



**TURUN KAUPPAKORKEAKOULU**  
**Turku School of Economics**

**PORIN YKSIKKÖ**

**EPÄONNISTUMISEN SYYT JA PROSESSI – SATAKUNNASSA VUOSINA  
2000–2006 LOPETTANEET YRITYKSET**

Liiketaloustiede: laskentatoimen pro  
gradu -tutkielma

Laatija  
Jarno Sundqvist

Ohjaajat  
KTT Heli Hookana  
KTM Anu Ikonen-Kullberg

21.4.2008  
Pori

# SISÄLLYS

## KUVIOT

## TAULUKOT

1	JOHDANTO.....	7
1.1	Tutkimuksen taustaa .....	7
1.2	Tutkimuksen tavoitteet.....	8
1.3	Tutkimuksen eteneminen .....	10
2	TIETEENFILOSOFISET JA METODOLOGISET VALINNAT .....	12
2.1	Tieteenfilosofiset olettamukset.....	12
2.2	Tutkimusote- ja metodologiset valinnat.....	18
2.3	Menetelmävalinnat .....	21
3	TEOREETTINEN VIITEKEHYS.....	25
3.1	Lopettamisen muodot ja käsitteet.....	25
3.2	Näkökulmia yritysten lopettamisen ja epäonnistumisen tutkimiseen.....	30
3.3	Yrittäjyyden ja johtamisen kirjallisuus .....	31
3.3.1	Yrittäjän ominaisuudet .....	32
3.3.2	Yrityksen paikallinen ympäristö.....	34
3.3.3	Resurssiperustainen näkökulma .....	37
3.4	Organisaatio- ja makrotaloudellinen kirjallisuus .....	41
3.4.1	Yrityksen ominaisuudet .....	43
3.4.2	Toimialan ominaisuudet.....	44
3.5	Laskentatoimen ja rahoituksen kirjallisuus .....	46
3.5.1	Epäonnistumisen ennustaminen konkurssitutkimuksissa .....	46
3.5.2	Ei-taloudellinen informaatio epäonnistumisen tutkimisessä.....	48
3.6	Viitekehyksen tiivistelmä.....	50
4	SATAKUNNAN LOPETTANEET YRITYKSET .....	54
4.1	Tutkimuskuvaus .....	54
4.2	Yleiskuvaus lopettaneista yrityksistä.....	56
4.3	Porin ja muiden kuntien vertailu .....	63
4.4	Tutkimustiivistelmä .....	74
5	EPÄONNISTUMISEN SYYT JA LOPETTAMISEN PROSESSI .....	77

5.1	Tutkimuskuvaus .....	77
5.2	Yrityksen tarina .....	80
5.3	Yrityksen ja yrittäjyyden syntyminen.....	83
5.4	Yrityksen toiminta .....	84
5.5	Yrityksen lopettamisen prosessi .....	87
5.6	Lopettamisen jälkeen .....	91
5.7	Tutkimustiivistelmä .....	93
6	JOHTOPÄÄTÖKSET.....	98
6.1	Johtopäätökset .....	98
6.2	Reliaabelius ja validius .....	103
6.3	Jatkotutkimusmahdollisuudet.....	105
	LÄHTEET .....	107
	 LIITTEET	
	 LIITE 1	
	TEEMAHAASTATTELURUNKO.....	111

## KUVIOT

Kuvio 1	Tutkimuskysymysten, tavoitteiden ja menetelmien kehitys.....	9
Kuvio 2	Malli sosiaalitieteiden olettamuksien analysointiin (Burrell & Morgan 1979, 3).....	12
Kuvio 3	Neljä paradigmaa sosiaalitieteiden analysointiin (Burrell & Morgan 1979, 22).....	16
Kuvio 4	Konstruktiivisen otteen sijainti laskentatoimen tutkimusotteiden joukossa (Kasanen ym. 1993, 257) .....	19
Kuvio 5	Lopettamisen muodot ja keskeisimmät käsitteet .....	26
Kuvio 6	Paranneltu VCP -malli (Herron & Robinson 1993, 290).....	33
Kuvio 7	Viitekehys uusien yritysten menestymisen analysointiin (Cooper 1993, 243).....	35
Kuvio 8	Uusien yritysten menestymistä selittävä viitekehys (Littunen ym. 1998, 191).....	36
Kuvio 9	Yrityksen ikä ja lopettamisen riski (Amit & Thornhill 2003, 499) ....	39
Kuvio 10	Toimialat strategian mukaan (Carter ym. 1995, 37) .....	42
Kuvio 11	Tiivistelmä teoreettisen viitekehyyksen pääkomponenteista. ....	51
Kuvio 12	Tutkimusprosessin kuvaus (määrällinen tutkimus).....	55
Kuvio 13	Ikäjakauma ensimmäisten 15 vuoden osalta .....	61
Kuvio 14	Tutkimusprosessin kuvaus (teemahaastattelut) .....	78
Kuvio 15	Viitekehys epäonnistumiseen vaikuttavista tekijöistä.....	95

## TAULUKOT

Taulukko 1	Sääntelyn ja radikaalin muutoksen ulottuvuus (Burrell & Morgan 1979, 18).....	15
Taulukko 2	Olettamusten luokittelu (Chua 1986, 605) .....	17
Taulukko 3	Yritysten aloittamiseen ja lopettamiseen vaikuttavia tekijöitä (Neilimo & Salmi 1999, 11).....	31
Taulukko 4	Tiivistelmä uusien yritysten lopettamisen prosessista (Laitinen 1992,326).....	44
Taulukko 5	Ennustemallien kategorisointi (Aziz & Humayon 2006, 19) .....	47
Taulukko 6	Kuntajakauma .....	57
Taulukko 7	Aluejakauma .....	58
Taulukko 8	Toimialajakauma.....	58
Taulukko 9	Liikevaihtojakauma.....	59
Taulukko 10	Työllistävyysjakauma.....	60
Taulukko 11	Ikäjakauma.....	60
Taulukko 12	Oikeudellisen muodon jakauma.....	62
Taulukko 13	Lopetusmuotojakauma .....	62
Taulukko 14	Porin ja muiden kuntien lopettaneiden yritysten toimialat ristiintaulukoituna sekä Chi-Square testi.....	64
Taulukko 15	Porin ja muiden kuntien lopettaneiden yritysten liikevaihdot ristiintaulukoituna sekä Chi-Square testi.....	66
Taulukko 16	Porin ja muiden kuntien lopettaneiden yritysten työllistävyys ristiintaulukoituna sekä Chi-Square testi.....	67
Taulukko 17	Porin ja muiden kuntien lopettaneiden yritysten iät ristiintaulukoituna sekä Chi-Square testi.....	69

Taulukko 18	Porin ja muiden kuntien lopettaneiden yritysten oikeudelliset muodot ristiintaulukoituna sekä Chi-Square testi.....	71
Taulukko 19	Porin ja muiden kuntien lopettaneiden yritysten lopettamismuodot ristiintaulukoituna sekä Chi-Square testi.....	73
Taulukko 20	Tiivistelmä tutkittujen muuttujien tilastollisesta merkitsevyydestä....	75

# 1 JOHDANTO

## 1.1 Tutkimuksen taustaa

Yrittäjämysteisyys on lisääntynyt Suomessa viimeisten vuosikymmenien aikana. Tämän päivän yhteiskunnan yleinen mielipide ei enää pidä yrittäjää ”riistokapitalistina”, vaan pikemminkin yhtenä tärkeänä tekijänä työpaikkojen ja hyvinvoinnin luomisessa. Lisäksi, yrittäjyys ilmiönä ja yrittäjät sen toteuttajana ovat saaneet viime vuosina enemmän julkista huomiota kuin koskaan aikaisemmin. Tiedotusvälineissä yrittäjyyttä on käsitelty eri ulottuvuuksista ja yrittäjyyden kehittäminen on jälleen nostettu merkittäväksi osaksi hallituksen hallitusohjelmaa, työn, yrittämisen ja työelämän politiikkaohjelmassa (ks. Valtioneuvosto 2007). Edellä esitetyjä, osin subjektiivisia, havaintoja ei kuitenkaan täysin puolla Hietasen (2006) raportti, jossa tutkittiin muun muassa Pk-yritysten yrittäjyysilmapiirin kehitystä yrittäjien näkökulmasta. Kokonaisindeksi, johon lasketaan yrittäjän oma kokemus ilmapiiristä, kansalaisten asenne, valtakunnan politiikka ja toiminta sekä paikallispolitiikka ja toiminta, on viime vuosina laskenut. Kansalaisten asenne yrittäjyyteen saa raportissa positiivisen arvon, mutta valtakunnan ja aluetason politiikan ei katsota edistävän yrittäjyysilmapiiriä yhtä hyvin.

Yrityskannan kasvaessa huomio on kiinnitetty yhä voimakkaammin kasvuyritysten tukemiseen. Tämä näkyy myös Hallituksen strategia-asiakirjassa (2006, 21) esitetyssä kannanotossa:

*Hallituksen talouspolitiikan tavoitteena on luoda toimintapuitteet, jotka edesauttavat yritysten perustamista, kasvua ja kansainvälistymistä.*

Asiakirjassa korostetaan toki myös yritysten lukumääräisen kasvun tärkeyttä, johon päästään toimintaedellytyksiä parantamalla ja helpottamalla yritysten perustamista. Viitteitä kasvuyrittäjyysuuntautuneisuudesta voidaan nähdä myös Hietalan (2006) raportissa, jonka mukaan kasvuyrittäjien oma kokemus yrittäjyysilmapiiristä on kaikkein positiivisin. Huomion kohdistuessa yritysten perustamiseen ja kasvun tukemiseen, yritysten lopettamisen ilmiötä ei kuitenkaan nähdä yhtä merkittävänä kehitys- ja tutkimuskohteena.

Lukuisat kansainväliset tutkimukset kuitenkin osoittavat, että suurin osa yrityksistä lopettaa toimintansa hyvin aikaisessa vaiheessa (ks. esim. Laitinen 1992; Mata & Portugal 1994; Amit & Thornhill 2003). Kauppa- ja teollisuusministeriön (2006) yrittäjyyskatsauksen mukaan Suomessa on viiden toimintavuoden jälkeen elossa vain noin 50–55 % yrityksistä. Toisin sanoen lähes puolet perustetuista yrityksistä lopettaa toimintansa

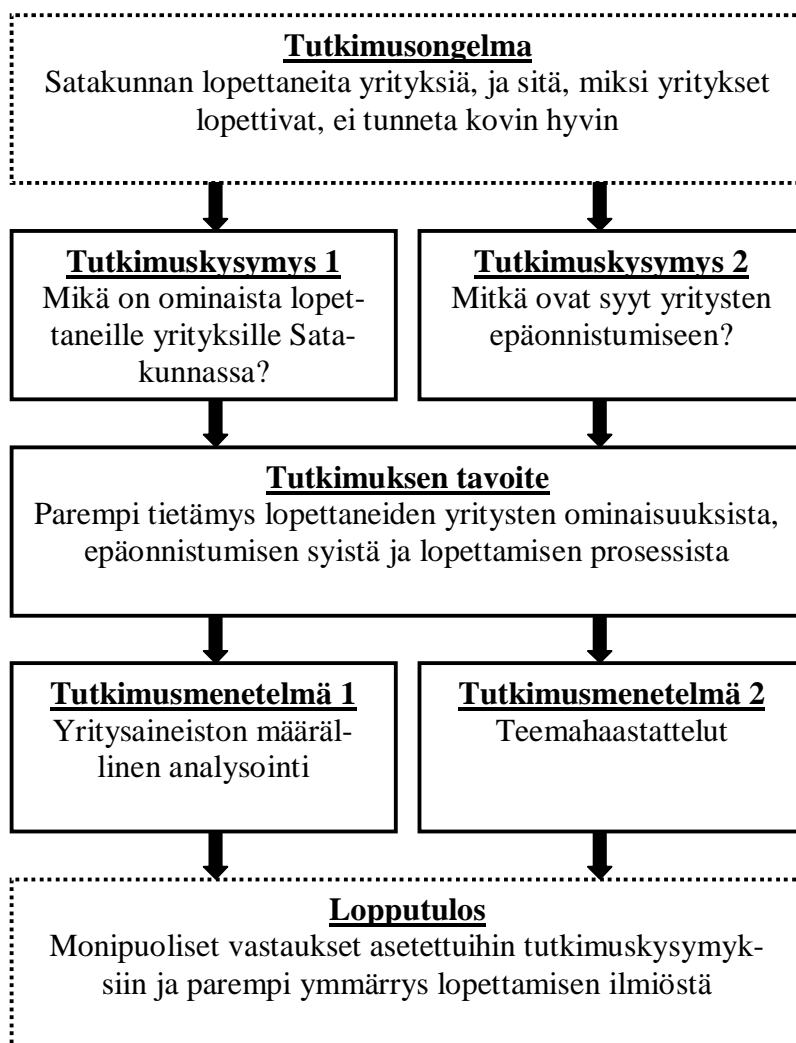
viiden vuoden aikana perustamisesta. Edellä mainittujen tietojen valossa on melko yllättävää, että yritysten lopettamisen ilmiötä on tutkittu Suomessa ja jopa kansainvälisesti melko vähän. Yritysten lopettamisen tutkiminen ei ehkä ole ajassa kovin muodikasta. Kansainväliset tutkimukset rajoittuvat pääasiassa laajojen yritysaineistojen määrälliseen tarkasteluun, joissa ei ole ollut mahdollista päästä syvälle lopettamisen syihin ja -ilmiöön yleensä. ”Vankkurit on laitettu hevosen edelle” pyrittäessä ennustamaan lopettamisen todennäköisyyttä, ennen kuin kovin hyvin edes ymmärretään mistä lopettamisessa todella on kysymys ja mitkä asiat siihen vaikuttavat. Lopettamistutkimusten vähyteen voi vaikuttaa tosin myös lopettamista koskevan tilastoinnin puutteellisuus, joka vaikeuttaa luotettavan tutkimusaineiston muodostamista. Lisäksi, laadullisten tutkimusten määrää voi rajoittaa vaikeudet aineiston keruussa. Lopettaneita yrittäjiä voi olla melko haastavaa tavoittaa ja syitä ja tekijöitä lopettamisen taustalla vaikeaa tutkia. Omasta epäonnistumisesta ei haluta puhua, vaikka juuri niistä voisimme oppia kaikkein eniten.

Tämä tutkimus on toinen osa Turun kauppakorkeakoulun Porin yksikössä toteutettavaa ”firm failure” -kokonaistutkimusta, jonka toimeksiantajana on Yrityspalvelu Enter. Tutkimuksen ensimmäinen osa, ”Yrittäjyyden loppuminen – Porin seudulla vuosina 2000–2005 aloittaneet ja lopettaneet yritykset” (Sundqvist 2006), valmistui vuonna 2006. Tässä tutkimuksessa laajennetaan ensimmäisen osan näkökulmaa hyödyntämällä entistä täydellisempää ja laajempaa lopettaneiden yritysten aineistoa, sekä syventämällä tarkastelua lopettamisen syihin yrittäjähaastattelujen avulla. Tällä tutkimuksella pyritään ennen kaikkea selvittämään lopettamisen taustalla vaikuttavia tekijöitä, sekä antamaan kasvot lopettaneille yrityksille ja yrittäjille Satakunnassa.

## 1.2 Tutkimuksen tavoitteet

Tutkimuksen tavoitteiden kehittymisen taustalla vaikutti tilanne, jossa Satakunnan lopettaneita yrityksiä, ja sitä miksi yritykset lopulta lopettivat, ei tunnettu kovin hyvin. Lopettamisen prosessia ja perimmäisiä syitä lopettamiseen ei tiedetty. Haluttiin tuntea lopettamisen ilmiötä tarkemmin. Edellä mainitut puutteet tiedoissa muodostavat tutkimuksen tutkimusongelman, jonka pohjalta tutkimuskysymykset on rakennettu. Näiden tutkimuskysymysten avulla pyritään löytämään vastauksia tutkimusongelmaan. Lisäksi, tutkimuskysymysten muodostamisella voidaan tutkimustyötä kohdentaa tarkemmin haluttuun suuntaan. Tutkimusongelman, tutkimuskysymysten, tavoitteiden ja käytettyjen menetelmien valintoja ja yhteyttä kuvataan seuraavassa kuviossa (kuvio 1).





Kuvio 1 Tutkimuskysymysten, tavoitteiden ja menetelmien kehitys

Edellä kuvatuista lähtökohdista muodostettiin tutkimukselle kaksi päätutkimuskysymystä. Lisäksi, päätutkimuskysymyksille alistettiin tarkentavat alatutkimuskysymykset, joiden avulla tutkimusongelmaa pyritään lähestymään. Tämän tutkimuksen tutkimuskysymykset ovat seuraavat:

1. Mikä on ominaista lopettaneille yrityksille Satakunnassa? (pätutkimuskysymys 1)
  - Minkälaisia eroja Porin ja muiden kuntien lopettaneiden yritysten välillä on? (alatutkimuskysymys 1)
2. Mitkä ovat syyt yritysten epäonnistumiseen? (pätutkimuskysymys 2)
  - Minkälainen on yritysten lopettamisen prosessi? (alatutkimuskysymys 2)

Tutkimuksen tavoitteena on lopettaneiden yritysten ominaisuuksien, epäonnistumisen syiden ja lopettamisen prosessin parempi tuntemus. Pyrkimyksenä on ennen kaikkea kuvata lopettaneiden yritysten joukkoa mahdollisimman tarkasti ja tutkia niitä eroja, joita mahdollisesti esiintyy Porin ja muiden kuntien välillä. Lisäksi, tavoitteena on päästä mahdollisimman syvälle lopettamisen ilmiöön, jotta todellisten, lopettamisen taustalla vaikuttavien, tekijöiden tunnistaminen olisi mahdollista.

Jo hyvin varhaisessa vaiheessa oli ilmeistä, että tutkimuksen tutkimuskysymyksiin ei voitaisi vastata keräämällä ainoastaan määrällistä yritysaineistoa. Jotta päästäisiin riittävän lähelle lopettamisen ilmiötä, oli mentävä suoraan haastattelemaan lopettaneita yrittäjiä. Tämän vuoksi tutkimuksessa päädyttiin kahden, toisistaan poikkeavan, menetelmän käyttöön. Siinä missä ensimmäiseen pää- ja alatutkimuskysymykseen pyritään löytämään vastauksia laajan yritysaineiston keräämisellä, muokkaamisella ja analysoinnilla, toiseen pää- ja alatutkimuskysymykseen vastataan yrittäjien henkilökohtaisten haastattelujen avulla. Koska lopettamisen ilmiötä ei tunneta kovin hyvin, päädyttiin tutkimuksessa temahaastattelujen käyttöön (menetelmistä lisää luvussa 2.3).

Tutkimus on rajattu koskemaan lopettaneita yrityksiä Satakunnassa vuosina 2000–2006. Lisäksi, yrittäjäysaineistosta rajattiin pois sellaiset yritykset, jotka eivät olleet harjoittaneet todellista liiketoimintaa. Yrittäjähaastatteluissa noudatettiin kolmea valintakriteeriä, joiden mukaan haastateltavan tuli olla ollut yrityksen omistaja (tai osaomistaja) ja yrityksellä tuli olla ollut jossain määrin merkittävää liiketoimintaa, joka oli päättynyt epäonnistumiseen. Tehtyjä rajauksia käsitellään tarkemmin tutkimuskuvausten yhteydessä (luvuissa 4.1 ja 5.1).

### 1.3 Tutkimuksen eteneminen

Tutkimuksen loppuosa on järjestetty seuraavasti. Luvussa kaksi esitetään tutkimuksen taustalla vaikuttavat tieteenfilosofiset valinnat sekä käytetyt tutkimusotteet. Lisäksi, luvussa käsitellään lyhyesti tutkimuksessa käytetyt tutkimusmenetelmät. Kolmas luku pitää sisällään tutkimuksen kirjallisuuskatsauksen, teoreettisen viitekehyksen, joka muodostaa keskeisen pohjan kerättyjen aineistojen analysoinnille, tulosten tarkastelulle ja lopulta johtopäätöksien muodostamiselle. Viitekehys on muodostettu n. 20 keskeisestä firm failure -ilmiötä käsittelevästä artikkelista ja tavoitteena on lähestyä lopettamiseen vaikuttavia tekijöitä eri teorioiden ja näkökulmien kautta. Tarkastelu on jaettu kolmeen osaan, jotka ovat: (1) yrittäjäys ja johtaminen, (2) Organisaatio ja makrotalous ja (3) laskentatoimi ja rahoitus.

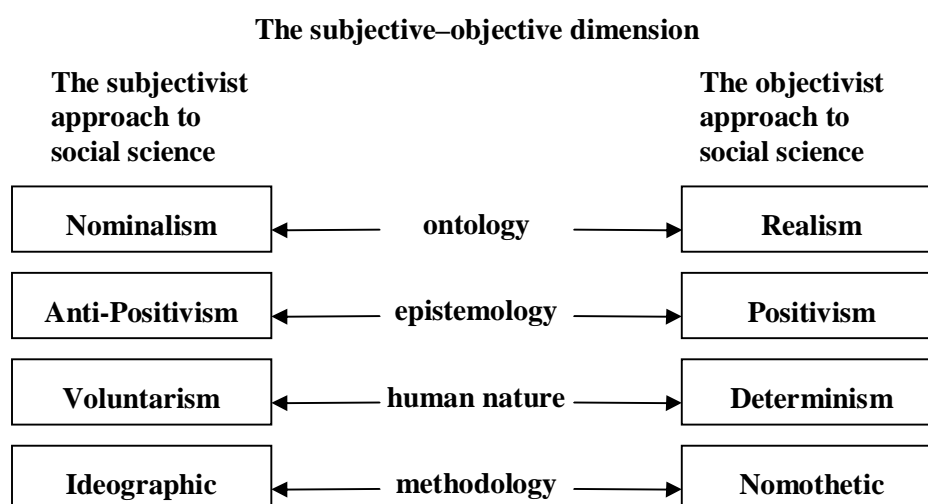
Luvuissa neljä ja viisi esitetään tutkimuksen tulokset. Tarkastelu aloitetaan (luku 4) kaikkien lopettaneiden yritysten kuvauksella, jonka jälkeen Porin lopettaneita yrityksiä

vertaillaan muiden kuntien lopettaneisiin kuuden muuttujan ja -tutkimushypoteesin avulla. Tutkimushypoteesien avulla tarkastellaan em. ryhmien eroavaisuuksien tilastollista merkitsevyyttä. Viidennessä luvussa käydään läpi yrittäjähaastattelujen tulokset. Tavoitteena on päästä mahdollisimman syvälle lopettamisen taustalla vaikuttaviin tekijöihin ja lopettamisen todellisiin syihin. Tulosten esittäminen on jaettu teemojen mukaisesti alkaen yrityksen perustamisesta ja päätyen lopettamisen jälkeiseen aikaan. Tutkimuksen viimeisessä, kuudennessa luvussa, esitetään tutkimuksen tulosten ja teoreettisen viitekehyksen pohjalta muodostetut johtopäätökset. Johtopäätökset esitetään tulosten käsittelyjärjestyksessä. Lisäksi, luvussa tarkastellaan tutkimuksen reliabeliutta ja validiutta, sekä pohditaan mahdollisia jatkotutkimusmahdollisuuksia.

## 2 TIETEENFILOSOFISET JA METODOLOGISET VALINNAT

### 2.1 Tieteenfilosofiset olettamukset

Burrell ja Morgan (1979) perustivat ajatuksensa organisaatioteorioista olettamuksille sosiaalitieteistä ja yhteiskunnan luonteesta. Sosiaalitieteitä voidaan arvioida sen suhteesta ontologiaan, epistemologiaan, ihmisluonteeseen ja metodologiaan. Nämä neljä osaluuetta muodostavat subjektivistinen–objektivistinen ulottuvuuden, joka vastaavasti heijastaa subjektivistisia ja objektivistisia näkökulmia sosiaalitieteissä (kuviot 2). Subjektivistinen–objektivistinen ulottuvuutta (kuten myös säätelyä ja radikaalia muutosta jäljempänä) voidaan kuitenkin myös arvioida eräänlaisena jatkumona, vaikka se on esitetty dikotomian muodossa (Burrell & Morgan 1979, 1–4).



Kuvio 2 Malli sosiaalitieteiden olettamuksien analysointiin (Burrell & Morgan 1979, 3)

Ontologiaa (ontology) voidaan kuvailla olemassaolon ja todellisuuden tutkimukseksi. Realistien (realism) mukaan ulkoinen sosiaalinen maailma esiintyy itsenäisesti, irrallaan yksilön tajunnasta. Todellinen maailma on olemassa, huolimatta yksittäisen yksilön ymmärryksestä ja havainnoista. Sosiaalisella maailmalla on oma todellisuutensa, eikä se ole mitään mikä on kehittynyt yksilöiden mielessä. Lisäksi, todellisuus on pysyvää ja esiintyy vakaisissa rakenteissa, jotka säätelävät yhteiskuntaa (Burrell & Morgan 1979, 4).

Vastaavasti, nominalistit (nominalism) näkevät ulkoisen sosiaalisen maailman jokaisen yksilön henkilökohtaisena tuotoksena. Todellisuus vaihtelee yksilöiden välillä ja on

erilainen jokaiselle ihmiselle. Nominalistien mukaan yksilöiden antamien nimien takana ei ole olemassa todellisia ja pysyviä rakenteita (Burrell & Morgan 1979, 4).

Ontologiseen keskusteluun liittyen käytetään myös muita käsitteitä kuvaamaan erilaisia näkökulmia. Esim. termiä konventionalismi (conventionalism) on käytetty synonyyminä nominalismille (Burrell & Morgan 1979, 4). Ryan, Scapens ja Theobald (2002, 13–14) taas käyttivät jakoa realismiin ja idealismiin (idealism). Heidän mukaansa realistit väittävät todellisuuden olevan olemassa kappaleissa ja kohteissa itsessään, kun taas idealistit ajattelevat todellisuuden syntyvän jokaisen yksilön mielessä. Täten termiä idealismi käytettiin lähes synonyymina nominalismille.

Morgan ja Smircich (1980, 492) laajensivat Burrellin ja Morganin (1979) ontologista jakoa kuusiosaiseksi jatkumoksi, liittyen näkökulmiin sosiaalitieteissä. Heidän oletuksensa mahdollistavat ontologisen keskustelun syvällisemmän tarkastelun, luomalla yksityiskohtaisemman jaon subjektivismiin ja objektivismiin välille<sup>1</sup>.

Olettamukset ihmisluonteesta (human nature) ovat sosiaalitieteiden peruselementtejä sillä ne selittävät yhteiskunnan ja ihmisen välisen yhteyden tilaa ja luonnetta. Burrellin ja Morganin (1979) dikotomiassa ihmisluonteen vastakohdat, ääripäät, ovat voluntarismi (voluntarism) ja determinismi (determinism). Objektivistisen ja deterministisen näkemyksen mukaan ihminen voidaan määrittää ympäristönsä kautta. Ihminen nähdään ennen kaikkea ympäristönsä tuotteena, ilman vapaata tahtoa tai mahdollisuutta vaikuttaa ympäristöönsä. Vastaavasti, subjektivistisen ja voluntaristisen näkemyksen mukaan ihminen on itsenäinen olento jolla on vapaa tahto. Ihminen nähdään muokkaajana, joka voi vaikuttaa omaan ympäristöönsä (Burrell & Morgan 1979, 6). Morgan ja Smircich (1980, 492) jakoivat myös ihmisluonteen kuuteen kategoriaan (subjektivistinen–objektivistinen ulottuvuudessa), jotka ovat: (1) man as a pure spirit, consciousness being, (2) man as a social constructor, the symbol creator, (3) man as an actor, the symbol user, (4) man as an information processor, (5) man as an adaptor and (6) man as a responder.

Edellä käsitellyt olettamukset ontologiasta ja ihmisluonteesta luovat pohjan epistemologiselle tarkastelulle. Subjektivistinen–objektivistinen ulottuvuudessa positivistinen (positivism) näkemys sosiaalisesta maailmasta korostaa tiedon objektiivisuutta. Positivismiin mukaan tieto ilmentyy sääntöjen, luonnonlakien ja yhteyksien kautta maailmassa, joka koostuu todellisista sosiaalisista rakenteista (Morgan & Smircich 1980, 493). Burrell ja Morgan (1979) käyttivät positivismia kuvaamaan niitä epistemologioita, joiden tavoitteena on selittää sosiaalista maailmaa kausaalisten syy-seuraus suhteiden ja sääntöjen avulla. Tämä epistemologinen näkökulma, positivismi, on hallinnut tutkimusta luonnontieteissä näihin päiviin asti. Vaikka myös positivismiin sisällä on erilaisia näkemyksiä tiedon luonteesta, yhtyvät kaikki positivistit ajatukseen tiedon kasvusta kumu-

<sup>1</sup> Jatkotutkimusta varten ks. Morgan & Smircich 1980.

latiivisena prosessina, jossa uutta tietoa syntyy jatkuvasti, olemassa olevaa kirjallisuuden määrää lisäten (ks. esim. Burrell & Morgan 1979).

Epistemologisen ulottuvuuden toinen ääripää, anti-positivismi, (anti-positivism) haastaa positivistisen ajattelun tiedon luonteesta. Tämän subjektivistisen näkökulman mukaan tietoa sosiaalisesta maailmasta ei voida tutkia objektiivisesti, irrallaan yksilön mielestä ja ajattelusta. Ei ole olemassa objektiivista tietoa, koska tieto on ainoastaan ilmentymä yksilön mielessä ja vaihtelee yksilön mukaan (Morgan & Smircich 1980, 493). Lisäksi, Burrell ja Morgan (1979) painottavat, että anti-positivismi epistemologiana on ennen kaikkea näkemys joka on asetettu positivistisia ihanteita vastaan.

Epistemologiseen tarkasteluun liittyvä alkuperäinen jako perustuu käsitykseen tiedon lähteestä. Empiristien mukaan aistihavainnot muodostavat tiedon lähteen ja kriteerit, kun taas rationalistit väittävät, että tietoa saavutetaan yksilön mielessä tapahtuvissa prosesseissa (Lukka 1991, 162). Niiniluodon (1997) mukaan empirismi on ennen kaikkea doktriini, joka vastustaa rationalistisia näkemyksiä. Edelleen, epistemologisia oletuksia voidaan arvioida myös tiedon kohteen perusteella (Lukka 1991, 162). Tähän liittyvää argumentointia käsitellään kuitenkin tarkemmin luvussa 2.2.

Tieto voidaan jakaa myös aprioriseen ja posterioriseen tietoon. Apriorinen tieto on tyypillisesti sellaista, jonka totuudenmukaisuus voidaan havaita ilman kokemukseen perustuvaa aistihavaintoa. Vastaavasti posteriorisen tiedon totuudenmukaisuus ilmentyy vain havaintojen kautta. (ks. esim. Niiniluoto 1997).

Viimeinen ulottuvuus, Burrellin ja Morganin (1979) mallissa olettamuksista sosiaali-tieteiden luonteesta, on metodologia (methodology) Metodologisiin näkökulmiin vaikuttavat valinnat jo edellä käsiteltyjen ontologian, ihmisluonteen ja epistemologian suhteen. Ideografinen (ideographic) näkemys painottaa subjektivistisen tutkimuksen tärkeyttä ja merkitystä. Saavuttaakseen tuloksia, tutkijan on päästävä ”sisälle” tutkimuskohteeseen ja annettava henkilökohtaisten ominaisuuksien ja luonteen tulla esiin tutkimuksessa. Vastaavasti nomoteettinen (nomothetic) näkökulma korostaa objektiivista tutkimusta, jossa tutkijan rooli on ennemminkin observoida tutkimuskohdetta, vaikuttaen kohteeseen mahdollisimman vähän. Tutkimus perustuu systemaattisiin protokolleihin, tekniikoihin ja tyypillisesti kvantitatiivisten menetelmien käyttöön (Burrell & Morgan 1979, 6–7). Metodologiseen keskusteluun palataan tarkemmin luvussa 2.2.

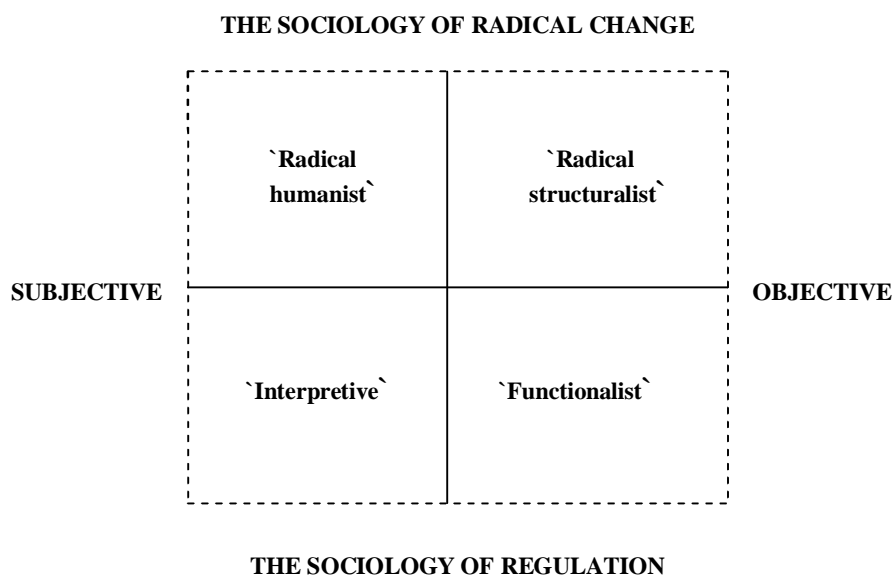
Burrell ja Morgan (1979) perustivat analyysinsä yhteiskunnan luonteesta aikaisemalle järjestys–konflikti (order–conflict) keskustelulle. Johtuen ongelmista kyseisen keskustelun kohdalle, he päätyivät kuitenkin esittämään uutta sääntelyn (regulation) ja radikaalin muutoksen (radical change) ulottuvuutta. Sääntelyn sosiologia pyrkii selittämään miksi yhteiskunta pysyy kasassa eikä hajoa. Vastaavasti radikaalin muutoksen sosiologia on kiinnostunut tutkimaan mm. rakenteellisia konflikteja ja muutoksia modernissa yhteiskunnassa. Burrellin ja Morganin (1979) tiivistelmä (taulukko 1), sääntelyn ja radikaalin muutoksen ääripäistä, ilmentää eroja kyseisten näkökulmien välillä.

Taulukko 1 Sääntelyn ja radikaalin muutoksen ulottuvuus (Burrell & Morgan 1979, 18)

The sociology of REGULATION is concerned with:	The sociology of RADICAL CHANGE is concerned with:
(a) The status quo	(a) Radical change
(b) Social order	(b) Structural conflict
(c) Consensus	(c) Modes of domination
(d) Social integration and cohesion	(d) Contradiction
(e) Solidarity	(e) Emancipation
(e) Need satisfaction	(d) Deprivation
(g) Actuality	(g) Potentiality

Sääntelyn sosiologia on kiinnostunut muun muassa vallitsevasta tilasta (status quo), sosiaalisesta järjestyksestä (social order) ja yhteenkuuluvuudesta (solidarity), kun taas radikaalin muutoksen sosiologia pyrkii löytämään selityksiä esimerkiksi rakenteellisiin konflikteihin (structural conflict) ja ristiriitaisuuksiin (contradiction). Nämä kaksi näkökulmaa (sääntelyn ja radikaalin muutoksen sosiologia) muodostavat perimmiltään täysin erilaiset lähtökohdat yhteiskunnan luonteen tutkimiseen ja analysointiin (Burrell & Morgan 1979, 17–18).

Burrell ja Morgan (1979) yhdistivät sääntelyn ja radikaalin muutoksen sekä subjektiivismin ja objektivismin ulottuvuudet nelikentäksi, joka muodostaa neljä paradigmaa, koulukuntaa, sosiaalitieteiden tutkimuksessa (kuvio 3). Nämä neljä koulukuntaa edustavat erilaisia näkemyksiä sosiaalisten ilmiöiden kuvaamisessa.



Kuvio 3 Neljä paradigmaa sosiaalitieteiden analysointiin (Burrell & Morgan 1979, 22)

Funktionalistinen (functionalists) paradigma edustaa sääntelyn sosiologiaa objektivistisesta näkökulmasta ja on toiminut pääasiallisena viitekehyksenä sosiologiassa ja organisaatiotutkimuksissa viime vuosikymmenten aikana. Funktionalistinen koulukunta perustaa ajatuksensa positivismiin näkemyksille. Tulkitseva (interpretive) paradigma, hermeneuttinen näkemys, sen sijaan ilmentää sääntelyn sosiologiaa subjektivistisesta näkökulmasta ja perustuu saksalaisen idealismin ajatuksille. Radikaalin humanismin (radical humanist) paradigma on subjektivistinen näkökulma radikaaliin muutokseen, kun taas radikaali strukturalismi (radical structuralist) painottaa objektivistista näkemystä (Burrell & Morgan 1979, 23–35).

Burrellin ja Morganin (1979) esitys, paradigmojen jakamisesta neljään luokkaan, perustuu organisaatiotutkimukseen, mutta jaottelua voidaan käyttää perustana myös laskentatoimen ja johtamisen tutkimuksissa (Ryan ym. 2002, 47). Muun muassa Hopper ja Powell (1985) käyttivät Burrellin ja Morganin (1979) dikotomioita ja jaotteluita laatiesaan viitekehystä johdon laskentatoimen tutkimukseen. He pitivät Burrellin ja Morganin funktionalistisen ja tulkitsevan paradigman ennallaan, mutta yhdistivät radikaalin strukturalismin ja -humanismin yhdeksi radikaaliksi koulukunnaksi, joka on kiinnostunut kriittisestä laskentatoimen tutkimuksesta. Lisäksi, Hopper ja Powell jakoivat funktona-



listisen paradigman kolmeen osaan, joita ovat: (1) pluralismi, (2) sosiaalisten järjestelmien teoria ja (3) objektivismi<sup>2</sup>.

Chua (1986) kritisoi Burrellin ja Morganin (1979) neljän paradigman mallia ja sen käyttökelpoisuutta laskentatoimen tutkimuksessa. Hän esitti muutamia keskeisiä ongelmia Burrellin ja Morganin työssä ja muodosti oman viitekehjensä laskentatoimen tutkimukseen. Chuan viitekehys (taulukko 2) muodostuu uskomuksista tietoon (beliefs about knowledge), uskomuksista fyysiseen ja sosiaaliseen todellisuuteen (beliefs about physical and social reality) ja teorian ja käytännön keskinäisestä suhteesta (relationship between theory and practice) (Chua 1986, 601–606).

Taulukko 2 Olettamusten luokittelu (Chua 1986, 605)

A. Beliefs About Knowledge
Epistemological
Methodological
B. Beliefs About Physical and Social Reality
Ontological
Human Intention and Rationality
Societal Order/Conflict
C. Relationship Between Theory and Practice

Uskomus tietoon on edelleen jaettu epistemologisiin (epistemological) ja metodologisiin (methodological) olettamuksiin. Epistemologiset olettamukset ottavat kantaa siihen minkälaista tietoa voidaan pitää totuutena, kun taas metodologisilla olettamuksilla arvioidaan tutkimusmenetelmien sopivuutta. Uskomukset fyysiseen ja sosiaaliseen todellisuuteen, olettamukset tutkimuskohteesta, on myös jaettu tarkentaviin osiin; käsityksiin ontologiasta (ontology), ihmisen tarkoituksesta ja rationaalisuudesta (human intention and rationality), sekä sosiaaliseen järjestykseen/konfliktiin (societal order/conflict). Ontologiaa ja sosiaalista järjestystä/konfliktia koskevat olettamukset ovat melko yhteneväisiä Burrellin ja Morganin (1979) esityksen kanssa, mutta ajatukset ihmisen tarkoituksesta ja rationaalisuudesta poikkeavat Burrellin ja Morganin ihmisluonnetta koskevista olettamuksista. Chuan (1986) mukaan ihmisen tarkoitusta ja rationaalisuutta tulisi tarkastella siitä syystä, että kaikki tieto on tuotettu jotakin tarkoitusta varten. Viimeiseksi Chua käsitteli teorian ja käytännön välistä suhdetta ja teki olettamuksia mm.

<sup>2</sup> Jatkotutkimusta varten ks. Hopper & Powell 1985.

tiedon suhteesta empiiriseen maailmaan<sup>3</sup>. Chuan (1986) mukaan, kaikkea johdon laskentatoimen tutkimusta tulisi arvioida taulukossa 2 esitettyjen olettamusten perusteella. Lisäksi, luokittelua voidaan käyttää perustana arvioitaessa tulkitsevan-, funktionalistisen- tai radikaalin paradigman mukaisia tutkimuksia (Chua 1986).

Tämä tutkimus perustuu pääosin funktionalistisen paradigman mukaisille olettamuksille ja ajatuksille. Se ilmenee tutkimuksen objektivistisena näkökulmana ja sääntelyn olettamuksina yhteiskunnan luonteesta. Vaikka suurin osa tutkimuksesta perustuu funktionalistiseen valtavirta tutkimukseen, sisältää tutkimus myös osuuden (luku 5), joka on tehty subjektivistisista, tulkitsevan koulukunnan mukaisista, lähtökohdista. Toisin sanoen vaikka tutkimus on tehty pääosin positivistisen tradition mukaisesti, sisältää se myös hermeneuttisen näkökulman. Näiden toisistaan poikkeavien paradigmojen yhdistämistä yhteen tutkimukseen voidaan perustella tutkimuksessa käytettävillä menetelmillä. Siinä missä luvun 4 empiiristä yritysaineistoa voidaan lähestyä positivistisista lähtökohdista, on luvun 5 yrittäjähaastattelujen kohdalla tukeuduttava hermeneuttisiin olettamuksiin.

Arvioitaessa tämän tutkimuksen filosofisia perusteita käyttämällä Chuan (1986) luokittelua, voidaan tutkimusta kuvailla, uskomuksista tietoon, uskomuksista fyysiseen ja sosiaaliseen todellisuuteen ja teorian ja käytännön keskinäisestä suhteesta, avulla (ks. taulukko 2). Lukuun ottamatta lukua 5, tämä tutkimus perustuu olettamukselle, että teoria ja teorian totuudenmukaisuudesta päättävä havainnoija ovat erillään. Lisäksi, tutkimuksessa käytetään kvantitatiivisia menetelmiä ja todellisuus nähdään irrallisena, tutkimuskohteesta riippumattomana. Yksilöt eivät voi vaikuttaa ympäristöönsä ja ihmisten perimmäinen tavoite on oman hyvinvoinnin maksimointi. Edelleen, yhteiskunta nähdään vakaana ja esim. laskentatoimen roolina on määrittää keinot ongelman ratkaisemiseksi, eikä niinkään ottaa kantaa ratkaisujen oikeudenmukaisuuteen. Sen sijaan tulkitsevan paradigman ajatuksiin perustuvat yrittäjähaastattelut, luvussa 5, on tehty niiden olettamusten perusteella, että ihmisen pyrkimykset ja tavoitteet voidaan tieteellisesti selittää. Tarkastelussa ja empirian keräämisessä painotetaan osallistuvaa havainnointia, joka mahdollistaa tutkimuskohteen syvällisen tuntemisen. Lisäksi, sosiaalisen maailman oletetaan rakentuvan subjektiivisesti havainnoijan mielessä ja tähän maailmaan voidaan vaikuttaa yksilöiden toimilla. Edelleen, kaikilla yksilöiden teoilla oletetaan olevan jokin tarkoitus ja teorian tarkoitus on selittää tätä käyttäytymistä.

## 2.2 Tutkimusote- ja metodologiset valinnat

Suomalaisessa laskentatoimen keskustelussa tutkimusotteet jaetaan yleensä neljään vaihtoehtoon, jotka ovat käsiteanalyttinen (conceptual), nomoteettinen (nomothetical),

<sup>3</sup> Jatkotutkimusta varten ks. Chua 1986.

toiminta-analyttinen (action-oriented) ja päätöksentekometodologinen (decision-oriented) (ks. esim. Neilimo & Näsi 1980; Lukka 1991). Lukka (1991) tarkasteli tutkimusotteita teoreettinen–empiirinen (theoretical–empirical) ja deskriptiivinen normatiivinen (descriptive–normative) ulottuvuuksien kautta ja muodosti nelikentän, jonka avulla tutkimusotteiden ominaisuuksia ja keskinäisiä suhteita voidaan tarkastella. Myöhemmin Kasanen, Lukka ja Siitonen (1993) laajensivat Lukan (1991) viitekehystä ja lisäsivät konstruktivisen (constructive) tutkimusotteen muiden joukkoon (kuvio 4).

	Theoretical	Empirical
Descriptive	Conceptual approach	Nomothetical approach
Normative	Decision-oriented approach	Action-oriented approach Constructive approach

Kuvio 4 Konstruktivisen otteen sijainti laskentatoimen tutkimusotteiden joukossa (Kasanen ym. 1993, 257)

Deskriptiiviset tutkimukset pyrkivät kuvailemaan, selittämään ja jopa ennustamaan tutkimuskohteen käyttäytymistä ja olemusta. Normatiiviset tutkimukset sen sijaan yrittävät antaa ohjeita ja neuvoja vastaamalla kysymykseen: Mitä tulisi tehdä tai miten tulisi toimia? Empiiriset tutkimukset perustuvat kentältä tai laboratorio-olosuhteissa kerättyyn ensisijaiseen aineistoon, kun taas teoreettiset tutkimukset nojaavat ajattelun ja argumentoinnin menetelmiin. Teoreettiset tutkimukset voivat kuitenkin sisältää empiiristä aineistoa, mutta sen on oltava välillistä ja toissijaisessa asemassa (Lukka 1991, 166–167).

Käsiteanalyttinen tutkimusote perustuu ajattelun ja argumentoinnin menetelmiin ja on luonteeltaan deskriptiivistä, kuvailevaa. Tämän otteen avulla tavoitteena on tyypillisesti aikaisempaan kirjallisuuteen perustuvien käsitejärjestelmien ja määritelmien luonti. Nomoteettiset tutkimukset perustuvat positivismin filosofisille oletuksille ja tavoitteena on tavallisesti kausaalisten syy-seuraus suhteiden löytäminen tutkittavien muuttujien välillä. Myös nomoteettiset tutkimukset ovat yleensä deskriptiivisiä, mutta johtopäätökset perustuvat empiirisen aineiston kautta saatuihin havaintoihin. Toiminta-

analyttisellä otteella tavoitellaan tutkimuskohteen syvällistä ymmärtämistä. Vaikka tutkimukset tyypillisesti perustuvat empiiriseen aineistoon, tutkimusyksiköiden määrä on yleensä pienempi kuin nomoteettisissa tutkimuksissa. Lisäksi, toiminta-analyttinen tutkimus voi olla joko deskriptiivistä tai normatiivista. Päätöksentekometodologista tutkimusotetta voidaan käyttää tilanteissa, joissa tavoitellaan erilaisten ratkaisumallien muodostamista tutkimuskohteen ongelmaan. Näkökulmana on tavallisesti normatiivisuutta painottava ja tutkimuksessa voidaan käyttää ensisijaisena tiedon lähteenä sekä empiiristä, että teoreettista aineistoa (Neilimo & Näsi 1980, 26–35).

Kasasen ym. (1993) mukaan konstruktivistista tutkimusotetta voidaan käyttää ongelman ratkaisuun määritetyssä tutkimusyksikössä. Tavoitteena on tällöin luoda esim. erilaisia käytäntöjä ja malleja sisältävä konstruktio, jota tutkimusyksikössä voidaan käyttää. Konstruktioilla tulisi olla käytännön merkitystä, sen tulisi toimia ja sillä pitäisi olla jokin yhteys tutkimusalueen aikaisempiin teorioihin. Lisäksi, konstruktivistinen tutkimusote perustuu empiiriseen aineistoon ja on luonteeltaan normatiivista (Kasanen ym. 1993, 244–246).

Tutkimusotteita voidaan arvioida myös rationalismin ja empirismin -käsitteillä. Edellä mainitut käsitteet poikkeavat hienoisesti aikaisemmin esitetystä teoreettinen-empiirinen jaottelusta, mutta jako tutkimusotteiden kesken on hyvin samankaltainen<sup>4</sup>. Kuten luvussa 2.1 mainittiin, tieto voidaan jakaa aprioriseen ja posterioriseen tietoon. Epistemologisiin ominaisuuksiin liittyen, apriorinen tieto ilmentää rationalismia kun taas posteriorinen tieto liittyy läheisesti empirismiin (Lukka 1991, 164).

Lukka (1991) tarkasteli tutkimusotteiden suhdetta epistemologiseen idealismiin ja realismiin (tiedon kohteeseen) ja havaitsi että käsitteisiin liittyvä jako ei ehkä ole niin yksiselitteinen kuin aikaisempien tutkimusten perusteella voisi olettaa. Kaikkia otteita voidaan pitää jossakin määrin realismin mukaisina, mutta idealismin piirteet näkyvät vahvimmin käsiteanalyttisessä ja toiminta-analyttisessä lähestymistavassa. Vastaavasti nomoteettista ja päätöksentekometodologista tutkimusotetta pidetään tyypillisesti realistisina suhteessa epistemologiseen tiedon kohteeseen (Lukka 1991, 173–176).

Luvussa 2.1 tehdyt filosofiset valinnat määrittävät melko pitkälle tämän tutkimuksen tutkimusotevalintoja. Kuten edellä on mainittu, lukuun ottamatta luvun 5 tulkitsevan paradigman mukaista käsittelyä, tutkimus on tehty positivistisista lähtökohdista. Näihin tehtyihin valintoihin liittyen, tässä tutkimuksessa käytetään kahta tutkimusotetta; nomoteettista ja toiminta-analyttistä. Nomoteettinen tutkimusote ilmenee laajan empiirisen yritysaineiston ja kvantitatiivisten menetelmien käyttönä. Lisäksi, tavoitteena on löytää kausaalisia syy-seuraus suhteita tutkittavien muuttujien välillä, muodostamalla nomoteettiselle lähestymistavalle tyypillisiä tutkimushypoteeseja. Vastaavasti luvussa 5 tavoitteena on päästä syvälle tutkittavaan ilmiöön käyttämällä toiminta-analyttistä otetta.

<sup>4</sup> Jatkotutkimusta varten ks. Lukka 1991.

Toiminta-analyttinen tutkimusote näkyy mm. teemahaastatteluilla kerätyssä empiriassa ja kvalitatiivisten analysointimenetelmien käyttönä.

Vaikka valitut tutkimusotteet ovat filosofisilta perusteiltaan hyvin erilaisia, ovat ne kuitenkin teoreettinen–empiirinen ja deskriptiivinen–normatiivinen -ulottuvuuksien kautta tarkasteltuina melko samanlaisia<sup>5</sup>. Tämä tutkimus perustuu kerättyyn empiriaan ja tavoitteena on kuvailla tutkimuskohdetta. Toisin sanoen tutkimuksen voidaan sanoa olevan empiiristä ja deskriptiivistä. Vaikka tässä tutkimuksessa on myös teoreettinen osuus, sitä ei voida pitää tiedon ensisijaisena lähteenä. Lisäksi, vaikka tuloksia ja johtopäätöksiä voidaan mahdollisesti käyttää päätöksenteon tukena erilaisissa tilanteissa, ei tutkimuksessa kuitenkaan anneta neuvoja, ohjeita tai suosituksia. Tutkimus ei siis sisällä normatiivisia piirteitä.

### 2.3 Menetelmävalinnat

Erilaiset tutkimusmenetelmät luokitellaan tyypillisesti joko kvantitatiivisiin tai kvalitatiivisiin menetelmiin. Vastaavasti voidaan käyttää termejä määrällinen ja laadullinen. Jakoa kvantitatiivisiin ja kvalitatiivisiin tutkimusmenetelmiin on kritisoitu viime vuosina, mutta se on silti edelleen paljon käytetty. Etenkin kun halutaan tarkastella eri menetelmien ominaisuuksia (ks. esim. Alasuutari 1999). Alasuutarin (1999) mukaan tutkimusmenetelmien luokittelu määrällisiin ja laadullisiin ei välttämättä ole tarkoituksenmukaista sosiaalitieteissä. Tämän jaottelun sijaan hän ehdottaa, menetelmien tarkasteluun, luokitteluun luonnontieteiden kokeellisiin asetelmiin ja ongelmanratkaisumenetelmiin. Järvinen ja Järvinen (2000) käyttivät termejä kvantitatiivinen ja kvalitatiivinen kuvaillessaan eri menetelmien eroja, mutta perustivat tarkastelunsa luokitteluun, jossa menetelmät joita käytetään aikaisempien teorioiden testaamiseen, erotettiin menetelmistä joiden avulla yritetään luoda uutta teoriaa.

Seuraavassa tarkastelussa kvantitatiivinen–kvalitatiivinen -jakoa käytetään eri menetelmien ominaisuuksien kuvailemiseen. Tavoitteena on lyhyesti kertoa mikä on tyypillistä kvantitatiivisille ja kvalitatiivisille menetelmille. Tämän tarkastelun jälkeen esitellään tässä tutkimuksessa käytetyt menetelmät.

Burnsin (2000) mukaan kvantitatiivisten menetelmien merkityksellisimmät ominaisuudet ovat kontrolli, toiminnallinen määrittely, toistettavuus ja hypoteesien muodostaminen ja -testaus. Kontrolli on välttämätöntä, jotta havaintojen syyt voidaan tunnistaa. Jos tutkimuksessa ei olisi kontrollia, tutkijat eivät voisi erottaa syytä seurauksesta. Lisäksi, havaittu vaikutus voisi olla peräisin tutkimuksen ulkopuolisista, kontrolloi-

---

<sup>5</sup> Jatkotutkimusta varten, nomoteettisen ja toiminta-analyttisen tutkimusotteiden yhdistämisestä yhteen tutkimukseen, ks. esim. Järvenpää ja Salmi 2000.

mattomista muuttujista. Toiminnallinen määrittely taas tarkoittaa tutkimuksessa käytettyjen termien määrittämistä. Kaikki keskeiset termit tulee määritellä epäselvyyksien ja moniselitteisyyksien välttämiseksi. Jos esim. tutkija väittää yritysten liikevaihdon kasvaneen tekstiiliteollisuudessa, tulee hänen määritellä mitä liikevaihdolla tai tekstiiliteollisuudella tarkoitetaan. Toistettavuuden mukaan tutkimuksen täytyy olla toistettavissa myös toisen tutkijan toimesta, ja jos näin on, tulosten tulisi olla ensimmäistä tutkimusta vastaavia. Muussa tapauksessa tuloksia ei voida pitää luotettavina, reliaabeleina<sup>6</sup>. Viimeiseksi, hypoteesien testaus on tyypillistä kvantitatiivisille menetelmille. Tutkimushypoteesit muodostetaan systemaattisesti ja ne testataan empiirisen aineiston avulla. Testien mukaan tutkimushypoteesit joko hylätään tai hyväksytään (Burns 2000, 5–7).

Vastaavasti kvalitatiiviset menetelmät perustuvat subjektiiviseen havainnointiin, jonka tarkoituksena on tutkimuskohteen syvälinen ymmärtäminen. Tavoitteena on tyypillisesti kerätä ja kuvata tietoa, jota tutkimuskohte ilmentää. Lisäksi, pyrkimyksenä on ennen kaikkea ymmärtää tutkittavaa ilmiötä tutkimuskohteen näkökulmasta. Kvalitatiivisten menetelmien avulla lähestytään erityisesti yhtenäisiä kokonaisuuksia ja prosesseja, eikä niinkään riippuvuus- ja syy-seuraus suhteita. Laadullisella tutkimuksella voidaan tarkastella tutkimuskohdetta syvälisemmin ja ymmärtää ilmiöitä, joita on tutkittu verrattain vähän (Burns 2000, 10–14).

Kun kvalitatiivisia menetelmiä verrataan kvantitatiivisiin, sanotaan niiden yleensä olevan jotakin mitä jälkimmäinen ei ole ja päinvastoin. Ghaurin ja Grønhaugin (2005) mukaan keskeisin ero on kuitenkin käytetty tutkimusprosessi. Määrällisissä menetelmissä käytetään mittausta, kun taas laadullisissa ei. Tiukka jako kvantitatiivisiin ja kvalitatiivisiin ei kuitenkaan ole välttämättä kovin mielekäs, sillä vaikka empiria olisi kerätty laadullisin menetelmin, voidaan sitä kuitenkin analysoida määrällisesti ja päinvastoin (Ghauri & Grønhaug 2005, 109–110). Tästä johtuen voisi olla tarkoituksenmukaisempaa tarkastella aineiston keräämiseen ja analysointiin liittyviä menetelmiä erikseen.

Aineiston keräämisen menetelmiin kuuluvat mm. erilaiset haastattelut, tutkimuskohteen havainnointit, kyselyt ja kirjalliseen aineistoon perehtyminen. Haastattelut voidaan jakaa strukturoimattomiin, puolistrukturoituihin ja strukturoituihin haastatteluihin. Strukturoiduilla haastatteluilla tarkoitetaan sellaista asettelua, jossa kysymykset ovat ennalta määritettyjä ja vastausvaihtoehdot rajattuja. Tällaisten haastattelujen avulla testataan tyypillisesti asetettuja tutkimushypoteeseja. Strukturoimattomissa haastatteluissa kysymykset ovat avoimempia ja haastattelua ohjataan eteenpäin tutkimusteemojen avulla. Yleisesti strukturoimattomia haastatteluja pidetään kvalitatiivisina ja vastaavasti strukturoituja kvantitatiivisina. Havainnointimenetelmät ovat tyypillisiä laadullisissa lähestymistavoissa, mutta ennen kaikkea etnografisissa tutkimuksissa. Näissä menetelmissä tutkija havainnoi tutkimuskohdetta tehden muistiinpanoja tutkimuksen kannalta

<sup>6</sup> Reliaabeliuden ja validiuden käsitteitä tarkastellaan tarkemmin luvussa 6.2.

mielenkiintoisista tapahtumista. Tutkija voi tällöin pysytellä ulkopuolisena, pyrkimällä olemaan vaikuttamatta tutkimuskohteeseen, tai vaihtoehtoisesti olla osa tutkimuskohdetta esimerkiksi jonkin ryhmän jäsenenä. Kyselyt ovat menetelmiä joissa tietoa kerätään valmiiksi suunniteltujen kaavakkeiden tai mallien avulla. Kyselyt voidaan lähettää esim. postin välityksellä tai sähköisesti, ja niitä pidetään tyypillisesti kvantitatiivisina menetelminä. Kirjalliseen aineistoon perehtyminen tarkoittaa tiedon hankintaa erilaisista kirjallisista lähteistä ja dokumenteista. Hankitun aineiston tulee kuitenkin olla toissijaisista, alun perin muuta tarkoitusta varten tehtyä (ks. esim. Järvinen & Järvinen 2000).

Toisia menetelmiä pidetään enemmän kvalitatiivisina tai kvantitatiivisina kuin toisia, mutta kuten edellä mainittiin, tärkeämpää on se miten varsinaista aineistoa analysoidaan. Tyypillisiä, kvalitatiivisina pidettyjä, menetelmiä ovat mm. etnografinen tutkimus, strukturoimattomat haastattelut, toimintatutkimus, erilaiset case-tutkimukset ja historialliset tutkimukset. Lisäksi, kaikille edellä mainituille menetelmille on olemassa lukuisia analysointitapoja<sup>7</sup>. Kvantitatiivisia menetelmiä tarkasteltaessa näkökulma siirtyy tavallisesti tutkimusprosessiin ja analysointiin. Tyypillisiä määrällisiä menetelmiä ovat mm. strukturoidut haastattelut, kyselyt, tilastotiedon kuvaaminen ja analysointi, yhden tai useamman muuttujan jakaumat, normaalijakaumat, kahden muuttujan analyysit (bivariate analysis), korrelaatiotekniikat, regressiomallit, keskiarvotestit, luokittelumenetelmät, ennustemallit ja hypoteesien muodostus -menetelmät<sup>8</sup>. Seuraavaksi esitellään tässä tutkimuksessa käytetyt menetelmät.

Tutkimuksessa käytetään kahta, toisistaan melko paljon eroavaa, tutkimusmenetelmää. Vastauksia ensimmäiseen pää- ja alatutkimuskysymykseen haetaan laajan yritysaineiston kokoamisella ja analysoinnilla. Tämän aineiston analysoinnissa taas käytetään tilastollisen kuvaamisen-, hypoteesien muodostamisen- ja kahden muuttujan analyysi menetelmiä. Sen sijaan toiseen pää- ja alatutkimuskysymykseen pyritään vastaamaan teemahaastatteluilla (puolistrukturoitu haastattelu) kerätyllä aineistolla, jota analysoidaan yhdistämisen, tyypittelyn ja tulkitsemisen menetelmillä.

Tilastollisella kuvaamisella tavoitteena on esittää havainnot johdonmukaisesti ja selväpiirteisesti. Lisäksi, erilaisia taulukkoja ja kuvioita käytetään tulosten luettavuuden parantamiseksi. Tilastollisen kuvaamisen menetelmää käytetään eritoten ensimmäiseen päätutkimuskysymykseen vastaamisessa. Ensimmäistä alatutkimuskysymystä taas lähestytään hypoteesien muodostamisella ja kahden muuttujan analysoinnilla. Kahden muuttujan analysoinnissa käytetään eritoten ristiintaulukoinnin ja Chi-Square -menetelmiä tilastollisten merkitsevyyksien havaitsemiseksi ja edelleen tutkimushypoteesien hyväksymiseksi tai hylkäämiseksi. Hypoteesit muodostetaan tyypillisesti joko

<sup>7</sup> Jatkotutkimusta varten ks. esim. Burns 2000; Järvinen & Järvinen 2000; Frankfort-Nachimias & Nachimias 2004.

<sup>8</sup> Jatkotutkimusta varten ks. esim. Burns 2000; Nardi 2003; Frankfort-Nachimias & Nachimias 2004.

aikaisemman teorian pohjalta tai asettamalla ne niin, että lähtökohtana on tutkittavien muuttujien yhdenmukaisuus. Tässä tutkimuksessa käytetään jälkimmäistä vaihtoehtoa<sup>9</sup>.

Teemahaastatteluissa kysymykset ovat melko avoimia, mutta haastattelija vie haastattelua eteenpäin ennalta määritettyjen teemojen avulla. Haastateltavalta voidaan esim. kysyä jokin yleinen teemaan johdettava kysymys, jonka jälkeen haastateltava saa vapaasti kertoa mieleensä tulevista asioista. Haastattelijan tulee lisäksi varautua avustaviin lisäkysymyksiin, koska eteen saattaa tulla tilanteita, joissa haastateltava ei ymmärrä kysymystä tai keskustelussa ei muutoin päästä tutkittavaan ilmiöön ”käsiksi”. Haastattelujen jälkeen tuloksia voidaan analysoida usealla vaihtoehtoisella tavalla. Tässä tutkimuksessa haastattelut litteroitiin, jonka jälkeen tehtiin vertailuja eri teemojen välillä. Tämän jälkeen käytettiin mm. luokittelun menetelmiä tyypillisten vastausten löytämiseksi. Johdopäätösten saavuttamiseksi, haastattelujen analysoinnin lisäksi, saavutettuja tuloksia verrattiin aikaisempaan teoriaan. Eri menetelmien käytöstä tässä tutkimuksessa keskustellaan tarkemmin luvuissa joissa menetelmillä saavutettuja tuloksia esitellään (luvut 4.1 ja 5.1) (ks. esim. Hirsijärvi & Hurme 2001).

---

<sup>9</sup> Jatkotutkimusta, tilastollisten menetelmien käytöstä, varten ks. esim. Nardi 2003.



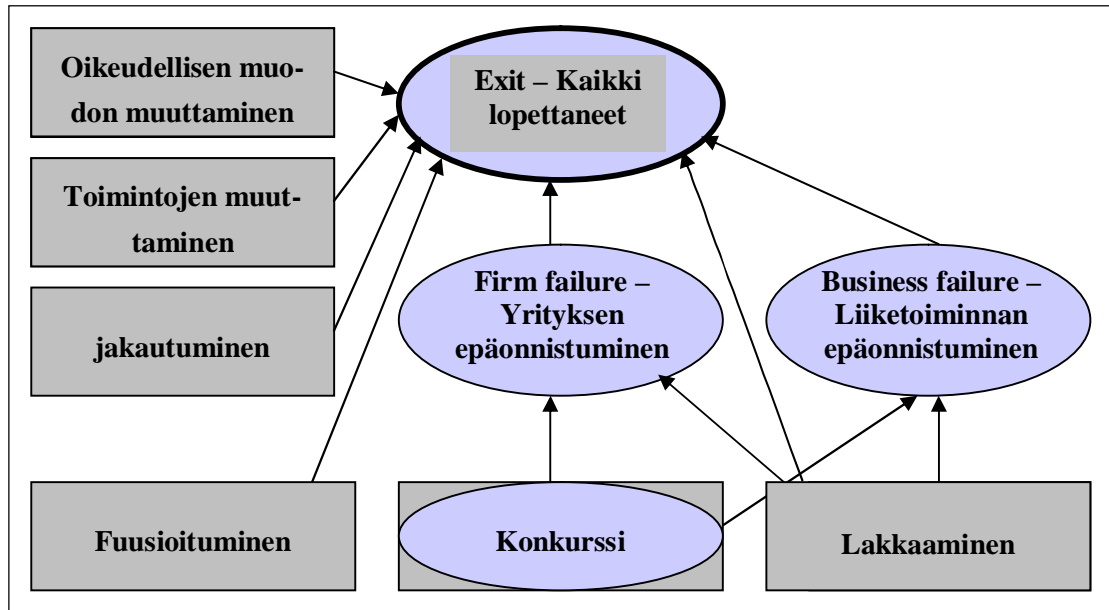
### 3 TEOREETTINEN VIITEKEHYS

#### 3.1 Lopettamisen muodot ja käsitteet

Tämän pääluvun (luku 3) tarkoituksena on luoda katsaus yritysten lopettamista ja epäonnistumista, niin sanottua *firm failure* -ilmiötä, koskevaan kirjallisuuteen. Tavoitteena on ennen kaikkea muodostaa sellainen viitekehys, johon tutkimuksen aineistojen analysoinnin tuloksia voidaan peilata varsinaisten johtopäätöksien muodostamiseksi. Lisäksi, kirjallisuuskatsauksen avulla pyritään löytämään sellaisia tekijöitä, jotka tulisi ottaa huomioon aineistojen keräämisessä. Varsinainen kirjallisuuskatsaus esitetään luvuissa 3.3–3.5, (1) yrittäjyyteen ja johtamiseen, (2) Organisaatio ja makrotalouteen ja (3) las kentatoimeen ja rahoitukseen jaettuna. Luvussa 3.2 johdatellaan lopettamisen ilmiön tutkimiseen ja esitetään perustelut monitieteellisen viitekehyyksen muodostamiseen. Jotta lopettamista koskevaa kirjallisuutta voitaisiin mielekkäästi arvioida, on ensin kuitenkin selvitettävä merkittävimpien käsitteiden ja lopettamismuotojen sisältö.

Erilaisten, lopettamista koskevien, käsitteiden ja muotojen tunteminen on tärkeää jo pelkästään niiden tuomien erilaisten taloudellisten seurausten vuoksi. Kun yritys ajautuu *konkurssiin*, yrityksen omistajat menettävät sijoittamansa varat, eivätkä vieraanpääoman ehtoiset lainoittajatkaan selviä yleensä ilman tappioita. Lisäksi, yrityksen tuotannollinen panos poistuu käytännössä kokonaan markkinoilta. Kun yrityksen lopettamismuotona on *lakkaaminen*, seuraukset voivat olla muutoin samankaltaiset, mutta yrityksen velkojat saavat yleensä täyden hyvityksen. Vastaavasti taas *fuusion* kautta lopettaneen yrityksen tuotantopanos jää yleensä lähes kokonaan markkinoille, ja jopa sijoittavat voivat hyötyä tilanteesta (ks. esim. Schary 1991).

Yritykset voivat poistua markkinoilta hyvin monin tavoin. Yksi yleisin tapa on kuitenkin jakaa ne (1) konkurssiin menneisiin, (2) lakanneisiin ja (3) fuusioituneihin (Schary 1991, 339–340). Yritysten lopettamisen ja epäonnistumisen ilmiötä tarkasteltaessa, em. jakoa ei kuitenkaan voida pitää riittävänä. Tämä johtuu siitä, että on olemassa suuri joukko yrityksiä, jotka kirjautuvat erilaisiin järjestelmiin ja rekistereihin aivan kuin ne olisivat lopettaneet, vaikka ne edelleen jatkavat toimintaansa. Näin on esimerkiksi sellaisissa tapauksissa, jossa yritys *jakautuu*, *muuttaa toimintojansa* tai *-oikeudellista muotoaan*. Näissä tapauksissa yritys siis rekisteröidään lopettaneeksi, vaikka toiminta edelleen jatkuisi uudessa muodossa. Seuraavassa kuviossa (kuvio 5) havainnollistetaan lopettamisen muotojen ja käsitteiden välistä suhdetta.



Kuvio 5 Lopettamisen muodot ja keskeisimmät käsitteet

Kuviossa harmaina laatikoina on kuvattu tyypillisimmät lopettamisen muodot, joita ovat (1) oikeudellisen muodon muuttaminen, (2) toimintojen muuttaminen, (3) jakautuminen, (4) fuusioituminen, (5) konkurssi ja (6) lakkaaminen. Lisäksi, ympyröissä on havainnollistettu muutamia lopettamistutkimuksiin liittyviä keskeisimpiä käsitteitä ja niiden suhdetta toisiinsa ja edellä tarkasteltuihin lopettamismuotoihin. Näitä käsitteitä tarkastellaan seuraavaksi lyhyesti.

Konkurssi on yksi keskeisimmistä lopettamisen muodoista, mutta sitä voidaan pitää myös lopettamistutkimuksiin liittyvänä käsitteenä. Tämä johtuu siitä, että useissa tutkimuksissa, lopettaneita tai epäonnistuneita yrityksiä on tarkasteltu aineistolla, joka on sisältänyt vain konkurssiin menneitä yrityksiä. Scharyn (1991, 339) mukaan konkurssi on jopa yleisin käsite, jonka yhteydessä lopettamista tai epäonnistumista on lähestytty. Konkurssin käyttämisen yleisyyttä voidaan perustella mm. sen yksiselitteisyydellä; kun yritys asetetaan konkurssiin, se todellakin poistuu markkinoilta. Amitin ja Thornhillin (2003, 499) mukaan konkurssi tapahtuu kun yritys ei enää pysty suoriutumaan taloudellisista velvoitteistaan. Joko yrityksen kassavirta on liian heikko tai kustannukset liian korkeita, eikä yritys enää pysty tyydyttämään lainoittajiaan.

Konkurssi on myös yksi tyypillisimmistä lopettamismuodoista, joka sisältyy firm- ja *business failure* -käsitteisiin. Näitä käsitteitä tarkastellaan myöhemmin tässä luvussa. Honjon (2000, 559) mukaan konkurssi eroaa lakkaamisesta, menettelyyn sisältyvän lailisen prosessin kautta, jossa konkurssiin asettaminen tapahtuu tuomioistuimen käsitteilyssä. Lisäksi, konkurssi on lopettamismuoto jota on käytetty niin yrittäjyyden, johtamisen kuin organisaatiotutkimuksenkin aloilla, mutta tyypillistä sen käyttö on eritoten laskentatoimissa ja rahoituksessa. Laskentatoimi ja rahoitus ovat kiinnostuneita muun mu-

assa konkurssien ennustamisesta tilinpäätöstietojen avulla (ks. esim. Barniv & McDonald 1999; Dewaelheyns & Van Hulle 2006).

Käsitteellä *firm failure* tarkoitetaan tyypillisesti yrityksen epäonnistumista. Vastavasti *business failure* -käsitettä käytetään tutkittaessa liiketoiminnan epäonnistumista. Edellä mainitut käsitteet siis eroavat hienoisesti toisistaan, sillä vaikka yrityksen yksittäinen liiketoiminnan osa olisi epäonnistunut voi muu osa yrityksestä toimia hyvinkin kannattavasti. Lähtökohtaisesti, molempia käsitteitä käytettäessä, aineistot sisältävät sekä konkurssiin menneet että lakanneet yritykset. Tästä johtuen, yrityksen tai liiketoiminnan epäonnistumista tutkittaessa, mahdollisista yritystietokannoista, jotka sisältävät kaikki lopettaneet yritykset, on poistettava sellaiset yritykset joita ei voida pitää todellisina lopettamisina. Tällöin on poistettava aineistosta oikeudellista tai toiminnallista muotoaan muuttaneet, jakautuneet ja fuusioituneet yritykset (ks. esim. Laitinen 1992; Bamford, Dean & Turner 1997).

Laitinen (1992, 325) käytti tutkimuksessaan *firm failure* -käsitettä, johtaen sen teoreettisilta perusteiltaan maksukyvyttömyydestä. Tällöin *firm failure* määriteltiin tapahtuneeksi kun yritys oli sellaisissa maksuvaikeuksissa, ettei se enää pystynyt kattamaan taloudellisia vastuitaan. Toisin sanoen yritystä ei voitu enää pitää taloudellisesti aktiivisena. Johtuen taloudellisen aktiivisuuden vaatimuksesta, ja siitä että *firm failure* -käsitteellä tutkitaan yleensä myös lakaneita yrityksiä, tutkimukset voivat sisältää myös sellaisia yrityksiä joita ei voida pitää varsinaisina epäonnistumisina. Otetaan esimerkiksi yrittäjä, joka on perustanut yrityksensä harjoittaakseen sen kautta toimintaa vain kolme vuotta. Kolmen vuoden jälkeen yrittäjä lopettaa toimintansa ja yritys lakkaa olemasta. Tällainen yritys lasketaan tyypillisesti *firm failure* -tutkimuksissa epäonnistuneeksi, vaikka edellä mainitut kolme vuotta olisivat olleet erittäin kannattavia ja yrittäjä onnistunut toteuttamaan juuri sellaisen liiketoiminnan kuin suunnittelikin. Laajoja yritysaineistoja käsiteltäessä on kuitenkin usein lähes mahdotonta selvittää jokaisen yrityksen todellisia motiiveja ja tavoitteita. Tästä johtuen joudutaan tekemään edellä kuvatun kaltaisia yleistyksiä ja laskemaan epäonnistuneiksi kaikki lakanneet yritykset. Toinen vaihtoehto on käydä yksitellen läpi jokainen aineistoon kuuluva yritys.

Bamford ym. (1997) käyttivät *firm failure* -käsitettä tutkiessaan epäonnistuneita yrityksiä Yhdysvaltojen tuotannollisilla aloilla. He perustivat tutkimuksensa aineistoon joka sisälsi kaikki määritellyillä toimialoilla lopettaneet yritykset (niin sanottu *exit* -aineisto). Tästä aineistosta he poistivat yritykset, jotka olivat fuusioituneet tai poistuneet yritysoston tai muiden omistusjärjestelyjen seurauksena. Vastavasti Lee, Pennings ja Witteloostuijn (1998) tutkivat ihmis- ja sosiaalisen pääoman (*human and social capital*) vaikutusta yritysten lopettamiseen. Lopettamista he lähestyivät *dissolution* (häviäminen tai purkautuminen) -käsitteen kautta, jota käytettiin kuitenkin lähes *firm failure* -käsitteen lailla. Organisaatiomuutokset, kuten yritysostot, jakautumiset ja nimen vaihtamiset, pyrittiin jäljittämään ja poistamaan aineistosta.

On myös huomattava, että joissakin tutkimuksissa epäonnistumiseen, firm failure -käsitteeseen, liittyviä tekijöitä pyritään selittämään vain konkurssiyritysten avulla (ks. esim. Amit & Thornhill 2003). Konkurssiyritykset nähdään tällöin epäonnistumisen äärimmäisenä muotona, jota voidaan näin ollen käyttää epäonnistumisen tutkimisessa. Lisäksi, joissakin tutkimuksissa käsitettä *discontinuance* on käytetty synonyyminä firm failurelle. Edelleen, firm failure on melko laajakäsitteinen käsite, joten sen soveltamisen perusteet on selvitettävä lukijalle. Vastaavasti tutkijan on ymmärrettävä kirjallisuutta lukiessaan millaisten yritysten avulla käsitettä on lähestytty.

Firm- ja business failure -käsitteitä käytetään yleensä yrittäjyyden ja johtamisen aloihin liittyvissä tutkimuksissa. Tällaisten papereiden lähtökohta ja tavoitteet tutkimukselle ovat tyypillisesti hieman erilaiset kuin esimerkiksi laskentatoimen ja rahoituksen tutkimuksissa. Tavoitteena on ennen kaikkea tutkia epäonnistumisen prosessia (failure process), sen sijaan että yritettäisiin esimerkiksi ennustaa konkurseja. Toisin sanoen yrittäjyyden ja johtamisen tutkijat ovat enemmän kiinnostuneita lopettamisen ilmiön ja sen syiden kuvaamisesta (ks. esim. Bamford ym. 1997; Lee ym. 1998; Amit & Thornhill 2003). Tässä tutkimuksessa käytetään firm failure -käsitettä yritysten epäonnistumisten syiden ja lopettamisen prosessin tarkastelussa. Tähän tarkasteluun liittyvät tulokset esitetään luvussa 5, jonka aluksi selvennetään käytettyjä valintakriteerejä ja rajouksia todellisten epäonnistumisten tutkimiseksi.

Lopettamiseen liittyvä käsite exit, pitää tavallisesti sisällään kaikki lopettamisen muodot. Toisin sanoen exit -aineistoihin perustuvissa tutkimuksissa tarkastelun kohteena ovat kaikki, esimerkiksi tietyltä alueelta tai toimialalta, poistuneet yritykset. Sillä, minkä lopettamismuodon kautta yritykset ovat poistuneet, ei välttämättä ole juurikaan merkitystä. Tästä syystä exit -käsitettä käytetäänkin yleensä tutkimuksissa, jotka perustuvat laajoihin yritystietokantoihin ja tavoitteena on esimerkiksi tietyn alueen yrityskannan pitkäaikainen seuranta (ks. esim. Ilmakunnas & Topi 1999).

Ilmakunnas ja Topi (1999) käyttivät exit -käsitteen mukaista aineistoa tutkiessaan mikro- ja makrotaloudellisten tekijöiden vaikutusta yritysten perustamisiin ja lopettamisiin. Heidän aineistonsa koostui kaikista lopettaneista yrityksistä, jotka olivat toimineet vähintään kuusi kuukautta, saavuttaneet tietyn minimiliikevaihtotason ja työllistäneet vähintään puoli ihmistä. Kuten edellä mainituista rajouksista voidaan päätellä, muokataan myös exit -aineistoja usein niin, että tietokannoista pyritään poistamaan sellaiset yritykset, joilla ei käytännössä koskaan ollutkaan todellista liiketoimintaa. Lisäksi, Ilmakunnas ja Topi (1999) mainitsivat exit -lukujen kuitenkin liioittelevan todellista lopettaneiden määrää, sillä muutokset oikeudellisessa muodossa tai omistajuudessa kirjautuvat rekistereihin lopettamisiksi. Tätä lausumaa voidaan pitää aikaisemmin tässä luvussa esitettyjen argumenttien pohjalta perusteltuna, mutta kuitenkin riittämättömänä; exit -aineistot sisältävät tyypillisesti myös fuusioituneet ja jakautuneet yritykset.

Mata ja Portugal (1994) käyttivät exit -käsitettä tutkiessaan uusien yritysten elinajan kestoja. He ilmensivät hyvin erilaisten rekisterien käyttäytymisen tuntemisen tärkeyttä lopettamistutkimuksissa. Esimerkiksi jos yrityksellä ei ollut jonakin vuonna työntekijöitä tai se oli keskeyttänyt toimintansa väliaikaisesti, yritykset laskettiin lopettaneiksi. Mata ja Portugal (1994) vähensivät väärän luokittelun riskiä (laskea tällaiset yritykset lopettaneiksi) katsomalla lopettaneiksi vain sellaiset yritykset, joita ei näkynyt rekistereissä kahtena peräkkäisenä vuotena. Strotmann (2007, 91) määritteli lopettamisen melko analogisesti; jos yritys raportoi työntekijöistä vuonna t-1, mutta vuonna t sillä ei enää ole työntekijöitä, lasketaan yritys lopettaneeksi. Myöskään hän ei tehnyt eroa lopettamismuotojen välillä, vaan käytti exit -käsitettä kattamaan kaikki lopettaneet yritykset.

Exit -käsitettä käytetään eritoten organisaatio- ja makrotaloudellisessa kirjallisuudessa, joissa ollaan kiinnostuneita mm. yritysten vaihtuvuudesta ja yritysrakenteen muutoksista eri alueilla tai toimialoilla. Täten, tutkijat ovat kiinnostuneita ennen kaikkea aloittaneiden ja lopettaneiden yritysten absoluuttisista määristä. Näin ollen myös lähtökohdat ja tavoitteet tutkimukselle poikkeavat yrittäjyyden, johtamisen, laskentatoimen ja rahoituksen näkökulmista (ks. esim. Strotmann 2007; Ilmakunnas & Topi 1999). Tässä tutkimuksessa käytetään exit -käsitettä lopettaneiden yritysten ominaisuuksien kuvaamisessa, sekä Porin ja muiden kuntien lopettaneiden vertailemisessa. Exit -käsitteellä viitataan siis näin ollen yleisesti lopettaneisiin yrityksiin, kun taas firm failure -käsitteellä pyritään lähestymään epäonnistumisia. Exit -aineiston muokkausperusteet, sekä yritysjoukon täsmälliset rajaukset, esitetään kyseistä aineistoa koskevien tulosten yhteydessä, luvun 4 aluksi.

Edellä esitettyjen keskeisten käsitteiden lisäksi lopettamista on lähestytty myös muiden termien avulla. Meriläinen, Niemelä ja Niittykangas (2005) käyttivät käsitettä *todellinen lopettaminen*, erottaen sen lopettamisesta. Todellinen lopettaminen saatiin, kun kaikkien lopettaneiden yritysten joukosta poistettiin jakautuneet, fuusioituneet ja toimintojaan tai oikeudellista muotoaan muuttaneet yritykset. Kaikesta huolimatta, todellisen lopettamisen käsitettä käytettiin tutkimuksessa vastaavin perustein, kuin edellä käsiteltyä firm failure -käsitettä.

Aikaisemmissa tutkimuksissa on käytetty myös *selviytymisen (survival)* käsitettä kuvaamaan yrityksiä, jotka eivät ole lopettaneet. Littunen, Nenonen ja Storhammar (1998) tutkivat paikallisen ympäristön vaikutusta yritysten selviytymiseen. Heidän tutkimuksessaan menestymisen kriteeri oli selviytyminen ensimmäisistä kolmesta vuodesta. Käsitettä selviytyminen käytetään usein vastakohtana niin firm failure kuin exit -käsitteellekin. Carter, Reynolds, Stearns ja Williams (1995, 29) ilmensivät hyvin kuinka vaikeaa on luokitella esim. myytyjä, fuusioituneita tai *väliaikaisesti toimeettomana olevia (dormant)* yrityksiä. He eivät osanneet tehdä jakoa, edellä mainittujen tapausten kohdalla, selviytyneisiin ja lopettaneisiin, ja päätyivätkin poistamaan kyseisillä lopettamis-

muodoilla lopettaneet yritykset aineistosta. Lisäksi, sellaiset yritykset luokiteltiin lopettaneiksi, joihin tutkijat eivät saaneet, toistuvista yrityksistä huolimatta, yhteyttä.

### **3.2 Näkökulmia yritysten lopettamisen ja epäonnistumisen tutkimiseen**

Yritysten lopettamisen ilmiö on kiinnostanut tutkijoita eri tieteenaloilla. Esimerkiksi toimialoilta tai alueilta poistuneita yrityksiä, sekä yrityskannan vaihteluita on tutkittu työ- ja aluetaloudellisesta näkökulmasta (labour- and regional economics). Yritysten selviytymistä on tutkittu mm. organisaatioekologian (organisational ecology) avulla ja teoriaa teollisesta organisaatiosta (theory of industrial organisation) on käytetty mikrotaloudellisten vaikutusten tutkimiseen (Ilmakunnas & Topi 1999, 284). Esimerkiksi Strotmann (2007) tutki yrittäjän selviytymistä ja käytti industrial organisation -teoriaa selvittääkseen yritysten ominaisuuksien vaikutuksia lopettamiseen.

Yrittäjäysteorioiden (theories of entrepreneurship) kautta lopettamista on lähestytty yrittäjän näkökulmasta (ks. esim. Bull & Willard 1993). Herron ja Robinson (1993) käyttivät yrittäjäysteorioita luodessaan mallin, jonka avulla voidaan arvioida yrittäjän ominaisuuksien vaikutusta yrityksen suoritukseen. Lisäksi, he hyödynsivät psykologista-, johtamisen- ja kansantaloudellista kirjallisuutta. Aihetta on tutkittu myös rahamarkkinateorioiden (theory of monetary transmission) avulla, jolloin tavoitteena on yleensä ollut konkurssien ennustaminen (ks. esim. Ilmakunnas & Topi 1999). Edelleen, esimerkiksi teoriaa ihmis- ja sosiaalisesta pääomasta (theory of human- and social capital) on käytetty firm failure -tutkimuksissa (ks. esim. Lee ym. 1998). Kaikkien edellä kuvattujen teorioiden ja näkökulmien lisäksi, lopettamisen ilmiötä on lähestytty myös resurssiperustaisen näkökulman (resource based view) kautta. Muun muassa Cooper, Gimeno-Gascon ja Woo (1991) käyttivät tätä näkemystä uusien yritysten selviytymisen ja kasvun ennustamiseen. Vastaavasti Amit ja Thornhill (2003) tutkivat resurssiperustaisen näkökulman kautta systemaattisia eroja aikaisessa vaiheessa lopettaneiden- ja selviytyneiden yritysten välillä.

Neilimo ja Salmi (1999, 11) havaitsivat, että on melkein mahdotonta tehdä listaa kaikista tekijöistä, jotka vaikuttavat yritysten perustamiseen ja lopettamiseen. Tästä huolimatta, he kokosivat taulukon merkittävimmistä tekijöistä ja jakoivat ne neljään osa-alueeseen (taulukko 3).

Taulukko 3 Yritysten aloittamiseen ja lopettamiseen vaikuttavia tekijöitä (Neilimo & Salmi 1999, 11)

Makrotaloudelliset tekijät	Mikrotaloudelliset tekijät	Alueelliset tekijät	Henkilökohtaiset tekijät
BKT	markkinoiden koko	mentaalin, fyysinen ja	persoonallisuus
kokonaiskysyntä	markkinoiden kasvu	poliittinen ilmapiiri	sosio-ekonominen tausta
korkotaso	toimialan keskittyneisyys	urbanisoituminen	aiempi kokemus
luotonanto	kapasiteettiaste	verkostoituminen jne.	ikä
valuuttakurssit	mittakaavaedut		koulutus jne.
pääsy pääomamarkkinoille	erikoistuminen jne.		
työttömyys jne.			

Neilimon ja Salmen (1999) neljä osa-aluetta ovat makro- ja mikrotaloudelliset, sekä alueelliset ja henkilökohtaiset tekijät. Makrotaloudellisilla tekijöillä viitataan tarkasteltavan alueen yleisiin taloudellisiin olosuhteisiin, kuten kokonaiskysyntään ja korkotasoon. Vastaavasti mikrotaloudellisilla tekijöillä tarkoitetaan yrityksen toimialaan ja tätä kautta myös yrityksen ominaisuuksiin vaikuttavia osa-alueita. Alueellisten tekijöiden osalta, tekijät erottivat makrotaloudellisen tarkastelun ulkopuolelle, lähinnä alueen yleisen, joko yrittäjyyteen kannustavan tai sitä vähentävän, ilmapiirin. Henkilökohtaisista tekijöistä taas nostettiin esiin muun muassa yrittäjän aikaisempi kokemus, persoonallisuus ja ikä (Neilimo & Salmi 1999, 10–12).

Kuten edellä on esitetty, lopettamisen ilmiötä on tutkittu eri tieteenaloilla ja erilaisia teorioita ja malleja hyväksikäyttäen. Tästä syystä olisi melko perusteetonta jättää tämän tutkimuksen viitekehysten luominen vain jonkin yhden tieteenalan kirjallisuuden varaan. Tästä johtuen, tämän tutkimuksen teoreettisessa viitekehyksessä, kirjallisuuskatsauksessa, pyritään lopettamisen ilmiön tarkasteluun yrittäjyyden-, johtamisen-, organisaatio-, makrotaloudellisen-, laskentatoimen- ja rahoituksen kirjallisuuden avulla (luvut 3.3–3.5).

### 3.3 Yrittäjyyden ja johtamisen kirjallisuus

Huolimatta lukuisista yrittäjyysteorioihin liittyvistä tutkimuksista, ei ole olemassa yhtä yleisesti hyväksyttyä yrittäjyysteoriaa. Olemassa oleva yrittäjyyden kirjallisuus voidaan jakaa viiteen osaan. Ensiksi, on olemassa tutkimuksia, jotka pyrkivät määrittämään yrittäjyyden käsitteen mahdollisimman tarkasti. Tällaiset tutkimukset eivät ole niin paljon kiinnostuneita yrittäjyysteorioista ja niiden soveltamisesta. Toiseksi, osa yrittäjyyden tutkijoista keskittyy selittämään erilaisia ilmiöitä yrittäjien piirteiden avulla. Tässä piirrenäkökulmassa (trait approach) yrittäjien erilaisilla ominaisuuksilla pyri-

tään selittämään esimerkiksi yrityksen menestymistä. Kolmas osa-alue liittyy erilaisiin menestysstrategioihin, joiden avulla yritysten menestystä yritetään selittää. Neljänneksi, on olemassa tutkimuksia jotka pyrkivät selittämään uusien yritysten syntymistä eri teorioiden avulla. Viimeiseksi, viidenteen osa-alueeseen kuuluvat ympäristöön liittyvät tutkimukset. Tällaisissa tutkimuksissa painotetaan yrityksen paikallisen ympäristön vaikutusta yritysten perustamiseen, menestymiseen ja lopettamiseen (Bull & Willard 1993, 184).

Littusen ym. (1998, 190) mukaan taas yrittäjyyden tutkimus jakautuu kahteen koulukuntaan, jotka ovat kontingenssiteoria (contingency theory) ja piirremalli (trait model). Kontingenssiteorian koulukunta on keskittynyt selittämään yrityksen suorittamista sijainnillisten asioiden, kuten paikallisen ympäristön, avulla. Vastaavasti piirremallin koulukunta on enemmän kiinnostunut yrittäjän ominaisuuksista menestyksen selittäjänä (ks. esim. Littunen ym. 1998).

Bull ja Willard (1993, 184) väittävät Schumpeterin (1936) määritelmän yrittäjästä olevan oikeanlainen: “An entrepreneur is the person who carries out new combinations, causing discontinuity”. Määritelmän mukaan yrittäjällä nähdään olevan uutta luovaa voimaa, joka kuitenkin väistämättä aiheuttaa aikaisemman toiminnan kuolemista. On myös mahdollista, että pyrkimys yrittäjä käsitteen tarkkaan määrittämiseen on johtanut yrittäjyystutkimusta väärään suuntaan. Bullin ja Willardin (1993) mukaan tutkijoiden tulisi keskittyä ennemminkin olennaiseen, yrittäjyyden ilmiön selittämiseen.

Edellä esitettyihin yrittäjyyden tutkimuksen koulukuntiin liittyen, tässä tutkimuksessa käsitellään yrittäjyysteorioita pääosin Littusen ym. (1998) jaottelun mukaisesti. Ensimmäiseksi tarkastellaan, trait model -koulukunnan näkökulmasta, yrittäjän ominaisuuksien vaikutusta yrityksen suorittamiseen ja lopettamiseen. Tämän jälkeen siirretään katse kontingenssiteorian mukaisesti paikalliseen ympäristöön. Viimeiseksi, yrittäjyyden ja johtamisen kirjallisuudessa, lähestytään lopettamisen ilmiötä johtamiseen liittyvän, resurssiperustaisen, näkökulman kautta.

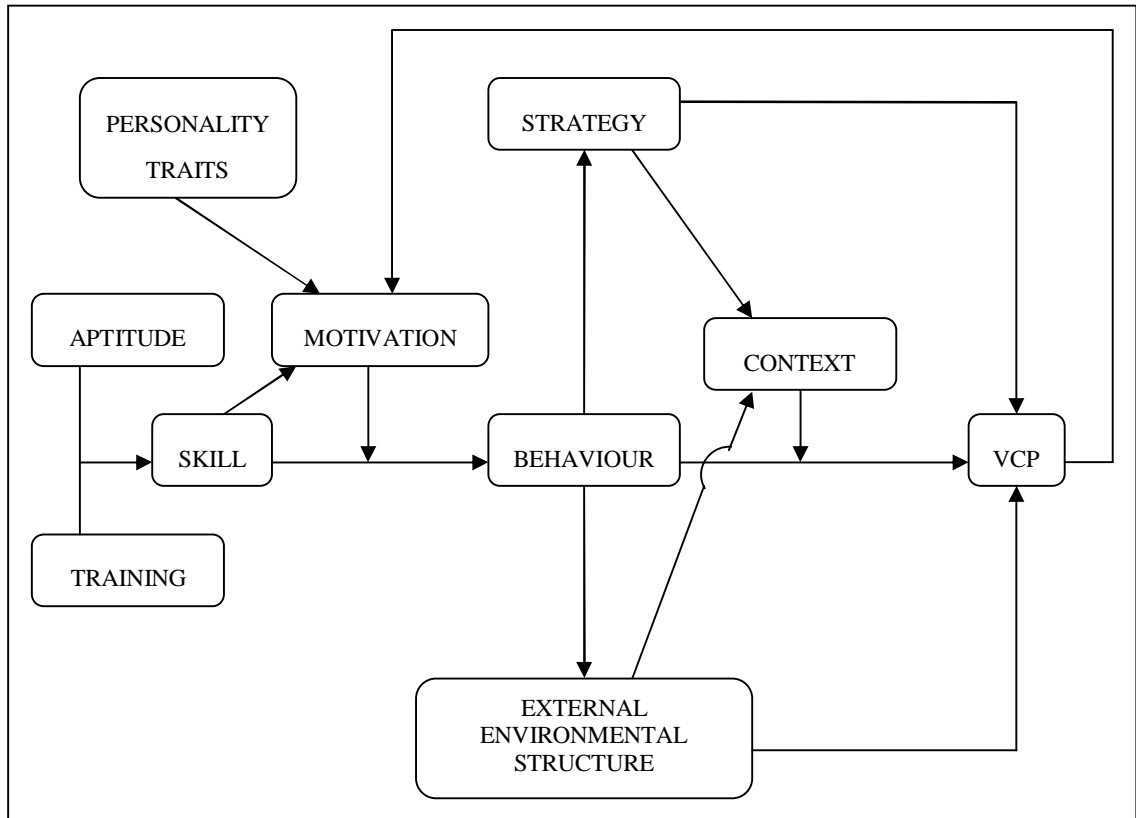
### ***3.3.1 Yrittäjän ominaisuudet***

Trait model -koulukunnan mukaiset tutkimukset ovat epäonnistuneet yrittäjän piirteiden ja yrityksen suorittamisen yhteyden todistamisessa. Viimeaikaisissa papereissa yhteyttä ei ole havaittu ja myös vanhemmissa tutkimuksissa relaatio on jäänyt heikoksi. Myös tutkimukset, joissa piirteiden lisäksi on tarkasteltu yrittäjän muita ominaisuuksia kuten aikaisempaa yrittäjäkokemusta ja koulutusta, ovat epäonnistuneet selittämään tutkittujen muuttujien ja yrityksen suorittamisen yhteyden. Herronin ja Robinsonin (1993, 282–283) mukaan yksi syy tähän on ymmärtämättömyys motivaation ja kykyjen vaikutuksesta yrittäjän käyttäytymiseen. Lisäksi, tutkijat ovat jättäneet huomioimatta vallitsevien



olosuhteiden vaikutukset yrityksen suorittamiseen, tutkineet yhteensopimattomia ja liian pieniä aineistoja, sekä käyttäneet termejä ja käsitteitä ristiriitaisesti (Herron & Robinson 1993).

Voittaakseen edellä kuvatut ongelmat ja vaikeudet, Herron ja Robinson loivat uuden, parannellun, mallin arvoa luovan suorittamisen tutkimiseen. Tämä paranneltu *value creation performance* (VCP) -malli (kuvio 6) perustui Sandbergin (1986) kehittämään alkuperäiseen VCP -malliin (Herron & Robinson 1993, 286–290).



Kuvio 6 Paranneltu VCP -malli (Herron & Robinson 1993, 290)

Parannellussa VCP -mallissa persoonallisuuden piirteet ja taidot vaikuttavat yrittäjän motivaatioon. Tätä kautta motivaatio ja taidot vaikuttavat suoraan yrittäjän käyttäytymiseen, joka taas vaikuttaa arvoa lisäävään suorittamiseen. Yrittäjän taidot koostuvat kyvykkyydestä ja harjoittelusta. Lisäksi, suorittaminen vaikuttaa taas takaisinpäin yrittäjän käyttäytymiseen. Edelleen, valitulla strategialla ja ulkoisella ympäristöllä on vaikutusta sijainnilliseen kontekstiin, joka vaikuttaa yrityksen menestymiseen. Herronin ja Robinsonin VCP -mallin keskeisenä sanomana voidaan pitää motivaation ja sijainnillisen kontekstin vaikutusta arvoa lisäävään suorittamiseen. Lisäksi, yrittäjän piirteitä tai ominaisuuksia tulisi tarkastella ennen kaikkea käyttäytymisen kautta (Herron & Robinson 1993).

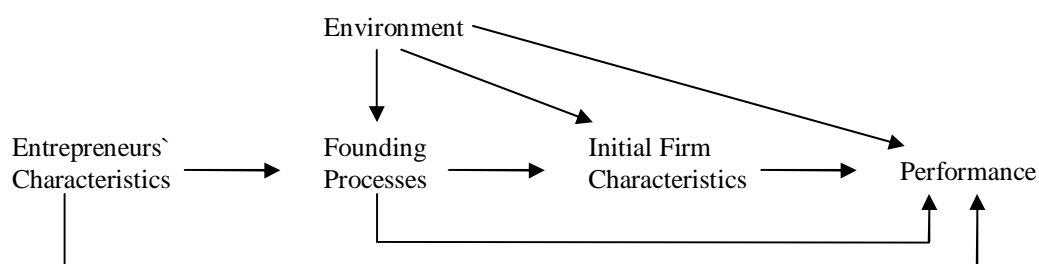
Parkkisen (1999) mukaan yrittäjän ominaisuudet, kuten koulutus, ikä, persoonallisuus, aikaisempi yrittäjäkokemus, henkilökohtaiset suhteet ja varallisuus, voivat vaikuttaa yrityksen perustamiseen ja lopettamiseen. Esimerkiksi yrittäjän korkeampi henkilökohtainen varallisuus vähentää lopettamisen riskiä. Yrittäjä voi käyttää varallisuuttaan lainojen takeena tai jopa varsinaisena rahoituksen lähteenä. Lisäksi, korkeamman varallisuuden omaava yrittäjä voi toimia markkinoilla kauemmin, kannattamattomasta yritystoiminnasta huolimatta. Parkkinen (1999) myös väittää, että nuoret (18–34 vuotta) korkean koulutuksen omaavat yrittäjät siirtyvät herkimmin yrittäjyydestä palkattuun työhön. Kansainvälisissä tutkimuksissa on myös saatu tuloksia, joiden mukaan korkeampi koulutus lisää todennäköisyyttä yrityksen perustamiseen. Vastaavaa korrelaatiota ei ole kuitenkaan Suomessa havaittu (ks. esim. Heinonen, Kovalainen & Pukkinen 2005; Hyrsky 2006). Littusen ym. (1998, 200) mukaan alhaisempi koulutus voi vähentää työllistymismahdollisuuksia ja toimia näin ollen yrittäjyyteen työntävänä tekijänä.

Ihmisen iän ja kokemusten karttuessa myös todennäköisyys yrittäjäksi ryhtymiseen kasvaa. Jossakin vaiheessa, keski-ikä jälkeen, vaikutus kääntyy kuitenkin päinvastaiseksi ja todennäköisyys yrityksen perustamiseen laskee. Samaan aikaan myös lopettamisen todennäköisyys kasvaa. Toisin sanoen nuoret henkilöt perustavat vähemmän yrityksiä kuin varttuneemmat, mutta eläkeiän lähestyessä yrityksiä perustetaan yhä harvemmin ja vastaavasti lopetetaan useammin. Nuoret myös siirtyvät vanhempia herkemmin yrittäjyydestä palkattuun työhön tai opiskelemaan (af Ursin 1998, 13).

Cooperin (1993, 249) mukaan aikaisemmat trait model -koulukunnan tutkimukset ja muu yrittäjän ominaisuuksia käsittelevä kirjallisuus on pääosin keskittynyt tutkimaan niitä muuttujia, jotka ovat helposti saatavilla ja -muokattavissa. Tämä on yksi syy siihen, että ominaisuuksia kuten ikä, sukupuoli ja koulutus on tutkittu melko paljon, kun taas yrittäjän motivaatiota ja käyttäytymistä on tarkasteltu verrattain vähän. Tämä siitä huolimatta, että juuri käyttäytymisen ja motivaation kautta voitaisiin päästä käsiksi todellisiin lopettamisen taustalla vaikuttaviin ominaisuuksiin (Cooper 1993).

### **3.3.2 Yrityksen paikallinen ympäristö**

Cooper (1993) pohti uusien yritysten menestymisen ennustamisen vaikeutta ja muodosti viitekehyksen tulevia tarkasteluja varten (kuvio 7). Hänen viitekehjässään yrittäjän ominaisuuksilla (entrepreneurs' characteristics) on vaikutusta yrityksen perustamisprosessiin (founding processes) ja tätä kautta lopulliseen suorittamiseen (performance). Lisäksi, perustamisprosessi vaikuttaa yrityksen alkuperäisiin ominaisuuksiin (initial firm characteristics) ja jälleen yrityksen menestymiseen. Cooperin viitekehyksen keskeisimpiä ajatuksia on kuitenkin yrityksen sisäisen- ja ulkoisen ympäristön suora vaikutus yrityksen perustamisprosessiin, ominaisuuksiin ja suorittamiseen.

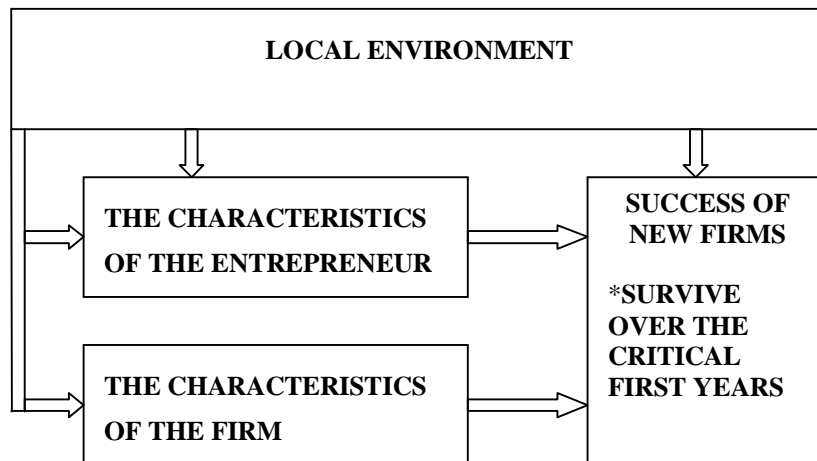


Kuvio 7 Viitekehys uusien yritysten menestymisen analysointiin (Cooper 1993, 243)

Cooperin (1993) mukaan ympäristöllä on voimakas vaikutus yritysten suorittamiseen ja merkittävintä vaikutus on uusien yritysten kohdalla. Uusilla yrityksillä on korkeampi riski epäonnistua ja lopettaa, koska niillä on tyypillisesti vain muutamia tuotteita tai palveluja, ne toimivat kapeilla markkinoilla ja niillä on yleensä vain vähän vaadittavia avainresursseja. Tämän vuoksi uudet yritykset ovat alttiimpia toimintaympäristössä tapahtuville muutoksille. On kuitenkin huomattava, että myös suuremmat ja vanhemmat yritykset voivat ”kaatua” jos ne kohtaavat äkillisiä muutoksia, jotka ovat niille liian suuria tai merkittäviä. Yhtä kaikki, Cooper kuitenkin toteaa että nykyinen tietämys, koskien yritysten suorittamisen ennustamista, on varsin rajallinen ja kyky ennustaa suorittamista melko heikko. Lisäksi, suorittamisen ennustamisessa käytettyjen muuttujien vaikutus voi vaihdella yritystyypeittäin, emmekä tiedä tarkkaan, sopivatko esimerkiksi selviytymistä selittävät muuttujat myös kasvun tai kannattavuuden ennustamiseen. Myös yrittäjien erilaiset tavoitteet, arvot ja käsitykset epäonnistumisesta ja menestymisestä vaikeuttavat ilmiön tarkastelua. Jonkin yrittäjän mielestä oma yritystoiminta voi olla lähes kannattamatonta ja epäonnistunutta hänen tavoitteisiinsa nähden, kun taas toinen yrittäjä olisi hyvinkin tyytyväinen hänen tilanteessaan (Cooper 1993, 241).

Littusen ym. (1998) mielestä yritysten toimintaa markkinoilla ei ole mielekästä tarkastella ottamatta huomioon yrityksen paikallista ympäristöä. Heidän mukaansa ympäristöllä on merkittävää vaikutusta kaikkiin yrityksiin ja eritoten uusiin. Uudet yritykset toimivat yleensä samanlaisissa maantieteellisissä ja kilpailullisissa ympäristöissä. Ne perustetaan tyypillisesti yrittäjän kotialueelle, ne ovat kooltaan pieniä ja markkinointi on alueellisesti keskittynyttä (Littunen ym. 1998, 191).

Littusen ym. (1998) viitekehyksessä menestymistä mitattiin selviytymisellä ensimmäisten kriittisten vuosien yli. He myös jakoivat paikallisen ympäristön vaikutukset kolmeen osaan (kuvio 8).



Kuvio 8 Uusien yritysten menestymistä selittävä viitekehys (Littunen ym. 1998, 191)

Ensiksi, paikallisella ympäristöllä on yleisiä edellytyksiä ja mahdollisuuksia, joita yrittäjällä on käytettävissään. Toiseksi, ympäristö vaikuttaa alueensa yritysten ominaisuuksiin ja viimeiseksi, ympäristö vaikuttaa myös yrityksiä johtaviin yrittäjiin. Littunen ym. (1998) mukaan paikallinen ympäristö vaikuttaa siis sekä yritysten että yrittäjien ominaisuuksiin. Tästä syystä ympäristön vaikutusta voidaan lähestyä yrityksiin ja yrittäjiin liittyvien ominaisuuksien kautta. Uusien yritysten menestyminen liittyy voimakkaasti yritysten käynnistämisvaiheeseen. Epäonnistuneissa yrityksissä alkuperäinen investointi oli huonosti ajoitettu ja suunniteltu. Riittämätön suunnittelu taas liittyy yrittäjän ominaisuuksiin, kuten alan työkokemuksen ja ongelmanratkaisutaitojen puutteeseen.

Littunen ym. (1998) painottivat myös tuotteiden ja palveluiden erilaistamisen merkitystä. Epäonnistuneiden yritysten tarjonta oli liian samankaltainen markkinoilla jo olevien yritysten kanssa, eivätkä ne pystyneet kontrolloimaan kilpailun vaikutusta. Vastavasti menestyneiden yritysten tuotteet ja palvelut olivat riittävän erilaisia ja ne pystyivät kilpailemaan ja jopa parantamaan asemaansa markkinoilla. He myös havaitsivat, että perheomisteiset yritykset selvisivät ensimmäisistä, kriittisistä, elinvuosista todennäköisemmin kuin muut. Tätä voidaan perustella muun muassa yrittäjien suuremmalla sitoutumisella yritystoimintaan.

Kuten edellä on esitetty, yrityksen fyysisellä sijainnilla ajatellaan tyypillisesti olevan merkitystä yrityksen suorittamiseen. Yksi argumentti tämän näkökulman puolesta liittyy alueiden erilaisiin ominaisuuksiin. Esimerkiksi erilaisten resurssien saatavuus ja liikkuvuus vaihtelee alueittain. Joillakin alueilla työvoiman ja pääomien liikkuvuus voi olla suurempaa, joka edelleen luo alueelle epävakautta. Lisäksi, työvoiman koulutuksen ja osaamisen taso voi vaihdella alueiden välillä; joillakin alueilla työvoima voi olla työtaidoiltaan hyvin homogeenista, kun taas toisilla alueilla riittää ammattitaitoisia työnteki-

jöitä runsaasti eri alojen yritysten käyttöön. Edelleen, työvoiman yleinen saatavuus ja kustannus voi vaihdella merkittävästi (Carter ym. 1995, 25).

Littunen ym. (1998) havaitsivat, että suurin osa uusista yrityksistä perustetaan erilaisiin palvelu- ja kasvukeskuksiin, joissa infrastruktuuri ja tuotantorakenne ovat kaikkein kehittyneimpiä. Kuitenkin myös suhteelliset lopettamismäärät ovat tällaisilla alueilla suurempia. Korkeampia lopettamislukuja voidaan perusteella mm. alhaisemmilla markkinaesteillä (entry barriers). Markkinat, joilla on alhaiset esteet ja joille voi helposti perustaa uusia yrityksiä, houkuttelevat paljon uusia yrittäjiä ja samalla myös yrittäjiä puutteellisilla tiedoilla ja taidoilla.

Alueiden poliittinen ja sosiaalinen ilmapiiri vaikuttaa aloittaneiden ja lopettaneiden yritysten määrään olemassa olevien taloudellisten instituutioiden ja kulttuurin kautta. Nämä seikat heijastavat alueen kollektiivista tahtoa kantaa yrittäjyyden synnyttämiä riskejä (ks. esim. Kanninen 1998, 107). Kaupungeissa ja muissa suurissa keskuksissa yritysten tarvitsemat resurssit ovat yleensä helposti saatavilla. On olemassa työvoimaa, pääomia, raaka-aineita ja muun muassa erilaista tieto-taitoa. Myös asiakkaat ja erilaiset yrittäjää auttavat palvelut ovat lähellä. Verkostoitumista, joka liittyy läheisesti urbanisaatioon, pidetään yrittäjyyteen kannustavana tekijänä. Kun yrittäjällä on toimivat suhteet alueensa erilaisiin auktoriteetteihin, kuten päätöksentekijöihin ja omiin kilpailijoihinsa, vähentää se yrityksen lopettamisriskiä (ks. esim. Neilimo & Salmi 1999).

Toimintaympäristön muuttuessa yrityksen tulisi mukautua ja kehittää toimintaansa uusien vaatimusten mukaisiksi. Lisäksi, kilpailun kiristyessä, yritysten tulisi pystyä erikoistumaan, erottautumaan ja tekemään yhteistyötä tai jopa liittoja kilpailijoidensa kanssa. Ympäristön keskeisestä vaikutuksesta huolimatta yrityksen perustamis- tai lopettamispäätös on aina yhden tai useamman yrittäjän henkilökohtainen päätös. Tästä syystä yrityksen suorittaminen riippuu kuitenkin hyvin paljon yrittäjän henkilökohtaisesta kokemuksesta ja taidoista (Littunen ym. 1998, 200). Yrittäjän kokemusta ja taitoja voidaan pitää myös yrityksen resursseina. Seuraavassa tarkastelussa tuodaan esille resurssiperustainen näkökulma lopettamisen ilmiöön.

### **3.3.3 Resurssiperustainen näkökulma**

Resurssiperustaisessa näkökulmassa yritys nähdään erilaisten heterogeenisten ja vaikeasti matkittavissa olevien kykyjen ja resurssien kasautumana (ks. esim. Aspelund, Berg-Utby & Skjevdal 2005; Amit & Thornhill 2003). Resurssit koostuvat kaikista yrityksen omistamista taloudellisista ja aineellisista tekijöistä. Vastaavasti kyvyt muodostuvat yritys-kohtaisista tiedoista, taidoista ja prosesseista, jotka ovat kehittyneet yrityksessä vuosien aikana. Näiden tekijöiden, resurssien ja kykyjen, avulla yrityksen tulisi luoda pysyvää kilpailuetua muihin toimijoihin nähden. Lisäksi, resurssiperustaisessa näkemyksessä

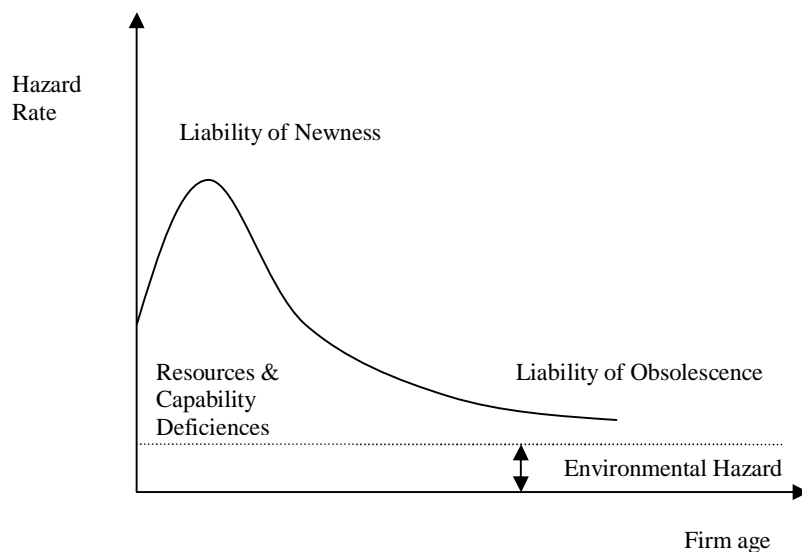
kilpailuetua voidaan luoda vain johtamisen kykyjen asettamissa rajoissa. Näin ollen myös johtamisen kyvykkyydellä voidaan luoda uutta ja pysyvää kilpailuetua (Amit & Thornhill 2003, 498).

Resurssiperustaista näkemystä on käytetty enemmän hyvin menestyneiden yritysten tutkimisessa, kuin lopettaneiden tai keskimääräistä heikommin suoriutuneiden tarkasteluun (Amit & Thornhill 2003, 498). Tästä huolimatta, Cooper ym. (1991) perustelivat muutamia seikkoja, miksi resurssiperustainen näkemys soveltuu hyvin muun muassa uusien yritysten suorittamisen arviointiin ja myös epäonnistumisen ennustamiseen. Ensiksi, uudet yritykset kärsivät usein resurssipulasta. Toiseksi, uusien yritysten johdolta puuttuu yleensä tarvittavaa kokemusta ja taitoa. Kolmanneksi, uudet yritykset ovat riippuvaisempia yrittäjän kyvyistä kuin suuremmat ja kauemmin toimineet. Neljänneksi, samalla alueella ja toimialalla toimivien yritysten menestyminen vaihtelee huomattavan paljon ja viimeiseksi, resurssiperustaiset ennustamismallit tutkivat yritysten suorittamista sellaisten muuttujien avulla, jotka on helppo todentaa ennen merkittävien investointien tekemistä (Cooper ym. 1991, 68).

Positiivinen operatiivinen kassavirta on tärkeää kaikille yrityksille, mutta elintärkeää se on ennen kaikkea uusille tulokkaille. Kyky luoda positiivista kassavirtaa muodostuu hyvin johdettujen resurssien ja kykyjen yhdistelmästä. Täten, resurssien ja kykyjen jatkuva kehittäminen tuo yritykselle kilpailuetua ja suojaa sitä myös vanhuuden rasitteilta (*liability of obsolescence*)<sup>10</sup> (Amit & Thornhill 2003, 498–499). Kuviossa 9 esitetään yritysten iän ja lopettamismäärien tyypillinen suhde. Toiminnan alkuvaiheiden aikana yritys kärsii resurssien ja kykyjen puutteesta (*liability of newness*). Myöhemmin, jos yritys voittaa em. puutteiden tuomat vaikeudet ja välttää lopettamisen, resurssien ja kykyjen riittämättömyys alkaa vähetä ja yrityksen selviämisen todennäköisyys kasvaa (Amit & Thornhill 2003, 499).

---

<sup>10</sup> *Liability of obsolescence* -käsitteellä tarkoitetaan sitä, että yrityksen kyky reagoida toimintaympäristön muutoksiin voi vähentyä yrityksen ikääntyessä ja siitä voi tulla vuosien jälkeen aikaisempaa ”kankeampi”.



Kuvio 9 Yrityksen ikä ja lopettamisen riski (Amit & Thornhill 2003, 499)

Ympäristön vaaralla (Environmental hazard) tarkoitetaan kuhunkin alueeseen liittyvää lopettamisen riskiä joka johtuu alueen ominaisuuksista. Tätä riskiä, joka tulee yrityksen ulkopuolelta, ei voida yrityksessä vähentää kehittämällä resursseja ja kykyjä (Amit & Thornhill 2003, 499).

Aspelund ym. (2005) tutkivat teknologiayrityksiä Skandinaviassa ja havaitsivat, että uusien yritysten selviytymistä voidaan selittää yritysten alkuperäisillä resursseilla. Selviytymisen kannalta on elintärkeää että näitä resursseja johdetaan yrityksen alkuvaiheiden aikana hyvin, ja että perustamisolosuhteet ovat riittävät ympäristön vaatimuksiin nähden. Aikaisessa vaiheessa tehdyt, yrityksen resursseja koskevat, strategiset päätökset rajoittavat myös yrityksen myöhempiä strategisia mahdollisuuksia. Tästä syystä yritykseen investoineiden aktiivinen rooli resurssien johtamisessa voi olla yrityksen alkuvaiheiden aikana tärkeää. Aspelund ym. (2005) eivät kuitenkaan löytäneet tukea väitteille, jonka mukaan aikaisempi yrittäjäkokemus lisäisi selviytymisen todennäköisyyttä. Tämän sijasta he väittävät, että yrityksen johdon kyvykkyyden määrä (competence density) on avaintekijä ja vaikuttaa suoraan yrityksen menestymiseen (Aspelund ym. 2005, 1343).

Amit ja Thornhill (2003) painottavat toimintaympäristössä tapahtuviin muutoksiin sopeutumisen tärkeyttä. Jos yritykset eivät pysty kehittämään resurssejaan ja kykyjään, niiden todennäköisyys lopettaa ja epäonnistua on suurempi. Lisäksi, heidän tuloksensa tukivat väitteitä, joiden mukaan selviytymistodennäköisyys vaihtelee toimialojen välillä (Amit & Thornhill 2003, 505). Bamfordin ym. (1997) mukaan uusien yritysten epäonnistumista voidaan ennustaa toimialakohtaisten ominaisuuksien avulla. Toimialoilla joilla toiminnan aloittaminen vaatii suuria investointeja, toiminta on keskittynyttä ja jär-

jestäytyntä, lopettamismäärät ovat pienempiä. Vastaavasti toimialoilla, joilla aloittamiskynnys on hyvin pieni eikä merkittäviä investointeja tarvitse tehdä, myös lopettamismäärät ovat suurempia (Bamford ym. 1997).

Cooper ym. (1991) loivat mallin uusien yritysten lopettamisen, selviytymisen ja kasvun ennustamiseen. Malli perustuu resurssiperustaiseen näkemykseen ja sisältää kolme osa-aluetta, jotka ovat: (1) yrittäjän kyvykkyys, (2) relevantit tiedot ja taidot ja (3) taloudellinen pääoma. Yrittäjän kyvykkyyttä mitattiin koulutustason sekä ammatti- ja johtamisen kokemuksen avulla. Vastaavasti merkityksellisiä tietoja ja taitoja lähestyttiin ammattimaisten neuvonantajien ja -konsulttien käytöllä, yrittäjän aikaisemmalla kokemuksella vastaavanlaisesta liiketoiminnasta ja yrityksen kumppaneiden osaamisella. Taloudellinen pääoma taas saatiin arvioimalla yritykseen, ensimmäisen myyntitapahtuman hetkellä, sitoutuneet pääomat. Cooper ym. (1991) havaitsivat että tutkittujen muuttujien vaikutus selviytymiseen oli erilainen kuin kasvuun. Tämä johtuu ilmiöiden erilaisesta stokastisesta prosessista. Täten muuttujat, joiden avulla voidaan selittää selviytymistä, eivät välttämättä sovellu kasvun tarkasteluun. He saivat kuitenkin tuloksia joiden mukaan kahdesta perustetusta, toisiaan vastaavista yrityksistä, yritys johon on sitoutunut alkuvaiheessa enemmän pääomia, selviää ja myös saavuttaa kasvua todennäköisemmin. Lisäksi, yrittäjän korkeampi koulutus lisäsi selviytymisen todennäköisyyttä, mutta ei kuitenkaan selittänyt sitä, miksi toiset yritykset kasvoivat ja toiset eivät. Myös perhepiirissä olevalla yrittäjäkokemuksella on merkitystä. Yrittäjien, joiden vanhemmat toimivat yrittäjinä, selviytymisen todennäköisyys on suurempi (Cooper ym. 1991, 68–72).

Myös teoriaa ihmis- ja sosiaalisesta pääomasta (the theory of human and social capital) on käytetty yhdessä resurssiperustaisen näkökulman kanssa lopettamisen tutkimiseen (ks. esim. Lee ym. 1998). Lee ym. (1998) tutkivat ihmis- ja sosiaalipääoman vaikutusta yritysten lopettamiseen (dissolution) Alankomaissa. He kuvailivat ihmispääoman (human capital) yrityksen kyvykkyudeksi tai kyvyttömyydeksi tuottaa laadukkaita palveluja. Tämä yrityksen kokonaiskyvykkyys koostuu kaikkien yrityksessä toimivien yksilöiden, työntekijöiden ja omistajien, kyvyistä. Sosiaalisella pääomalla taas viitattiin yrityksen suhteisiin paikalliseen ympäristöön, kumppaneihin ja asiakkaisiin. Lee ym. (1998) tutkivat tilitoimistoja ja muita kirjanpitoon ja laskentatoimeen erikoistuneita yrityksiä, jotka oli perustettu vuosina 1880–1990, ja havaitsivat, että yrityksen ihmis- ja sosiaalisella pääomalla on merkitystä yrityksen selviytymiseen. Erityisesti yrittäjän korkeampi ihmis- ja sosiaalinen pääoma lisäävät yrityksen selviytymismahdollisuuksia. Lisäksi, yritysostot, jakautumiset ja muut vastaavat yritystapahtumat hajauttavat olemassa olevaa pääomaa ja näin kasvattavat lopettamisen riskiä (Lee ym. 1998, 430–438).



### 3.4 Organisaatio- ja makrotaloudellinen kirjallisuus

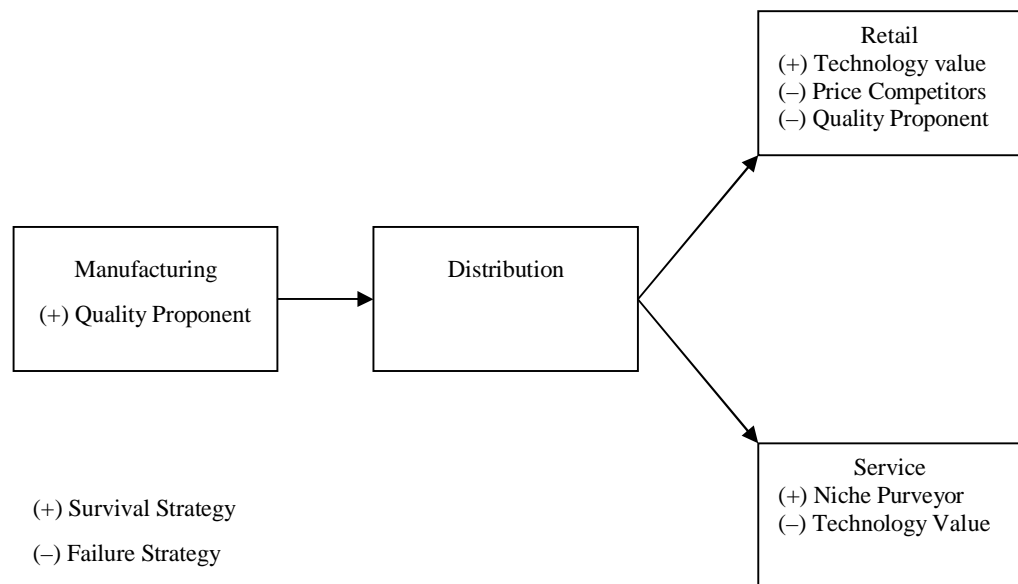
Suurin osa aikaisemmista tutkimuksista tukee väitettä, jonka mukaan uudet yritykset kärsivät yleensä pienuuden rasitteesta (*liability of smallness*<sup>11</sup>). Täten aloittavan yrityksen koolla on merkitystä yritysکوhtaisten tekijöiden vaikutusta lopettamiseen tutkittaessa. Yrityskokoa taas voidaan mitata esim. työllistävyydellä, liikevaihdolla tai sijoitetulla pääomalla. *Industrial organisation* -teorioiden mukaan pienet yritykset ovat altavastaisia toimialoilla, joilla suuruuden ekonomiasta on hyötyä. Pienillä yrityksillä on huommat yhteydet rahoitusmarkkinoihin ja siksi riski lopettaa on suurempi. Pienet yritykset myös häviävät todennäköisemmin kilpailun koulutetusta ja osaavasta henkilökunnasta (ks. esim. Strotmann 2007).

Strotmannin (2007) mukaan yrityksen perustamistavalla on vaikutusta yrityksen selviytymiseen. Kirjallisuus ei kuitenkaan ole tässä kohdin yksiselitteistä. Kahden tai useamman yrittäjän perustamilla yrityksillä voi olla parempi pääsy rahoitusmarkkinoille, mutta yksin perustettujen yritysten yrittäjät voivat olla sitoutuneempia yritystoimintaan. *Industrial organisation* -teorian mukaan uutuuden rasite (*liability of newness*) painottaa yrityksen ikää lopettamista selittävänä tekijänä. Lopettamisen riski on kaikkein suurin heti perustamisen aikoihin, jonka jälkeen se alkaa laskea (ks. esim. kuvio 9). Kaikki tutkimukset eivät kuitenkaan ole saaneet tämän kaltaisia tuloksia vaan perustuvat enemmänkin nuoruuden rasitteen (*liability of adolescence*) mukaiseen näkemykseen, jonka perusteella yrityksen lopettamisen riski kasvaa ja saavuttaa korkeimman tasonsa vasta muutaman vuoden kuluttua perustamisesta. Tämän jälkeen riski alkaa vähitellen laskea (Strotmann 2007, 88–89).

Carter ym. (1995) tutkivat uusien yritysten selviytymistä toimialan, valitun strategian ja sijoittumisen avulla. He jakoivat toimialat neljään osa-alueeseen, joita olivat: (1) tuotanto (manufacturing), (2) jakelu (distribution), (3) jälleenmyynti (retail) ja (4) palvelu (service) (kuvio 10).

---

<sup>11</sup> *Liability of smallness* -käsitteellä tarkoitetaan yrityksen selviytymisen todennäköisyyden kasvamista yhdessä yritykseen investoidun pääoman ja muiden resurssien kanssa.



Kuvio 10 Toimialat strategian mukaan (Carter ym. 1995, 37)

Carter ym. (1995) saivat selville, että tuotantoketjussa alempana olevien (downstream industries) jälleenmyynti- ja palveluyritysten toiminta oli eniten riippuvaista valitusta strategiasta. Jälleenmyynti toimialalla paras selviytymisstrategia oli painottaa teknologisia arvoja, kun taas kustannusjohtajuuden tai yksinomaan laadun tavoittelu johti huonompaan lopputulokseen. Palvelutoimialalla taas parhaiten menestyivät kapeaan markkinasektoriin keskittyneet yritykset. Edelleen, tuotannolliset yritykset selviytyivät todennäköisemmin valitsemalla laatuun keskittyvän strategian, mutta jakelutoimialalle ei löydetty ylivertaisen hyvää tai huonoa strategiaa (Carter ym. 1995).

Kuten edellä käydystä keskustelusta käy ilmi, industrial organisation -teoriat painottavat toimialojen ja yritysten ominaisuuksien merkitystä lopettamisen ilmiössä. Lisäksi, usein tarkastellaan toimialojen ja yritysten merkitystä paikalliselle ympäristölle ja vastaavasti ympäristön merkitystä toimialojen ja yritysten ominaisuuksiin (ks. esim. Strotmann 2007; Carter ym. 1995; Mata & Portugal 1994). Tässä tutkimuksessa, organisatio- ja makrotaloudellisen kirjallisuuden osalta, keskitytään pääosin yrityksen lopettamiseen vaikuttavien tekijöiden tutkimiseen, toimialan-, alueen- ja yrityksen ominaisuuksien avulla. Lisäksi tarkastellaan lyhyesti lopettamisen prosessia.

### 3.4.1 Yrityksen ominaisuudet

Strotmann (2007) tutki uusien yritysten selviytymiseen vaikuttavia tekijöitä Saksalaisten tuotannollisten yritysten avulla ja saavutti liability of smallness ja liability of adolescence -olettamuksien mukaiset tulokset. Lopettaneet yritykset kärsivät epäedullisesta laajuuden ekonomiasta ja keskimääräistä heikommasta johtamisesta. Liability of adolescence -käsitteen mukaisia tuloksia voidaan perustella yrittäjien korkeammalla motivaatiolla yritystoiminnan alussa, sekä sillä, että kaikkia resursseja ei käytetä ensimmäisten kuukausien aikana (Strotmann 2007, 100). Honjo (2000, 572) taas väittää, että yritykset, jotka eivät saavuta markkinoille riittävää kokoa, kohtaavat suuremman lopettamisen riskin. Tämä vaadittava koko vaihtelee eri toimialojen ja markkinoiden välillä. Myös Mata ja Portugal (1994) saavuttivat liability of smallness -käsitteen mukaisia tuloksia tutkiessaan Portugalilaisia vuonna 1984 perustettuja yrityksiä. Yritykset jotka olivat suurempia perustettaessa, pysyivät markkinoilla kauemmin. Lisäksi, heidän tutkimuksessaan yritykset, joilla oli kaksi tai useampi perustaja, lopettivat toimintansa epätodennäköisemmin kuin yksinperustetut.

Honjo (2000) tarkasteli uusien yritysten taloudellista menestymistä yritykseen sijoitetun oman pääoman avulla. Hänen mukaansa sijoitetulla pääomalla on suora yhteys lopettamisen todennäköisyyteen. Lienee tarpeetonta mainita, että vähäisempi pääoma johtaa Honjon (2000) tutkimuksen perusteella todennäköisemmin yrityksen lopettamiseen. Carter ym. (1995) korostaa, että tuotannolliset yritykset tarvitsevat pääsyä pääomamarkkinoille enemmän kuin yritykset jälleenmyynnissä tai palvelusektorilla. Täten pääsyä pääomamarkkinoille voidaan käyttää myös selittävänä muuttujana lopettamisen ja epäonnistumisen tutkimisessa. Laitinen (1992) taas loi mallin lopettamisen ennustamiseen, joka perustui uusien yritysten tilinpäätöksiin. Hänen mukaansa alhainen sijoitettu osakepääoma suhteessa yrityksen taseeseen muodostaa merkittävän lopettamisriskin. Toisin sanoen uusilla yrityksillä, joilla suhteellinen velkaantuneisuus on korkeampi, on myös suurempi todennäköisyys lopettaa.

Lopettamisen prosessi on verrattain monimutkainen tapahtuma, jonka kuvaamiseen ja tutkimiseen tarvitaan useita muuttujia ja jopa näkökulmia. Prosessi kuitenkin alkaa tyypillisesti liian heikosta vakavaraisuudesta. Taulukossa 4 on tiivistetty uusien yritysten lopettamisen prosessi (Laitinen 1992, 325–326).

Taulukko 4 Tiivistelmä uusien yritysten lopettamisen prosessista (Laitinen 1992, 326)

- 
1. Extremely high indebtedness (poor static solidity) and small size
  2. Too slow velocity of capital, too fast growth, too poor profitably (as compared to the budget), or some combination of them
  3. Unexpected lack of revenue financing (poor dynamic liquidity)
  4. Poor static liquidity and debt service ability (dynamic solidity)
- 

Kun yritys on perustettu, se on tyypillisesti hyvin pieni ja melko velkainen. Jos yrityksen vakavaraisuus on erittäin heikko, luo se mahdollisen lopettamisen riskin jo hyvin varhaisessa vaiheessa. Laitisen (1992) lopettamisen prosessissa velkainen yritys kohtaa joko liian hitaan pääoman kierron, liian nopean kasvun, liian huonon kannattavuuden tai jonkinlaisen yhdistelmän em. tekijöistä. Esim. liian nopea kasvu muodostaa riskitekijän, sillä se tarkoittaa tyypillisesti yrityksen lisävelkaantumista. Seuraavassa vaiheessa tulorahoituksen vähäisyys johtaa likvidiyden heikkenemiseen ja edelleen pitkäaikaisen lainoituksen maksukyvyttömyyteen. Selvitäkseen kasvaneista taloudellisista velvoitteistaan yritys joutuu tyypillisesti lainaamaan lisää rahaa, joka johtaa jälleen rahoituskulujen lisääntymiseen (Laitinen 1992, 326).

### 3.4.2 Toimialan ominaisuudet

Nopeasti kasvavilla toimialoilla, joilla on tilaa uusille yrityksille, yritysten odotettu elinikä on suurempi kuin vastaavasti hitaasti kasvavilla tai jopa taantuvilla, huonon kysynnän, toimialoilla. Lisäksi, toimialoilla joilla toimii ja jonne perustetaan vain vähän yrityksiä, yritykset lopettavat toimintansa keskimäärin epätodennäköisemmin (Mata & Portugal 1994, 242). Vastaavasti Honjon (2000) mukaan toimialoilla, joille perustetaan paljon yrityksiä, yritykset lopettavat nuorempina. Lopettamisen ja epäonnistumisen tutkimisessa yrityksen ikä ei kuitenkaan ole välttämättä kaikkein keskeisin muuttuja. Makrotaloudellisten vaikutusten huomioimiseksi voi tutkittavalla ajanjaksolla ja siihen liittyvillä suhdanteilla ja taloudellisella tilanteella olla tärkeämpi merkitys (Honjo 2000).

Yrityksen lopettamisriski on korkea sellaisilla toimialoilla joilla vaadittava tehokkuuden vähimmäiskoko, minimum efficient scale, (MES) on suuri. Tämä johtuu siitä, että tällaisella toimialalla kannattavasti toimiakseen yrityksen on oltava melko suuri, jotta se voi hyötyä suuruuden ekonomiasta eikä jää kilpailussa suurempien toimijoiden

”jalkoihin”. Kuten aikaisemman tarkastelun perusteella tiedetään, aloittavat yritykset ovat tyypillisesti hyvin pieniä. Vaikka MES -käsite on laajasti tunnustettu (ks. esim. Ilmakunnas & Topi 1999), esimerkiksi Mata ja Portugal (1994) eivät kuitenkaan löytäneet todisteita korkeamman MES -toimialan tuomasta lopettamisen riskistä.

Ilmakunnas ja Topi (1999) väittävät, että MES -vaikutus on yksiselitteinen yritysten lopettamiseen, mutta kuitenkin heikompi kuin perustamiseen. Toisin sanoen korkea MES -toimiala estää tehokkaammin uusien yritysten syntymistä kuin vastaavasti poistumista. Myös Ilmakunnaksen ja Topin (1999) mukaan toimialan kasvulla ja kannattavuudella on negatiivinen vaikutus lopettamiseen. Lisäksi, makrotaloudellisilla olosuhteilla on huomattava merkitys yritysten perustamiseen, mutta heikompi lopettamiseen. Muutokset rahantarjonnassa, korkotasossa tai esimerkiksi kansantulossa näyttävätkin vaikuttavan enemmänkin perustamismääriin. Heidän mukaansa myös työttömyydellä on pieni positiivinen vaikutus yritysten perustamiseen (Ilmakunnas & Topi 1999, 299–300).

Vaikka näyttääkin siltä, että makrotaloudellisilla olosuhteilla on enemmän merkitystä yritysten perustamiseen kuin lopettamiseen, ei niitä voida kuitenkaan pois sulkea lopettamisen ilmiön tarkastelussa. Tätä väitettä voidaan perustella mm. aloittamisen ja lopettamisen keskinäisellä yhteydellä, joka jaetaan tyypillisesti kolmeen vuorovaikutussuhteeseen: (1) kerroinvaikutukseen, (2) kilpailuvaikutukseen ja (3) Marshall-vaikutukseen (ks. esim. Johnson & Parker 1994, 283–285).

Ensinnäkin on kerroinvaikutusta, jonka mukaan perustettu yritys aiheuttaa lisää yritysten perustamisia ja toisaalta yrityksen lopettaminen lisää yritysten lopettamisia. Kerroinvaikutus ilmenee alueellisella tasolla tarkasteltuna muun muassa erilaisten yritystyyppäiden ja kauppakeskusten syntymisenä. Alueelle perustettu yritys houkuttelee paikalle lisää yrityksiä, jotka hyötyvät toistensa tuomista asiakasvirroista ja keskinäisistä kontaktiverkostoista. Vastaavasti yrityksen lopettaminen voi vähentää alueen vetovoimaa, työllisyyttä ja tulotasoa, aiheuttaen näin lisää yrityskuolemia tulevaisuudessa. Toiseksi on havaittu kilpailuvaikutusta, jossa alalla tapahtuvat yrityskuolemat tekevät tilaa uusille yrittäjille kilpailun vähenemisen ja muiden markkinoille tulon esteiden poistumisen kautta. Toisaalta myös alalle tulevat uudet, entistä paremmalla teknologialla varustetut, yritykset saavat aikaan tulevia yrityskuolemia sillä kysyntää ei riitä kaikille. Kolmanneksi on niin sanottua Marshall-vaikutusta, jonka mukaan yrityssyntymiä seuraavat luonnollisesti yrityskuolemat, sillä suuri osa uusista yrityksistä lopettaa vain muutamien toimintavuosien jälkeen. Marshall-vaikutusta esiintyy tyypillisesti yhtä aikaa kerroin- ja kilpailuvaikutusten kanssa (Johnson & Parker 1994, 283–285).

### 3.5 Laskentatoimen ja rahoituksen kirjallisuus

Kuten jo luvussa 3.1 todettiin, konkurssit tuovat tullessaan merkittäviä taloudellisia menetyksiä yritysten sidosryhmille, kuten omistajille, työntekijöille ja asiakkaille. Jos konkurssit voitaisiin ennustaa nykyistä paremmin, voitaisiin saada huomattavaa taloudellista etua käynnistämällä tarvittavat toimenpiteet riittävän ajoissa. Tästä johtuen, konkurssien ennustamisesta on tullut merkittävä tutkimusalue laskentatoimen ja rahoituksen piirissä. Lisäksi, lopettamisen ennustamista yleensä, voidaan pitää yhtenä laskentatoimen ja rahoituksen kirjallisuuden keskeisimmistä lopettamisen ilmiötä lähestyvistä osa-alueista (ks. esim. Wu 2004).

Beaverin urauurtavan, vuonna 1996 julkaistun, *Financial Ratios as Predictors of Failure* -artikkelin jälkeen konkurssitutkimusten määrä on kasvanut merkittävästi. Tutkimuksiin on vaikuttanut jatkuvasti kasvava, tutkijoiden saatavilla oleva, yritysdata ja kehittyneet menetelmät. Tästä huolimatta suurin osa 35 vuoden aikana tehdyistä tutkimuksista perustuu muutamaa keskeisiin, jo melko iäkkäisiin papereihin. Tällaisia tutkimuksia ovat muun muassa Altmanin *Financial Ratios, Discriminant Analysis and the Prediction of Corporate Bankruptcy* (1968) ja Ohlsonin *Financial Ratios and the Probabilistic Prediction of Bankruptcy* (1980) (Dewaelheyns & Van Hulle 2006, 909).

Laskentatoimen ja rahoituksen alojen konkurssitutkimukset voidaan jakaa kahteen osaan, joita erottaa toisistaan erilainen näkökulma lopettamiseen. *Time-series* -tutkimukset yrittävät selittää miksi yritykset epäonnistuvat (*failure explanation*) tarkastelemalla lopettamiseen johtavaa prosessia. Vastaavasti *cross-sectional* -tutkimukset pyrkivät ennustamaan lopettamista (*failure prediction*) tarkastelemalla sekä toimivia, että lopettaneita yrityksiä. Julkaistujen *cross-sectional* -tutkimusten määrä on kuitenkin huomattavasti suurempi. Toisin sanoen tutkijat ovat olleet enemmän kiinnostuneita lopettamisen (tyypillisesti konkurssien) ennustamisesta kuin lopettamisen ilmiön selittämisestä. Tätä voidaan kuitenkin perustella voimakkaalla taloudellisilla insentiivillä konkurssien ennustamiseen (Cybinski 2001, 29–30). Seuraavassa tarkastelussa käydään lyhyesti läpi laskentatoimen ja rahoituksen näkökulma lopettamisen ilmiöön. Esityksen pääpaino on lopettamisen ennustamisessa, joka on tähän mennessä hallinnut alan kirjallisuutta.

#### 3.5.1 Epäonnistumisen ennustaminen konkurssitutkimuksissa

Aikaisemmissa tutkimuksissa on käytetty lukuisia erilaisia malleja konkurssien ennustamiseen. Aziz ja Humayon (2006) jakoivat mallit kolmeen osaan pääasiallisen tutkimustoiminnon ja -tavoitteiden mukaan (taulukko 5).

Taulukko 5 Ennustemallien kategorisointi (Aziz &amp; Humayon 2006, 19)

<i>Model category</i>	<i>Main features</i>
Statistical models	Focus on symptoms of failure Drawn mainly from company accounts Could be univariate or multivariate (more common) in nature Follow classical standard modeling procedures
Artificially intelligent expert system models (AIES)	Focus on symptoms of failure Drawn mainly from company accounts Usually, multivariate in nature Result of technological advancement and informational development Heavily depend on computer technology
Theoretical models	Focus on qualitative causes of failure Drawn mainly from information that could satisfy the theoretical argument of firm failure proposed by the theory Multivariate in nature Usually employ a statistical technique to provide a quantitative support to the theoretical argument

Tilastollisten mallien (Statistical models) kategoria pitää sisällään klassiset sovellukset kuten *Multiple Discriminant analysis (MDA)*, *Logit-*, *Probit-* ja *Univariate* mallit, sekä lineaariset todennäköisyys mallit. Nämä mallit perustuvat tyypillisesti taloudellisten tunnuslukujen ja tilinpäätösinformaation käyttöön. Lisäksi, tilastolliset mallit keskittyvät yleensä konkurssien ensioireiden havaitsemiseen ennen lopettamista ja voivat olla luonteeltaan joko yhtä tai useampia muuttujia selittäviä. Niitä on myös käytetty historiallisesti eniten; 64 % tehdyistä tutkimuksista on luottanut tilastollisiin malleihin lopettamista tarkasteltaessa (Aziz & Humayon 2006, 19–26).

Balcaen ja Ooghe (2006) jakoivat klassiset tilastolliset mallit neljään osaan, joita ovat: (1) *univariate analyysit*, (2) *risk index* -mallit, (3) *MDA* ja (4) *conditional probability* -mallit. Heidän mukaansa mallit sisältävät kuitenkin ongelmia kuten ylimallinnus ja lopettamisen tai epäonnistumisen määrittäminen. Ylimallinnus voi johtaa harhaanjohtaviin tuloksiin, sekä sellaisiin johtopäätöksiin jotka ovat hyvin otoskohtaisia, huonosti siirrettävissä olevia ja epävakaita. Mallit voivat myös perustua epävakaisiin ja epäluotettaviin otoksiin, joka edelleen heikentää tulosten käytettävyyttä ja hyödyllisyyttä, sekä heikentää mallin ennustevoimaa. Balcaen ja Ooghe (2006) myös muistuttavat, että ei ole olemassa konsensusta siitä, mitkä ovat parhaat muuttujat epäonnistumisen tai lopettamisen ennustamisessa (Balcaen & Ooghe 2006, 86–87).

AIES -mallit (ks. taulukko 5) ovat kehittyneet yhdessä tietokoneiden ja niihin liittyvien sovellusten kehityksen kanssa. Yhä tehokkaammat tietokoneet ja älykkäämmät sovellukset ovat mahdollistaneet hyvinkin monimutkaisten mallien luomisen ja käytön. Näitä malleja ei voitaisi käytännössä soveltaa ilman tapahtunutta teknologista kehitystä.

AIES -mallien pääperiaate on jatkuva kehittyminen ja parantaminen. Mallien pitäisi pystyä oppimaan aikaisemmista tuloksista ja kehittämään itse itseänsä kohti parempia ennustetuloksia. Käytetyin AIES -malli on *Neural networks* (NN). NN mahdollistaa suurten tietomäärien (the input) prosessoinnin, jonka jälkeen lopputuloksena saadaan yrityksille lopettamisen todennäköisyydet (the output) (Aziz & Ooghe 2006, 19–21).

Teoreettiset mallit (Theoretical models) (ks. Taulukko 5) taas perustuvat aikaisempaan teoriaan ja tyypillisesti kvalitatiiviseen näkökulmaan epäonnistumisen tarkastelussa. Tästä huolimatta muodostetut teoriat testataan yleensä tilastollisin menetelmin. Azizin ja Ooghen tutkimuksen mukaan yleisimmin käytetty teoreettinen malli on *Balance sheet decomposition measures* (BSDM). BSDM:n avulla pyritään ennustamaan tulevaa taloudellista ahdinkoa tarkastelemalla muutoksia taselaskelmassa (Aziz & Ooghe 2006, 21–22).

### 3.5.2 *Ei-taloudellinen informaatio epäonnistumisen tutkimisessa*

Konkurssitutkimuksissa on yleensä käytetty tilinpäätöstietoja ja muita taloudellisia tunnuslukuja konkurssien ennustamiseen. Mallit, joissa ainoana selittävinä muuttujina on käytetty taloudellisia tunnuslukuja, ovat saaneet viimeaikoina osakseen voimakasta kritiikkiä ja vaihtoehtoisia malleja on esitetty yhä kasvavassa määrin (ks. esim. Dewaelheyns & Van Hulle 2006; Wu 2004; Gadenne & Iselin 2000).

Wu (2004) käytti kolmea ei-taloudellista ja 18 taloudellisiin tunnuslukuihin liittyvää muuttujaa tutkiessaan ennustamistarkkuuksia. Taloudelliset tunnusluvut valittiin faktorianalyysillä (factor analysis), jonka avulla merkittävimmät tekijät saatiin selville. Ei-taloudellisiksi muuttujiksi valittiin (1) hallituksen vaihtuvuusaste (board holding ratio), (2) vaihtaako yritys ulkopuolista tilintarkastajaa ja (3) osakekurssin kehitys (stock price trend). Hallituksen vaihtuvuusasteella yritettiin heijastaa muutoksia yrityksen omistusrakenteessa ja vastaavasti tilintarkastajan vaihtamisen odotettiin heijastavan ongelmia yritystoiminnassa. Osakekurssin kehityksellä taas tavoiteltiin yrityksen mittaushetken suorittamisen parempaa huomioon ottamista. Tulisihan osakekurssin ennustaa juuri sillä hetkellä yrityksen nykyistä ja odotettavissa olevaa tuloksentelekyä. Wu (2004) tutki epäonnistumisen ennustamista kolmessa vaiheessa; vuotta, kahta ja kolme vuotta ennen todellisen konkurssin tapahtumista. Hän saavutti tuloksia jotka ovat pääosin yhteneväisiä aikaisemman teorian kanssa; käyttämällä ei-taloudellisia muuttujia taloudellisten lisäksi, voidaan ennustetarkkuutta parantaa. Ottamalla myös ei-taloudelliset muuttujat mukaan hän sai ennustetarkkuuksiksi 87,10 % (vuotta ennen konkurssia), 77,42 % (kaksi vuotta ennen konkurssia) ja 72,58 % (kolme vuotta ennen konkurssia) Vastaavat prosentit pelkillä taloudellisilla muuttujilla olivat 79,03, 77,42 ja 66,13 (Wu 2004, 196–201). Ei-taloudellisten muuttujien lisäksi, ennustemallien tarkkuutta voidaan



mahdollisesti parantaa huomioimalla yritysryhmien ja konsernien sisäiset pääomamarkkinat.

Useimmat konkurssitutkimukset olettavat, että yritykset ovat yksinäisiä toimijoita vaikka ne todellisuudessa ovat usein osa jotakin yritysryhmää, liittoutumaan tai jopa konsernia. Dewaelheynsin ja Van Hullen (2006) mukaan näiden ryhmäsiteiden ja sisäisten pääomamarkkinoiden huomiotta jättäminen voi vähentää ennustemallien tarkkuutta. He havaitsivatkin, että erilaisten ryhmäsiteiden vaikutus voidaan nähdä muun muassa vaikuttavuutta, suorittamista, kokoa, tehokkuutta ja likvidiyyttä kuvaavien taloudellisten tunnuslukujen kautta. Toisin sanoen yritysryhmän tai konsernin taloudellinen tila vaikuttaa tässä ryhmässä olevan yksittäisen yrityksen mahdollisuuksiin selvitä. Esimerkiksi taloudellisesti hyvässä kunnossa oleva konserni voi tukea vaikeuksissa olevaa tytäryhtiötään. Lisäksi, tuki tytäryhtiölle on sitä todennäköisempää mitä lähempänä konsernin ydinliiketoimintaa tytär toimii. Vastaavasti ydinliiketoiminnan ulkopuolella olevat tytäryhtiöt saavat taloudellista tukea epätodennäköisemmin ja joutuvat useammin lopetuiksi tai myydyiksi (Dewaelheyns & Van Hulle 2006). Ennustemallien tarkkuutta ei kuitenkaan välttämättä paranneta lisäämällä jatkuvasti tutkittavia muuttujia. Vastaavasti myös päätöksentekijöiden päätösten laatu voi laskea, jos taloudellisen informaation määrää kasvatetaan liikaa.

Gadenne ja Iselin (2000) tutkivat informaation määrän vaikutusta pankkiirien ja mallien ennustamistarkkuuteen. Informaatiotason osatekijöitä olivat epävarmuus, informaation määrä ja kokonaisdatan määrä. Informaation määrällä tarkoitettiin merkityksellistä tietoa, kun taas kokonaisdata sisälsi kaiken mahdollisen tiedon. Kun kokonaisdatan määrää kasvatettiin, pankkiirien ennustetarkkuus heikkeni suhteessa mallien tarkkuuteen. Tämä johtui kasvaneesta informaatiokuormituksesta, jota pankkiirit eivät kyenneet enää tehokkaasti arvioimaan. He suosittelivatkin tilastollisten ennustemallien käyttöä kun tietomäärä kasvaa verrattain suureksi. Lisäksi, rahoitusmarkkinoilta ja muista eri lähteistä saatavilla, yritysistä koskevilla, tiedoilla voidaan mahdollisesti parantaa ennusteita (Gadenne & Iselin 2000). Laskentatoimen ja rahoituksen kirjallisuudessa on myös yritetty ennustaa selvitystilaan joutuneiden yritysten lopettamismuotoja.

Yrityksen selvitystila voi päättyä käytännössä kolmella tavalla; yritys ostetaan, se fuusioituu tai poistuu markkinoilta konkurssin kautta. On melko selvää, että jälkimmäisessä tapauksessa taloudelliset seuraukset ovat kaikkein huonoimmat. Barniv, Agarwal ja Leach (2002) tutkivat 237 yrityksen otosta, joista 69 meni konkurssiin, 119 fuusioitui ja 49 ostettiin. He rakensivat kymmenen osatekijän mallin, joka sisälsi viisi taloudellista ja viisi ei-taloudellista muuttujaa. Mallin ja logistisen regression avulla Barniv ym. (2002) onnistuivat ennustamaan lopettamismuodon oikein 61,6 % yritykselle. Vastaavasti 75,1 % ennustetarkkuus saavutettiin kaksiryhmäisessä tarkastelussa, vertaamalla ostettuja ja fuusioituneita konkurssiin menneisiin yrityksiin. Tulokset olivat kuitenkin ennustetarkkuudeltaan heikompia kuin tavallisissa konkurssitutkimuksissa. Selvitystilan

lopullista päättymismuotoa voikin olla vaikeampaa ennustaa, kuin pelkästään sitä, ajautuuko yritys konkurssiin vai ei (Barniv ym. 2002).

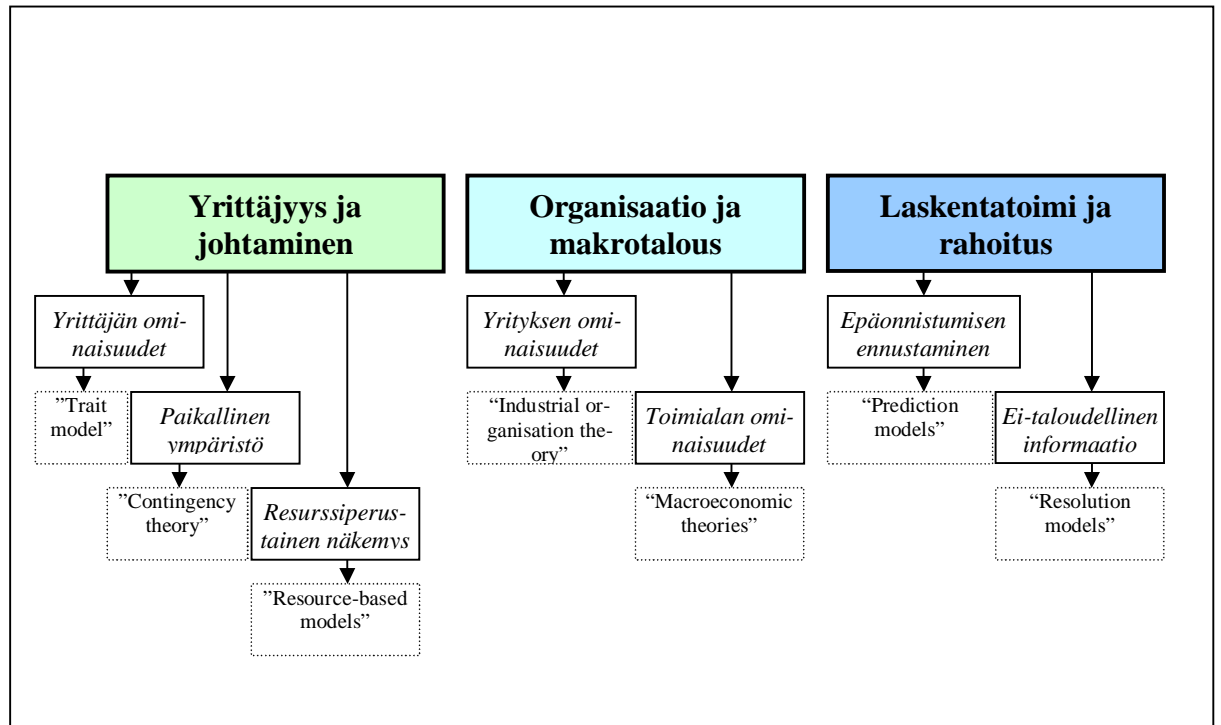
### 3.6 Viitekehyksen tiivistelmä

Tämän luvun tarkoituksena on tiivistää luvuissa 3.1–3.5 käyty keskustelu ja näin muodostaa helposti ymmärrettävä ja selkeä viitekehys myöhempää tutkimusta varten. Kuten jo aikaisemmin mainittiin, muodostettu teoreettinen viitekehys toimii perustana tuleville tarkasteluille. Luvuissa 4 ja 5 saavutettuja tuloksia tullaan vertaamaan viitekehykseen varsinaisten johtopäätösten muodostamiseksi. Lisäksi, viitekehystä on hyödynnetty muun muassa aineistojen keräämisessä ja analysoinnissa. Seuraavassa esitetään lyhyesti lopettamisen ilmiöön liittyvät keskeiset näkökulmat ja teoriat.

Yritysten lopettamiseen tai epäonnistumiseen liittyvissä tutkimuksissa on käytetty hyvin erilaisia aineistoja ja näkökulmia. Osa tutkimuksista pohjautuu laajoihin yritystietokantoihin, jotka sisältävät kaikki toimialalta tai alueelta poistuneet yritykset. Tällöin voidaan puhua puhtaasta exit -tutkimuksesta. Kun halutaan kohdistaa tutkimus tarkemmin epäonnistumisiin tai ns. todellisiin lopettamisiin, joudutaan aineistoa käsittelemään edelleen tai keräämään se kokonaan uudelleen. Aineistosta joudutaan tällöin karsimaan yritykset joita ei voida pitää epäonnistumisina tai todellisina lopettamisina. Tyypillisesti business failure, firm failure tai real exit -käsitteillä tarkoitetaan yrityksiä, jotka ovat menneet konkurssiin tai ovat lakanneet kannattamattomina. Tällöin puhtaasta exit -tietokannasta joudutaan poistamaan fuusioituneet, lakanneet, myydyt ja yhtiömuotoaan vaihtaneet yritykset, sekä muut, joita ei voida pitää todellisina lopettamisina. Lisäksi, melko suuri osa lopettamisista on eräänlaisia tilinpäätöspoistoja, jossa yritys poistetaan rekisteristä jos se ei ole toimittanut vaadittavia dokumentteja rekisterinpitäjälle määräajassa (yleensä 10 vuotta). Tällaisten yritysten kohdalla tutkijan on tehtävä jako todellisiin lopettaneisiin ja yrityksiin, joilla ei käytännössä koskaan edes ollut merkittävää liiketoimintaa.

Edellä mainituilla aineistovalinnoilla ja -käsitteilyillä voidaan saada merkittävästi erilaisia tuloksia aineistoja analysoitaessa. Tästä syystä on ensiarvoisen tärkeää tietää eri käsitteiden taustalla vaikuttavat tekijät, aineistojen koostumus ja valintaperusteet. Edelleen, johtuen eroavaisuuksista tilastoinneissa ja rekistereissä, sekä vaikeudesta määrittellä todellisten lopettaneiden yritysten joukkoa, käytetään todellisen lopettamisen tutkimiseen usein pelkästään konkurssiin menneitä yrityksiä. Tällöin aineiston muodostaminen voi olla helpompaa ja yksiselitteisempää. Toki, tällöin rajataan tarkastelun ulkopuolelle suuri määrä todellisia epäonnistumisia. Seuraavaksi tarkastellaan tutkimuksen varsinaisen teoreettisen viitekehyksen muodostumista.

Tutkimuksen teoreettinen viitekehys muodostuu yritysten lopettamista ja epäonnistumista käsittelevästä keskeisestä kirjallisuudesta. Tämä kirjallisuus on jaettu tässä tutkimuksessa kolmeen osaan, joita ovat: (1) yrittäjyyden ja johtamisen kirjallisuus (2) organisaatio- ja makrotaloudellinen kirjallisuus ja (3) laskentatoimen ja rahoituksen kirjallisuus (kuvio 11).



Kuvio 11 Tiivistelmä teoreettisen viitekehyyksen pääkomponenteista.

Yrittäjyyden ja johtamisen kirjallisuus koostuu yrittäjän ominaisuuksia, yrityksen paikallista ympäristöä ja resurssiperustaista näkemystä tutkivista ja käyttävistä artikkeleista. Yrittäjän ominaisuuksissa päähuomio kohdistuu trait model -koulukunnan tutkimuksiin, joissa tavoitteena on yrittäjän ominaisuuksien ja piirteiden avulla selittää epäonnistumisia. Vaikka on melko selvää, että yrittäjällä on merkitystä yrityksen selviytymiseen ja suorittamiseen, ei ole olemassa yhtä, laajasti hyväksyttyä, teoriaa ominaisuuksista, jotka edesauttavat hyvää tai huonoa menestystä. Tästä huolimatta esimerkiksi henkilökohtaisella varallisuudella, koulutuksella ja iällä voi olla vaikutusta lopettamiseen; tulokset eivät kuitenkaan ole yhteneväisiä.

Kontingenssiteorian (contingency theory) avulla pyritään selittämään ja ymmärtämään paikallisen ympäristön vaikutusta yritysten suorittamiseen. Tämä vaikutus on tyyppillisesti kaikkein suurin melko uusiin tai pieniin yrityksiin. Lisäksi, paikallinen ympäristö voi vaikuttaa yritysten perustamiseen ja tätä kautta yrityksen alkuperäisiin ominaisuuksiin ja edelleen tulevaan suorittamiseen. Myös vanhemmat yritykset voivat epäon-

nistua jos ne kohtaavat toiminataympäristöissään voimakkaita muutoksia, joihin ne eivät pysty riittävän hyvin reagoimaan ja sopeutumaan. Yritysten tulisikin kyetä muuttumaan ja kehittymään yhdessä ympäristönsä vaatimusten kanssa. Muita yritysten menestymiseen vaikuttavia tekijöitä ovat muun muassa alueen poliittinen ja sosiaalinen ilmapääri, väestörakenne ja -määrä, kilpailijat, asiakkaat ja avainresurssien, kuten koulutetun työvoiman, saatavuus.

Resurssiperustaisessa näkökulmassa yritys nähdään erilaisten kykyjen ja resurssien kasautumana. Yritykset kärsivätkin alkuaikoinaan tyypillisesti näiden kykyjen ja resurssien puutteesta, joka taas lisää niiden riskiä epäonnistua. Toisin sanoen erilaisten resurssien ja kykyjen parempi saatavuus voi vähentää epäonnistumisen riskiä. Lisäksi, resurssiperustainen näkemys painottaa yrityksen muuntautumiskykyä. Jos yritys ei pysty kehittämään resurssejaan ja kykyjään, sen todennäköisyys epäonnistua kasvaa. Myös resurssien ja kykyjen johtaminen, erityisesti yrityksen alkuvaiheiden aikana, voi olla olennaista menestymisen kannalta.

Tässä tutkimuksessa organisaatio- ja makrotaloudellinen kirjallisuus koostuu lähinnä industrial organisation -teorian ja makrotaloudellisten teorioiden mukaisista näkemyksistä. Industrial organisation -teoria pitää sisällään muun muassa käsitteet liability of smallness ja -newness. Liability of smallness -teorian mukaan yrityksen perustamiskoolla on keskeinen merkitys yrityksen ominaisuuksien vaikutusta epäonnistumiseen tutkittaessa. Pienet yritykset ovat altavastaisia kilpailussa, jossa laajuuden ekonomialla on merkitystä. Liability of newness -teorian mukaan taas yrityksen riski epäonnistua on suurin heti perustamisen aikaan; tämän jälkeen riski alkaa hiljalleen vähetä.

Makrotaloudelliset teoriat painottavat alueiden ja toimialojen merkitystä yritysten lopettamismääriin. Nopeasti kasvavilla toimialoilla, ja markkinoilla joille perustetaan verrattain vähän yrityksiä, yritysten odotettavissa oleva elinikä on suurempi. Vastaavasti toimialoilla, joille perustetaan paljon yrityksiä, yritykset lopettavat keskimäärin nuorempina. Lisäksi, alueiden makrotaloudellisilla olosuhteilla, kuten korkotasolla ja rahan tarjonnalla, voi olla merkittävää vaikutusta yritysten lopettamiseen.

Laskentatoimen ja rahoituksen kirjallisuus keskittyy pääosin konkurssien ennustamiseen taloudellisten tunnuslukujen avulla. Nykyisin tutkimuksissa käytetään kuitenkin yhä enenevässä määrin myös ei-taloudellisia muuttujia taloudellisten lukujen ohessa. Konkurssitutkimuksissa voidaan erottaa kaksi toisistaan poikkeavaa tutkimussuuntaa; time-series ja cross-sectional -tutkimukset. Time-series -tutkimusten tavoitteena on selittää miksi yritykset lopettavat kun taas cross-sectional -tutkimukset keskittyvät lähinnä konkurssien ennustamiseen. Huolimatta ennustemallien ja tekniikan kehityksestä, ei ole kuitenkaan olemassa yhteistä konsensusta siitä, mitkä ovat parhaat muuttujat konkurssien tutkimisessa.

Viimeaikaiset tutkimukset ovat osoittaneet, että ennustemallien tarkkuutta voidaan olennaisesti parantaa käyttämällä myös ei-taloudellisia tunnuslukuja. Lisäksi, faktori-

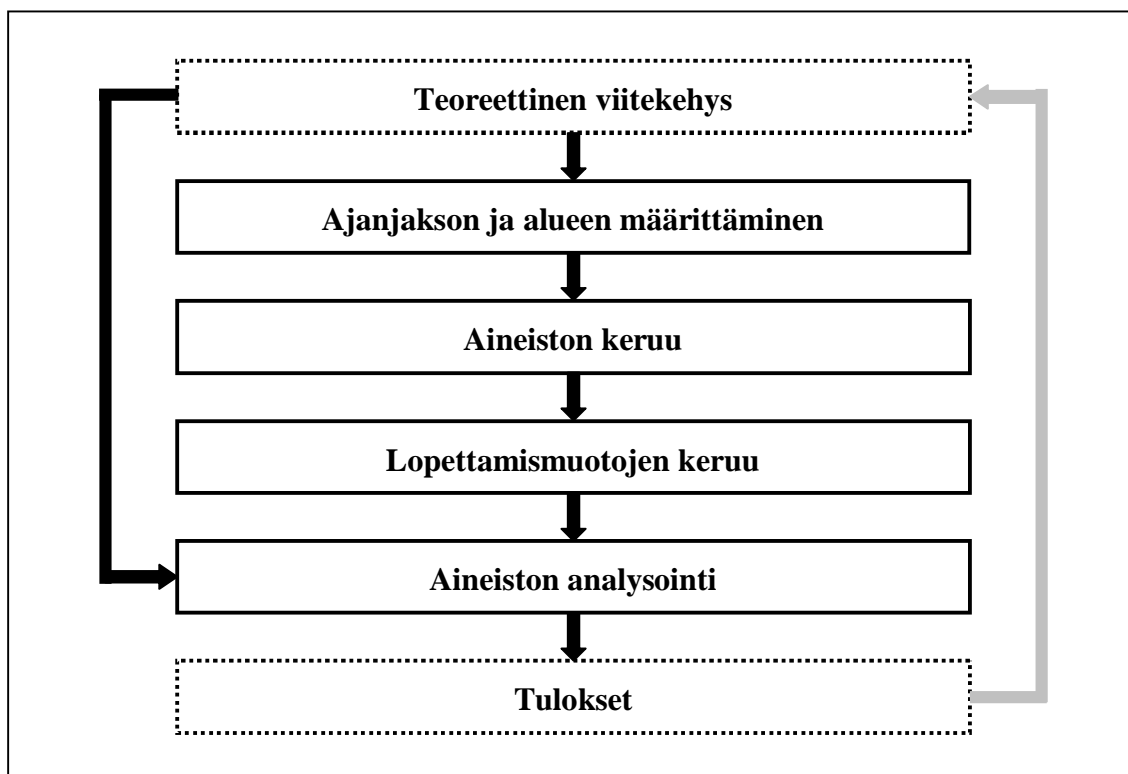
analyysiä voidaan käyttää merkittävimpien muuttujien löytämiseksi ja ennustemallien parantamiseksi. Myös yritysryhmien ja konsernien sisäisillä pääomamarkkinoilla voi olla merkitystä lopettamisen ennustamisessa. Vaikeuksissa olevat tytäryhtiöt voivat saada emoyhtiöltä avustusta ja sitä todennäköisempää avun saaminen on, mitä lähempänä konsernin ydinliiketoimintaa tytäryhtiö toimii.

## 4 SATAKUNNAN LOPETTANEET YRITYKSET

### 4.1 Tutkimuskuvaus

Teoreettisen viitekehyksen muodostamisen jälkeen siirrytään tutkimuksen tulosten esittämiseen. Ensimmäiseksi, tässä luvussa, tarkastellaan lopettaneiden yritysten ominaisuuksia ja vertaillaan Porin ja muiden kuntien lopettaneita. Yrittäjähaastattelujen tulokset esitetään luvussa 5. Tässä luvussa (luku 4) tavoitteena on saada vastauksia ensimmäiseen pää ja alatutkimuskysymykseen, jotka ovat: Mikä on ominaista lopettaneille yrityksille Satakunnassa (1 päätutkimuskysymys) ja minkälaisia eroja Porin ja muiden kuntien lopettaneiden yritysten välillä on (1 alatutkimuskysymys)?

Tutkimuksen alkuperäinen aineisto sisältää kaikki Satakunnassa vuosina 2000–2006 lopettaneet yritykset ja on Tilastokeskuksen maaliskuussa 2007 keräämä. Aineisto perustuu Tilastokeskuksen omaan yritysrekisteriin, joka vastaavasti pohjautuu alv- ja työnantajarekisteriin sekä tilastokeskuksen omiin selvityksiin. Aineistossa, jota voidaan kutsua myös kokonaisotokseksi, on kaikkiaan 5346 lopettanutta yritystä. Tietokannasta pyrittiin kuitenkin poistamaan sellaiset yritykset, joilla ei käytännössä ollut ollut todellista liiketoimintaa. Todellisen liiketoiminnan vaatimukseen liittyen tehtiin oletus kuolinpesien, perikuntien, taloudellisten yhdistysten, asunto-osakeyhtiöiden ja konkurssipesien soveltumattomuudesta tutkimukseen. Tällaiset yritykset poistettiin aineistosta. Tehdyn oletuksen ja poistojen jälkeen tutkimuksen lopullinen aineisto koostuu kaikkiaan 5193 yrityksestä. Koska aineisto sisältää myös esim. fuusioituneet, jakautuneet ja oikeudellista muotoaan muuttaneet yritykset, on sitä kuitenkin pidettävä ennen kaikkea ns. exit -aineistona, kuin pelkkiä epäonnistuneita yrityksiä sisältävänä tietokantana. Lisäksi on huomattava, että lopettamismuoto saatiin selville vain 2517 yritykselle. Tiedot myös perustuvat viimeisimpään saatavilla olevaan informaation, joka on otettava huomioon esimerkiksi liikevaihtoa ja työllistävyyttä tarkasteltaessa; yritysten toiminta on saattanut hiipua voimakkaastikin ennen lopettamista. Kuviossa 12 esitetään pelkistetysti jo edellä hieman kuvattua tutkimusprosessin kulkua.



Kuvio 12 Tutkimusprosessin kuvaus (määrällinen tutkimus)

Teoreettisen viitekehysten muodostamisen jälkeen tehtiin päätökset määrälliseen tutkimukseen sisältyvästä ajanjaksosta ja alueesta. Tutkimuksen tavoitteisiin liittyen alueeksi määritettiin koko Satakunta<sup>12</sup> ja ajanjaksoksi määritettiin vuodet 2000–2006. Ajanjakson määrittämiseen vaikutti taloudellisten resurssien rajallisuus ja toisaalta halu painottaa mahdollisimman ajan tasalla olevaa tietoa lopettaneista yrityksistä. Edellä mainittujen määritysten jälkeen aineisto kerättiin Tilastokeskuksen toimesta muutamassa viikossa maaliskuussa 2007. Aineiston saamisen jälkeen ryhdyttiin ensimmäisenä etsimään yrityksille lopettamismuotoja, jotka saatiin peilaamalla aineistoa Kaupparekisterin tietoihin. Kaupparekisteripeilauksen tekemisessä tutkijan apuna toimivat KTM Riikka Franzen ja kauppatiet. yo Niina Järvinen. Noin viikon kestäneen työn jälkeen lopettamismuodot tiedettiin 2517 yritykselle.

Kaupparekisteripeilauksen jälkeen tutkimusprosessissa siirryttiin varsinaiseen aineiston analysointiin, joka tehtiin huhti-toukokuussa 2007. Aineiston analysoinnilla pyrittiin löytämään mahdollisimman seikkaperäisiä vastauksia esitettyihin tutkimuskysymyksiin. Luvussa 4.2 esitellään lopettaneita yrityksiä painottamalla kuvailevaa otetta ja hyödyn-

<sup>12</sup> Satakunta muodostuu 25 kunnasta, jotka ovat: Eura, Eurajoki, Harjavalta, Honkajoki, Huittinen, Jämijärvi, Kankaanpää, Karvia, Kiikoinen, Kiukainen, Kokemäki, Köyliö, Lappi, Lavia, Luvia, Merikarvia, Nakkila, Noormarkku, Pomarkku, Pori, Rauma, Siikainen, Säskylä, Ulvila and Vampula

tämällä erilaisia taulukoita valittujen muuttujien jakaumista. Luvussa 4.3 taas vertaillaan Porin ja muiden kuntien lopettaneita yrityksiä tutkimushypoteesien avulla. Tutkimushypoteesit testataan pääosin ristiintaulukoinnin ja Chi-Square -testien avulla. Tässä luvussa (luku 4) pyrkimyksenä on ennen kaikkea esittää saavutetut tulokset selkeästi ja johdonmukaisesti. Vertaamalla näitä saavutettuja tuloksia muodostettuun teoreettiseen viitekehukseen (ks. kuvio 12) voidaan myöhemmin muodostaa tutkimuksen kannalta merkittäviä johtopäätöksiä.

## **4.2 Yleiskuvaus lopettaneista yrityksistä**

Tulosten esittämisen ensimmäisessä vaiheessa tavoitteena on kuvailla lopettaneita yrityksiä mahdollisimman tarkasti, aineistorajoitteet huomioiden. Tarkastelussa päädyttiin ratkaisuun, jossa aineistoa, lopettaneita yrityksiä, kuvaillaan kahdeksan eri muuttujan avulla, joita ovat: kunta, alue, toimiala, liikevaihto, työllistävyys, ikä, oikeudellinen muoto ja lopettamismuoto. Ensimmäiseksi tarkastellaan kuntamuuttujaa.

Kolmasosa lopettaneista yrityksistä toimi Porissa ja noin 14 % Raumalla. Ulvilan, Kankaanpään ja Huittisten osuus on lähellä 5 %, mutta muiden kuntien merkitys on vähäisempi. Muut kunnat -ryhmä sisältää sellaiset yritykset, joiden rekisteröity kotipaikka on Satakunnan ulkopuolella, mutta jotka toimivat pääosin Satakunnassa. Taulukossa 6 on kuvattu kaikkien kuntien absoluuttiset lopettamismäärät ja niiden suhteelliset osuudet Satakunnan lopettaneista.



Taulukko 6 Kuntajakauma

		Lopetta- neita	Osuus (%)	Validi osuus (%)	Kumulatiivinen osuus (%)
Kunta	Pori	1718	33,1	33,1	33,1
	Rauma	715	13,8	13,8	46,9
	Ulvila	309	6,0	6,0	52,9
	Kankaanpää	304	5,9	5,9	58,8
	Huittinen	245	4,7	4,7	63,5
	Kokemäki	205	3,9	3,9	67,4
	Harjavalta	196	3,8	3,8	71,2
	Eura	193	3,7	3,7	74,9
	Noormarkku	156	3,0	3,0	77,9
	Nakkila	136	2,6	2,6	80,5
	Säkylä	110	2,1	2,1	82,6
	Eurajoki	103	2,0	2,0	84,6
	Luvia	94	1,8	1,8	86,4
	Kiukainen	86	1,7	1,7	88,1
	Muut kunnat	79	1,5	1,5	89,6
	Merikarvia	63	1,2	1,2	90,8
	Köyliö	62	1,2	1,2	92,0
	Lappi	61	1,2	1,2	93,2
	Karvia	59	1,1	1,1	94,3
	Pomarkku	53	1,0	1,0	95,3
	Lavia	52	1,0	1,0	96,3
	Jämijärvi	48	,9	,9	97,2
	Honkajoki	46	,9	,9	98,1
	Vampula	42	,8	,8	98,9
	Siikainen	31	,6	,6	99,5
	Kiikoinen	27	,5	,5	100,0
	Yhteensä	5193	100,0	100,0	

Kuntajakauma ei tuo tullessaan kovin yllättäviä havaintoja, sillä lopettamismäärät ovat melko yhteneväisiä kussakin kunnassa olevan yrityskannan kanssa. Lopettaneiden yritysten jakautuminen Satakunnassa on kuitenkin huomattava jatkotarkasteluja varten. Lisäksi, esimerkiksi Porin ja Rauman merkittävyys (yhteensä n. 50 % kaikista lopettaneista) on merkille pantavaa.

Satakunta jaetaan tyypillisesti kolmeen alueeseen, joita ovat Porin alue<sup>13</sup>, Rauman alue<sup>14</sup> ja Pohjois-Satakunta<sup>15</sup> (taulukko 7). Alueellinen tarkastelu voi olla siksikin mielenkiintoista, että alueiden yritys rakenteiden voidaan katsoa poikkeavan toisistaan huomattavissa määrin.

<sup>13</sup> Porin alue sisältää 11 kuntaa, jotka ovat: Harjavalta, Huittinen, Kokemäki, Luvia, Merikarvia, Nakkila, Noormarkku, Pomarkku, Pori, Ulvila ja Vampula

<sup>14</sup> Rauman alue sisältää 7 kuntaa, jotka ovat: Eura, Eurajoki, Kiukainen, Köyliö, Lappi, Rauma ja Säkylä

<sup>15</sup> Pohjois-Satakunta sisältää 7 kuntaa, jotka ovat: Honkajoki, Jämijärvi, Kankaanpää, Karvia, Kiikoinen, Lavia ja Siikainen

Taulukko 7 Aluejakauma

	Lopettaneita	Osuus (%)	Validi osuus (%)	Kumulatiivinen osuus (%)
Alue Pori	3217	61,9	61,9	61,9
Rauma	1330	25,6	25,6	87,5
Pohjois-Satakunta	567	10,9	10,9	98,4
Muut kunnat	79	1,5	1,5	100,0
Yhteensä	5193	100,0	100,0	

Porin alueen merkittävyyden taustalla ovat verrattain suuret kunnat kuten Pori, Ulvila, Huittinen ja Kokemäki. Vastaavasti Pohjois-Satakunnan kunnista ainoastaan Kankaanpään osuuden voidaan katsoa yltävän merkittävälle tasolle. Poria, Raumaa ja Kankaanpäättä voidaan kutsua alueidensa kuntakeskuksiksi. Näiden kuntakeskusten osuus alueiden lopettaneista yrityksistä on noin puolet. Toisin sanoen kuntakeskusten merkittävyyttä ei sovi jättää huomiotta lopettaneita yrityksiä tarkasteltaessa. Seuraavaksi tarkastellaan lopettaneiden yritysten jakautumista toimialoittain.

Seuraava toimialajakauma (taulukko 8) on muodostettu käyttämällä Tilastokeskuksen TOL 2002 -luokittelua. Kaikki lopettaneet yritykset jaettiin TOL 2002 pääluokkiin, mutta kahdelle yritykselle ei toimialaa löydetty.

Taulukko 8 Toimialajakauma

	Lopettaneita	Osuus (%)	Validi osuus (%)	Kumulatiivinen osuus (%)
Toimiala Tukku- ja vähittäiskauppa	1603	30,9	30,9	30,9
Kiinteistö-, vuokraus- ja tutkimuspalvelut	836	16,1	16,1	47,0
Rakentaminen	749	14,4	14,4	61,4
Teollisuus	570	11,0	11,0	72,4
Majoitus- ja ravitsemistoiminta	380	7,3	7,3	79,7
Kuljetus, varastointi ja tietoliikenne	361	7,0	7,0	86,7
Muut yhteiskunnalliset ja henkilökohtaiset palvelut	326	6,3	6,3	93,0
Maatalous, riistatalous ja metsätalous	125	2,4	2,4	95,4
Terveystenhoito- ja sosiaalipalvelut	109	2,1	2,1	97,5
Rahoitustoiminta	46	,9	,9	98,4
Koulutus	42	,8	,8	99,2
Kaivostoiminta ja louhinta	20	,4	,4	99,6
Sähkö-, kaasun- ja vesihuolto	13	,3	,3	99,8
Kalatalous	11	,2	,2	100,0
Toimiala tuntematon	2	,0	,0	100,0
Yhteensä	5193	100,0	100,0	

Lähes kolmannes yrityksistä toimi tukku- ja vähittäiskaupassa. Toimialojen ”kiinteistö-, vuokraus- ja tutkimuspalvelut”, ”rakentaminen” ja ”teollisuus” osuudet olivat yli 10 % ja ”majoitus ja ravitsemistoiminnan”, ”kuljetuksen, varastoinnin ja tietoliikenteen”, sekä ”muiden yhteiskunnallisten ja henkilökohtaisten palveluiden” yli 5 %. Muiden toimialojen osuus jää kuitenkin melko marginaaliseksi, edellä mainittujen seitsemän toimialan viedessä 93 % osuuden kaikista lopettaneista yrityksistä. Tulokset eivät ole yllättäviä aikaisemman teorian valossa. Suurin osa lopettaneista yrityksistä toimi toimialoilta, joille perustetaan vuosittain paljon yrityksiä. Tällaisia toimialoja ovat yleensä kaupan- ja palvelualat sekä rakentaminen.

Liability of smallness ja newness -teorioiden mukaan suuri osa yrityksistä aloittaa ja lopettaa toimintansa hyvin pienenä, sekä kuolee verrattain nuorena. Näihin olettamuksiin liittyen Satakunnan lopettaneet yritykset eivät tehneet poikkeusta. Lopettaneet yritykset olivat liikevaihdoltaan hyvin pieniä (taulukko 9).

Taulukko 9 Liikevaihtojakauma

		Lopettaneita	Osuus (%)	Validi osuus (%)	Kumulatiivinen osuus (%)
Liikevaihto (euroa)	Ei liikevaihtoa	85	4,8	4,8	4,8
	1-199 999	1541	86,2	86,2	91,0
	200 000-399 999	50	2,8	2,8	93,8
	400 000-999 999	54	3,0	3,0	96,8
	1 000 000-1 999 999	20	1,1	1,1	97,9
	2 000 000-9 999 999	30	1,7	1,7	99,6
	Yli 10 000 000	7	,4	,4	100,0
	Yhteensä	1787	100,0	100,0	

Taulukosta nähdään melko selkeästi lopettaneiden yritysten suhteellinen pienuus. 91 % yrityksistä saavutti korkeintaan 199 999 €liikevaihdon. Toisin sanoen vain 9 % yrityksistä oli tehnyt liikevaihtoa 200 000 €tai enemmän. Lisäksi, jatkotutkimuksissa selvisi, että yli 10 milj. €liikevaihdon tehneiden yritysten joukossa ei ollut yhtään todellista lopettamista; yritykset olivat poistuneet markkinoilta fuusioiden tai yritysostojen seurauksena. Nämä tulokset voivat heijastaa Satakunnassa ja myös muualla Suomessa vallinnutta hyvää taloudellista tilannetta ja suhdannetta 2000-luvulla. Suurilta yrityskursseilta on Satakunnassa pääosin välttytty. On kuitenkin huomattava, että liikevaihdon osalta tiedot saatiin vain 1787 yritykselle. Tulokset ovat kuitenkin vahvasti suuntaa antavia.

Toinen muuttuja, jota käytettiin tutkimuksessa yritysten koon kuvailemiseen, on työllistävyys. Tulokset työllistävyyden osalta on esitetty taulukossa 10.

Taulukko 10 Työllistävyysjakauma

	Lopetta- neita	Osuus (%)	Validi osuus (%)	Kumulatiivinen osuus (%)
Työllistävyys 0-4 (henkilöä)	2187	97,2	97,2	97,2
5-9	34	1,5	1,5	98,7
10-20	16	,7	,7	99,4
Yli 20	14	,6	,6	100,0
Yhteensä	2251	100,0	100,0	

Lopettaneet yritykset olivat myös työllistävyydellä mitattuna melko pieniä. Vain noin 3 % yrityksistä työllisti viisi henkilöä tai enemmän. Lisäksi, 10–20 henkilöä työllistäneitä yrityksiä lopetti Satakunnassa tarkastelujaksolla vain 16 ja yli 20 ihmistä työllistäneitä 14. Tässä kohdin on kuitenkin huomattava, että tiedot perustuvat viimeispäähän saatavilla olevaan informaatioon, eivätkä näin ollen kerro esimerkiksi sitä, kuinka paljon yritys työllisti parhaimpina aikoinaan. Edelleen, yrityksen työllistävyystiedot saatiin vain 2251 yritykseltä joten 2942 yrityksen työllistävyyttä ei tiedetä. Tulosten voidaan kuitenkin olettaa olevan vahvasti suuntaa antavia. Jos kuitenkin oletetaan että työllistävyystietonsa ilmoittamatta jättäneet yritykset ovat työllistäneet keskimäärin vähemmän kuin ilmoittaneet, pienenee 5 tai enemmän työllistäneiden suhteellinen osuus entisestään.

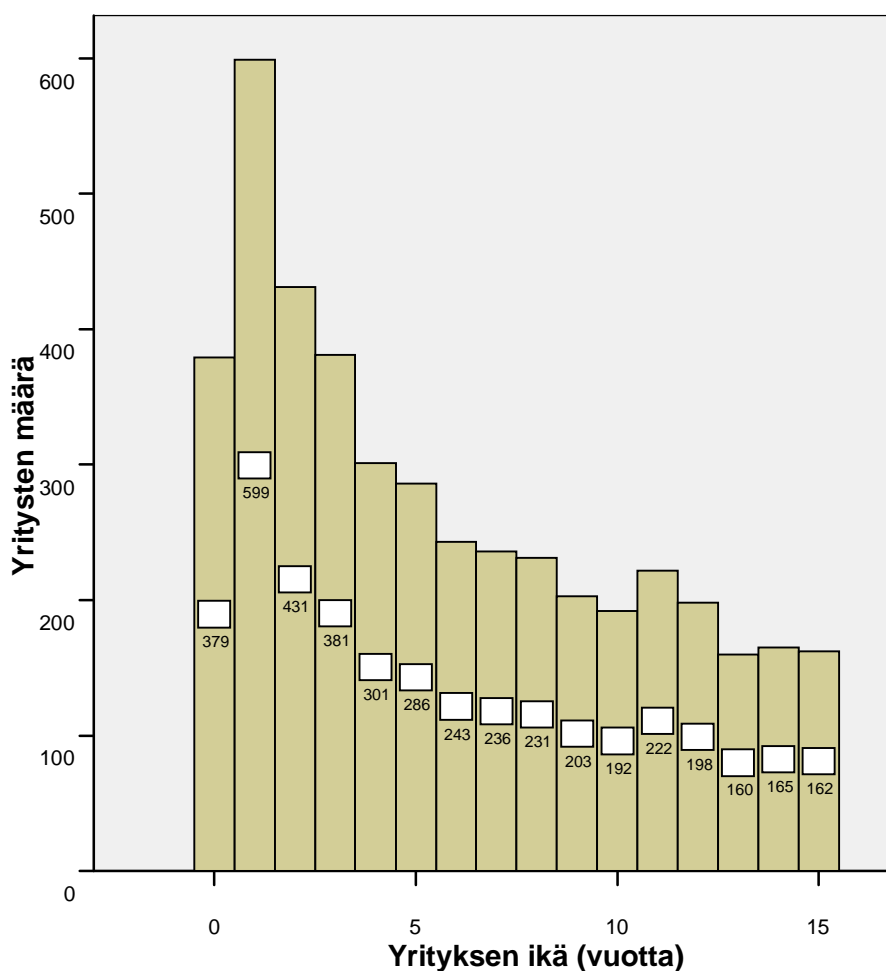
Lopettaneiden yritysten ikä laskettiin pyöristämällä toiminta-aika lähimpään tasavuoteen. Näin esimerkiksi alle puoli vuotta toimineet yritykset luokiteltiin 0 vuotta toimineiksi ja 2 vuotta ja 6 kuukautta toimineet kolme vuotta toimineiksi. Tämän jälkeen muodostettiin luokittelemalla seuraava ikäjakauma (taulukko 11).

Taulukko 11 Ikäjakauma

	Lopetta- neita	Osuus (%)	Validi osuus (%)	Kumulatiivinen osuus (%)
Ikä Alle 3 (vuotta)	1409	27,1	27,1	27,1
3-5	968	18,6	18,6	45,8
6-10	1105	21,3	21,3	67,1
11-20	1292	24,9	24,9	91,9
Yli 20	419	8,1	8,1	100,0
Yhteensä	5193	100,0	100,0	

Noin kaksi kolmasosaa yrityksistä oli toiminut korkeintaan 10 vuotta. Lisäksi, yli 20 vuotta toimineiden osuus jää melko pieneksi. Toisaalta on huomattava, että lähes kolme neljäsosaa yrityksistä oli toiminut yli kolme vuotta. Keskimääräiseksi lopettamisiäksi saatiin 8,56 vuotta. Lopettamisikä ei kuitenkaan välttämättä kerro yrityksen toiminnan todellista loppumisajankohtaa. Konkurssiyritysten osalta lopettamispäivä viittaa varsinaisen yrityksen purkamiseen konkurssimenettelyn mukaisesti ja vastaavasti fuusioitu-

neiden tai jakautuneiden yritysten osalta kyseessä olevan yritysjärjestelyn suorittamishetkeen. Lakanneiden yritysten osalta lopettamispäivä perustuu usein yrittäjän ilmoitukseen toiminnan lopettamisen ajankohdasta. Tilinpäätöspoistojen osalta tilanne on hieman ongelmallisempi. Yritys poistetaan työnantaja- ja alv-rekisteristä vasta kun se ei ole 10 vuoteen ilmoittanut itsestään vaadittavia dokumentteja. Näiden seikkojen valossa voidaan perustellusti olettaa, että yritykset lopettavat toimintansa keskimäärin nuorempana kuin edellä kuvattu jakauma antaisi olettaa. Seuraavassa on tarkasteltu lopettamismääriä ensimmäisten 15 vuoden osalta (kuvio 13).



Kuvio 13 Ikäjakauma ensimmäisten 15 vuoden osalta

Ensimmäisen vuoden jälkeen lopettaneiden yritysten määrä alkaa tasaisesti laskea. Edellä mainituista viiveistä, lopettamisen rekisteröimisessä verrattuna todelliseen toiminnan loppumiseen, johtuen voidaan olettaa yllä olevan ikäjakauman olevan todellisuudessa jopa jyrkempi. Lisäksi voidaan olettaa, rekisteröitymisen kirjautumisen hitaudesta johtuen, että useat vuoden toimineiksi lasketut yritykset ovat todellisuudessa toimineet esimerkiksi vain joitakin kuukausia.

Seuraavaksi tarkastellaan lopettaneiden yritysten oikeudellisia muotoja (taulukko 12) Suurin osa (yli 60 %) lopettaneista yrityksistä oli oikeudelliselta muodoltaan toiminimiä. Osakeyhtiöiden osuus lopettaneista on noin neljännes ja kommandiittiyhtiöiden vajaat 10 %. Avoimien yhtiöiden määrä on hieman alle 5 %, mutta muiden yritysmuotojen osuudet ovat melko marginaalisia.

Taulukko 12 Oikeudellisen muodon jakauma

	Lopettaneita	Osuus (%)	Validi osuus (%)	Kumulatiivinen osuus (%)
Oikeudellinen muoto	Toiminimi	3186	61,4	61,4
	Verotusyhtymä	29	,6	61,9
	Avoin yhtiö	225	4,3	66,2
	Kommandiittiyhtiö	454	8,7	75,0
	Osakeyhtiö	1271	24,5	99,5
	Osuuskunta	23	,4	99,9
	Muu oik. muoto	5	,1	100,0
	Yhteensä	5193	100,0	100,0

Edellä esitettyjen muuttujien (kuten liikevaihto ja työllistävyys) valossa ei ole yllättävää, että suurin osa lopettaneista yrityksistä oli oikeudelliselta muodoltaan toiminimiä. Toiminimien hallitseva osuus on kuitenkin huomattava, jotta aineiston todellista luonnetta voidaan ymmärtää. Lopettaneiden yritysten lopetusmuotojen jakautuminen on esitetty taulukossa 13.

Taulukko 13 Lopetusmuotojakauma

	Lopettaneita	Osuus (%)	Validi osuus (%)	Kumulatiivinen osuus (%)
Lopetusmuoto	Lakannut	1748	69,4	69,4
	Fuusio	153	6,1	75,5
	Konkurssi	107	4,3	79,8
	Selvitystila	104	4,1	83,9
	Jakautuminen	23	,9	84,8
	Tilinpäätöspoisto	295	11,7	96,5
	Muu poisto	87	3,5	100,0
	Yhteensä	2517	100,0	100,0

Kuten luvun alussa mainittiin, kaupparekisteripeilauksen jälkeen lopettamismuoto saatiin selvitettyä 2517 yritykselle, joten 2676 yrityksen lopettamismuotoa ei tiedetä. Tuloksia voidaan kuitenkin pitää vahvasti suuntaa antavina. Lakkaaminen oli ylivoimaisesti yleisin lopettamismuoto lähes 70 % osuudella. Tilinpäätöspoistot muodostavat toiseksi suurimman ryhmän noin 12 % osuudella. Fuusioiden osuus oli hieman yli 6 % ja yritysten jotka ovat joko selvitystilassa tai menneet konkurssiin noin 8 %.

### 4.3 Porin ja muiden kuntien vertailu

Analyysin toisessa vaiheessa tavoitteena oli tutkia tilastollisesti merkitseviä eroja, lopettaneissa yrityksissä, Porin ja muiden kuntien välillä. Tilastollisen merkitsevyyden tutkimiseksi muodostettiin kaksi ryhmää: ”Pori” ja ”muut”. Edellä mainittujen ryhmien välisiä eroja tarkasteltiin kuuden muuttujan avulla, joita olivat: toimiala, liikevaihto, työllistävyys, ikä, oikeudellinen muoto ja lopettamismuoto. Näiden muuttujien erojen merkitsevyyttä arvioitiin muodostamalla tutkimushypoteesit, sekä testaamalla hypoteesien merkitsevyyttä ristiintaulukoinnin ja Chi-Square -testien avulla. Seuraavassa tarkastelussa esitetään lyhyesti tämän analysoinnin tulokset.

Ensimmäiseksi tarkastellaan lopettaneiden yritysten toimialajakaumaa ja määritetään sille tutkimushypoteesit. Nollahypoteesin mukaan ryhmät ”Pori” ja ”muut” eivät eroa toimialoiltaan ja tutkimushypoteesin mukaan ryhmät eroavat toisistaan:

- (H0) Nollahypoteesi = Ryhmät ”Pori” ja ”muut” eivät eroa toimialoiltaan  
(H1) Tutkimushypoteesi = Ryhmät ”Pori” ja ”muut” eroavat toimialoiltaan

Seuraavassa esitetään tulokset (taulukko 14) ristiintaulukoituna Chi-Square testin kanssa.

Taulukko 14 Porin ja muiden kuntien lopettaneiden yritysten toimialat ristiintaulukoi-  
tuna sekä Chi-Square testi

			Ryhmä		Yhteensä
			Muut	Pori	
Toimiala	Maatalous, riistatalous ja metsätalous	Määrä	114	11	125
		%-osuus ryhmästä	3,3%	,6%	2,4%
	Kalatalous	Määrä	5	6	11
		%-osuus ryhmästä	,1%	,3%	,2%
	Kaivostoiminta ja louhinta	Määrä	17	3	20
		%-osuus ryhmästä	,5%	,2%	,4%
	Teollisuus	Määrä	423	147	570
		%-osuus ryhmästä	12,2%	8,6%	11,0%
	Sähkö-, kaasu- ja vesihuolto	Määrä	12	1	13
		%-osuus ryhmästä	,3%	,1%	,3%
	Rakentaminen	Määrä	505	244	749
		%-osuus ryhmästä	14,5%	14,2%	14,4%
	Tukku- ja vähittäiskauppa	Määrä	1080	523	1603
		%-osuus ryhmästä	31,1%	30,4%	30,9%
	Majoitus- ja ravitsemistoiminta	Määrä	236	144	380
		%-osuus ryhmästä	6,8%	8,4%	7,3%
	Kuljetus, varastointi ja tietoliikenne	Määrä	264	97	361
		%-osuus ryhmästä	7,6%	5,6%	7,0%
	Rahoitustoiminta	Määrä	22	24	46
		%-osuus ryhmästä	,6%	1,4%	,9%
	Kiinteistö-, vuokraus- ja tutkimuspalvelut	Määrä	501	335	836
		%-osuus ryhmästä	14,4%	19,5%	16,1%
	Koulutus	Määrä	23	19	42
		%-osuus ryhmästä	,7%	1,1%	,8%
	Terveystieteiden- ja sosiaalipalvelut	Määrä	68	41	109
		%-osuus ryhmästä	2,0%	2,4%	2,1%
	Muut yhteiskunnalliset ja henkilökohtaiset palvelut	Määrä	203	123	326
		%-osuus ryhmästä	5,8%	7,2%	6,3%
Yhteensä		Määrä	3473	1718	5191
		%-osuus ryhmästä	100,0%	100,0%	100,0%

	Arvo	df	Merkitsevyystaso
Pearsonin Chi-Square	99,519(a)	13	,000
Todennäköisyysaste	108,468	13	,000
Linear-by-Linear yhteys	55,613	1	,000
Validien tapausten määrä	5191		

2 solulla (7,1 %) on odotettu luku pienempi kuin 5. Pienin odotettu luku on 3,64.

Toimialajakaumasta nähdään melko selkeä ero Porin ja muiden kuntien lopettaneiden yritysten välillä. Maa- ja metsätaloutta harjoittaneiden yritysten suhteellinen osuus muiden kuntien lopettaneista yrityksistä (3,3 %) on huomattavasti suurempi kuin Porissa (0,6 %). Muissa kunnissa myös lopettaneiden tuotannollisten yritysten suhteellinen osuus on suurempi (12,2 % > 8,6 %). Vastaavasti Porissa on enemmän muun muassa



”majoitus ja ravitsemistoimintaa”, ”muita yhteiskunnallisia ja henkilökohtaisia palveluja” ja ”kiinteistö-, vuokraus- ja tutkimuspalveluja” harjoittaneita yrityksiä. Toisin sanoen Porissa lopettaneet yritykset ovat olleet suhteellisesti useammin palvelualojen yrityksiä, kun taas muissa kunnissa lopettaneet ovat olleet useammin maatalous- tai tuotannollisia yrityksiä.

Chi-Square testin mukaan tutkimuksen nollahypoteesi voidaan hylätä merkitsevyystasolla 0,01. Tutkimushypoteesi (H1), jonka mukaan ryhmät eroavat toisistaan, jää voimaan. Toisin sanoen 99 % luottamusvälillä voidaan sanoa Porin ja muiden kuntien toimialajakaumien eroavan toisistaan. Tulokset antavat vahvan todisteen Porin ja muiden kuntien välisestä erosta lopettaneiden yritysten toimialojen suhteen.

Toiseksi tarkastellaan lopettaneiden yritysten liikevaihtojakaumaa ja määritetään sille tutkimushypoteesit. Nollahypoteesin mukaan ryhmät ”Pori” ja ”muut” eivät eroa liikevaihdoiltaan ja tutkimushypoteesin mukaan ryhmät eroavat toisistaan:

- (H0) Nollahypoteesi = Ryhmät ”Pori” ja ”muut” eivät eroa liikevaihdoiltaan  
 (H1) Tutkimushypoteesi = Ryhmät ”Pori” ja ”muut” eroavat liikevaihdoiltaan

Seuraavassa esitetään tulokset (taulukko 15) ristiintaulukoituna Chi-Square testin kanssa.

Taulukko 15 Porin ja muiden kuntien lopettaneiden yritysten liikevaihdot ristiintaulukoituna sekä Chi-Square testi

			Ryhmä		Yhteensä
			Muut	Pori	
Liikevaihto (euroa)	Ei liikevaihtoa	Määrä	46	39	85
		Odotettu määrä	56,6	28,4	85,0
		%-osuus ryhmästä	3,9%	6,5%	4,8%
1-199 999		Määrä	1041	500	1541
		Odotettu määrä	1026,2	514,8	1541,0
		%-osuus ryhmästä	87,5%	83,8%	86,2%
200 000-399 999		Määrä	34	16	50
		Odotettu määrä	33,3	16,7	50,0
		%-osuus ryhmästä	2,9%	2,7%	2,8%
400 000-999 999		Määrä	30	24	54
		Odotettu määrä	36,0	18,0	54,0
		%-osuus ryhmästä	2,5%	4,0%	3,0%
1 000 000-1 999 999		Määrä	14	6	20
		Odotettu määrä	13,3	6,7	20,0
		%-osuus ryhmästä	1,2%	1,0%	1,1%
2 000 000-9 999 999		Määrä	20	10	30
		Odotettu määrä	20,0	10,0	30,0
		%-osuus ryhmästä	1,7%	1,7%	1,7%
Yli 10 000 000		Määrä	5	2	7
		Odotettu määrä	4,7	2,3	7,0
		%-osuus ryhmästä	,4%	,3%	,4%
Yhteensä		Määrä	1190	597	1787
		Odotettu määrä	1190,0	597,0	1787,0
		%-osuus ryhmästä	100,0%	100,0%	100,0%

	Arvo	df	Merkitsevyystaso
Pearsonin Chi-Square	9,765(a)	6	,135
Todennäköisyysaste	9,365	6	,154
Linear-by-Linear yhteys	,041	1	,840
Validien tapausten määrä	1787		

2 solulla (14,3 %) on odotettu luku pienempi kuin 5. Pienin odotettu luku on 2,34.

Liikevaihtojakaumasta nähdään että ”muut” -ryhmässä yritysten, joiden liikevaihto jäi 1–199 999€ välille, suhteellinen osuus (87,5 %) on suurempi kuin ”Porissa” (83,8 %). kuitenkin yritysten joille ei kertynyt ollenkaan liikevaihtoa, suhteellinen osuus on Porissa suurempi (6,5 % > 3,9 %). Tulosten perusteella näyttäisi siis siltä, että ei voida varmuudella sanoa kummassa ryhmässä yritykset olivat liikevaihdoltaan pienempiä.

Chi-Square testin mukaan tutkimuksen nollahypoteesi jää voimaan. Tutkimushypoteesi (H1) hylätään varmuusvälillä 0,05. Toisin sanoen Porin ja muiden kuntien välillä

ei ole liikevaihdon osalta tilastollisesti merkitsevää eroa. Tulokset eivät tue väitettä rakenteellisesta erosta liikevaihdossa ryhmien välillä. Liikevaihdon osalta aineisto ei kuitenkaan ollut täydellinen vaan tiedot saatiin vain 1787 yrityksestä. Täten 3406 yrityksen liikevaihtotietoja ei tiedetä. Tulokset ovat kuitenkin voimakkaasti suuntaa antavia.

Kolmanneksi tarkastellaan lopettaneiden yritysten työllistävyysjakaumaa ja määritetään sille tutkimushypoteesit. Nollahypoteesin mukaan ryhmät ”Pori” ja ”muut” eivät eroa työllistävyydeltään ja tutkimushypoteesin mukaan ryhmät eroavat toisistaan:

(H0) Nollahypoteesi = Ryhmät ”Pori” ja ”muut” eivät eroa työllistävyydeltään

(H1) Tutkimushypoteesi = Ryhmät ”Pori” ja ”muut” eroavat työllistävyydeltään

Seuraavassa esitetään tulokset (taulukko 16) ristiintaulukoituna Chi-Square testin kanssa.

Taulukko 16 Porin ja muiden kuntien lopettaneiden yritysten työllistävyys ristiintaulukoituna sekä Chi-Square testi

			Ryhmä		Yhteensä
			Muut	Pori	
Työllistävyys (henkilöä)	0-4	Määrä	1463	724	2187
		Odotettu määrä	1459,3	727,7	2187,0
		%-osuus ryhmästä	97,4%	96,7%	97,2%
	5-9	Määrä	19	15	34
		Odotettu määrä	22,7	11,3	34,0
		%-osuus ryhmästä	1,3%	2,0%	1,5%
	10-19	Määrä	11	5	16
		Odotettu määrä	10,7	5,3	16,0
		%-osuus ryhmästä	,7%	,7%	,7%
	Yli 20	Määrä	9	5	14
		Odotettu määrä	9,3	4,7	14,0
		%-osuus ryhmästä	,6%	,7%	,6%
Yhteensä	Määrä	1502	749	2251	
	Odotettu määrä	1502,0	749,0	2251,0	
	%-osuus ryhmästä	100,0%	100,0%	100,0%	

	Arvo	df	Merkitsevyystaso
Pearsonin Chi-Square	1,896(a)	3	,594
Todennäköisyysaste	1,819	3	,611
Linear-by-Linear yhteys	,340	1	,560
Validien tapausten määrä	2251		

1 solulla (12,5 %) on odotettu luku pienempi kuin 5. Pienin odotettu luku on 4,66.

Porissa lopettaneiden yritysten osuus 5–9 henkilöä työllistäneistä on hieman suurempi kuin muissa kunnissa. Vastaavasti 4 tai vähemmän työllistäneissä Porin suhteellinen osuus on pienempi. Muissa luokissa suhteelliset osuudet ryhmien välillä ovat lähes yhtä suuret. Toisin sanoen tulosten mukaan Porin lopettaneet yritykset olivat työllistäneet hieman enemmän kuin Satakunnan muiden kuntien yritykset.

Chi-Square testin mukaan tulokset eivät kuitenkaan ole tilastollisesti merkitseviä (merkitsevyystaso 0,594) ja esitetty nollahypoteesi jää voimaan. Tutkimushypoteesi hylätään varmuusvälillä 0,05. 95 % luottamusvälillä ei siis voida sanoa ryhmien eroavan toisistaan työllistävyydeltään. Kuten edellä liikevaihdon osalta, myöskään työllistävyyskohdalla aineistomme ei ollut täydellinen; työllistävyystiedot saatiin vain 2251 yritykselle joten 2942 yrityksen työllistävyydestä ei tiedetä mitään. Tulokset ovat kuitenkin vahvasti suuntaa antavia.

Neljänneksi tarkastellaan lopettaneiden yritysten ikäjakaumaa ja määritetään sille tutkimushypoteesit. Nollahypoteesin mukaan ryhmät ”Pori” ja ”muut” eivät eroa iältään ja tutkimushypoteesin mukaan ryhmät eroavat toisistaan:

(H0) Nollahypoteesi = Ryhmät ”Pori” ja ”muut” eivät eroa iältään

(H1) Tutkimushypoteesi = Ryhmät ”Pori” ja ”muut” eroavat iältään

Seuraavassa esitetään tulokset (taulukko 17) ristiintaulukoituna Chi-Square testin kanssa.

Taulukko 17 Porin ja muiden kuntien lopettaneiden yritysten iät ristiintaulukoituna sekä Chi-Square testi

			Ryhmä		Yhteensä
			Muut	Pori	
Ikä (vuotta)	Alle 3	Määrä	901	508	1409
		Odotettu määrä	942,9	466,1	1409,0
%-osuus ryhmästä		25,9%	29,6%	27,1%	
3-5	Määrä	643	325	968	
	Odotettu määrä	647,8	320,2	968,0	
	%-osuus ryhmästä	18,5%	18,9%	18,6%	
6-10	Määrä	755	350	1105	
	Odotettu määrä	739,4	365,6	1105,0	
	%-osuus ryhmästä	21,7%	20,4%	21,3%	
11-20	Määrä	895	397	1292	
	Odotettu määrä	864,6	427,4	1292,0	
	%-osuus ryhmästä	25,8%	23,1%	24,9%	
Yli 20	Määrä	281	138	419	
	Odotettu määrä	280,4	138,6	419,0	
	%-osuus ryhmästä	8,1%	8,0%	8,1%	
Yhteensä	Määrä	3475	1718	5193	
	Odotettu määrä	3475,0	1718,0	5193,0	
	%-osuus ryhmästä	100,0%	100,0%	100,0%	

	Arvo	df	Merkitsevyys-taso
Pearsonin Chi-Square	9,956(a)	4	,041
Todennäköisyysaste	9,924	4	,042
Linear-by-Linear yhteys	7,208	1	,007
Validien tapausten määrä	5193		

0 solulla (0,0 %) on odotettu luku pienempi kuin 5. Pienin odotettu luku on 138,62.

Ikäjakaumasta voidaan huomata ryhmän ”Pori” lopettaneiden yritysten suhteellisesti suurempi osuus luokassa alle 3 vuotta ja 3–5-vuotta. Vastaavasti muissa kunnissa lopettaneita on enemmän kaikissa luokissa joiden yritykset toimivat 6 vuotta tai kauemmin. Tuloksista nähdään siis melko selkeä ero Porin ja muiden kuntien välillä; muissa kunnissa lopettaneet yritykset olivat toimineet keskimäärin hieman kauemmin kuin Porissa. Ryhmän ”Pori” keskimääräiseksi iäksi saatiin 8,25 vuotta ja ryhmälle ”muut” 8,72.

Tulokset ovat myös tilastollisesti merkitseviä, sillä Chi-Square testi antaa luottamusväliksi 0,041. 99 % varmuusvälillä voidaan siis sanoa ryhmien eroavan iältään toisistaan. Tutkimuksen nollahypoteesi hylätään ja tutkimushypoteesi ryhmien eroavaisuudesta jää voimaan. Koska käsiteltävä aineisto mahdollistaa tilastollisen keskiarvomuuttujan käytön, lopettaneiden yritysten iän eroavaisuuksia ryhmien välillä tutkittiin myös toisistaan riippumattomien aineistojen T-testillä. T-testi ei kuitenkaan vahvistanut Chi-

Square testin tuloksia, vaan luottamusväliksi jäi 0,059 keskihajonnoilla 8,56 ("muut") ja 8,43 ("Pori"). T-testin mukaan ryhmät eivät aivan ole riittävän erilaisia, jotta tuloksia voitaisiin pitää tilastollisesti merkittävänä.

Viidenneksi tarkastellaan lopettaneiden yritysten oikeudellista muotoa ja määritetään sille tutkimushypoteesit. Nollahypoteesin mukaan ryhmät "Pori" ja "muut" eivät eroa oikeudelliselta muodoltaan ja tutkimushypoteesin mukaan ryhmät eroavat toisistaan:

(H0) Nollahypoteesi = Ryhmät "Pori" ja "muut" eivät eroa oikeudellisilta muodoiltaan

(H1) Tutkimushypoteesi = Ryhmät "Pori" ja "muut" eroavat oikeudellisilta muodoiltaan

Seuraavassa esitetään tulokset (taulukko 18) ristiintaulukoituna Chi-Square testin kanssa.

Taulukko 18 Porin ja muiden kuntien lopettaneiden yritysten oikeudelliset muodot ris-  
tiintaulukoituna sekä Chi-Square testi

			Ryhmä		Yhteensä
			Muut	Pori	
Oikeudel- linen muoto	Toiminimi	Määrä	2206	980	3186
		Odotettu määrä	2132,0	1054,0	3186,0
		%-osuus ryhmästä	63,5%	57,0%	61,4%
Verotusyhtymä	Määrä	Määrä	21	8	29
		Odotettu määrä	19,4	9,6	29,0
		%-osuus ryhmästä	,6%	,5%	,6%
Avoin yhtiö	Määrä	Määrä	155	70	225
		Odotettu määrä	150,6	74,4	225,0
		%-osuus ryhmästä	4,5%	4,1%	4,3%
Kommandiittiyhtiö	Määrä	Määrä	318	136	454
		Odotettu määrä	303,8	150,2	454,0
		%-osuus ryhmästä	9,2%	7,9%	8,7%
Osakeyhtiö	Määrä	Määrä	760	511	1271
		Odotettu määrä	850,5	420,5	1271,0
		%-osuus ryhmästä	21,9%	29,7%	24,5%
Osuuskunta	Määrä	Määrä	12	11	23
		Odotettu määrä	15,4	7,6	23,0
		%-osuus ryhmästä	,3%	,6%	,4%
Muu oik. muoto	Määrä	Määrä	3	2	5
		Odotettu määrä	3,3	1,7	5,0
		%-osuus ryhmästä	,1%	,1%	,1%
Yhteensä	Määrä	Määrä	3475	1718	5193
		Odotettu määrä	3475,0	1718,0	5193,0
		%-osuus ryhmästä	100,0%	100,0%	100,0%

	Arvo	df	Merkitsevyys- taso
Pearsonin Chi-Square	42,049(a)	6	,000
Todennäköisyysaste	41,167	6	,000
Linear-by-Linear yhteys	34,649	1	,000
Validien tapausten määrä	5193		

2 solulla (14,3 %) on odotettu luku pienempi kuin 5. Pienin odotettu luku on 1,65.

Kuten taulukosta 12 huomataan, muiden oikeudellisten muotojen kuin toiminimien, avoimien yhtiöiden, kommandiittiyhtiöiden ja osakeyhtiöiden frekvenssit ovat melko pienet, joten kyseisten muotojen osalta pitkälle meneviä johtopäätöksiä ei voida tehdä. Ryhmät ovat oikeudelliselta muodoltaan kuitenkin hyvin erilaisia. Muissa kunnissa lopettaneet yritykset olivat useammin toiminimiä kun taas ryhmässä ”Pori” osakeyhtiöiden määrä on suurempi. Avoimet- ja kommandiittiyhtiöt toimivat myös suhteellisesti useammin muissa kunnissa kuin Porissa.

Tulokset ovat myös tilastollisesti merkitseviä, joten oikeudellisten muotojen osalta nollahypoteesi hylätään ja tutkimushypoteesi jää voimaan luottamusvälillä 0,01. Toisin sanoen 99 % varmuusvälillä lopettaneet yritykset olivat oikeudelliselta muodoltaan erilaisia Porissa ja muissa kunnissa. Edelleen, tulokset antavat vahvan todisteen Porin ja muiden kuntien välisestä erosta lopettaneiden yritysten oikeudellisen muodon suhteen.

Viimeiseksi tarkastellaan lopettaneiden yritysten lopettamismuotoa ja määritetään sille tutkimushypoteesit. Nollahypoteesin mukaan ryhmät ”Pori” ja ”muut” eivät eroa lopettamismuodoltaan ja tutkimushypoteesin mukaan ryhmät eroavat toisistaan:

(H0) Nollahypoteesi = Ryhmät ”Pori” ja ”muut” eivät eroa lopettamismuodoltaan

(H1) Tutkimushypoteesi = Ryhmät ”Pori” ja ”muut” eroavat lopettamismuodoltaan

Seuraavassa esitetään tulokset (taulukko 19) ristiintaulukoituna Chi-Square testin kanssa.



Taulukko 19 Porin ja muiden kuntien lopettaneiden yritysten lopettamismuodot ristiin-  
taulukoituna sekä Chi-Square testi

			Ryhmä		Yhteensä
			Muut	Pori	
Lopet- tamis- muoto	Lakannut	Määrä	1168	580	1748
		Odotettu määrä	1125,7	622,3	1748,0
		%-osuus ryhmästä	72,1%	64,7%	69,4%
	Fuusio	Määrä	94	59	153
		Odotettu määrä	98,5	54,5	153,0
		%-osuus ryhmästä	5,8%	6,6%	6,1%
	Konkurssi	Määrä	69	38	107
		Odotettu määrä	68,9	38,1	107,0
		%-osuus ryhmästä	4,3%	4,2%	4,3%
	Selvitystila	Määrä	56	48	104
		Odotettu määrä	67,0	37,0	104,0
		%-osuus ryhmästä	3,5%	5,4%	4,1%
	Jakautuminen	Määrä	15	8	23
		Odotettu määrä	14,8	8,2	23,0
		%-osuus ryhmästä	,9%	,9%	,9%
	Tilinpäätöspoisto	Määrä	171	124	295
		Odotettu määrä	190,0	105,0	295,0
		%-osuus ryhmästä	10,5%	13,8%	11,7%
	Muu poisto	Määrä	48	39	87
		Odotettu määrä	56,0	31,0	87,0
		%-osuus ryhmästä	3,0%	4,4%	3,5%
Yhteensä		Määrä	1621	896	2517
		Odotettu määrä	1621,0	896,0	2517,0
		%-osuus ryhmästä	100,0%	100,0%	100,0%

	Arvo	df	Merkitsevyys- taso
Pearsonin Chi-Square	18,666(a)	6	,005
Todennäköisyysaste Linear-by-Linear yhteys	18,309	6	,006
Validien tapausten määrä	2517	1	,000

0 solulla (0,0 %) on odotettu luku pienempi kuin 5. Pienin odotettu luku on 8,19.

Lopettamismuotojen keskeinen tulos liittyy eroavaisuuksiin lakanneiden määrässä, joiden osuus on huomattavasti suurempi ”muut” ryhmässä (72,1 % > 64,7 %). Vastaa- vasti Porissa on suhteellisesti enemmän tilinpäätöspoistolla poistettuja tai selvitystilassa olevia yrityksiä. Fuusioiden, jakautumisten ja konkurssien suhteelliset osuudet ovat melko yhteneväiset. Tulosten perusteella voidaan myös todeta Porilaisten yritysten ol- leen hieman vähemmän aktiivisia ilmoittamaan toiminnan loppumisesta kuin vastaavas- ti muiden kuntien lopettaneet yritykset, sillä yritys poistetaan rekistereistä jos se ei ole 10 vuoteen ilmoittanut toiminnastaan vaadittavilla dokumenteilla.

Saavutetut tulokset ovat myös tilastollisesti merkitseviä luottamusvälillä 0,01 (0,005), joten tutkimuksen nollahypoteesi hylätään ja tutkimushypoteesi jää voimaan. Ryhmien välillä on tilastollisesti merkitsevää eroa varmuusvälillä 99 %. Edelleen, tulokset antavat vahvan todisteen Porin ja muiden kuntien välisestä erosta lopettaneiden yritysten lopettamismuodon suhteen. Kuten jo aikaisemmin on käynyt ilmi, kaupparekisteripeilauksen jälkeen lopettamismuoto löydettiin kuitenkin vain 2517 yritykselle; 2676 yrityksen lopettamismuotoa ei siis tiedetä. Tulokset ovat kuitenkin vahvasti suuntaa antavia.

#### 4.4 Tutkimustiivistelmä

Tämän luvun tavoitteena on lyhyesti tiivistää määrällisen tutkimuksen tulokset ja näin luoda tarkempi yleiskuva lopettaneista yrityksistä Satakunnassa. Lisäksi, pyrkimyksenä on koota keskeisimmät tulokset yhteen, jotta tutkimuskysymyksiin voitaisiin vastata entistä yksiselitteisemmin. Tässä tiivistelmässä esitetään saavutetut tulokset samassa järjestyksessä kuin luvuissa 4.2 ja 4.3.

Kolmasosa lopettaneista yrityksistä toimi Porissa ja noin 14 % Raumalla. Ulvilan, Kankaanpään ja Huittisten osuudet ovat lähellä 5 %, mutta muiden kuntien merkittävyys on melko pieni. Porin ja Rauman merkittävä osuus (yhteensä noin 50 %) on myös huomattava jatkotarkasteluja varten. Satakunta jaetaan tyypillisesti kolmeen alueeseen, joita ovat Pori, Rauma ja Pohjois-Satakunta. Porin alue sisältää lopettamismäärien osalta merkittäviä kuntia kuten Porin, Ulvilan, Huittisen ja Kokemäen. Rauman alueen suurimpia kuntia ovat Rauma ja Eura ja Pohjois-Satakunnan keskuksena voidaan pitää Kankaanpää. Porin alueen osuus lopettaneista yrityksistä on lähes kaksi kolmasosaa, Rauman neljännes ja Pohjois-Satakunnan hieman yli 10 %.

Toimialajakaumassa korostuu kaupan- ja palvelualojen merkittävyys. Yli 30 % yrityksistä toimi tukku- ja jälleenmyynnin aloilla kun taas ”kiinteistö-, vuokraus- ja tutkimuspalveluiden”, ”rakentamisen” ja ”teollisuuden” osuudet jäivät reiluun 10 %. Lisäksi, ”majoitus ja ravitsemistoiminnan”, ”kuljetuksen, varastoinnin ja tietoliikenteen” ja ”muiden yhteiskunnallisten ja henkilökohtaisten palveluiden” aloilla toimi hieman yli 5 % yrityksistä. Muiden toimialojen osuudet olivat melko marginaalisia. Yhteneväisesti aikaisempien tutkimusten ja teorian kanssa, myös Satakunnan lopettaneet yritykset olivat hyvin pieniä. Liikevaihdolla tarkasteltuna 5 % yrityksistä ei ollut ollut minkäänlaista toimintaa ja 91 % yrityksistä saavutti korkeintaan 199 999€ myynnin. Yritysten kokoa tutkittiin myös toisen muuttujan, työllistävyyden, avulla.

Yritykset olivat myös työllistävyydeltään pieniä. Noin 97 % yrityksistä työllisti korkeintaan 4 henkilöä ja vain 3 % enemmän kuin 4. Tulokset olivat jälleen yhteneväisiä teorian kanssa, jonka mukaan useimmat yritykset kuolevat hyvin nuorena ja ovat kool-

taan pieniä. Lopettaneet yritykset olivatkin keskimäärin 8,65 vuotta vanhoja. Noin puolet lopetti ennen kuudetta elinvuotta ja kaksi kolmasosaa ei ollut yli kymmenen vuotta vanhoja. Yleiskuvauksen lopuksi tarkasteltiin lopettaneiden yritysten oikeudellisia- ja lopettamismuotoja.

Yli 60 % yrityksistä oli oikeudelliselta muodoltaan toiminimiä. Osakeyhtiöiden osuus oli noin 25 %, kommandiittiyhtiöiden vajaa 10 % ja avoimien yhtiöiden lähes 5 %. Muiden muotojen osuudet olivat hyvin marginaalisia. Lopettamismuodoista yleisin oli lakkaaminen noin 70 % osuudella. Tilinpäätöspoistot muodostivat toiseksi suurimman ryhmän (lähes 12 %) kun taas esimerkiksi konkurssiin menneiden tai selvitystilassa olleiden osuus oli yhteensä vain noin 8 %. Lisäksi, fuusioituneiden yritysten osuus oli hieman yli 6 %, mutta muiden muotojen merkittävyyttä voidaan pitää vähäisenä. Seuraavaksi tiivistetään Porin ja muiden kuntien vertailussa saavutetut tulokset.

Muodostamalla tutkimushypoteesit ja käyttämällä ristiintaulukoinnin menetelmää yhdessä Chi-Square testin kanssa, Porin ja muiden kuntien eroja tutkittiin kuuden muuttujan avulla, joita olivat: (1) toimiala, (2) liikevaihto, (3) työllistävyys, (4) ikä, (5) oikeudellinen muoto ja (6) lopettamismuoto. Tulosten merkitsevyys esitetään lyhyesti seuraavassa taulukossa (taulukko 20).

Taulukko 20 Tiivistelmä tutkittujen muuttujien tilastollisesta merkitsevyydestä

Muuttuja	Merkitsevyys	Merkitsevyys taso	N
Toimiala	Kyllä	0,000	5191
Liikevaihto	Ei	0,135	1787
Työllistävyys	Ei	0,594	2251
Ikä	Kyllä	0,041	5193
Ikä (T-testi)	Ei	0,059	5193
Oikeudellinen muoto	Kyllä	0,000	5193
Exit form	Kyllä	0,005	2517

Tilastollisesti merkitsevää eroa löydettiin tutkimuksessa neljän muuttujan kohdalla (toimiala, ikä, oikeudellinen muoto ja lopettamismuoto) kun taas kahden muuttujan, liikevaihdon ja työllistävyyden, osalta eroja ei voitu todistaa. Lisäksi, kun ikää tutkittiin keskiarvomuuuttujan avulla (T-testi), ryhmät eivät olleet riittävän erilaisia merkitsevyyden osoittamiseksi. Tutkimus kuitenkin osoitti, että ryhmät ”Pori” ja ”muut” ovat ominaisuuksiltaan lopuksi melko erilaisia.

Porin lopettaneet yritykset toimivat useammin palvelusektorilla, kun taas muissa kunnissa oli enemmän maataloutta ja teollisuutta harjoittaneita. Tulokset heijastavat yrittäjien erilaisuutta tutkittujen ryhmien välillä. ”Pori” -ryhmässä yli 87 % yrityksistä saavutti 1–199 999 € välillä olevan liikevaihdon. Vastaava luku ”muut” -ryhmässä oli noin 84 %. Tulokset liikevaihdon osalta eivät kuitenkaan olleet tilastollisesti merkit-

seviä. Yritysten kokoa vertailtiin myös työllistävyyden avulla, mutta tilastollisesti merkitsevää eroa ei havaittu; molemmat ryhmät olivat työllistävyydeltään lähes yhtä pieniä.

Porissa yritykset lopettivat keskimäärin 8,25 vuoden ikäisinä, kun taas muiden kuntien lopettamisikä oli 8,75 vuotta. Ristiintaulukointi ja Chi-square testi osoittivat tilastollisesti merkitsevää eroa ryhmien välillä; Porissa yritykset lopettivat hieman aikaisemmin. T-testi ei kuitenkaan vahvistanut tämän eron merkitsevyyttä, joten iän osalta tulokset jäävät kiistanalaisiksi.

Lopettaneet yritykset olivat suhteellisesti useimmin toiminimiä ryhmässä ”muut” kuin Porissa. Muissa kunnissa toimi myös enemmän avoimia- ja kommandiittiyhtiöitä. Vastaavasti Porin yritykset olivat olleet useammin osakeyhtiöitä. Lopettamismuodoista yleisin oli lakkaaminen. Porissa lakkaamalla lopettaneiden osuus oli noin 65 %, mutta muissa kunnissa niinkin korkea kuin 72 %. Lisäksi, Porissa oli enemmän selvitystilassa olevia ja tilinpäätöspoistolla lopettaneita yrityksiä. Tulokset olivat sekä oikeudellisen muodon että lopettamismuodon kohdalla tilastollisesti merkitseviä.

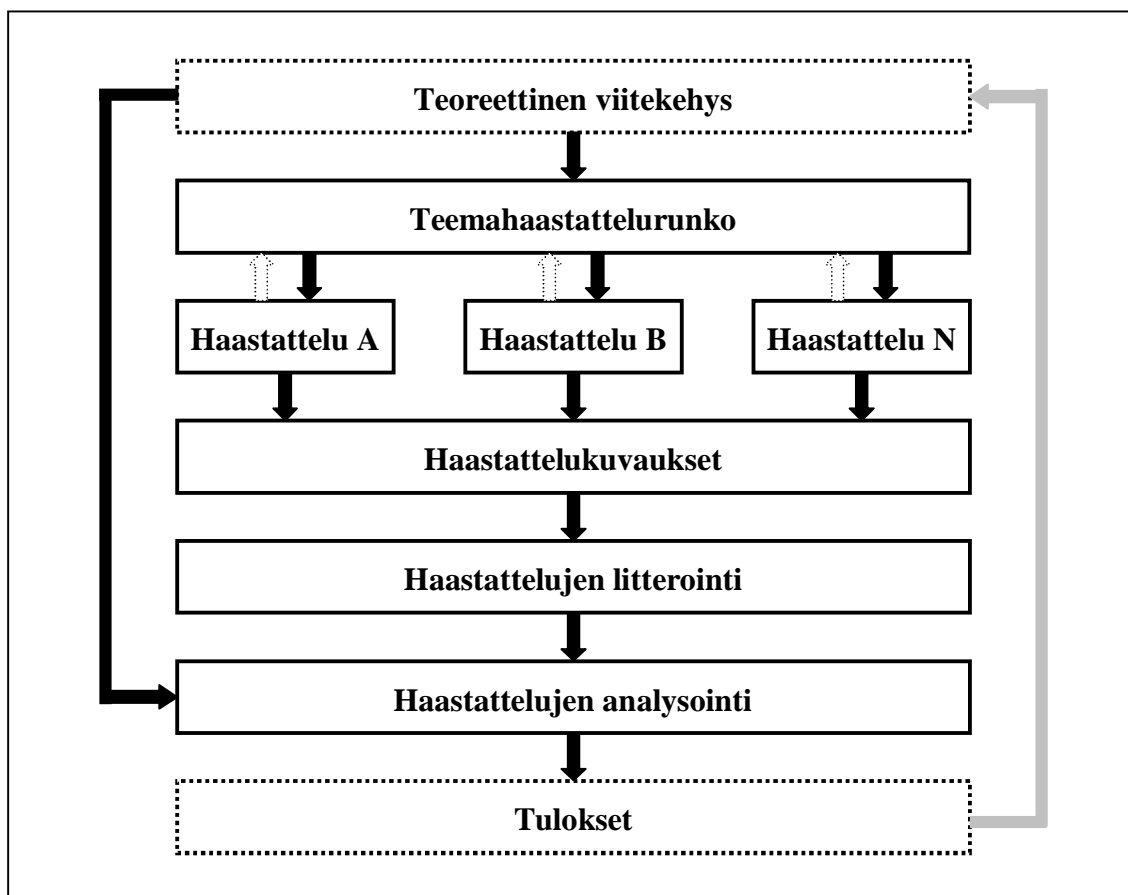
## 5 EPÄONNISTUMISEN SYYT JA LOPETTAMISEN PROSESSI

### 5.1 Tutkimuskuvaus

Satakunnan lopettaneita yrityksiä koskevan määrällisen tarkastelun jälkeen tutkimuksessa siirrytään laadulliseen osuuteen, teemahaastattelujen tulosten esittämiseen. Tavoitteena on saada vastauksia toiseen pää- ja alatutkimuskysymykseen, jotka ovat: Mitkä ovat syyt yritysten epäonnistumiseen (pää- ja alatutkimuskysymys 2) ja minkälainen on yritysten lopettamisen prosessi (alatutkimuskysymys 2)?

Haastateltavien valinnassa ensimmäinen kriteeri oli todellisen liiketoiminnan olemassaolo. Yrityksellä tuli olla ollut todellista, jossain määrin merkittävää, liiketoimintaa, jotta epäonnistumista voitaisiin tutkia. Toinen kriteeri koski haastateltavan asemaa yrityksessä. Haastateltavan tuli olla ollut yrityksen omistaja (tai osaomistaja), joka oli myös työskennellyt yrityksessä. Kolmas kriteeri oli epäonnistuminen. Yrityksen toiminnan oli oltava jollakin tasolla epäonnistunutta, jotta todellista lopettamista voitaisiin lähestyä. Tämän jälkeen kriteerit täyttävien yritysten joukosta valittiin mielenkiintoisilta vaikuttavilta tapauksilta, joiden entisten omistajien yhteystiedot selvitettiin. Näin saatiin tutkimuksen kannalta potentiaalisten haastateltavien joukko.

Teemahaastattelututkimuksen tutkimusprosessi on esitetty kuviossa 14. On kuitenkin huomattava, että kuvio on vain pelkistetty esitys tutkimusprosessin etenemisestä ja käytännössä eri vaiheita on osittain toteutettu tai analysoitu yhtäaikaaisesti. Lisäksi, prosessin eri vaiheisiin on palattu tutkimuksen edetessä yhä uudestaan.



Kuvio 14 Tutkimusprosessin kuvaus (teemahaastattelut)

Teoreettisen viitekehysten muodostamisen jälkeen rakennettiin tutkimuksen teemahaastattelurunko. Rungon muodostamisessa käytettiin hyväksi teoriassa esiin nousseita, epäonnistumisen tutkimisen kannalta, keskeisiä tekijöitä, joilla voi olla merkittävää vaikutusta epäonnistumiseen tai lopettamisen prosessiin. Tutkimuksen tavoitteiden perusteella teemahaastattelurungossa pyrittiin keskittymään ennen kaikkea epäonnistumisen syiden löytämiseen. Lopullisessa versiossa päädyttiin viiden teeman esittämiseen, joita olivat: (1) kirjateema, yrityksen tarina, (2) yrityksen ja yrittäjyyden syntyminen, (3) yrityksen toiminta, (4) yrityksen lopettamisen prosessi ja (5) lopettamisen jälkeen (käytetty teemahaastattelurunko on esitetty kokonaisuudessaan liitteessä 1). Pääteemojen lisäksi tehtiin myös varakysymyksiä haastattelujen sujuvuuden turvaamiseksi. Vaikka näiden kysymysten käyttö vaihteli haastattelujen välillä, teemaan johdatteleva pääkysymys esitettiin haastateltaville samantapaisesti. Teemahaastattelurunko tehtiin huhtikuussa 2007.

Haastattelut tehtiin kesän 2007 aikana. Muutaman haastattelun jälkeen teemahaastattelurunkoon tehtiin vähäisiä muutoksia, lähinnä varakysymysten selkokielisempään esittämistapaan liittyen. Haastattelujen teemat esitettiin siten, että haastateltava sai vapaasti kertoa teemasta juuri niitä asioita jotka katsoi aiheelliseksi nostaa esille. Tämän jälkeen haastattelua ohjattiin tarkentavien kysymysten avulla niin, että tutkimuskysymyksiin

saatiin mahdollisimman seikkaperäisiä vastauksia. Haastattelut sovittiin puhelimitse, jonka aikana haastateltavalle kerrottiin lyhyesti haastattelun tarkoituksesta. Edelleen, haastattelut tehtiin nauhoittamalla pääosin haastateltavan tiloissa; joko haastateltavan kotona, nykyisen yrityksen tiloissa tai työpaikalla. Kaikkiaan haastatteluja tehtiin seitsemän kappaletta ja niiden kestot vaihtelivat 30 minuutin ja kahden tunnin välillä.

Jokaisen haastattelun jälkeen tehtiin kustakin haastattelusta haastattelukuvaus. Haastattelukuvauksessa kirjattiin ylös haastattelun kulku, tunnelmat, merkittävimmät esille nousseet asiat, sekä tutkijan omia ajatuksia haastatteluun liittyen. Haastattelukuvausten avulla pyrittiin kirjaamaan ylös juuri ne ensimmäiset ajatukset joita haastattelu herätti ja toisaalta välittämään haastattelussa vallinnut tunnelma myöhempää analysointia varten. Kuvaukset kirjoitettiin pääosin haastattelua seuranneena päivänä, jotta ajatukset olisivat olleet vielä tuoreessa muistissa. Toisaalta haastattelukuvauksia ei tehty heti haastattelujen jälkeen, vaan ajatusten annettiin rakentua jonkin aikaa. Haastattelut myös kuunneltiin uudelleen ennen kuvausten kirjoittamista.

Kaikkien haastattelujen ja haastattelukuvausten jälkeen tutkimusprosessissa siirryttiin litterointivaiheeseen. Litteroinnissa haastattelut kirjoitettiin auki sanasta sanaan. Jo litterointivaiheessa merkittiin ylös tutkimuskysymysten kannalta keskeisimpiä asioita myöhempää analysointia varten. Litteroinnin jälkeen siirryttiin varsinaiseen haastattelujen analysointiin.

Haastattelujen analysoinnin ensimmäisessä vaiheessa haastattelukuvaukset yhdistettiin teemojen mukaan. Tämän jälkeen sama toimenpide tehtiin myös litteroiduille haastatteluille. Näin toimimalla saatiin jokaista teemaa koskeva aineisto siihen muotoon, jotta teemoista esille nousevien keskeisten asioiden hahmottaminen olisi mahdollista. Seuraavassa vaiheessa kutakin haastattelua analysoitiin tutkimalla eri teemoissa esiin nousseiden asioiden vaikutusta lopputulokseen, yritystoiminnan epäonnistumiseen. Viimeisessä vaiheessa aineistoa katsottiin jälleen kokonaisuutena ja tehtiin varsinainen analysointi perustuen aikaisempien vaiheiden kuvauksiin.

Luvuissa 5.2–5.6 esitetään analysoinnin tulokset. Tulosten esittäminen on jaettu teemojen mukaisesti alkaen yrityksen perustamisesta ja päättyen lopettamisen jälkeisiin vaikutuksiin. Haastateltaviin viitataan kirjaimilla, haastattelujärjestyksen mukaan. Esi-merkiksi ensimmäiseen haastateltavaan viitataan kirjaimella A ja viimeiseen kirjaimella G. Näin toimimalla taataan haastateltavien yksityisyydensuoja, mutta nähdään kuitenkin haastattelujen suoritusjärjestys. Tulosten esittämisessä on painotettu kuvailevaa otetta, jossa pääpaino on tyyppillisillä ja toisaalta mielenkiintoisilla, analyysillä saavutetuilla, havainnoilla.

## 5.2 Yrityksen tarina

Haastattelujen ensimmäinen teema oli yrityksen tarina, joka esitettiin haastateltaville seuraavasti: *Ensimmäinen teema on kirjateema, yrityksen tarina; jos kirjoittaisitte yrityksestänne kirjan niin minkälainen olisi sen tarina?* Teemaan ei ensimmäisissä haastatteluissa saatu juurikaan vastauksia, jonka vuoksi koko kysymyksen oikeutusta ja tarkoituksenmukaisuutta harkittiin. Jälkeenpäin voidaan kuitenkin todeta että onneksi teemaa ei poistettu, sillä juuri se monimuotoisuus miten haastateltavat kysymyksen ymmärsivät, teki kysymyksestä loppujen lopuksi erittäin mielenkiintoisen.

Haastattelujen analysoinnissa esiin nousi kolme erilaista vastaustyyppiä, jotka nimitään tutkimuksessa seuraavasti: ”alku hyvin, loppu huonosti”, ”tarinan kertojat” ja ”kirjan tekijät”. Kukin vastaustyyppi sisältää selkeästi toisistaan poikkeavia piirteitä, jotka heijastavat toisaalta haastateltavien erilaista kysymyksen ymmärtämistä, mutta myös erilaista asennoitumista haastatteluun. Osa haastatelluista varoi vastaamista kysymykseen, jota he eivät olleet täysin ymmärtäneet. Toisin sanoen pelättiin sitä, että annetaan ”vääränlaisia” vastauksia. Osa haastatelluista taas päätti (tyypillisesti lyhyen miettimisen jälkeen) tavan vastata kysymykseen, jonka jälkeen annettiin päätöksen mukainen vastaus. Erilainen asennoituminen haastatteluun näkyi selvästi ensimmäisen teeman kysymisen jälkeen. Muutamat haastateltavat olivat ehkä odottaneet konkreettisempia ja strukturoidumpia kysymyksiä, joihin on totuttu muun muassa erilaisten puhelinhaastattelujen yhteydessä. Voidaankin perustellusti sanoa, että ensimmäinen teema yllätti haastateltavat lähes poikkeuksetta.

Yllättävyys on juuri yksi teeman keskeisistä vahvuuksista. Haastateltavat eivät olleet juurikaan voineet varautua tällaiseen kysymykseen, ja lopputuloksena saatiinkin teema-haastatteluvastauksia ”puhtaimmillaan”; spontaaneja vastauksia, joissa kukin haastateltava nosti esiin juuri niitä asioita, jotka katsoivat itse merkityksellisiksi. Vastaustyypin ”alku hyvin, loppu huonosti” edustajat käyttivät eniten aikaa kysymyksen pohtimiseen. Seuraavat esimerkit kuvaavat hyvin niitä lyhyitä vastauksia, joita saatiin muutaman hetken miettimisen jälkeen:

*En oikein osaa sanoa, aluksi meni paremmin ja lopussa vähän huonommin. (A)*

*Alku ois upee ja loppu o huono. (B)*

Lyhyen vastauksen jälkeen haastateltavilta kysyttiin jatkokysymyksenä millaisia lukuja tai osia kirjassa voisi olla. Tämän jälkeen saatiin myös ”alku hyvin, loppu huonosti” -tyypin haastatelluilta pidempiä vastauksia, joissa esille nousi suoraan jopa lopettamisen syitä:



*...kesäkauppa on hyvä, mutta talvet on ihan (hiljaisia), ja sivukylät, ni sanotaan ne alkaa olla tyhjillään. Meillähän oli tuossa sivussa (kauppa), Kuvaskankaalla, vielä kahdeksan kilometriä tonne Vaasaan päin. Sielläkin on, kesäasutus on hyvä, että sillä kesämyynnillä olis tarvinnu pärjätä talvikin. (C)*

*Mun on siis vanhemmat jo 39 (vuonna 1939) perustanu tään, rakentanu ja perustanu. Isä kuoli nuorena ja sitte vähän niinku pakosta jäin tähän sitten. Sittenhän (vuosien aikana) kaupanteko muuttu aika paljon...,...mut kaupanteko muuttu siin aika rajusti yhdes vaihees... Kyl se varmaan oli siin, no sanotaan 70-luvun alus jo, tuli nää marketit ja kaikki nää isommat jotka rupes vetämään. (B)*

Haastatteluja analysoitaessa, ja haastattelunauhoja yhä uudelleen kuunneltaessa, kävi ilmi, että ”alku hyvin, loppu huonosti” -tyypin haastateltavat olivat lopulta nostaneet jo ensimmäisen teeman yhteydessä esiin hyvin keskeisiä lopettamisen syitä. C kertoi talvi-kaupan hiljaisuudesta ja siitä, ettei kesällä aina muistanut että niillä rahoilla tulisi pärjätä myös talvella. C:n vastaukset toivat esiin mielenkiintoisen näkökulman tulojen tasaisuuden vaikutuksesta yrityksen selviytymiseen tai jopa kasvuun. Voimakkaasti kausittain vaihtelevat tulot voivat lisätä yrityksen lopettamisriskiä. Edelleen, ehkä on parempi saada tuloja säännöllisesti kuin toisinaan enemmän ja toisinaan vähemmän. Vastaavasti B kertoi kaksi merkittävää lopettamiseen vaikuttanutta syytä muutamalla virkkeellä; osittaisen pakkoyrittäjyyden ja kysynnän hiipumisen. Kysynnän hiipumiseen vaikuttivat alueen väestön pieneneminen ja toisaalta suurempien kauppojen ja kauppakeskittymien syntyminen.

Lopettamisen syitä nousi esiin myös ”tarinan kertojat” -tyypin haastateltavilta. Siinä missä ”alku hyvin, loppu huonosti” -tyypin haastateltavia jouduttiin kuljettamaan eteenpäin tarkentavan kysymyksen avulla, ”tarinan kertojat” taas kertoivat ensimmäisen teeman vastauksena lähes koko yrityksen historian, alkaen perustamisesta ja päättyen lopettamiseen. Vastaukset olivat mielenkiintoisia kuvauksia siitä miten haastateltava itse näki yrityksensä elinkaaren ja toiminnan. Edelleen, vaikka vastauksissa nousi esiin lukuisia mielenkiintoisia seikkoja, vaikeuttivat ne kuitenkin hieman loppuhaastattelun tekemistä. Yrityksen perustamiseen, toimintaan ja lopettamiseen oli ensimmäisen teeman jälkeen vaikeampi syventyä, koska haastateltava oli jo mielestään kerran käynyt asiat läpi. Haastateltavilla ei välttämättä ollut enää niin suurta motivaatiota syventyä pohtimaan asiaa, kuin jos se olisi tullut esiin ensimmäistä kertaa. Seuraava lainaus kuvaa hyvin ”tarinan kertojat” -tyypin haastatteluvastauksia:

*Sen yrityksen syntyhistoria on niin kaukana kun 80-luvun alussa ajatus, ajatus tota yrittäjäksi ryhtymisestä oli. Jaa, ja toi, mää rakensin matkailuauton sillon ja toi sitte, olin sillon (X yrityksen) palveluksessa ja koulutin itteeni sit sillai et sain noi nestekaa-*

*suasentajan pätevyudet 80-luvun loppupuolella.....ajatus oli perustaa, toi matkailuvaunujen korjaamoyritys. Ja sit minuun otettiin yhteyttä tuolta kotimaisest vaunuvalmistajast.....se oli sillo ku maailma meni heittäen lujaa sillon, kunnes sitte 91 (vuonna 1991) niinku pistettiin ovi kiinni et kauppa lakkas käymästä. Ja velkarahalla, valuuttaluotolla ja nii edelleen ni (Y yritys), mää vein ite paperit nimismiehelle ja se laitettiin konkurssiin. Sitä ennen mää olin jo sit siihe rinnalle perustanu tän (W yrityksen). Et siin oli niinku huoltoliike olemassa ennen ku tää vaunumyyntiliike teki konkurssin.....ja toi pikkasen tuli tämmönen väsymys siihen tekemiseen ja, ja toi leipääntyminen, se oli aika radikaalia tämä. Mädäntyneet vaunut rupes maistumaan puulta. (G)*

Vastauksessa haastateltava käy läpi molempien yritysten elinkaaret (hänellä oli kaksi yritystä osin rinnakkain) alkuperäisestä perustamisajatuksesta yritysten lopettamiseen. G:n haastattelusta käy ilmi lamavuosien merkittävä vaikutus yritystoimintaan; lamavuosina kysynnän voimakas hiipuminen ajoi ensimmäisen yrityksen konkurssiin. Asian varmistivat otetut valuuttaluotot, joita yritys ei enää kyennyt maksamaan. Vaikka haastateltavan toinen yritys ajautui konkurssiin vasta 2000-luvulla, ei lamavuosien vaikutusta voida sivuuttaa. Edelleen, voidaan olettaa että useiden 2000-luvulla lopettaneiden yritysten lopettamiseen on lamavuosilla voinut olla merkittäväkin vaikutus. Haastateltava nostaa myös yhdeksi keskeisimmistä lopettamisen syistä oman jaksamisensa. Yrittäjän jaksaminen, innostus työhön ja toisaalta terveys ovat äärimmäisen tärkeitä tekijöitä yritystoiminnan onnistumisen kannalta. Muita ensimmäisessä teemassa (ryhmän ”tarinan kertojat” osalta) esiin nousseita lopettamisen syitä olivat muun muassa työntekijöiden motivaatio ja työmoraali sekä vaikeudet palvelusta saatavan hinnan asettamisessa. F kiteyttää yhden keskeisimmistä lopettamisen syistä ensimmäiseen haastattelussa antamaansa lauseeseen:

*Se olisi tarina sellaisesta yrityksestä, jollaista tarvitaan, mutta ketään ei ole halukas maksamaan riittävästi sen palveluksista. (F)*

Yrityksen perustamisen taustalla oli ollut vahva näkemys töiden riittävydestä, mutta palvelusta saatava hinta jäi ennakkokaavailuja pienemmäksi. Jos palvelusta ei pitkällä aikavälillä saada riittävästi tuloja menojen kattamiseksi, johtaa se luonnollisesti ennen pitkää yritystoiminnan loppumiseen. Haastattelussa kävi ilmi myös palvelun hinnan muuttamisen vaikeus; kun palvelu on kerran myyty jollakin hinnalla, on siitä seuraavalla kerralla vaikea saada korkeampaa hintaa. Toisin sanoen hintakorotusten läpivienti voi olla yritykselle vaikeaa, ja kohtalokasta se on silloin, jos alkuperäinen hinta on asetettu selvästi liian alhaiseksi.

Kolmas ryhmä muodostuu ”kirjan kirjoittajat” -tyypin vastauksista. ”kirjan kirjoittajat” ymmärsivät kysymyksen niin, että he konkreettisesti kirjoittaisivat kirjan omasta

yrityksestään tai yrittäjyydestä yleensä. Vastauksissa ei päästy niin syvälle lopettamisen syihin kuin aikaisempien tyyppien haastatteluissa. Seuraavat esimerkit kuvaavat ryhmän ”kirjan kirjoittajat” ajatuksia:

*Se olis ainakin sen luontonen kirja, että se houkuttelis nuorii. Nuorii ei tänä päivänä saada yrittämään. Et se on niin raskasta ja rankkaa hommaa, että siihen tarvis sisällyttää jotakin hyvääkin siitä yrityksestä (yrittämisestä)... Se vois olla kattava semmonen, semmonen kirjaki missä tosiaan tuodaan julki näitä et mitä se pitää sisällään se yritys (yrittäminen). (E)*

*Moni on mulle sanonutkin että mikset kirjota kirjaa. (D)*

E lähestyi kysymystä hyvin yleisellä tasolla, pohtimalla millainen olisi hyvä kirja yrittäjyydestä. Tästä huolimatta jo haastattelun ensimmäisistä lauseista voidaan lopulta nähdä kyseisen yrittäjyyden loppumisen keskeinen motiivi; työ oli erittäin raskasta suhteessa siitä saatuihin hyötyihin. Työn ja koetun hyödyn epäsuhta johti lopulta yrityksen myymiseen. D:n vastaus taas voidaan lukea kuuluvaksi myös ”tarinan kertojat” -ryhmään, sillä se piti sisällään myös lähes koko yrityksen tarinan kertomisen. Lopettamisen syihin ei D:n kohdalla kuitenkaan vielä päästy.

### 5.3 Yrityksen ja yrittäjyyden syntyminen

Haastattelujen toinen teema liittyi yrityksen perustamiseen ja se esitettiin haastateltaville seuraavasti: *Kertoisitteko vapaasti yrityksenne perustamisesta.* Vastaavanlaisten tyyppien muodostaminen, kuin ensimmäisen teeman kohdalla, ei ollut toisessa teemassa mahdollista. Vaikka vastaukset vaihtelivat jo pelkästään yrittäjän erilaisten lähtökohtien, tietämyksen ja perustettavan yrityksen toimialan mukaan, nähtiin yrityksen perustaminen kuitenkin melko helppona ja kivuttomasti sujuneena tapahtumana. Erilaisia neuvonta- tai yrityspalveluja ei juuri ollut käytetty ja keskeisimpänä neuvojen ja tuen lähteenä pidettiin tilitoimistoja. Vain yksi haastateltava oli käynyt yrittäjäkurssin, joka oli tällöin ollut ehto starttirahan saamiselle. Yrittäjäkurssilta saamia tietoja hän piti kuitenkin erittäin hyödyllisinä.

Vaikka yrityksen perustamisessa ei juuri nähty ongelmia, rahoituksen saamisen vaikeus nähtiin useimmin perustamista vaikeuttaneena tekijänä. Luonnollisesti, kaikissa tapauksissa rahoitus saatiin toki jollakin tavalla järjestymään, sillä yrityksethän kuitenkin perustettiin.

*Tietyst rahotus. Ei siihe ollu varautunu, että tämmöstä liikettä mennee ostamaan monen sadantuhannen pohjavarastolla. Ja sitku mää ostin viel sen liikehuoneiston. (E)*

*Siinä oli suurimmat vaikeudet se että pankit ja pankki ei, silloin ku käytiin pankista, ku siitä lähdettiin että isä ei lähde rahottamaan, eikä että korkeintaan niinku, niinku tuota tavallaan sillä tavalla tukee (että) takaa lainan. Ja sillo oli kysymys hyvin pienestä summasta, 30 000 markasta, joka oli silloin iso raha. Ja pankki oli vähän, vähän tuota tai suhtautu nuivasti paikallinen pankki sen yrityksen rahottamiseen, koska siinä aikaisemmin oli ollu niissä tiloissa ravintolaa harjoittanu pari kolmekin yrittäjää. Ja ne kaikki niin sanotusti kaatuneet. (D)*

Rahoituksen saaminen voi olla vaikeaa aloittavalle yrittäjälle ja keskimäärin sen saaminen on varmasti vielä vaikeampaa niiden yritysten keskuudessa, joiden liiketoiminta tulee lopulta päätymään epäonnistumiseen. Edelleen, vastaukset herättävät mielenkiintoisia kysymyksiä, kuten esimerkiksi: Voisiko juuri erilaisten neuvontapalveluiden käyttämisen vähyys ja kunnollisen etukäteissuunnittelun puuttuminen olla merkittävä tekijä epäonnistumisen taustalla? Olisiko osa yrityksistä jopa jätetty perustamatta jos ennen perustamisvaihetta olisi käytetty muun muassa yrityspalveluja neuvojen saamiseen? Näihin kysymyksiin ei valitettavasti voida tämän tutkimuksen avulla kuitenkaan suoraan vastata, vaan ne vaatisivat kokonaan oman tutkimuksensa.

Rahoitusvaikeuksien lisäksi toisessa teemassa nousi jälleen esiin osittainen pakko-yrittäjyys. Siinä missä B oli lähes pakotettu jatkamaan kaupan pitämistä isänsä kuoleman jälkeen, toimi E:n pakottavana tekijänä oman työttömyyden välttäminen. E tiesi jo muutamaa kuukautta ennen työsuhteensa lopettamista että konttoreita tullaan karsimaan ja työpaikka lähtee alta mitä ilmeisimmin. Estääkseen tulevan työttömyyden, E osti yrityksensä ilman etukäteissuunnitelmia ja -laskelmia todellisesta kannattavuudesta. Lisäksi, voidaan jälleen nähdä lamavuosien vaikutus yrittäjyyteen ja yritystoimintaan; tällä kertaa vain yrittäjyyteen työntävänä tekijänä.

## 5.4 Yrityksen toiminta

Haastattelujen kolmas teema liittyi yrityksen toimintaan ja se esitettiin haastateltaville seuraavasti: *Kertoisitteko vapaasti yrityksenne toiminnasta.* Tämän teeman vastaukset olivat kokonaiskestoiltaan keskimäärin kaikkein pisimpiä ja niissä päästiin jo syvemmälle yritystoiminnan ongelmiin. Teeman varsinaisen kysymyksen jälkeen jouduttiin kuitenkin melko usein käyttämään avustavia jatkokysymyksiä, jotta saatiin esille todellisia lopettamisen taustalla vaikuttavia tekijöitä. Vastattuaan teeman kysymykseen, haastateltavilta kysyttiin jatkokysymyksenä: *Miten yrityksenne toiminta-ajatus toteutui?*

Vastaukset jatkokysymykseen olivat hyvin yhdenmukaisia mutta melko yllättäviä. Lähes kaikki haastateltavat näkivät toiminta-ajatuksensa toteutuneen hyvin. Toisin sanoen epäonnistumiseen päättyneestä yrittäjyydestä huolimatta, haastateltavat kokivat onnistuneensa toteuttamaan sellaisen toiminnan, jonka olivat ajatelleet tai suunnitelleet. Loppu vain ei ollut sellainen kuin oli kuviteltu. Seuraavat lainaukset kuvaavat hyvin haastateltavien näkemyksiä toiminta-ajatuksen toteutumisesta:

*No kyl se toteutu ihan hyvin, pitkii päivii vaan piti tehdä... (E)*

*Kyllä se toteutu ihan niinku mä ajattelin, aivan, ihan prikulleen että mä muutan sen ruokaravintolaks ja myyn vaan pihviä, et mä olen sit kova sana pihvintekijänä, ja pihviravintolana se X on kova sana ja se toteutu ihan, ihan nappiin. (D)*

Toiminta-ajatuksessa ja sen toteuttamisessa ei siis haastateltavien mielestä ollut juurikaan parannettavaa; sen sijaan epäonnistumisen syitä haettiin muista tekijöistä. Toisin sanoen omassa liikeideassa ei nähty suuria puutteita ja lopettamiseen vaikuttivat enemmän muut seikat. Tämä saattaa tosin osittain johtua siitä, että kysymys toiminta-ajatuksesta miellettiin vahvasti yrityksen alkuvaiheisiin liittyväksi. Kuten edellä on todettu, alkuvaiheisiin ei juuri liittynyt ongelmia, ja toiminta lähti yrityksissä hyvin liikkeelle. Lisäksi, jälkikäteen voi olla vaikeaa nähdä heikkouksia omassa toiminta-ajatuksessa. Voi olla helpompi vedota eteen tulleisiin ongelmiin, kuin myöntää että alkuperäinen liikeidea ei ehkä sittenkään ollut kovin hyvä. Toiminta-ajatuksen lisäksi mielenkiintoista oli yrittäjien suhtautuminen kasvuhakuisuuteen.

Lähes kaikissa yrityksissä toimintaa oli jossakin määrin kasvatettu tekemällä uusinvestointeja ja palkkaamalla lisää työntekijöitä. Tästä huolimatta yksikään haastatelluista ei pitänyt yritystään kasvuhakuisena, vaan kasvun nähtiin tapahtuneen ”luonnollisesti”. Kasvuun ei siis ollut pyritty, vaan se oli tapahtunut lähes vahingossa, toiminnan kehittämisen ohessa. Kasvuun liittyy kuitenkin merkittäviä riskejä. Tämä seikkaa korostuu haastateltavien vastauksissa, kysyttäessä, olisiko yritystoiminta kannattanut toteuttaa eri tavalla:

*No ei siinä (en) usko että, ehkä sen ton uuden kiinteistön rakentaminen, oliko se sitten kauheen järkevää... (D)*

*No tuo, ei olisi kannattanut ottaa huonoja urakoita ollenkaan...,...sit otettiin vastaan semmosellaki huonomminkin hinnoteltua, niitä ei olisi pitäny ottaa, koska koneet kuluu ja rikkuu (rikkoutuvat)...,...et olis ollu paljo parempi, että jos ei saa sitä hintaa mitä hakee ni on ajamatta. ...ei olis saanu mieltii sitä onko miehillä töitä... Mutta siihen sortuu varmaan moni, että viimiseen asti pidetään töissä. (F)*

*No hei potkinu väkeä pihalle. Siten sen olis voinu tehdä jos olis halunnu. En viitsiny tutuille sanoa, että kahteen päivään ei ole töitä ja välillä taas olisi. (A)*

Yrittäjät olisivat useimmiten muuttaneet toimintaansa jättämällä jonkin tietyn investoinnin tekemättä tai sopeuttamalla henkilökunnan määrän alhaisemmalle tasolle. Molempia voidaan varmasti pitää, ainakin osittain, yrityksen kasvun tuomina haasteina. Vaikka jälkiviisaasti voidaan todeta useiden investointien olleen epäonnistuneita, haastateltavien vastauksissa korostui kuitenkin vahvasti yritystoiminnan kehittäminen. Jos ei oteta riskiä ja yritetä viedä toimintaa eteenpäin, ei voida välttämättä saavuttaa kovinkaan paljoa. Työntekijöiden vähentämisen vaikeus taas nousi yhdeksi tämän tutkimuksen keskeisimmistä lopettamisen syistä. Tavallisimmin taustalla oli tuotteiden tai palveluiden kysynnän hiipuminen, jonka takia yrityksen tulot laskivat; kustannuksia ei kuitenkaan saatu laskettua samassa tahdissa. Työntekijöistä pidettiin viimeiseen asti kiinni, eikä toimintaa osattu sopeuttaa uuteen tilanteeseen. Tämä johtui tyypillisesti siitä, että melko pienissä yrityksissä työntekijät olivat yrittäjille hyvin tuttuja, jopa ”kavereita”, jonka johdosta irtisanomiskynnys nousi hyvin korkeaksi.

Mistä työntekijöiden vähentämisen tarpeen taustalla vaikuttanut kysynnän hiipuminen sitten johtui? Tapahtuiko yrityksen toimintaympäristössä merkittäviä muutoksia vai johtuiko lopettaminen siitä, että yrityksessä ei tehty muutoksia ja toimintaa ei kehitetty eteenpäin? Haastattelut puoltavat osin molempia näkemyksiä. Osa yrityksistä ajautui vaikeuksiin melko nopeiden ja voimakkaiden toimintaympäristössä tapahtuneiden muutosten takia, mutta toisen osan yrityksistä voidaan katsoa kohdanneen siinä määrin luonnollisia muutoksia, että suurempana syynä voidaan pitää yrittäjän kyvyttömyyttä, halua tai tahtoa sopeutua muutoksiin. Seuraavissa lainauksissa esitetään tyypilliset vastaukset molemmista ryhmistä (voimakas muutos ja luonnollinen muutos).

*Nii tota, se itse asiassa sillon kun ihmisiltä meni usko tulevaisuuteen ni eihän ne enää ostanu uusia vaunuja. Ni se kauppa kuoli. Se oli ihan niinku hän pisti ton oven kiinni. Ei se ei käyny. (G)*

*Kyl se varmaan oli siin jo...,...no sanotaan 70-luvun alus jo. Tuli nää marketit ja kaikki nää isommat mitkä rupes vetämään. (B)*

Yleisen taloudellisen tilanteen voimakas ja nopea heikkeneminen 90-luvun alussa lopetti G:n vaunumyynnin lähes kokonaan ja tätä varten eriytetty yritys ajautui nopeasti konkurssiin. Myynti- ja huoltotoiminnan eriyttäminen erillisiksi yrityksiksi tosin mahdollisti yrittäjän jatkamisen aina vuoteen 2000 asti, mutta toimintaympäristössä tapahtuneiden muutosten voidaan katsoa olleen melko dramaattiset. Kysynnän hiljenemisen

lisäksi ongelmia tuottivat otetut valuuttaluotot (devalvaatioiden takia) ja korkotaso. Laman lisäksi muita yllättäviä muutoksia yritysten toimintaympäristöissä olivat muun muassa erilaiset lakimuutokset. Yhdelle yrittäjälle oluenmyyntilupien tulo huoltoasemille oli voimakas taloudellinen takaisku kun taas toiselta uudet EU -direktiivit olisivat vaatineet mittavia investointeja, joihin ei käytännössä ollut varaa.

B:n haastattelu taas oli tyypillinen esimerkki yrityksestä jonka toimintaympäristö muuttui vähitellen vuosikymmenten saatossa. Näihin muutoksiin ei osattu tai haluttu sopeutua riittävällä tasolla, vaan toiminta hiipui pikkuhiljaa. Tyypillistä edellä mainitun kaltaisille yrityksille on paikkakunnan väestöpohjan, potentiaalisten asiakkaiden, vähittäinen väheneminen, mutta myös hitaat muutokset asiakkaiden käyttäytymisessä muuttavat vanhan ansaintalogiikan toimivuutta. B:n tapauksessa tämä tarkoitti muun muassa asiakkaiden menettämistä suurille marketeille. Ihmiset halusivat suuremman tuotevalikoiman ja heillä oli mahdollisuus matkustaa entistä pidemmälle entistä helpommin. Lisäksi, suurten markettien ja kauppaketjujen vahva ostovoima näkyi myös kuluttajahinnoissa, joka taas osaltaan muutti kaupan alan liiketoiminnan luonnetta. Vähittäiskaupassa paikallisuuden merkitys pieneni.

Yrittäjyytensä loppupuolella B hakeutui mukaan erääseen ketjutoimintaan, mutta muutoin yhteistyö muiden yritysten kanssa oli vähäistä. Haastateltavien vastaukset, koskien yhteistyötä muiden yrittäjien kanssa, jakaantuivat pääosin kahteen ryhmään. Suurempi osa yrittäjistä ei juuri tehnyt yhteistyötä muiden yrittäjien kanssa, eikä nähnyt sitä myöskään kovin tarpeellisena. Kuitenkin, muutamat yrittäjät puhuivat vahvasti yhteistyön puolesta. Yhteistyötä oli tehty paikallisten yritysten kanssa esimerkiksi mainonnassa ja vaikuttamalla yrittäjäjärjestöjen kautta. Yrittäjäjärjestöstä saatiin vertaistukea ja se nähtiin yrittäjän keskeisenä sosiaalisena verkostona.

## 5.5 Yrityksen lopettamisen prosessi

Haastattelujen neljäs teema liittyi yrityksen lopettamiseen ja se esitettiin haastateltaville seuraavasti: *Kertoisitteko vapaasti yrityksenne lopettamisesta.* Tämän teeman vastaukset olivat jo selkeästi lyhyempiä ja niukempia kuin edellisen, yrityksen toimintaan liittyvän, teeman. Oli selvästi havaittavissa, että haastateltavien oli vaikeampi puhua suoraan lopettamiseen liittyvistä kysymyksistä. Tämä on toki melko luonnollista, sillä lopettamisen aika ja sitä edeltävät muutamat vuodet olivat yleensä olleet yrittäjille kaikkein raskaimpia. Huolimatta haastatteluilmapiirin osittaisesta jäykistymisestä, teemassa nousi esiin useita mielenkiintoisia seikkoja. Vaikka lopettamisen läpikäyminen uudelleen ei ehkä ollut haastateltaville kovin mieluisaa, oli se tutkimuksen kannalta hyvin keskeistä. Jotta tutkimuskysymyksiin voitiin saada vastauksia, oli päästävä käsiksi suoraan lopettamisen prosessiin.

Lopettamisen prosessin voidaan katsoa alkavan yrittäjän lopettamisajatuksista ja päättyvän toimiin jossa yritys lakkaa olemasta. Haastateltavat olivat miettineet lopettamista poikkeuksetta melko pitkään; jopa muutamia vuosia.

*Kyl se synty (lopullinen päätös lopettamisesta) sillon, sanotaan jo vuonna 2000, että työ minä myyn sen, myyn paikan, ehkä jopa aikasemmin. Voi sanoo 1998 minä rupesin sitä myymään. Minä sairastuin vuonna 1997 (vakavasti) ja tuota oikeestaan sillon isä mulle sano, että nyt myy, myy ravintola nopeasti pois. (Yritys haettiin konkurssiin vuonna 2001) (D)*

*Se oli sillon (19)99 loppupuolella (lopullinen päätös lopettamisesta), että, että ei... Kyl määhä sitä olin miettiny semmosen, vois sanoo toista vuotta, vuotta jo, et mitä, mitä muuta määhä vois tehdä. Et se oli niinku se, se ajatus sillai oli itäny. (Yritys haettiin konkurssiin vuonna 2000) (G)*

Ensimmäisiin ajatuksiin lopettamisesta vaikutti usein jonkin yksittäisen vastoinkäymisen tapahtuminen. Osa yrittäjistä sairastui, yhdelle tuli avioero ja toinen joutui tekemään uudelleen ilman korvausta kaksi merkittävää työtä. Vaikka edellä mainittuja syitä ei ainakaan täysin voida pitää lopettamisen pääsyinä, toimivat ne kuitenkin merkittävänä laukaisijoina lopettamisen prosessissa. Vaikka toiminnan lopettamista mietittiin jopa vuosia, tapahtui lopettaminen kuitenkin melko nopeasti lopullisen päätöksen jälkeen. Lisäksi se, kuinka nopeasti ja helposti lopettaminen eteni eritoten konkurssiprosessissa, yllätti haastateltavat. Kaikki oli lopulta ohi erittäin nopeasti.

*No mä kävin kirjanpitäjältä kysymässä, että mitä määhä teen, lopetanko ite vai tuota niin haenko konkurssiin. Se sano että konkurssi on parempi ku kato sitte säästyy ne verot. ...Se tapahtu niin äkkiä, että ku määhä kävin tuolla sanomassa Porissa, ni seuraavana päivänä tuli tämä konkurssinpitäjä. (C)*

Yrittäjät olivat useimmiten päätyneet konkurssiin siksi, että se oli taloudellisesti kaikkein järkevintä. Kuvaavaa haastatelluille kuitenkin on, että lähes poikkeuksetta heidän ensimmäinen ajatuksensa lopettamisesta ei pitänyt sisällään konkurssia. Syntyneistä veloista ja vastuista yritettiin omaehtoisesti selvittää muun muassa myymällä omaisuutta koneiden, laitteiden ja varastojen muodossa, sekä hakeutumalla yrityssaneeraukseen. Kun kaikkien järjestelyjen jälkeen yritykselle jäi vielä verovelkaa, neuvottiin yrittäjää hakeutumaan konkurssiin. Konkurssin tekemiseen yrittäjiä neuvoivat pääasiassa kirjanpitäjät ja muut asiantuntijat.

Lopettamisen prosessin tarkastelun jälkeen haastatteluissa edettiin suoraan lopettamisen syihin. Jos yrittäjät eivät itse maininneet tärkeitä syitä lopettamiseen, kysyttiin



heiltä: ”Mitkä olivat lopettamisen keskeiset syyt?” Vastauksissaan yrittäjät nostivat esiin osittain jo aikaisemmin käsiteltyjä seikkoja, mutta myös uusia näkökulmia tuli ilmi. Vaikka syiden kirjosta muodostui kokonaisuudessaan melko laaja, voidaan nähdä muutamien nousevan ylitse muiden. Lähes puolet haastatelluista mainitsi eri vero- tai muiden velkojen kertymisen yhdeksi keskeisimmistä lopettamisen syistä.

*Ne rupes sitte ne maksut myöhästelemään, sit verottajalle. Ja, ja tota, vaikka sitä koitti sitte, koitti sitten sopiakkin niitä niin, niin tota ei se sitten oikein, ja enää, enää tota, ei saanu kiinni sitte enää sitä. Vähän oli niinku lumipallovyöry sitten. (G)*

Erilaisten verojen, kuten alv- ja tel-maksujen myöhästyminen ja jatkuva kertyminen nostettiin siis merkittäväksi osatekijäksi lopettamisessa. Mistä lausunnot johtuvat ja voidaanko maksujen kertymistä kuitenkin pitää keskeisenä lopettamisen syynä? Verorästien esittäminen yhtenä osatekijänä lopettamisessa voi olla yrittäjälle helppo ratkaisu. Lisäksi, on huomattava että maksuvaikeudet liittyivät yritysten viimeisiin, ehkä kaikkein vaikeimpiin vuosiin, joten ”kamppailu” verorästikierteessä voi muistua vahvana yrittäjän mielessä. Vaikka verorästien kertymisen osuus lopettamisessa on hyvin ilmeinen, voidaan sitä kuitenkin pitää ennen kaikkea seurauksena eikä niinkään varsinaisena syynä. Toki yrittäjät, jotka nimesivät verojen maksuvaikeudet keskeiseksi syyksi, antoivat myös muita syitä lopettamiseen. Toisin sanoen verorästejä ei nähty ainoana tekijänä vaan se nostettiin esiin yhdessä muiden syiden kanssa.

Yksi tämän tutkimuksen merkittävimmistä havainnoista liittyy yrittäjän omaan jaksamiseen ja terveyteen lopettamisen syynä. Edellä mainitut tekijät näkyivät yhtä haastattelua lukuun ottamatta kaikkien yrittäjien puheissa. Lisäksi, henkilökohtaisen terveydentilan heikentyminen tai muutoin oman jaksamisen väheneminen oli yleisin haastateltavien mainitsema lopettamisen syy.

*Ei ku se oma jaksaminen, se oli ongelma. Et kyl mää muutaman kerran, mua vietiin ambulanssil tohon keskussairaalaankin, et mää olin niin sipissä. (E)*

*Se oma henkinen jaksaminen, ni se alko sit vähän niinku, emmä voi sanoo et olis mitään burnouttia ollu mitä nyt hienosti sanotaan, mut kuitenkin semmonen, semmonen kyllästyminen, leipääntyminen siihen työhön. (G)*

*Ja sitten tietysti tuo sairaus. Sairaushenki teki sen, että en minä jaksanu enää painaa semmosta. Ja sitten ikä, ja tietysti oli ku, kun 50 täytin niin sen jälkeen se alko se, ettei jaksanu iltoja ja öitä sit enää ollenkaan. (D)*

Haastattelut osoittivat selkeästi sen, että pienelle yritykselle yrittäjän oma jaksaminen ja terveys on ensiarvoisen tärkeää. Pienyritys voidaan myös usein rinnastaa suoraan yrittäjään; kun yrittäjä sairastuu niin myös yritys ”sairastuu”. Yrittäjän terveydentilan heikentymiseen voivat vaikuttaa yllättävät ja huonosti ennakoitavat seikat kuten erilaiset vakavat sairaudet. Usein kyse on kuitenkin siitä, että liian suuri työmäärä vaikuttaa sekä henkiseen että fyysiseen jaksamiseen nostaten lopettamisen riskiä. Työmotivaatio voi vähentyä ja usein sairaus myös järjestää yrittäjän elämänarvoja uudelleen. Vakavan sairauden kohdatessa voidaan esimerkiksi haluta viettää enemmän aikaa perheen kanssa. Yrittäjän elämä ei enää vaikuta niin mielekkäältä. Lisäksi, jos oman jaksamisen tai terveydentilan heikentymisen lisäksi yrittäjä ”kamppailee” vähenevän kysynnän ja kasvavien verorästien kanssa, on yrityksen elinennuste varsin heikko.

Verorästien kertymisen ja heikentyneen terveyden lisäksi haastateltavat nostivat keskeiseksi lopettamisen syyksi tuotteiden tai palveluiden vähentyneen kysynnän ja kannattavuuden. Kannattamattoman toiminnan taustalla oli useimmiten heikentynyt kysyntä, joka taas johtui pienentyneistä asiakasmääristä. Seuraava lainaus on tyypillinen yrittäjille, jotka nostivat edellä mainitut tekijät yhdeksi keskeisimmistä lopettamisen syistä:

*Kyllä se keskeinen syy oli että, että se kannattavuus meni niin heikoksi. (D)*

Mielenkiintoista on, että haastatellut puhuivat ennen kaikkea kannattavuuden heikentymisestä, vaikka se olisi lähes suoraan johtunut kysynnän, eli asiakkaiden, vähentymisestä. Heikon kannattavuuden taustalta löytyi toki myös muita tekijöitä. Osa yrittäjistä ei saanut palveluistaan riittävää korvausta ja koki hintojen korotukset vaikeiksi. Toisin sanoen asiakkaita oli tarpeeksi, mutta palveluista ei saatu riittävän korkeaa hintaa. Tämäkin seikka voidaan toki ajatella niin, että jos yrittäjä olisi korottanut hintojaan kannattavammalle tasolle, olisi se johtanut merkittäviin asiakasmenetyksiin.

Viimeisenä, lopettamisen prosessissa, käsitellään lopettamisen välttämistä ja epäonnistumisen vaikutusta yrittäjään henkilökohtaisesti. Lähes kaikki haastateltavat olivat sitä mieltä, että lopettamisen olisi voinut jotenkin välttää tai ainakin sitä olisi voinut pitkittää. Lopettamisen välttäminen tai pitkittäminen ei kuitenkaan olisi ollut taloudellisesti eikä yrittäjän hyvinvoinnin kannalta kovin järkevää. Päinvastoin, useat haastateltavat mainitsivat että yritys olisi kannattanut lopettaa tai myydä heti kun lopettaminen ensimmäisen kerran kävi mielessä. Näin toimimalla useat yrittäjät olisivat säästäneet huomattavan määrän rahaa. Ainoastaan yksi yrittäjä mainitsi yrittäneensä viimeiseen asti vältyttyä konkurssilta, mutta tarvittavaa rahoitusta ei enää järjestynyt.

Edellä mainitut tulokset ovat siinä määrin mielenkiintoisia ja taloudellisesti merkittäviä, että niitä voisi olla kannattavaa tarkastella jatkossa entistä tarkemmin. Alkava yrittäjä saa halutessaan erilaista neuvontaa ja tukea useasta eri lähteestä ja nykyään yrityksiä yritetään myös kannustamaan kasvuun. Tämän tutkimuksen tulosten perusteella voi-

taisiin kuitenkin säästää huomattavia summia rahaa, jos kannattamaton yritystoiminta osattaisiin lopettaa ajoissa tai vaihtoehtoisesti sitä kehitettäisiin elinkelpoisemmaksi. Yrittäjä itse voi olla ”sokea” ymmärtämään, että nykyinen toiminta ei ole riittävän kannattavaa ja sitä tulisi voimakkaasti kehittää tai lopettaa se kokonaan. Tähän voi osaltaan vaikuttaa myös se, että yrittäjät suhtautuvat yritykseensä usein kuin omaan lapseen josta ei haluta luopua.

Kuten edellä on todettu, viimeiset toimintavuodet olivat yrittäjälle yleensä erittäin raskaita. Yritystoiminnan päättyminen ei kuitenkaan tuonut tullessaan henkisesti ”mursertavaa” tappiota. Päinvastoin, konkurssiin ajautuminen ja suurten taloudellisten huolten ja erilaisten vastuiden poistuminen purkautui lopulta suurena helpotuksena.

*Kyl se helpotti (lopettaminen) sit loppujen lopuks. (B)*

*Nii sitten ku sen päätöksen tein että, et mää sen päästän konkurssiin niin, ni ja sitte ku se prosessi oli ohitte ni, kaikki nää, pojat ja vaimo sano että, pienen aikaa siitä, et tota sää oot aivan niinku eri mies. Et se, se tuota oli silläilla henkisesti ihan hyvä juttu. (G)*

*Kyl vähän aikaa oli semmonen tyhjä olo, mää olin vuoden etten mää lähteny mihinkää töihin. Mä olin vaan ja mietin, että mitä mää nyt alan isona tekemään. Mut ei se muuten ei ollu henkisesti, se oli niinku jotenki helpotus. (C)*

Lähes kaikki haastateltavat kokivat lopettamisen lopulta helpottavana tapahtumana. Jatkuva ”kamppailu” taloudellisten huolten kanssa tuli päätökseen. Ainoastaan yksi haastateltava ei kokenut lopettamisen tuomaa helpotusta. Tähän tosin saattoi vaikuttaa se, että kyseinen yrittäjä ei konkurssista huolimatta vapautunut kaikista vastuistaan, vaan hänelle jäi edelleen henkilökohtaisia takauksia. Vaikka lopettaminen oli tuonut mukanaan helpotuksen, jätti yritystoiminnan loppuminen usein jäljelle ”tyhjän olon”. Monet haastatellut miettivätkin tulevaisuuttaan tavallisesti vähintään joitakin kuukausia, ennen kuin jatkoivat uusiin tehtäviin. Toki, osa haastatelluista jatkoi työntekoa lähes suoraan ulkopuolisen työnantajan palvelukseen ja osa jäi myös eläkkeelle.

## 5.6 Lopettamisen jälkeen

Haastattelujen viimeinen teema liittyi yrityksen lopettamisen jälkeiseen aikaan ja se esitettiin haastateltaville seuraavasti: *Mitä yrityksen resursseille tapahtui lopettamisen jälkeen?* Tämän teeman vastaukset jäivät lopulta kaikkein lyhyimmiksi, mutta muutamia mielenkiintoisia näkökulmia tuli silti esiin. Kysymystä jouduttiin usein kuitenkin hie-

man selventämään, sillä kaikki haastateltavat eivät ymmärtäneet mitä resursseilla tarkoitettiin. Tällaisessa tapauksessa haastateltavalle sanottiin resurssien tarkoittavan esimerkiksi yrityksen henkilöstöä, koneita ja laitteita, tiloja, tavaroita, palveluja, tavaramerkkejä ja rahaa. Ensimmäiset vastaukset jäivät tyypillisesti hyvin suppeiksi:

*No yritys lopetettiin sitten vaan, ei siinä sitten, myytiin koneet kaikki pois, ei sille jääny mitään resursseja sitten enään, muuta ku se mitä mulla korvien välissä sitten on. Kokemusta rikkaampi. (F)*

*Mut tää oli ihan niinku konkurssi, et se meni. Sit ne myytiin (tuotteet) ja huutokaupattiin loput ja. Koneet ja kaikki nuo laitteet myytiin. (B)*

Konkurssiprosessissa yritysten koneet, laitteet ja muu vaihto-omaisuus myytiin pois. Tämä myynti tapahtui yrittäjien mielestä nopeasti ja helposti. Yksikään yrittäjä ei maininnut palvelukonseptien tai tavaramerkkien jääneen elämään yrityksen lopettamisen jälkeen. Vain yhden yrityksen tiloissa toiminta jatkui ja tuotantopotentiaali jäi edelleen elämään; muissa tapauksissa tuotantopotentiaali poistui taloudesta kokonaan.

Viimeisen teeman yksi mielenkiintoisimmista seikoista koski työntekijöiden sijoitumista lopettamisen jälkeen. Yksikään haastateltava ei maininnut mitä yrityksen työntekijöille tapahtui. Kun asiasta kysyttiin, ilmoittivat haastateltavat tyypillisesti hyvin nopeasti, että kaikki työntekijät saivat lopettamisen jälkeen muita töitä. Näihin vastauksiin voidaan suhtautua kuitenkin hieman varautuneesti; yrittäjälle voi olla vaikeaa myöntää oman epäonnistumisen tuottaneen tuskaa ja vaikeuksia myös muille ihmisille. Tähän liittyy myös yrittäjien suhtautuminen yrityksen velkoihin. Haastatteluvastauksissa korostettiin tyypillisesti sitä, että kaikki velkojat saivat lopulta rahansa, lukuun ottamatta verottajaa. Toisin sanoen verovelkojen maksamatta jättämistä ei pidetty niin pahana asiana, kuin jos esimerkiksi tavarantoimittaja olisi jäännyt ilman maksua.

Epäonnistumiseen liittyvistä vaikeuksista huolimatta, lopettamisen ei voida katsoa lannistaneen haastateltavia; muutama on perustanut uuden yrityksen, osa on eläkkeellä ja osa palkkatyössä. Lisäksi, eläkkeellä olevat suhtautuivat yleensä positiivisesti yrityksen perustamiseen ja voisivat harkita yrittäjäksi ryhtymistä jos vain olisivat nuorempia. Palkkatyössä olevat ovat miettineet uuden yrityksen perustamista ja näkevät sen jopa todennäköisenä vaihtoehtona muutamien vuosien sisällä. Seuraava lainaus on eläkkeellä olevalta yrittäjältä, joka on jälleen aloitellut pienimuotoista yrittäjätoimintaa, ja kuvaa hyvin sitä ajatusmaailmaa, joka oli aistittavissa monessa haastattelussa.

*Et kai yrittäjä on aina yrittäjä, ei kai se siitä lannistu. Ainoa vaan että, ikä tulee vastaan. (F)*

Koko yrittäjäaika nähtiin lähes poikkeuksetta hyvänä kokemuksena. Parhaimpina asioina pidettiin karttuneita tietoja ja taitoja, sekä vuosien aikana syntyneitä ystävyys-suhteita. Viimeisen teeman käsittely päätetään seuraavassa lainaukseen, joka on yrittäjän vastaus kysymykseen yrittäjäkokemuksen vaikutuksesta yrittäjään henkilökohtaisesti.

*Ihan upee...,...kyl se oli hienoo aikaa (yrittäjäaika). (B)*

## 5.7 Tutkimustiivistelmä

Tämän luvun tarkoituksena on koota yhteen luvuissa 5.2–5.6 saavutetut tulokset ja muodostaa kokonaisnäkemys epäonnistumiseen vaikuttavista tekijöistä ja lopettamisen prosessista. Tarkastelun tuloksena saadaan viitekehys, joka sisältää tutkimuksen perusteella olennaisimmat epäonnistumiseen vaikuttavat tekijät. Edelleen, tavoitteena on tiivistää edellä mainittujen lukujen tulokset, jotta tutkimuskysymyksiin voitaisiin vastata entistä selkeämmin ja yksiselitteisemmin.

Yrityksen perustamisessa ei juuri nähty ongelmia, eikä erilaisia neuvonta- tai yritys-palveluja ollut perustamisen yhteydessä käytetty. Perustamisen merkittävimpanä vaikeutena mainittiin kuitenkin useimmiten rahoituksen saaminen. Rahoitus oli kuitenkin saatu järjestymään pääsääntöisesti yrittäjän haluamalla tavalla. Perustamisessa ja yrityksen alkuvaiheiden aikana tärkeimpänä neuvojen antajana pidettiin omaa tilitoimistoa.

Yrittäjät näkivät toiminta-ajatuksensa toteutuneen hyvin. Toisin sanoen syitä lopettamiseen haettiin muista tekijöistä. Lisäksi, yrittäjät eivät pitäneet yrityksiään kasvuhakuisina, vaikka useassa yrityksessä oli tehty melko merkittäviä investointeja, ja toimintaa oli jopa tietoisesti pyritty kasvattamaan. Kasvun nähtiin tapahtuneen luonnollisesti, kuin vahingossa.

Yhdeksi keskeisimmistä lopettamisen syistä nousi yrittäjän oma jaksaminen ja terveys. Tähän voidaan rinnastaa myös merkittävät muutokset (kuten esimerkiksi avioero) yrittäjän henkilökohtaisessa elämässä. Yrittäjän terveydentilan heikkeneminen vaikuttaa yleensä merkittävästi yritykseen, sillä pieni yritys on usein lähes yhtä kuin yrittäjä. Jos yrittäjä sairastuu, niin myös yritys ”sairastuu”. Yritykselle voi olla myös kohtalokasta yrittäjän innostumisen ja motivaation lopahtaminen. Edellä mainittujen tekijöiden väheneminen voi olla seurausta monesta seikasta, kuten esimerkiksi terveydentilan ja kannattavuuden heikkenemisestä, henkilökohtaisista vaikeuksista, verorästien kasvamisesta ja asiakasmäärien laskusta. Yrittäjä voi myös yksinkertaisesti kyllästyä työhönsä, ilman sen suurempia syitä. Halutaan miettiä uusia vaihtoehtoja ja katsoa mitä muuta elämällä on tarjottavanaan.

Terveyden ja jaksamisen lisäksi toinen keskeinen lopettamisen syy oli heikentynyt tai heikko kannattavuus. Tämä taas johtui pääsääntöisesti kahdesta vaihtoehdoisesta seikasta, joita olivat asiakasmäärien väheneminen tai vähyys, sekä palvelusta tai tuotteesta saatavan hinnan alhaisuus. Osa yrityksistä kamppaili jatkuvasti vähenevien asiakasmäärien kanssa, kun taas osa ei saanut palveluistaan tai tuotteistaan riittävää hintaa. Edellä mainittuja seikkoja voidaan kuitenkin osittain pitää toisiaan vastaavina, sillä yrityksissä, joilla oli riittävästi asiakkaita, olisi jouduttu hintojen noston jälkeen vastaavaan tilanteeseen kuin yrityksissä, joilla asiakasmäärät olivat liian pienet.

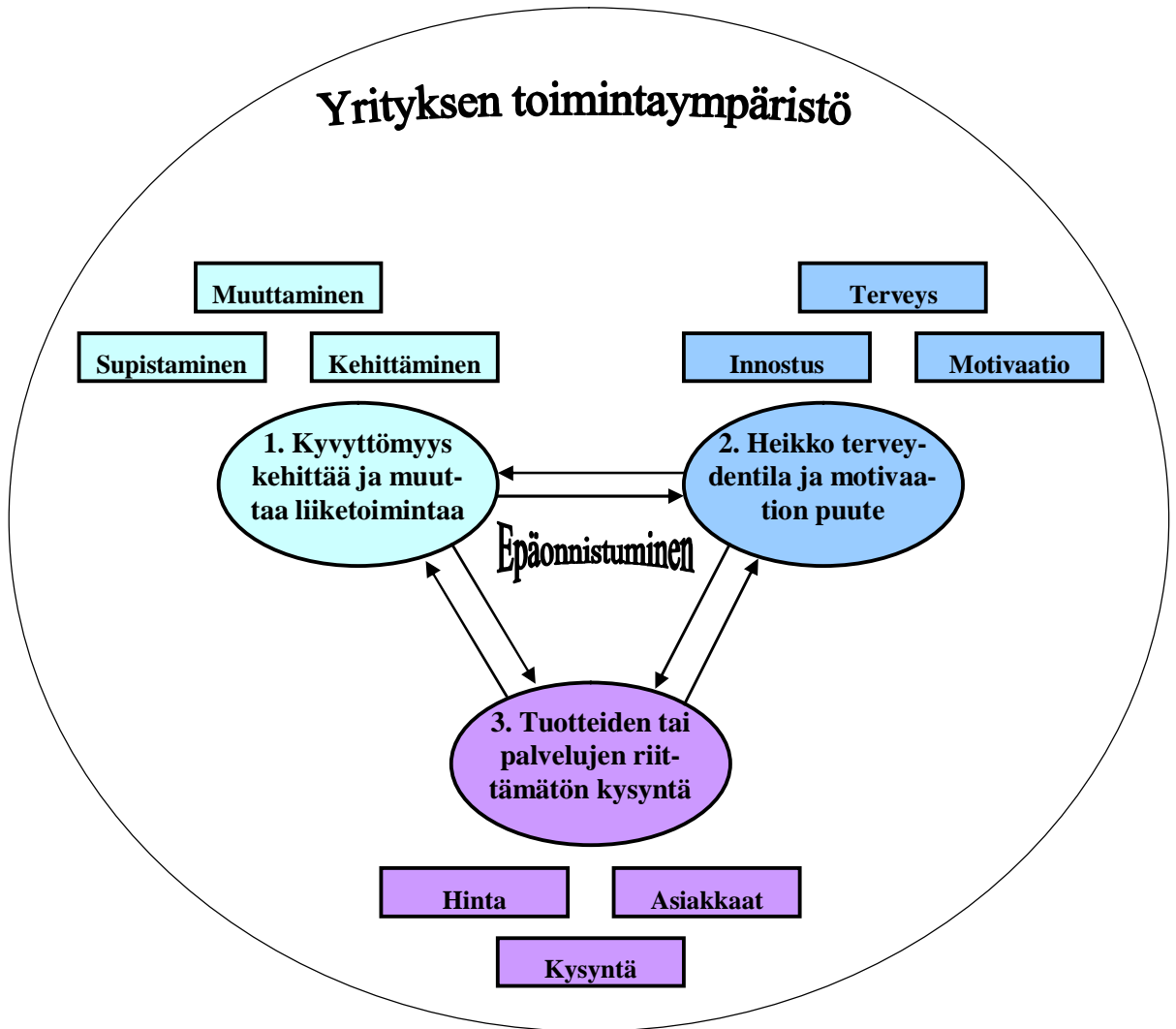
Vähenevien asiakasmäärien ja heikentyneen kannattavuuden kanssa olisi kuitenkin mahdollisesti voitu tulla toimeen, jos toimintaympäristössä tapahtuneisiin muutoksiin olisi kyetty tai haluttu reagoida riittävän nopeasti. Toimintaympäristön muutosten osalta tutkimuksessa pystyttiin havaitsemaan kahdenlaisia yrityksiä. Ensinnäkin, osa yrityksistä kohtasi toimintaympäristön muutoksen hyvin hitaana, jopa vuosikymmeniä kestävässä prosessina, jossa tapahtuneita muutoksia ei voida pitää kovin yllättävinä. Tällaisissa yrityksissä ei ollut haluttu tai kyetty muuttumaan ja kehittämään toimintaa riittävästi yhdessä ympäristön kanssa. Toimintaa jatkettiin vuosikymmeniä lähes samalla tavalla, kunnes liiketoiminta tuli lopulta täysin kannattamattomaksi. Toiseksi, osa yrityksistä kohtasi toimintaympäristön muutoksen melko nopeasti, esimerkiksi lainsäädännön muuttumisen yhteydessä. Tällaisten yritysten mahdollisuudet sopeutua uuteen toimintaympäristöön ovat varmasti heikommät kuin ensimmäisessä tapauksessa.

Kysynnän ja kannattavuuden heikentyessä yritystoimintaa ei osattu supistaa riittävästi ja riittävän nopeasti. Keskeiseksi ongelmaksi muodostui henkilöstön vähentäminen, joka oli yrittäjille erittäin vaikeaa. Vaikeutena ei niinkään nähty irtisanomissuojaa tai muuta lainsäädäntöä kuin omaa moraalialia ja omaatuntoa. Pienissä yrityksissä työntekijät olivat tulleet yrittäjille hyvin tutuiksi, joka nosti merkittävästi irtisanomiskynnystä.

Edellä mainittuja lopettamisen syitä tulisi lisäksi tarkastella yhdessä yrityksen ympäristön kanssa. Merkittävät muutokset yrityksen toimintaympäristössä voivat lisätä lopettamisen riskiä. Tässä tutkimuksessa merkittävin yritys ympäristöön vaikuttanut tekijä oli 90-luvun alun taloudellinen lama Suomessa. Laman vaikutukset näkyivät selvästi useassa yrityksessä vaikuttaen välillisesti myös lopettamiseen. Tämä on siksikin mielenkiintoista, että tutkimuksen yritykset olivat lopettaneet toimintansa vuosina 2000–2006. Osa yrityksistä oli lamavuosina joutunut supistamaan toimintaansa merkittävästi mikä vaikutti muun muassa yrittäjien motivaatioon ja jaksamiseen. Lisäksi, osa yrityksistä oli velkaantunut valuuttaluottojen ja korkeiden lainakorkojen takia. Yhdelle yrittäjälle laman aikainen työpaikan menetys oli johtanut osittaiseen pakkoyrittäjyyteen, ilman riittäviä laskelmia tulevasta kannattavuudesta.

Yllä mainittujen lopettamisen syiden lisäksi yrittäjät nostivat yhdeksi keskeiseksi syyksi verovelkojen kasvun. Tätä pidetään kuitenkin tässä tutkimuksessa lähinnä seurauksena muun toiminnan epäonnistumisesta. Seuraavassa tarkastelussa muodostetaan

edellä käydyn argumentoinnin perusteella viitekehys yrityksen epäonnistumiseen vaikuttavista tekijöistä (kuvio 15).



Kuvio 15 Viitekehys epäonnistumiseen vaikuttavista tekijöistä

Viitekehyksessä yrityksen epäonnistumiseen vaikuttaa kolme päätekijää, joita ovat: (1) kyvyttömyys kehittää ja muuttaa liiketoimintaa, (2) heikko terveydentila ja motivaation puute ja (3) tuotteiden tai palvelujen riittämätön kysyntä. Näihin kolmeen tekijään vaikuttaa lisäksi yrityksen toimintaympäristö; esimerkiksi vallitseva korkotaso, rahan tarjonta, kysynnän määrä, alueen infrastruktuuri, poliittinen ilmapiiri, palkkataso ja työvoiman saatavuus. Edelleen, kukin päätekijä voi vaikuttaa toisiin päätekijöihin. Esimerkiksi kyvyttömyys kehittää liiketoimintaa voi johtaa yrityksen tuotteiden kysynnän vähenemiseen, ja edelleen yrittäjän motivaation heikkenemiseen tai jopa sairastumiseen.

Mallissa kukin päätekijä muodostuu kolmesta osatekijästä. Ensimmäisen päätekijän muodostavat kehittäminen, muuttaminen ja supistaminen. Liiketoimintaa on jatkuvasti

kehitettävä yhdessä muuttuvan ympäristön kanssa. Tämä voi edellyttää oman liiketoimintaidean säännöllistä tarkastamista ja muuttamista. Yrittäjälle voi olla hyväksi omien tuttujen toimintatapojen kyseenalaistaminen. Jos alkuperäinen liiketoimintaidea osoittautuu kannattamattomaksi, tulisi sitä pystyä muuttamaan. Tämä voi tarkoittaa jopa yrityksen ydinprosessien muokkaamista. Lisäksi, kysynnän pienentyessä toimintaa tulisi pystyä supistamaan. Juuri tämä voi olla yrittäjälle kaikkein vaikeinta. Työntekijöistä pidetään viimeiseen asti kiinni, eikä henkilökuntaa tai toimintoja kyetä vähentämään. Tämä voi tapahtua siitä huolimatta, että oikea-aikaisella toiminnan supistamisella voitaisiin mahdollisesti turvata toiminnan jatkuminen.

Toisen päätekijän muodostavat terveys, motivaatio ja innostus. Yrittäjä voi sairastua äkillisesti, jolloin koko yritystoiminta voi joutua suuriin vaikeuksiin. Äkillisten ja ennalta arvaamattomien sairauksien lisäksi liian suuri työmäärä, jatkuva stressi ja hermopaine voivat uuvuttaa yrittäjän. Terveystilan heikkeneminen voi myös vaikuttaa yrittäjän työmotivaatioon. Fyysisen suorituskyvyn laskiessa myös henkinen jaksaminen ja motivaatio ovat koetuksella. Yrittämisestä voi tulla eräänlainen pakkotyö, jota tehdään vain oman tai perheen toimeentulon turvaamiseksi. Kuten edellä on esitetty, myös työmotivaatioon voi vaikuttaa moni asia kuten esimerkiksi asiakasmäärien lasku, verorästien kertyminen, erilaiset muutokset toimintaympäristössä tai avioero. Edelleen, tämä kaikki voi myös vaikuttaa yrittäjän innostuksen vähenemiseen. Innostus työhön on tässä yhteydessä eriytetty työmotivaatiosta, jolla viitattiin yrittäjän tavanomaiseen suorittamiseen; jokapäiväisten rutiinien hoitamiseen. Innostuksella taas tarkoitetaan ennemminkin yrittäjän halua kehittää ja viedä liiketoimintaa eteenpäin. On melko selvää, että innostuksen romahtaminen lisää lopettamisen riskiä, vaikuttaen yrityksen uusiutumiskykyyn ja mahdollisuuksiin reagoida muuttuvassa toimintaympäristössä.

Kolmas päätekijä muodostuu kysynnästä, asiakkaista ja hinnasta. Jos yrityksen tuotteilla tai palveluilla ei ole riittävästi kysyntää, on melko ilmeistä että toiminnan lopettamisen riski kasvaa. Tällöin yrittäjällä tai yrityksellä on pääsääntöisesti kolme rationaalista vaihtoehtoa: (1) voidaan yrittää parantaa tuotteiden tai palveluiden kysyntää, kehittämällä yrityksen toimintaa ensimmäisen pääkohdan mukaisesti, (2) voidaan supistaa toimintaa ja karsia kustannuksia kysynnän vaatimalle tasolle tai (3) voidaan lopettaa koko yritystoiminta (tämä sisältää toki esimerkiksi yritystoiminnan myynnin). Asiakasmäärät ja tuotteista tai palveluista saatava hinta liittyvät läheisesti kysyntään, mutta niillä on myös oma ulottuvuutensa. Kuten edelle on mainittu, epätasaiset ja kausittain vaihtelevat asiakasmäärät voivat lisätä lopettamisen riskiä. Yrittäjän voi olla helpompi ennustaa tulevaa kysyntää, ja suhteuttaa omaa toimintaansa, jos asiakasmäärien vaihtelu pysyy vuositasolla verrattain vähäisenä. Lisäksi, vaikka rahamääräinen kysyntä muodostuu asiakas- ja ostomääristä ja tuotteista saatavista hinnoista, on myös hinnoittelulla oma merkityksensä lopettamisessa. Jos tuotteesta tai palvelusta saatava hinta on asetettu liian alhaiselle tasolle, voi sitä olla erittäin vaikea myöhemmin nostaa. Tästä syystä hin-



noittelupäätökset, yritystoiminnan alkaessa, voivat olla erittäin keskeisiä koko yritystoiminnan onnistumisen kannalta. Tutkimuksen yrittäjät eivät olleet juurikaan tehneet laskelmia siitä, kuinka paljon tuotteista tai palveluista voisi saada rahaa, ja mikä taso olisi riittävä kannattavalle yritystoiminnalle.

Viimeisenä käsitellään yrityksen lopettamisen prosessiin liittyvät keskeiset tulokset. Tällöin tarkastelun kohteena ovat muun muassa lopettamispäätöksen ajankohta, niin sanotun harkinta-ajan pituus, lopettamistapahtuman pituus ja luonne sekä lopettamisen vaikutus yrittäjään. Haastateltavat olivat miettineet lopettamista lähes poikkeuksetta melko pitkään, jopa muutamia vuosia. Päätös ei siis syntynyt impulsiivisesti vaan oli ennemminkin pitkän harkinnan tulos. Lisäksi, lopettaminen ei tyypillisesti johtunut mistään yksittäisestä takaiskusta vaan siihen vaikutti enemmän pitkään jatkunut epäsuotuisa tilanne. Toki on huomattava, että yksittäisillä takaiskuilla oli ehkä suurikin merkitys lopullisen päätöksen teossa. Tällöin voidaan olettaa tällaisten tapahtumien toimineen eräänlaisina laukaisijoina, ”viimeisinä pisaroina”. Lopettamispäätös ajoittui usein hetkeen jolloin juuri mitään ei ollut enää tehtävissä. Vain harvassa tapauksessa lopettamispäätös tehtiin hetkellä jolloin toimintaa olisi vielä voitu jotenkin jatkaa. Toisin sanoen yrittäjät yrittivät jatkaa liiketoimintaansa loppuun asti, kunnes lopettaminen oli käytännössä ainoa rationaalinen vaihtoehto.

Lopettamistapahtuman nopeus ja luonne yllättivät haastateltavat lähes poikkeuksetta. Kun yritystä haettiin konkurssiin, kaikki oli lopulta ohi muutamassa päivässä. Lisäksi, konkurssimenettely, jossa tyypillisesti yritysten tavarat, koneet, tilat ja laitteet myytiin, tapahtui ”hyvässä hengessä”, eikä ollut tapahtumana niin epämiellyttävä kuin haastateltavat olivat ajatelleet. Lopettamistapahtuman nopeus ja helppous vaikuttivat varmasti myös siihen, että lopettaminen oli lopulta yrittäjille suuri helpotus. Yrittäjä pääsi tyypillisesti kerralla eroon erilaisista velvoitteistaan ja jatkuva huolehtiminen esimerkiksi työntekijöiden palkoista loppui. Vaikka lopettaminen oli lopulta ollut helpotus, suhtaututtiin koettuun yrittäjä-aikaan kuitenkin hyvin positiivisesti.

## 6 JOHTOPÄÄTÖKSET

### 6.1 Johtopäätökset

Tässä tutkimuksessa lähestyttiin lopettamisen ilmiötä muodostamalla teoreettinen viitekehys yrittäjyyden ja johtamisen, organisaatio ja makrotaloudellisen sekä laskentatoimen ja rahoituksen kirjallisuuden avulla, sekä keräämällä ja analysoimalla kahta hyvin erilaista aineistoa; Tilastokeskuksen keräämää lopettaneiden yritysten joukkoa sekä yrittäjähaastatteluja. Tutkimusongelman lähestymistä eri teorioiden ja näkökulmien avulla voidaan perustella lopettamisen ilmiön monimuotoisuudella. Siinä missä laajojen yritysaineistojen tutkimiseen voidaan saada apua muun muassa organisaatioteorioista ja makrotaloudellisista malleista, voi yrittäjähaastatteluja olla hedelmällisempää tutkia esimerkiksi yrittäjysteorioiden avulla. Teoreettinen viitekehys, kirjallisuuskatsaus, mahdollisti aineistojen keräämisen, muokkaamisen ja analysoinnin niin, että tutkimuskysymyksiin voitiin saada monipuolisia ja mahdollisimman luotettavia vastauksia. Tässä luvussa pyritään vastaamaan näihin, jo kappaleessa 1.2 esitettyihin, kysymyksiin mahdollisimman yksiselitteisesti, mutta kuitenkin niin seikkaperäisesti että tutkittavan ilmiön lähestyminen on mahdollista. Seuraavassa argumentoinnissa esitetään tutkimuksen johtopäätökset tulosten esittämisjärjestyksessä.

Laajalla lopettaneiden yritysten aineistolla pyrittiin kuvaamaan Satakunnassa vuosina 2000–2006 lopettaneita yrityksiä mahdollisimman tarkasti, painottaen merkittävimpiä ja luotettavimpia saatavilla olevia tietoja. Lisäksi, tavoitteena oli vertailla lopettaneita yrityksiä Porin ja muiden kuntien välillä rakenteellisten erojen havaitsemiseksi. Tämän yritysaineiston analysoinnissa ja johtopäätösten muodostamisessa keskeisimpänä lähtö- ja vertailukohtana voidaan pitää organisaatio- ja makrotaloudellisia teorioita, joiden mukaan lopettaneet yritykset ovat yleensä melko pieniä (liability of smallness) ja nuoria (liability of newness tai liability of adolescence). Lisäksi, muun muassa yrityksen toimialalla, alkupääomalla, alueen sosiaalisella ja poliittisella ympäristöllä, rahan tarjonnalla, alueen korkotasolla ja työvoiman saatavuudella ja kustannuksella on mitä ilmeisimmin vaikutusta yritysten lopettamiseen.

Lopettaneiden yritysten kuntajakauman tulosten ja Tilastokeskuksen ylläpitämän yrityskantatilaston mukaan Satakunnan eri kunnissa vuosittain lopettaneiden yritysten osuus yrityskannasta on muutamaa poikkeusta lukuun ottamatta hyvin samankaltainen. Tulosten perusteella ei siis voida tehdä johtopäätöksiä jonkin tietyn alueen yrityskannan merkittävästä suhteellisesta supistumisesta tai kasvusta muihin kuntiin nähden. Päinvastoin, yrityskanta on kasvanut 2000-luvulla eri kunnissa vuosittain melko tasaisesti. Pelkkien yritysmäärien perusteella ei kuitenkaan voida vielä tehdä pitkälle meneviä joh-

topäätöksiä siitä, mihin suuntaan kunkin kunnan yritys rakenne on kehittymässä. Tämän kehityksen tutkiminen vaatisi tarkemman perehtymisen muun muassa aloittaneiden yritysten toimialatietoihin. Huolimatta yrityskannan melko tasaisesta kehittymisestä Satakunnassa, on ennen kaikkea Porin merkittävä osuus yritysten perustamisessa ja lopettamisessa huomioitava. Lisäksi, alueellisina keskuksina tunnetuissa Porissa ja Raumassa lopettaa yhteensä noin puolet Satakunnan lopettaneista yrityksistä.

Suurin osa lopettaneista yrityksistä toimi palvelu- tai kaupan aloilla. Tämä on tosin melko luonnollista, sillä edellä mainituille aloille myös perustetaan eniten yrityksiä. Vastaavasti poistuma tuotannollisten- ja maatalous yritysten joukossa oli huomattavasti pienempää. Edelleen, tuotannollisten- ja maatalous yritysten lopettamisen vähyyttä voidaan perustella näille aloille perustettujen uusien yritysten verrattain pienellä määrällä. Toimialaan liittyvät tulokset ovat yhtenäisiä aikaisemmin esitetyn teorian kanssa, jonka mukaan pääomavaltaisemmalla toimialalla, jonne perustetaan vähemmän yrityksiä, olemassa olevien yritysten lopettamisriski on pienempi. Vastaavasti toimialoilla, joihin perustetaan vuosittain suhteellisesti enemmän yrityksiä, yritysten vaihtuvuus ja myös lopettamisen riski on suurempi.

Lopettaneiden yritysten kokoa ja vaikuttavuutta tutkittiin kahden muuttujan, liikevaihdon ja työllistävyyden, avulla. Molemmilla muuttujilla tarkasteltuna yritykset olivat hyvin pieniä; yli 90 % yrityksistä saavutti korkeintaan 199 999 € liikevaihdon ja vain noin 3 % työllisti yli 4 henkilöä. Vaikka käytetyn aineiston tiedot olivat yritysten viimeiseltä saatavilla olevalta tilikaudelta, voidaan tuloksia pitää ”liability of smallness” -teorian mukaisina. Aikaisempaa teoriaa vahvistava tulos saatiin myös yritysten lopettamiseksi tarkasteltaessa. Vuosittain jaettuna, eniten yrityksiä lopetti toimintansa aivan ensimmäisten vuosien aikana, ja lopettamismäärät vähenivät tasaisesti vuosittain. Yritysten keskimääräiseksi lopettamiseksi saatiin 8,56 vuotta. Tulokset ovat vahvasti liability of newness -teoriaa tukevia.

Viimeiseksi tarkasteltiin lopettaneiden yritysten oikeudellista- ja lopettamismuotoa. Suurin osa, yli 60 % yrityksistä, oli oikeudelliselta muodoltaan toiminimiä. Tuloksiin toimialoista, työllistävyydestä ja liikevaihdosta suhteutettuna, toiminimien suurta osuutta ei kuitenkaan voida pitää yllättävänä. Lopettamismuodoista selvästi yleisin oli lakkaaminen lähes 70 % osuudella. Tilinpäätöspoistojen osuus oli noin 12 % ja fuusioiden 6 %. Melko vähäisenä voidaankin pitää selvitystilassa olleiden ja konkurssiin haettujen määrää (yhteensä noin 8 %). Konkurssiyritysten vähäisellä määrällä voi olla yhteys muun muassa 2000-luvun hyvään taloudelliseen tilanteeseen Suomessa ja Satakunnassa. Lisäksi, konkurssiyritysten suhteellisen osuuden pienuus herättää mielenkiintoisia kysymyksiä; voidaanko esimerkiksi yritysten epäonnistumista, tai lopettaneita yrityksiä yleensä, tutkia luotettavasti ottamalla aineistoon vain konkurssiin menneitä yrityksiä? Tämän tutkimuksen perusteella vain konkurssiyrityksiin keskittyminen voisi johtaa jopa

epäjohdonmukaisiin tuloksiin. Seuraavaksi tarkastellaan eroja Porin ja muiden kuntien lopettaneiden yritysten välillä.

Mahdollisia eroavaisuuksia lähestyttiin kuuden eri muuttujan avulla, joita olivat: toimiala, liikevaihto, työllistävyys, ikä, oikeudellinen muoto ja lopettamismuoto. Lukuun ottamatta liikevaihtoa ja työllistävyyttä, tilastollisesti merkitsevää eroa havaittiin tutkittujen ryhmien välillä. Liikevaihdon ja työllistävyiden osalta voidaan todeta ryhmien olevan hyvin samankaltaisia; lähes yhtä vähän työllistäneitä ja liikevaihtoa saavuttaneita. Seuraavassa tarkastelussa otetaan kantaa siihen, mistä erot Porin ja muiden kuntien välillä voivat johtua.

Toimialajakauman osalta merkittävimmät erot näkyivät palvelusektorin korostumisessa Porissa, sekä vastaavasti tuotannollisten- ja maatalous yritysten suurempana osuutena muiden kuntien lopettaneissa. Tulokset kertovat erilaisesta yritysrakenteesta ryhmien välillä. Maatalous- ja tuotannollisia yrityksiä on muissa kunnissa suhteellisesti enemmän. Vastaavasti Porin olemassa olevasta yrityskannasta suhteellisesti useampi yritys toimii palvelualoilla. Lisäksi, uusia yrityksiä on perustettu Satakunnassa hyvin pitkälle olemassa olevan yrityskannan ja toimialajakauman mukaisesti. Toisin sanoen jos Porissa perustetaan enemmän yrityksiä palvelualoille, voidaan niiden lähtökohtaisesti olettaa muodostavan suhteellisesti suuremman osuuden myös lopettaneissa. Se seikka mistä erilaiset yritysrakenteet johtuvat, vaatisi kuitenkin kokonaan uuden tutkimuksen.

Porin ja muiden kuntien välillä olevan yritysrakenteen erilaisuuden voidaan nähdä vaikuttavan myös lopettaneiden ikään ja oikeudelliseen muotoon. Palvelusektorin yritykset toimivat aloilla, joille perustetaan paljon yrityksiä ja joissa toiminnan aloittaminen ei vaadi keskimäärin niin suurta pääomaa kuin vastaavasti esimerkiksi tuotannollisilla aloilla. Organisaatioteorian mukaan tällaisilla palvelualoilla myös lopettamismäärät ovat suurempia. Tästä syystä ei ole yllättävää, että Porissa yritykset lopettivat toimintansa hieman nopeammin. Edelleen, Porin suhteellisesti suurempaa osuutta lopettaneiden osakeyhtiöiden määrässä voidaan perustella edellä mainitulla yritysrakenteella. Porissa on ja sinne perustetaan suhteellisesti enemmän osakeyhtiöitä kuin muihin kuntiin. Vastaavin argumentein voidaan myös perustella muiden kuntien suurempaa osuutta toimimissään, kommandiitti- ja avoimissa yhtiöissä.

Kuten aikaisemmin todettiin, tapa jolla yritys lopettaa toimintansa vaikuttaa merkittävästi eri sidosryhmiin ainakin taloudellisesti. Tämän tutkimuksen perusteella Satakunnassa on 2000-luvulla säästyty suurilta konkurssimääriltä, ja suurin osa lopettaneista on lopettanut lakkaamalla. Tarkasteltaessa eroja Porin ja muiden kuntien välillä, voidaan kuitenkin huomata, että Porin suhteellinen osuus selvitystilassa olleista ja tilinpäätös-poistoilla poistetuista yrityksistä on suurempi. Vastaavasti muissa kunnissa lopetettiin useammin lakkaamalla. Mistä erot lopettamismuodoissa sitten johtuvat? Yksi selitys liittyy eri oikeudellisten muotojen käyttäytymiseen lopettamistilanteessa. Osakeyhtiöiden lopettamismuotona on selvitystila tai konkurssi muita muotoja useammin, kun taas

toiminimet lopetetaan useammin lakkaamalla. Nämä erot taas johtuvat muun muassa eri oikeudellisten muotojen lainsäädännöllisistä eroista. Siinä missä osakeyhtiö voi olla järkevä hakea konkurssiin velkojen ylittäessä yrityksen varallisuuden, toimii toiminimien kohdalla yrittäjän henkilökohtainen varallisuus useammin velkojen takeena. Seuraavaksi esitetään yrittäjähaastattelujen tulosten avulla muodostetut johtopäätökset.

Kaikkia yrittäjähaastattelujen tuloksia ei tässä yhteydessä kerrata, vaan tarkastelun pääpaino on ennen kaikkea merkittävimmissä havainnoissa. Lisäksi, tavoitteena on pohdita tulosten yhteneväisyyttä aikaisemman teorian kanssa, sekä sitä, mistä saavutetut tulokset kertovat. Ensimmäiseksi tarkastellaan lopettamisen syitä.

Tutkimuksen tulosten perusteella muodostettiin viitekehys lopettamisen syistä. Tämän viitekehysten päätekijät ovat: (1) kyvyttömyys kehittää ja muuttaa liiketoimintaa, (2) heikko terveydentila ja motivaation puute ja (3) tuotteiden tai palvelujen riittämätön kysyntä. Kaikki kolme tekijää voivat toimia itsenäisinä lopettamisen syinä, mutta ne voivat myös vaikuttaa toisiinsa. Ensimmäisen päätekijän osalta tulokset ovat yhteneväisiä aikaisemman teorian kanssa. Esimerkiksi yrittäjäysteoriat painottavat yrityksen toimintaympäristön merkitystä, sekä ympäristössä tapahtuviin muutoksiin reagoimista ja sopeutumista. Yrityksen on kehitettävä toimintaansa yhdessä ympäristönsä muutosten kanssa. Jos yritys ei kykene tai halua kehittyä, kasvaa sen lopettamisriski suuremmaksi.

Toisen päätekijän merkittävyyttä, lopettamisen syynä, voidaan pitää aikaisemman teorian mukaan jopa yllättävänä. Yrittäjän omaa jaksamista, terveyttä ja motivaatiota ei juuri ole kirjallisuudessa nostettu yhdeksi keskeisimmistä lopettamisen syistä. Lisäksi, lopettamisen ilmiötä ei ole kovin usein lähestytty pohtimalla yrittäjän jaksamiseen vaikuttavia tekijöitä. Miksi näin ei ole? Yksi selitys löytyy erilaisesta näkökulmasta ja lähestymistavasta. Aikaisemmissa tutkimuksissa jaksaminen, motivaatio ja jopa terveys on nähty usein ennemminkin seurauksena kuin varsinaisena syynä. Jaksamattomuuden ja huonon motivaation syynä on pidetty esimerkiksi heikentynyttä kysyntää ja kannattavuutta. Tämä on varmasti totta, mutta tämän tutkimuksen perusteella edellä mainitut tekijät on nostettava myös selkeästi osaksi merkittävimpiä lopettamisen syitä. Jaksaminen, terveys ja motivaatio toimivat tutkimuksessa itsenäisinä lopettamiseen työntävinä tekijöinä, sekä usein myös varsinaisen lopettamispäätöksen aiheuttajina.

Viimeinen päätekijä, yrityksen tuotteiden ja palveluiden riittämätön kysyntä, muodostaa muiden ohella merkittävän lopettamisriskin. On melko selvää, että yrityksen on vaikea toimia markkinoilla jos sen tuotteilla tai palveluilla ei ole riittävästi kysyntää. Kysynnän lisäksi muun muassa hinnoittelun epäonnistuminen ja kausittain voimakkaasti vaihtelevat tulot ja asiakasmäärät voivat, tämän tutkimuksen mukaan, lisätä lopettamisen riskiä. Syitä huonoon kannattavuuteen löytyy varmasti useita, mutta keskeisimmät saattavat liittyä jo edellä esitettyihin muihin pääkohtiin. Täydellisen esityksen, kannattavuuteen vaikuttavista tekijöistä, tekeminen vaatisi kuitenkin jo kokonaan uuden

tutkimuksen. Seuraavaksi esitetään lopettamisen prosessiin liittyvät keskeiset johtopäätökset.

Lopettamisen prosessin merkittävimmät tulokset liittyvät lopettamispäätöksen ajankohtaan, lopettamisen harkitsemisen keston, itse prosessin pituuteen ja lopettamisen vaikutuksiin yrittäjään. Lopettamista oli mietitty usein melko pitkään, jopa muutamia vuosia. Tästä huolimatta varsinainen lopettamispäätös tehtiin vasta silloin, kun yritys oli niin huonossa taloudellisessa tilanteessa, että jatkaminen ei enää olisi ollut mahdollista tai ainakaan mielekäästä. Haastateltavien mielestä yritys olisi kannattanutkin myydä tai lopettaa jo silloin, kun lopettaminen ensimmäisen kerran kävi mielessä. Näin toimimalla useat yrittäjät olisivat säästäneet huomattavia summia rahaa. Yrittäjiä neuvotaan perustamiseen, kasvuun ja kansainvälistymiseen liittyvissä haasteissa ja tätä apua yrittäjät osaavatkin nykyisin jo hakea. Tilanne voi kuitenkin olla kokonaan uudenlainen yrityksen ajautuessa vaikeuksiin. Kun tulisi tehdä ratkaisuja toiminnan merkittävästä uudistamisesta, supistamisesta tai jopa lopettamisesta, päätöksiä ei ehkä osata tehdä tai niitä lykätään. Toimintaa yritetään jatkaa entisellä tavalla, eikä välttämättömiä muutoksia toteuteta. Yrittäjä voi myös itse olla liian ”lähellä” yritystä huomatakseen koko ansaintalogiikan muuttuneen kannattamattomaksi. Voi esimerkiksi olla tilanteita, joissa ulkopuolinen asiantuntija toteaisi yrittäjän liiketoiminnan olevan täysin kestäättömällä pohjalla, mutta yrittäjä itse näkee vain tilapäisen kysynnän heikentymisen.

Itse lopettamisen prosessin kesto yllätti lyhyydellään lähes kaikki yrittäjät. Varsinaisen lopettamispäätöksen synnyttyä yrittäjäyys loppui hyvin nopeasti. Lisäksi, konkurssimenettelyä pidettiin yleensä melko hyvin sujuneena tapahtumana. Tämä voi kertoa suomalaisen konkurssimenettelyn tehokkuudesta ja toimivuudesta, mutta sillä on vaikutusta myös lopettaneen yrittäjän yrittäjäkokemukseen. Oikeudenmukainen ja toimiva lopettamisprosessi voi lisätä lopettaneen yrittäjän mielenkiintoa aloittaa myöhemmin uutta yritystoimintaa. Yrittäjäkokemusta pidettiinkin lähes poikkeuksetta hyvänä ja antoisana aikana. Tämä vaikutti edelleen siihen, että lopettaneet yrittäjät suhtautuivat myönteisesti ajatukseen uuden yrityksen perustamisesta. Kysymys yrittäjien sijoittumisesta yrittäjäuran jälkeen on siinäkin mielessä mielenkiintoinen ja tärkeä, että yhteiskunnassa, jossa lopettaneen yrittäjän tieto-taito jätetään hyödyntämättä, voidaan menettää suuri taloudellinen potentiaali. Vaikka yrittäjäkokemusta pidettiin yleisesti hyvänä, toi lopettaminen mukanaan suuren helpotuksen. Tämä on toki varsin ymmärrettävää, sillä lopettamisella yrittäjä pääsi tyypillisesti eroon kaikista yritykseen liittyvistä velvoitteista ja vastuista. Jatkuva huolehtiminen esimerkiksi työntekijöiden palkoista loppui.

## 6.2 Reliaabelius ja validius

Reliaabeliuden ja validiuden käsitteet ovat peräisin positivistisen koulukunnan ja kvantitatiivisen tutkimuksen piiristä. Käsitteillä viitataan tutkimuksen luotettavuuteen ja pätevyteen tutkimuksen laatua ja käyttökelpoisuutta arvioitaessa. Vaikka reliaabeliutta ja validiutta on totuttu käyttämään ennen kaikkea määrällisissä tutkimuksissa, voidaan myös laadullista tutkimusta arvioida, ainakin osittain, näiden käsitteiden avulla. Kuitenkin, laadullisen tutkimuksen luotettavuuden ja pätevyyden arvioimiseksi joudutaan näkökulmaa laajentamaan myös reliaabeliuden ja validiuden käsitteiden ulkopuolelle (ks. esim. Hirsijärvi & Hurme 2001; Ghauri & Grønhaug 2005; Burns 2000). Seuraavaksi käydään lyhyesti läpi reliaabeliuden ja validiuden käsitteiden sisältö, sekä arvioidaan tätä tutkimusta näiden ajatusten pohjalta.

Reliaabeliudella, luotettavuudella, viitataan yleensä tutkimuksen ja sen tulosten toistettavuuteen. Ensinnäkin, tutkittaessa kohdetta uudestaan, vastaavin menetelmin kuin ensimmäisellä kerralla, tulisi myös tutkimustulosten olla samanlaisia. Toiseksi, tutkimusta voidaan pitää reliaabelina jos kaksi tutkijaa päätyy tutkimuksen perusteella samoihin tuloksiin ja johtopäätöksiin. Kolmanneksi, kahdella, samaa tutkimuskohdetta tutkivalla, menetelmällä tulisi saavuttaa samanlaiset tulokset (Hirsijärvi & Hurme 2001, 186).

Validiuden käsite pitää sisällään useita eri pätevyyden muotoja ja yksi tapa onkin jakaa ne kahteen päätyyppiin, joita ovat mittausvalidius ja tutkimustapavalidius. Mittausvalidiutta on esimerkiksi ennustevalidius, jonka mukaan ensimmäisestä tutkimuskerrasta voidaan ennustaa myöhempien tutkimusten tulos. Tutkimustapavalidius pitää sisällään muun muassa käsitteet rakenne-, sisäinen ja ulkoinen validius. Rakennevalidiudella viitataan siihen, käytetäänkö tutkimuksessa oikeanlaisia käsitteitä ja termejä mittaamaan tutkittavaa ilmiötä (Hirsijärvi & Hurme 2001, 186–187).

Sisäisellä validiudella tarkoitetaan tutkimuksen sisältämien muuttujien hallintaa, kontrollia. Toisin sanoen sitä, että muutokset riippuvassa muuttujassa ovat aiheutuneet muutoksista riippumattomassa muuttujassa, eivätkä mistään mittauksellisesta tai muusta ulkoisesta tekijästä. Mitä suurempi on sisäinen kontrolli ja mitä paremmin muuttujilla pystytään mittaamaan tutkittavaa ilmiötä, sitä parempi on tutkimuksen sisäinen validius. Vastaavasti ulkoisella validiudella viitataan tutkimuksen tulosten yleistettävyyteen. Jos tutkimuksen ulkoinen validius on heikko, tutkimuksen tuloksia ei juuri voida yleistää eri tutkimusasetelmissä käytettäväksi (Ryan ym. 2002, 122–124).

Perinteisillä reliaabeliuden ja validiuden käsitteillä voidaan mielekkäästi arvioida tämän tutkimuksen kvantitatiivista osuutta, mutta koska tutkimuksessa on käytetty myös kvalitatiivista tutkimusmenetelmää ja näkökulmaa, joudutaan yllä esitettyä tarkastelua hieman laajentamaan. Hirsijärven ja Hurmeen (2001) mukaan laadullisen tutkimuksen laatua tulisi tarkkailla koko tutkimuksen ajan. Tällä viitataan muun muassa aineiston

keruuseen sekä tulosten analysointiin ja esittämiseen. Hyvän haastattelurungon ja tarkentavien lisäkysymysten ennalta laatiminen on tärkeää. Lisäksi, tulisi kiinnittää huomiota haastateltavien koulutukseen, haastattelujen läpikäyntiin ja teknisen välineistön kunnossapitoon. Tutkimuksen laatua voidaan mahdollisesti parantaa myös pitämällä haastattelupäiväkirjaa, sekä litteroimalla haastattelut mahdollisimman nopeasti. Edelleen, laadullisessa tutkimuksessa painottuu ennen kaikkea rakennevalidius. Tämä tarkoittaa sitä, että tutkijan on pystyttävä kertomaan ja perustelemaan miksi tutkittavaa ilmiötä on kuvattu juuri valitulla tavalla (Hirsijärvi & Hurme 2001, 184–189).

Ghuri ja Grønhaug (2005) jakavat laadullisen tutkimuksen validiuden neljään osaan, joita ovat: (1) kuvaileva pätevyys (descriptive validity), (2) tulkinnallinen pätevyys (interpretative validity), (3) teoreettinen pätevyys (theoretical validity) ja (4) yleistettävä pätevyys (generalizable validity). Kuvailevalla pätevyydellä tarkoitetaan sitä, kuinka hyvin ja todenmukaisesti kuvaus ilmentää tutkimuskohdetta. Vastaavasti tulkinnallisella pätevyydellä viitataan tehtyjen tulkintojen laatuun ja teoreettisella pätevyydellä ehdotettujen teorioiden sopivuuteen. Yleistettävällä pätevyydellä taas tarkoitetaan sananmukaisesti tulosten ja perustelujen yleistettävyyttä (Ghuri ja Grønhaug 2005, 217–218). Seuraavaksi arvioidaan tämän tutkimuksen reliabiliutta ja validiutta

Reliabiliuden ja validiuden vaatimukset pyrittiin ottamaan huomioon jo tutkimuksen menetelmiä ja näkökulmia suunniteltaessa. Kvantitatiivinen aineisto hankittiin mahdollisimman luotettavalta taholta, jonka jälkeen koko aineisto tarkastettiin mahdollisten virheiden varalta. Tarkastettua aineistoa käsiteltiin luotettavilla sovelluksilla ja ilmiön kuvaamiseen sopivilla menetelmillä. Tämän vuoksi voidaan vahvasti olettaa, että määrällisen osuuden osalta, tulokset olisivat samanlaiset vaikka tutkimus tehtäisiin myöhemmin uudestaan, tutkimuksen tekisi jokin toinen tutkija, tai tutkimusjoukkoa, lopettaneita yrityksiä, kuvattaisiin jonkin toisen menetelmän avulla. Lisäksi, määrällisellä osuudella voidaan katsoa olevan myös ennustevalidiutta. Saavutettujen tulosten perusteella voidaan tehdä johtopäätöksiä lopettaneista yrityksistä myös tutkimusperiodin jälkeiseltä ajalta. Rakennevalidiutta taas pyrittiin parantamaan selventämällä lopettamiseen liittyviä käsitteitä ja määritelmiä teoriaosuuden aluksi. Näitä käsitteitä pyrittiin käyttämään johdonmukaisesti tutkimuksen jokaisessa vaiheessa. Tutkimuksen sisäinen validiutus huomioitiin valitsemalla muuttujiksi vain kaikkein luotettavimmat ja tutkimusjoukkoa parhaiten kuvaavimmat variaabelit. Sisäisen validiuden kontrolloimisella tavoiteltiin myös tutkimuksen ulkoisen validiuden, yleistettävyyden, parantamista. Tutkimuksen määrällisen osuuden tulokset voidaankin perustellusti yleistää kaikkia Satakunnassa 2000–2006 lopettaneita koskevaksi, vaikka tutkimusaineisto ei pitänyt sisällään kaikkia havaintoja jokaisen valitun muuttujan kohdalla. Edelleen, määrällisen osuuden luotettavuutta ja pätevyyttä pyrittiin parantamaan kertomalla tutkimusprosessin kulusta ja toteutuksesta niin seikkaperäisesti, että toinen tutkija voisi halutessaan toistaa tutkimuksen ja saavuttaa samankaltaiset tulokset.



Suunnittelemalla huolellisesti teemahaastattelurunko ja lisäkysymykset, valitsemalla haastateltavat ennalta määrättyjen kriteerien mukaan, sekä muun muassa keskustelemalla haastatteluista kollegoiden kanssa, tavoitteena oli kvalitatiivisen osuuden laadun varmistaminen ja parantaminen. Lisäksi, haastatteluja seuraavana päivänä, kirjoitettiin kustakin haastattelusta haastattelukuvaus, johon kirjattiin ylös merkittävimmät esiin nousseet asiat, haastattelun yleinen tunnelma ja haastattelijan ensikäden ajatuksia haastattelusta. Haastattelujen litterointi tehtiin asianmukaisella tarkkuudella huomioiden muun muassa puhujien käyttämät murteet. Edelleen, kuvailevaa pätevyyttä pyrittiin parantamaan aineiston johdonmukaisella käsittelyllä ja analysoinnilla, sekä suorien lainausten esittämisellä. Monipuolisella kirjallisuuskatsauksella, sekä tyypittelemällä haastatteluaineistoa, mahdollistettiin tulosten johdonmukainen tulkinta, tulkinnallinen pätevyys. Teoreettista pätevyyttä taas tavoiteltiin nostamalla kirjallisuuskatsauksessa esiin sellaiset näkökulmat ja teoriat, joiden voidaan olettaa vaikuttavan keskeisesti lopettamisen ilmiöön. Lisäksi, myös laadullisen osuuden luotettavuutta ja pätevyyttä pyrittiin parantamaan kertomalla tutkimusprosessin kulusta ja toteutuksesta niin seikkaperäisesti, että toinen tutkija voisi halutessaan toistaa tutkimuksen ja saavuttaa samankaltaiset tulokset. Huolimatta pyrkimyksestä kvalitatiivisen osuuden laadun, luotettavuuden ja pätevyyden jatkuvaan parantamiseen ja tarkkailuun tutkimuksen jokaisessa vaiheessa, tulosten yleistettävyyttä jää kuitenkin kyseenalaiseksi. Tämä ei kuitenkaan vähennä laadullisen osuuden merkitystä, vaan on ennen kaikkea osoitus sen erilaisesta luonteesta uuden tiedon luomisessa.

### 6.3 Jatkotutkimusmahdollisuudet

Tässä tutkimuksessa lähestyttiin lopettamisen ilmiötä kahden, toisistaan poikkeavan, menetelmän avulla. Menetelmät mahdollistivat asetettuihin tutkimuskysymyksiin vastaamisen ja tutkimuksen tavoitteisiin pääsemisen. Huolimatta saavutetuista vastauksista, tutkimus herätti vähintään yhtä monta uutta kysymystä. Seuraavassa tarkastelussa käydään läpi erilaisia jatkotutkimusmahdollisuuksia, joihin tämän tutkimuksen perusteella voisi olla mielenkiintoista ja hyödyllistä paneutua.

Tutkimuksen määrällisen osuuden yritysaineisto sisälsi kaikki Satakunnassa 2000–2006 lopettaneet yritykset. Jotta muun muassa yritysraakenteen kehitystä eri kunnissa voitaisiin paremmin arvioida, tulisi myös aloittaneisiin yrityksiin perehtyä entistä tarkemmin. Tämä tarkoittaisi vastaavan yritysaineiston keräämistä myös aloittaneista yrityksistä. Lisäksi, lopettaneita yrityksiä voisi olla hyödyllistä tarkastella myös yrittäjien henkilökohtaisten ominaisuuksien, kuten iän, sukupuolen, koulutuksen, yrittäjäkokeemuksen ja varallisuuden muodossa. Huolimatta Sundqvistin (2006) tutkimuksesta, Satakunnan lopettaneista yrittäjistä tiedetään edelleen liian vähän. Myös lähitulevaisuu-

dessa toteutuvat kuntaliitokset Satakunnassa tuovat eteen mielenkiintoisia kysymyksiä. Miten esimerkiksi pyhäjärvisiä kuntien Euran, Kiukaisten, Köyliön ja Säkylän yhdistyminen vaikuttaa näiden kuntien yritysraenteeseen ja yritysten lopettamiseen tai perustamiseen? Entä miten yhdistyminen näkyy vanhojen kuntakeskustojen kehittämisessä?

Laadullisen osion tulosten perusteella muodostettiin viitekehys lopettamiseen vaikuttavista tekijöistä. Tämän viitekehysten toimivuutta voisi olla hyödyllistä testata laajemmalla haastatteluaineistolla tai jopa määrällisin menetelmin. Kvantitatiivisten menetelmien, kuten kyselyn tai strukturoidun haastattelun, avulla, tässä tutkimuksessa saavutettuja tuloksia voitaisiin vahvistaa tai edelleen kehittää. Lisäksi, lopettamisen ilmiötä voitaisiin lähestyä ottamalla tutkimukseen mukaan myös edelleen toimivia yrittäjiä. Haastatteleamalla yhä toimivien yritysten perustajia, voitaisiin havaita kriittisiä tekijöitä, jotka erottavat lopettaneita ja edelleen toimivia, kannattavia, yrityksiä ja yrittäjiä.

## LÄHTEET

- Alasuutari, Pertti (1999) *Laadullinen tutkimus*. Vastapaino: Tampere.
- Amit, Raphael – Thornhill, Stewart (2003) Learning About Failure: Bankruptcy, Firm Age, and the Resource-Based View. *Organization Science*, Vol. 14, No. 5, 497–509.
- Aspelund, Arild – Berg-Utby, Terje – Skjevdal, Rune (2005) Initial resources' influence on new venture survival: a longitudinal study of new technology-based firms. *Technovation*, (2005), 25, 1337–1347.
- Aziz, Adnan – Humayon, Dar (2006) Predicting corporate bankruptcy: where we stand? *Corporate Governance*, Vol. 6, No. 1, 18–33.
- Balcaen, Sofie – Ooghe, Hubert (2006) 35 years of studies on business failure: an overview of the classic statistical methodologies and their related problems. *The British Accounting Review*, (2006), 38, 63–93.
- Bamford, Charles – Dean, Thomas – Turner, Craig (1997) Impediments to imitation and rates of new firm failure. *Academy of Management Proceedings*, (1997), 101–107.
- Barniv, Ran – McDonald, James (1999) Review of Categorical Models for Classification Issues in Accounting and Finance. *Review of Quantitative Finance and Accounting*, (1999), 13, 39–62.
- Barniv, Ran – Anurag, Agarwal – Leach, Robert (2002) Predicting Bankruptcy Resolution. *Journal of Business Finance & Accounting*, (2002), 29 (3) & (4), 497–520.
- Bull, Ivan – Willard, Gary (1993) Towards a theory of entrepreneurship. *Journal of Business Venturing*, (1993), 8, 183–195.
- Burns, Robert (2000) *Introduction to research methods*. 4. p. Sage: London.
- Burrell, Gibson – Morgan, Gareth (1979) *Sociological paradigms and organisational analysis : elements of the sociology of corporate life*. Heinemann Educational Books: Gower, UK.
- Carter, Nancy – Reynolds, Paul – Stearns, Timothy – Williams, Mary (1995) New firm survival: industry, strategy, and location. *Journal of Business Venturing*, (1995), 10, 23–42.
- Chua, Wai Fong (1986) Radical Developments in Accounting Thought. *The Accounting Review*, Vol. 61, No. 4, 601–632.
- Cooper, Arnold (1993) Challenges in predicting new firm performance. *Journal of Business Venturing*, (1993), 8, 241–253.

- Cooper, Arnold – Gimeno-Gascon, Javier – Woo, Carolyn (1991) A resource-based prediction of new venture survival and growth. *Academy of Management Proceedings*, (1991), 68–72.
- Cybinski, Patti (2001) Description, Explanation, Prediction – the Evolution of Bankruptcy Studies? *Managerial Finance*. Vol. 27, No. 4, 29–44.
- Dewaelheyns, Nico – Van Hulle, Cynthia (2006) Corporate Failure Prediction Modeling: Distorted by Business Groups' Internal Capital Markets? *Journal of Business Finance & Accounting*, (2006), 33(5) & (6), 909–931.
- Frankfort-Nachimias, Chava – Nachimias, David (2004) *Research Methods in the Social Sciences*. 5. p. Arnold: London.
- Gadenne, David – Iselin, Errol (2000) Properties of Accounting and Finance Information and Their Effects on the Performance of Bankers and Models in Predicting Company Failure. *Journal of Business Finance & Accounting*, (2000), 27 (1) & (2), 155–193.
- Ghauri, Pervez – Grønhaug, Kjell (2005) *Research Methods in Business Studies: A Practical Guide*. 3. p. Financial Times Prentice Hall: Harlow.
- Heinonen, Jarna – Kovalainen, Anne – Pukkinen, Tommi (2005) *Global Entrepreneurship monitor – 2005 Executive Report Finland*. Turun Kauppakorkeakoulu, Yritystoiminnan tutkimus- ja koulutuskeskus, sarja B tutkimusraportteja. Kirjapaino Esa Print Oy: Lahti.
- Herron, Larry – Robinson, Richard (1993) A structural model of the effects of entrepreneurial characteristics on venture performance. *Journal of Business Venturing*, (1993), 8, 281–294.
- Hietala, Harri (2006) *Pk-yritysbarometri*. Suomen Yrittäjät ry:n ja Finnvera Oyj:n julkaisuja, Kevät 2006.
- Hirsijärvi, Sirkka – Hurme, Helena (2001) *Tutkimushaastattelu: Teemahaastattelun teoria ja käytäntö*. Yliopistopaino: Helsinki.
- Honjo, Yuji (2000) Business failure of new firms: an empirical analysis using a multiplicative hazards model. *International Journal of Industrial Organization*, (2000), 18, 557–574.
- Hopper, Trevor – Powell, Andrew (1985) Making sense of research into the organizational and social aspects of management accounting: A review of its underlying assumptions. *Journal of Management Studies*, Vol. 22, No. 5, 429–465.
- Hyrsky, Kimmo (2006) *Yrittäjyyskatsaus 2006*. KTM Julkaisuja 28/2006. Edita Publishing Oy.
- Ilmakunnas, Pekka – Topi, Jukka (1999) Microeconomic and macroeconomic influences on entry and exit of firms. *Review of industrial organization*, (1999), 15, 283–301.

- Järvenpää, Marko – Salmi, Timo (2000) Laskentatoimen case-tutkimus ja nomoteettinen tutkimusajattelu sulassa sovussa. *Liiketaloudellinen aikakauskirja*, (2000), No. 2, 263–275.
- Järvinen, Pertti – Järvinen, Annikki (2000) *Tutkimustyön metodeista*. Opinpajan kirja: Tampere.
- Kanniainen, Vesa (1998) Mitä tutkimuksen valossa tiedetään yrityksestä ja yrittäjyydestä? Teoksessa: *Yritykset kansantalouden perustana*, toim. Vesa Kanniainen, 14–44, Yliopistopaino: Helsinki.
- Kasanen, Eero – Lukka, Kari – Siitonen, Arto (1993) The Constructive Approach in Management Accounting Research. *Journal of management accounting research*, (1993), 5, 243–264.
- Kauppa- ja teollisuusministeriö (2006) *Yrittäjyyskatsaus*. KTM 2006, Elinkeino-osasto.
- Laitinen, Erkki (1992) Prediction of failure of a newly founded firm. *Journal of Business Venturing*, (1992), 7, 323–340.
- Lee, Kyungmook – Pennings, Johannes – Van Witteloostuijn, Arjen (1998) Human capital, social capital, and firm dissolution. *Academy of Management Journal*, Vol. 41, No. 4, 425–440.
- Littunen, Hannu – Nenonen, Tuomo – Storhammar, Esa (1998) The survival of firms over the critical first 3 years and the local environment. *Entrepreneurship & regional development*, (1998), 10, 189–202.
- Lukka, Kari (1991) Laskentatoimen tutkimuksen epistemologiset perusteet. *Liiketaloudellinen aikakauskirja*, Vol. 40, No. 2, 161–184.
- Mata, Jose – Portugal, Pedro (1994) Life duration of new firms. *The Journal of Industrial Economics*, Vol. 42, No. 3, 227–245.
- Meriläinen, Tarja – Niemelä, Tarja – Niittykangas, Hannu (2005) *Rakennedynamiikan käänköpuoli – Keski-Suomessa vuoden 2003 aikana lopettaneet yritykset*. Jyväskylän yliopisto, Taloustieteiden tiedekunta, No. 151/2005.
- Morgan, Gareth – Smircich, Linda (1980) The Case for Qualitative Research. *The Academy of Management Review*, Vol. 5, No. 4, 491–500.
- Nardi, Peter (2003) *Doing survey research: A guide to quantitative methods*. Allyn and Bacon: Boston.
- Neilimo, Kari – Näsi, Juha (1980) *Nomoteettinen tutkimusote ja suomalainen yrityksen taloustiede – Tutkimus positivismiin soveltamisesta*. Tampereen yliopisto, Yrityksen taloustieteen ja yksityisoikeuden laitoksen julkaisuja, Sarja A2: Tutkielmia ja raportteja 12: Tampere.
- Neilimo, Kari – Salmi, Pekka (1999) *Yritysten perustaminen ja lopettaminen Etelä-Karjalassa ja sen kunnissa vuosina 1987–1997*. Tutkimusraportti, Lappeenrannan teknillinen korkeakoulu, kauppatieteiden osasto: Lappeenranta.

- Niiniluoto, Ilkka (1997) *Johdatus tieteenfilosofiaan: käsitteen- ja teorianmuodostus*. (ensimmäinen laitos julkaistu vuonna 1980) Otava: Helsinki.
- Parkkinen, Henri (1999) *Yrittäjyyden lopettamiseen vaikuttavat tekijät ja lopettaneiden yrittäjien työmarkkinasijoittuminen Suomessa vuosina 1988–1995*. Pellervon taloudellisen tutkimuslaitoksen työpapereita n:o 23: Helsinki.
- Ryan, Bob – Scapens, Robert – Theobald, Michael (2002) *Research Method and Methodology in Finance and Accounting*. 2. p. Thomson: London.
- Schary, Martha (1991) The probability of exit. *RAND Journal of Economics*, Vol. 22, No. 3, 339–353.
- Strotmann, Harald (2007) Entrepreneurial survival. *Small Business Economics*, (2007), 28:87–104.
- Sundqvist, Jarno (2006) *Yrittäjyyden loppuminen – Porin seudulla vuosina 2000–2005 aloittaneet ja lopettaneet yritykset*. Kandidaatintutkielma. Turun kauppakorkeakoulun Porin yksikkö: Pori.
- af Ursin, Anne (1998) *Finnish entrepreneurship and the recession of the 1990`s: Some preliminary results*. Pellervon taloudellisen tutkimuslaitoksen työpapereita No. 14: Helsinki.
- Valtioneuvoston kanslia (2006) *Hallituksen strategia-asiakirja 2006: Hallituksen poik-kihallinnolliset politiikkaohjelmat ja politiikat*. Valtioneuvoston kanslian julkaisusarja 3/2006: Helsinki.
- Valtioneuvoston kanslia (2007) *Työ, yrittäminen ja työelämä*. Hallituksen politiikkaohjelma 2007.
- Wu, Cheng-Ying (2004) Using Non-Financial Information to Predict Bankruptcy: A Study of Public Companies in Taiwan. *International Journal of Management*, Vol. 21, No. 2, 194–201.

## LIITE 1 TEEMAHAASTATTELURUNKO

- **Kirjateema, yrityksen tarina**

§ **Jos kirjoittaisitte yrityksestänne kirjan, niin minkälainen olisi sen tarina?**

Minkälaisia lukuja tai osia kirjaan sisältyisi?

- **Yrityksen ja yrittäjyyden syntyminen**

§ **Kertoisitteko vapaasti yrityksenne perustamisesta.**

Mikä oli yrityksenne alkuidea, toiminta-ajatus, miksi yritys perustettiin?  
 Millainen oli yrityksenne liiketoimintamahdollisuus ja miten se havaittiin?  
 Mitkä olivat suurimmat vaikeudet yrityksen perustamisprosessissa?  
 Miten yritystoiminnan vaatimat resurssit hankittiin?  
 Käytittekö perustamisvaiheessa neuvonta- tai yrityspalveluja, oliko teillä kummia tai mentoria jonka kanssa keskustelitte yritystoiminnasta?  
 Oliko yrityksen perustajia useampi?

- **Yrityksen toiminta**

§ **Kertoisitteko vapaasti yrityksenne toiminnasta.**

Miten yrityksenne toiminta-ajatus toteutui?  
 Oliko toiminta kannattavaa?  
 Mitkä olivat yritystoiminnan tavoitteet?  
 Miten yritystoimintaa kehitettiin?  
 Oliko yrityksenne kasvuhakuinen, jos kyllä, niin miten kasvu toteutettiin ja mitä ongelmia kasvu toi?  
 Millaisia ongelmia yritystoiminnassa oli?  
 Millainen oli yrityksenne toimintaympäristö, tapahtuiko siinä suuria muutoksia?  
 Teittekö yhteistyötä muiden yritysten kanssa?  
 Olisiko toiminta kannattanut toteuttaa eri tavalla?

- **Yrityksen lopettamisen prosessi**

§ **Kertoisitteko vapaasti yrityksenne lopettamisesta.**

Milloin päätös lopettamisesta syntyi?  
 Miten lopettamisen prosessi eteni päätöksen jälkeen?  
 Mitkä olivat lopettamisen keskeiset syyt?  
 Olisiko lopettaminen voitu välttää?  
 Miten lopettamisen prosessi vaikutti teihin henkilökohtaisesti?

- **Lopettamisen jälkeen**

§ **Mitä yrityksen resursseille tapahtui lopettamisen jälkeen?**

Mitä te teette/yrittäjät tekevät tällä hetkellä?

Mitä tapahtui yrityksen työntekijöille, tuotteille, palveluille, tuotemerkillä, patenteille, koneille ja laitteille?  
 Teettekö edelleen yhteistyötä samojen tahojen kanssa kuin yritystoiminnan aikana, jos niin: miten yritystoiminnan lakkaaminen vaikutti yhteistyöhön?  
 Oletteko kokeneet hyötyä yrityksen maineesta tai verkostoista yritystoiminnan lopettamisen jälkeen?  
 Miten koettu yrittäjäkokemus vaikutti teihin henkilökohtaisesti?  
 Jos ei nykyään yrittäjä niin: Voisitteko ajatella perustavanne uuden yrityksen?