältöön, jolloin kerrontaa ei ohjattu tarkoituksenmukaisesti tiettyihin raportoitaviin seikkoihin. Kuitenkin haastateltavia pyydettiin tarpeen mukaan täsmentämään kertomaansa, jos haastattelija koki, että hänen ymmärryksensä tapahtuneesta oli puutteellinen. Yleisellä tasolla on olennaista todeta, että yrittäjät eivät viipyneet yksittäisissä taloudellisen raportoinnin seikoissa niinkään, kuin käyttivät raportointivelvollisuuksiaan esimerkkeinä tukemaan vaikutelmiaan suhteesta palveluntarjoajaan. Suhde ulkoistukseen ja siihen liittyvät valinnat olivat luonteeltaan myös emotiivisia.

Kertomukset taloushallinnon ulkoistamisen valinnasta ovat moninaisia, satunnaisesti yllättäviäkin. Haastateltavat, joilla on koulutustausta talouden alalla, ilmaisivat ensisijaisena ulkoistamisen motiivinaan oman aikansa vähyyden. Heillä olisi siis ymmärrystä kirjanpidon tekemiseksi itse, mutta ei ajallisia resursseja. Peruskirjanpityö koettiin sekä ”tylsäksi”, että kannattamattomaksi oman ajan käytöksi. Erityisen kiintoisaa oli Henriikan näkökulma siihen, että häntä ei kiinnosta toiminnan numeraalinen kirjaaminen, tai sen analysointi sen tarkemmin. Henriikka sen sijaan alleviivasi, että hänen roolinsa yrittäjänä on ennen kaikkea olla visionääri ja tunnistaa uusia, potentiaalisia kassavirran lähteitä ja ennakkoluulottomasti kokeilla, joskus riskikkäästikin. Oman kompetenssin toisessa laidassa Krisse ilmaisi kokevansa taloudellisten tapahtumien kirjaamisen olevan samoin vastenmielistä. Hän myös halusi käyttää aikansa tuottavaan

toimintaan, mutta samaan hengenvetoon ilmaisi, että pragmaattinen kirjanpityö ei ole hänen mukavuusalueellaan taitojen näkökulmasta.

Valittaessa sopimus Kumppaneita useimpien haastateltavien kertomuksissa kohdataan labovilainen ongelma, joka kaipaa ratkaisua. Yrittäjällä saattaa olla ongelma, joka sanoitetaan joko luottamuspulan tai yksittäisten vektoreiden kautta. Ongelmina on kuvailtu esimerkiksi Henriikan kokemus ymmärryksen puute, Annen pulma kommunikation ja kompetenssin suhteen ja Maritan ulkopuolelta tullut yllättävä väliintulo tilintarkastajan antaman uuden tiedon muodossa. Ongelman ilmetessä hetkellä narratiivissa ilmenee murros, joka on dynaaminen ja suuntaa muuttava. Haastateltavat ryhtyivät toimiin haasteen ratkaisussa ja valinnoillaan pyrkivät tunnistamaan uuden, luotettavan palveluntuottajan. Narratiiveissa valintakriteerit ja niiden merkitys ilmenivät erityisesti ongelmakohdassa. Haastateltavat vaikuttivat vakuuttuneilta siitä, mitä he eivät halua, mutta toisaalta epävarmoilta siitä, mitä he haluavat tai tarvitsevat. Sopivan kumppanin etsiminen ilmeni suurelta osin epäloogisena. Maritan muutos uuteen tarjoutui tilintarkastajan ehdotuksesta korjauksiin, mutta vaihto tapahtui lähinnä tilitoimiston koon ajamana. Marita oli kiinnostunut pienemmästä toimijasta, joka tarjoaisi henkilöityä palvelua. Muu positiivinen kehitys tapahtui orgaanisesti vaihdon tapahduttua. Henriikka etsi ensisijaisesti uutta toimijaa, jolla on samansuuntainen kommunikaatiotapa ja ymmärrys hänen yrittäjäidentiteetistään. Kertomuksessaan Henriikka viittaa vastakohtana aikaisempaan kirjanpitäjä-yrittäjään, joka hänen mukaansa ei ollut proaktiivinen, kommunikoiva tai kehityshaluinen. Henriikka myös viittaa aikaisemman palveluntuottajan sukupuoleen (mies) ja riskiprofiiliin (matala) perusteluissaan yhteensopivuudessa. Krissen valinta pysyä oman kirjanpitäjänsä kanssa paljastui tarinoissa nostalgian sävyttämäksi. Oma yrittäjäyshistoria kulki kumppanin rinnalla, ja yhteyttä hän koki ensisijaisesti nykyisen kirjanpityrittäjän äitiin, joka oli perustanut yrityksen. Anne taas korosti vertailun tekemisen hankaluutta, joten hän ensisijaisesti oli päättänyt tekemään vaihdoksen palveluntarjoajan hinnan perusteella. Narratiiveissa siis korostui muutoksen ajurina näennäisesti hinta, kompetenssi ja esimerkiksi sähköinen taloushallinto. Kuitenkin haastateltavilla ei ollut tarkemmin määriteltyä prosessia kumppanin valintaan, vaan se vaikutti tapahtuneen suurelta osin emotiivisten ajureiden perusteella. Haastateltavien kertomuksissa toistuu usein toive, että tulee ymmärretyksi. Oman motivaation ja yrittäjäidentiteetin validiteetti nousee kaikkien kertomuksissa esille myös suhteessa haastattelijaan, he pyrkivät selittämään omia syitä ja rationaaliaan

tekemiseensä. On houkuttelevaa viitata Tan ym. (2016,340) aikaisempaan tutkimukseen, jossa teorisoidaan, että luottamus löytyy todennäköisemmin pienten neuvontapalvelujen ja asiakkaiden välillä. Henkilökohtainen kokemus vaikuttaakin nousevan keskusteluun useasti ja luottamussuhde kertomuksissa henkilöityy vahvasti yksilötasolla.

Haastateltujen naisyrittäjien varsinaiset taloudelliset raportointitarpeet ovat samansuuntaisia johtuen yritysten koosta ja tämänhetkisestä lainsäädännön asettamista vaatimuksista. Kertomansa mukaan, he ovat kaikki ulkoistaneet tavallisimmat taloushallinnon prosessit, mukaan lukien kausi- ja vuosi-ilmoittamisen sekä tavanomaisen tilinpäätöksen laadinnan. Yleisesti ottaen, haastateltavat eivät tarjoa kommenttia näiden funktioiden toteuttamisen laadusta. Anne kuitenkin ilmaisi selkeästi tyytymättömyytensä, joka kumpusi tilinpäätöksen suhteen tehdyistä virheistä, jotka myöhemmin kärjistyivät kommunikaation puutteitten takia. Muiden haastateltavien osalta normaaliraportointiin ei viitata kertomuksissa perusteluna toimintaan tai yrittäjien vaikutelmiin. Krisse ilmaisee etenkin tyytyväisyyttään siihen, miten päivittäinen toiminta hoidetaan hänen arkeaan helpottavalla tavalla. Kuitenkin narratiiveissa ilmenee yrittäjien taholta pulmia laskennan suhteen. Anne, joka omaa omasta takaa sisäisen laskennan taitoja, pohtii, että hän haluaisi jotakin enemmän kirjanpitokumppaniltaan. Pulma jää kuitenkin ratkaisematta, sillä yrittäjä ei osaa sanoittaa, mikä on puuttuva palapelin palanen. Henriikan osalta uuden kirjanpitäjän oma aloite on johtanut vaikutelmaan kohentuneeseen kontrolliin taloudenpidosta, samoin Maritan. Proaktiivinen laskenta-apu ja ratkaisut ovat näiden kahden kohdalla edelleen motivoineet molempia jatkamaan kehitystyötä ja rakentamaan yhteistyötä ulkoisten toimijoiden kanssa. Henriikka etenkin kertoo visioistaan liiketoiminnan suhteen, ja korostaa ”bean counterin” merkitystä, koska hän ei itse halua investoida aikaansa sisäisen laskennan ja sen kohentamisen kehittämiseen. Haastatteluissa nouseekin Maritan ja Henriikan kohdalla käännteentekeviä kokemuksia, jolloin taloudellinen data ja sen seuranta toimii perusteluna ja myös tukevana tekijänä jatkuvaan kehitykseen sekä liiketoiminnan laajuuden, että kirjanpitäjäsuhteen myötä. Kertomuksissa on vahvasti läsnä Molen (2002,146) kuvaileman ”businessystävän” etsintä. Luotettu businesskumppani ei pelkästään ole epäitsekkäs motivaatioiltaan, mutta tarjoaa myös muita neuvontapalveluja ja ymmärtää yrittäjän attribuutteja ja liiketoimintaa. Kertomuksissa onnistunut kumppanuus antaa ymmärryksen luottamuksesta ja siitä, että kirjanpitäjälle on annettu ekspertin status (Stone 2015,262).

## 5.3 Luottamus

Viimeisenä ja samalla merkityksellisimpänä yksittäisenä tekijänä tämän tutkielman viitekehyksessä esiintyy luottamus. Tutkimuksen perimmäisenä tarkoituksena on selvittää juuri, miten luottamus näyttäytyy naisryrittäjille ja miten sen luonne voi voimistua tai kärsiä eroosiosta. Konsepti on häälyvä, mikä vaikeuttaa kertomusten ja kysymysten tulkitsemista sekä haastattelijan että haastateltavan näkökulmasta. Haastateltavien narratiiveissa luottamuksen kokemus tai sen poissaolo ilmenivät tilassa, jossa kertomuksissa esiintyi erilaisia ajureita. Ajurit on tässä luvussa määritelty aikaisemmin tässä tutkielmassa esitetyn teoreettisen ryhmittelyn kautta, jotta ne saavat ymmärrettävän muodon. Tällöin luottamus on määritelty syntyneeksi suhteessa konkreettisiin tapahtumiin ja ilmiöihin samalla siirtäen fokus pois puhtaasti konseptuaalisesta.

### 5.3.1 Teknologia

Luottamuksen ajureista ensimmäisenä mainittakoon teknologia, johon viitattiin haastateltavien narratiiveissa useasti. Aikaisemmassa tutkimuksessa teknologia on esitetty esimerkkinä kontrollijärjestelmästä, joka voi luoda puitteet edesauttamaan luottamuksen muodostumista, sillä tieto on reaaliaikaisesti saatavilla käyttäjälle (Mayer ym. 2007,346). Toisaalta teknologia voi luoda jäseneltyyn hajautuneeseen ympäristöön portin, jonka vartijana toimii asiantuntija (Busco ym. 2006,17). Asiantuntijan rooli on vakuuttaa käyttäjä järjestelmän luotettavuudesta ja moderoida ympäröiviä riskejä.

Naisryittäjien kertomuksissa viitteet sähköiseen taloushallintoon ja digitalisaatioon ottivat sekä positiivisia että satunnaisesti myös negatiivisia muotoja. Krissen kokemuksessa sähköistyminen olisi tarkoittanut entistä korkeampaa kynnystä taloudellisen tiedon saavuttamiseksi. Hänen pulmansa ajallisen resurssin puutteen ja uuden oppimisen haluttomuuden suhteen ei saavuttanut resoluutiota uuden teknologian avulla, sillä hän koki teknologian hankalaksi ja kaipasi takaisin entiseen raportointimalliin. Krissi ilmaisi myös, ettei osannut määritellä, minkälaista tietoa hän järjestelmästä kaipaisi, mutta luotti kuitenkin asiantuntijan tuottamiin raporteihin. Hänellä oli siis mahdollisuudet käyttää järjestelmää halutessaan, mutta ei sitä tehnyt. Krissen keskeisin taloudellinen seurantakohte, se että hän pystyi elättämään itsensä, ei

sinällään kaivannut teknologista tukea. Muiden tunnuslukujen, pääomainvestointien kannattavuuden tai hinnoittelun avuksi sähköistyminen ei ollut tuonut lisäarvoa hänen mukaansa. Suhde kirjanpitäjään ei sinällään ollut värittänyt hänen mukaansa sähköisten järjestelmien kautta, vaan emotionaalisten tekijöiden ja suhteen keston. Teknologian hyödyntämisen haluttomuus toistui myös Annen kohdalla. Anne oli tietoinen, että kirjanpitäjällä oli käytössään sähköinen järjestelmä, mutta hän ei ollut valmis kertomansa mukaan opettelemaan uutta ja koki sen stressaavana. Kertomuksen pulmana esiintyi se, että Anne kaipasi tukea ja keskustelunomaista yhteyttä, jonka kirjanpitäjä pyrki ratkaisemaan tarjoamalla informaatiota, mutta väärässä muodossa.

Maritan ja Henriikan narratiivissa sähköinen kirjanpito muodosti irrallisten kertomusten käännekohtia. Digitalisaatio toimii konkreettisenä muutoksena positiiviseen sekä ratkaisuna yrittäjän ongelmaan. Maritan kertomuksessa jatkuvan oppimisen ja yritystoiminnan kehityksen symbolina kulki rinnalla myös jatkuva teknologian hyödyntäminen. Narratiivissa Marita kertoo, kuinka koki valaisevan kokemuksen, jonka jälkeen sähköistyminen on tarjonnut aikaisempaa laajemman omistajuuden oman toiminnan seurantaan. Kertomuksessa Marita nostaa esimerkeiksi menojen yksityiskohtaisemman seurannan ja budjetointien laatimisen. Narratiivin sankariksi nousee uusi kirjanpitäjä, jonka konsultoiva ja neuvova ote konkreettisten teknologisten uudistusten lisäksi on ajanut Maritan luottamusta. Henriikan narratiiveissa esiintyy myös positiivinen uudistuksen momentti, joka nousee kertomukseen uuden kirjanpitäjän myötä. Henriikan kertomuksessa hän saapuu uuteen asiantuntijasuhteeseen luottamuspuolan ajamana ja kaipaa ymmärryksen lisäksi myös ratkaisua kehitysvajeeseen hallinnon näkökulmasta. Henriikan yritys oli vahvassa kasvuvaiheessa kirjanpitäjän vaihdon ajankohtana ja kertomuksessaan Henriikan pulmaksi muodostui kaksi erillistä risteävää tekijää. Yrittäjän saavuttua pisteeseen, jossa kirjanpitäjäsuhde oli kärsinyt eroosiota ja saman aikaisesti hänen oman yrityksensä kasvaessa, tuli tarve ottaa käyttöön uusia ratkaisuja. Teknologian näyttäytyessä kehityksen ja kasvun symbolina, entisen kirjanpitäjän haluttomuus muutokseen edelleen vähensi jo heikkotasoisista luottamusta. Tämä näkökulma toistaa Mayer ym. (2007,346) ajatusta siitä, että kontrollijärjestelmät, kuten teknologia, toimivat yhdessä luottamuksen kanssa integroituneina osina suhteen toiminnassa.



### 5.3.2 Kyvykkyys

Kyvykkyys ja sen kokemus esiintyy naisyrittäjien kertomuksissa usein ja kohtaa samalla muita luottamuksen ajureita. Ulkoisen asiantuntijan kyvykkyyttä on aikaisemmin esitellyn teoriapohjan mukaan vaikeaa arvioida tai vertailla heidän tyydyttyään perustarpeet, joten kompetenssin kokemus esiintyy ymmärrettävästi suhteessa muihin tekijöihin. Keskeiseksi luottamuksen määrittelemiseen rationaalisuuden kannalta voitaisiin nähdä ajatus siitä, että sopimuskuumppani pystyy hoitamaan asiat tehokkaammin kuin päämies itse (Coleman 1990). Symboleina tähän kyvykkyuden kokemukseen voitaisiin näin nähdä kertomukset, jotka sivusivat suhdetta teknologiaan ja kommunikaatioon.

Kirjanpitäjän ammattitaidon ja osaamisen kokemus kohosi tarinoissa esiin erityisesti keskustelun kääntyessä teknologiaan. Teknologia ja sen käyttöönotto ilmensi Maritan ja Henriikan kertomuksissa entistä syvempää osaamista ja ymmärrystä päivittäisen taloudenpidon ja suunnittelun saralla. Sähköistymisen myötä molempien kokemuksissa tehtiin vertailua aikaisemman kirjanpitäjän kyvykkyuden kokemukseen. Molemmilla vahvana nousi esiin epäily siitä, olivatko aikaisemmat kirjanpitäjät pystyneet vastaamaan digitalisaation tuomiin haasteisiin ja mahdollisuuksiin. Uusi kirjanpitäjä siis toimi portinvartijana ja oppaana uuteen ja positiiviseen sekä antoi mahdollisuudet monimutkaisempaan analytiikkaan. Toisaalta haastatellut naisyrittäjät, jotka eivät hyödyntäneet teknologiaa kertoivat neutraalista asenteesta sen suhteen. Krisse esimerkiksi arvioi, että teknologia hankaloitti hänen arkista toimintaansa, mutta se ei sinällään heijastunut koettuun kompetenssin kokemukseen kirjanpitäjistä. Kertomansa mukaan, hän on valinnut pysyvän paperilla toimitetussa raportointimateriaalissa, joten tekninen kehitys ei ollut sinänsä vaikuttanut hänen mielikuviinsa. Krisse totesi luottavansa kirjanpitäjän kompetenssiin, mutta myönsi samalla, että siihen vaikutti keskeisesti suhteen kesto ja se, että hänen perusvaatimuksensa tulivat tyydytetyksi valitsemallaan tavalla. Useimmiten kuitenkin, haastateltavat eivät tarjonneet konkreettisia esimerkkejä siitä, miten kompetenssin kokemus käytännössä ilmenee. Naisyrittäjät viittasivat perustehtäviin, kuten kausiverotukseen tai tilinpäätökseen satunnaisesti esimerkkeinä tai perusteluna, mutta varsinainen kyvykkyys määriteltiin keskeisimmin muilla keinoin.

Kyvykkyyden kokemus ilmeni narratiiveissa usein yhteisvaikutuksessa saavutettavuuden, tehokkaaksi koetun kommunikaation ja jaetun viitekehyksen lävitse. Tan ym. (2016, 340) tutkimuksessa kävi ilmi samansuuntaisia löydöksiä. Yhteissumma kyvykkyyden kokemuksesta ja selkeä kommunikointitapa koettiin merkittävänä suhteen pitkäikäisyyden näkökulmasta.

Henriikan narratiivissa erityisesti hän ilmaisi saapuneensa umpikujaan aikaisemman palveluntuottajan kanssa sekä ymmärryksen, osaamisen että kommunikaation kautta. Henriikka halusi kehittää toimintaansa, mutta pulman osatekijäksi määriteltiin kirjanpitäjän koettu passiivisuus sekä se, että hän ei Henriikan mukaan osoittanut taitoa liiketoimintaa kehittävien konkreettisten toimien, kuten budjetoinnin, hinnoittelun ja reskontranhallinnan suhteen. Sekä Henriikan että Maritan kohdalla tunnistetut taloushallinnolliset ongelmakohdat tulivat ratkaistuiksi, mikä heidän kohdaltaan osoitti uuden asiantuntijan osaamista ja siten, pohjusti luottamuksen kokemusta. Molempien kertomuksissa muutosta ja sen positiivisuutta seurasi myös perustelu siitä, että uusi toimija kohtaa heidät omalla tasollaan, on saavutettavissa ja pyrkii ratkaisemaan ongelmia ennaltaehkäisevästi. Annen kohdalla kokemus kyvykkyydestä oli negatiivinen, mutta liikkui saman teeman mukaisesti vastakkaiseen suuntaan. Sekä vaikutelma kompetenssin puutteesta ja välinpitämättömyydestä, että läsnäolon puute määrittivät kertomuksissa kumuloituneen luottamuseroosion syiksi.

Kyvykkyyden kokemus kertomuksissa ilmeni ennen kaikkea yhdistelmänä eri tekijöitä. Teknologian hyödyntäminen, varsinaisen neuvonnan, raportoinnin ja pragmaattisen kirjanpitotyön tuottaminen haastatelluille loi kivijalan, jonka päälle jatkuva kommunikaatio, proaktiivisuus ja ymmärryksen kokemukset yhdessä syvensivät luottamuksen kokemusta.

### 5.3.3 Hyväntahtoisuus ja aikadimensio

Luottamusta käsittelevässä kirjallisuudessa viitataan luottamuksen arvoisuuden malliin, jossa määritellään hyväntahtoisuus osatekijänä luottamuksen kokemisessa. Tutkielman haastattelujen analysoinnissa on myös käytetty hyväksi tätä konseptia teemoittamisen suhteen. Hyväntahtoisuudella yksinkertaisesti tarkoitetaan tässä kontekstissa sitä, että kirjanpitäjä todennäköisesti toimii sopimuskuppanin parhaat intressit mielessä ja he

voivat luottaa tähän. Aikadimensiolla taas viitataan teoriaosuudessa esitettyyn ajatukseen siitä, että tämänhetkinen luottamuksen arvoisuuden kokemus heijastaa tulevaisuudessa odotettavaan käyttäytymiseen.

Haastateltavien mielikuvat ja odotukset kirjanpitäjän hyväntahtoisuudesta erosivat monella tapaa. Annen kertomukset olivat sävyltään negatiivisia ja odotukset tulevaisuuden toiminnasta pessimistisiä. Krissen kertomuksissa aikadimensio taas heijasti sukupolvittuneen suhteen merkitystä. Historiallinen luottamus, joka oli luotu jo edellisten omistajien aikana, ilmeni kertomuksissa jatkuen luontevasti narratiivissa nykyisyyteen. Emotiivisen päätöksenteon perusteluksi selkeästi asettui suhteen kesto, jonka nojalla yrittäjä teki positiivisia päätelmiä tulevaisuuden luottamuksenarvoisuudesta. Molettan ym. (2021) huomio siitä, että odotukset luottamuksen tason suhteen ovat koettua todellisuutta korkeammat, vaikuttaa päteväen kertomusten suhteen. Haastateltavat antoivat vaikutelman siitä, että hetkessä koettu luottamus heijastuu vahvasti tulevaisuudenodotuksiin, mutta myös päinvastoin.

Maritan ja Henriikan narratiiveissa hyväntahtoisuus nivoutuu samalla muihin ajureihin. Henriikan arviointi aikaisemmin kirjanpitäjän kompetenssista ja kehityshalukkuudesta nivoutui hänen arvioonsa siitä, kuinka kiinnostunut toimija oli ajamaan hänen intressejään. Uuden palveluntuottajan kohdalla tarinassa parantuneet kommunikaatioväylät ja taajuus toimivat osoituksena siitä, että kirjanpitäjä oli halukas investoimaan juuri hänen omaan toimintaansa. Maritan kokemus peilasi pitkälti samaa tuntemusta. Cherry (2016,16) huomioi, että suhteen keston ja kohtaamisten määrän taajuudella oli merkitystä koetun korkean luottamuksen suhteen, joten haastateltavien kokemus toistaa aikaisempaa tutkimusta.

Lopuksi on myös hyvä huomioida, että huolimatta erilaisista luottamuksen ajureista ja aikadimension olemassaolosta, haastateltavat ovat myös itsenäisiä agenteja. Tällä tarkoitetaan sitä, että heidän omat optimistiset ja pessimistiset näkökulmansa, riskiherkkyytensä ja yrittäjäidentiteettinsä värittävät luottamuksen kokemusta ja kertomuksia.

## 5.4 Yhteenveto

Tämän työn päämääriä varten on koottu narratiivista haastattelumateriaalia pieneltä joukolta länsisuomalaisia yrittäjänaisia. Tutkielmassa on haastateltu neljää yrittäjänaista, joiden kertomusten kautta on haluttu kartoittaa heidän omilla sanoillaan heidän yrittäjätaitaivaltaan, suhdetta kirjanpitäjään ja heidän keskinäistä luottamustaan ulkoiseen palveluntuottajaan. Tutkimusaineisto kerättiin avoimilla haastatteluilla samalla pyrkien minimoimaan haastattelijan vaikutus narratiivien muodostumiseen ja antaen haastatelluille tilaa ilmaista itseään mahdollisimman vapaasti. Materiaali on analysoitu käyttäen viitekehysten mallia, jossa naisyrittäjyysteoria, narratiivi ja luottamuksen teoria kohtaavat.

Tutkielman ongelmaksi määriteltiin ”Miten naisyrittäjät kertovat kokemuksestaan yrittäjyysoiminnan aikana ja miten suhde kirjanpitäjään näyttäytyy tässä kontekstissa”. Haastateltaviksi valitut yrittäjät asettuvat laajalle spektrille sekä yritysmuodon, toimialan ja motivaation suhteen, naisilla on myös eriävät yrittäjäidentiteetit. Samankaltaisuuksista mainittakoon kaikkien perheen yrittäjyystausta ja suurin osa haastatelluista omasi vähintäänkin opistotason talousalan koulutusta. Kasvuaspiraatioita oli selkeimmin tunnistettavissa osakeyhtiön puitteissa toimivien naisyrittäjien suhteen.

Naisten kertomukset omasta matkastaan heijastuvat samalla heidän yrittäjäidentiteettiinsä ja samalla peilaavat naisyrittäjyysilmiön moninaisuutta. Haastateltujen henkilöiden yrittäjyyteen liittyvinä tekijöinä esiin nousi yhteiskunnallisia seikkoja kuten työllistymisen reunaehdot ja perhe, mutta myös koulutus ja omaa tausta. Yrittäjyyteen on saavuttu juuri perheellisuuden vaatimusten kuin myös pakkoyrittäjyyden kautta. Naisten taloudellisen informaation tarpeet heijastavat, kuten millä tahansa yrittäjällä, heidän motivaatiotaan ja samalla heijastuvat siihen, mitä ulkoistetulta palvelulta vaaditaan. Kertomuksissa konkreettinen talousdatan kokoaminen ja raportointi otti kuitenkin suurelta osin viitteellisen aseman. On huomionarvoista, että naisyrittäjien identiteetit peilaavat suurelta osin aikaisemmin esiteltyä tutkimuskirjallisuutta, samoin syyt ulkoistamiseen ja siihen liittyvä tematiikka.

Narratiiveissa oli tunnistettavissa erilaisia tarinallisia yrittäjän pulmia, joihin naisyrittäjät olivat etsimässä ratkaisuja. Kertomuksissa etsittiin esimerkiksi luotettavaa businessystävää, joka ymmärtää omaa motivaatiota; ratkaisisi omien resurssien rajallisuuden asettamat ongelmat ja tarjoaisi apua kehitystyössä. Toisaalta Krissen ja

Annan kertomuksissa kirjanpitäjäsuhde oli parhaimmassa tapauksessa neutraali, huonoimmassa väärinkäytösten ja epäilyn värittämä.

Toisena tutkimuskysymyksenä toimi ”Miten luottamus kirjanpitäjiin näyttäytyy naisyrittäjien kertomuksissa ja mitä se kertoo luottamuksen luomisesta ja eroosiosta”. Haastateltujen yrittäjien kertomuksissa luottamus nousee esiin erilaisten teemojen yhteydessä, jotka on määritelty luottamuksen mahdollisiksi ajureiksi. Yrittäjät kertoivat luottamuksesta viitaten kompetenssin, hyväntahtoisuuden ja teknologian värittämiin tapahtumiin. Näiden varsinaisten tekijöiden lisäksi luottamusta määrittä ainakin suhteen ajallinen kesto ja mitä ilmeisimmin kommunikaation taajuus.

Narratiiveissa naisyrittäjien luottamussuhde näyttäytyy moninaisena yhdistelminä sekä määriteltyjä luottamusajureita että heidän omia attribuuttejaan. Krissen tapauksessa kirjanpitäjäsuhdetta ajallinen kesto esitetään luottamuksen kivijalkana, mutta samanaikaisesti kumppanin kompetenssista ei osata tehdä arviota. Suhteen kesto ja arvio palveluntuottajan hyväntahtoisuudesta ilmenee samanaikaisesti. Näin usko tulevaisuuden luottamuksenarvoisuuteen nousee esiin tämänhetkisen luottamustason määrittämänä. Annan lähtökohtaisesti epäluottava asenne ulkoistettujen palvelujen hyväntahtoisuuden ja kompetenssiin tasoon heijastuu samanaikaisesti myös uskoon odotettavasta palvelutasosta. Luottamuksen kokemus esiintyy siis näissä tapauksissa joko neutraalina tai negatiivisena.

Poutziouriksen typologian mukaisten ”kasvuhakuisten”, osakeyhtiöpohjalla toimivien naisyrittäjien, Henriikan ja Maritan, kertomuksissa kompetenssin kokemus on keskeinen teema. Heidän yrittäjäkertomuksensa kuvaavat matkaa, jossa etsitään aktiivisesti muutosta ja uutta, parempaa tapaa tehdä asioita. Kertomuksessa kirjanpitäjäsuhde ja sen muutos toimii murroskohtana, josta syntyy tulevaisuuden kehitystä uuden kumppanin paremman kompetenssin ja kommunikaatiotaitojen kautta.

Haastateltujen naisyrittäjien kertomuksissa luottamus näyttäytyy myös laajemmin kontrollinäkökulmasta. Naisyrittäjien ja kirjanpitäjien suhteessa vallitsee epätasa-arvoinen dynamiikka johtuen esimerkiksi eriävästä taloudellisen tiedon saavutettavuudesta ja asiantuntijan työn sisällön ymmärryksestä. Näin yrittäjille on keskeistä rakentaa sosiaalinen kontrolli luottamuksen muodossa vähentämään epävarmuutta ja valvonnan velvoitetta. Tämä epämuodollinen kontrolli voi voimistua ja heiketä ajan kuluessa, mutta myös aikaisemmin määriteltyjen ajureiden työntämänä.

Narratiiveissaan naisyrittäjille keskeistä oli kuitenkin myös ymmärrys, kommunikointi ja saavutettavuuden tuntemus. Luottamuksen arvoisuuden kokemus saa ilmiänsä myötäillen Mayer ym. (1995) mallia, jossa kyvyt, hyväntahtoisuus ja rehellisyys yhdessä luottajan henkilökohtaisten taipumusten kanssa luovat pohjan luottamuskokemukselle. Tässä tutkielmassa kuitenkin ajurit korostavat narratiiveissa teknologian, kyvykkyyden ja hyväntahtoisuuden osatekijöitä. Yhdessä aikadimension kanssa kertomuksissa tämä pohja muodostaa luottamuksen ääriviivat.

Aluksi esitellyssä Hytin viitekehukseen pohjautuvassa diagrammissa (Kuvio 2.) määriteltiin tämän tutkimuksen keskeisten konseptien väliset suhteet. Tarkoituksena oli tällöin esittää visuaalisesti vuoropuhelu tutkimuksen eri komponenttien välillä. Naisyrittäjyys, narratiivinen lähestymistapa ja luottamus ulkoiseen laskentatoimen toimijaan haluttiin esittää kolmikärjen kärkinä, joiden välisessä tilassa naisyrittäjän luottamus ilmenee kirjanpitäjään kertomuksien kautta. Ryhmittely osoittautui hyödylliseksi, sillä identiteeteiltään ja motivaatioiltaan erilaiset yrittäjät saatettiin tunnistaa ja heidän taloudellisen tiedon tarpeensa samoin. Tämän lisäksi, myöhemmin tehty analyysi varsinaisen luottamuskokemuksen suhteen voitiin sittemmin rakentaa tälle pohjalle. Vaikka luottamuksen osatekijät nousivat esiin samansuuntaisesti koko joukolle, identiteetiltään ”Kasvuhakuiset” naisyrittäjät suhtautuivat laskentatoimeen ja sen tuomiin mahdollisuuksiin yleisesti ottaen positiivisimmin kertomuksissaan. Muodollisempi yritys rakenne, korkeampi riski ja toimintaan sidotun pääoman määrä saattavat nostaa vaatimuksia ulkoisen toimijan suhteen, kuten myös vaadittavan tiedon suhteen. Näin on luontevaa ajatella, että luottamuksen merkitys suhteen moderoinnissa myös kasvaa.

Tämän valossa on myös hyödyllistä arvioida tulevaisuuden tutkimusmahdollisuuksia. Sekä nais- että mikroyritysympäristöissä tehty tutkimus on sekä aihepiireiltään että lukumäärältään hyvin rajoittunutta, joten lisätutkimus olisi rikastuttavaa. Erityisen arvokkaana tämän kirjoittaja kokisi luottamustutkimuksen lisäämisen kasvuhakuisissa naisyrittäjissä. Naisyrittäjien perinteisesti korkeampi kynnyks ulkoisen pääoman hankkimiseen kasvun ajurina ja luottamus ulkoisiin neuvonantajiiin toisi potentiaalisesti arvokasta lisäymmärrystä naisyrittäjyyden kehittämiseen pragmaattiselta näkökulmalta. Toisena tutkimuskohteena olisi kiinnostavaa fokuoittaa luottamuksen pitkäkestoiseen tutkimukseen, jolloin mahdollinen kasvu ja eroosio voitaisiin kartoittaa laajalla aikavälillä.

Lopuksi, on eettisesti rehellistä mainita myös tutkimusprosessin aikana kohdatut haasteet. Narratiivinen tutkimus on hankitun materiaalin tuote. Lopullinen tutkielma siis määräytyy pitkälti kerätyn haastattelumateriaalin laadun perusteella, kuten myös siitä keitä haastateltavat ovat ja millaisia attribuutteja he omaavat. Tämän tutkielman puitteissa tehdyt haastattelut olivat haastateltavien ajamia ja heitä pyrittiin ohjaamaan mahdollisimman vähän. Tämän vuoksi materiaali ei ole homogeenista ja toiset haastateltavista saivat artikuloitua kertomuksensa selkeämmin kuin muut. On myös mahdollista, että haastattelijan oma kokemattomuus vaikutti negatiivisesti kerätyn materiaalin laatuun, sillä paikoitellen teknisesti kerrontaa oltaisiin voitu syventää kysymällä parempilaatuisia jatkokysymyksiä. Materiaali on joka tapauksessa arvokasta, koska se kertoo naisyrittäjien näkökulmista luottamussuhteisiin, mutta myös omaan identiteettiin. Tämän tutkimuksen puitteissa kootuissa narratiiveissa nousee esiin erityisesti kaipuu luotetun businessystävän löytämiseen, siitä huolimatta onko yritys kasvuhakuinen vai ei. Luottamusta rakennetaan vuorovaikutuksessa kommunikaation, kompetenssin ja pitkäkestoisen suhteen kautta, mutta keskeiseen rooliin asettuu kokemus oman identiteetin ja motiivien ymmärryksestä.





## Lähteet

- Ahl, H. (2006). Why research on women entrepreneurs needs new directions. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 30(5), 595-621. doi:10.1111/j.1540-6520.2006.00138.x
- Ahl, H. J. (2002). *The Making of the Female Entrepreneur: A Discourse Analysis of Research Texts on Women's Entrepreneurship*. Jönköping: Internationella Handelshögskolan, 2002.
- Alasuutari, P. (1993). *Laadullinen tutkimus*. Jyväskylä: Gummerus.
- Alvarez, S.A., and J.B. Barney (2007). Discovery and Creation: Alternative Theories of Entrepreneurial Action, *Strategic Entrepreneurship Journal* 1(1-2), 11-26.
- Alvesson, M., Lee Ashcraft, K., & Thomas, R. (2008). Identity matters: Reflections on the construction of identity scholarship in organization studies. *Organization*, 15(1), 5-28.
- Auvinen, T.; Mangeloja, E ja Sintonen, T. (2011). Kohti narratiivista taloustiedettä: Yksilöiden ja yhteiskuntien kertomukset. *Kansantaloudellinen aikakauskirja*, 107 vsk.,3/2011.
- Balachandra, L.; Fischer, K., & Brush, C. (2021). Do (women's) words matter? the influence of gendered language in entrepreneurial pitching. *Journal of Business Venturing Insights*, 15, e00224. doi: 10.1016/j.jbvi. 2021.e00224
- Burke, C.; Shawn, Sims, D.; Lazzara, E. ja Salas, E. (2007). Trust in leadership: A multilevel review and integration. *The Leadership Quarterly* 18, 606–632.
- Busco, C.; Riccaboni, A. ja Scapens, R. W. (2006). Trust for accounting and accounting for trust. *Management Accounting Research*, Vol. 17, Issue 1, 11-41.
- Bäck, M. ja Kestilä-Kekkonen, E. (Toim.) (2019). *Poliittinen ja sosiaalinen luottamus: polut, trendit ja kuilut*. Valtionvarainministeriön julkaisu -2019:31.
- Campos, E. A. R.; Resende, L.M., & Pontes, J. (2017). Barriers, external aspects, and trust factors in horizontal networks of companies: a theoretical proposal for the construction of a model for evaluation of trust. *Journal of Intelligent Manufacturing*, 30(4), 1–16.
- Carrahera, S. ja Van Auken, H. (2013). The use of financial statements for decision making by small firms. *Journal of Small Business and Entrepreneurship*. 2013;26(3):323-336.

Carter, N.; Brush, C.; Greene, P.; Gatewood, E. ja Hart, M. (2003). Women entrepreneurs who break through to equity financing: the influence of human, social and financial capital. *Venture capital*, vol. 5 (1), p.1-28.

Cherry, M. (2016). Accounting for Trust: A Conceptual Model for the Determinants of Trust in the Australian Public Accountant - SME Client Relationship. *Australasian accounting, business & finance journal* 10.2, 3-22.

Coleman, J.S (1990). *The foundations of social theory*. Harvard University Press, Cambridge, Mass.

Coleman, S. (2007). The role of human and financial capital in the profitability and growth of women-owned small firms. *Journal of small business management*, vol. 45 (3), p. 303-319.

Collis, J. ja Jarvis, R. 2002. Financial information and the management of small private companies. *Journal of Small Business and Enterprise Development* 9(2), 100–110.

Couper, C.; Reuber, R. ja Prasantham, S. (2019). Lost that lovin' feeling: The erosion of trust between small, high-distance partners. *Journal of international business studies*. 2020;51(3):326-352.

De Bruin, A., Brush, C. G., & Welter, F. (2007). Advancing a framework for coherent research on women's entrepreneurship. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 31(3), 323-339. doi:10.1111/j.1540-6520.2007. 00176.x

Dekker, H.C. (2008). Partner selection and governance design in interfirm relationships. *Accounting, organizations, and society* 33 (2008) 915-941.

Dirks, K. ja Ferrin, D. (2001). The role of trust in organizational settings. *Organization Science* 12 (4), 450–467.

Fuentes- Fuentes, M. del Mar; Bojica, A. M. ja Ruiz-Arroyo, M. (2014). Entrepreneurial orientation and knowledge acquisition: effects on performance in the specific context of women-owned firms. *International entrepreneurship and management journal*, Vol. 11 (3), p. 695-717.

Finuras, P. (2020). Why should you care about trust? *Hofstede insights*, 2020.

Fisher, C. (2010) (3. painos). *Researching and writing a dissertation: a guidebook for business students*. Pearson education: London.

Franzen, R. (2021). *The construction of entrepreneurial opportunities: Focus on women entrepreneurs*. Turku: Turun Yliopisto.

- García, M. D., & Welter, F. (2013). Gender identities and practices: Interpreting women entrepreneurs' narratives. *International Small Business Journal*, 31(4), 384-404. doi:10.1177/0266242611422829
- Gooderham, P., A. Tobiassen, E.; Døving, and O. Nordhaug. 2004. "Accountants as Sources of Business Advice for Small Firms." *International Small Business Journal* 22 (1): 5-22.
- Gubrium, J. ja Holstein, J. (2009). *Analyzing narrative reality*. Los Angeles: Sage.
- Hajba, S. (1988). *Naisyrittäjiä menneiltä vuosisadoilta*. Turun kauppakorkeakoulu: Turku.
- Halabi, A. ; Barrett, R. ja Dyt, R. (2010). Understanding financial information used to assess small firm performance: An Australian qualitative study. *Qualitative Research in Accounting & Management*, Vol. 7 Issue: 2, pp.163-179
- Hänninen, K.; Jokela, H.; Saarela, M. ja Muhos, M. (2016). Exploring the micro-enterprise research gap. *Proceedings from ICSB World Conference*, New York/New Jersey, USA, 2016, 1-5.
- Hänninen, K. (2018). Mikroyritykset haluavat kasvaa, mutta riskinottoa puuttuu. <https://www.oulu.fi/yliopisto/node/51941>, haettu 22.5.2019.
- Heikkinen, H. (2018). Kerronnallinen tutkimus. Teoksessa *Ikkunoita tutkimusmetodeihin 2*. (2018). (Toim.) Valli, Raine. Keuruu: PS-kustannus.
- Holquist, C. ja Sundin, E. (1990). "What's Special About Highly Educated Women Entrepreneurs?" *Entrepreneurship and regional development* 2.2 (1990): 181–194. Web.
- Hänninen, V. (2018) Narratiivisen tutkimuksen käytäntöjä. Teoksessa *Ikkunoita tutkimusmetodeihin 2*. (2018). (Toim.) Valli, Raine. Keuruu: PS-kustannus.
- Hytti, U. (2003). *Stories of entrepreneurs: narrative construction of identities*. Tampere: Tampereen Yliopisto.
- Hyvärinen, M. ja Löyttyniemi, V. 2005. Kerronnallinen haastattelu. Teoksessa Ruusuvuori, J. ja Tiittula, L. (toim.) *Haastattelu. Tutkimus, tilanteet ja vuorovaikutus*, 189–222. Tampere: Vastapaino.
- Hyvärinen, M. (2006). *Kertomuksen tutkimus*. Verkkoartikkeli: Tampereen yliopisto.
- Hyvärinen, M. (2010). Haastattelukertomuksen analyysi. Teoksessa *Haastattelun analyysi* (2010) (Toim.) Ruusuvuori, Johanna- Nikander, Pirjo ja Hyvärinen, Matti. Tampere: Vastapaino.

Kallinen, T. ja Kinnunen, T. Etnografia. Teoksessa Jaana Vuori (toim.) *Laadullisen tutkimuksen verkkokäsikirja*. Tampere: Yhteiskuntatieteellinen tietoarkisto. <https://www.fsd.tuni.fi/palvelut/menetelmaopetus> Viitattu 28.2.2021.

Kirjanpitolaki 1336/1997.

Kovalainen, A. ja Arenius, P. (2006) Women's entrepreneurship in Finland teoksessa *Growth-oriented women entrepreneurs and their businesses* Brush, Candida, Carter, Nancy, Gatewood, Elizabeth, Greene, Patricia ja Hart, Myra (Toim) (2006).

Kyrö, P. ja Torikka, J. (2001). The Reality of Women Entrepreneurs Questions Men's idol for Entrepreneurship. Jönköping. International Business School.

Laine, N. (2008). *Trust in superior-subordinate relationship. An empirical study in the context of learning*. Väitöskirja: University of Tampere.

Lewicki, R, McAllister, D.J ja Bies, R.J (1998) Trust and distrust: new relationships and realities, *Academy management review*, 23, 3, p. 438-458.

Lane, C (1998). Introduction: theories and issues in the study of trust, in C Lane and R Bachmann (Toim.) *Trust within and between organizations*, Oxford University Press, Oxford.

Llewellyn, S. (1999), "Narratives in accounting and management research", *Accounting, Auditing & Accountability Journal*, Vol. 12 No. 2, pp. 220-237.

Logrén, J. & Löfgren, J. 2005. Koukussa yrittäjyyteen. Suomalaisten ja venäläisten naisyrittäjien motiiveja ja haasteita. *Helsingin kaupakorkeakoulun julkaisuja B-64*. Helsinki: HeSePrint.

Mayer, R.; Davis, J. ja Schoorman, F. D. (1995). An integrative model of organizational trust. *Academy of Management Review* 20 (3), 709–734

Mayer, R.; Davis, J. ja Schoorman, F. D. (2007). An integrative model of organizational trust: Past, Present and Future. *Academy of Management Review* 32 (2), 344-354.

Mole, K. (2002). Business Advisers' Impact on SMEs: An Agency Theory Approach. *International Small Business Journal*, 20(2), 139–162.

Moletta, J.; Carvalho, G. Dambiski Gomes de ja Nascimento, R. Fernanda do (2021). Business Networks of Women Entrepreneurs: An Analysis of the Expectation and Reality of Factors That Affect Trust in a Business Network. *Journal of intelligent manufacturing* 2021, syyskuu, verkkojulkaisu.

Möllering, G. (2006). *Trust: Reason, Routine, Reflexivity*. Oxford, UK: Elsevier.

- Möllering, G. (2013). Process Views of Trusting and Crises. In Bachmann, Reinhard ja Zaheer, Akbar (Toim.) *Handbook of Advances in Trust Research*. Cheltenham: Edward Elgar, 285–305.75
- Möllering, G.; Bachmann, R. ja Lee, S.H. (2004). Introduction: Understanding organizational trust-foundations, constellations, and issues of operationalization. *Journal of Managerial Psychology*, 19(6), 556–570
- Möttönen, T. (Toim.) (2019) *Yrittäjät Suomessa- elinkeinovapaudesta yrittäjyisyhteiskuntaan*. JAMK.
- Neu, D. (1991) Trust, contracting and the prospectus process. *Accounting, organizations, and society*, 16,3, 243- 256.
- OECD (2021). *Drivers of trust in public institutions in Finland*. OECD Publishing: Paris.
- Palmatier, R.W; Dant, R.P. ja Grewal, D. (2007). A Comparative Longitudinal Analysis of Theoretical Perspectives of Interorganizational Relationship Performance. *Journal of Marketing*, Vol. 71, No. 4 (Oct. 2007), pp. 172-194
- Poutziouris, P.; Chittenden, F. ja Michaelas, N. (1999). Evidence on the tax and investment affairs of small firms", *Journal of Small Business and Enterprise Development*, Vol. 6 Issue: 1, pp.7-25,
- Roomi, M.A.; Harrison, P. ja Beaumont-Kerridge, J. (2009). Women-owned small and medium enterprises in England: Analysis of factors influencing the growth process. *Journal of small business and enterprise development*, Vol. 16 (2), p. 270-288.
- Sian, S. & Roberts, C. 2009. UK small owner-manager businesses: accounting and financial reporting needs. *Journal of Small Business and Enterprise Development* 16(2), 289–305.
- Sjögrén, H. & Syrjä, P. & Puumalainen, K. 2014. Use of management accounting information in SMEs – role of service provider relationships. *International Journal of Business Information Systems* 17 (3), 340–354
- Sledzik, K. (2013). Schumpeter's view on innovation and entrepreneurship. *SSRN electronic journal*, April 2013.
- Stone, G. (2011). Let ' s talk: Adapting accountants ' communications to small business managers ' objectives and preferences. *Accounting, Auditing & Accountability Journal*, Vol. 24 Issue: 6, pp.781-809
- Stone, G. (2015). Power, dependence, and frustration. *Meditari Accountancy Research*, 23(3), 250-275

Sutela, H. ja Pärnänen, A. (2018). *Yrittäjät Suomessa 2017*. Tilastokeskus: Helsinki.

Tan, L.M; Braithwaite, V. ja Reinhart, M. (2016). Why do small business taxpayers stay with their practitioners? Trust, competence, and aggressive advice. *International Small Business Journal*, 34(3):329-344.

Tuomi, J. ja Sarajärvi, A. (2002). *Laadullinen tutkimus ja sisällön analyysi*. Helsinki: Kustannusosakeyhtiö Tammi.

Yrittäjänaiset verkkosivut <https://www.yrittajanaiset.fi/> viitattu 9.12.2021

Valtioneuvosto (2017) *Yrittäjyyden uudet suunnat- selvitys hallituksen toimenpiteistä yrittäjyyden vahvistamiseksi*. Valtioneuvoston selvitys- ja tutkimustoiminnan julkaisusarja 75/2017.

Vuorenmaa, E. (2006). *Trust, control, and international corporate integration*. Väitöskirja: Turun kauppakorkeakoulu

Yakovleva, M.; Reilly, R. ja Werko, R. (2010). Why do we trust? Moving beyond individual to dyadic perceptions. *Journal of Applied Psychology*, 95: 79-88.

## **Liitteet**

### **Liite 1. Haastattelurunko**

#### **Yrityksen ja yrittäjän taustatiedot**

- Perustamismuoto ja omistajarakenne
- Toimiala
- Koulutus ja työhistoria
- Perhe

#### **Yrittäjäyys**

- Koska olette aloittaneet yritystoiminnan?
- Kerro miksi lähdit yrittäjäksi?

#### **Ulkoistaminen**

- Kerro miten ja miksi olet valinnut kirjanpitäjäsi?
- Onko suhteenne muuttunut ajan myötä?
- Koetko olevasi tyytyväinen ja miksi?

#### **Luottamus**

- Tunnetko luottavasi kirjanpitäjäsi?
  - Osaaminen
  - Riskit
  - Rehellisyys
  - Yhteinen arvonluonti
- Tulevaisuuden näköala