



Alueellisten tekijöiden merkitys maaseudun yrityskeskittymien syntymiseen

- Esimerkkinä sikatalouden ja kutoma-alan
yrityskeskittymät

Virpi Paavola



MTT:n selvityksiä 45
92 s., 8 liitettä

**Alueellisten tekijöiden merkitys maaseudun
yrityskeskittymien syntymiseen
- Esimerkkinä sikatalouden ja kutoma-alan
yrityskeskittymät**

Virpi Paavola

ISBN 951-729-795-5 (Painettu)
ISBN 951-729-796-3 (Verkkajulkaisu)
ISSN 1458-509X (Painettu)
ISSN 1458-5103 (Verkkajulkaisu)
www.mtt.fi/mtts/pdf/mtts45.pdf

Copyright

MTT

Virpi Paavola

Julkaisija ja kustantaja

MTT Taloustutkimus, Luutnantintie 13, 00410 Helsinki

www.mtt.fi/mttl

Jakelu ja myynti

MTT Taloustutkimus, Luutnantintie 13, 00410 Helsinki

Puhelin (09) 56 080, telekopio (09) 563 1164

sähköposti julkaisut@mtt.fi

Julkaisuvuosi

2003

Painopaikka

Data Com Finland Oy

Alueellisten tekijöiden merkitys maaseudun yrityskeskittymien syntymiseen

- Esimerkkinä sikatalouden ja kutoma-alan yrityskeskittymät

Virpi Paavola

MTT Taloustutkimus, Luutnantintie 13, 00410 Helsinki

Tiivistelmä

Yrityskeskittymillä on erityisen tärkeä merkitys maaseutualueille, sillä keskittymissä maaseudun yritykset voivat saavuttaa kilpailuetuja esimerkiksi yhteistyön avulla. Tämän tutkimuksen tavoitteena oli selvittää alueellisten tekijöiden vaikutusta maaseudun yrityskeskittymien syntymiseen. Tavoitteena oli selvittää, millaisia vetovoimatekijöitä yrityskeskittymäalueilla on ja miten ne vaikuttavat yritystoiminnan aloittamiseen sekä millaisia etuja ja haittoja sijainnista yrityskeskittymäalueella on yrityksille ja maataloille.

Tutkimusmenetelmänä oli tapaustutkimus. Tutkimuskohteeksi valittiin kaksi maaseudulla sijaitsevaa yrityskeskittymää: kutoma-alan yrityskeskittymä Etelä-Pohjanmaalta Härmänmaan ja Järviseudun alueelta, sekä sikatalouden keskittymä Varsinais-Suomen ja Satakunnan alueelta. Lisäksi mukana oli vertailuryhmät alueilta, joilla oli vähän kutoma-alan yrityksiä tai sikatiloja. Tutkimusaineisto hankittiin haastattelemalla 15 kutoma-alan yrittäjää keskittymäalueelta ja 5 vertailuryhmästä, sekä 6 sikatalousyrittäjää keskittymäalueelta ja 8 vertailualueelta.

Kutoma-alan yrityskeskittymän vaikutus korostui keskittymäryhmässä yrittäjäksi ryhtymisen taustalla, joko alalla työskentelyn tai perheen yritystoiminnan kautta. *Sikatalouden keskittymäalueella* sikatalouteen siirtymisen taustalla korostuivat tilakohtaiset ja yrittäjän henkilökohtaiset tekijät, joilla oli suurempi merkitys tuotantosuunnan valintaan kuin sikatalouden keskittymällä.

Yrityskeskittymässä sijainnin vetovoimatekijöitä kutoma-alan keskittymässä olivat osaamisen ja tietotaidon keskittyminen alueelle, panostekijöiden saatavuus, yhteistyömahdollisuudet, keskittymän merkitys paikallisena markkina-alueena erityisesti palvelevalle yritystoiminnalle, tuotekehitysosaaminen sekä kilpailun kannustava vaikutus tuotekehitykseen. *Sikatalouden keskittymässä* vetovoimatekijöitä olivat uusien työmenetelmien sekä kone- ja kalusteratkaisujen nopea leviäminen, sidosryhmien asiantuntemus ja tiedon- ja kokemustenvaihdon sekä yhteistyön mahdollisuus muiden sikatilojen kanssa. *Keskittymässä sijainnin edut* liittyivät edellä mainittuihin vetovoimatekijöihin. *Haittana kutoma-alan keskittymässä* olivat tuoteideoiden ja mallien kopiointi, valmistusteknisen tiedon leviäminen sekä kilpailu. *Sikatalouden keskittymän* haittana olivat eläintautien leviämisen riski sekä kilpailu lisäpellosta ja lannanlevityssopimuksista. Molemmissa keskittymissä edut kuitenkin korostuivat.

Kutoma-alan keskittymän osalta tuli esiin alueen perinteiden ja olemassa olevan osaamisen merkitys keskittymän syntymiseen ja yritysten perustamiseen. Alueen vahvuuksiin pohjautuvien yrityskeskittymien muodostumista ja kehittymistä maaseutualueille tulisi tukea, sillä keskittymät tarjoavat etuja niissä toimiville yrityksille ja luovat mahdollisuuksia uusien yritysten perustamiselle.

Asiasanat: maaseutu, yrityskeskittymä, yritys, sikatila

The effect of regional factors to cluster formation in rural areas

Virpi Paavola

MTT Economic Research, Agrifood Research Finland, Luutnantintie 13, FIN-00410 Helsinki, Finland

Abstract

Enterprise clusters are especially important for rural areas, as rural enterprises in clusters may obtain competitive advantages, for example, by co-operation. The aim of this study was to examine the effect of regional factors in the generation of rural enterprise clusters. The object was to find out what kind of attractions cluster regions have, how they affect the starting up of businesses, and what kind of advantages and disadvantages the enterprises and farms have due to their location in the cluster.

The research method was a case study. Its subjects were two enterprise clusters located in the countryside: a carpet industry cluster in southern Ostrobothnia, in the regions of Härmänmaa and Järviseuu, and a pig farming cluster in the regions of southwest Finland and Satakunta. In addition, control groups were included from regions which have few carpet enterprises or pig farms. The research data was acquired by interviewing 15 carpet entrepreneurs from the cluster area and five from the control group, and interviewing six pig farmers from the cluster and eight from the control area.

The effect of the *carpet enterprise cluster* was pronounced in the cluster group as a background factor of becoming an entrepreneur, either because a person had worked in the industry or taken part in family business. In the *pig farming cluster*, on the other hand, farm-specific and personal factors were more important for becoming a pig farmer, as they had greater importance in choosing the line of production compared to the existence of a pig farming cluster.

The attractions of location in carpet industry cluster were the concentration of knowledge and know-how in the region, availability of input factors, possibilities for co-operation, the significance of the cluster as a local market especially for service businesses, product development know-how, and the incentive effect of competition to product development. *In the pig farming cluster*, the attractions were the rapid distribution of new work methods and machine and equipment solutions, the know-how of interest groups, the possibility of exchanging knowledge and experiences, and co-operation with other pig farms. *The advantages of location in cluster* were associated to the above-mentioned attractions. The disadvantages of the *carpet cluster* were the copying of product ideas and designs, the distribution of fabrication-technique know-how, and competition. The disadvantages of the *pig farming cluster* were the risk of spreading animal diseases, and the competition in additional field and manure spreading contracts. However, the advantages were greater in both clusters.

In the carpet cluster, the importance of regional traditions and existing know-how became evident in generating of the cluster and starting businesses. The generation and development of enterprise clusters in rural regions based on regional strengths should be supported, because clusters offer advantages to the enterprises located in them and create opportunities for starting new businesses.

Index words: rural area, cluster, enterprise, pig farm

Esipuhe

Pienyritystoiminta on laajojen maaseutualueiden elinvoimaisena pysymisen kannalta avainasemassa. MTTL:ssa on viime vuosina tutkittu maaseudun pienyritystoimintaa useista eri näkökulmista ja todettu, että monet yritystoiminnan teoriat on laadittu suurten ja keskisuurten yritysten tarpeisiin. Oheisessa tutkimuksessa on tarkasteltu yritystoiminnan keskittymiseen liittyvien teorioiden pohjalta maaseudun pienyritysten syntyä ja toimintaa. Pieni- ja keskisuuri kuten muukin yritystoiminta on usein keskittynyt kasvukeskusten yhteyteen, mutta käytännössä yrityskeskittymiä on nähtävissä myös maaseudulla. Esimerkkejä maaseudun yrityskeskittymistä löytyy maa- ja puutarhataloudesta mm. sika- ja siipikarjataloudessa, kasvihuonetuotannossa ja marjojen viljelyssä. Maatalouden ulkopuolisilla toimialoilla vastaavatyypiset yrityskeskittymät ovat yleisiä mm. käsityövaltaisilla aloilla.

Yrityskeskittymässä on paljon tietyllä toimialalla toimivia yrityksiä samalla maantieteellisesti rajatulla alueella. Yrityskeskittymissä yritykset pystyvät luomaan pysyviä kilpailuetuja itselleen ja näin kompensoimaan niitä haittoja, joita seuraa esimerkiksi pitkistä etäisyyksistä ja osaavan työvoiman puutteista. Keskuskauppakamarin (2000) selvityksen mukaan käytännössä yritysten sijoittautumisella ja työntekijöiden saatavuudella on selkeä kaksisuuntainen vaikutus toisiinsa; yritykset pyrkivät sijoittumaan alueille, joissa on niille sopivia työntekijöitä ja työntekijät vastaavasti alueille, joilla on kysyntää heidän osaamiselleen.

Oheinen Mmyo Virpi Paavolan tutkimus valottaa alueellisten tekijöiden vaikutusta maaseudun yrityskeskittymien syntymiseen. Esimerkkeiksi yrityskeskittymistä siinä on valittu maataloudesta sikatilat ja maatalouden ulkopuolisesta toiminnasta Etelä-Pohjanmaan mattokutomot. Tutkimus on osa laajempaa Maatilatalouden kehittämisrahaston rahoittamaa tutkimushanketta ”Maatilasta maaseudun pienyritykseksi”. Tutkimuksen tavoitteena on selvittää, millaisia vetovoimatekijöitä yrityskeskittymäalueilla on ja miten ne vaikuttavat yritystoiminnan aloittamiseen sekä millaisia etuja ja haittoja sijainnista yrityskeskittymäalueella on yrityksille ja maataloille.

Tutkimus perustuu Mmyo Virpi Paavolan maatalouden liiketaloustieteen pro gradu –tutkielmaan. Opinnäytetyön on ohjannut Helsingin yliopiston taloustieteen laitoksessa professori Matti Ylätaalo. Tutkimuksen empiirinen osa on tehty MTT Taloustutkimuksessa professori Maija Puurunen ja MMM Leena Rantamäki-Lahtisen ohjauksessa. Tutkimusaineiston hankinnassa ovat avustaneet Pohjanmaan TE-keskuksen maaseutuosaston Kokkolan toimipiste sekä Härmänmaan ja Järviseudun alueella elinkeinoasiamiehet Jouko Etula ja Asko Harju. Tutkimuksen tekijät kiittävät aineiston hankinnassa avustaneita henkilöitä ja erityisesti tutkimuksen haastatteluihin osallistuneita sikatalous- ja kutoma-alan yrittäjiä, jotka viimekädessä ovat mahdollistaneet tutkimuksen tekemisen.

Helsingissä elokuussa 2003

Maija Puurunen
tutkimusryhmän johtaja
MTT taloustutkimus

Leena Rantamäki-Lahtinen
projektista vastaava tutkija
MTT taloustutkimus

Sisällysluettelo

1	Johdanto	8
1.1	Tutkimuksen tausta	8
1.2	Tutkimuksen tavoite ja rakenne	9
2	Yrityskeskittymän vetovoimatekijöitä	10
2.1	Yrityskeskittymään liittyviä käsitteitä	10
2.2	Yrityskeskittymien tutkimisen taustaa	12
2.3	Yrityskeskittymien syntyminen	14
2.4	Yrityskeskittymän kilpailuedut	14
2.4.1	Yrityskeskittymä kilpailutekijänä yrityksen kannalta	14
2.4.2	Yrityskeskittymä yritysten ja alueiden kilpailukyvyyn osatekijänä	20
3	Sijainnin vaikutus maatalojen ja maaseudun yritysten toimintaan	22
3.1	Sijaintitekijöiden vaikutus yritystoimintaan	22
3.1.1	Yleistä sijaintitekijöistä	22
3.1.2	Panos- ja kysyntätekijät	24
3.1.3	Kuljetus- ja viestintätekijät	25
3.1.4	Alueellinen keskittyminen ja yritysten väliset yhteistyömuodot	25
3.1.5	Kuntien elinkeinopolitiikka	27
3.1.6	Subjektiiiset tekijät ja historialliset satunnaistekijät	28
3.2	Maatalouden sijoittumisen erityispiirteitä	29
3.3	Yrityksen sijainnin merkitys kilpailutekijänä	31
3.4	Muita lähestymistapoja yrityskeskittymien tutkimiseen	31
4	Teoreettinen viitekehys ja tutkittavat yrityskeskittymät	33
4.1	Sikatalouden alueellinen sijoittuminen ja tutkittava yrityskeskittymä	33
4.2	Kutoma-alan yritystoiminnan alueellinen sijoittuminen ja tutkittava yrityskeskittymä	34
4.3	Teoreettinen viitekehys ja sen soveltaminen tähän tutkimukseen	35
5	Tutkimusaineisto ja –menetelmä	37
5.1	Tutkimusaineisto	37
5.1.1	Tutkimusaineiston valinta	37
5.1.2	Tutkimusaineiston kerääminen haastattelua käyttämällä	38
5.2	Tutkimusmenetelmä	40
5.2.1	Tutkimusmenetelmän valinta	40

5.2.2	Tutkimusaineiston käsittely ja analysointi	41
5.2.3	Tutkimusmenetelmän luotettavuuden arviointi	43
6	Tutkimustulokset	45
6.1	Tutkimusaineiston yleiskuvaus	45
6.1.1	Haastateltavien taustatiedot	45
6.1.2	Yritysten ja maatilojen toiminnan luonne	45
6.2	Yritystoiminnan aloittaminen ja toimialan / tuotantosuunnan valinta	46
6.2.1	Yritystoiminnan aloittaminen ja toimialan valinta kutoma-alan yrityksissä	46
6.2.2	Maatilayritystoiminnan aloittaminen ja tuotantosuunnan valinta sikataloutta harjoittavissa maatilayrityksissä	48
6.3	Talouden kehittyminen yrityksissä	50
6.3.1	Talouden kehittyminen kutoma-alan yrityksissä	50
6.3.2	Talouden kehittyminen sikataloutta harjoittavissa maatilayrityksissä	52
6.3.3	Yrittäjien näkemys yrityksensä taloudellisesta tilanteesta, työn tuottavuudesta ja kannattavuudesta	53
6.4	Kilpailutilanne ja yhteistyö	54
6.4.1	Kilpailutilanne ja yhteistyö kutoma-alan yrityksissä	54
6.4.2	Kilpailutilanne ja yhteistyö sikataloutta harjoittavissa maatilayrityksissä	58
6.5	Yrityksen sijaintialue	60
6.5.1	Sijaintitekijät kutoma-alalla	60
6.5.2	Muut alueeseen liittyvät tekijät kutoma-alalla	64
6.5.3	Sijaintitekijät sikataloudessa	67
6.5.4	Muut alueeseen liittyvät tekijät sikataloudessa	70
6.6	Yrityskeskittymän etuja ja haittoja yrittäjien kannalta	71
6.6.1	Kutoma-alan yrityskeskittymän etuja ja haittoja	71
6.6.2	Sikatalouden keskittymän etuja ja haittoja	72
6.7	Yritysten mahdollisuudet, uhat, vahvuudet ja heikkoudet	75
7	Tulosten tarkastelu ja johtopäätökset	75
7.1	Tulosten tarkastelu	75
7.2	Tulosten luotettavuuden arviointi	84
7.3	Johtopäätökset	85
	Kirjallisuus	89
	Liitteet	

1 Johdanto

1.1 Tutkimuksen tausta

Yrityskeskittymässä sijainnin on huomattu tuovan kilpailuetuja yrityksille (Porter 1998a). Yksittäiset yritykset saavat keskittymässä sijainnin myötä kilpailuetua toisaalta yritysten välisen yhteistyön ja toisaalta keskinäisen kilpailun kautta, sillä kilpailu kannustaa tuotekehitykseen ja oman toiminnan kehittämiseen. Yrityskeskittymissä sijainti tukee eri tavoin yrityksen mahdollisuuksia toimia aiempaa tuottavammin. Yritykset voivat hankkia tuotantopanosia lähialueelta tai yhteishankintoina, palveleva yritystoiminta sijaitsee lähellä, tiedonvaihtoon alan yritysten kesken on hyvät mahdollisuudet ja uusien menetelmien omaksuminen on nopeaa. Keskittymissä olemassa oleva toimialarakenne vaikuttaa uusien yritysten syntymiseen. Esimerkiksi uusia alihankkijoita syntyy keskittymiin (Porter 1998a, s. 79–83).

Yrityskeskittymillä on erityisen tärkeä merkitys maaseutualueille, sillä keskittymissä maaseudun yritykset voivat saavuttaa kilpailuetuja esimerkiksi yhteistyön avulla muun muassa logistiikkakustannusten alentamisen myötä (Volk 1999, s. 8). Yrityskeskittymät on otettu esiin myös Maaseutupoliittisessa kokonaisuohjelmassa (2000), jonka mukaan maaseutualueiden haasteena on se, pystyvätkö ne luomaan ja kehittämään osaamiskeskittymiä. Maaseudun kehityksen kannalta merkityksellisenä nähdään olemassa olevan osaamisen löytäminen ja sen käytön kannustaminen. Maaseudulla on vähän suuria yrityksiä, joten yritysten osaamisen kehittämisessä maaseutualueiden yritykset voivat kytkeytyä osaksi alueellisia tai valtakunnallisia osaamis- ja tuotantoverkostoja. Tärkeää on myös kehittää alueellisia ja paikallisia tuotantokeskittymiä ja erikoistumiseen liittyvää osaamista (Volk 1999, s. 51–52; Maaseutuohjelma 2000, s. 124).

Maaseutualueilla esiintyy alueellisia eroja maaseudun yritysten määrässä ja eri toimialojen sijoittumisessa. Väkilukuun suhteutettuna eniten yrityksiä on Pohjanmaalla, Ahvenanmaalla ja Uudellamaalla (Rantamäki-Lahtinen 2001, s. 15). Lisäksi alueiden välillä on eroja yritysten lukumäärän kasvun suhteen. Alueelliset vaihtelut yritysten määrässä viittaavat siihen, että yrittäjyyssympäristöllä on merkitystä yrittäjyyden kehittämisessä. Ulkoisella ympäristöllä ja toimialan piirteillä on merkitystä yritysten perustamiselle, kasvulle ja menestymiselle. Yrittäjyyssperinne liittyy myös paikallisten osaamiskeskittymien vahvistumiseen (Volk 1999, s. 49–50). Suomen maaseutualueilla saman alan yritysten keskittymiä on esimerkiksi kuto- ja huonekaluteollisuudessa Etelä-Pohjanmaan alueella sekä turkistarhauksessa Pohjanmaan alueella. Vastaavalla tavalla maataloustuotanto on joidenkin tuotantosuuntien osalta keskittynyt tiettyihin osiin maata. Esimerkiksi sika- ja siipikarjatilat ovat keskittyneet Länsi- ja Etelä-Suomeen. Maataloustuotannon sijoittumiseen eri alueille vaikuttavat mm. ilmasto-olosuhteet ja harjoitettu maatalouspolitiikka (MTTL 2001, s. 20; TIKE 2001, 2000a).

Maaseudun yrityskeskittymiä ja niiden muodostumista on tutkittu melko vähän. Tutkimusta aiheesta tarvitaan lisää ja erityisen tärkeää on tuoda esiin yrityskeskittymiin liittyviä tekijöitä,

jotka vaikuttavat yksittäisten yritysten toimintamahdollisuuksiin. Yrityskeskittymien tutkimiseen tarvitaan myös yrittäjien näkökulmaa ja kokemuksia yrityskeskittymässä sijainnin vaikutuksista yritystensä toimintaan.

1.2 Tutkimuksen tavoite ja rakenne

Tämän tutkimuksen tavoitteena on selvittää alueellisten tekijöiden vaikutusta maaseudun yrityskeskittymien syntymiseen. Tavoitteena on tutkia, millaisia vetovoimatekijöitä yrityskeskittymäalueilla on ja miten ne vaikuttavat yritystoiminnan aloittamiseen. Lisäksi tavoitteena on kuvata, millaisia etuja tai haittoja yrityksille on siitä, että ne sijaitsevat yrityskeskittymäalueella. Tutkimuksessa tarkastellaan maaseudun yrityskeskittymiä yrittäjän näkökulmasta.

Yrityskeskittymiä voidaan lähestyä eri tarkastelunäkökulmista. Porterin (1991, 1998a, 1998b) esittämää klusteriajattelua on aikaisemmissa tutkimuksissa sovellettu pääasiassa kansantalouden kilpailukyvyn näkökulmasta (esim. Porter 1991), tai kokonaisten toimialojen kilpailukyvyn näkökulmasta (esim. Hernesniemi ym. 1995, Hernesniemi & Viitamo 1999, Juntunen 1996, Männistö ym. 1997, Volk & Mikkola 1994, Volk 1995, Volk ym. 1996). Kuitenkin kansantalouden, toimialojen ja eri alueiden kilpailukyvyn osatekijöinä ovat yritykset. Tässä tutkimuksessa yrityskeskittymien merkitystä tarkastellaan Porterin (1998a, 1998b) esittämän klusterilähestymistavan pohjalta, mutta yritysten ja yrittäjien näkökulmasta. Alueellisia tekijöitä voidaan lähestyä muun muassa sijaintitekijöiden näkökulmasta. Tässä tutkimuksessa tarkastellaan yrityskeskittymiä myös sijaintitekijöiden kannalta. Maaseudun yritystoimintaa on lähestytty myös innovatiivisen ympäristön (innovatiivinen miljöö) näkökulmasta (Alarinta 1998). Yksi tarkastelumahdollisuus on erikoistuneiden tuotantoalueiden näkökulma.

Tässä tutkimuksessa johdantoluvun jälkeen luvussa kaksi tarkastellaan yrityskeskittymän vetovoimatekijöitä ja kilpailuetuja. Luvussa kolme käsitellään sijaintitekijöiden vaikutusta maatalojen ja maaseudun yritysten toimintaan. Luvussa neljä esitetään tutkittavat yrityskeskittymät, tutkimuksen teoreettinen viitekehys ja sen soveltaminen tähän tutkimukseen. Luvussa viisi esitetään tutkimusaineisto ja tutkimusmenetelmä. Luvussa kuusi esitetään tutkimustulokset. Luku seitsemän käsittää tulosten tarkastelun ja johtopäätökset.

2 Yrityskeskittymän vetovoimatekijöitä

2.1 Yrityskeskittymään liittyviä käsitteitä

Yrityskeskittymä eli klusteri

Porter (1998a, s. 78) määrittelee yrityskeskittymän eli klusterin tietyllä alalla toimivien ja toisiinsa yhteydessä olevien yritysten ja laitosten maantieteelliseksi keskittymäksi. Klusteriin kuuluu kilpailun kannalta tärkeitä toimialoja ja muita kokonaisuuksia, jotka kytkeytyvät toisiinsa jollakin tavalla. Klusteri on tiettyyn paikkaan kertynyt saman tai lähialojen yritysten keskittymä, jossa yritysten vuorovaikutus tuottaa hyötyjä (Porter 1998a, s. 78). Alun perin klusterilla on tarkoitettu yrityksen liiketoimintojen kokonaisuutta, joka saa aikaan kilpailu-etuja. 1980-luvun loppupuolella käsite sai toimialatasoisen tulkinnan (Hernesniemi & Viitamo 1999, s. 4). Taloussanasto (1998, s. 119) määrittelee klusterin seuraavasti: ”*Klusteri on hyödyke- ja tietovirroin toisiaan tukevien yritysten ryväs – teollinen kehitysblokki, jossa tuottajien, asiakkaiden ja kilpailijoiden sekä julkisten palveluiden vuorovaikutus synnyttää osaamiskeskittymiä ja selvästi osoitettavissa olevia hyötyjä. Klusterissa olennaisia eivät ole toimialojen väliset rajat, vaan yritysten ja toimialojen väliset yhteydet.*”

Klustereista käytetään myös nimitystä yritysryppäät, kansantalouden sisäiset kehitysblokit tai osaamiskeskittymät (Hernesniemi ym. 1995, s. 21). Klusterit muodostuvat eri tavoin, mutta useimpiin klustereihin kuuluu lopputuotteita tai palveluja tuottavia yrityksiä sekä erikoistuneiden tuotantopanosten, komponenttien, koneiden ja palvelujen tarjoajia (Porter 1998b, s. 199). Klusterit voivat ulottua alaspäin markkinointi- ja jakelukanaviin. Niihin voi liittyä sivuttaissuunnassa täydentävien tuotteiden valmistajia ja yrityksiä, jotka toimivat samantyyppisiä tuotantopanoksia käyttävillä aloilla. Monissa klustereissa on mukana valtion tai muiden tahojen ylläpitämiä laitoksia, esimerkiksi tutkimus- ja oppilaitoksia (Porter 1998a, s. 78). Klustereihin voi kuulua sekä perinteisiä että korkean teknologian toimialoja. Jotkut klusterit koostuvat pienistä ja keskikokoisista yrityksistä, toisiin kuuluu sekä pieniä että suuria yrityksiä. Jotkut klusterit keskittyvät tutkimus- ja koulutuslaitosten ympärille, sitä vastoin toisilla klustereilla ei ole merkittäviä yhteyksiä kyseisiin laitoksiin. Klustereiden erot johtuvat muun muassa niihin kuuluvien toimialojen rakenteen eroista (Porter 1998b, s. 204).

Klusteri on käsitteenä laajempi kuin toimiala, joka muodostuu samantyyppisiä tuotteita tuottavista yrityksistä. Klusteriin voi kuulua usean toimialan yrityksiä ja yritys voi kuulua moneen eri klusteriin yhtä aikaa. Monet klusterin osatekijöistä eivät ole rahassa mitattavissa, esimerkiksi osaamiseen, tietoon ja kokemukseen liittyvät vuorovaikutussuhteet (Viitonen 1996, s. 10). Jacobs ja de Man (1996, s. 426) erottelevat kolme klusterin yleismääritelmää, joista kukin korostaa eri ulottuvuuksia: 1) alueellisesti keskittyneet klusterit, jotka liittyvät usein tietoinfrastruktuuriin (esim. tutkimuslaitoksiin ja yliopistoihin), 2) vertikaaliset

tuotantoketjut ja verkostot, jotka liittyvät läheisesti klusterin ytimen tuotantoprosesseihin ja 3) sektorit, joilla osaamisen kasautuminen on voimakasta, muun muassa kemikaaliklusteri.

Klustereilla on tärkeä merkitys maaseutualueille. Erityisesti alueellisten ja paikallisten keskittymien muodostuminen ja olemassa olevan osaamisen käytön edistäminen on tärkeää maaseutualueiden kehityksen kannalta. Maaseutualueilla on hyvät edellytykset keskittymien muodostamiseen elintarvike-, luonto- ja metsäalalla. Suomen maaseudulta löytyy alueellisia osaamiskeskittymiä muun muassa Pohjanmaalta (Maaseutuohjelma 2000, s. 124; Volk 1999, s. 51).

Verkko ja verkosto

Verkko ja verkosto liittyvät kiinteästi yrityskeskittymän käsitteeseen. *Verkko* on pitkäaikaisesti tarkoitettua yritysten tiedon vaihtoa ja yhteistoimintaa arvonlisäyksen aikaansaamiseksi (Linkola 1996, s. 14). *Verkostoon* voi kuulua yksi tai useita verkkoja. Verkkoon kuuluvilla yrityksillä on selvä yhteinen tavoite. Verkostossa voi olla monia epäyhtenäisiä tavoitteita, mutta toiminta ja viestintä voivat olla koordinoitua (Linkola 1996, s. 16). Paijan (1998, s. 39) mukaan yritysten ympärille syntyneistä verkostoista voi muodostua klustereita. Verkostot ovat klustereita tiiviimpiä ja rajatumpia yhteistyörakenteita. Klusterilla ja verkostolla on eroja. Klustereissa olevien yritysten toiminta ei välttämättä ole tietoista toimintaa klusterin hyväksi. Verkostoihin puolestaan liittyy tietoinen toiminta synergiaedun¹ saavuttamiseksi (Pyykönen 1999, s. 64–65). Lisäksi verkostot voidaan tarvittaessa synnyttää varsin nopeastikin, mutta klustereiden tietoinen muodostaminen on vaikeaa.

Kilpailuetu ja kilpailukyky

Sijainti yrityskeskittymässä tuo *kilpailuetua* yritykselle (Porter 1998a, s. 78). Taloussanasto (1998, s. 114) määrittää kilpailuedun näin: ”*Yrityksen kehittämä suhteellinen etu kilpailijaan nähden jossain menestykselliselle yritystoiminnalle tärkeässä asiassa, esimerkiksi kilpailijoita parempi laatu*”. Klustereiden kilpailuedun muodostavat Porterin (1998a, s. 90) mukaan timanttimallin osat: tuotannontekijä- ja kysyntäolot, lähi- ja tukialat sekä kilpailuolosuhteet. *Kilpailukyvyllä* tarkoitetaan yrityksen, toimialan tai maan kykyä selviytyä taloudellisen kilpailun olosuhteissa (Taloussanasto 1998, s. 114).

¹ Synergia, synergiaetu = lisäarvo, yhteisvaikutus; kahden itsenäisen yksikön yhteistoiminta tuottaa paremman tuloksen kuin näiden yksiköiden toiminta erikseen, jolloin saavutetaan synergiaetua (Taloussanasto 1998, s. 290).

2.2 Yrityskeskittymien tutkimisen taustaa

Porterin timanttimalli yrityskeskittymien tutkimisen taustana

Porterin timanttimalli antaa pohjan klustereiden tutkimiseen, sillä timanttimalli on klusteri-ajattelun perusteoria. Paikallisella liiketoimintaympäristöllä on merkittävä vaikutus yritysten toimintaan. Tätä toimintaympäristöä voidaan kuvata timanttimallilla, jonka ilmentymä klusteri on käytännön toiminnassa (Porter 1998a, s. 90). Klustereissa toimivien yritysten välillä on monenlaista vuorovaikutusta, johon liittyvät yritysten tarvitsemat *tuotannontekijät*, asiakkaat eli *kysyntä*, yritysten välinen *kilpailu* sekä *lähi- ja tukialat*. Timanttimalli koostuu näistä neljästä perustekijästä. Lisäksi siihen vaikuttaa kaksi ulkoista tekijää: *julkinen valta ja sattuma*. Myös yritysten kansainväliset liiketoimet vaikuttavat timantin muihin osiin. Klusterin ja yritysten kilpailukyky muodostuu timantin eri tekijöiden vuorovaikutuksena. Mallin eri osat vahvistavat toisiaan ja klusterissa toimiva yritys saa vahvuuksia, joiden saavuttaminen ei klusterin ulkopuolella olisi mahdollista (Porter 1991, s. 99, 101; Hernesniemi ym. 1995, s. 21–22).

Tuotannontekijäolot muodostavat klusterin kilpailukyvyn ensimmäisen perustekijän. Ne sisältävät tuotannontekijöihin, kuten ammattitaitoiseen ja koulutettuun työvoimaan, pääoman saatavuuteen ja hintaan, luonnonvaroihin ja kilpailun edellyttämään perusrakenteeseen liittyvät olosuhteet (Porter 1991, s. 102–104). Maataloudessa myös maan hinta ja saatavuus sekä ilmasto ja luonnonolot kuuluvat tuotannontekijäoloihin. Tuotannontekijöistä ilmastoon ja luonnonoloihin ei voida vaikuttaa. Yleensä tuotannontekijäoloihin voidaan vaikuttaa ja luoda suotuisia olosuhteita. Esimerkiksi koulutettu työvoima ja hyvät tietoliikenneyhteydet ovat luotuja tuotannontekijöitä (Hernesniemi & Viitamo 1999, s. 5; Männistö ym. 1997, s. 10; Volk ym. 1996, s. 5). Tuotannontekijöiden määrän ja hinnan lisäksi myös niiden laadulla ja erikoistumisella tietyille klusterin vaatimille alueille on tärkeä merkitys (Porter 1998b, s. 211). *Kysyntäolot* ovat toinen kilpailuedun perustekijä (Porter 1991, s. 115). Kysyntäolot tarkoittavat yrityksen tuotteiden tai palveluiden kysyntää kotimarkkinoilla (Porter 1990, s. 77). Kolmas kilpailuedun perustekijä on *lähi- ja tukialat* (Porter 1991, s. 130). Ne ovat riippuvuus- ja vaikutussuhteessa toimialaan ja sen yrityksiin. Lähialoilla tarkoitetaan rinnakkaisia toimialoja, jotka täydentävät tuotteillaan klusterin yritysten tuotteita. Tukialoilla tarkoitetaan tuotteiden valmistukseen panoksia toimittavia aloja, kuten raaka-aineita ja välituotteita tuottavia aloja sekä yrityspalveluja (Hernesniemi & Viitamo 1999, s. 7).

Kilpailuolosuhteet muodostavat neljännen kilpailuedun perustekijän. Siihen kuuluvat yrityksen strategia, rakenne ja kilpailutilanne. Paikallinen kilpailu on keskeinen tekijä, koska se kannustaa yrityksiä jatkuvaan innovointi- ja kehitystyöhön. Toisaalta kilpailu voi myös johdattaa yritykset yhteistyöhön esimerkiksi tuotekehityksessä. Neljään kilpailuedun perustekijään vaikuttavat lisäksi *julkinen valta ja sattuma* (Porter 1991, s. 138, 149, 156, 158). Julkinen valta on mukana luomassa suotuisaa toimintaympäristöä yrityksille (Hernesniemi & Viitamo 1999, s. 8). Yritykset kuitenkin luovat itse omat kilpailuetunsa niille annettujen mahdollisuuksien rajoissa. Myös sattuma vaikuttaa yritysten toimintaympäristöön. Timanttimalli on

vuorovaikutteinen järjestelmä, jonka osat vaikuttavat toisiinsa. Kilpailuetua luovat perustekijät ovat toisistaan riippuvaisia, koska yhden tekijän vaikutus riippuu usein toisen tilasta. Tavallisesti usean perustekijän edut yhdistyvät ja luovat puitteet, joissa alueen yritykset menestyvät (Porter 1991, s. 161–162, 177). Klusterilähestymistapa nostaa esiin kilpailun luonteen ja kilpailuedun lähteet sekä toisaalta yhteistyömahdollisuudet klusteriin kuuluvien yritysten välillä (Porter 1998b, s. 205).

Porterin lähestymistavan soveltaminen aikaisemmissa tutkimuksissa

Porterin lähestymistavan vahvuutena on se, että alkutuotantoa, teollisuustuotantoa ja palveluita ei käsitellä erillisinä sektoreina, vaan klusterissa ne toimivat toisiaan täydentäen ja tukien. Klusterin ydin muodostuu avaintuotetta valmistavista yrityksistä, joihin liittyvät eri sektoreilla toimivat avaintuotteiden valmistuksessa tarvittavien koneiden, panosten ja liitännäispalvelujen tuottajat (Jacobs & de Man 1996, s. 428; Paija 1998, s. 40). Porterin lähestymistavan haittana on se, että tutkittaessa klustereita tilastollisin menetelmin, on vaikea osoittaa, millaisia keskinäisiä suhteita klusterin yritysten välillä on. Porterin lähestymistapaan on yhdistetty muun muassa panos-tuotos –analyysi ja kvalitatiivisia menetelmiä tutkittaessa Hollannin klustereita (Jacobs & de Man 1996, s. 428).

Porterin timanttimalin soveltuvuudesta luonnonvarapohjaisiin toimialoihin on esitetty kritiikkiä. Penttinen (1995, s. 56, 64) kritisoi Porterin mallissa muun muassa sitä, että luonnonvarojen merkitystä kilpailuedun lähteenä ei arvosteta riittävästi, johtuen niiden vähenevästä merkityksestä tuotannossa ja yleisesti helposta saatavuudesta. Luonnonvaroihin perustuvaa kilpailuetua ei Porterin mallissa pidetä pysyvänä, koska se saattaa muuttua nopeasti ja kilpailijat voivat kiertää tällaisen kilpailuedun esimerkiksi hankkimalla tuotteita muualta. Kuitenkin myös luonnonvaroihin perustuvilla toimialoilla voidaan saavuttaa kilpailuetua, esimerkiksi tuotteen jalostamisen, yrityskohtaisen prosessinhallinnan, markkinoinnin ja yrityksen johdon osaamisen kautta. Kaikki toimialat eivät myöskään ole maailmanlaajuisia, vaan osa toimialoista on edelleen alueellisia tai paikallisia. Lisäksi luonnonvarapohjaisten toimialojen yrityksillä on usein yhteisiä vientiponnisteluja, ja timanttimalli puolestaan painottaa kilpailua yritysten kesken (Penttinen 1995, s. 56, 64).

Volkin ym. (1996, s. 4) mukaan Porterin malli on nähtävissä kansainvälistä kauppaa koskevaan teoriaan liittyvänä, eikä se tästä syystä välttämättä sovellu hyvin perinteisten kotimarkkina-alojen ja -yritysten, kuten palvelu- tai elintarvikeyritysten, analysoimiseen. Tästä huolimatta Volk ym. ovat soveltaneet Porterin mallia suomalaisen elintarviketeollisuuden ja elintarvikeklusterin kilpailuetujen analysoimiseen (Volk & Mikkola 1994; Volk 1995; Volk ym. 1996). Porterin timanttimalia ja klusterianalyysiä on sovellettu elintarvikeklusterin tutkimiseen myös Juntusen (1996) julkaisussa. Suomen viljaklusterin tutkimiseen mallia ovat puolestaan soveltaneet Männistö ym. (1997). Muilla toimialoilla mallia ovat soveltaneet muun muassa Hernesniemi ym. (1995) eri teollisuudenalojen sekä Hernesniemi ja Viitamo (1999) energiaklusterin tutkimiseen.

2.3 Yrityskeskittymien syntyminen

Yrityskeskittymän muodostumisen taustalla ovat usein historialliset olosuhteet (Porter 1998a, s. 84). Esimerkiksi Yhdysvalloissa monet Massachusettsin osavaltion klusterit ovat saaneet alkunsa alueen yliopistoissa tehdystä tutkimustyöstä, kun taas monet Suomen merkittävistä klustereista liittyvät luonnonvarojen hyödyntämiseen (Porter 1998b, s. 237). Muun muassa Suomen metsäklusteri on syntynyt pitkän kehityksen tuloksena (Linkola 1996, s. 15). Erityinen paikallinen kysyntä voi myös synnyttää klustereita. Esimerkiksi Suomen ympäristöklusteri on syntynyt metalli-, metsä- ja kemianteollisuuden saasteongelmien myötä (Porter 1998a, s. 84). Alueella ennestään oleva alihankintateollisuus tai lähialojen tuotantolaitokset voivat synnyttää uusia klustereita. Klustereita voi myös syntyä yhden tai usean innovatiivisen yrityksen ympärille. Joskus myös sattuma voi luoda jonkin edullisen tekijän, joka edistää klusterin syntymistä (Porter 1998a, s. 84). Yksi kilpailukykyinen toimiala saattaa auttaa luomaan toisestakin alasta kilpailukykyisen (Porter 1991, s. 182). Uusia klustereita muodostuu erityisesti olemassa olevien klustereiden leikkauskohtiin (Porter 1998a, s. 85).

Kun klusteri alkaa muodostua, itseään vahvistava kierre edistää sen kasvua. Kasvava klusteri vetää puoleensa uusia yrityksiä ja ammattitaitoista työvoimaa. Klusterit kehittyvät koko ajan ja osa keskittymistä hiipuu ja voi myös menettää kilpailuetunsa. Keskittymän hiipumiseen voivat vaikuttaa sekä ulkoiset että sisäiset tekijät. Ulkoisia tekijöitä ovat muun muassa tekniikan murrokset ja asiakkaiden tarpeiden muutokset sekä sisäisiä tekijöitä kilpailun esteet ja sääntely (Porter 1998a, s. 84). Klusterin kehittyminen riippuu muun muassa siitä, kuinka hyvin paikalliset koulutus- ja muut laitokset vastaavat klusterin tarpeisiin ja kuinka nopeasti yritykset tarttuvat klusterissa tarjoutuviin tilaisuuksiin. Klusterin kehittymiseen vaikuttavat erityisesti paikalliset kilpailuolosuhteet, sijaintiympäristön tarjoamat mahdollisuudet uusien yritysten perustamiseen sekä epämuodolliset mekanismit, jotka yhdistävät klusterin toimijoita. Usein klusterin kehittyminen vie vuosia tai vuosikymmeniä, mikä osaltaan vaikeuttaa julkisten kehittämistoimenpiteiden suuntaamista klustereiden kehittämiseen (Porter 1998b, s. 240–241).

2.4 Yrityskeskittymän kilpailuedut

2.4.1 Yrityskeskittymä kilpailutekijänä yrityksen kannalta

Porterin (1998a) mukaan klusterit edistävät sekä kilpailua että yhteistyötä. Ilman kilpailua klusteri ei menesty. Samalla tehdään kuitenkin myös yhteistyötä, joka on usein vertikaalista eli pystysuoraa, esimerkiksi aliurakoitsija- tai alihankkijasuhdet. Kilpailua ja yhteistyötä voidaan tehdä samaan aikaan, koska niitä harjoitetaan eri ulottuvuuksilla ja eri toimijoiden kesken (Porter 1998a, s. 79). Tämä tuo esiin yhteistyön merkityksen ja poikkeaa tältä osin Porterin aikaisemmista tutkimuksista, jotka korostavat voimakasta kilpailua menestymisen edellytyksenä. Yhteistyön merkitys korostunee erityisesti maaseutualueilla. Jacobsin ja de Man'in (1996) mukaan yritysten välisen yhteistyön ja kilpailun tulisi olla tasapainossa, sillä

liian vähäinen kilpailu voi olla haitallista klusterin innovatiivisuudelle kokonaisuutena. Toisaalta yritykset itse ovat avainasemassa klusterin vahvistamisessa, sillä jokaisen yrityksen tulisi tavoitella selkeää erikoistumisstrategiaa ollakseen kiinnostava yhteistyökumppani muille yrityksille (Jacobs & de Man 1996, s. 433). Klusterit tuovat kilpailuetua kolmella tavalla: lisäämällä alueella toimivien yritysten tuottavuutta, vauhdittamalla innovaatioita ja edistämällä uusien yritysten muodostumista (Porter 1998a, s. 80–81).

Yrityskeskittymä ja tuottavuus

Klusteriteorian keskeinen periaate on se, että yrityskeskittymissä sijaitsevat yritykset voivat toimia tuottavammin kuin muualla sijaitsevat vastaaventyypiset yritykset (Porter 1998a, s. 80). Taloussanaston (1998, s. 334) mukaan tuottavuus (productivity) ”*ilmaisee sen, miten tehokkaasti tuotantotehtävien on yhdistetty tuotoksen aikaansaamiseksi*”. Tuottavuus tarkoittaa taloudellisen toiminnan kykyä muuttaa käytettävissä olevia tuotantopanoksia tuotteiksi (Myyrä & Pietola 1999, s. 12). Kokonaistuottavuus määritellään tuotosten ja niiden aikaansaamiseksi käytettyjen panosten suhteeksi. Osatuottavuus tarkoittaa tuotoksen ja yhden panostekijän suhdetta. Osatuottavuuksia ovat muun muassa työn, pääoman ja materiaalikäytön tuottavuudet (Taloussanasto 1998, s. 334). Tuottavuutta voidaan tarkastella eri tasoilla, esimerkiksi kansantalouden tasolla, toimialoittain, yrityskohtaisesti, yrityksen sisällä toimintoittain tai yksilötasolla (Uusi-Rauva 1992, s. 333).

Sijainti keskittymässä tarjoaa yrityksille mahdollisuuden tehostaa toimintoja monen tekijän kautta. Klusteriin kuulumisen myötä yritys voi toimia aiempaa tehokkaammin tuotantopanosten hankinnassa, informaation ja tekniikan sovellusten hyödyntämisessä sekä motivaation kehittämisessä (Porter 1998a, s. 81). Keskittymissä on usein saatavilla ammattitaitoista työvoimaa, mikä alentaa haku- ja työhönottokustannuksia. Tuotantopanosten hankintoja voidaan tehdä omalta alueelta tai yhteishankintoina. Tämä laskee yrityksen kustannuksia, sillä se vähentää tuotantopanosten varastointitarvetta. Lähialueella toimivia alihankkijoita on helpompaa käyttää kuin kaukana sijaitsevia. Keskittymä tarjoaa mahdollisuuksia täydentävälle liiketoiminnalle. Yritysten tuotteet voivat täydentää toisiaan tai yritykset voivat tehdä yhteistyötä muun muassa markkinoinnissa. Klusteri tuo mainetta sijaintialueelle, jolloin tuotteiden ostajat tuntevat alueen tarjonnan ja tulevat sinne helposti. Julkisten tahojen tekemät investoinnit esimerkiksi koulutukseen voivat lisätä yrityksen tuottavuutta vähentämällä yrityksen kustannuksia. Keskittymässä on saatavilla myös informaatiota markkinoista, tekniikasta ja kilpailusta. Myös henkilökohtaiset suhteet ja jäsenten keskinäiset siteet helpottavat tiedon kulkua. Paikallisen kilpailun myötä yritysten on mahdollista vertailla omia saavutuksiaan toisiin yrityksiin (Porter 1998a, s. 80–83). Porterin (1998a, s. 80) näkemyksen mukaan yritykset voivat olla tuottavia kaikilla toimialoilla, myös maataloudessa, jos niissä käytetään kehittyneitä menetelmiä ja tekniikkaa sekä tuotetaan kilpailukykyisiä tuotteita tai palveluita.

Innovaatiot² ja uusien yritysten syntyminen yrityskeskittymässä

Klusterit ovat tuottavuuden paranemisen ohella tärkeässä asemassa myös yrityksen *innovointikyvyn* osalta. Klusterin sisällä toimivilla yrityksillä on yleensä hyvä näköala markkinoille. Jatkuva kanssakäyminen muiden samaan keskittymään kuuluvien yritysten kanssa auttaa saamaan jo varhaisessa vaiheessa tietoa muun muassa tekniikan kehityksestä. Innovaatiivisuutta vahvistavat myös kilpailupaine ja vertailu, joita klusterissa esiintyy (Porter 1998a, s. 83). Innovaatioita pidetäänkin suurelta osin kollektiivisina saavutuksina, jotka on saatu aikaan useiden eri toimijoiden ponnistelujen tuloksena pitkän ajan kuluessa (Van de Ven 1993, s. 212). Klustereissa syntyvät innovaatiot eivät rajoitu pelkästään teknisiin innovaatioihin, vaan käsittävät myös uudet organisaationaaliset yhdistelmät sekä yrityksissä että klustereissa ja verkostoissa (Jacobs & de Man 1996, s. 436).

Porterin (1998a) mukaan *uusia yrityksiä muodostuu enemmän* olemassa oleviin klustereihin kuin muualle. Klusterit edistävät uusien yritysten syntymistä monesta syystä. Uusia alihankkijoita syntyy klustereihin, koska klustereissa olemassaoleva asiakaskunta vähentää niiden riskejä ja toisaalta klustereihin liittyy myös lähialojen yrityksiä, jotka usein tarvitsevat samantyyppisiä tuotantopanoksia. Yrityskeskittymissä työskentelevät huomaavat helposti tuotteiden tai palvelujen markkinaraot, joita täyttämään he voivat perustaa yrityksen. Markkinoille pääsyn kynnyks on klusterissa matalampi kuin muualla. Ammattitaitoa, tuotantopanoksia, pääomaa ja henkilöstöä on usein saatavilla klusterin sijaintipaikalla. Paikalliset rahoittajat tuntevat klusterin toimialan, jolloin rahoitusta saattaa olla helppo saada. Klusteri on myös usein merkittävä paikallinen markkina-alue. Näin aloittavalla yrityksellä voi olla markkinat jo valmiina. Kaikki nämä tekijät vähentävät yritystoiminnan aloittamisen riskiä. Klusteriin kuuluvat yritykset myös kehittyvät nopeammin kuin muualla toimivat kilpailijat (Porter 1998a, s. 84).

Yrityskeskittymien merkitykseen yritysten perustamisessa viittaavat myös Norjassa tehdyn laajaan tilastoaineistoon perustuvan tutkimuksen tulokset. Kyseisen tutkimuksen mukaan yritysten perustamisen alueellista vaihtelua selitti merkittävältä osin alueiden olemassa oleva toimialarakenne, kuten korkea yritystiheys, pienten yritysten suuri osuus ja korkea yritystoiminnan toimialoittaisen keskittymisen aste. Esimerkiksi teollisuustuotannossa eniten yrityksiä perustettiin alueille, joilla oli jo ennestään pienten teollisuusyritysten keskittymiä ja joilla suuri osuus työvoimasta työskenteli teollisuudessa (Spilling 1996, s. 217, 234, 236).

Myös ruotsalaisessa tutkimuksessa (Johannisson 1993) on selvitetty yritysten perustamisen alueellista vaihtelua. Kyseisessä tutkimuksessa on esitetty neljä mallia yritysten perustamisen alueellisen vaihtelun analysoimiseen. Markkinamalli (*the market model*) käsittelee markkinoiden tuomia mahdollisuuksia, jotka kannustavat uusien yritysten perustamiseen.

² Innovaatio määritellään ”uusien asioiden tekemiseksi tai olemassa olevien asioiden tekemiseksi uudella tavalla” (Schumpeter 1947).

Resurssimalli (*the resource model*) keskittyy resursseihin, jotka voivat vaikuttaa uusien yritysten perustamiseen, kuten henkilöresurssien tai riskipääoman saatavuus. Ympäristöolosuhteiden malli (*the milieu model*) käsittelee ympäristön vaikutuksia uusien yritysten perustamiseen. Uramallin (*the career model*) mukaan uuden yrityksen aloittamista voidaan pitää merkittävänä askeleena henkilön työuralla, ja on tärkeää, millaisia roolimalleja tulevalle yrittäjälle on tarjolla, muun muassa minkä verran alueella on aktiivisia yrittäjiä. Analysoitaessa uusien yritysten perustamista, nämä neljä mallia selittivät uusien yritysten perustamista varsin hyvin. Näin ollen monet eri tekijät voivat kannustaa yrityksen perustamiseen (Johannisson 1993, s. 122–139; Spilling 1996, s. 225).

Yrityskeskittymien haitat

Klustereilla on myös *haittoja*. Resursseista saattaa tulla kilpailua, mikä voi nostaa niiden hintaa keskittymän sisällä (Porter 1998a, s. 81). Esimerkiksi maatalousmaan kysyntä saattaa joillakin maatalouden keskittymäalueilla muodostua tarjontaa suuremmaksi ja nostaa maan hintaa. Maatalousmaa on siitä poikkeuksellinen hyödyke, että sitä on rajallinen määrä, joten tarjonta ei voi kovin paljon mukautua kysynnän mukaan. Toisaalta keskittymän sisällä joidenkin erikoistuneiden tuotantopanosten tarjonta voi lisääntyä (Porter 1998a, s. 81). Yrityskeskittymien haittapuolena on muistettava myös se, että jos jokin alue erikoistuu liiaksi johonkin tiettyyn toimialaan, tämä tekee alueen talouden haavoittuvaksi. Esimerkiksi taloudellinen taantuma tai raaka-aineiden väheneminen voivat vaikuttaa tiettyyn tuotantoon erikoistuneen alueen talouteen voimakkaasti erityisesti maaseutualueilla, jotka ovat usein erikoistuneet perinteisiin alkutuotantoon liittyviin aloihin, kuten maa- ja metsätalouteen, kalastukseen tai kaivostoimintaan (OECD 1996, s. 49).

Kilpailuetujen paikallisuus

Kilpailuedut ovat usein paikallisia ja liittyvät alueelliseen osaamiseen sekä paikallisten yritysten ja laitosten väliseen vuorovaikutukseen. Porterin (1998a) mukaan keskittymien muodostumista ja kehittymistä tulisi edistää julkisin toimin. Klusteripolitiikan tavoitteena tulisi olla kaikkien klustereiden kehittäminen, myös maatalouden kaltaisen perinteisen klusterin. Julkisin toimin tulisi vahvistaa jo olemassa olevia ja uusia nousevia klustereita. Kehittämissankkeissa tulisi etsiä alueen kilpailuetuja ja pyrkiä erikoistumiseen ennemmin kuin jäljittelemään muualla menestyneitä klustereita. Keskittymiä ei kuitenkaan voida keinotekoisesti muodostaa, vaan lähtökohdaksi pitäisi ottaa paikallinen osaaminen (Porter 1998a, s. 89). Alueiden olemassa olevien vahvuuksien hyödyntämistä ja jo toimivien klustereiden vahvistamista korostavat myös Jacobs ja de Man (1996). Kuitenkin myös uusien klustereiden muodostumista voidaan edistää muun muassa kannustamalla yrityksiä aiempaa enemmän yhteistyöhön (Jacobs & de Man 1996, s. 430–436).

Yrityskeskittymien kuvaaminen

Yrityskeskittymien tutkimisessa voidaan yhdistää eri lähestymistapoja ja tutkimusmenetelmiä. Jacobs ja de Man (1996, s. 425–429) ovat yhdistäneet eri lähestymistapoja, joiden pohjalta klustereita on kuvattu eri ulottuvuuksilla. Näiden ulottuvuuksien avulla klustereita voidaan jaotella seuraavasti yhteistyön luonteen pohjalta (Jacobs & de Man 1996, s. 428–429; Paija 1998, s. 44–45):

- alueellinen (*geographical*): jollekin maantieteelliselle alueelle syntynyt, toisiinsa liittyvillä toimialoilla toimivien yritysten keskittymä, maantieteellinen yritys keskittymä
- ydinkeskeinen (*focal*): jonkin keskeisen toimijan (yritys, tutkimuslaitos, koulutuslaitos) ympärille syntynyt keskittymä
- vertikaalinen (*vertical*): tuotantoprosessin eri vaiheisiin erikoistuneiden yritysten klusteri, joka koostuu päähankkijoista sekä eri tasojen alihankkijoista. Yritykset toimivat jonkin jalostusketjun eri portaissa.
- horisontaalinen (*horizontal*): kilpailijoiden tai yrityksen ja tutkimus-/koulutuslaitoksen välinen yhteistyö, muun muassa yhteiset tutkimus- ja kehitystyöhankkeet sekä yhteistyö panoshankinnassa ja jakelussa. Yhteistyöllä tähdätään resurssien yhdistämiseen suuremman volyymin aikaansaamiseksi. Yritykset edustavat useita toisilleen läheisiä toimialoja.
- tuoteklusteri (*lateral*): toisiaan täydentäviä tai tukevia tuotteita valmistavista yrityksistä muodostuva klusteri. Yritykset ovat usein eri toimialoilta. Yhteistyöllä tähdätään esimerkiksi uusien tuotekombinaatioiden synnyttämiseen. Etuja voidaan saavuttaa osaamisresurssien jakamisen kautta sekä hyödyntämällä rinnakkaistuotannon etuja.
- teknologinen (*technological*): yhteistä perusteknologiaa hyödyntävä, eri toimialojen yrityksistä muodostunut klusteri.

Paijan (1998, s. 44) mukaan tätä jaottelua voidaan käyttää myös verkostoista, mutta tällöin yritysten ja yritysryppäiden määrä on pienempi verrattuna klustereihin. Käytännössä klustereissa ja verkostoissa yhdistyy piirteitä useasta edellä mainitusta määritelmästä. Klustereiden jaottelun avulla voidaan muun muassa kohdentaa yritys keskittymiä edistäviä politiikkatoimia aiempaa tarkemmin ja suunnata yritysten strategiavalintoja klusterityypin mukaan. Esimerkiksi vertikaalisen keskittymän kohdalla politiikkatoimina voivat tulla kyseeseen muun muassa tavarantoimittajien ja hankkijoiden välisten suhteiden kehittymisen edistäminen sekä suora koko arvoketjuun kohdistuva laatu- tai ympäristöpolitiikka ja horisontaalisen keskittymän kohdalla muun muassa toimialakohtaiset hankkeet. Yritysten strategiavalinnoissa puolestaan korostuvat vertikaalisessa keskittymässä muun muassa käyttäjä-valmistaja-toimittaja –ketjun vuorovaikutus ja horisontaalisessa keskittymässä kilpailun ja yhteistyön tasapainon saavuttaminen (Jacobs & de Man 1996, s. 431–434).

Suomessa ydinkeskeisiä tuotantoverkostoja, joissa on yksi koossapitävä toimija, on Volkin (1999, s. 51) mukaan muodostunut muun muassa metalli- ja elektroniikkateollisuuteen. Yritykset ovat muodostaneet tuotantoverkostoja esimerkiksi matkapuhelinten valmistuksessa. Suomalaisella maaseudulla on ydinkeskeisiä tuotantoverkostoja kuitenkin melko vähän. Alueellisia osaamiskeskittymiä sen sijaan löytyy enemmän. Esimerkiksi Pohjanmaalla on samoille alueille syntyneitä, samoilla tai toisiinsa liittyvillä toimialoilla toimivia keskittymiä muun muassa vaatetus- ja nahkateollisuudessa, huonekaluteollisuudessa sekä vihannesten ja perunan viljelyssä. Vertikaalisia ketjuja, jotka perustuvat eri tuotantovaiheiden hajauttamiseen, on muodostunut muun muassa metalliteollisuuteen. Tällaiset ketjut koostuvat päähankkijoista ja useista alihankkijoista. Myös elintarvikeketjua voidaan pitää vertikaalisena verkostona. Horisontaaliset yhteistyömuodot, joissa saman alan yritykset pyrkivät resursseja yhdistämällä suurempiin tuotantomääriin, ovat maaseudulla melko harvinaisia. Lateraalisisä eli toimialat ylittävissä verkostoissa toisiaan täydentävien tuotteiden tapauksessa verkostojen muodostuminen on edennyt pidemmälle. Esimerkiksi maaseutumatkailussa on muodostunut palvelukokonaisuuksia, joissa eri yritykset tarjoavat toisiaan täydentäviä palveluita (Volk 1999, s. 51–52).

Yrityskeskittymiä voidaan tarkastella myös yritysten kilpailukäyttäytymisen näkökulmasta. Alberti (2002) jaottelee yrityskeskittymät yritysten kilpailustrategioiden ja kilpailukäyttäytymisen mukaan kahteen luokkaan: *homogenic firms* eli kilpailustrategioiltaan samantyyppisten yritysten keskittymiin ja *leading firms* eli alueellaan johtaviin veturiyrityksiin. Kilpailustrategioiltaan samantyyppiset *homogenic firms* –yritykset ovat samalla alueella toimivia pienehköjä yrityksiä, jotka seuraavat toistensa kilpailukäyttäytymismalleja. Näiden yritysten kilpailukäyttäytymistä on selitetty neo-institutionaalisen teorian (*neo-institutional theory*) pohjalta. Nämä yritykset mukautuvat erilaisiin ympäristön paineisiin, joita ovat mm. institutionaaliset paineet (jäljittely-, normatiiviset ja kulttuuriset paineet) sekä tekniset paineet. *Leading firms* eli veturiyritykset ovat alueellaan johtavia yrityksiä, jotka vaikuttavat ympäristöönsä ja joiden kilpailukäyttäytymistä muut yritykset jäljittelevät. Näiden yritysten kilpailukäyttäytymistä on selitetty resurssiriippuvuusteorian (*resource dependence theory*) pohjalta. Näiden yritysten kilpailukäyttäytymiseen vaikuttavat yrityksen käytettävissä olevat resurssit.

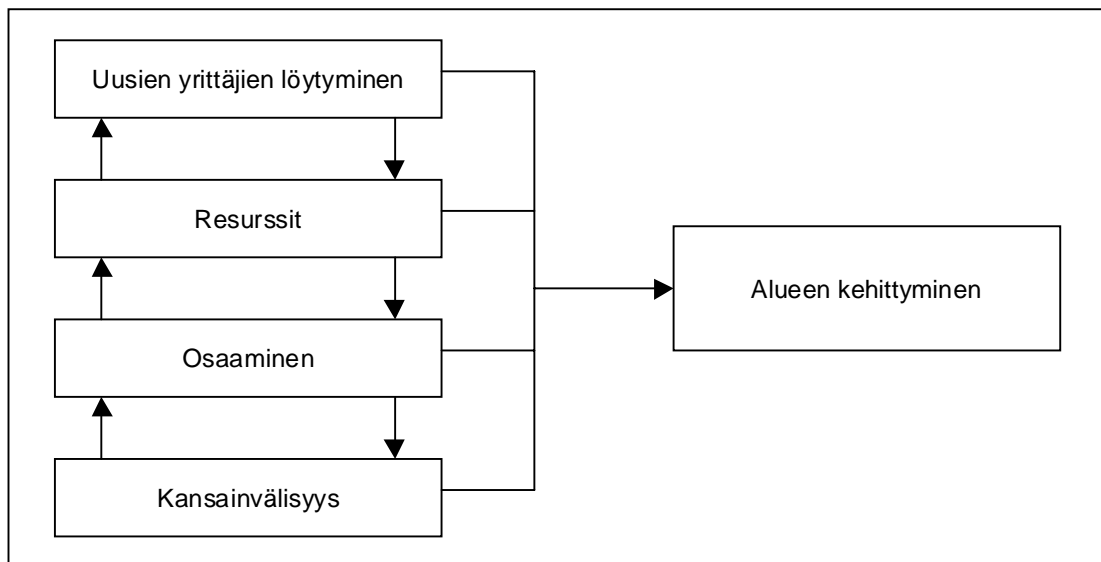
Yhdistämällä näitä kahta lähestymistapaa Alberti (2002, s. 7–10) esittää neljä kilpailustrategista perustyyppiä. Alistuvassa strategiassa (*submissive strategy*) yritysten kilpailukäyttäytymistä ohjaavat korkeat ympäristön paineet ja yritysten suuri riippuvuus resursseista. Yritykset jäljittelevät toisten yritysten käyttäytymistä, vaikka niiden resurssirajoitteet estävät valikoivan oppimisen ja jäljittelyn. Tämä perustyyppi on tyypillinen käsityö- tai mikropienille yrityksille, jotka toimivat työvoimavaltaisina tavarantoimittajina tai alihankkijoina keskittymissä. Symbioottisessa strategiassa (*symbiotic strategy*) yritysten kilpailukäyttäytymistä rajoittavat samanaikaisesti tekniset paineet ja suuri riippuvuus resursseista. Nämä yritykset jäljittelevät sellaisia toimintoja, jotka ovat tuoneet menestystä toisille yrityksille aiemmin. Tämän perustyyppin yritykset ovat erikoistuneet tiettyihin tuotantoprosessin erityisvaiheisiin tai toimimaan pienessä markkinaraossa.

Jäljittelystrategiassa (*imitative strategy*) yritysten käyttäytymistä ohjaavat institutionaaliset paineet, mutta niillä on vähäinen riippuvuus resursseista. Nämä yritykset jäljittelevät toisten yritysten toimintaa valikoivasti ja joustavasti. Tämän perustyyppin yritykset toimivat usein alihankkijoina. Institutionaalisessa strategiassa (*institutional strategy*) yritysten käyttäytymiseen vaikuttavat tekniset paineet ja vähäinen riippuvuus resursseista. Nämä yritykset saavuttavat kilpailuetua luomalla itse kilpailukäyttäytymisen malleja, joita muut jäljittelevät. Nämä yritykset ovat usein suurehkoja veturiyrityksiä, jotka ovat johtavassa asemassa keskittymässä. Yritysten kilpailukäyttäytyminen voi olla eri perustyyppien mukaista eri aikoina (Alberti 2002, s. 8–13).

2.4.2 Yrityskeskittymä yritysten ja alueiden kilpailukyyn osatekijänä

Yritysten ja alueiden menestyminen ja kilpailukyky liittyvät kiinteästi toisiinsa ja myös yrityskeskittymän käsitteeseen. Yritystoiminnan toimialoitaisen keskittymisen merkitys alueen kilpailukyyn osatekijänä on tullut esiin muun muassa Kolehmainen (2001) tutkimuksessa. Kyseisessä tutkimuksessa tarkastellaan yritysten ja alueiden kilpailukykyä kaupunkipolitiikan, elinkeinopolitiikan ja alueellisen innovaatiopolitiikan näkökulmasta. Kyseisen tutkimuksen mukaan menestyvät yritykset ovat alueen menestymisen perusedellytys, mutta myös alueellinen tai paikallinen toimintaympäristö voi edesauttaa alueen yritysten menestymistä ja uusien yritysten syntymistä. Hyvä innovaatioympäristö ja alueen olosuhteet, kuten yrityskanta, yhteistyö- ja innovaatiokulttuuri sekä sosiaalinen pääoma vahvistavat sekä yritysten että alueen kilpailukykyä. Alueiden olosuhteet eivät voi olla kaikenlaisten yritysten kannalta optimaalisia, jolloin korostuu alueiden tarve erikoistua joihinkin toimialoihin. Alueiden kilpailukyky liittyy yhä enemmän alueen inhimillisiin resursseihin, osaamiseen ja oppimiseen sekä alueen kykyyn synnyttää uusia innovaatioita. Yritykset puolestaan kilpailevat hinnan lisäksi aiempaa enemmän yrityksen tuotteiden, tuotantoprosessien ja koko yrityksen toimintakonseptin innovatiivisuudella (Kolehmainen 2001, s. 172–173). Sijainti yrityskeskittymässä tarjoaa yrityksille mahdollisuuden erikoistumiseen ja tilaisuuden kehittää uusia innovaatioita ja näin vahvistaa kilpailukykyään.

Laasasenaho (2000, s. 45–48) tarkastelee Porterin lähestymistavan soveltamista suomalaisen kuntaan tai alueeseen. Alueellisen menestymisen perusedellytyksiä ovat uusien yrittäjien löytyminen, käytettävissä olevat resurssit, osaaminen, kansainvälisyys ja jonkin alueen tai seudun kehittyminen (Kuvio 1). Nämä tekijät ovat toisistaan riippuvaisia. Uusien yrittäjien löytyminen lisää jonkin alueen osaamista ja myös kansainvälistymistä. Toisaalta jonkin henkilön laaja kansainvälinen kokemus lisää osaamista ja myös mahdollisuuksia uusien yrittäjien löytymiseen alueella. Kehittämisen perustekijät ovat eri alueilla samantyyppiset riippumatta siitä, onko kyseessä kasvukeskus vai maaseutu. Alueiden välillä on kuitenkin eroja edellytyksissä edistää menestymisen perusedellytysten eri osakokonaisuuksia. Pienissä ydin- ja syrjäisen maaseudun kunnissa eri osa-alueet ovat vaikeammin edistettävissä kuin kasvukeskuksissa, joissa on muun muassa yliopistoja ja eri alojen tutkimuskeskuksia (Laasasenaho 2000, s. 45–48).



Kuvio 1. Alueelliset menestymisen perustekijät (Laasasenaho 2000, s. 46).

Huovari ym. (2001) ovat tutkineet alueiden kilpailukykyä seutukuntatasolla muodostamalla resurssi-indikaattorit alueiden inhimillisestä pääomasta, innovatiivisuudesta, keskittymisestä ja saavutettavuudesta. Indikaattorien avulla on muodostettu kullekin seutukunnalle kilpailukykyindeksi. Kyseisen tutkimuksen mukaan hyvät kilpailukykytekijät ovat keskittyneet samoille alueille. Selkein hyvän ja heikon kilpailukyvyyn seutukuntia erottava tekijä oli kaupunkimaisuus, sillä hyvän kilpailukyvyyn omaavat seutukunnat olivat kaupunkiseutukuntia ja heikoimman kilpailukyvyyn omasivat pienet maaseutumaiset seutukunnat. Kilpailukykyindeksin katsottiin kuvaavan erityisesti seutukuntien pitkän aikavälin menestymistä (Huovari ym. 2001, s. 116–118).

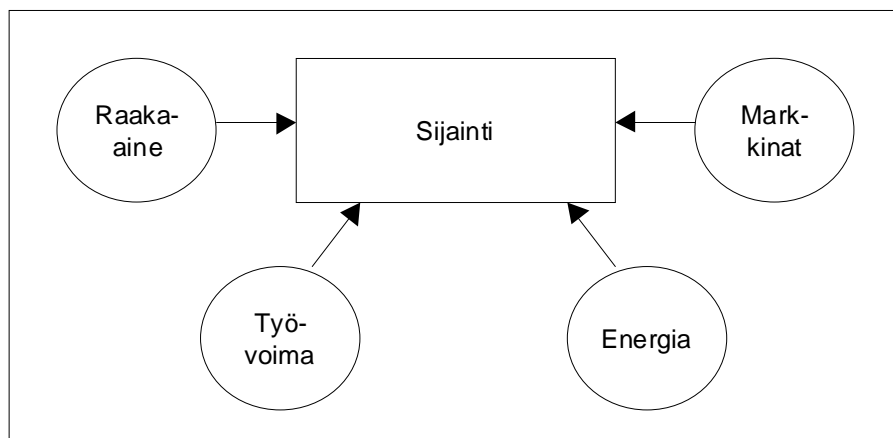
Maaseutualueilla on tulevaisuuden haasteena kilpailukyvyyn parantaminen, jossa tärkeässä roolissa voivat olla myös yrityskeskittymät. Teorian mukaan keskittymissä toimivilla yrityksillä on hyvät mahdollisuudet hyödyntää innovaatioita, mikä on yksi alueen kilpailukykyyn vaikuttavista tekijöistä. Myös tietotaito ja osaaminen, joita on usein keskittymissä hyvin saatavilla, vaikuttavat alueen ja sen yritysten kilpailukykyyn.

3 Sijainnin vaikutus maatalojen ja maaseudun yritysten toimintaan

3.1 Sijaintitekijöiden vaikutus yritystoimintaan

3.1.1 Yleistä sijaintitekijöistä

Yrityskeskittymiä voidaan lähestyä myös sijaintitekijöiden näkökulmasta. Sijaintitekijöitä ovat kaikki tekijät tai olosuhteet, jotka vaikuttavat tai joiden oletetaan vaikuttavan yrityksen sijaintipaikan valintaan (Kuvio 2). Sijaintitekijöillä on tärkeä merkitys yrityksen taloudelliselle menestymiselle. Tästä syystä sijaintitekijöitä on tutkittu jo 1800-luvulta lähtien. Von Thünenin vuonna 1826 esittämä teoria tarkastelee maataloustuotannon sijoittumista (Lumijärvi 1983, s. 1–2, 21). Yleisen sijaintiteorian perustana voidaan pitää Lumijärven (1983, s. 1–2) mukaan Weberin vuonna 1909 esittämää teoriaa, joka tarkastelee yrityksen edullisinta sijoittumista käyttäen kriteerinä tuotantokustannusten minimointia. Yritysten sijoittumista on tarkasteltu 1930-luvulta lähtien uusklassisen tasapainoteorian pohjalta. Näihin kahteen teoriaan on perustunut 1940-luvulta lähtien kehitetty aluetaloudellinen tasapainoteoria. Aluetalouden ja tasapainoteorioiden vastapainoksi on syntynyt alueellista kehitysmekanismia selittäviä teorioita, joita ovat esittäneet muun muassa Myrdal ja Hirschman (Lumijärvi 1983, s. 1–2). Aluksi sijaintiteoriat ovat korostaneet yrityksen sijaintipaikan määrittämistä ainoastaan taloudellisin perustein, mutta myöhemmin tarkasteluun on otettu mukaan myös yrittäjän henkilökohtaisten preferenssien vaikutus. Yrittäjä saattaa valita yrityksensä sijaintipaikaksi taloudellista optimiratkaisua epäedullisemmän sijaintipaikan ottaessaan huomioon henkilökohtaiset arvostukset (Lumijärvi 1983, s. 29). 1950-luvulta lähtien ”regional science”- ja ”regional economics” –suuntauksissa sekä 1990-luvulta lähtien ”new economic geography” –suuntauksessa on tutkittu aluetalouteen ja sijaintiin liittyviä asioita monen eri tieteentien, myös taloustieteen, näkökulmasta (Tervo 1999).

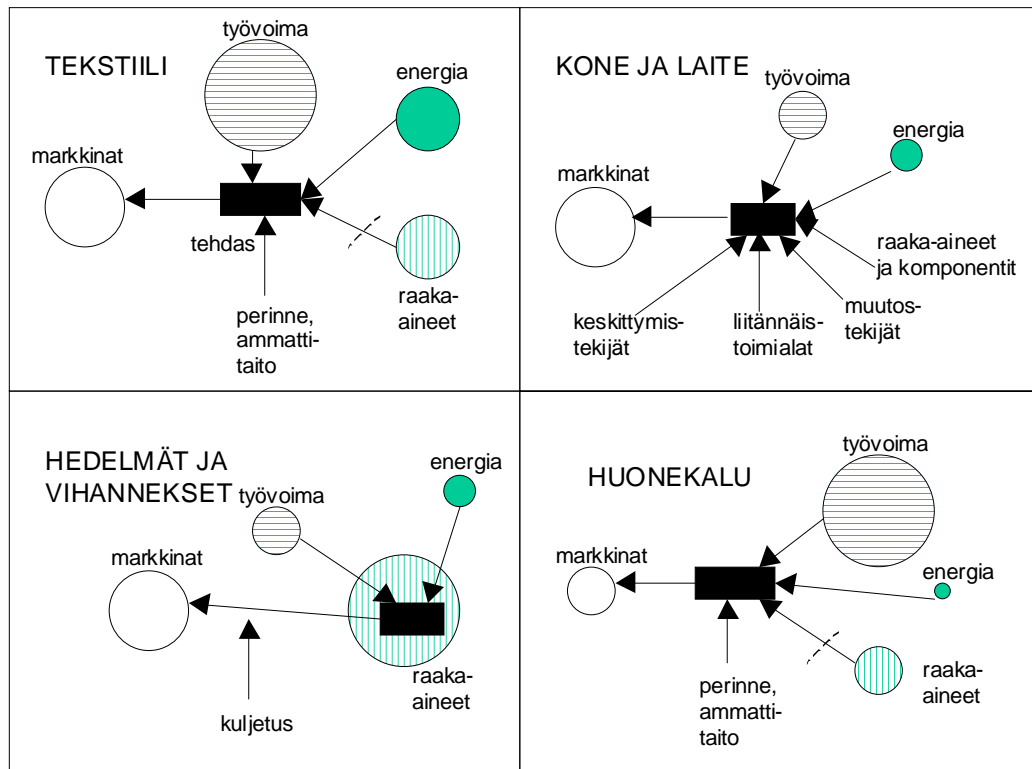


Kuvio 2. Yksinkertaistettu esitys sijaintitekijöistä, jossa ei oteta huomioon määriä eikä etäisyyksiä (Lumijärvi 1983, s. 21).

Yritystoiminnan sijoittumista on tarkasteltu Smithin (1971) sijaintimallissa, joka pohjautuu yrityksen näkökulmaan. Mallissa tarkastellaan yrityksen kokonaiskustannusten alueellista vaihtelua, joka muodostaa voiton maksimoivan optimisijaintipaikan sekä kannattavan toiminnan alueelliset rajat. Lisäksi tarkastelussa otetaan huomioon myös kysyntä- ja aikatekijät, julkinen valta, alueellinen keskittyminen, panostekijöiden korvautumismahdollisuudet, tuotannon volyyymien vaihtelut, yrittäjän kyvykkyys sekä henkilökohtaiset tekijät (Smith 1971, s. 207–235; Järvenpää ym. 1995, s. 17; Lumijärvi 1983, s. 41). Yrityksen ”voiton maksimoiva sijaintipaikka on siellä, missä kokonaistuottojen ja kokonaiskustannusten erotus on suurin” (Smith 1971, s. 182; Järvenpää ym. 1995, s. 17). Yritys voi kuitenkin sijoittua minne tahansa sillä alueella, jossa kokonaistuotot muodostuvat kokonaiskustannuksia suuremmiksi, eli kannattavuusalueella, olettaen, että yritys ei pyrikään voiton maksimointiin, vaan pelkää taloudellisesti kannattavaan toimintaan. Tämän periaatteen myötä sijaintiteoriaan voidaan sisällyttää suboptimaalinen käyttäytyminen (yritys ei sijoitu voiton maksimoinnin perusteella) ja lieventää taloudellisen rationaalisuuden oletusta (Smith 1971, s. 185; Järvenpää ym. 1995, s. 17). Näin voidaan huomioida myös ei-taloudellisia sijaintipäätökseen vaikuttavia tekijöitä.

Yrittäjän arvot ja henkilökohtaiset kiinnostuksen kohteet voivat olla sellaiset, että hän asettaa yritystoiminnan tavoitteeksi muita päämääriä kuin tuottojen maksimoimisen. Yrittäjällä ei ehkä ole käytettävissään riittävästi informaatiota voidakseen toimia tuottojen maksimoinnin edellyttämällä tavalla. Maatalouden osalta esimerkiksi valittu maankäyttömuoto, tuotantosuunta tai viljelykasvi ei ehkä ole tuotoltaan paras mahdollinen. Yrityksen huonoon sijoittumiseen voi olla syynä epätäydellinen tieto tai vain tiettyjen sijaintitekijöiden huomioon ottaminen. Esimerkiksi aloittavat yrittäjät voivat korostaa kotiseudun merkitystä enemmän kuin muiden sijaintitekijöiden merkitystä. Yhteiskunnan tuki vaikuttaa sekin sijaintitekijöihin ja yrittäjien sijaintipäätöksiin. Yrityksen sijaintipaikkaan vaikuttavia sijaintitekijöitä ei voida yleensä asettaa tärkeysjärjestykseen, koska niiden keskinäiset suhteet vaihtelevat toimialoittain ja muuttuvat ajan kuluessa saman toimialankin sisällä (Lumijärvi 1983, s. 21–22, 29; Järvenpää ym. 1995, s. 18).

Yrityksen toiminnan luonne ja toimiala vaikuttavat siihen, mikä on yrityksen paras sijaintipaikka. Joillakin toimialoilla markkinoiden läheisyys vaikuttaa yritysten sijoittumiseen, toisilla puolestaan työvoiman tai raaka-aineiden saatavuus. Kuviossa 3 esitetään sijaintitekijöiden merkitys eri toimialojen yrityksille. Ympyrän koko kertoo sijaintitekijän merkityksen kullekin toimialalle: mitä suurempi sijaintitekijäympyrä on, sitä tärkeämpi se on kyseisen toimialan yritykselle. Jos yritys (kuviossa musta suorakaiteenmuotoinen) sijaitsee ympyrän keskellä, on yrityksen sijoitettava mahdollisimman lähelle kyseistä sijaintitekijää (Lumijärvi 1983, s. 22; Järvenpää ym. 1995, s. 21).



Kuvio 3. Sijaintitekijöiden merkitys eri toimialoilla (Lumijärvi 1983, s. 22).

3.1.2 Panos- ja kysyntätekijät

Tuotantopanosten saatavuus ja hinnat ovat tärkeitä yritystoimintaan vaikuttavia sijaintitekijöitä. *Panostekijät* vaikuttavat yrityksen kustannuksiin ja sen myötä sijaintipaikan valintaan. Seuraavat tuotantopanokset ovat tärkeimpiä panostekijöitä (Myllymäki 1982, s. 7; Lumijärvi 1983, s. 23): 1) maapohja, jonka hinta ja saatavuus voivat vaihdella alueellisesti paljonkin, 2) pääoma, 3) raaka-aineet, jotka voivat joillakin toimialoilla (esim. elintarviketeollisuudessa) muodostua varsin määrääväksi tekijäksi, 4) työvoiman saatavuus ja hinta, tämän osalta alueellisesti saattaa olla suurta vaihtelua, 5) verotus, joka jossain määrin vaihtelee alueellisesti (mm. kunnallisvero), 6) yritykseen liittyvät tekijät: teknologia, ammattitaito ja osaaminen.

Kysyntä vaikuttaa vapailla markkinoilla tarjontaan eli siihen, mitä ja kuinka paljon tuotetaan. *Kysyntätekijöillä* on merkitystä myös tuotteiden hinnoittelun kannalta. Kysyntätekijät voidaan ryhmitellä seuraavasti (Klaassen 1967 ref. Myllymäki 1982, s. 8; Lumijärvi 1983, s. 23): 1) markkinoiden alueelliset piirteet (taajama-alue vai maaseutu, keskuksen koko, alueiden väliset yhteydet), 2) väestö- ja markkinapotentiaali (väestön rakenne ja kehitys, tulotaso ja tulojen jakauma, kulutus- ja ostotottumukset), 3) jakeluportaan rakenne ja kehitys, 4) muu teollisuus alueella (onko alueella esim. teollisuutta, joka toimisi alihankkijana tai asiakkaana), 5) kilpailijoiden vaikutukset (esim. onko alueella samalla tuotteella jo monta markkinoijaa).

3.1.3 Kuljetus- ja viestintätekijät

Kuljetukset ja niistä aiheutuvat kustannukset ovat eräs yritysten sijoittumiseen vaikuttava tekijä. Yritykselle aiheutuu kuljetuskustannuksia raaka-aineiden hankinnan yhteydessä, tuotantoprosessin aikana sekä toimitettaessa tuotteet markkinoille ja kulutukseen. Kuljetukseen liittyviä tekijöitä ovat kuljetusmuoto, liikenneolosuhteet, kuljetuskustannukset, kuljetusetäisyys sekä kuljetettavien tuotteiden ja raaka-aineiden ominaisuudet. Kuljetusvälineissä ja –olosuhteissa tapahtuneen kehityksen myötä monilla toimialoilla keskimääräiset kuljetuskustannukset ovat alentuneet ja samalla kuljetustekijöiden merkitys on vähentynyt yrityksen sijaintipaikkaa valittaessa. Kuljetustekniikan parannuttua entistä pienempi osa teollisuuden toimialoista on kuljetusten osalta sidottu markkinoihin tai raaka-ainelähteisiin (Lumijärvi 1983, s. 23; Järvenpää ym. 1995, s. 22).

Fyysisten tavarakuljetusten ohella myös yrityksen sisäiseen ja ulkoiseen viestintään on alettu kiinnittää huomiota. Tutkimuksen kohteena on suorien henkilökontaktien lisäksi ollut epäsuorien yhteyksien, kuten puhelimen ja kirjeenvaihdon merkitys yrityksen sijaintipaikan kannalta (Järvenpää ym. 1995, s. 22). Internet- ja sähköpostiyhteydet sekä nopeat tietoverkot vaikuttavat enenevässä määrin yritysten sijaintipaikan valintaan. Maaseudulle voidaan perustaa yrityksiä, jotka hyödyntävät tietoverkkojen tuomia mahdollisuuksia. Haapala (1997) on selvittänyt yhteystekijöiden merkitystä yritysten toiminnalle ja sijoittumiselle. Tärkeimmäksi yhteystekijäksi tutkittujen yritysten nykyisessä liiketoiminnassa nousi kuljetuspalvelujen saatavuus. Muita merkittäviä yhteystekijöitä olivat maantieyhteydet ja tietoliikenneyhteydet. Muina sijaintitekijöinä kyseisessä tutkimuksessa tarkasteltiin ammattitaitoisen työvoiman ja raaka-aineiden saatavuutta sekä markkinoiden läheisyyttä. Yritysten sijoittumispäätökseen puolestaan olivat vaikuttaneet kuljetustekijät, työvoiman ja raaka-aineiden saatavuus sekä yrittäjän kotipaikkakunta (Haapala 1997, s. 144–147).

3.1.4 Alueellinen keskittyminen ja yritysten väliset yhteistyömuodot

Edellä käsiteltyjen panos-, kysyntä- ja kuljetustekijöiden lisäksi on myös muita tekijöitä, jotka vaikuttavat yrityksen sijaintipaikan valintaan, muun muassa seuraavat tekijät: keskittymisen myötä tulevat edut ja haitat, julkisen vallan harjoittama politiikka sekä yrittäjän henkilökohtaiset preferenssit (subjektiiviset tekijät) ja historialliset satunnaistekijät (Smith 1971, s. 82–92; Myllymäki 1982, s. 10).

Alueellisen keskittymisilmiön syitä on selitetty taloudellisilla sijaintitekijöillä, kasaantumistekijöillä. Toiminnan alueellisen keskittymisen myötä yritykset saavat etuja, joko kustannuksia alentavia tai tuottoja lisääviä, joita ne eivät saisi sijaitessaan erillään muista yksiköistä. Taloudellisia kasaantumistekijöitä (*agglomeration economies*) ovat (Weber 1929 ref. Lumijärvi 1983, s. 24–25; Myllymäki 1982, s. 11–14):

- 1) *Sisäiset mittakaavatekijät (tuotannon mittakaavavaikutukset)*, jotka riippuvat yksittäisen yrityksen tuotannon koosta. Näitä ovat muun muassa keskimääräisten tuotantokustannusten aleneminen ja tuottavuuden nousu yrityksen lisätessä tuotantoaan.
- 2) *Sijainnilliset taloustekijät (lokalisaatiovaikutukset)*, jotka ovat yksittäisen yrityksen ulkopuolisia, mutta saman toimialan sisäisiä ja samalla alueella sijaitsevia taloustekijöitä. Esimerkiksi yksikkökustannukset alenevat, kun toimiala laajenee tietyllä alueella. Ammattitaitoisen työvoiman saanti ja koulutuksen järjestäminen on helpompaa, kun paikkakunnalla on useita saman alan yrityksiä. Myös raaka-aineiden ja tuotteiden kuljetus helpottuu ja yritysten käyttöön tulee erityispalveluja, kuten tutkimus- ja tuotekehittelypalveluja sekä korjauspalveluja. Yritykset voivat yhteistyössä perustaa esimerkiksi markkinointiorganisaatioita. Yrityksillä on aiempaa paremmat mahdollisuudet keskittyä erikoisvalmisteiden tuottamiseen. Alueelle voi syntyä yrityksiä, jotka käyttävät hyväksi muiden yritysten tuotannon sivutuotteita. Nämä tekijät muistuttavat edellisessä luvussa esitettyjä Porterin (1998a) esiin tuomia yrityskeskittymän etuja.
- 3) *Kaupunkimaiset taloustekijät (urbanisaatiovaikutukset)*, jotka ovat yksittäisen toimialan ulkopuolisia, mutta samalle alueelle keskittyneitä taloustekijöitä. Hyötyjä muodostuu parantuneista kuljetusmahdollisuuksista, kasvaneista ja joustavista työmarkkinoista, parantuneista palveluista sekä mahdollisuuksista henkilökohtaisiin kontakteihin. Myös paikkakuntaan liittyvät edut lisäävät keskittymistä. Näitä ovat esimerkiksi kehittynyt infrastruktuuri, kuten liikenneverkosto, muu liiketoiminta, koulutus- ja terveyspalvelut sekä virkistys- ja vapaa-ajanviettomahdollisuudet. Alueella sijaitsevat korkeakoulut ja tutkimuslaitokset edistävät tiedon saatavuutta. Yritysten keskittymisen jollekin alueelle voi aiheuttaa myös haittoja, esimerkiksi maan hinnan kohoamista, kuljetuskustannusten nousua ruuhkautumisen myötä ja työvoiman puutetta. Edellä esitetyt tekijät ovat samansuuntaisia kuin Porterin (1998a) esiin tuomat tekijät, mutta nostavat esiin myös sijaintipaikan ominaisuudet.

Riippumatta siitä, miksi alkuperäinen yritys tai toimiala on alun perin sijoittunut alueelle, myöhemmin alueelle sijoittuneet toiminnot ovat usein jollakin tavalla kytkeytyneet siihen. Jokin yritys käyttää alueelle jo perustetun yrityksen tuotteita, toinen yritys käyttää muiden yritysten sivutuotteita tai muun toimialan tuotteita. Tällaisesta kytkentöjen verkosta kehittyy keskittymä. Kasautumistekijöiden ryhmään kuuluu lisäksi toimialojen väliset kytkennät. Ne ovat yritysten välisiä kiinteitä yhteyksiä, jotka perustuvat raaka-aineiden hankintaan, alihankintaan, keräilyyn sekä jakeluketjuihin (Lumijärvi 1983, s. 24–25).

Yritysten välisiä yhteistyömuotoja eli yritysten välisiä kytkentöjä voi olla neljää eri perusmuotoa (Eliot-Hurst 1972 ref. Lumijärvi 1983, s. 25): pystysuora kytkentä (*vertical linkage*), vaakasuora kytkentä (*horizontal linkage*), diagonaalinen kytkentä (*diagonal linkage*) sekä monilaatuinen kytkentä (*multiple linkage*). Pystysuora kytkentä muodostuu yritysten välisestä vuorovaikutuksesta, kun kukin yritys tekee tuotteen jalostusketjusta osuutensa, siirtäen

sitten tuotteen toiselle yritykselle. Esimerkkinä pystysuorasta kytkennästä on maatalous-tek-ninen kompleksi, joka muodostaa tuotanto-jalostus-markkinointi-kuluttajat –ketjun, jossa yritykset eivät sijaitse samassa paikassa, mutta muodostavat kuitenkin yhtenäisen ketjun (Eliot-Hurst 1972 ref. Lumijärvi 1983, s. 26). Esimerkiksi sikataloudessa ketju voisi muodostua seuraavasti: emakkosikala-lihasikala-teurastamo/lihanjalostus-kauppa-kuluttajat.

Vaakasuora kytkentä muodostuu yritysten välisessä yhteistyössä silloin, kun monet eri yritykset tuottavat lopputuotteeseen kuuluvia osia, vaihteita tai lisätarvikkeita, mutta nämä yritykset eivät muodosta jatkuvaa tuotantoprosessiketjua. Vaakasuoraa yritysten välistä yhteistyötä on mm. alihankintatoiminta. Esimerkkinä voidaan mainita autoteollisuus ja sen alihankkijat. Vaakasuorassa kytkennässä yritysten välillä on kilpailuasetelma, ne kilpailevat samoista resursseista ja markkinoista (Hoover 1971 ref. Lumijärvi 1983, s. 26; Järvenpää ym. 1995, s. 22). Esimerkiksi kutomateollisuudessa yritysten välillä on alihankintatoimintaa, mutta myös kilpailua. *Diagonaalista kytkennästä* on kyse silloin, kun yritys tuottaa tavaroita tai palveluja siten, että se käyttää tuotannon eri vaiheissa sekä pystysuoria että vaakasuoria kytkentöjä. Esimerkkinä voidaan mainita työkaluteollisuus. *Monilaatuinen eli monitasoinen kytkentä* tarkoittaa toimialojen sisäisiä ja välisiä kytkentöjä. Lisäksi siinä ovat mukana alueen perusrakenne, palvelut ja muu toiminta (Lumijärvi 1983, s. 26; Järvenpää ym. 1995, s. 22). Edellä esitetyssä yritysten välisen yhteistyön luokittelussa on yhteisiä piirteitä Jacobsin ja de Man'in (1996) esittämään klusterien jaotteluun yhteistyön luonteen pohjalta, jota on käsitelty luvussa 2.

3.1.5 Kuntien elinkeinopolitiikka

Myös julkisen sektorin (valtio ja kunnat) toimenpiteet vaikuttavat yritysten sijoittumiseen. Julkisen vallan toimenpiteitä ovat muun muassa aluepoliittiset ja kunnan elinkeinopoliittiset toimenpiteet (Järvenpää ym. 1995, s. 23). Yritysten sijoittumiseen voidaan vaikuttaa rajoittamalla yritysten sijaintipaikan valintaa muun muassa maankäytön rajoituksilla. Julkisen vallan käyttämät sijoittumiseen vaikuttavat keinot voivat olla myös kannustavia, panostekijöiden alueellisia kustannuseroja tasoittavia tekijöitä sekä verotukseen ja rahoitukseen liittyviä houkuttimia, kuten lainoja, yritystukea tai verohelpotuksia. Julkinen valta myös kehittää tuotantotoiminnan perusedellytyksiä, kuten esimerkiksi liikenneyhteyksiä tai teollisuuskyliä (Smith 1971, s. 88; Lumijärvi 1983, s. 29).

Myös alueellisilla toimilla on merkitystä yritysten sijoittumisvalintoihin. Jokaisessa kunnassa on olemassa tietynlaiset sijaintitekijät, muun muassa luonnonolosuhteet, luonnonvarat, liikenneyhteydet, palvelut ja väestö. Kunnan elinkeinopolitiikan tehtävänä on huolehtia, että sijaintitekijöiden kysyntä ja tarjonta kunnassa ovat tasapainossa. Kunnassa sijaitsevat yritykset menestyvät sitä paremmin, mitä paremmin niiden sijaintitekijöiden kysyntä on tyydytetty. Kunnan harjoittama elinkeinopolitiikka vaikuttaa paikalliseen elinkeinoilmastoon ja yritysilmapiiriin. Elinkeinoilmasto voidaan määritellä elinkeinopolitiikkaan osallistuvien ryhmien ja yksilöiden välisenä suhteena (Järvenpää ym. 1995, s. 24–25). Yrittäjyysilmasto on

määritelty ilmapiiriksi ja asenteiksi, jotka vallitsevat alueella yrittäjyyttä kohtaan. Kunnan yrittäjäystävällisyys –määritelmään puolestaan liittyy muun muassa yhteistoiminta kunnan kanssa (Koski 2002, s. 62). Maaseutu ei toimintaympäristönä välttämättä houkuttele suuria yrityksiä, jolloin maaseutukuntien elinkeinotoiminnan vahvistamisen perustana ovat pk-yritykset (Volk 1999, s. 7). Kunnat vaikuttavat yritystoiminnan sijoittumiseen myös luomalla yritystoiminnalle tarpeelliset perusedellytykset (esim. infrastruktuuri, kuten liikenneyhteydet). Kunnat voivat varata kaavoituksessa sopivia alueita yritystoiminnalle. Lisäksi kunnat voivat myös olla takaamassa yritystoiminnan lainoja (Lumijärvi 1983, s. 29). Kunnat voivat vaikuttaa myös alueensa yritysten toimitilojen saatavuuteen. Paikallinen ja alueellinen hallinto vaikuttaa yritystoimintaan myös muun muassa lupapolitiikan kautta. Esimerkiksi ympäristölupien saanti vaikuttaa sekä yritystoiminnan että maatalouden harjoittamiseen.

3.1.6 Subjektiiiset tekijät ja historialliset satunnaistekijät

Sijaintiteoriat ovat huomioineet myös yrittäjien subjektiivisten eli henkilökohtaisten preferenssien vaikutuksen yritysten sijoittumiseen. Yrittäjä saattaa valita yrityksen sijaintipaikaksi taloudellista optimiratkaisua epäedullisemmän sijainnin, kun hän ottaa huomioon henkilökohtaiset arvostuksensa sijaintipaikkaa valitessaan. Subjektiiiset tekijät, kuten kotipaikka ja vanhat kontaktit, samoin kuin yrittäjän henkilökohtaiset tavoitteet voivat usein ratkaista yrityksen sijaintipaikan valinnan (Lumijärvi 1983, s. 29).

Aloittavien yritysten sijaintipäätöksistä tehdyt tutkimukset ovat tuoneet esiin, että yrittäjiksi ryhtyvät perustavat yrityksensä usein yrittäjän kotipaikkakunnalle tai ennestään tutulle seudulle. Kauempana sijaitsevien alueiden mahdollisuuksia ei ehkä huomioida, vaikka ne voisivat olla yritystoiminnan menestymisen kannalta parempia vaihtoehtoja kuin yrittäjän kotiseutu (Salomaa 1988, s. 10). Järvenpään ym. (1995, s. 7, 50, 58) tutkimuksen mukaan yrittäjän kotikunnalla ja yrittäjän henkilökohtaisilla yhteyksillä oli merkitystä yritykselle, ja yrityksen sijaintipaikkaa ei valittu pelkästään liiketaloudellisilla perusteilla, vaan yritys oli perustettu sinne, mihin yrittäjä oli myös muista syistä halunnut tai joutunut sijoittumaan. Henkilökohtaisten tekijöiden merkitys korostuu erityisesti valittaessa sijaintipaikkaa suppeahkoissa puitteissa, esimerkiksi saman paikkakunnan sisällä. Taloudelliset tekijät puolestaan korostuvat valittaessa laajahkoa sijaintialuetta (Smith 1971, s. 90–91; Myllymäki 1982, s. 16). Henkilökohtaiset tekijät korostuvat myös, jos kyseessä on pieni yritys, jonka johto ja omistus on keskittynyt harvoille henkilöille. Littunen (1991, s. 5) rajasi yritysten sijaintipäätöksiä käsittelevässä tutkimuksessaan tarkastelun ulkopuolelle pienten yritysten sijaintipäätökset, koska pienet yritykset ovat usein yrittäjän lähipiiriin perustettavia yrityksiä, joissa on harvoin mukana useita sijaintivaihtoehtoja. Usein yrityksen sijaintipaikka ja sen myötä myös toimintaympäristö joudutaan ottamaan annettuna tekijänä, johon on sopeuduttava. Tärkeää on osata hyödyntää sijaintipaikan edut ja minimoida haitat (Järvenpää ym. 1995, s. 7).

Historialliset satunnaistekijät liittyyvät ei-taloudellisiin sijaintitekijöihin. Jonkin toimialan yritystoiminta on keskittynyt yhdelle tai muutamalle paikkakunnalle, jolloin alkuperäisen

valinnan kriteerinä on monessa tapauksessa ollut alan ensimmäisen yrittäjän kotipaikka tai jonkin teknisen innovaation syntyminen ja sen vaikutus yritystoiminnan syntymiseen. Esimerkkinä tällaisesta on Yhdysvaltain autoteollisuuden keskittyminen Detroitiin (Smith 1971, s. 89; Myllymäki 1982, s. 16).

Keskuskauppakamarin (2000) selvityksen mukaan suomalaisten yritysten sijoittumisen kannalta alueiden tärkeimmät vetovoimatekijät olivat alueen kasvu, hyvät liikenneyhteydet ja sopivien työntekijöiden tarjonta. Myös viihtyisä ja turvallinen asuinympäristö olivat yrityksille tärkeitä tekijöitä. Näiden tekijöiden lisäksi myös tuotantokustannusten alentamisella, yritysten välisillä yhteistyömahdollisuuksilla, kuntien toimenpiteillä investointien edistämiseksi, alihankkijoiden saatavuudella ja tietyn toimialaklusterin sijainnilla oli merkitystä yritysten sijaintipäätöksille. Yrityksen sijaintipaikan valinta ei kuitenkaan ollut sidottu pelkästään taloudellisiin tekijöihin. Paikallisuus sinänsä, yrityksen historialliset siteet ja yrittäjän itsensä henkilökohtaiset siteet paikkakuntaan vaikuttivat yrityksen sijaintiin (Keskuskauppakamari 2000, s. 8–11).

3.2 Maatalouden sijoittumisen erityispiirteitä

Maatalouden alueellista sijoittumista voidaan tarkastella eri lähtökohdista. Maatalouteen liittyviä sijaintiin vaikuttavia erityistekijöitä ovat muun muassa ilmasto ja luonnonolosuhteet, maatalouspolitiikka, sidosryhmät ja tilan sisäiset tekijät. Maatalouden sijoittumiseen vaikuttavat ennen kaikkea ilmasto ja luonnonolosuhteet, sillä maataloustuotannossa hyödynnetään lähes aina molempia näitä tekijöitä. Maatalouspolitiikka vaikuttaa osaltaan maataloustuotannon sijoittumiseen muun muassa tuotannon sijoittumista ohjaavilla politiikkatoimilla. Sidosryhmät vaikuttavat myös osaltaan maatalouden sijaintitekijöihin, samoin kuin tilan sisäiset tekijät.

Maataloustuotanto poikkeaa muusta yritystoiminnasta muun muassa siitä syystä, että tuotanto on riippuvainen maasta. Tämän vuoksi tuotantoa ei voida siirtää sijainniltaan paremmalle alueelle. Maatilayrittäjä päättää maatilansa sijainnin antamissa rajoissa, mitä tuotantosuuntaa harjoittaa ja mitä kasvilajeja viljelee. Harvoin maatilayrittäjä valitsee ensin viljeltävän kasvilajin ja vasta sitten sen, missä maatila sijaitsee (Grigg 1995, s. 69–70).

Maatalouden sijoittumisen tarkastelussa yksi näkökulma on von Thünenin vuonna 1826 kehittämä maatalouden sijaintiteoria, jonka mukaan eri tuotteiden tuotantopaikat sijoittuvat markkinapaikan ympärille ympyrän kehän muotoisiksi alueiksi. Von Thünenin teorian mukaan tuotantoalueen etäisyys markkinoista määräsi suurelta osin sen, mitä maataloustuotteita kullakin alueella tuotettiin. Kuitenkin myös viljelysmaan laadulla ja ilmastolla oli vaikutusta tuotantoon. Teorian mukaan maanviljelijä pyrki maksimoimaan pinta-alayksikköä kohti saamansa voiton (Lumijärvi 1983, s. 33–34; Rosenqvist 1997, s. 25). Nykyisin von Thünenin teoria ei ole kovin käyttökelpoinen, koska monet seikat ovat muuttuneet sen kehittämisen jälkeen. Maataloustuotteet markkinoidaan nykyään pääosin keskusliikkeiden välityksellä,

jolloin maatalousyrittäjien harjoittamalla suoramyynnillä on merkitystä lähinnä kaupunkien läheisyydessä. Maataloustuotteiden jalostus sijoittuu yleensä lähemmäksi maataloustuotantoa kuin elintarvikkeiden kulutusta muun muassa siitä syystä, että tuotetta jalostettaessa se menettää painoaan ja on siten kuljetuskustannuksiltaan edullisempaa kuin jalostamaton tuote. Näin ollen yhteiskunnan kehityspiirteet ovat johtaneet siihen, että von Thünenin sijaintiteorian käyttökelpoisuus on vähentynyt (Rosenqvist 1997, s. 26). Kuitenkin von Thünenin teoria on edelleen pätevä muun muassa siltä osin, että tuotteiden arvolla painoyksikköä kohden on merkitystä. Halpoja massatuotteita ei ole järkevää kuljettaa kaukaa, sitä vastoin kalliita erikoistuotteita voidaan kuljettaa pitkiäkin matkoja (Grigg 1995, s. 118). Von Thünenin teoriaa voidaan kuitenkin pitää maataloustuotannon sijoittumisen perusteorianana.

Talousmaantiede, erityisesti maatalousmaantiede, on etsinyt selitystä Suomen maatalouden alueelliseen erilaistumiseen. Maatalousmaantieteen tutkimuksen mukaan Suomen maatalouden alueellisen erilaistumisen kehitykseen ovat vaikuttaneet luonnonolosuhteet sekä historialliset, taloudelliset, yhteiskunnalliset ja kulttuuriset tekijät. Erityisesti luonnonolosuhteiden on nähty vaikuttavan maatalouden alueelliseen erikoistumiseen. Kullakin alueella erikoistutaan kasvilajeihin ja tuotantosuuntiin, jotka menestyvät sillä luonnonolosuhteet huomioon ottaen parhaiten. Myös suhteellisen edun periaate voi vaikuttaa maatalouden sijoittumiseen: maatilat ja alueet tuottavat niitä tuotteita, joista saadaan parhaat tulot (Rosenqvist 1997, s. 23, 27).

Rosenqvist (1997) kuvaa tutkimuksessaan Suomen maatalouden alueellista erilaistumista kunta-, seutukunta- ja maakuntatasolla. Tutkimuksessa mitataan tuotannon alueellista erikoistumista sijaintiosamäärän avulla. Tutkimuksen mukaan maatalouden tuotantosuuntien alueellista erilaistumista selittävistä tekijöistä tärkeimpiä ovat keskimääräiset alueelliset yksikkökoot sekä luonnonolojen tarjoamat mahdollisuudet ja niiden aiheuttamat rajoitukset maatalouden harjoittamiselle. Alueellisesti porrastetulla maataloustuella on tutkimuksessa havaittu olevan luonnonolojen tulkintaa täydentävää merkitystä (Rosenqvist 1997, s. 173, 178, 181, 189).

Alueellisen oppimisen näkökulman mukaan muutokset ja oppiminen tapahtuvat maataloudessa hitaasti. Tietynlaisen tuotannon keskittyminen jollekin alueelle edistää muun muassa uuden teknologian leviämistä, neuvontatoiminnan ja ammattitaidon kehittymistä sekä alentaa kuljetuskustannuksia. Lisäksi maatilojen välistä yhteistyötä on helpompi saada aikaan alueiden sisällä kuin alueiden välillä. Tiedon ja osaamisen keskittyessä tuotannon laatutasoa voidaan kohottaa ja riskejä vähentää. Alueellinen erikoistuminen antaa siten suhteellista etua kyseisen alueen tuottajille (Rosenqvist 1997, s. 33, 201). Talousmaantieteilijöiden näkemykset ovat näiltä osin samansuuntaisia kuin Porterin (1998a) esittämän klusteriajattelun periaatteet.

3.3 Yrityksen sijainnin merkitys kilpailutekijänä

Edellä käsitellyt sijaintitekijät ja Porterin klusterilähestymistapa tarjoavat osittain toisistaan poikkeavat mahdollisuudet tarkastella yrityskeskittymiin ja yritysten sijaintiin liittyviä tekijöitä. Sijaintitekijöiden näkökulmasta tarkastellaan tekijöitä, jotka vaikuttavat yritysten sijaintipaikan valintaan ja toimintaympäristöön. Porterin (1998a, 1998b) klusterilähestymistavan näkökulmasta tarkastellaan yrityskeskittymien merkitystä niissä sijaitsevien yritysten menestymisen ja kilpailuetujen saavuttamisen kannalta.

Porter (1998a) tarkastelee myös yrityksen sijainnin muuttunutta merkitystä. Aikaisempaa nopeamman kuljetuksen ja viestinnän pitäisi vähentää sijainnin merkitystä kilpailussa. Porterin (1998a) mukaan kilpailuedut muodostuvat kuitenkin edelleen paikallisista asioista, kuten tietotaidosta, osaamisesta, suhteista ja motivaatiosta. Sijainti on yhä tärkeä tekijä, mutta sen rooli on nykyisin erilainen kuin aikaisemmin. Kun panoskustannukset ovat olleet keskeinen tekijä, niin sellaisilla paikkakunnilla, joilla on ollut jokin tärkeä resurssi, on ollut suhteellista etua. Nykyisin yritykset voivat hankkia resursseja pitkienkin matkojen takaa ja tästä syystä suhteellisen edun merkitys on vähentynyt (Porter 1998a, s. 77). Yritysten kilpailuetu perustuu panosten aiempaa tehokkaampaan käyttöön, joka puolestaan vaatii jatkuvaa innovointia. Yritysten lähellä olevalla ulkoisella ympäristöllä on merkitystä ja paikalliset osaamiskeskittymät ovat tärkeässä roolissa yritysten menestymisessä, sillä yrityskeskittymiin on muodostunut keskittymätoimialan tietotaitoa ja osaamista. Ammattitaitoista työvoimaa ja erikoistuneita toimittajayrityksiä on usein saatavilla juuri keskittymissä (Porter 1998a, s. 77–78). Myös sijaintitekijöiden näkökulmasta yrityksen toimintaympäristön tekijöillä on keskeinen merkitys, mutta osittain eri näkökulmasta kuin klusterilähestymistavan osalta. Sijaintitekijät ja Porterin klusterilähestymistapa sekä näiden yhdistäminen muodostavat viitekehyksen, johon tämän selvityksen teoriatausta perustuu.

3.4 Muita lähestymistapoja yrityskeskittymien tutkimiseen

Tässä tutkimuksessa keskitytään tarkastelemaan yrityskeskittymiä pääasiassa klusterilähestymistavan ja sijaintitekijöiden näkökulmasta. Yrityskeskittymiä voidaan kuitenkin tutkia myös muilla lähestymistavoilla. Yrityskeskittymiä voidaan tarkastella muun muassa erikoistuneen tuotantoalueen (*industrial district*) näkökulmasta. Erikoistuneen tuotantoalueen määritelmä muistuttaa klusterin määritelmää. Erikoistuneet tuotantoalueet ovat ”yritysten toimialasuuntaisia maantieteellisiä keskittymiä” (Laukkanen 1999, s. 102). Niiden erityispiirteinä pidetään seuraavia seikkoja (Laukkanen 1999, s. 102): 1) *korkea paikallinen yrittäjyys*, joka ilmenee runsaana yritysmääränä ja uusien yritysten perustamisena. 2) *alueellinen työnjako ja erikoistuminen* yritysten välillä. Esimerkiksi voi olla jonkin toimialan tuotteita valmistavia yrityksiä, toisia yrityksiä, jotka hoitavat tuotteiden markkinoinnin, sekä alihankkijoita, joilla erikoistumisalallaan (esim. komponentit tai tuotekehitys) on monia asiakkaita alueella. 3) *kilpailu* ja sen rinnalla myös *yhteistyö* alueen yritysten välillä. 4) *innovaatiot leviävät* alueella nopeasti, osittain myös tahattomasti tai vastentahtoisesti esimerkiksi hen-

kilöstöön siirtymien kautta. 5) *sosiaalinen ja taloudellinen yhteenkuuluvuus*, johon vaikuttavat yritysten keskinäinen riippuvuus, henkilöverkot, perhe- ja sukulaisuussuhteet sekä erilaiset yhteistyöjärjestelmät.

Erikoistuneita tuotantoalueita on tutkittu muun muassa Italiassa Emilia-Romagnan alueella ja Iso-Britanniassa Sheffieldin alueella. Samantyyppisiä keskittymiä on Tanskassa huonekaluteollisuudessa, Norjassa veneteollisuudessa ja Suomessa Pohjanmaalla huonekaluteollisuudessa (Laukkanen 1999, s. 102). Keski-Pohjanmaan rannikkoseudulle on keskittynyt pienveneteollisuuden yritystoimintaa, joka pohjautuu toisaalta alueen perinteisiin laivan- ja veneenrakennusaloille ja toisaalta erikoistumiseen sekä uusien materiaalien ja valmistusteknologian käyttöön. Alueelle on syntynyt useita pieniä alihankkija- ja valmistajayrityksiä kahden suuren yrityksen rinnalle (Forsström & Nyholm 1993, s. 15–18). Käsite *industrial district* on suomennettu myös termillä *teollistunut alue*. Se on maantieteellinen alue, jolla on paljon saman alan yrityksiä. Alueen yritysten välinen vuorovaikutus on vilkasta ja ilmapiiri on suotuisa toimialan kehittymiselle. Tyypillisiä yhteistyömuotoja ovat erilaiset alihankintasuhteet. Yritystoiminnan taidot siirtyvät usein perheen sisällä ”isältä pojalle” (Alarinta 1998, s. 38).

Brusco (1990) on tarkastellut industrial district –alueiden kehittymistä Italiassa, jossa monet keskittymät liittyvät perinteisiin käsityöaloihin. Bruscon (1990) mukaan industrial district –alueilla on kolmenlaisia yrityksiä: 1) lopputuotetta valmistavia yrityksiä, 2) alihankkijoita, jotka yleensä valmistavat kukin yhtä välivaihetta tuotannosta (vertikaalinen yhteistyö), ja 3) keskittymätoimialaa palvelevia, muilla toimialoilla toimivia yrityksiä. Kilpailua esiintyy lähinnä horisontaalisella ulottuvuudella eli samaa tuotetta tai tuotannon välivaihetta valmistavien yritysten kesken. Yhteistyötä tehdään pääasiassa vertikaalisella ulottuvuudella eli lähinnä alihankkijasuhteiden muodossa (Brusco 1990, s. 14–15). Näiltä osin industrial district –käsite muistuttaa luvussa 2 käsiteltyä Porterin (1991, 1998a, 1998b) esittämää klusterin käsitettä. Industrial district –alueiden ongelmana Brusco (1990, s. 17) tuo esiin sen, että mikäli alueella on vähän alaa tukevia toimintoja, uuden teknologian omaksuminen tapahtuu yleensä pitkän ja hankalan prosessin tuloksena, jolloin alueen mukautumiskyky vähenee ja keskittymän menestyminen voi vaarantua.

Maaseudun yrityksiä ja niiden sijoittumista tietyille alueelle voidaan tarkastella myös innovatiivisen ympäristön (innovatiivinen miljö, *innovative milieu*) näkökulmasta, kuten on tehty esimerkiksi Alarinnan (1998) tutkimuksessa. Innovatiivinen ympäristö on kyseisessä tutkimuksessa määritelty ”epämuodollisten sosiaalisten suhteiden verkostoksi tietyllä maantieteellisellä alueella” (Alarinta 1998, s. 32). Innovatiivinen ympäristö ottaa huomioon sekä yritystoiminnan seikkoja että paikallisen kulttuurin erityispiirteitä (Alarinta 1998, s. 33).

4 Teoreettinen viitekehys ja tutkittavat yrityskeskittymät

Suomessa perinteinen maataloustuotanto on joidenkin tuotantosuuntien osalta keskittynyt tiettyihin osiin maata. Toisten tuotantosuuntien osalta tällaista keskittymistä ei ole havaittavissa, vaan tuotanto on jakautunut melko tasaisesti maan eri osiin. Sika- ja siipikarjatilat ovat keskittyneet Länsi- ja Etelä-Suomeen. Kasvinviljelytilat ovat painottuneet Etelä-Suomeen. Naudanlihantuotanto on jakautunut melko tasaisesti maan eri osiin. Maidontuotantoa harjoitetaan koko maassa, mutta päätuotantoalueet ovat sijoittuneet Pohjanmaalle ja Pohjois-Savoon. Marjanviljely, erityisesti mansikanviljely, on keskittynyt Pohjois-Savoon. Kasvihuoneviljelyä, erityisesti tomaatin ja kasvihuonekurkun tuotantoa, on eniten Pohjanmaalla. Maaseutualueilla esiintyy alueellisia eroja myös maaseudun yritysten määrässä. Turkistarhaus on keskittynyt Pohjanmaalle entisen Vaasan läänin alueelle. Kutomateollisuudessa on selkeä keskittymä Etelä-Pohjanmaan alueella. Myös huonekaluteollisuudessa ja maatalouskoneiden tuotannossa on havaittavissa keskittymät Etelä-Pohjanmaan alueella (MTTL 2001, s. 20; TIKE 2001, 2000a, 2000b; Tilastokeskus 1999).

4.1 Sikatalouden alueellinen sijoittuminen ja tutkittava yrityskeskittymä

Maataloustuotannon sijoittumista maan eri osiin voidaan tarkastella erilaisten aluejaotteluiden pohjalta. Seuraavassa tarkastellaan sikatalouden sijoittumista TE-keskusten mukaisen aluejaon pohjalta. Mittareina käytetään tilojen ja eläinten lukumäärää TE-keskusten alueilla. Tarkastelu perustuu vuoden 1998 Maatilarekisterin tietoihin (TIKE 2000a) sekä vuonna 2000 suoritettun Maatalouslaskennan ennakkotietoihin (TIKE 2001).

Sikatalouden painopiste on Länsi- ja Etelä-Suomessa. Koko maan sikatiloista 22 % sijaitsee Varsinais-Suomen TE-keskuksen alueella ja 17 % Etelä-Pohjanmaan TE-keskuksen alueella (Liite 1). Porsastuotanto on tilalukumäärän perusteella keskittynyt melko selkeästi Varsinais-Suomeen (22 % porsastiloista), Etelä-Pohjanmaalle (15 %), Pohjanmaalle (14 %) ja Satakuntaan (13 %). Lihasikojen kasvatus on keskittynyt samoille alueille eli Varsinais-Suomeen (20 % lihasikatiloista), Pohjanmaalle (16 %), Etelä-Pohjanmaalle (14 %) ja Satakuntaan (10 %) (TIKE 2000a, 2001).

Myös eläinten lukumäärän perusteella tarkasteluna sikataloutta harjoitetaan eniten Varsinais-Suomessa (25 % koko maan sioista), Etelä-Pohjanmaalla (15 %), Pohjanmaalla (13 %) ja Satakunnassa (12 %). Porsastuotanto on emakoiden lukumäärän perusteella tarkasteluna alueellisesti runsainta Varsinais-Suomessa (25 % koko maan emakoista), Etelä-Pohjanmaalla (14 %), Satakunnassa (13 %) ja Pohjanmaalla (12 %). Porsastuotantotilat ovat emakomäärältään suurimpia Pohjois-Pohjanmaalla ja Varsinais-Suomessa. Emakoiden määrä tilaa kohti vuodesta 1998 vuoteen 2000 on lisääntynyt lähes kaikilla alueilla. Sianlihantuotanto on lihasikojen lukumäärän mukaan tarkasteltuna keskittynyt varsin selkeästi Varsinais-Suomeen (25 % koko maan lihasioista) sekä Pohjanmaan (15 %), Etelä-Pohjanmaan (14 %) ja Satakunnan alueille (11 %). Lihasikatilat ovat eläinmäärältään suurimpia Pohjois-Pohjanmaalla, Pohjanmaalla ja Varsinais-Suomessa (TIKE 2000a, 2001).

Yrityskeskittymäalue I: sikatalous

Sikatalous on sekä tilojen että eläinten lukumäärän mukaan tarkasteltuna keskittynyt Varsinais-Suomeen. Muita keskittymäalueita ovat Etelä-Pohjanmaa, Pohjanmaa ja Satakunta. Tutkimusaineiston sikataloutta harjoittavat maatilat valitaan kirjanpitoiltojen joukosta Varsinais-Suomesta ja Satakunnasta, jotka ovat voimakkaita sikatalousalueita. Varsinais-Suomessa ja Satakunnassa viljantuotanto-olosuhteet ovat hyvät, millä on vaikutusta sikatalouteen rehuviljan saatavuuden muodossa. *Vertailuryhmäksi* valitaan sikatiloja sellaiselta alueelta, jolla ei ole sikatalouden keskittymää, mutta jossa kuitenkin on sikataloutta. Sikatalouden osalta vertailualueena käytetään Keski-Pohjanmaata.

4.2 Kutoma-alan yritystoiminnan alueellinen sijoittuminen ja tutkittava yrityskeskittymä

Kutoma-alan yritystoiminnan sijoittumista tarkastellaan Tilastokeskuksen Yritys- ja toimipaikkarekisterin sekä Maaseudun pienyritysrekisterin tietojen pohjalta. Mattojen valmistus (Tol95-toimialaluokka 1751) on selkeästi keskittynyt Etelä-Pohjanmaan maakuntaan. Tilastokeskuksen (1999) Yritys- ja toimipaikkarekisterin mukaan 57 % mattojen valmistuksen toimipaikoista sijaitsi Etelä-Pohjanmaalla (Liite 2). Seuraavaksi eniten mattojen valmistusta oli Pohjanmaan maakunnan alueella (6 % toimipaikoista). Maaseudun pienyritysrekisterin (1997) tietojen mukaan mattojen valmistajista 63 % sijaitsi Etelä-Pohjanmaan maakunnassa, 7 % Pohjanmaan maakunnassa ja 5 % Pohjois-Pohjanmaan maakunnassa. Suurin osa kutoma-alan Etelä-Pohjanmaan toimipaikoista on Härmänmaan ja Järviseudun seutukuntien alueilla (Järviseudun ja Härmänmaan kutomateollisuus 2001). Näiden seutukuntien sisällä mattojen valmistus on keskittynyt pääosin kuuden kunnan alueelle: Lappajärvelle, Lapualle, Alajärvelle, Kauhavalle, Evijärvelle ja Vimpeliin (Seppänen 1994).

Kutomateollisuus jakautuu mattokutomoihin, sisustus- ja kodintekstiilejä valmistaviin yrityksiin sekä kutomateollisuutta palveleviin yrityksiin. Järviseudun ja Härmänmaan seutukuntien alueilla sijaitsee noin 43 % kaikista suomalaisista kutoma-alan yrityksistä. Kyseisten seutukuntien alueella on 110 mattokutomoa, 13 sisustus- ja kodintekstiilien valmistajaa sekä 19 kutomateollisuutta palvelevaa yritystä. Kutomateollisuutta palvelevien yritysten tarjoamat palvelut käsittävät loimausta, kuteiden ja lankojen värjäystä, lankojen kertausta sekä raaka-aineiden maahantuontia ja tukkumyyntiä (Järviseudun ja Härmänmaan kutomateollisuus 2001).

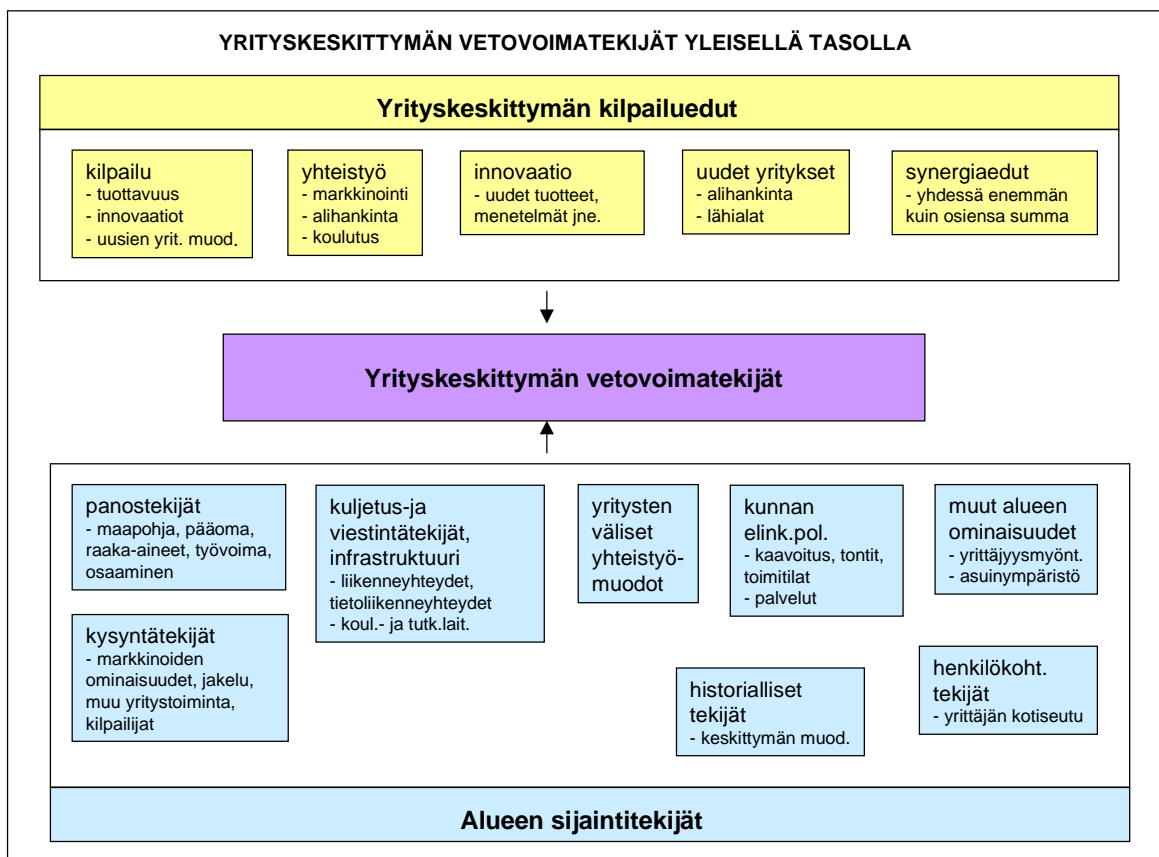
Yrityskeskittymäalue II: kutoma-alan yritykset

Järviseudun ja Härmänmaan seutukuntien kutoma-alan yritykset valitaan tutkimuskohteeksi niiden voimakkaan alueellisen keskittymän takia. Tässä tutkimuksessa halutaan selvittää yrityskeskittymien piirteitä ja muodostumista, jolloin mahdollisimman selkeästi tietylle alueelle keskittyneet yritykset ovat paras mahdollinen tutkimusaineisto. *Vertailuryhmäksi* valitaan kutoma-alan yrityksiä sellaiselta alueelta, jolla ei ole kutoma-alan keskittymää, mutta jolla toimii edellä mainittuja yrityksiä. Kutoma-alan yritystoiminnan osalta vertailuryhmässä on yrityksiä Keski-Pohjanmaalta ja Hämeestä.

4.3 Teorettinen viitekehys ja sen soveltaminen tähän tutkimukseen

Yrityskeskittymät ovat moniulotteinen tutkimuskohde, jota voidaan lähestyä eri tavoin ja myös yhdistää eri lähestymistapoja. Yrityskeskittymien tutkimista voidaan lähestyä edellä esitettyjen teorioiden eli yhtäältä yrityskeskittymän kilpailuetujen ja toisaalta yrityksen sijaintiin liittyvien tekijöiden pohjalta. Kun lähestytään yrityskeskittymiä kilpailuetuihin liittyvän kirjallisuuden pohjalta, nousee esiin seuraavia seikkoja. Yrityskeskittymien mukanaan tuomia kilpailuetuja ovat muun muassa yritysten välinen yhteistyö eri muodoissaan sekä yrityskeskittymissä esiintyvä kilpailu, sillä se lisää tuottavuutta ja kannustaa innovaatioihin ja tuotekehittelyyn. Yrityskeskittymän kilpailuetuihin kuuluu myös uusien yritysten syntyminen keskittymäalueelle esimerkiksi alihankinnan muodossa tai keskittymätoimialaa palveleville lähialoille. Yrityskeskittymällä on myös synergiaetuja, keskittymän yritykset ovat yhdessä enemmän kuin osiensa summa. Nämä yrityskeskittymän kilpailuedut on esitetty kuvion 4 yläosassa. Ne muodostavat osaltaan yrityskeskittymän vetovoimatekijöitä.

Yrityskeskittymiä voidaan lähestyä myös sijaintitekijöihin liittyvän kirjallisuuden pohjalta. Tällöin esiin nousevat alueen sijaintitekijät eli panostekijät (mm. maapohja, pääoma, raaka-aineet, työvoima ja osaaminen), kysyntätekijät, kuljetus- ja viestintätekijät sekä infrastruktuuri, yritysten välinen yhteistyö, kunnan harjoittama elinkeinopolitiikka, historialliset tekijät ja yrittäjän henkilökohtaiset tekijät. Nämä alueen sijaintitekijät on esitetty kuvion 4 alaosassa. Ne ovat osatekijöitä yrityskeskittymän vetovoimatekijöiden muodostumisessa.



Kuvio 4. Yrityskeskittymän vetovoimatekijät yleisellä tasolla.

Tutkimuksessa valitaan tarkasteluun maaseudun yrityskeskittymät, koska keskittymillä on erityisen tärkeä merkitys maaseutualueille ja kuitenkin niitä on tutkittu aiemmin varsin vähän. Tutkimuksessa tarkastellaan maaseudun yritystoiminnan ja perusmaatalouden keskittymiä, sillä näin voidaan selvittää eri tyyppisten keskittymien eroja ja yhtäläisyyksiä. Molempien yrityskeskittymien osalta tutkimukseen valitaan myös vertailuryhmät, jotta voidaan selvittää, millaisia eroja sijainnista keskittymässä ja muualla on.

Edellä esitettyjen yrityskeskittymien lähestymistapojen tutkiminen empiirisellä aineistolla edellyttää kyseisiin lähestymistapoihin liittyvien tekijöiden operationalisointia yrittäjien haastatteluissa esitettäväksi kysymyksiksi. Kuviossa 5 on esitetty pääpiirteissään teoreettisesta viitekehyksestä johdetut seikat, joiden osalta kutoma-alan yrittäjien ja sikatalousyrittäjien näkemyksiä on haastattelujen yhteydessä selvitetty. Kuviossa esitetään tämän tutkimuksen teemoihin ja haastattelukysymyksiin liittyvät tärkeimmät kohdat.



Kuvio 5. Teoreettisen mallin soveltaminen tässä tutkimuksessa: yrityskeskittymän vetovoimatekijät kutoma-alalla ja sikataloudessa.

5 Tutkimusaineisto ja –menetelmä

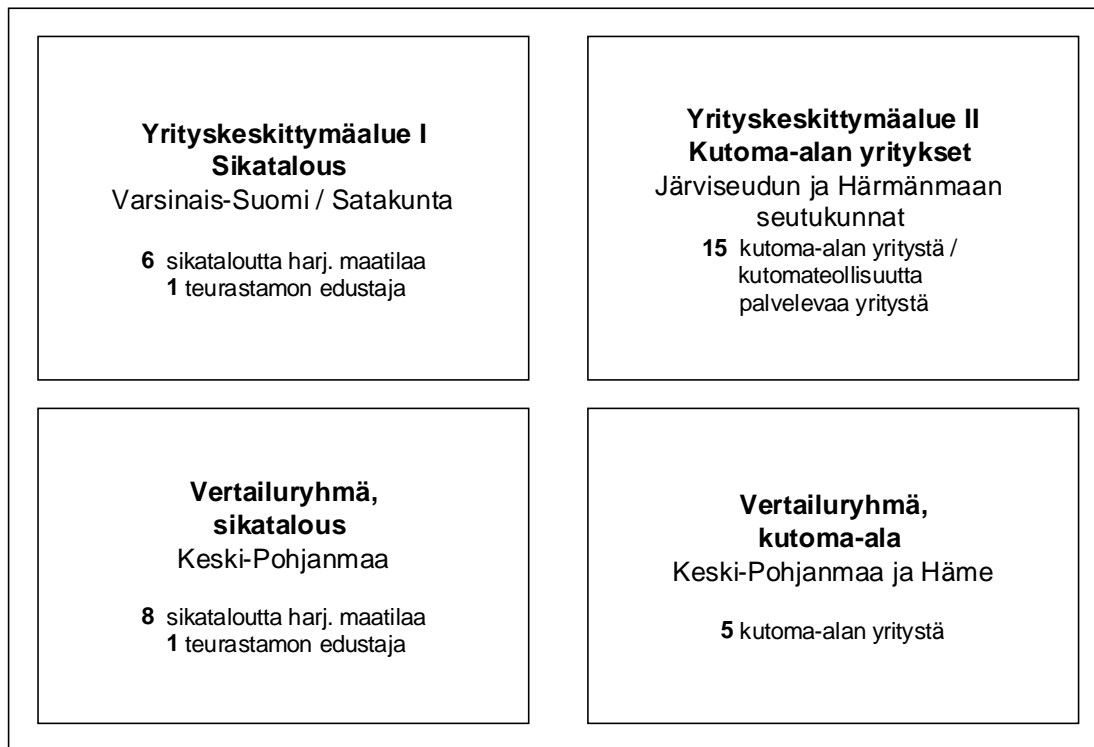
5.1 Tutkimusaineisto

5.1.1 Tutkimusaineiston valinta

Tässä tutkimuksessa kartoitettiin ensin tilastojen avulla maatalouden ja maaseudun yritystoiminnan keskittymäalueita. Tilastoaineistona käytettiin maatalojen osalta maataloustilastoja ja yritystoiminnan osalta Tilastokeskuksen Yritys- ja toimipaikkarekisterin tietoja sekä Maaseudun pienyritysrekisterin tietoja. Tilastotarkastelun jälkeen tutkimusta syvennettiin yritystason case- eli tapaustutkimuksen avulla. Tilastotarkastelun pohjalta valittiin yrityskeskittymäalueet, joilta tapaustutkimuksen haastatteluaineisto hankittiin. Aineiston yritykset ja maatilat valittiin sellaisilta alueilta, joilla oli paljon saman toimialan yrityksiä tai samaa tuotantosuuntaa harjoittavia maatiloja. Aineistossa on yrityksiä kahdelta toimialalta: perusmaatalouden osalta sikatiloja ja yritystoiminnan osalta kutoma-alan yrityksiä. Sikataloutta harjoittavat maatilat valittiin kirjanpitolilojen joukosta Varsinais-Suomen ja Satakunnan voimakkaalta sikatalousalueelta. Kutoma-alan yritykset valittiin Etelä-Pohjanmaalta Järvi-seudun ja Härmänmaan seutukunnista. Lisäksi valittiin vertailuryhmäksi yrityksiä ja maatiloja sellaiselta alueelta, jolla ei ole kutoma-alan tai sikatalouden keskittymää, mutta jolla toimii edellä mainittuja yrityksiä ja maatiloja. Sikatalouden osalta vertailualueena käytettiin Keski-Pohjanmaata. Osa vertailuryhmän maatiloista oli kirjanpitoliloja ja osan yhteystiedot oli saatu Pohjanmaan TE-keskuksen maaseutuosastolta. Kutoma-alan yritystoiminnan osalta Keski-Pohjanmaan lisäksi vertailuryhmässä oli mukana yrityksiä Hämeestä.

Tutkimukseen osallistuneet yritykset ja maatilat valittiin edellä mainituilta alueilta harkinnanvaraisesti. Kutoma-alan keskittymäalueen yritysten osalta alueen elinkeinoasiamiesten kautta saatiin etukäteen tietoja yritysten toiminnasta ja koosta. Kutoma-alan näytteeseen pyrittiin saamaan mahdollisimman erilaisia ja erikokoisia kutomoja ja kutoma-alaa palvelevia yrityksiä, jotta saataisiin kokonaiskuva yrityskeskittymästä. Sikatalouden osalta näytteeseen pyrittiin saamaan tuotantomuodoltaan erilaisia sikatiloja.

Tutkimuksessa tehtiin kaikkiaan 36 haastattelua, joista 34 oli kutoma-alan ja sikatalousyrittäjien henkilökohtaisia haastatteluja (Kuvio 6). Lisäksi tehtiin kaksi puhelinhaastattelua teurastamojen edustajille. Haastatteluihin osallistui kaikkiaan 20 yritystä ja 14 maatilaa. Yrityksistä 15 sijaitsi keskittymäalueella ja 5 vertailualueella. Maatiloista 6 sijaitsi keskittymäalueella ja 8 vertailualueella.



Kuvio 6. Tutkimuksessa mukana olleet yritykset (n=20) ja maatilat (n=14) sekä teurastamon edustajat (n=2), yhteensä 36 haastattelua.

5.1.2 Tutkimusaineiston kerääminen haastattelua käyttämällä

Tämän tutkimuksen aineiston hankintamenetelmäksi valittiin haastattelu. Haastattelun avulla on mahdollista saada syvällisempää tietoa kuin esimerkiksi postikyselyn avulla. Haastattelutavat suhtautuvat tutkimukseen vakavammin ja vastauskato jää yleensä pienemmäksi kuin postikyselyssä. Haastattelijalla on mahdollisuus tehdä havaintoja, täsmentää kysymyksiä ja tarkentaa haastateltavan vastauksia sekä korjata mahdolliset väärinkäsitykset, mikä parantaa haastattelun luotettavuutta. Haastattelu on joustava tutkimusmenetelmä, sillä haastattelijan on mahdollista säädellä käsiteltävien aiheiden järjestystä. Haastattelun haittapuolina ovat korkeat kustannukset. Haastattelu voi sisältää virhelähteitä, jotka voivat johtua niin haastattelijasta kuin haastateltavastakin. Haastattelun analysointi, tulkinta ja raportointi on usein ongelmallista ja aikaavievää, koska valmiita malleja ei ole tarjolla (Hirsjärvi ym. 1997, s. 200–201; Hirsjärvi & Hurme 2000, s. 34–36).

Tässä tutkimuksessa käytettiin puolistrukturoitua haastattelua, jossa teemat ja kysymykset oli laadittu ennalta valmiiksi, mutta jossa voitiin keskustella myös esiin tulevista tutkimusongelman kannalta kiinnostavista seikoista. Puolistrukturoidussa haastattelussa kysymykset ovat kaikille samat, mutta vastauksia ei ole sidottu valmiisiin vastausvaihtoehtoihin, vaan haastateltavat voivat muotoilla vastauksensa omin sanoin (Eskola & Suoranta 1998, s. 87; Hirsjärvi & Hurme 2000, s. 47–48). Kysymykset muotoiltiin melko strukturoidusti analysoinnin helpottamiseksi (Liitteet 4 ja 5). Keskittymä- ja vertailuryhmien yrittäjien haastattelussa käytettiin lähes yhdenmukaista haastattelurunkoa, jotta yrityskeskitymissä ja muualla sijaitsevista yrityksistä saatavaa tietoa voidaan vertailla. Haastattelurunko oli soveltuvin osin

mahdollisimman yhdenmukainen myös molempien tutkittavien toimialojen osalta, jotta eri yrityskeskittymistä saatava tieto olisi vertailukelpoista. Näillä toimenpiteillä parannettiin myös haastattelujen reliabiliteettia. Haastattelukysymykset testattiin ennen varsinaisia haastatteluja, jotta voitiin tarkistaa kysymysten ymmärrettävyys. Haastattelukysymykset liittyivät seuraaviin teema-alueisiin: yritystoiminnan aloittaminen ja toimialan valinta; kilpailutilanne, yhteistyö ja sidosryhmät; yrityksen sijaintialue; yrityksen talous; yritystoiminnan tulevaisuuden näkymät. Haastattelurungon teema-alueet muodostettiin tutkimuksen alustavan viitekehysten pohjalta.

Haastattelut suoritettiin maataloilla ja yrityksissä etukäteen sovittuina ajankohtina syksyllä 2001. Haastattelut kestivät noin tunnista kahteen tuntiin. Kaikki haastattelut nauhoitettiin. Nauhurin käytön etuna on se, että voidaan tallentaa sanatarkasti kaikki, mitä haastateltavat sanovat. Tällä tavoin pystytään välttämään muistivirheet. Valikoinnin merkitys on vähäisempi, kun haastattelut nauhoitetaan vastausten kirjoittamisen asemasta. Aineistoon voidaan myös palata myöhemmin ja kuunnella nauhoja monta kertaa, jolloin aiemmilla kerroilla huomaamatta jääneet asiat tulevat mukaan aineistoon. Nauhoittamalla haastattelut voidaan tutkimusraportissa käyttää haastateltavien suoria lainauksia (Grönfors 1985, s. 137).

Tähän tutkimukseen mukaan valituille yrittäjille lähetettiin ensin kirjallinen haastattelupyyntö (Liite 3). Tämän jälkeen yrittäjiin otettiin puhelimitse yhteyttä ja tiedusteltiin halukkuutta osallistua tutkimukseen. Kutoma-alan keskittymäalueelta haastatteluun osallistui viisitoista yrittäjää ja vertailuryhmästä viisi yrittäjää (Taulukko 1).

Taulukko 1. Tutkimukseen osallistuneet yritykset ja niiden toiminnan luonne.

Keskittymäalueen yritykset	Toiminnan luonne
Yritys YK1	Kutomateollisuutta palveleva yritys
Yritys YK2	Kutomoyritys
Yritys YK3	Kutomoyritys
Yritys YK4	Kutomoyritys
Yritys YK5	Kutomoyritys
Yritys YK6	Kutomateollisuutta palveleva yritys / Kutomoyritys
Yritys YK7	Kutomoyritys
Yritys YK8	Kutomateollisuutta palveleva yritys
Yritys YK9	Kutomateollisuutta palveleva yritys
Yritys YK10	Kutomoyritys
Yritys YK11	Kutomoyritys
Yritys YK12	Kutomoyritys
Yritys YK13	Kutomoyritys
Yritys YK14	Kutomoyritys
Yritys YK15	Kutomoyritys
Vertailuryhmän yritykset	Toiminnan luonne
Yritys YV1	Kutomoyritys
Yritys YV2	Kutomoyritys
Yritys YV3	Kutomoyritys
Yritys YV4	Kutomoyritys
Yritys YV5	Kutomoyritys

Taulukko 2. Tutkimukseen osallistuneet maatilat ja niiden toiminnan luonne.

Keskittymäalueen maatilat	Toiminnan luonne
Maatila MK1	Yhdistelmäsikala
Maatila MK2	Lihasikala
Maatila MK3	Lihasikala
Maatila MK4	Yhdistelmäsikala
Maatila MK5	Yhdistelmäsikala
Maatila MK6	Yhdistelmäsikala
Vertailuryhmän maatilat	Toiminnan luonne
Maatila MV1	Emakkosikala
Maatila MV2	Emakkosikala
Maatila MV3	Emakkosikala
Maatila MV4	Emakkosikala
Maatila MV5	Emakkosikala
Maatila MV6	Lihasikala
Maatila MV7	Muu sikatalouden tuotantomuoto
Maatila MV8	Emakkosikala

Sikatalouden keskittymäalueelta mukana oli kuusi sikataloutta harjoittavaa maatilaa (Taulukko 2). Lisäksi tehtiin yksi puhelinhaastattelu, jossa haastateltiin keskittymäalueella toimivan teurastamon edustajaa. Sikatalouden vertailualueelta oli mukana kahdeksan sikataloutta harjoittavaa maatilaa. Lisäksi haastateltiin vertailualueella toimivan teurastamon edustajaa.

5.2 Tutkimusmenetelmä

5.2.1 Tutkimusmenetelmän valinta

Tässä tutkimuksessa tutkimusmenetelmänä käytettiin case study –menetelmää eli tapaustutkimusta. Tapaustutkimus on kvalitatiivinen tutkimusmenetelmä. Sitä voidaan käyttää etsinnällisten, kuvailevien ja selittävien ongelmien ratkaisemiseen. Tapaustutkimuksessa tutkitaan jotain ilmiötä sen luonnollisessa ympäristössä. Menetelmä soveltuu tilanteisiin, joissa ongelmakenttä on monimutkainen tai jäsentymätön. Tapaustutkimuksen avulla voidaan etsiä vastauksia kysymyksiin ”mitä”, ”miten” ja ”miksi” jokin asia on tapahtunut. Se on toisaalta kuvailevaa tutkimusta, mutta toisaalta siinä pyritään löytämään ilmiöille myös selityksiä (Uusitalo 1991, s. 75–76; Syrjälä ym. 1994, s. 11, 13; Yin 1994, s. 1, 6–7).

Tässä tutkimuksessa tutkittaessa alueellisten tekijöiden vaikutusta maaseudun yrityskeskittymien syntymisessä, ongelmana on se, että valmista tietoa kyseisestä ilmiöstä on vähän. Tämän vuoksi tutkimusongelmaa on lähestyttävä siten, että pyritään kuvaamaan ja ymmärtämään kyseistä ilmiötä ja sen taustoja. Tapaustutkimus soveltuu tällaisen ongelman ratkaisemiseen, sillä tapaustutkimuksen avulla pyritään löytämään selityksiä yksittäisille ilmiöille, ei niinkään etsimään koko tutkimuskentän kattavaa tilastollisesti pätevää selitystä. Tapaustutkimus soveltuu tilanteisiin, joissa halutaan ymmärtää jotakin monimutkaista ilmiötä (Yin 1994, s. 1, 3, 6–7).

Tapaustutkimuksessa voidaan yhdistellä eri menetelmiä. Se on pääasiallisesti kvalitatiivista tutkimusta, mutta siihen voidaan yhdistää myös kvantitatiivisia menetelmiä. Tapaustutkimuksessa käytetään eri lähteistä kerättyä aineistoa ilmiön selvittämiseksi. Tapaustutkimus jaetaan yhden tai usean casen tutkimukseen. Usean casen tutkimuksessa on tärkeää valita tapaukset siten, että ne tuovat joko samansuuntaisia tai vastakkaisia tuloksia (Yin 1994, s. 13–15, 51; Gummesson 1991, s. 73). Tapauskohde voidaan valita erilaisin perustein: voidaan valita mahdollisimman tyypillinen tutkimuskohde, jotta tulokset olisivat siirrettävissä toisiin samantyyppisiin tilanteisiin. Tutkimus voi olla myös rajatapaus, ainutkertainen tai poikkeuksellinen (Syrjälä ym. 1994, s. 23).

Kvalitatiivisessa tutkimuksessa tutkijan osuus aineiston keruussa on tärkeä ja tutkijan panos ja persoonallisuus ovat oleellinen osa tutkimuksen onnistumisessa. Tutkijan omien havaintojen ja johtopäätösten merkitys on suuri. Tutkimuksen kohdejoukko valitaan tarkoituksenmukaisesti, ei satunnaisotoksen menetelmää käyttäen (Grönfors 1985, s. 13; Gummesson 1991, s. 3; Hirsjärvi ym. 1997, s. 165).

5.2.2 Tutkimusaineiston käsittely ja analysointi

Kvalitatiivisen aineiston analysointi voidaan tehdä monella tavalla. Yhtä oikeaa analyysitapaa ei ole olemassa, vaan usein analyysit kehitetään kerätyn aineiston pohjalta palvelemaan mahdollisimman hyvin kyseisen tutkimuksen tarkoituksia (Grönfors 1985, s. 144–145). Aineiston kerääminen, käsittely ja analyysin vaiheet lomittuvat toisiinsa, sillä aineiston analysointi voi alkaa jo kenttätyövaiheessa ja sitä voidaan analysoida samanaikaisesti sen keruun ja tulkinnan kanssa (Uusitalo 1991, s. 80; Syrjälä ym. 1994, s. 89–90; Hirsjärvi & Hurme 2000, s. 135–136). Aineistoa pyritään tiivistämään analyysillä, kadottamatta sen sisältämää informaatiota (Eskola & Suoranta 1998, s. 138).

Kvalitatiivinen analyysi aloitetaan aineiston järjestämisellä sen jälkeen, kun aineisto on purettu tekstiksi. Aineisto on syytä lukea aluksi useaan kertaan, jotta se avautuisi alustavasti. Analyysi perustuu useimmiten haastattelurunkoon, jolloin haastattelun teemat muodostavat aineiston alustavan jäsennyksen, josta voidaan lähteä liikkeelle. Aluksi tehdään karkea luokitus, johon saadaan haastattelurungosta usein jo valmiita luokkia. Karkeiden luokkien tai teemojen hahmottamisen jälkeen alkaa seuraava analyysivaihe, jonka avulla nämä karkeat luokat tarkennetaan osakategorioihin. Tässä vaiheessa voidaan vertailla saatuja kategorioita keskenään ja etsiä asiayhteyksiä ja ristiriitaisuuksia (Syrjälä ym. 1994, s. 89–90; Eskola & Suoranta 1998, s. 151–152).

Aineisto voidaan luokitella myös koodauksen tai indeksoinnin avulla tai muodostaa esimerkiksi teemakortistiksi. Näiden avulla aineisto pilkotaan helpommin tulkittaviin osiin jatkossa tehtäviä tulkintoja varten. Koodauksella ja indeksoinnilla tarkoitetaan koodien tai merkkien liittämistä tutkijan tulkinnan mukaisesti aineiston tiettyihin tekstijaksoihin. Haastattelurungon teemat ovat hyvä apuväline aineiston koodauksessa. Koodauksen tai indeksoinnin

jälkeen aineistoa voidaan tarkastella joustavasti, esimerkiksi etsiä haluttuja kohtia, poimia kutakin teemaa tai koodia koskevat tekstinkohdat tai ryhmitellä aineistoa uudelleen (Eskola & Suoranta 1998, s. 151–157).

Tässä tutkimuksessa analysoitava aineisto koostui 34 haastattelusta, joista 20 oli kutoma-alan yrittäjien haastatteluja ja 14 sikatalousyrittäjien haastatteluja, sekä 2 teurastamon edustajan puhelinhaastattelusta. Lisäksi taustatietoina käytettiin saatavilla olleita taloudellisia tietoja tutkimusaineiston yrityksistä: kolmen sikatilän osalta rahoitustuen seurantalomakkeen tietoja ja viiden kutoma-alan yrityksen osalta tilinpäätöstietoja³.

Tässä tutkimuksessa haastattelujen jälkeen haastattelunauhat litteroitiin eli purettiin tekstiksi. Litteroinnissa kiinnitettiin huomiota ainoastaan puhuttuun tekstiin (äänensävyjä, taukoja tai epäröintejä ei huomioitu). Tekstiksi puretut haastattelut luettiin ensin useaan kertaan läpi. Seuraavaksi haastattelut luokiteltiin eli jaettiin osateksteiksi eri aihepiirien mukaan. Luokittelun pohjana käytettiin haastattelun teemoja ja kyselylomakkeen osioita, joita edelleen tarkennettiin. Aineistoa koodattiin merkitsemällä eri teemoihin liittyvät kohdat tekstiin. Luokittelun ja koodauksen avulla aineistoa voitiin tarkastella uudella tavalla eri aihepiirien näkökulmasta. Seuraavaksi aineiston analysoinnissa oli yhdistelyvaihe. Osa-alueisiin luokittelusta aineistosta pyrittiin löytämään yhtäläisyyksiä ja eroja keskittymäalueiden ja vertailuryhmien yrittäjien vastauksissa. Haastattelujen analysoinnin avulla muodostettiin kokonaiskuva yrityskeskittymäalueen vetovoimatekijöistä sekä yrityskeskittymässä sijainnin eduista ja haitoista yrittäjien kannalta. Tutkittava ilmiö eriteltiin ensin osiin ja sen jälkeen yhdistettiin osat uudelleen. Tätä vaihetta kutsutaan synteetiksi. Grönforsin (1985, s. 145) mukaan kvalitatiivisen aineiston analysoinnissa yhdistyvät analyysi ja synteesi. Analyyttisen prosessin avulla aineisto hajotetaan osiin ja synteetin avulla nämä osat kootaan uudelleen tieteelliseksi johtopäätöksiksi (Grönfors 1985, s. 145).

Aineistoa analysoitiin neljässä eri osassa: ensin käytiin läpi kutoma-alan keskittymäalueen yrittäjien haastatteluaineistot ja sen jälkeen kutoma-alan vertailuryhmän yrittäjien haastattelut. Samoin meneteltiin sikatalousyrittäjien haastattelujen kohdalla. Tällä tavoin paitsi selkeytettiin analysointia, pyrittiin myös saamaan analyysille luotettavuutta. Tutkimuskirjallisuuden mukaan sen jälkeen kun aineisto on kerätty, sen voi jakaa kahteen osaan ja analysoida ensin vain aineiston toisen puoliskon. Tämän jälkeen tulkinnan sopivuutta voidaan koetella aineiston toisessa puoliskossa. Tällaisella menettelyllä voidaan saavuttaa analyysille luotettavuutta (Mäkelä 1992, s. 52; Eskola & Suoranta 1998, s. 64). Tässä tutkimuksessa aineiston tulkinta perustuu tutkijan omiin tulkintoihin aineistosta. Tulkinnan tueksi tulosten yhteydessä esitetään haastateltavien suoria lainauksia (kursivoitu).

³ Tutkimusaineiston kutoma-alan yritysten tilinpäätöstietojen saatavuus selvitettiin Patentti- ja rekisterihallituksen ylläpitämästä rekisteristä ja saatavilla oli ainoastaan viiden yrityksen tilinpäätöstiedot. Kolmelta sikatilalta oli saatavilla rahoitustuen seurantalomakkeen tiedot. Näitä tietoja käytettiin tutkimuksessa lähinnä taustatietoina.

5.2.3 Tutkimusmenetelmän luotettavuuden arviointi

Sovellettaessa tapaustutkimusta tutkimusmenetelmänä, nousee esiin kysymys tutkimustulosten luotettavuudesta ja yleistettävyydestä. Kvalitatiivisen aineiston kohdalla luotettavuustarkastelun tehtävänä on selvittää ja arvioida, miten hyvin tulokset ja todellisuus vastaavat toisiaan. Luotettavuuden arviointi koskee koko tutkimusprosessia (Eskola & Suoranta 1998, s. 211, 213). Tutkimuksen luotettavuutta voidaan tarkastella validiteetin ja reliabiliteetin avulla. *Validiteetilla* tarkoitetaan tutkimusmenetelmän ja käytettyjen mittareiden kykyä mitata sitä, mitä on tarkoituskin mitata (Uusitalo 1991, s. 84; Grönfors 1985, s. 173). Kvalitatiivisen analyysin *arvioitavuutta* on käytetty validiteetin vastineena. Analyysin arvioitavuus tarkoittaa, että lukijan on mahdollista seurata tutkijan päättelyä. Tutkimuksen validiteetti jaetaan sisäiseen ja ulkoiseen validiteettiin. *Sisäisellä validiteetilla* tarkoitetaan tutkimuksen teoreettisten ja käsitteellisten määrittelyjen sopusointua. Sisäistä validiteettia voidaan tarkistaa teoreettisten johtopäätösten, käsitteiden ja hypoteesien johdonmukaisuuden tarkistamisen avulla. Sisäistä validiteettia voivat huonontaa tutkijan vaikutukset ja väärät johtopäätökset (Grönfors 1985, s. 174; Uusitalo 1991, s. 82; Mäkelä 1992, s. 53; Syrjälä ym. 1994, s. 101; Eskola & Suoranta 1998, s. 214–217).

Ulkoinen validiteetti puolestaan tarkoittaa tehtyjen tulkintojen ja johtopäätösten sekä aineiston välistä suhdetta. Ulkoista validiteettia voidaan arvioida vertailtavuuden ja siirrettävyyden avulla. Ulkoista validiteettia voidaan varmistaa raporttimalla tutkimuksen eri vaiheet, käsitteet, tekniikat ja teoriatausta mahdollisimman tarkasti. Haastatteluaineisto on ulkoisesti validia, kun haastateltava on antanut totuudenmukaisia tietoja tutkittavista asioista (Grönfors 1985, s. 174; Syrjälä ym. 1994, s. 101; Eskola & Suoranta 1998, s. 214).

Hirsjärven ja Hurmeen (1988, s. 128–129) mukaan tutkimuksen luotettavuus voidaan jakaa käsite- ja sisältövaliditeettiin. Tutkimuksen *käsitevaliditeetti* on huono, jos tutkittavasta ilmiöstä ei kyetä tavoittamaan keskeisiä piirteitä. Käsitevaliditeettia voidaan varmistaa perehtymällä huolellisesti aikaisempiin tutkimuksiin ja alueen käsitteistöön sekä tutustumalla haastateltavaan ryhmään. Tutkimuksen *sisältövaliditeetti* on huono, jos epäonnistutaan teema- haastattelun kyseessä ollessa teemaluettelon ja teema-alueita koskevien alustavien kysymysten laadinnassa. Sisältövaliditeettia voidaan varmistaa siten, että kultakin teema-alueelta on tarpeeksi monta kysymystä ja riittävästi lisäkysymyksiä.

Kvalitatiivisen tutkimuksen validius voidaan osoittaa kuvaamalla tutkimusprosessi yksityiskohtaisesti. Kvalitatiivisessa tutkimuksessa raportointi vaikuttaa keskeisesti tutkimuksen luotettavuuteen. Tutkimusraportissa tulee kuvata tutkimuksen eri vaiheet mahdollisimman tarkasti. Raporttiin tulee sisällyttää lainauksia alkuperäisaineistosta. Lopullinen validiteettiarviointi jää kuitenkin jokaisen tutkimuksen lukijalle, joten tästäkin syystä raportoinnin osuus on erityisen tärkeä (Grönfors 1985, s. 178; Syrjälä ym. 1994, s. 99, 101; Eskola & Suoranta 1998, s. 213, 236).

Validiteetin ohella tutkimuksen arviointiin liittyy *reliabiliteetti*. Reliabiliteetilla tarkoitetaan tulosten pysyvyyttä, ei-sattumanvaraisuutta. Analyysin *toistettavuutta* on käytetty reliabiliteetin vastineena, jolloin aineiston luokittelu- ja tulkintasääntöjen tulisi olla yksiselitteisiä ja niitä tulisi käyttää johdonmukaisesti, niin että toinen tutkija päätyisi niitä soveltamalla samoihin tuloksiin (Grönfors 1985, s. 175; Uusitalo 1991, s. 82–84; Mäkelä 1992, s. 53; Eskola & Suoranta 1998, s. 216–217). Reliabiliteetti voidaan myös jakaa sisäiseen ja ulkoiseen reliabiliteettiin. Ulkoiseen reliabiliteettiin vaikuttavat tutkijan asema, informaattoreiden valinta, olosuhteet, käsitteiden määrittely, aineiston keruu ja analyysi. Tutkimuksen sisäinen reliabiliteetti voidaan varmistaa käyttämällä äänitallennuksia, videointia tai valokuvausta (Syrjälä ym. 1994, s. 100).

Kvalitatiivisen analyysin arvioitavuutta ja toistettavuutta voidaan parantaa aineiston luetteloinnilla, pilkkomalla tehdyt tulkinnat riittävän pieniin vaiheisiin sekä ratkaisu- ja tulkintasääntöjen nimenomaistamisella (Mäkelä 1992, s. 57). Tulkintasääntöjen nimenomaistaminen voidaan tehdä siten, että lukijalle annetaan tulkinnan lisäksi mahdollisuus nähdä aineistokatkelma, josta tulkinta on tehty, eli esimerkiksi käyttämällä tutkimusraportissa lainauksia (Eskola & Suoranta 1998, s. 217).

Tutkimuksen yhtenä kriteerinä voidaan pitää yleistettävyyttä. Tapaustutkimusta voidaan tehdä monin eri tavoin, ja tutkimuskohteita on vähän, joten yleistettävyys nousee ongelmaksi. Tapaustutkimuksessa tilastollisen päättelyn soveltamismahdollisuuksien puuttumista voidaan korvata tutkimusaiheen suurella teoreettisella ja/tai käytännöllisellä relevanssilla, analyysin ja tulkinnan syvällisyydellä sekä erilaisten aineistojen, teorioiden ja/tai menetelmien käytöllä samassa tutkimuksessa eli trianguloinnilla. Tapaustutkimuksen yleistettävyys on riippuvainen siitä, miten tutkimuksessa yhdistetään aikaisempaa teoreettista tietämystä, aiemmin julkaistuja ja omia empiirisiä tuloksia sekä liitetään ilmiö reaalimaailmaan (Lukka & Kasanen 1993, s. 348, 364–365, 370–371).

Tapaustutkimus ei tähtää tilastolliseen vaan analyyttiseen yleistettävyyteen, jolloin keskeisiä ovat aineistosta tehtävät tulkinnat, ei aineiston koko (Uusitalo 1991, s. 78; Yin 1994, s. 36–37; Eskola & Suoranta 1998, s. 67–68). Tapaustutkimuksen yleistettävyyden kriteerinä voidaan pitää analyyttistä yleistämistä, jolloin pyritään osoittamaan teoreettisten oletusten paikansapitävyys, ja tällä tavoin on mahdollista laajentaa ja yleistää teorioita ja liittää tuloksia kirjallisuuteen. Toinen tapa on luonnollinen yleistäminen, jolloin lukijalla on mahdollisuus yleistää tutkimustuloksia omaan tilanteeseensa (Syrjälä ym. 1994, s. 102–103). Yleistettävyys voidaan korvata myös käsitteellä siirrettävyys, jolloin yleistäminen voi koskea teoreettisia käsitteitä ja/tai tutkimuksen havaintojen soveltumista toiseen ympäristöön. Tutkimuksen kulun ja aineiston kuvaaminen on tehtävä niin selvästi, että lukija voi arvioida tutkimustulosten soveltamista. Tapaustutkimuksen yleistettävyyden mahdollisuutta parantaa myös se, jos tutkimusaineistoon on mahdollista luoda vertailuasetelma (Syrjälä ym. 1994, s. 103; Eskola & Suoranta 1998, s. 66–69).

6 Tutkimustulokset

6.1 Tutkimusaineiston yleiskuvaus

6.1.1 Haastateltavien taustatiedot

Kutoma-alan yrittäjien iät vaihtelivat keskittymäalueella 30–60 vuoden välillä ja vertailuryhmässä 45–61 vuoden välillä. *Keskittymäalueen* yrittäjistä kenelläkään ei ollut suoraan kutoma-alaan liittyvää koulutusta. Kolme yrittäjää oli käynyt muun alan ammattikoulun ja neljä kauppaopiston. Monet yrittäjistä olivat hankkineet alan ammattitaidon työn kautta. *Vertailuryhmän* yrittäjistä yhdellä oli tekstiilialaan liittyvä ammatillinen koulutus ja yhdellä opistotason koulutus, yhdellä käsityöalan kursseja ja yhdellä muun alan ammattikoulutus. *Sikatalousyrittäjien* iät vaihtelivat keskittymäalueella 39–57 vuoden välillä ja vertailuryhmässä 32–57 vuoden välillä. *Keskittymäalueen* sikatalousyrittäjistä viidellä oli maatalousalan koulutus. *Vertailualueen* sikatalousyrittäjistä kolmella oli maatalousalan koulutus ja kolmella muun kuin maatalousalan ammattikoulutus.

Kutoma-alan keskittymäalueen yrittäjistä kahdeksan oli ollut vieraan palveluksessa ennen yrittäjäksi ryhtymistään, heistä viisi kutoma-alalla. Työskentelyllä saman alan yrityksessä oli ollut vaikutusta yrittäjäksi ryhtymiseen. *Vertailuryhmän* yrittäjistä kolme oli ollut vieraan palveluksessa ennen yrittäjäksi ryhtymistään, heistä yksi kutoma-alaan liittyvässä työssä. *Keskittymäalueen sikatalousyrittäjistä* neljä oli ollut vieraan palveluksessa ennen maatalousyrittäjäksi ryhtymistään ja kaksi oli ollut pelkästään kotitalalla töissä. Työkokemuksella ei ollut ollut vaikutusta tuotantosuunnan valintaan. *Vertailualueen* sikatalousyrittäjistä kuusi oli ollut muualla töissä ennen maatalousyrittäjäksi ryhtymistään ja kaksi oli ollut pelkästään kotitalalla töissä. Kahdella maatalousyrittäjällä työkokemuksella ja maatalousalan koulutuksella oli ollut vaikutusta, toisella sikatalouden valintaan tuotantosuunnaksi ja toisella tuotantomuodon vaihtoon sikatalouden sisällä.

6.1.2 Yritysten ja maatilojen toiminnan luonne

Kutoma-alan keskittymäalueen 15 haastatteluun osallistuneesta yrityksestä 11 oli kutomoja, joista osassa valmistettiin mattojen ohella myös muita kutoma-alan tuotteita. Loput neljä yritystä olivat kutomateollisuutta palvelevia yrityksiä tai toimijoita. *Vertailuryhmän* viidestä yrityksestä neljä oli mattokutomoita, joista kolmessa valmistettiin mattojen ohella myös muita kudonnaistuotteita ja osalla oli lisäksi raaka-ainemyyntiä. Yksi kutomo valmisti lähinnä sisustustekstiilejä. *Kutoma-alan* keskittymäalueen yrityksistä kuusi oli osakeyhtiöitä, neljä oli kommandiittiyhtiöitä, yksi oli avoin yhtiö ja kolme oli toiminimiä. Vertailuryhmässä oli yksi osakeyhtiö, yksi avoin yhtiö ja kolme toiminimeä. *Sikatalouden* keskittymäalueen kuudesta tilasta kahdella tilalla oli lihasikala ja neljällä yhdistelmäsikala. Sikatalouden vertailualueen kahdeksasta tilasta yhdellä tilalla oli lihasikala, kuudella emakkosikala ja yhdellä muu tuotantomuoto. Sekä keskittymä- että vertailuryhmässä osa sikatiloista kuului johonkin emakkorenkaaseen.

6.2 Yritystoiminnan aloittaminen ja toimialan / tuotantosuunnan valinta

6.2.1 Yritystoiminnan aloittaminen ja toimialan valinta kutoma-alan yrityksissä

Kutoma-alan yrittäjät olivat toimineet alan yrittäjinä keskittymäalueella 2–38 vuotta ja vertailuryhmässä 9–23 vuotta. *Keskittymäalueen* yrittäjistä kymmenen oli toisen tai useamman polven yrittäjiä. Näistä kahdeksan vanhemmilla tai isovanhemmilla oli ollut kutoma-alan yritystoimintaa ja kahden yrittäjän vanhemmilla jonkin muun alan yritystoimintaa. Keskittymäalueen yrittäjistä neljä oli jatkanut perheyrittystä, kaksi oli perustanut oman yrityksen samalle toimialalle kuin vanhempien yritys, neljä oli ollut kutoma-alalla vieraan palveluksessa ennen yrittäjäksi ryhtymistä ja yksi yrittäjä oli perustanut oman yrityksen samalle toimialalle kuin vanhempien yritys oltuaan sitä ennen myös vieraan palveluksessa kutoma-alalla. Yksi yrittäjä oli ostanut yrityksensä vieraalta. Tutkimusjoukossa oli mukana lisäksi kaksi kutoma-alalla toimivaa yksikköä, joilla ei ollut varsinaista yrittäjää.

Useimmilla *keskittymäalueen* yrittäjistä oli ollut yrittäjäksi ryhtymisen ja toimialan valinnan taustalla joko perheen yritystoiminta ja tietotaito kutoma-alalle, tai työskentely kutoma-alalla vieraan palveluksessa ja sitä kautta hankittu ammattitaito alalle, kuten esimerkivastauksista käy ilmi. Kukaan yrittäjistä ei ollut tullut alalle suoraan toimialan ulkopuolelta, ja tätä pidettiin mahdottomana ajatuksena ylipäätään. Osa oli perustanut oman yrityksen, koska työt olivat loppumassa työpaikalla tai työpaikkoja ei ollut tarjolla. Muita esille tulleita seikkoja olivat esimerkiksi perhesyyt: lapsia ei tarvinnut viedä päivähoidon ja saatiin yrityksen perustamisen myötä työpaikka omaan pihapiiriin. Lisäksi tuli esiin oma kiinnostus tuotekehittelyyn ja yrittäjän työn vapaus ja sopivuus itselle. Yhtenä tekijänä tuli esiin se, että aloittamisajankohtana oli ollut saatavilla ammattitaitoista työvoimaa. Myös alueen perinteet kutoma-alalla mainittiin. Eräällä kutoma-alaa palvelevalla yrittäjällä oli valmistamalleen tarvikkeelle jo markkinat valmiina, joten aloittamisen riski oli pieni.

Keskittymäalueen yrittäjä: ”Olin toisella töissä ensinnäki, — mattokutomossa. Ja se kiinnostu — se on tuollainen haasteellinen työ ja sopii ehkä meikäläisen luonteeseen, ja se on vapaa työ. Ne oli ne peruslähtökohat, tietysti motiivina on aina kun jonkun yrityksen laittaa, niin on markka. Mutta — kaikki ne yhteiset tekijät oli ne, — ja sitten toisaalta, — että molemmille tuloo työpaikka siihen omaan pihapiiriin, niin se oli — kans yks tärkeä tekijä. Ja sitten toinen juttu oli, että lapsia ei tarvinnut viedä, toista ainakaan, päivähoidon.” (YK2)

Keskittymäalueen yrittäjä: ”Isä oli ollut kutoma-alalla, ja oli tietotaito sieltä, ja itte olin koulusta valmistunut, ja armeijasta, että olin niinku vapaa työmarkkinoille. Ja sitten lama-aikana työpaikat, varsinkin täällä maaseutupitäjissä, on kiven alla. Sitten tuli mieleen tämä yrityksen perustaminen, ja kun (isää) vielä kiinnostu opettaa ja lähteä mukaan, ja minä olin tietysti, ja oon vieläkin, innokas, — tätä hommaa vetämään, niin siitähän se lähti sitten liikkeelle. — Se oli lähinnä järkisyy, että kun oli ilmaista tietotaitoa saatavilla niin paljon — ...matoista

pääsi sillälailalla hyvin alkuun, että oli vanhemmilta, joilta kumminkin sai sen alkutiedon, että oli turvallinen kehittää sitä hommaa.” (YK11)

Keskittymäalueen yrittäjä: ”No tietysti — se, että se on ollut vanhemmilla, niin se on tietysti yksi, ja se, että silloin, kun mä oon... tullut tähän töihin mukaan, niin meillä oli just aloitettu tää (uuden materiaalin) kutomista sitten alihankintatoimintana — se oli niinku samoihin aikoihin — muuttui vähän tuo tuotepuoli, se ehkä sitten, sen kehittäminen oli niinku se, — joka vei siihen mukaan sitten siihen toimintaan enemmän.” (YK13)

Kutoma-alan yrityksen perustamiseen juuri kyseiselle paikkakunnalle vaikutti kaksi muista erottuvaa tekijää. Ensinnäkin, suurin osa keskittymäalueen yrityksistä oli perustettu yrittäjän kotipaikkakunnalle. Toiseksi, kutoma-alan alueellinen keskittyminen oli vaikuttanut lähes kaikkien tutkimusaineiston yritysten perustamiseen, sillä alueella on kutoma-alan tietotaitoa ja monipuoliset kutoma-alan yritysten tarvitsemat palvelut: värjäys, loimaus, mallikorttien valmistus, kuteiden maahantuontia ja tarvikkeiden myyntiä sekä tuotteiden myyntikanavia. Toisaalta taas kutoma-alaa palvelevilla yrityksillä asiakaskunta oli lähellä.

Keskittymäalueen yrittäjä: ”Kyllä se, sanotaan, että missä asuu, sinnehan se tuloo perustettua. ... täällä on materiaalit lähellä, täällä on tietotaitoa jonkunverran. Ja kyllä se asuinpaikkakunta, kotiinsahan sitä... lähelle kotia sitä (yrityksen) mielellään perustaa, ettei tule pitkät työmatkat.” (YK11)

Keskittymäalueen yrittäjä: ”...Ensinnäkin koneet on hankittu varmaan tältä alueelta. Sitten toiseksi raaka-aineen välitystoiminta silloiselle materiaalille oli tässä lähistöllä — Ja tietenkin sitten se, että jos ajatellaan nyt näitä Härmänmaan ja Järvisseudun seutukuntia, niin kyllä tässä on sitten ollut — perinteisesti sitä kudontateollisuutta, niin on niinkun jollain lailla ollut sitä ammattitaitoa kutoa niitä, ja toisaalta sitten taas ollut niitä myyjiä tässä, jotka on sitten myynyt niitä, että on ollut sitten se myyntikanavakin täällä.” (YK13)

Vertailuryhmän yrittäjistä kaksi oli toisen polven yrittäjiä ja kolmen yrittäjän vanhemmilla ei ollut ollut mitään yritystoimintaa. Vertailuryhmän yrittäjistä kukaan ei ollut jatkanut perheyrittystä eikä kenenkään vanhemmilla ollut ollut saman alan yritystoimintaa, eli tältä osin vertailuryhmän yrittäjät erosivat keskittymäalueen yrittäjistä. Neljä yrittäjää oli perustanut yrityksensä itse ja yksi oli ostanut yrityksensä vieraalta. Vertailuryhmän yrittäjillä oli kutoma-alan yrittäjäksi ryhtymisen taustalla erilaisia seikkoja kuin keskittymäalueen yrittäjillä. Taustalla oli joko käsityöharrastus ja kiinnostus kutomiseen, tai tekstiilialan koulutus. Vertailuryhmän yritykset oli perustettu yrittäjien koti- tai syntymäkuntaan. Myös vertailuryhmässä mainittiin alueen perinteet, mutta toisin kuin keskittymäalueella, alueen käsityöperinne yleisesti, joka ei suoraan liittynyt kutomiseen.

Vertailuryhmän yrittäjä: ”No varmaan ihan tuo käsityöala, että se on kiinnostanut koko ajan.” (YV3)

Vertailuryhmän yrittäjä: ”...tähän yritykseen mä lähdin opiskelutoverin, kun hänellä on yritys... niin hänellä oli silloin myyntikanavat ja mulla taito, niin sillä tavalla yhdistettiin. — Siis se, että mä olen valmistunut (tekstiilialan koulutus) just nimenomaan...” (YV5)

6.2.2 Maatilayritystoiminnan aloittaminen ja tuotantosuunnan valinta sikataloutta harjoittavissa maatilayrityksissä

Sikatalousyrittäjät olivat toimineet maatilayrittäjinä keskittymäalueella 13–37 vuotta ja vertailualueella 5–31 vuotta. *Sikatalouden keskittymäalueen* maatilayrittäjistä viisi oli jatkanut kotitilansa ja yksi oli ostanut maatilansa ulkopuoliselta. Kaikkien kuuden maatilayrittäjän kotitilalla oli harjoitettu sikataloutta ja sen lisäksi aikaisemmin myös maidontuotantoa. Neljällä tilalla vanhemmat tai isovanhemmat olivat vaihtaneet tuotantosuunnan sikatalouteen ja kahdella tilalla nykyinen maatilayrittäjä oli siirtynyt sikatalouteen. Yhden maatilayrittäjän kotitilalla maidontuotanto oli ollut päätuotantosuunta sikatalouden ollessa pienimuotoista, ja nykyinen maatilayrittäjä oli vaihtanut tuotantosuunnan sikatalouteen. Ulkopuoliselta ostetulla tilalla oli ennen tilakauppaa harjoitettu maidontuotantoa ja nykyinen yrittäjä oli siirtynyt sikatalouteen.

Sikatalouden keskittymäalueella sikatalouteen siirtymisen taustalla oli lähinnä ajatus sikatalouden hyvästä kannattavuudesta. Sikatalouden aloittaminen tuntui yrittäjistä luontevalta, koska vanhemmilla oli ollut lypsylehmien ohessa sikoja. Sikataloudessa oli myös mahdollisuus rationalisoida tuotantoa. Sikatalouteen siirtymisen taustalla oli myös tilakohtaiset olosuhteet, kuten rakennuskanta, sekä kiinnostus sikataloutta kohtaan ja oma ammattitaito. Lisäksi tuli esiin, että lähialueen sikatilojen esimerkki voi vaikuttaa tuotantosuunnan valintaan, erityisesti jos sikataloudessa on menestytty hyvin. Tilan olosuhteilla ja sisäisillä tekijöillä nähtiin kuitenkin olevan suurempi merkitys tuotantosuunnan valintaan kuin alueen sikatalouden keskittymällä. Joillakin tiloilla oli siirrytty sikatalouteen edellisen sukupolven aikana. Ennen sikatalouteen siirtymistä tiloilla oli harjoitettu pääasiassa nautakarjataloutta. Niillä tiloilla, joilla jo edellinen sukupolvi oli päättänyt sikatalouteen, arveltiin tuotantosuunnan vaihtamiseen vaikuttaneen tilan olosuhteet sekä sikatalouden vähäisempi työmäärä maidontuotantoon verrattuna.

Keskittymäalueen sikatalousyrittäjä: ”...no, se tuntu helpommalta, — se tuntu luontevammalta. Et tässä tilalla oli valmis navetta, mut et ei hetkeäkä mietitty, et vaikka siihen aikaan, no, siihen aikaan ei ollu enää meillä kotonakaan lehmii, et he oli vaihtaneet sikoihin, niin se tuntu sillai, kun ympäristöö katteli et niillä (sikatiloilla) menee hyvin. Sikatalous sillon laajeni tosi paljon tällä alueella. Yks isäntä sano joskus, sillä oli sen kylän suurin sikala sillä kertaa, — nii hän sano tällä lailla, että kateudest rakentajia rupes tulemaan... ensin teki hän, ja siihen ei uskonu pankkiirit ei uskonu ketkään — Ja hänellä lähti hyvin, niin sit niitä sikaloita nousi sit joka huusholliin siin.” (MK1)

Keskittymäalueen sikatalousyrittäjä: ”Heillä (vanhemmilla) oli ... maidontuotantoa, mutta vuonna ... on laitettu karja pois ja sen jälkeen on sikataloutta ollut, taikka oli siinä rinnalla oli sikataloutta jo muutenkin, siinä nautakarjan yhteydessä. — lypsäjät ilmeisesti rupes tulemaan vanhaksi, eli siinä varmaan oli se, ja sitten navetta oli vanha, että se olis tarvinnut sitten uusia, ja sitten taas tuli sukupolvenvaihdos siihen, niinku samoihin, taikka oli niinku tiedossa, ja jatkajat taas, niinku meidänkin emäntä oli... töissä, että ei ollut niinku lypsäjää, niin sitten,... laitettiin karja pois.” (MK2)

Sikatalouden vertailualueella kaikki maatilayrittäjät olivat jatkaneet kotitilaansa. Kuudella tilalla oli harjoitettu sikataloutta jo ennen nykyisten maatilayrittäjien ryhtymistä viljelijäksi. Näillä tiloilla oli ollut sikatalouden lisäksi myös maidontuotantoa, mutta nykyisten maatilayrittäjien vanhemmat olivat jo päätyneet sikatalouteen. Kahdella tilalla nykyinen maatilayrittäjä oli vaihtanut tuotantosuuntaa, toinen naudanolihantuotannosta ja toinen maidontuotannosta sikatalouteen. Yhdellä tilalla oli vaihdettu tuotantomuotoa sikatalouden sisällä. Vertailualueella sikatalouteen siirtymiseen vaikuttaneita tekijöitä olivat sikatalouden hyvä kannattavuus ja tilakohtaiset olosuhteet, kuten tilusrakenne, peltopinta-ala ja lohkokoko. Lisäksi tuli esiin muiden sikatilojen esimerkki ja oma kiinnostus sikatalouteen. Myös maatalousalan koulutuksella ja työskentelyllä sikatalouden parissa oli ollut vaikutusta, yhdellä maatilayrittäjällä sikatalouden valintaan tuotantosuunnaksi ja yhdellä tuotantomuodon vaihtoon sikatalouden sisällä. Niillä tiloilla, joilla jo edellinen sukupolvi oli päätenyt sikatalouteen, tuotantosuunnan vaihtoon arveltiin vaikuttaneen tilan olosuhteet sekä sikatalouden vähäisempi työmenekki verrattuna maidontuotantoon.

Vertailualueen sikatalousyrittäjä: ”Silloin oli ainakin tärkein, että silloin oli lypsykarjan kannattavuus paljon huonompi kuin emakoilla. Ja... toinen, mulla oli maat hajallaan — ja piti olla siellä tien päällä ja oli ne rehut ja muut — niin sikapuolella se ei haittaa, kun on viljalla — Tilan lohkojen kannalta oli emakkopuoli — Se oli silloin kannattavuus ja tämä tilan tyyli, kun ne oli hajallaan ne maat. Ne oli niinku tärkeimpiä. Ja kiinnosti... ja oli muutama tuttu sikala...” (MV8)

Vertailualueen sikatalousyrittäjä: ”Isä on sanonut ainakin sen, että se oli jollakin lailla kylästynyt siihen jatkuvaan lypsämiseen, ja se hoidon suuruus, mikä niissä lehmissä oli, ja jostakin sai semmoista visiota, joltakin joka kehotti ja kannusti laittahan sikoja, täälläpäin tosin niitä oli hyvin vähän silloin. Se oli sillälailta isältä rohkea päätös.” (MV1)

6.3 Talouden kehittyminen yrityksissä

6.3.1 Talouden kehittyminen kutoma-alan yrityksissä

Kutoma-alan yritysten liikevaihdon ja työllistävyyden kehittyminen

Kutoma-alan yritysten liikevaihdot jakautuivat keskittymäalueella ja vertailuryhmässä taulukon 3 mukaisesti. Keskittymäryhmän yrityksistä seitsemän oli liikevaihdoltaan alle miljoonan markan suuruusluokassa ja kahdeksan yritystä oli liikevaihdoltaan tätä suurempia. Vertailuryhmän yritykset olivat liikevaihdolla mitattuna pienempiä kuin keskittymäryhmässä, sillä kaikki olivat liikevaihdoltaan alle miljoonan markan suuruusluokassa.

Taulukko 3. Kutoma-alan yritysten liikevaihdot suuruusluokittain.

Liikevaihdon suuruusluokat, mk	Keskittymäryhmä yrityksiä kpl	Vertailuryhmä yrityksiä kpl
0 - 1 000 000	7	5
Yli 1 000 000	8	0

Keskittymäalueen yritysten liikevaihdon kehityssuunta oli ollut vuosina 1997–2000 pääosin kasvava, sillä yksitoista yrittäjää ilmoitti liikevaihtonsa lisääntyneen huomattavasti tai jonkin verran. Yrittäjistä kolme ilmoitti liikevaihtonsa pysyneen samalla tasolla ja yksi laske-
neen. *Vertailuryhmässä* yhden yrityksen liikevaihto oli kasvanut, yhden pysynyt samalla tasolla ja kolmen jonkin verran laskenut. Haastattelua seuraavien kolmen vuoden aikana eli vuosina 2002–2004 *keskittymäalueen* yrittäjistä yksitoista arvioi liikevaihtonsa kasvavan ja neljä pysyvän samalla tasolla. *Vertailuryhmässä* yksi yrittäjä arvioi liikevaihtonsa kasvavan tulevaisuudessa ja muut arvioivat sen pysyvän samalla tasolla.

Keskittymäalueen yrityksistä kolmetoista oli perheyrityksiä ja kaksi oli muulta kuin perheyrittäjäpohjalta toimivia. Pienehköjä, vain 1–5 henkilöä (perheenjäsenet ja ulkopuoliset työntekijät) työllistäviä yrityksiä oli yhdeksän (Taulukko 4). Yli viisi henkilöä työllistäviä (perheenjäsenet ja ulkopuoliset työntekijät) yrityksiä oli kuusi. *Vertailuryhmän* kaikki viisi yritystä olivat pienehköjä yrityksiä, ne työllistivät 1–5 henkilöä (perheenjäsenet ja ulkopuoliset työntekijät).

Taulukko 4. Kutoma-alan yritysten henkilöstömäärät.

Henkilöstömäärä	Keskittymäryhmä yrityksiä kpl	Vertailuryhmä yrityksiä kpl
1-5 henkilöä (yrittäjäperhe + ulkopuoliset työntekijät)	9	5
Yli 5 henkilöä (yrittäjäperhe + ulkopuoliset työntekijät)	6	0

Keskittymäalueella yritysten työllistävyys oli lisääntynyt vuosien 1997–2000 aikana kuudessa, pysynyt samalla tasolla seitsemässä ja vähentynyt yhdessä yrityksessä. *Vertailuryhmässä* työllistävyys oli lisääntynyt yhdessä, pysynyt samana kolmessa ja vähentynyt yhdessä yrityksessä. Haastattelua seuraavien kolmen vuoden aikana eli vuosina 2002–2004 keskittymäalueella kolme yrittäjää arvioi työllistävyuden lisääntyvän ja yksitoista yrittäjää arvioi työllistävyuden pysyvän nykyisellä tasolla. Vertailuryhmässä kolme yrittäjää arvioi työllistävyuden pysyvän nykyisellä tasolla ja yksi yrittäjä vähenevän tai pysyvän nykyisellä tasolla. Näin keskittymäryhmässä arviot työllistävyuden kehityksestä olivat hieman positiivisempia kuin vertailuryhmässä.

Kutoma-alan yritykset valittiin tutkimukseen harkinnanvaraisesti. Näytteen keskittymäryhmä muodostui eri kokoluokkiin kuuluvista yrityksistä, kuten oli tarkoituskin, sen sijaan vertailuryhmään valikoitui pienempiä yrityksiä kuin keskittymäryhmään sekä liikevaihdolla että työllistävyydellä mitattuna. Tällä saattaa olla merkitystä myös tutkimuksen tuloksiin ja tämä seikka tulee huomioida tuloksia tarkasteltaessa.

Tuotantoresurssien kehittyminen ja jatkamisaikomukset kutoma-alan yrityksissä

Kaikki *keskittymäalueen yrittäjät* aikoivat jatkaa kutoma-alan yritystoimintaa tulevaisuudessa, kolme nykyistä laajempaan ja muut nykyisessä laajuudessa. Lähes kaikki keskittymäalueen yrittäjät olivat investoineet rakennuksiin ja/tai koneisiin ja kalustoon vuosina 1997–2000, osa pienehköillä ja toiset varsin suurilla summilla. Yrittäjistä noin puolet oli panostanut johonkin kehittämistoimenpiteeseen, kuten tuotekehitykseen, markkinointiin ja koulutukseen. Kehittämistoimenpiteet eivät pääsääntöisesti olleet rahallisesti suuria, sen sijaan ne vaativat työtä, aikaa ja tuotekehittelyn osalta myös raaka-aineita. Yrittäjistä kolme neljäsosaa oli laajentanut markkina-alueita, tuotevalikoimaa ja/tai tuotantomäärää. Tulevaisuudessa vuosina 2002–2004 noin kaksi kolmasosaa yrittäjistä aikoi investoida rakennuksiin ja/tai koneisiin tai aikoi panostaa kehittämistoimenpiteisiin. Noin yhdellä kolmasosalla yrittäjistä ei ollut investointi- tai kehittämissuunnitelmia, johtuen mm. viime vuosien investoinneista ja tuotekehityshankkeista. Yrittäjistä noin kolme neljäsosaa aikoi laajentaa markkina-alueita, tuotevalikoimaa tai tuotantomäärää. Toiminnalle oli tiedossa jatkaja kahdessa yrityksessä, kahdessa jatkajaa ei ollut tiedossa ja kuudessa yrityksessä asia ei ollut ajankohtainen, koska lapset olivat vielä pieniä.

Tuotantoa oli tehostettu hankkimalla aiempaa automaattisempaa konekantaa ja panostamalla tuotekehitykseen. Tuotannon tehostaminen olisi useissa yrityksissä mahdollista myös nykyisellä konekannalla, koska sillä olisi mahdollista tuottaa nykyistä suurempia määriä tuotteita. Tuotannon tehostamista rajoittaa työmäärä, sillä yrittäjät itse eivät jaksa tai pysty tekemään nykyistä enempää töitä. Tästä huolimatta monet yrittäjät eivät halunneet palkata lisätyövoimaa.

Myös kaikki *vertailuryhmän yrittäjät* aikoivat jatkaa yritystoimintaansa tulevaisuudessa, neljä nykyisessä laajuudessa ja yksi nykyistä suppeampana. Yrittäjät olivat investoineet rakennuksiin, koneisiin ja kalustoon pienehköillä summilla tai eivät olleet investoineet lainkaan vuosina 1997–2000. Samantyyppinen kehitys näytti jatkuvan myös vuosina 2002–2004, sillä yrittäjät suunnittelivat ainoastaan pienehköjä hankintoja ja kehittämistoimenpiteitä. Toiminnalle ei ollut tiedossa jatkajaa yhdessäkään yrityksessä. Vertailuryhmän yrittäjien investointi- ja laajentamistoimet olivat vähäisempiä kuin keskittymäryhmässä. Tähän saattaa vaikuttaa se, että vertailuryhmän yritysten liikevaihdot ovat pienempiä ja yrittäjät hieman vanhempia kuin keskittymäryhmän yrityksissä.

6.3.2 Talouden kehittyminen sikataloutta harjoittavissa maatilayrityksissä

Sikataloutta harjoittavien maatilayritysten tuotannollisten resurssien ja tuotantomäärän kehittyminen sekä jatkamisaikomukset

Sikatalouden keskittymäalueella kaikkien tutkimusaineiston sikatilojen peltopinta-ala oli yli 40 hehtaaria. Eläinmäärältään nämä sikatilat olivat vaihtelevan kokoisia. Vuosien 1997–2000 aikana peltopinta-alaa oli kasvattanut kolme sikatalousyrittäjää ja eläinmäärää oli lisännyt kaksi sikatalousyrittäjää. Kaikki keskittymäryhmän maatilayrittäjät olivat investoineet tuotantorakennuksiin ja/tai koneisiin ja kalustoon vuosien 1997–2000 aikana, osa merkittävillä ja osa pienehköillä summilla. Kaikki maatilayrittäjät olivat panostaneet kehittämistoimenpiteisiin eli pääasiassa koulutukseen ja neuvontaan. Tuotantoa oli tehostettu lähes kaikilla tiloilla pääasiassa emakoiden porsastuotoksen ja toisaalta lihasikojen kasvunopeuden parantamisen kautta. Tulevaisuudessa kolme sikatalousyrittäjää aikoi jatkaa sikatalouden harjoittamista nykyisessä laajuudessa, yksi aikoi jatkaa nykyistä laajempaan, yksi nykyistä suppeampana ja yksi aikoi mahdollisesti vaihtaa tuotantomuotoa sikatalouden sisällä. Vuosien 2002–2004 aikana kolme maatilayrittäjää aikoi hankkia lisäpeltoa. Eläinmääräänsä aikoi lisätä kaksi sikatalousyrittäjää. Pääosa maatilayrittäjistä aikoi investoida tuotantorakennuksiin ja/tai koneisiin, toiset varsin suurilla ja toiset pienehköillä summilla. Myös tuotannon tehostamiseen aiottiin edelleen panostaa. Maatalouden harjoittamiselle oli tiedossa jatkaja kolmella tilalla. Joillakin tiloilla asia ei ollut vielä ajankohtainen.

Sikatalouden vertailualueella tutkimusaineiston sikatilojen keskimääräinen peltopinta-ala oli jonkin verran pienempi kuin keskittymäryhmässä. Eläinmäärältään tilat olivat vaihtelevan kokoisia. Vuosien 1997–2000 aikana kolme sikatalousyrittäjää oli kasvattanut tilansa peltopinta-alaa ja eläinmäärä oli lisääntynyt kuudella sikatilalla. Kaikki vertailualueen sikatalousyrittäjät olivat investoineet rakennuksiin ja/tai koneisiin, summat vaihtelivat melko suurista pienehköihin ja olivat keskimäärin jonkin verran pienempiä kuin keskittymäryhmässä. Kaikki maatilayrittäjät olivat myös panostaneet kehittämistoimenpiteisiin eli koulutukseen tai neuvonnan käyttöön. Kaikilla tiloilla oli panostettu myös tuotannon tehostamiseen, lähinnä porsastuotoksen parantamisen kautta. Tulevaisuudessa seitsemän yrittäjää aikoi jatkaa sikatalouden harjoittamista nykyisessä laajuudessa ja yksi nykyistä laajempaan.

Vuosien 2002–2004 aikana kuusi yrittäjää aikoi hankkia lisäpeltoa ja kaksi aikoi lisätä eläinmäärää. Pääosa maatilayrittäjistä aikoi investoida rakennuksiin ja/tai koneisiin, mutta summat olivat keskimäärin jonkin verran pienempiä kuin keskittymäryhmässä. Tuotannon tehostamiseen aiottiin panostaa jatkossakin. Maatalouden harjoittamiselle oli tiedossa jatkaja kahdella tilalla. Kuudella tilalla jatkajakysymys ei ollut vielä ajankohtainen.

Keskittymäryhmässä kolmella sikatilalla tuotantomäärä oli lisääntynyt vuosien 1997–2000 aikana ja kolmella pysynyt samalla tasolla. Haastattelua seuraavien kolmen vuoden aikana eli vuosina 2002–2004 yksi maatilayrittäjä arvioi tuotantomäärän lisääntyvän, neljä pysyvän nykyisellä tasolla ja yksi vähenevän. *Vertailuryhmässä* neljällä sikatilalla tuotantomäärä oli lisääntynyt vuosien 1997–2000 aikana ja neljällä pysynyt samalla tasolla. Tulevaisuudessa tuotantomäärän arvioitiin lisääntyvän kolmella tilalla ja pysyvän nykyisellä tasolla viidellä tilalla. *Sekä keskittymäalueella että vertailuryhmässä* sikatilat olivat *työllistävyydeltään* vaihtelevan kokoisia työllistäen yhdestä useaan perheenjäsentä.

6.3.3 Yrittäjien näkemys yrityksensä taloudellisesta tilanteesta, työn tuottavuudesta ja kannattavuudesta

Yrittäjiltä tiedusteltiin heidän näkemystään yrityksensä taloudellisesta tilanteesta, työn tuottavuudesta ja yritystoimintansa kannattavuudesta kuusiportaisella asteikolla (erinomainen, hyvä, kohtalainen, tyydyttävä, välttävä, huono). *Kutoma-alan keskittymäalueella* pääosa yrittäjistä piti yrityksensä **taloudellista tilannetta** hyvänä tai kohtalaisena. Sen sijaan kutoma-alan *vertailuryhmässä* yrittäjät arvioivat yrityksensä taloudellisen tilanteen pääasiassa tyydyttäväksi (Liite 6). *Sikatalouden keskittymäalueella* maatilayrittäjien näkemykset maatilayrityksensä taloudellisesta tilanteesta jakaantuivat erinomaisesta välttävään. *Vertailualueen* sikatalousyrittäjistä pääosa piti maatilayrityksensä taloudellista tilannetta hyvänä.

Yrittäjiä pyydettiin arvioimaan **työn tuottavuutta** yrityksessään. *Kutoma-alan keskittymäalueella* yrittäjät pitivät työn tuottavuutta pääosin hyvänä. *Vertailuryhmässä* puolestaan yrittäjät arvioivat työn tuottavuuden pääasiassa kohtalaiseksi. *Sikatalouden keskittymäalueella* maatilayrittäjien arviot työn tuottavuudesta vaihtelivat erinomaisesta välttävään. *Vertailualueella* sikatalousyrittäjät pitivät työn tuottavuutta maatilallaan pääasiassa hyvänä.

Kutoma-alan yrittäjiltä tiedusteltiin heidän näkemystään yrityksensä **kannattavuudesta** pääoman tuotto-%:n ja työtuntiansion kannalta tarkasteltuna. Lähes kaikki yrittäjät arvioivat yrityksensä kannattavuutta pääoman tuotto-%:n kannalta, sen sijaan työtuntiansion kannalta arvioiminen koettiin vaikeaksi. *Kutoma-alan keskittymäalueen* yrittäjistä pääosa arvioi yrityksensä kannattavuuden hyväksi tai kohtalaiseksi. *Vertailuryhmässä* sen sijaan arviot olivat pessimistisempiä, sillä yrittäjät arvioivat yrityksensä kannattavuuden tyydyttäväksi tai välttäväksi. *Sikatalousyrittäjiä* pyydettiin arvioimaan maatilayrityksensä kannattavuutta pääoman tuotto-%:n ja kannattavuuskertoimen avulla. *Keskittymäalueen* sikatalousyrittäjien näkemykset maatilayrityksensä kannattavuudesta vaihtelivat erinomaisesta välttävään. *Vertailualueen* sikatalousyrittäjät arvioivat kannattavuuden pääasiassa hyväksi.

6.4 Kilpailutilanne ja yhteistyö

6.4.1 Kilpailutilanne ja yhteistyö kutoma-alan yrityksissä

Kilpailutilanne kutoma-alan yrityksissä

Kutoma-alan keskittymäalueen yrittäjät pitivät tuontia pahimpana kilpailua aiheuttavana tekijänä. Samalla alueella toimivat kutoma-alan yrittäjät olivat myös kilpailijoita keskenään, mutta heidän nähtiin kuitenkin toimivan samoista lähtökohdista, kun taas kilpaileva tuonti tulee usein Suomea halvemman kustannustason maista. Vaikka keskittymäalueen yrittäjien kesken oli kilpailua, sitä ei pidetty pelkästään huonona asiana, sillä keskinäinen kilpailu myös kannusti tuotekehittelyyn. Joillakin yrityksillä puolestaan ei toistaiseksi ollut kilpailijoita, johtuen lähinnä tuotteen erikoispiirteistä. *Vertailuryhmän* yrittäjien näkemykset kilpailusta vaihtelivat. Eniten kilpailua osalla heistä aiheutti tuonti, osalla kotimainen tuotanto ja pienehkössä mittakaavassa toimivilla yrittäjillä erilaisten yhdistysten kutomatoiminta.

Keskittymäalueen yrittäjä: ”Se on niin, että aina kun matto ostetaan liikkeestä, jos se on ulkolainen matto, niin se on kotimaisista neliöistä pois. Ja silloin kun se kohistuu suoranaisesti siihen suomalaiseen tuotantoon, niin se on tietysti kaikkien yhteinen kilpailija ja minä koen sen henkilökohtaisesti, että se on mun suurin kilpailija. Ei se, että jos meitä on paljon, vaikka samalla alueella, niin se vaan tarkoittaa sitä, että tuotteet kehittyvät, ja niiden on kehitettävä, että sä pysyt siinä päivän kilpailussa mukana.” (YK2)

Keskittymäalueen yrittäjä: ”Kyllä ulkomaat se on pahin — Sieltä tuloo se halpatuonti, että — näillä (lähialueella) on hinnat silti samat, mutta — ulkomailta kun tuloo halpatuontimattoa, niin se on melkein pahin — Ja nuo isot liikkeet, ne tuottaa ite... se on melkein pahin. Kova kilpailu on täälläkin, mutta nää joutuu kumminkin pitää suurinpiirtein samoja hintoja, että kyllä ulkomaat...” (YK3)

Vertailuryhmän yrittäjä: ”Kyl se on ... ympäri Suomen.” (YV3)

Kutoma-alan keskittymäalueen yrityksillä oli monenlaisia jakelukanavia. Tyypillinen jakelukanava oli tilausten perusteella jollekin yritykselle, kuten huonekalu- tai mattoliikkeille, tekeminen. Yrittäjät toimittivat tuotteitaan markkinoille myös tukkuliikkeiden kautta. Osa yrityksistä toimi alihankkijana, jolloin tuotteiden markkinoinnin ja jakelun hoiti päämies eli alihankintaa käyttävä yritys. Muita jakelukanavia olivat kiertävät kauppiaat, jotka myyvät tuotteet joko liikkeisiin tai torimyyntinä, ulkopuolisen agentin käyttö sekä pienessä määrin suoraan yksityisille kuluttajille myyminen. Kutomojen tärkeimmät asiakkaat sijaitsivat pääosin eri puolilla Suomea, päämarkkina-alueen vaihdellussa yrityskohtaisesti, ja jossain määrin myös ulkomailla. Kutoma-alaa palvelevien yritysten tärkeimmät asiakkaat puolestaan sijaitsivat lähikunnissa ja maakunnassa. Noin kaksi kolmasosaa tutkimuksessa mukana olleista yrittäjistä harjoitti vientiä, toiset säännöllisesti ja osa satunnaisesti. Viennin osuus koko tuotannosta vaihteli yrityksissä muutamista prosenteista noin 50 prosentin osuuteen. Yrittäjillä

oli erilaisia näkemyksiä *kilpailusta jakelukanavissa*. Toisten mielestä kilpailu samassa jakelukanavassa oli kovaa, toisten näkemyksen mukaan kilpailua ei juurikaan ollut ja osa oli sitä mieltä, että tuotteet kohtaavat markkinoilla ja kilpailevat keskenään, jolloin kuluttaja viime kädessä ratkaisee, kenen tuotteet menestyvät.

Vertailuryhmän yritysten *jakelukanavat* poikkesivat keskittymäalueen yritysten jakelukanavista. Kaikki vertailuryhmän yrittäjät myivät tuotteitaan suoraan kuluttajille yritystensä toimitiloista, osa jopa suurimman osan tuotannostaan. Osan tuotteista yrittäjät valmistivat ja toimittivat kuluttaja-asiakkaiden tilausten mukaan eri puolille Suomea. Kahden yrittäjän tuotteita oli myynnissä yrittäjien perustamien osuuskuntien myymälöissä. Muita jakelukanavia olivat tilausten perusteella yrityksille tai sisustussuunnittelijoille valmistaminen sekä tukkuliikkeen kautta toimittaminen. Vertailuryhmän yritysten tärkeimmät *asiakkaat* sijaitsivat pääasiassa koko Suomessa, päämarkkina-alueen vaihdellessa lähikunnista eri puolille Suomea. Kolmella yrityksellä viidestä oli vientiä. Viennin osuus yritysten tuotannosta vaihteli muutamasta prosentista noin 50 prosenttiin. Yritysten lähialueilla oli yleensä vähän muita saman alan yrityksiä ja yrittäjät myivät osan tuotannostaan suoraan toimitiloistaan, joten kilpailu samassa jakelukanavassa oli vähäistä.

Yritysten välinen yhteistyö kutoma-alan yrityksissä

Kutoma-alan keskittymäalueen yrittäjien haastatteluista tuli esiin erilaisia näkemyksiä yhteistyöhön. Jotkut yrittäjät haluavat toimia yksin, eivätkä halunneet mukaan yhteistyöhön. Tämä tosin on ymmärrettävää, kun samantyyppistä tuotetta valmistavia yrityksiä on paljon samalla alueella, on riskinä, että tuote- ja valmistustekniset ideat leviävät helposti. Toisen näkemyksen mukaan yhteistyöstä on hyötyä, ja yrittäjät tekevät aktiivisesti yhteistyötä toisten yrittäjien kanssa. Joidenkin yrittäjien näkökanta yhteistyöhön oli se, että yhteistyötä muodostuu luonnostaan, kun sille on tarvetta. Jotkut yrittäjät puolestaan suhtautuivat yhteistyöhön melko neutraalisti, he pitivät yhteistyötä periaatteessa hyvänä asiana, mutta eivät itse juurikaan tehneet yhteistyötä muiden yrittäjien kanssa. Osa yrittäjistä suhtautui yhteistyön onnistumiseen epäilevästi.

Keskittymäalueen yrittäjä: ”No, justiin tämä tuotekehityshanke — että kyllä me sitä tehdään. — Vaikka tällaista ei edes oo ollut kutoma-alalla ollenkaan, että olis niinku tavallaan kolme eri yritystä on niinku kimpassa, ja aletaan tekemään, tietysti siitä verkottumisesta aina puhuu, mutta ne piti tätä niinku hyvin edistyksellisenä siinä suhteessa, että kolme kilpailevaa yritystä voi tehdä yhteistyötä ja vois yrittää kehittää jotakin uutta. — sitten kun on kolme, niin tietysti rahaa on vähän enemmän käytössä, ja päättäjätkin uskoo siihen, — vaikka me ollaan pieniä firmoja kaikki kolme, niin sitten kun se meidän tuotanto pannaan yhteen tässä uudella toimialueella, niin me ei ollakaan sitten enää pieniä, me ollaankin aika iso.” (YK12)

Keskittymäalueen yrittäjä: ”Ei paljon oo. — ehkä yhden tai kahden mattokutomon välillä on yhteistyötä, lähinnä tuolla tekniikkapuolella, että jos jotain osaa menee rikki, niin voidaan lainata toiselta. — Ei, muuten kuin jos siitä on taloudellista hyötyä itselle, mutta en mä näe

missään markkinoinnissa tai missään tuotannossa näe mitään järkeä lähteä yhteistyöhön. Sitä on koitettu niin monta kertaa täällä, ja se ei kerta kaikkiaan se ei toimi. — Ei varmaan millään alalla oo helppoa, mutta se on näitten pohjalaisten kanssa, koska me ollaan niin kateellisia toinen toisillemme — Enkä mä näe siinä, se että yhteistyötä tuloo sen mukaan kun esiintyy tarvetta ja siitä on kaikille hyötyä, niin se tuloo ihan luonnostaan, ei se tarvi mitään projektia sitä varten.” (YK15)

Keskittymäalueen kutoma-alan yritysten tyypillinen yhteistyömuoto oli alihankinta. Toinen yleinen yhteistyömuoto oli koneenosien tai materiaalien lainaaminen toisille yrityksille. Muita kutoma-alan yritysten yhteistyömuotoja olivat myynti- ja markkinointiyhteistyö, yhteistyö tuotekehityksessä sekä raaka-aineiden yhteishankinnat. Joillakin yrityksillä oli tuotantoyhteistyötä. Yrittäjillä oli satunnaisesti myös messu- ja näyttely-yhteistyötä. Erään keskittymäalueen kunnan kutoma-alan yrittäjillä oli yhteisomistuksessa oleva värjäämö, jonka yhteydessä oli myös yrittäjien tuotteiden myynti- ja näyttelytila sekä tarvikemyyntiä. Yhteistyön aloittamiselle löytyi monenlaisia syitä, kuten maantieteellinen läheisyys, vanha tuttavuus ja tarve tehdä yhteistyötä. Yrittäjät sekä tekivät että teettivät alihankintaa, osa heistä oli itse sekä alihankkijan roolissa että samalla käytti itse alihankintaa. Alihankintaa käytettiin sen joustavuuden ja vaivattomuuden vuoksi. Myös tilaongelma ja kapasiteettipula vaikuttivat alihankinnan käyttämiseen. Alihankinnan tekemisen aloittamiseen puolestaan olivat vaikuttaneet monenlaiset syyt, muun muassa se, että itse ei tarvinnut hallita koko ketjua suunnittelusta markkinointiin.

Keskittymäalueen yrittäjä, teettää alihankintana: ”Me teetetään alihankintana kaikki mitä me ei kerkiä. — kun meillä ei oo ketään, siis verokirjalla vierasta työvoimaa, eikä oo näköpiirissäkään, että oikeen herkästi ottaakaan, se on sen verran kuitenkin — tämä mattoala, että tuloo aina huonompia ja parempia aikoja. Sellaiset työntekijät on... ne on vähän hankalia... Alihankinta on aina sitten vähän sillälaila joustavampaa, sekin kaveri, joka mulle tekkö mattoa, sillä on useampia koneita ja omat tilat, niin se on katottu, että se on kaikista viisaimpaa.” (YK12)

Keskittymäalueen yrittäjä, tekee itse ja myös teettää alihankintana, alihankinnan tekemisen syitä: ”...Se oli niinkun ihan siitä, että tavallaan tiedosti sen, että ei pysty siihen suunnitteluun ja siihen markkinointiin ja valmistukseen, kaikkiin yhtä aikaa, että ollaan liian pieniä siihen...”

Sama yrittäjä, alihankinnan teettämisen syitä: ”No oli tilaongelma on yksi, että meillä ei ollut sille koneelle sijoituspaikkaa täällä, ja sitten, no se on tähän muuhun mattohommaan, — se oli niinku, tunnettiin entuudestaan ja sitten se oli halukas aloittamaan tämän, tuntui luonnolliselta viedä sinne sitten, ja se oli kilpailukykyinen hinta kumminkin.” (YK13)

Yhteistyötä oli ollut aikaisemmin jossain muodossa jopa enemmän kuin nykyään, sillä esimerkiksi yhteisten tavarantoimitusten tekeminen oli ollut helpompaa aikaisemmin, kun materiaalit ja mallistot olivat olleet yhtenäisempiä kuin nykyisin. Osa yrittäjistä oli kiinnostuneita

lisäämään yritysten välistä yhteistyötä tulevaisuudessa. Mahdollisina yhteistyömuotoina tuli esiin muun muassa alihankinta, konekapasiteetin käyttö, raaka-aineiden hankinta sekä tuotekehitys- ja markkinointiyhteistyö.

Kutoma-alan vertailuryhmässä yritysten välistä yhteistyötä oli vähemmän ja yhteistyömuodot olivat osittain erilaisia kuin keskittymäalueella. Yrittäjillä oli jonkin verran myynti- ja markkinointiyhteistyötä. Kaksi vertailuryhmän yrittäjää kuului oman lähialueensa yrittäjien osuuskuntaan, jonka myymälässä oli yrittäjän tuotteita myynnissä. Kaksi yrittäjää myi omilla toimitiloillaan omien tuotteidensa lisäksi vähäisessä määrin myös muiden yrittäjien tuotteita. Yhteistyötä oli pienessä määrin myös sisustussuunnittelussa. Yksi yrittäjä teki yhteisiä raaka-aineiden hakumatkoja naapurikunnan saman alan yrittäjän kanssa. Kaksi yrittäjää oli mukana yrittäjien järjestötoiminnassa, jonka puitteissa oli lähinnä yhteisiä retkiä ja tapahtumia. Yrittäjillä oli myös jonkin verran messu- ja näyttely-yhteistyötä. Yrittäjillä oli yhteistyötä oppilaitosten kanssa, lähinnä yrityksissä oli harjoittelijoita oppilaitoksista. Alihankintaa käytettiin vähemmän kuin keskittymäalueella, sillä sitä teki vain yksi vertailuryhmän yrittäjä vähäisessä määrin ja sitä oli käyttänyt kuteiden värjäytämisen osalta yksi yrittäjästä. Toisaalta yksi yrittäjä olisi ollut halukas alihankinnan käyttämiseen, mutta sopivia alihankintoja ei vertailualueella ollut.

Kutoma-alan vertailuryhmän yrittäjä: ”No ei oikeastaan oo mitään semmoista ollut, että se on ainut on tosiaan tuo Suoramyynti, missä myydään....” (YV1)

Kutoma-alan vertailuryhmän yrittäjä: ”Ei oikeastaan — Siis tää värjäyshän tulee alihankintana. — ja kyllä mä ihan kudottaisinkin, jos löytyisi sopiva kutoja, mutta en oo löytänyt semmoista, koska just tällä alueella on niin vähän semmoista perinnettä, tai semmoista joka kutoisi, ja sit mä oon hirveen kranttu tän laadun suhteen — en oo löytänyt semmoista.” (YV4)

Yrittäjien aktiivisuus ja yhteiskunnallinen toiminta kutoma-alan yrityksissä

Yrittäjien aktiivisuus ja osallistuminen yhdistys- tai yhteiskunnalliseen toimintaan vaihteli sekä keskittymäalueella että vertailuryhmässä. Kummassakin ryhmässä osa yrittäjästä ei ollut mukana missään yhdistyksessä tai järjestössä, toiset puolestaan osallistuivat aktiivisesti. Yrittäjät kuuluivat muun muassa yrittäjäyhdistykseen, puolueisiin, pankin johtokuntaan, Lions Clubiin, kauppakamariin sekä erilaisiin paikallisiin yhdistyksiin. Osa näistä aktiivisista yrittäjästä toimi paikallistasolla ja osa myös valtakunnan tasolla. Jotkut yrittäjät olivat jäseninä, mutta eivät olleet toiminnassa mukana. Toimintaan osallistumisessa ei ollut eroa keskittymäalueen ja vertailuryhmän välillä. Mukanaolosta erilaisten järjestöjen toiminnassa oli hyötyä omalle yritystoiminnalle, sillä yrittäjät voivat muun muassa kysyä neuvoja yritystoimintaansa liittyviin asioihin. Oman toimialan yrittäjien mukanaolo yhteiskunnallisissa asioissa nähtiin toimialan mahdollisuuksia edistäväksi asiaksi. Keskittymäalueella oli ollut toiminnassa myös kutoma-alan yrittäjien yhdistys, mutta sen toiminta oli hiipunut.

6.4.2 Kilpailutilanne ja yhteistyö sikataloutta harjoittavissa maatilayrityksissä

Kilpailutilanne sikataloutta harjoittavissa maatilayrityksissä

Se, kokevatko yrittäjät toiset saman alan yrittäjät kilpailijoiksi, riippuu paljolti toimialan luonteesta. Kutoma-alalla yrittäjät kokevat olevansa toistensa kilpailijoita, kun taas sikatalousyrittäjät eivät pitäneet toisia sikatalousyrittäjiä kilpailijoinaan. Sikatilojen tuotteen eli porsaiden tai lihan markkinointi kulkee teurastamojen kautta, joten tilojen välistä kilpailua ei sen vuoksi synny. Sitä vastoin resurssien, lähinnä lisäpellon saatavuuden suhteen, esiintyy kilpailua sikatilojen kesken. Lisäpellon saatavuus nähtiin ongelmallisena sekä ostopellon, vuokrapellon että lannanlevityssopimusten suhteen. *Sikatalouden vertailualueella* kilpailua lisäpellosta esiintyi riippuen siitä, missä kunnassa sikatila sijaitti. Vertailualue on osittain voimakasta maidontuotantoaluetta, ja näissä voimakkaan lypsykarjatalouden kunnissa pellostosta esiintyi kilpailua, kun taas toisissa kunnissa kilpailua ei merkittävästi esiintynyt. Tilanne saattoi vaihdella myös saman kunnan eri kylien kesken.

Keskittymäalueen sikatalousyrittäjä: ”On, kyllä, siis pellon hinnat on ihan tolkuttoman korkealla,— ei kai se mikään muu syy ole, kuin se, että kilpailu, niin hehtaarihinnat on nousseet,— ja no ei ainakaan tällä hetkellä, niin lannanlevityssopimukset, että ei oo sitä peltoa, että sais edes lannanlevityssopimuksia, ne alkaa olla kortilla, että se tulee semmoiseksi ongelmaksi.” (MK4)

Vertailualueen sikatalousyrittäjä: ”Kyllä lisäpellosta on kilpailua.” (MV6)

Vertailualueen sikatalousyrittäjä: ”...mä luulen, että se on aika lailla tasapainossa — että näitä jotka on, täällähän on paljon niitä jotka on navettapuolen laajennuksia tehnyt, — että joillakin on tarvetta pellostosta. — Että jossakin määrin on sitä kilpailua, mutta ei mitään ankaraa, että ei mitään huippukilpailua.” (MV1)

Yhteistyö sikataloutta harjoittavissa maatilayrityksissä

Sikatalousyrittäjät tekevät monenlaista yhteistyötä sekä sikataloutta että muuta tuotanto-suuntaa harjoittavien maatilayrittäjien kanssa. *Sikatalouden keskittymäalueella* yleisin yhteistyömuoto oli urakkatöiden teettäminen tai tekeminen muille. Urakkatyönä tehtiin ja teetettiin lähinnä peltotöitä sekä viljankuivausta ja –puintia. Yhteishankintoja tehtiin myös, lähinnä toisten sikatilojen kanssa rehuhankeintojen osalta. Tiloilla oli myös yhteisiä kone- tai laiteinvestointeja. Muita yhteistyömuotoja olivat esimerkiksi varsinainen tuotanto emakko-reenkaaseen kuulumisen osalta, lannanlevityssopimukset sekä elintarvikkeiden jatkojalostukseen liittyvä toiminta. Yhteistyön aloittamiselle oli monenlaisia syitä, muun muassa maantieteellinen läheisyys, taloudelliset tekijät ja vanha tuttavuus. Urakkatöitä teetettiin pääasiassa omien kiireiden vuoksi tai sen takia, että itselle ei kannattanut hankkia kalliita koneita. Urakkatöiden tekemisen syynä puolestaan oli muun muassa oma kiinnostus uuteen teknologiaan ja koneisiin. Osa keskittymäalueen sikatalousyrittäjistä oli kiinnostunut lisäämään

yhteistyötä muiden maatilayrittäjien kanssa ja osa teki jo entuudestaan varsin paljon yhteistyötä, eikä enää halunnut sitä lisätä. Mahdollisia yhteistyömuotoja tulevaisuudessa olivat peltoviljelykoneiden yhteiskäyttö ja urakkatyön teettäminen.

Keskittymäalueen sikatalousyrittäjä: ”Kun tulee kaksi traktoria ja kaksi miestä ja vehkeet, niin se käy se touhu, ja sopivan hintainen, niin siinä on syytä ihan riittävästi. — Ja ne koneet on niin kallis investointi, että sitä ei kannata — Ei kannata niin kauan kuin näillä hinnoilla saa — Eikä sitten ole työvoimaakaan...” (MK3)

Myös sikatalouden vertailualueen sikatiloilla oli yhteistyötä sekä sikatilojen että muiden tuotantosuuntien mautilojen kanssa. Vertailutilojen sijaintipaikkakunnilla ei kovin monia sikatiloja ollutkaan. Yleisimmät yhteistyömuodot olivat urakkatöiden tekeminen ja teettäminen sekä yhteiset kone- ja laiteinvestoinnit. Urakkatyönä tehtiin ja teetettiin lähinnä peltotöitä sekä viljankuivausta ja –puintia. Yhteishankintoina sikatalousyrittäjät hankkivat rehuja, lannoitteita ja kasvinsuojeluaaineita. Muita yhteistyömuotoja olivat lannanlevityssopimukset sekä varsinainen tuotanto emakkorenkaaseen kuulumisen myötä. Yhteistyön aloittamisen syyt olivat vertailualueella pitkälti samanlaisia kuin keskittymäalueella, muun muassa taloudelliset tekijät ja maatieteellinen läheisyys. Osa vertailualueen sikatalousyrittäjistä oli kiinnostunut lisäämään yhteistyötä toisten maatilayrittäjien kanssa. Mahdollisina yhteistyömuotoina esiin tulivat yhteisostot ja urakkatöiden teettäminen. Yhteisten koneiden hankinnan ongelmaksi nähtiin se, että samaa konetta tarvitaan monilla tiloilla lähes yhtä aikaa.

Vertailualueen sikatalousyrittäjä: ”No kyllä se varmaan sitä taloudellista tekijää siinä haetaan, että sais vähän edullisemmin sitä rehua sitten — Sitten se, että oikeestaan järkevää, kun kumminkin niillä koneilla pystyy tekemään — isompiakin aloja mitä niillä taas yleensä tehdään silloin, jos se on yksin on jollain se kone.” (MV2)

Vertailualueen sikatalousyrittäjä: ”Mutta se on vaan täällä, että kun — jokainen tarvitsee samanlaista konetta yhtä aikaa, niin sitä ei määrättömästi pysty — eihän puimuria kannatais ite hankkia näillä tiloilla ollenkaan, jos sais varmasti (urakka)puimurin, mutta ei ne kerkiä, ja se on niinku pakko olla.” (MV8)

Yrittäjien aktiivisuus ja yhteiskunnallinen toiminta sikatalousyrittäjissä

Sikatalousyrittäjät olivat mukana monenlaisissa yhdistyksissä ja järjestöissä sekä keskittymäalueella että vertailuryhmässä. Osa sikatalousyrittäjistä oli jäsenenä, mutta ei osallistunut aktiivisesti toimintaan. Sikatalousyrittäjät kuuluivat muun muassa tuottajayhdistykseen, maatalousnaisiin, sikatalouskerhoon, pankin johtokuntaan, Lions Clubiin, Rotary-klubiin, puolueisiin sekä moniin paikallisiin yhdistyksiin. Osallistumisaktiivisuudessa ei ollut eroa keskittymäalueen ja vertailuryhmän yrittäjien kesken. Yhdistystoiminnassa mukanaolosta nähtiin olevan monenlaista hyötyä sekä omalle maatilayritystoiminnalle että koko tuotantosuunnalle yleisesti. Keskittymäalueen sikatalousyrittäjien haastatteluissa tuli esiin, että oman tuotantosuunnan asioita voitiin edistää yhteisillä toimilla. Sen sijaan vertailualueen

sikatalousyrittäjien haastatteluissa tällaista ei tullut esiin, sillä monissa yhdistyksissä oli mukana vain yksittäisiä sikatalouden harjoittajia. Vertailualueella oman tuotantosuunnan maatilayrittäjiä oli lähinnä sikatalouskerhossa. Kuitenkin maatalouteen yleisesti liittyviä asioita voitiin edistää olemalla mukana yhteiskunnallisessa toiminnassa.

6.5 Yrityksen sijaintialue

6.5.1 Sijaintitekijät kutoma-alalla

Kutoma-alaan liittyvinä sijaintitekijöinä otettiin huomioon kuntien harjoittama elinkeinopolitiikka sekä panostekijät, joita ovat muun muassa toimitilojen, tonttien, ammattitaitoisen työvoiman, koulutuksen, alihankkijoiden ja rahoituksen saatavuus. Raaka-aineiden saatavuutta ja palvelevaa yritystoimintaa käsiteltiin jo tulososion aikaisemmissa kappaleissa. Kysyntätekijöitä ovat muun muassa jakelukanaviin ja tuotteiden markkinointiin liittyvät asiat, ja niitäkin käsiteltiin tulososiossa jo aiemmin kilpailutilanteen yhteydessä. Sijaintitekijöihin kuuluvat myös kuljetus- ja viestintätekijät, historialliset tekijät sekä alueellinen keskittyminen. Muita sijaintitekijöitä ovat muun muassa yritysten väliset yhteistyömuodot sekä yrittäjän henkilökohtaiset tekijät, joita käsiteltiin tulososion aiemmissa kappaleissa.

Kutoma-alalla *toimitilojen ja tonttien saatavuus* on yksi yritystoimintaan vaikuttavista panostekijöistä. Toimitilojen saatavuudessa oli eroja sekä keskittymäalueen kuntien että vertailuryhmän kuntien kesken. Myös yrittäjien oma tilanne ja ulkopuolisten toimitilojen tarve vaihteli: osalla oli itse rakennetut tai kunnostetut toimitilat, usein omassa pihapiirissä, toisilla kunnalta hankitut toimitilat paikkakunnan teollisuusalueella.

Keskittymäalueen yrittäjä: ”Meillä on — elinkeinopolitiikka on hyvin sellaista... minun mielestäni raskaan teollisuuden osalta se on onnistunut. Siihen on aina perustettu se, että — toimitiloja rakennetaan, ja sitä kautta järjestetään niitä asioita eteenpäin, että omalle paikkakunnalle tulis sitten työpaikkoja, ja ihmiset pysyisi täällä. Ja... siihen on kyllä pystytty vastaamaan minun mielestäni aika hyvin. — Meillä on teollisuusalue, jossa on raskas teollisuus, ja sitten on, jos puhutaan kutomotoiminnasta, niin sitähan on ympäri pitäjää, niinku haja-asutusalueilla, jollakin on navetassa, jollakin on erikseen rakennettuja kutomohalleja, niinkun meillä, ei oo sinänsä mikään ongelma, koska tää on siistiä teollisuutta.” (YK2)

Keskittymäalueen yrittäjä: ”Heikosti!... Tosi huonosti. Se on niinku sellainen oikein pitkä miinus. — No meillä on törkiänhintaanen surkia halli... Tosi huonokuntoinen...” (YK6)

Vertailuryhmän yrittäjä: ”On, kovasti kunnalla on tyhjiä halleja. Että jos semmoista tarvetta on, niin löytyy kyllä tiloja.” (YV1)

Ammattitaitoinen työvoima on yksi panostekijä kutoma-alalla. Ammattitaitoisen työvoiman merkitys yrityksen panostekijänä riippuu yrityksen tilanteesta: pienille, ainoastaan oman perheen jäseniä työllistäville yrityksille tämä panostekijä ei ole tärkeä, sitä vastoin ulkopuolista

työvoimaa työllistävillä yrityksillä työvoiman saatavuudella on merkitystä. Ammattitaitoisen työvoiman saatavuudesta oli kutoma-alan *keskittymäalueella* melko vastakkaisia näkemyksiä, kuten esimerkkivastauksista käy ilmi. Toisten yrittäjien mielestä työvoimaa oli saatavilla ja toisten mielestä ei ollut. Tässä yrittäjien vastaukset kuvaavat pitkälti yritysten omaa tilannetta. Myös *vertailuryhmän* yrittäjien näkemykset työvoiman saatavuudesta vaihtelivat ja kuvaavat pitkälti erilaista tilannetta eri kunnissa.

Keskittymäalueen yrittäjä: "...ammattitaitoista kutomotyövoimaa ei saa. Niitä ei oo, että kun ne vanhat kutojat jää sieltä kutomoista eläkkeelle, niin ei sinne saa, kun alan koulutusta ei järjestetä enää missään." (YK1)

Keskittymäalueen yrittäjä: "No, se työvoiman tarve ei oo tällä hetkellä tietystikään kovinkaan suuri, tää on enempi perheyrittämistä — mutta kyllä tällä alueella, niin ne, joilla vieraita on, jotka on erikoistuneet johonkin, niinkö että on isompaa hommaa, niin kyllä ne on porukkaa saanu töihin." (YK2)

Vertailuryhmän yrittäjä: "No se nyt on vähän sitten semmoista, että ei semmoisia selvästi ammattitaitoisia ei kyllä paljon oo, ei niitä oikeastaan oo." (YV1)

Koulutuksen saatavuudella on panostekijänä merkitystä kahta eri kautta: yhtäältä alan koulutus vaikuttaa ammattitaitoisen työvoiman saatavuuteen ja toisaalta yrittäjille suunnattu koulutus vaikuttaa yrittäjien ammattitaitoon ja osaamiseen. Koulutuksen saatavuus koettiin kutoma-alan *keskittymäalueella* siltä osin huonoksi, että teolliseen kudontaan työntekijöitä kouluttavaa toimintaa ei enää ollut missään oppilaitoksessa, jolloin työntekijöiden kouluttaminen jäi pitkälti yrittäjien vastuulle. Sen sijaan suunnitteluun ja sidoksiin liittyvää koulutusta oli saatavissa taideteollisen alan oppilaitoksista. Yrittäjien itsensä koulutuksen osalta alueella oli järjestetty joitakin kutoma-alaan liittyviä kursseja aikaisempina vuosina. *Vertailuryhmässä* yrittäjien näkemyksen mukaan koulutusta oli saatavilla lähinnä käsi- ja taideteollisuusoppilaitosten kautta. Sen sijaan teollisen kutomisen koulutusta ei ollut. Yrittäjille suunnattuja kursseja olivat lähinnä yrittäjäkurssit.

Keskittymäalueen yrittäjä: "Ei ainakaan minun tietääkseni — koulutusta, sitä ei saa, puhun nyt tästä laitospöytä miehen ynnä muun koulutuksesta, sidosoppia saa Taideteollisesta korkeakoulusta ja tällaisista, mutta se palvelee vain kapeaa osaa siitä, mitä tämä on tämä muu työ. — tuo koneenkorjaus, että vois huoletta sanoa, että siihen henkilö töihin, joka hoitaa ne koneet, mutta tänäkään päivänä en löydä henkilöä jos en itse kouluta, — joka pystyis huolehtimaan tuon tehtaanpuolen koneet. — nyt se menee siihen, että väkisin pitää itte olla tuolla jonkun verran, ja se on aina pois sitten, firman kehittämisestä." (YK11)

Keskittymäalueen yrittäjä: "No, ei sillälaillo oo, niitä (kursseja) on muutama järjestetty ja se on siinä, ei mitään jatkuvaa koulutusta, ei mun mielestä, onko Suomessa missään enää, se on eri sitten jotku Wetterhoffit sun muut, mutta — ei siellä opita kutomaan teollisesti kuto-makoneilla — tämäntyyppisiä mattoja..." (YK12)

Vertailuryhmän yrittäjä: ”Mähän oon ollut ne kaksi yrittäjäkurssia, — kyllähän niitä jatkuvasti on, että varmasti pääsisi jos haluaisi...” (YV4)

Alihankkijoiden saatavuus on yrittäjien yhteistyömahdollisuuksien kannalta tärkeä panostekijä. Keskittymäalueen yrittäjien keskuudessa oli kahdenlaisia näkemyksiä alihankkijoiden saatavuudesta. Osa yrittäjistä katsoi, että alihankkijoita oli saatavilla, mutta oli myös sellaisia kutomoyrittäjiä, jotka eivät olleet saaneet alihankkijoita yrityksistään huolimatta. Vertailuryhmässä alihankkijoita ei ollut saatavissa, kun kyseessä oli koneellinen matonkudonta. Sen sijaan käsityötä vaativiin työtehtäviin arveltiin olevan mahdollista saada alihankkijoita. *Rahoituksen saatavuus* on yksi panostekijöistä. Kutoma-alalla rahoituksen saannissa ei ollut eroa keskittymäalueen ja vertailuryhmän välillä. Rahoituksen saanti nähtiin enemmän henkilö- ja yritysکوhtaisena kysymyksenä kuin yrityksen toimialaan liittyvänä kysymyksenä. Keskittymäalueen yrittäjien näkemyksen mukaan paikalliset rahoittajat kuitenkin tunsivat melko hyvin kutoma-alan yritystoimintaa, toisin kuin vertailuryhmässä.

Keskittymäalueen yrittäjä: ”Kyllä mää uskon, että jonkun verran tuntoo ja tietää, mutta — Kyllä mää luulen se enemmän painaa täs rahoituksen saannis se, että on isot firmat takana. Ja markkinat on (moneen) eri maahan...” (YK6)

Kuljetus- ja viestintätekijät ovat yksi yritystoimintaan vaikuttava sijaintitekijä. Liikenne- ja kuljetusyhteydet olivat pääosin hyvät sekä kutoma-alan keskittymäalueella että vertailuryhmässä. Tietoliikenneyhteydet olivat hyvät niillä yrittäjillä, joilla tällaiset yhteydet olivat käytössä. Kunta voi *elinkeinopolitiikan* kautta vaikuttaa monien yritystoiminnan sijaintitekijöiden määrään ja laatuun alueellaan sekä yritystoiminnan edellytyksiin muun muassa maankäytön ohjailun ja erilaisten lupien myöntämisen kautta. *Maankäytön* osalta kutomateollisuuden ei nähty kilpailevan muun teollisuuden tai asutuksen kanssa tonteista keskittymä- eikä vertailuryhmässä. Kutoma-alan yritystoiminnassa ei pääsääntöisesti tarvita ympäristölupia, lukuun ottamatta joitakin kutomateollisuutta palvelevia toimintoja. Yrittäjien näkemykset kunnan toiminnan vaikutuksista yritystoimintaan, kunnan yritysilmapiiristä ja kunnan suhtautumisesta yrittäjyyteen vaihtelivat sekä keskittymäalueella että vertailuryhmässä. Yritysilmapiiri koettiin eri kunnissa pääasiassa myönteiseksi. Kuntien toiminnassa ei juurikaan huomioitu nimenomaan kutoma-alan yritystoimintaa. Toisaalta kunnan toiminnan rooli nähtiin enemmän olosuhteiden luomiseen liittyväksi kuin suoraan jonkin toimialan asioita edistäväksi.

Historialliset tekijät

Tutkimusaineiston kutoma-alan yrityskeskittymässä oli haastateltujen yrittäjien mukaan kysymys ”vanhasta” yrityskeskittymästä, jonka juuret juontavat vuosikymmenien taakse, alueen kudontaperinteeseen. Viime vuosikymmeninä kutoma-alan yritysten määrä lisääntyi aina 1980-luvulle saakka, mutta 1990-luvun vaihteessa yritysten määrä alkoi vähentyä. Nykyisin alan yrityksiä on huomattavasti vähemmän kuin 1980–1990-lukujen vaihteessa. Sen sijaan tuotetut neliömäärät eivät yrittäjien näkemyksen mukaan ole merkittävästi vähentyneet,

vaikka alan yritysten määrä on vähentynyt, sillä kutomatavat ovat samalla kehittyneet. Haastatteluihin osallistuneista yrittäjistä monet olivat olleet alalla vuosikymmeniä, joten heillä oli pitkän ajan näkemystä alan kehityksestä. Toiset yrittäjät puolestaan olivat nuorehkoja, joten he toivat aineistoon sekä tuoretta näkemystä alasta että vanhemmiltaan saamaansa tietoa alan aikaisemmista vaiheista. Tämän tutkimuksen kutoma-alan keskittymälle oli tyypillistä, että monien yritysten kohdalla kutomotoiminta oli alkanut maatalan sivuelinkeinona. Tällä hetkelläkin osa haastatelluista yrittäjistä harjoitti maataloutta kutomotoiminnan ohessa.

Keskittymäalueen yrittäjä: ”No, täällä on kuule ollu 38-39 kutomoa parhaimmillaan — tässä 10 kilometrin säteellä. — Mutta onkohan, — kuusi-seitsemän enää nykyään. — Että kyllä oli valtavasti, mutta se oli justiin siinä, että oli lehemät, ja sitten naiset rupes päivällä kutomaan, kun jäi sitä vapaa-aikaa sitten.” (YK5)

Keskittymäalueen yrittäjä: ”Silloin aikaan oli kutomoita — huippusesonki siinä — saavutettiin 90-luvun taitteessa, että siitähän on tultu sitten alaspäin, että oliskohan, sanotaan kapalemmääräisesti 20 % enää jäljellä niistä kutomoista, mitä joskus huippuaikana oli. — Mutta tietysti onhan kehittyneet ne kutomatavat, että ei sinänsä se neliöitten määrä varmaan oo paljoa pudonnut, valmistettujen neliöitten määrä.” (YK9)

Keskittymäalueen yrittäjä: ”Täällähän on paljon näitä kutomoita, — monella on maataloutta, perunaa, siinä sivussa, ja sitten ne sen talvikauden kutoo mattoja, ja kesäaikana tehdään paljon muuta, eli on tällä lailla niin kuin maatalouteen liittyvänä, — niin kuin tämä meidänkin homma tietysti liittyy tähän maatalouteen, mutta se nyt on enää niinkun sivuseikka. Ei sitä niinkun kannata sillälaila harrastaa, että se on pakko niinku keskittyä johonkin. Ja me keskitytään matonkutomiseen.” (YK12)

Yrittäjillä itsellään oli erilaisia käsityksiä kutoma-alan keskittymän muodostumisen taustoista. Alueen perinteet nähtiin tärkeänä asiana. Alueelle on muodostunut monenlaisia kutoma-alan tarvitsemia palveluja, jolloin alan yritystoimintaa on edelleen keskittynyt alueelle. Myös alueen yritteliäs ”kansanluonne” sekä toisten yrittäjien esimerkin seuraaminen tulivat esiin. Lisäksi kutoma-alan yritystoiminnan aloittaminen ei ole vaatinut suurta pääomaa, vaan melko pienellä sijoituksella on päässyt toiminnan alkuun.

Keskittymäalueen yrittäjä: ”...kyllähän Pohjanmaan alue, jos puhutaan mattoteollisuuden keskittymisestä, niin se on 70 % (keskittynyt) tähän Järviseudun ja Härmänmaan seutukuntaan. Ja... se on niin kuin sellainen perinteinen pohjalainen ammatti. Täällä on osaamisen keskittymä olemassa. Kun aina kysytään, että miksi se on tänne Pohjanmaalle keskittynyt, niin täällä on kaikki ne luontaiset tekijät, jotka vaikuttaa siihen sen toimialan olemiseen tällä alueella. — raaka-aineitten välittäjät on täällä, — Loimaukset, värjäykset, kaikki on tänne keskittynyt. Ja nää kaikki osa-alueet, värjäämöt ja ne hinnat, niin jos sen joku rakentaa yksittäisenä kutomona, niin se ei pysty enää toimimaan. — Ne on kaikkien yhteisten tekijöitten summa.” (YK2)

Keskittymäalueen yrittäjä: ”...mä pistän sen aika paljon, että täällä tietynlaiseen luonteseen, tietynlaiseen kateuteen, joka on sellainen, että ihminen kadehtii toistansa niin, että kun tuo pärjää, niin kyllä minäkin pärjään sillä. Ja sitten kun joku laittaa jonkun yrityksen, esimerkiksi kutomon, ja sillä on värjäämö, että saa itselleen värjättyä, niin se heti myy sitä palvelua myös muille, että saa rahaa. Kun samanlaisia yrityksiä ja yritysryppäitä on Itä-Suomessa, niin ne, se yritys ei taas myy sitä palveluaan kylällä oleville muille, jotta sinne tulisi saman alan yrityksiä muita. — se on jossain vaiheessa yleensä ollut niin iso, että se on laittanut omia toimintoja, just niinkun loimaus, värjäys, raaka-aineiden hankinta, josta se on sitten tienannut taas myymällä muille. — sitten niitä muita on tullut, sitten kun tietotaitoa on ollut. — Yleensä nää alat on semmosia, mitkä ei vaadi kovaa pääomaa, — se on 20 000 - 30 000 (mk) ollut se paketti, minkä siihen on joutunut laittamaan, ja sillä on päässyt alkuun.” (YK14)

6.5.2 Muut alueeseen liittyvät tekijät kutoma-alalla

Kutoma-alan keskittymäalueen tärkeä merkitys tuotekehitykselle tuli haastatteluissa esiin esimerkiksi tuote- ja valmistusteknisten ideoiden leviämisen kautta. Kun yritykset sijaitsevat lähekkäin, niin ideat leviävät. Tämä on toisaalta haitta, mutta toisaalta se nähtiin myös positiivisena asiana. Keskittymäalueen merkitys tuotekehitykselle tuli esiin myös kutomateollisuutta palvelevien yritysten kautta: raaka-aine- ja tarvikevalmistajat vastaavat kutomoyritysten tuotekehittelyyn ja uutta materiaalia on nopeasti saatavilla. Myös vertailumahdollisuus muihin saman alan yrityksiin kannustaa oman toiminnan kehittämiseen. Tuote- ja mallisuunnittelussa osa yrittäjistä suunnitteli uudet mallit itse, osa puolestaan käytti jossain määrin ammattisuunnittelijaa. Pääosa yrittäjistä piti keskittymäalueen merkitystä tuotekehitykselle tärkeänä, mutta joidenkin yrittäjien näkemyksen mukaan sijainnilla keskittymäalueella ei ollut merkitystä tuotekehitykselle, sillä tuotekehitys tapahtui asiakkailta saadun palautteen suuntaan.

Keskittymäalueen yrittäjä: ”Kyllä se on ehdottomasti, että kun ympärillä on paljon saman alan ihmisiä, niin kyllä se vaikuttaa. Kyllä sitä aina naapurin mattoa pikkusen rapsutetaan, että miten se on tehty. Että vaikka ei samaten tee, mutta siitä voi saada jotain, — että tuon vois pystyä tehdä tuollakin lailla — kyllä se on aina, että kun yksin teköö, niin sitä helposti urautuu, mutta kun on joku, johonka voi verrata vähän, niin huomaa, että tässä voi tehdä paremminkin tuon homman.” (YK4)

Keskittymäalueen yrittäjä, kutomateollisuutta palveleva yritys: ”...Kyllähän kutomoiden keskenhän tapahtuu sitä plagiointia, — katotaan määrättyjä asioita siitä tuotteesta, sitten sitä kehitetään omassa kutomossa vähän paremmaksi, sehän niinkun edesauttaa sitä tuotekehitystä, kilpailu edesauttaa tuotekehittelyä. — Kyllä siitä meillekin on hyötyä, se tulee, kysytään sitten meiltäkin, että mitä meillä on tarjota, että jos halutaan tällaisia ja tällaisia. — me tehdään kutomoiden kanssa yhteistyötä, monta kertaa kutomosta tullaan meille ja kysytään, että mitä me voitais tehdä, minkälaista — Pitäähän meidän elää, kun he kehittää

jotain tuotetta, niin pitäähän meidän vastata siihen, että mitä he haluaa, niin meidän pitää tehdä sellainen tuote sitten. Sillä tavallahan koko tämä ketju edistyy ja elää, ja tuotteet kehittyvät sitä mukaa.” (YK9)

Vertailuryhmän yrittäjien näkemykset tuotekehityksestä poikkesivat keskittymäryhmän yrittäjien näkemyksistä. Vertailuryhmässä tuotekehitykseen vaikuttavia tekijöitä olivat muun muassa asiakkaiden toivomukset ja yrittäjien omat ideat. Messuilta ja näyttelyistä löytyi myös ideoita tuotekehitykseen. Yksi yrittäjistä mainitsi myös kutoma-alan keskittymäalueen vaikutuksen, sillä raaka-aineiden hakumatkoilla saattoi löytyä ideoita omaan tuotekehitykseenkin.

Vertailuryhmän yrittäjä: ”No ne tulee ihan multa iteltä kaikennäköiset ideat, että ite ne on hankittava ja kehiteltävä — tietysti löytäis, kun kerkeis kulkemaan hirveesti messuilla ja kaililla, niin löytäis ideoita sieltä, ja löytyyhän sieltä, aina kun kerkii käymään, mutta kyllä niitä tarvii vaan suunnitella itte.” (YV3)

Kutoma-alan yrittäjien osalta *innovatiivisuus* jakoi aineistoa: osa yrittäjistä toimi hyvin perinteisesti, vanhoihin tuttuihin tuotteisiin ja malleihin luottaen, kun taas osa oli kehittänyt uusia tuotteita tai tuotantotapoja matonvalmistukseen liittyen tai sen ohessa. Joku yrittäjä oli tuonut alalle kokonaan uusia materiaaleja, toiset uusia tapoja tehdä tuotteita tai kokonaan uusia tuotteita uusille toimialoillekin. Aineistosta nousi esiin kahdenlaisia yrittäjiä: ”perinteisiä” yrittäjiä, jotka eivät kovin paljoa panosta tuotekehittelyyn, ja toisaalta innovatiivisia yrittäjiä, joilla oli monenlaisia ideoita tuotannon ja tuotteiden kehittämiseen.

Teorian mukaan yrityskeskittymäalueelle muodostuu usein myös varsinaista keskittymätoimialaa palvelevaa yritystoimintaa ja alueelle syntyy toimialaan liittyvää *erityisosaamista*. Tutkimusaineiston kutoma-alan keskittymäalueella alaan liittyvää erityisosaamista ovat jo aikaisemmin mainitut alaa palvelevat toiminnat. Muuta erityisosaamista on muun muassa kutomakoneiden korjaukseen liittyvä osaaminen. Ammattioppilaitoksen yhteydessä toimii kutoma-alan palvelukeskus, joka suunnittelee ja valmistaa koneiden mallikortteja. Lisäksi eri alojen yrityksillä, kuten metalli- ja sähköalan yrityksillä sekä kirjanpitoimistoilla, on kutoma-alaan liittyvää osaamista. Yrittäjien oma tuotekehitysosaaminen on sekin omalla tavallaan alan erityisosaamista. Vertailuryhmässä alueella ei ollut kutoma-alaa palvelevaa yritystoimintaa tai erityisosaamista.

Keskittymäalueen yrittäjä: ”On, tietenkin. Tällä paikkakunnalla ne (koneenkorjaajat) on... Ne on kuitenkin niin paljon monimutkaisia koneita, että ei se onnistu korjaaminen eikä säätötelemineen sillälailla, että ... kyllä ne on täällä, ei niitä muualla edes oookkaan, kun ei kerran niitä koneitakaan kovin paljon oo...” (YK12)

Keskittymäalueen yrittäjä: ”Tälle alalle on, — sitä ei tunneta, sitä ei tiedosteta, että osataan, mutta kyllä täällä on — ammattilaisia täällä. — No itse nämä yrittäjät, jotka täällä tekee, niin näähän on Suomen huippuja just tässä tuotekehittelyssä. Olkoonkin, että ne käyt-

tää ne voimavarat nyt aina siihen oman tuotteensa, joka paljolti on samanlainen kuin jo joku toinen on tehnyt... — täällä olis lukemattomia sellaisia, jotka pystyis elättämään itsensä sillä.” (YK14)

Vertailuryhmän yrittäjä: ”Ei, kyllä niitä (koneenkorjaajia) ei oo, jos meillä kone menee rikki, jos ei ite osaa sitä korjata, niin se jää korjaamatta... ” (YV1)

Keskittymäalueella oli myös suurehkoja kutoma-alan yrityksiä, mutta ne toimivat pääasiassa itsenäisesti ja yhteistyö pienten kutomoiden kanssa oli melko vähäistä yksittäisiä poikkeuksia lukuun ottamatta. Joidenkin yrittäjien näkemyksen mukaan suurten yritysten toiminta on aikaisemmin jonkin verran edesauttanut pienten yritysten toimintaa. Nykyisin yritykset toimivat itsekseen, ja varsinaista ”veturiyritys”-ilmiötä ei haastatteluissa tullut esiin. Sitä vastoin materiaalien ja mallien suhteen jotkut yritykset olivat edelläkävijöitä ja toiset jäljittelivät niiden toimia. Vertailuryhmässä ei tullut esiin kutoma-alan veturiyrityksiä, koska yritykset sijaitsivat hajallaan eri paikkakunnilla, ja samalla paikkakunnalla ei yleensä ollut muita alan yrityksiä.

Keskittymäalueen yrittäjä: ”...ei täällä oikein isoa oo enää — Ja eikä niillä, niillä on vaan se oma —, että ei ne näitä pieniä. Että meillä nyt on tosiaan senpuoleen, että on isompi, ja sitten me myydään niinkun niille, että ei nämä muut oo... kyllä ne niinkun itsenäisesti — Että ei ne oo yhteistyössä mitenkään... taitaa olla ainoa kutomo niinkun meidän, että me ollaan sitten yhteistyössä isompien kanssa, muut ei kyllä oo...” (YK3)

Keskittymäalueen yrittäjä: ”Täällä on yksi iso, — mutta en mä tiedä, että vetääkö se muita mukanaan... ei se enää toimi, se on toiminut jossain vaiheessa varmaan, 10-15 vuotta sitten — mä luulen, että nyt siitä ei oo sen kummempaa hyötyä... ” (YK14)

Keskittymäalueen yrittäjä: ”...ehkä ollaan tuotu tuo (uusi materiaali) — markkinoille yhdessä tämän (yhteistyökumppanin) kans, että siinä mielessä ollaan oltu veturiyritys, että nyt on kyllä aika monessa muussakin yrityksessä otettu sitä samaa materiaalia käyttöön, — ehkä sellaista, että ollaan saatu jäljittelijöitä sitten sillä puolella, että mitä raaka-ainetta käytetään, ja mallienkin puolelta — onhan täällä sitten joitakin isompia yrityksiä — ...kyllä niinku täällä Etelä-Pohjanmaalla vähän ollaan sellaisia, että täällä halutaan itte, itte olla se joka päättää mitä tehdään.” (YK13)

Yrittäjiä pyydettiin arvioimaan, mistä yrityksen sijaintialue on tunnettu. Jos sijaintialue on tunnettu nimenomaan kutomateollisuudesta, kertoo se osaltaan kyseisen tuotannonalan merkityksestä. Kutoma-alan keskittymäalueen yrittäjien näkemyksen mukaan heidän yrityksensä sijaintialue on tunnettu kutoma-alan yritystoiminnasta, muiden alojen yritystoiminnasta, kulttuurista ja urheilusta sekä matkailusta. Aiemmin sijaintialue oli tunnettu juuri kutomateollisuudesta nykyistä paremmin. Kutoma-alan vertailuryhmän yritysten sijaintipaikkakunnat olivat tunnettuja lähinnä eri alojen teollisuudesta tai yritystoiminnasta, eivät kuitenkaan kutoma-alan yritystoiminnasta.

6.5.3 Sijaintitekijät sikataloudessa

Sikatalouteen vaikuttavia sijaintitekijöitä ovat muun muassa panos- ja kysyntätekijät, kuljetustekijät, kunnan elinkeinopolitiikka sekä historialliset tekijät. Sikatalouteen vaikuttavien panostekijöiden osalta haastatteluissa käsiteltiin lisäpellon, rahoituksen ja koulutuksen saatavuutta. Kysyntätekijöiden osalta käsiteltiin teurastamojen läheisyyttä. Lisäksi haastatteluissa käsiteltiin kuljetustekijöitä. Haastatteluissa käsiteltiin myös kunnan elinkeinopolitiikkaa, johon liittyvät muun muassa ympäristöluvut, maankäyttöasiat sekä sikataloutta tuntevien lomittajien ja eläinlääkärien saatavuus. Myös historiallisia tekijöitä ja alueellista keskittymistä käytiin läpi.

Sikatalouden osalta *pellon saatavuus* on yksi tärkeä *panostekijä*. Tuotannon laajentaminen vaatii usein lisäpellon hankintaa johtuen muun muassa ympäristösäädöksistä. Kuten jo edellä kilpailutilannetekijöiden yhteydessä todettiin, lisäpellon saatavuus nähtiin ongelmallisena. Keskittymäalueen sikatalousyrittäjien näkemyksen mukaan lisäpeltoa oli alueella saatavilla vähän ja pellon osto- ja vuokrahinnat olivat korkeat. Lannanlevityssopimusten saatavuus vaihteli keskittymäalueella, paikoin sopimuksia oli mahdollista saada, kun taas toisissa kunnissa tai kylissä sopimusten saatavuus oli heikohkoa. Vertailualueella lisäpellon ja lannanlevityssopimusten saatavuus vaihteli kunnittain.

Keskittymäalueen sikatalousyrittäjä: ”Huononlaisesti (lisäpeltoa)— Satunnaisesti saa — Kyllä peltoa myynnissä on, mutta ne pistää niin kovan hintalapun, että ei oo sillä tavalla kiinnostanut... (Lannanlevityssopimuksia) varmaan aika huonosti, täällä on niin paljon, tiedän nimittäin, että joku muu on yrittänyt, niin täällä alkaa olla niin paljon omasta takaa eläimiä kaikilla — Ei mitään merkittäviä määriä ainakaan.” (MK3)

Vertailualueen sikatalousyrittäjä: ”Ei ostettua ei varmaan, ei, jos ostaa, se on — hintaa on niin paljon, että siinä ei oo mitään järkeä — Ja vuokraamista, koska ei oo enää — koska ne on vuokrattu, mitä täällä voi vuokrata. Ainut on, jos saa jostain tehtyä peltoa, uutismaata.” (MV8)

Vertailualueen sikatalousyrittäjä: ”kyllä sitä (lisäpeltoa) jonkun verran on, että kyllä meillä on vuokralla nyt tällä hetkellä — tähän asti on saanut lannanlevityssopimuksia, aivan niin paljon kuin tarve on ollut.” (MV6)

Rahoituksen saatavuus on yksi panostekijöistä. Rahoittajien, lähinnä pankkien sikatalouden rahoittamisen asiantuntemus koettiin keskittymäalueen yrittäjien keskuudessa pääasiassa hyväksi. Rahoitusta oli saatavilla sopivasti. Myös vertailualueella rahoittajat olivat jonkin verran perehtyneet sikatalouden asioihin. *Koulutuksen saatavuus* on yksi sikatalouteen vaikuttava panostekijä. Maatalousalan oppilaitoksia oli sekä keskittymäalueen että vertailuryhmän lähialueella. Sikatiloilla oli ollut yhteistyötä oppilaitosten kanssa lähinnä harjoittelijoiden osalta. Keskittymäalueella oli myös elintarvikealan oppilaitos. Sikatalousyrittäjille suunnattua koulutusta ja kursseja järjestetään keskittymäalueella sikatalousyrittäjien näkemyksen mukaan riittävän paljon. Sen sijaan vertailualueella joutuu usein lähtemään sikatalou-

teen liittyvään koulutukseen omaa kuntaa kauemmas, joskus jopa toisen maakunnan alueelle.

Keskittymäalueen sikatalousyrittäjä: ”Juu, kyllä, ja (paikkakunnalla) nyt ainakin, siis sika-puolen, — mitä nuo teurastamot koulutustilaisuuksia järjestää, niin on aina yhtenä...” (MK2)

Vertailualueen sikatalousyrittäjä: ”No ei varmaan tässä ihan niinku lähellä, ne on melkeen tuolla Etelä-Pohjanmaalla mitä on, että sinne pitää sitten lähteä. — Täällä on kuitenkin sitten hyvin vähemmän on tätä sikapuolta, niin ne on sitten keskittyny ne kurssit tuonne Seinäjoen ympäristöön.” (MV2)

Teurastamojen läheisyys ja toiminta ovat sekä panos- että kysyntätekijä sikataloudessa. Emakko- ja yhdistelmäsikaloiden osalta teurastamojen toiminta on lähinnä kysyntätekijä porsaiden tai lihan markkinoinnin osalta. Lihasikatilojen osalta teurastamojen toiminta on puolestaan sekä panos- että kysyntätekijä, toisaalta panostekijä porsaiden saatavuuden ja toisaalta kysyntätekijä lihan menekien kannalta. Keskittymäalueella sijaitsi useita teurastamoja melko lähellä, noin 100 kilometrin säteellä. Vertailualueen lähialueilla, noin 150 kilometrin säteellä sijaitsi kolme teurastamoja. Porsaiden saatavuus vaikuttaa panostekijänä sikatilojen toimintaan. Keskittymäalueen sikatalousyrittäjien haastatteluissa tuli esiin, että porsaspulaa esiintyi jonkin verran, mutta sijainnilla keskittymässä ei ollut vaikutusta porsaiden saatavuuteen, sillä teurastamot pystyvät tasaamaan porsastilannetta toimialueellaan. Tutkimuksessa haastateltiin myös teurastamon edustajaa sekä keskittymä- että vertailualueelta. Teurastamojen edustajien mukaan joillakin alueilla oli porsaiden ylituotantoa ja joillakin alueilla puolestaan oli liian vähän porsastuotantoa, mutta tätä ei nähty ongelmana, koska porsaita voitiin kuljettaa tarvittaessa alueelta toiselle.

Kuljetus- ja liikenneyhteydet ovat yksi sijaintitekijä. Ne olivat sikatalousyrittäjien näkemyksen mukaan hyvät sekä vertailu- että keskittymäalueella. *Paikallinen ja alueellinen hallinto* vaikuttavat elinkeinopolitiikan kautta sikatalouden toimintaedellytyksiin myös *lupapolitiikan*, muun muassa *ympäristölupien* myöntämisen, kautta. Keskittymäalueen sikatalousyrittäjät eivät kokeneet ympäristölupien saantia ongelmaksi, osittain sen vuoksi, että alueella on totuttu esimerkiksi sikatalouden hajuhaittoihin. Sen sijaan vertailuryhmässä tuli esiin myös se, että ympäristölupien saannin kanssa oli ollut ongelmia.

Keskittymäalueen sikatalousyrittäjä: ”...ei siinäkään mitään mun mielestä mitään isompaa ongelmaa oo ollut. Ne luvat on myönnetty, mitä on haettukin. Tottakai aina joku vähän voi napista siitä, mutta ei koskaan keneltäkään mun mielestä oo lupaa evätty.” (MK4)

Vertailualueen sikatalousyrittäjä: ”Sanotaan, että täällä on pikkuisen on ollut semmoinen, että kyllä se on havaittavissa se semmoinen tietynlainen karsastaminen sikaloita kohtaan, hajuhaitan takia, että meillä oli ongelmia saada lupa silloin, ja oli tuolla toisellakin sikalanpitiäjällä, ja siltä ihan sitten lupa evättiin. Että siinä on sitten pikkuisen ollut semmoista vaikeutta, että riippuu sijaintipaikasta. Että en mä usko, — että vastustetaan, sama mihin tekee, mutta että paljon rakennuspaikasta ja sijaintipaikasta riippuu.” (MV1)

Maankäytön osalta sikatalouden ei nähty kilpailevan muun tuotantotoiminnan tai asutuksen kanssa maa-alueista kummallakaan tutkimusalueella. Kunnan toiminta maankäyttö- ja ympäristöasioissa koettiin pääosin myönteiseksi. Myös paikalliset asukkaat suhtautuivat sikatalouteen pääasiassa ymmärtäväisesti, ainoastaan hajuhaitat saattoivat tulla ongelmaksi. Muita sikatalouteen vaikuttavia seikkoja ovat muun muassa sikataloutta tuntevien *lomittajien ja eläinlääkäripalvelujen saatavuus*. Sikataloutta tuntevien lomittajien saatavuudessa oli eroa keskittymäalueen ja vertailualueen välillä. Keskittymäalueella oli saatavilla sikataloutta tuntevia lomittajia pääsääntöisesti hyvin. Sitä vastoin vertailualueella sikataloutta tuntevia lomittajia oli varsin vähän, tosin monella haastatelluista sikatalousyrittäjistä oli mahdollisuus käyttää samaa lomittajaa kerrasta toiseen, mikä helpotti tilannetta.

Keskittymäalueen sikatalousyrittäjä: ”Kyllä meillä on lomitukset pyörinyt ihan hyvin. Me on enimmäkseen saatu lomittaja silloin kun on haluttu, ja voitu vaikuttaa siihen, minkä tyyppinen lomittaja on...” (MK3)

Vertailualueen sikatalousyrittäjä: ”No, niitä on just ja just riittävästi, että niitä on täällä vielä, täällä on senverran sikaloita, että niitä on, mutta semmosia, jotka oikeen tosiaan hyvin hallitsis sikatyöt, niin niitä ei oo monta, että ne pitää kyllä hyvissä ajoin hommata. — että onneksi on aikalailla ollut, että on saatu hyvät ja semmoset vakiolomittajat, mutta että vaihtoehtoja ei sitten kovin paljon oo...” (MV7)

Eläinlääkärien perehtyneisyydessä sikojen hoitoon oli eroa keskittymäalueen ja vertailualueen välillä. Keskittymäalueen sikatalousyrittäjien näkemyksen mukaan alueen eläinlääkärit olivat hyvin perehtyneitä sikojen hoitoon. Vertailualueella tilanne vaihteli kunnittain, mutta pääsääntöisesti alueen eläinlääkärit olivat jonkin verran perehtyneet sikojen hoitoon.

Keskittymäalueen sikatalousyrittäjä: ”Kyllä, kyl täällä on. Molemmatkin täällä, — niin molemmat on kyl ihan sikatalouteen, taikka sikojen sairauksiin perehtyneitä.” (MK2)

Vertailualueen sikatalousyrittäjä: ”No ei oikeen sillä lailla varmaan viimeisen päälle perehtynyttä, mutta kyllä hän nyt aika hyvin asiasta tietää, ja sitten ottaa selvää, — jos on jotain erikoista, mutta ei oo kyllä viimeisen päälle perehtynyt oo kyllä sikapuoleen varmaankaan.” (MV2)

Historialliset tekijät

Varsinainen sikatalouden keskittymän muodostuminen ja muista tuotantosuunnista sikatalouteen siirtyminen alkoi haastateltavien mukaan 1960–70 –lukujen vaihteessa ja jatkui aina 1980-luvulle saakka. Osa haastatelluista sikatalousyrittäjistä oli itse ollut ensimmäisiä sikatalouteen siirtyneitä maatilayrittäjiä alueellaan, osalla vanhemmat olivat olleet ensimmäisten sikatalousyrittäjien joukossa ja osalla tiloista oli siirrytty sikatalouteen siinä vaiheessa, kun paikkakunnalla oli jo ollut jonkin verran sikatiloja. Sikatalouden keskittymäalueella oli viime vuosina yrittäjien näkemyksen mukaan monilla sikatiloilla tapahtunut sukupolvenvaihi-

doksia ja tuotantoa oli laajennettu. Sen sijaan tuotantosuuntaa oli viime vuosina vaihdettu jostakin muusta tuotantosuunnasta sikatalouteen vain vähäisessä määrin.

Keskittymäalueen sikatalousyrittäjä: ”... se oli jo silloin –70-luvulla, kun tää yksi isäntä sanoi, että kateudesta rakentajia riitti. Et se sillä kylälläkin sitten, niin melkein järjestäns, että siellä ei oikein oo kuin yksi lehmäpaikka, niin kaikki vaihtoi sitten pikkuhiljaa sikoihin, ja lehmät häipyi. — mä aattelin, että kyl varmaan, ei tartte mennä kuin –70-luvulle, niin joka huushollissa oli lehmiä ennen.” (MK1)

Keskittymäalueen sikatalousyrittäjä: ”...täällä oli varmaan, — sanotaan, että ehkä 500 maidontuottajaa oli, ja tällä hetkellä niitä ei oo kuin, se on ihan, olisko kahtakymmentä koko (paikkakunnalla), ja ne on sitten, silloin kun ne on naudasta luopunut, niin yleensä ne on sikatalouteen siirtyneet, ja sitten nyt myöhemmin tietysti broiler- ja kalkkunakasvatukseen. — kyllä me varmaan oltiin ihan, oltiin ensimmäisiä silloin -70-luvun alussa. Ja sitten niitä on tullut sen jälkeen on tullut kymmeniä lisää.” (MK2)

Vertailualueen kunnissa oli melko vähän sikatiloja. Osalla haastatelluista tiloista sikatalous oli aloitettu ensimmäisten joukossa alueellaan, osalla sikatalouteen oli siirrytty vasta nykyisen maatilayrittäjän aikana.

6.5.4 Muut alueeseen liittyvät tekijät sikataloudessa

Yrityskeskittymiin kertyy usein alaan liittyvää erityisosaamista. Tutkimusaineiston sikatalouden keskittymäalueella sikatalouteen liittyvää erityisosaamista on esimerkiksi sikalakalusteiden valmistus ja maahantuonti. Alueella on myös elintarviketeollisuuden liittyvää toimintaa, niin isoja elintarviketeollisuusyrityksiä kuin pieniä jatkojalostajiakin, ja myös elintarvikealaan liittyvää koulutusta. Sikatalouden vertailualueella sen sijaan ei noussut esiin selkeää sikatalouden erityisosaamista, tosin alueen yritykset palvelevat myös sikatalouden tarpeita.

Keskittymäalueen sikatalousyrittäjä: ”No ei oo muuta, kuin mitä elintarviketeollisuus on tullut sitten ehkä sikatalouden perässä — kyllä varmaan, elintarviketeollisuus, niin kyllä se varmaan johtuu tästä juur tästä, sika- ja broilertuotannosta, mikä täällä on, että se on vähän sen perässä tullut, vaikka se kumminkin siinä periaatteessa ei mitään kytköksiä siinä mielessä oo, että koska, se teurastus tapahtuu kumminkin jossain muualla, ja se tuodaan taas takaisin tänne — raaka-aineena, koska omaa teurastamoaa täällä ei oo...” (MK2)

Sikatalousyrittäjiltä kysyttiin myös, mistä maatilalan sijaintialue on tunnettu. Jos sijaintialue tunnetaan juuri sikataloudesta, kertoo se osaltaan tuotantosuunnan merkityksestä. Sikatalouden keskittymäalue oli sikatalousyrittäjien näkemyksen mukaan tunnettu pitkälti juuri sikataloudesta ja yleisesti maataloudesta sekä urheilusta. Vertailualueen sikatalousyrittäjien näkemyksen mukaan heidän maatilayrityksensä sijaintialue oli tunnettu lähinnä maataloudesta ja muista elinkeinoista sekä urheilusta.

6.6 Yrityskeskittymän etuja ja haittoja yrittäjien kannalta

6.6.1 Kutoma-alan yrityskeskittymän etuja ja haittoja

Tutkimuksen yhtenä tavoitteena oli selvittää, millaisia etuja tai haittoja yrityksille ja maataloilille on siitä, että saman alan tai maatilan tuotantosuunnan yrittäjiä on paljon samalla alueella. *Kutoma-alan keskittymäalueen* yrittäjien haastatteluissa nousi selkeänä etuna esiin se, että alueella on raaka-aineiden ja tarvikkeiden toimittajia sekä kutomateollisuutta palvelevia yrityksiä, kuten loimaus- ja värjäyspalveluja (Taulukko 5). Näillä yrityksillä puolestaan asiakkaat ovat lähellä. Alueelta löytyy myös kutoma-alan erityisosaamista, kuten teknistä osaamista kutomakoneiden korjaamisessa. Haastatteluissa nousi esiin myös näkemys, että liikkeiden sisäänostajat tulevat alueelle, kun tietävät, että siellä on paljon mattojen valmistajia. Yritysten välisen yhteistyön etuina tuli esiin, että voidaan lainata tarvikkeita tai koneiden rikkoutuessa varaosia toisilta yrittäjiltä. Yrittäjät tuntevat toisensa muutenkin kuin pelkäänsään yritystoiminnan merkeissä, mikä helpottaa yhteistyön tekemistä.

Keskittymäalueen yrittäjä: ”...kyllä mä luulen, että ei siitä ainakaan haittaa ole, kyllä sitä aina jotain toinen toiseltansa jotain vinkkiä saa. Teknisesti, pystyy kaikkia sidoksia ja kaikkia hyödyntämään. Ei siitä ainakaan haittaa ole. — nimenomaan se tuotekehittäminen ja sellainen, se on avainsana ehdottomasti. Siitä se hyöty tulis. — tällä alueellahan on kaksi tukkuria, että raaka-ainetta saa hyvin — Ei tarte isoja varastoja pitää ja rahaa laittaa siihen kiinni...” (YK4)

Keskittymäalueen yrittäjä: ”Kyllä täällä on — tällaisia, jotka osaa asentaa koneita, ja sen teknisen puolen osajia on saatavis — Ja sitten on tällaista, niinkun vaikka nyt esimerkkinä loimaaminen — Tottakai sillä on, että tässä on niinku niitä yrityksiä, jotka tavallaan tukee sitä kutomateollisuutta, niin on tässä lähistöllä. Ja — mallin valmistus, tai mallikorttien, tai tällaisten lävistämiseen, on saatavilla tässä maakunnassa palveluita. — Tottakai se niinku helpottaa sitä. Ja sitten, että tuntee muita yrittäjiä niinku lähemmin, kun ne on niinku tästä samasta maakunnasta, niin se yhteistyö on, ... että sitten on muissa asioissa niitten kans tekemisissä, monien kanssahan sitten tuntoo muutenkin kuin vain sen työn puitteissa, että on jotain yhteistä asiaa, niin kyllähän se niinku helpottaa sitten.” (YK13)

Keskittymäalueen yrittäjä: ”...Kyllä se on, koska silloinhan keskittyy raaka-aineen hankintakin. — tälle alueelle tulee jollain muotoa aina helposti se raaka-aine. Sittenhän — aina on joku niin iso, että sillä on sitten joku palvelu, mitä se myy muille. Silloin ei tarte itselle laittaa värjäämää, loimausta, loimilangan tekoa. Sitten on varaosat, on semmonen yksi asia, kun nehän on — Sveitsissä, Saksassa, niin nopeasti se saadaan naapurista, ja sitten viedään takaisin kun saadaan se ulkomailta.” (YK14)

Toisaalta saman alan yritysten läheisyyden koettiin aiheuttavan myös haittoja, kuten tuoteideoiden ja mallien kopiointia. Myös valmistustekniikan tietotaito kulkeutuu yrityksestä toiseen nopeasti. Kilpailu yritysten kesken ja tuotteiden hintojen laskeminen koettiin myös hai-

toiksi. Kaikki yrittäjät eivät kokeneet näitä seikkoja pelkästään haittoina, vaan näkivät niiden myös kannustavan tuotekehitykseen.

Keskittymäalueen yrittäjä: ”Onhan siitä sellainen... että on niinkun lähistöllä, niin tietysti se... voi ajatella, että tällainen jonkinlainen oma tieto sen valmistuksen osalta tai jonkun muun osalta leviää, vaikkei itte sitä luovuta, niin se voi sitten jotain muuta kautta se tieto siirtyä, että kyllä siinä niinkun on tällaisia ongelmia on. Sitten on se kopiointi...” (YK13)

Keskittymäalueen yrittäjä: ”Sitten näitä kopioijia on hirveän paljon, että se on miinuspuoli, — että se tulee halvempaan kopiona nää sitten. — No hinnathan sitten, se on justiin se hintapuoli, että ne tippuu sitten — (kilpailu) on kyllä semmoinen tekijä, mikä kyllä sitten pistää, että on pakko kehittyä. Ja tää on niinku — matto on justiin semmonen, että sehän on lähtenyt just näistä, että kun on ollut tätä kilpailua, niin on pakko keksiä joku uus alue mihinkä läh-teä.” (YK6)

Vertailuryhmän kutoma-alan yrittäjien haastatteluissa kysyttiin puolestaan sitä, millaisia etuja ja haittoja on siitä, että kutoma-alan yrityksiä on vähän samalla alueella. Etuna nähtiin lähinnä se, että kudonta-alalla on vähän kilpailua omalla paikkakunnalla. Haastatteluissa tuli myös esiin, että eräät vertailuryhmän yrittäjistä hankkivat raaka-aineita ja tarvikkeita Etelä-Pohjanmaan keskittymäalueelta, joten raaka-aineiden hankintamatkat muodostuivat pitkiksi ja aikaa vieviksi. Osan tarvikkeista sai tosin myös tilaamalla.

Vertailuryhmän yrittäjä: ”No tietysti se hyöty on, että on vähemmän kilpailua tällä kudonta-alalla niinku omalla paikkakunnalla.” (YV3)

Taulukko 5. Kutoma-alan yrityskeskittymän etuja ja haittoja.

Kutoma-alan yrityskeskittymän etuja ja haittoja	
Etuja	Haittoja
* raaka-aineiden ja tarvikkeiden toimittajat lähellä	* tuoteideoiden ja mallien kopiointi
* kutomateollisuutta palvelevia yrityksiä lähellä	* valmistusteknisen tiedon kulkeutuminen
* em. yrityksillä asiakkaat lähellä	* kilpailu saman alan yritysten kesken
* kutoma-alan erityisosaamista lähellä	* tuotteiden hintojen aleneminen kilpailun myötä
* yhteistyö mm. koneenosien lainaamisessa	
* kilpailu kannustaa tuotekehitykseen	

6.6.2 Sikatalouden keskittymän etuja ja haittoja

Keskittymäalueen sikatalousyrittäjien haastatteluissa tuli esiin sekä etuja että haittoja siitä, että sikataloutta harjoittavia maatiloja on paljon samalla alueella (Taulukko 6). Etuna pidettiin sitä, että uudet työmenetelmät sekä kone- ja kalusteratkaisut leviävät helposti. Sikatalouden keskittymisestä nähtiin olevan ammatillista hyötyä myös sen myötä, että sikatalouteen liittyvää koulutusta ja tilaisuuksia järjestetään, kun on saman tuotantosuunnan maatilayrittäjiä paljon samalla alueella. Myös ajatustenvaihtoa muiden sikatalousyrittäjien kanssa pidettiin

tärkeänä. Kauppojen, myyjien ja tehtaiden asiantuntemusta pidettiin hyvänä. Ympäristöseikkoihin, kuten hajuhaittoihin, ei kiinnitetä niin paljon huomiota, kun on paljon sikatiloja lähistöllä. Sitä vastoin haastatteluissa ei tullut esiin tuotteista saatuun hintaan tai tuotantopainosten hintaan liittyviä etuja.

Keskittymäalueen sikatalousyrittäjä: ”...no sitä varmaan on, siis semmoista, että jos joku uusi menetelmä, taikka uusi joku, kun näitä tulee, niin se tietysti leviää — että se hyvä puoli siitä on. — Ja sitten se juuri, että kun kerran sikataloutta on paljon, niin nää ympäristöhaitat, mitä siitä on, lähinnä hajuhaitat, niin siihen ei niinku kiinnitetä huomiota enää niin paljoa, kun kerran kaikilla on.” (MK2)

Keskittymäalueen sikatalousyrittäjä: ”Markkinaetuja, vaikka ei oo yhteiskauppaa, niin kauppojen asiantuntemus, myyjien asiantuntemus, tehtaiden asiantuntemus on parempaa tälle alueelle. — Kyl se (työmenetelmien omaksuminen) on selvästi nähtävissä. Joku aina kokeilee ja muut tulee sitten perässä. Tämmöinen seuraaminen tietysti naapureitten kesken niin on, tottakai se on parempaa, kun esimerkkejä on lähellä.” (MK5)

Keskittymäalueen sikatalousyrittäjä: ”Niin no kyllä... se ihan tämmöistä ammatillistakin hyötyä, kun tää on tämmöinen keskittymä, niin kyllä täällä järjestetään paljon erilaista koulutusta, ja tottakai se ajatustenvaihto niinkun samanhenkisten kanssa, liittyen sikatalouteen, on vilkkaampaa tietysti aina...” (MK4)

Sikatalouden alueellisen keskittymisen merkittävimpana haittana pidettiin eläintautien leviämisen riskiä. Myös kilpailu lisäpellosta nähtiin haittana. Pellon osto- ja vuokrahintoja pidettiin korkeina. Myös lannanlevityssopimusten saatavuus saattoi olla hankalaa. Ympäristörajoitukset voivat aiheuttaa lannanlevitysongelmia, jos sikatalousyrittäjillä ei ole riittävästi peltoa käytettävissään.

Keskittymäalueen sikatalousyrittäjä: ”...tietysti siinä nää tautiriskit on yksi semmoinen, että en mä tiedä onko siitä mitään muuta haittaa.” (MK2)

Taulukko 6. Sikatalouden keskittymäalueen etuja ja haittoja.

Sikatalouden keskittymän etuja ja haittoja	
Etuja	Haittoja
<ul style="list-style-type: none"> * uudet työmenetelmät, kone- ja kalusteratkaisut leviävät helposti * sikatalouden koulutusta ja tilaisuuksia järjestetään * sikatalouden asiantuntemusta (lomitukset, eläinlääkärit, kaupat ym.) * ajatustenvaihtoa muiden sikatalousyrittäjien kanssa * ympäristöseikat kuten hajuhaitat eivät ole yksittäisten tilojen kohdalla erityisen huomion kohteena 	<ul style="list-style-type: none"> * eläintautien leviämisen riski * pellon osto- ja vuokrahinnat korkeita * lannanlevityssopimusten saatavuus

Tutkimuksessa haastateltiin myös teurastamon edustajaa sekä keskittymäalueelta että vertailualueelta. Teurastamon edustajien näkemyksen mukaan sikatalouden alueellisesta keskittymisestä oli hyötyä teurastamolle lähinnä alhaisina kuljetus- ja hankintakustannuksina. Kun sikatiloja on paljon samalla alueella ja ne sijaitsevat lähellä teurastamoita, myös logistiikan järjestäminen helpottuu. Molemmat haastatellut teurastamon edustajat pitivät sikatalouden keskittymisen haittana lähinnä eläintautien leviämisen riskiä.

Vertailualueen sikatalousyrittäjien haastatteluissa kysyttiin puolestaan sitä, millaisia etuja ja haittoja on siitä, että sikataloutta harjoittavia maatiloja on vähän samalla alueella. Selkeänä etuna nähtiin se, että eläintautien leviämisen riski on pieni. Kilpailuun lisäpellostä sikatalouden vähäisyys ei kaikissa vertailualueen kunnissa haastateltavien mielestä vaikuttanut, sillä vertailualue on osittain voimakasta maidontuotantoaluetta, jolloin sikatalousyrittäjät kilpailevat samasta lisäpellostä kuin maitotuottajat. Haittana puolestaan tuli esiin se, että sikataloutta tuntevia lomittajia ei aina ollut saatavilla. Ulkopuolisen sikatalouden asiantuntemuksen, kuten eläinlääkäreiden, maaseutukeskuksen ja kaupan asiantuntemuksen arveltiin olevan parempaa sellaisella alueella, jossa on paljon sikatiloja, verrattuna alueeseen, jossa on vähän sikatiloja. Samoin arveltiin olevan sikatilojen välisen tiedonvaihdon ja tietotaidon leviämisen kanssa.

Vertailualueen sikatalousyrittäjä: ”Minusta eläintautipuoleltahan tämä on ihan selkeästi semmonen, joka lisää turvallisuutta —. Sitten taas jollakin lailla, mä uskosin että siitä, että jos olis useampia sikatiloja täällä, niin siitä vois olla jotakin hyötyäki, nimenomaan nyt jos aattelee, että minusta semmonen tietotaidon leviäminen, koska sitä on paljon semmosta ihan niinkun kokemuksella mitä voi sanoa, niin voi vaihtaa kommentteja. Toki me tehään sitä täällä, — mutta aina mitä enempi on niin sitä enemmän voi olla niitä erilaisia näkökulmia ja kokemuksia. Että minä en tiedä sitten, oishan se mahdollista, jos enempi ois, niin sitten tehä jotain ostojaiki yhdessä, tai kilpailuttaa rehufirmoja...” (MV1)

Vertailualueen sikatalousyrittäjä: ”Mitä haittaa sitten taas, niin se nyt varmaan tulee sitten sillälailla, että onhan se helepompi tuommoisella alueella, misä on paljon sikaloita, niin tavallaan sitä tilan ulkopuolista asiantuntemusta on paremmin saatavisa, sanotaan kaikki eläinlääkärit ja tämmöset, niin on niinku enemmän sikojen kanssa tekemisiä ja on sitte niinkö enempi tietoa. Ja ehkä just jostain maaseutukeskuksesta ja ehkä kaupankin puolella, niin enemmän tiedetään asioista kuin täällä. Täällä ehkä pitää niinkö ite ottaa asioista enemmän selevää.” (MV7)

Vertailualueen sikatalousyrittäjä: ”Lomittajia ei tahdo olla, jotka olis sikaa nähnytkään. Mutta nyt tällä hetkellä kyllä on.” (MV5)

6.7 Yritysten mahdollisuudet, uhat, vahvuudet ja heikkoudet

Keskittymäalueen ja vertailualueen kutoma-alan yrittäjien näkemykset yritystensä mahdollisuuksista, uhkista, vahvuuksista ja heikkouksista erosivat toisistaan. Toimintaympäristön antamina *mahdollisuuksina* keskittymäalueella nähtiin erityisesti raaka-aineiden ja palvelujen saatavuus sekä yhteistyökumppaneiden ja asiakkaiden sijainti lähialueella. Vertailuryhmässä tältä osin ei tullut esiin mitään tiettyä tekijää, vaan yrittäjillä oli useita näkemyksiä asiasta. Toimintaympäristön *uhkatekijöinä* keskittymäalueella korostuivat halpatuonti ja yleismaailmallinen tilanne. Lisäksi tuli esiin ammattitaitoisen työvoiman saatavuus tulevaisuudessa. Vertailuryhmässä puolestaan ei tullut esiin mitään erityistä seikkaa, vaan muun muassa yleinen taloudellinen tilanne koettiin uhkana. Oman yrityksen *vahvuutena* koettiin keskittymäalueella erityisesti alan osaaminen ja ammattitaito. Vertailuryhmässä puolestaan tuli esiin joustavuus sekä tuotteiden valmistaminen asiakkaiden tarpeiden mukaan. *Heikkouksina* tulivat keskittymäalueella esiin muun muassa pääomien puute, riippuvuus markkinoista, ammattitaitoisen työvoiman puute, suppea toimiala sekä ajanpuute. Vertailualueella heikkoutena nähtiin muun muassa tuotteiden hinnoittelun vaikeus.

Keskittymäalueen ja vertailualueen sikatalousyrittäjien näkemykset maatilayrityksensä mahdollisuuksista, uhkista, vahvuuksista ja heikkouksista olivat osittain samansuuntaisia. Toimintaympäristön antamien *mahdollisuuksien* osalta ei tullut esiin mitään tiettyä tekijää, vaan molemmissa ryhmissä oli useita näkemyksiä asiasta. Sen sijaan toimintaympäristön *uhkatekijät* koettiin pitkälti samansuuntaisina molemmissa ryhmissä. Uhkatekijöinä nähtiin erityisesti EU:n maatalouspolitiikka, maatalouden tukipäätökset sekä maatalouden tukijärjestelmän mahdolliset muutokset ja tukitason laskeminen. Oman maatilayrityksen *vahvuutena* koettiin molemmissa ryhmissä erityisesti sikatalouden osaaminen ja ammattitaito. Yhdistelmäsikaloiden osalta tuotantomuoto nähtiin vahvuutena, sillä kun eläimiä ei siirrellä tiloilta toisille, tautiriski pienenee. *Heikkouksina* tulivat keskittymäryhmässä esiin muun muassa vieraan pääoman määrä ja yksikkökoko. Vertailualueella heikkoutena korostui peltopinta-alan pienuus.

7 Tulosten tarkastelu ja johtopäätökset

7.1 Tulosten tarkastelu

Tämän tutkimuksen tavoitteena oli selvittää alueellisten tekijöiden vaikutusta maaseudun yrityskeskittymien syntymiseen. Tavoitteena oli selvittää, millaisia vetovoimatekijöitä yrityskeskittymäalueilla on ja miten ne vaikuttavat yritystoiminnan aloittamiseen sekä millaisia etuja ja haittoja sijainnista yrityskeskittymäalueella on yksittäisille yrityksille ja maataloille.

Tutkimuskohteeksi valittiin kaksi maaseudulla sijaitsevaa yrityskeskittymää: kutoma-alan yritysten keskittymä Etelä-Pohjanmaalta Härmänmaan ja Järviseudun seutukuntien alueelta sekä sikatalouden keskittymä Varsinais-Suomen ja Satakunnan alueelta. Lisäksi tutkimuksessa oli mukana vertailuryhmät sekä kutoma-alan yritysten että sikataloutta harjoittavien maatalojen osalta. Vertailuryhmät olivat sellaisilta alueilta, joilla oli vähän kutoma-alan yrityksiä tai sikatiloja. Tutkimuksessa haastateltiin 20 kutoma-alan yrittäjää, joista 15 yrittäjää oli kutoma-alan keskittymäalueelta ja 5 saman alan yrittäjää oli vertailuryhmänä sellaiselta alueelta, missä on vähän kutoma-alan yrityksiä. Tutkimuksessa haastateltiin myös 14 sikatalousyrittäjää, joista 6 oli sikatalouden keskittymäalueelta ja 8 vertailualueelta. Tutkimuksessa tehtiin yhteensä 34 haastattelua sekä lisäksi kaksi puhelinhaastattelua teurastamojen edustajille.

Yritystoiminnan aloittaminen ja toimialan / tuotantosuunnan valinta

Haastattelussa esiin tulleet yrittäjäksi ryhtymiseen vaikuttaneet tekijät jaettiin alueeseen liittyviin tekijöihin ja yrittäjän henkilökohtaisiin eli subjektiivisiin tekijöihin (Liite 7). *Kutoma-alan keskittymäalueen yrittäjien* olemassa olevalla tietotaidolla on ollut ratkaiseva merkitys alan yritystoiminnan aloittamiselle. Perheen kutoma-alan yritystoiminta ja alan tietotaito ovat yrittäjän henkilökohtaisiin tekijöihin liittyviä seikkoja, työskentely lähiseudun kutoma-alan yrityksissä ja sitä kautta hankittu ammattitaito puolestaan alueeseen liittyviä tekijöitä. Muita kutoma-alan yrittäjäksi ryhtymiseen vaikuttaneita alueeseen liittyviä tekijöitä olivat muun muassa kutoma-alan palveluiden ja ammattitaitoisen työvoiman saatavuus, alueen perinteet kutoma-alalla, työpaikkojen vähyys sekä se, että yrityksellä oli valmistamalleen tarvikkeelle markkinat jo valmiina. Yrittäjän henkilökohtaisia tekijöitä puolestaan olivat muun muassa kiinnostus tuotekehittelyyn, perhesyyt ja töiden loppuminen. Yrityksen perustamiseen juuri kyseiselle paikkakunnalle oli vaikuttanut toisaalta yrittäjän kotipaikkakunta ja toisaalta kutoma-alan keskittymä, sillä alueella on alan tietotaitoa ja yritysten tarvitsemia palveluita. Kutoma-alaa palvelevilla yrityksillä puolestaan asiakaskunta on lähellä.

Kutoma-alan yrittäjäksi ryhtymiseen vaikuttaneet tekijät ovat tässä tutkimuksessa samansuuntaisia kuin Porterin (1998a, s. 84) esittämät tekijät, joiden johdosta keskittymiin muodostuu uusia yrityksiä: alueella oleva osaaminen ja ammattitaito, tuotantopanosten ja työvoiman saatavuus, yrityksellä voi olla markkinat valmiina tai keskittymässä työskentelevät henkilöt perustavat alihankinta- tai saman/lähialojen yrityksiä. Se, että yrittäjä on monissa tapauksissa jatkanut perheen yritystä ja omaksunut alan taidon vanhemmiltaan, on tyypillinen piirre industrial district -alueelle (Aларinta 1998, s. 38). Kosken (2002, s. 171) väitöskirjatutkimuksessa, jossa aineistona on muiden pohjalaisten toimialakeskittymien ohella kutoma-alan keskittymäalue, tärkeinä keskittymisen etuina mainittiin paikalliset olosuhteet, kuten osaamisen ja ammattitaidon kasautuminen. Aikaisemmassa Seppäsen (1994, s. 33–34) kutoma-alan keskittymäalueelta tekemässä tutkimuksessa todettiin, että useilla yrittäjillä alan keskittymä oli vaikuttanut oman kutomon aloittamiseen, sillä monet olivat olleet kutojana toisen palveluksessa tai tutustuneet kutoma-alaan vanhempiansa kautta. Aloittamiseen olivat

kyseisen tutkimuksen mukaan vaikuttaneet myös alueen kutoma-alan perinteet sekä se, että kun naapuriyrittäjän oli nähty menestyvän kutoma-alalla, niin oli itsekin lähdetty samalle alalle. Käsillä olevassa tutkimuksessa toiminnan aloittamisen syyt keskittymäryhmässä ovat pitkälle samansuuntaiset.

Kutoma-alan *vertailuryhmässä* yritystoiminnan aloittamistilanne erosi keskittymäalueen yrittäjien tilanteesta, sillä vertailuryhmän yrittäjistä kukaan ei ollut jatkanut perheyrittystä eikä kenenkään vanhemmilla ollut ollut saman alan yritystoimintaa. Toisin kuin keskittymäryhmässä, vertailuryhmän yrittäjillä oli kutoma-alan yrittäjäksi ryhtymisen taustalla lähinnä yrittäjän henkilökohtaiset tekijät, kuten käsityöharrastus ja kiinnostus alaan, tai siihen liittyvä koulutus. Kuten keskittymäryhmässäkin, vertailuryhmän yritykset oli perustettu yrittäjien koti- tai syntymäkuntaan. Tältä osin molempien ryhmien tulokset ovat samansuuntaisia kuin Järvenpään ym. (1995, s. 7, 58) tutkimuksessa, jonka mukaan yrityksen sijaintipaikkaa ei valittu pelkästään liiketaloudellisilla perusteilla, vaan yritys oli perustettu sinne, mihin yrittäjä oli myös muista syistä halunnut tai joutunut sijoittumaan. Myös Kosken (2002, s. 166) tutkimuksessa yrittäjät ovat pääosin perustaneet yrityksensä kotiseudulle. Kyseisen tutkimuksen mukaan paikallisilla edellytyksillä on ollut ratkaiseva merkitys, jolloin olosuhteet eivät välttämättä ole olleet parhaat mahdolliset, mutta joiden puitteissa yritykset ovat kuitenkin voineet menestyä, ja näin ollen yritykset ovat sijainneet Smithin (1971) mukaisella kannattavuusalueella. Myös käsillä olevassa tutkimuksessa paikallisten olosuhteiden merkitys korostuu, mutta yleistystä yritysten sijainnista Smithin (1971, s. 185) esittämällä kannattavuusalueella ei kuitenkaan voida aineiston puitteissa tehdä.

Sikatalouden keskittymäalueen maatilayrittäjistä viisi oli jatkanut kotitilaansa ja yksi oli ostanut maatilansa ulkopuoliselta. Sikatalouteen siirtymisen taustalla oli lähinnä tilakohtaiset ja yrittäjän henkilökohtaiset tekijät, kuten yrittäjien näkemys sikatalouden hyvästä kannattavuudesta, tilan olosuhteet sekä kiinnostus sikataloutta kohtaan ja ammattitaito (Liite 7). Myös lähialueen sikatilojen esimerkki ja hyvä taloudellinen menestyminen voivat vaikuttaa tuotantosuunnan valintaan. Tilan olosuhteilla ja sisäisillä tekijöillä oli kuitenkin suurempi merkitys tuotantosuunnan valintaan kuin alueen sikatalouden keskittymällä. *Sikatalouden vertailualueella* kaikki maatilayrittäjät olivat jatkaneet kotitilaansa. Vertailualueella sikatalouteen siirtymiseen vaikuttivat mm. sikatalouden hyvä kannattavuus, tilakohtaiset olosuhteet, muiden sikatilojen esimerkki, oma kiinnostus sikatalouteen sekä alan koulutus ja ammattitaito, eli pitkälti samansuuntaiset tekijät kuin keskittymäalueella.

Kutoma-alan keskittymällä oli ollut merkittävä vaikutus alan yrittäjäksi ryhtymiseen, sitä vastoin sikatalouden keskittymäalueella keskittymää merkittävämpiä tekijöitä olivat tilakohtaiset ja yrittäjän henkilökohtaiset syyt. On myös otettava huomioon, että kutoma-alan yrittäjäksi ryhtymiseen tarvitaan melko pieni alkupääoma, kun taas maatilant tuotantosuunnan vaihto on usein mittava investointi erityisesti kotieläintaloudessa.

Yritysten taloudellinen kehitys

Kutoma-alan keskittymäryhmän yritykset olivat suurempia kuin vertailuryhmän yritykset sekä liikevaihdolla että työllistävyydellä mitattuna. *Kutoma-alan keskittymäryhmän* yrittäjillä oli enemmän investointi- ja laajentamistoimia ja –suunnitelmia kuin vertailuryhmässä. Tähän saattoi vaikuttaa se, että keskittymäryhmän yritykset olivat kooltaan suurempia ja yrittäjät hieman nuorempia kuin vertailuryhmässä. *Sikatalouden* keskittymäryhmässä tilat olivat peltopinta-alalla ja eläinmäärällä mitattuna hieman suurempia kuin vertailuryhmässä. Investointi- ja laajentamistoimissa ja –suunnitelmissa ei ollut eroa keskittymä- ja vertailualueen välillä. *Sikatalouden* keskittymäryhmän maatilayrittäjien näkemyksissä maatilayrityksensä taloudellisesta tilanteesta, työn tuottavuudesta ja toiminnan kannattavuudesta ei ollut kovin suuria eroja vertailuryhmän maatilayrittäjien näkemyksiin verrattuna. *Kutoma-alan* keskittymäryhmän yrittäjät arvioivat yrityksensä tilanteen sekä yrityksen taloudellisen tilanteen, työn tuottavuuden että kannattavuuden osalta positiivisemmaksi kuin vertailuryhmän yrittäjät. Tulokseen saattoi vaikuttaa myös se, että keskittymäryhmään on valikoitunut liikevaihdoltaan ja työllistävyydeltään suurempia yrityksiä kuin vertailuryhmään. Kirjallisuudessa Porterin (1998a, s. 80–83) mukaan keskittymissä sijaitsevat yritykset ovat tuottavampia ja menestyvät paremmin kuin muualla sijaitsevat yritykset.

On myös syytä pohtia yrittäjien oman arvion luotettavuutta. Lehtomaa (1995) on selvittänyt sahayrittäjien näkemysten ja yrityksen laskennallisen kannattavuuden, maksuvalmiuden ja vakavaraisuuden vastaavuutta. Tässä vertailukohtana voidaan käyttää kyseisen tutkimuksen tuloksia lähinnä kannattavuuden osalta. Kyseisen tutkimuksen mukaan sahayrittäjien arviot yrityksensä kannattavuudesta vastasivat melko hyvin yritysten todellista kannattavuutta, kun kannattavuuden arvioinnissa käytettiin pääoman tuotto prosenttia. Kun kannattavuutta arviointiin ilman määrättyä arviointikriteeriä, yrittäjien arviot eivät vastanneet laskennallista arviota (Lehtomaa 1995, s. 214–215, 225). Tämän tutkimuksen puitteissa ei ollut mahdollista selvittää yrittäjien näkemyksen ja taloudellisen tilanteen yhteyttä⁴, joten tulosten luotettavuuteen yrittäjien oman arvion osalta on syytä suhtautua varauksella.

Kilpailutilanne ja yhteistyö

Kutoma-alan keskittymäalueen yrittäjät pitivät tuontia pahimpana *kilpailua* aiheuttavana tekijänä. Samalla alueella toimivat *kutoma-alan* yrittäjät olivat myös kilpailijoita keskenään. Vaikka keskittymäalueen yrittäjien kesken on kilpailua, sitä ei pidetty pelkästään huonona asiana, sillä keskinäinen kilpailu myös kannustaa tuotekehittelyyn ja innovaatioihin. *Vertailuryhmän* yrittäjien näkemykset kilpailijoista vaihtelivat. Kirjallisuudessa Porter (1998a, s. 83) korostaa kilpailun kannustavaa vaikutusta innovaatioiden syntymiseen ja sitä kautta

⁴ *Kutoma-alan* yritysten tilinpäätöstietojen saatavuus Patentti- ja rekisterihallituksen ylläpitämästä rekisteristä selvitettiin, mutta saatavilla oli ainoastaan viiden yrityksen tiedot. Sikatilojen osalta kolmelta sikatilalta oli käytettävissä rahoitustuen seurantalomakkeen tiedot.

koko yrityskeskittymän kehittämiseen, eli yritysten välinen kilpailu nähdään yrityskeskittymän kilpailuetuna.

Se, kokevatko yrittäjät toiset saman alan yrittäjät kilpailijoiksi, riippuu toimialan luonteesta. Kutoma-alalla yrittäjät kokivat olevansa toistensa kilpailijoita. Sitä vastoin *sikatalousyrittäjät* eivät kokeneet toisia sikatalousyrittäjiä kilpailijoikseen, ja he näkivät uusien tuotantomenetelmien leviämisen positiivisena asiana. Sen sijaan resurssien, lähinnä lisäpellon saatavuuden suhteen, esiintyi kilpailua sikatilojen kesken sekä keskittymä- että vertailualueella. Porter (1998a, s. 81) tuo esiin yrityskeskittymien haittapuolena resurssikilpailun ja sen myötä resurssien hinnan nousun.

Yhteistyön osalta haastatteluissa tuli esiin erilaisia näkemyksiä *kutoma-alan yrittäjien* yhteistyöhön. Osa yrittäjistä teki yhteistyötä muiden yrittäjien kanssa, osa puolestaan ei juurikaan. Monet yrittäjät suhtautuivat yhteistyön onnistumiseen epäilevästi. Kuitenkin kutoma-alalla olisi monenlaisia yhteistyömahdollisuuksia, esimerkiksi alihankinnan, vientiyhteistyön tai raaka-aineiden yhteishankintojen osalta. Seppäsen (1994, s. 30, 40) tutkimuksen mukaan yhteistyö alueen kutomoiden välillä oli ollut melko vähäistä. Kyseisessä tutkimuksessa tuli esiin, että toisaalta yrittäjät pitivät yhteistyötä tärkeänä, mutta toisaalta eivät uskooneet sen toteutumismahdollisuuksiin (Seppänen 1994, s. 36). Kosken (2002, s. 143) mukaan kutoma-alan yritysten yhteistyötä ei ole pystytty laajentamaan, vaikka yrittäjät tiedostavatkin yhteistyön merkityksen. Keskittymäalueella on toteutettu viime vuosina kutoma-alaan liittyviä kehittämishankkeita. Hankkeiden loppuraporteista⁵ tulee esiin näkemys, että yrittäjät joitakin poikkeuksia lukuun ottamatta eivät ole olleet erityisen kiinnostuneita yhteistyöstä. *Kutoma-alan vertailuryhmässä* yritysten välistä yhteistyötä oli vähemmän ja yhteistyömuodot olivat osittain erilaisia kuin keskittymäalueella. Näin ollen sijainti keskittymässä näyttäisi kuitenkin tarjoavan enemmän yhteistyömahdollisuuksia kuin sijainti ei-keskittymäalueella.

Kutoma-alan keskittymä voidaan luokitella alueelliseksi klusteriksi, sillä se on tietylle maantieteelliselle alueelle muodostunut keskittymä (vrt. Jacobs & de Man 1996, s. 428–429; Paija 1998, s. 44–45). Yhteistyömuotojensa perusteella kutoma-alan keskittymä voidaan luokitella myös vertikaaliseksi keskittymäksi, sillä siihen kuuluvat yhtenä osana alihankkijasuhteet. Kutoma-alan keskittymäalueella tyypillinen yhteistyömuoto oli juuri alihankinta. Kutoma-alan keskittymässä esiintyvällä yhteistyöllä on myös horisontaalisen keskittymän piirteitä joidenkin yritysten yhteistyömuotojen osalta. Haastatteluissa tuli esiin muun muassa tuotekehitys- ja tuotantoyhteistyötä kutomoiden kesken, jolloin kyseiset yrittäjät yhdistävät resurssejaan suurempien volyymien aikaansaamiseksi, kuten horisontaalisessa yhteistyössä

⁵ *Julkaisemattomat lähteet*: loppuraportti ”Tuote- ja tuotannon kehittäminen, markkinoinnin edistäminen sekä koulutusjärjestelmän kehittäminen kutomoalalle” –hankkeesta (2001) sekä loppuraportti ”Carpet 2000 – kutomoteollisuuden kehittämishanke” –hankkeesta (1998).

tapahtuu. Näin ollen yrityskeskittymässä voi olla piirteitä useasta keskittymätyypistä. Sijaintiteoreettisesta tarkastelunäkökulmasta kutoma-alan keskittymä muistuttaa yritysten välisten yhteistyömuotojen osalta vaakasuoraan kytkentään liittyvää yhteistyötä, sillä alueen yrittäjät tekevät toisaalta alihankintayhteistyötä ja toisaalta ovat myös kilpailijoita keskenään (vrt. Lumijärvi 1983, s. 26). Eri tyyppisten klustereiden ja erilaisten lähestymistapojen tunteminen auttaa yhtäältä kohdentamaan yhteiskunnan politiikkatoimia ja toisaalta suuntaamaan yritysten strategiavalintoja (vrt. Jacobs & de Man 1996, s. 431–434).

Sikatalousyrittäjät tekevät monenlaista yhteistyötä sekä sikataloutta että muuta tuotantosuuntaa harjoittavien maatilayrittäjien kanssa. Yhteistyömuodot, yleisimpänä urakkatöiden teettäminen tai tekeminen, ja yhteistyön aloittamisen syyt olivat vertailualueella osittain samanlaisia kuin keskittymäalueella. Maataloudessa tilojen väliset yhteistyömuodot ovat vain osittain riippuvaisia tuotantosuunnasta, ja monia yhteistyömuotoja voidaan harjoittaa eri tuotantosuuntien mautilojen kesken.

Sikatalouden keskittymä voidaan yhteistyön luonteen perusteella luokitella alueelliseksi keskittymäksi, koska sikatalous on melko selkeästi keskittynyt tietyille alueille Suomessa (vrt. Jacobs & de Man 1996, s. 428–429; Paija 1998, s. 44–45). Sikatalousyrittäjien harjoittama yhteistyö voidaan nähdä myös vertikaalisena yhteistyönä osana elintarvikeketjua (vrt. Volk 1999, s. 51). Vertikaalisessa yhteistyössä yritykset toimivat jonkin jalostusketjun eri portaisissa (Jacobs & de Man 1996, s. 428; Paija 1998, s. 44). Vertikaalisen yhteistyön piirteisiin kuuluu myös alihankkijasuhteet, jollaisiksi voidaan nähdä myös sikatalousyrittäjien harjoittama koneurakointiyhteistyö. Sikatalouden keskittymässä on piirteitä myös horisontaalisesta yhteistyöstä, jossa yhteistyötä tekevät yrittäjät yhdistävät resurssejaan tuotantovolyymin lisäämiseksi. Horisontaalista yhteistyötä tehdään muun muassa yhteiskoneiden ja yhteishankintojen myötä, tuotantoyhteistyön eli emakkorenkaiden muodossa sekä elintarvikkeiden jatkojalostukseen liittyvässä toiminnassa. Volkin (1999, s. 51–52) mukaan tavoitteena on horisontaalisen yhteistyön muodostuminen maaseudun yritysten välille muun muassa juuri pienimuotoisessa elintarviketeollisuudessa. Sijaintiteoreettisesta tarkastelunäkökulmasta sikatalouden keskittymä muistuttaa yritysten välisten yhteistyömuotojen osalta pystysuoraan kytkentään liittyvää yhteistyötä, jollaiseksi on määritelty muun muassa maataloustuotantojalostus-markkinointi-kulutajat –ketju (vrt. Lumijärvi 1983, s. 26).

Sijaintitekiäjät kutoma-alalla

Kutoma-alaan liittyvinä sijaintitekijöinä panostekijöiden osalta keskittymäalueella oli vertailuryhmää paremmin saatavilla raaka-aineita, kutoma-alaa palvelevan yritystoiminnan palveluja, ammattitaitoista työvoimaa, alihankkijoita ja yrittäjille suunnattuja kutoma-alan kursseja. Lisäksi rahoittajat tunsivat alan yritystoimintaa paremmin kuin vertailuryhmässä. Eroa ei ollut toimitilojen ja tonttien, alan ammattikoulutuksen tai rahoituksen saatavuudessa. Koulutuksen saatavuus nähtiin siltä osin huonoksi, että teollisen kudonnan koulutusta ei ollut saatavilla, jolloin työntekijöiden kouluttaminen jäi pitkälti yrittäjien vastuulle. Alan kou-

lutuksen järjestäminen ainakin jossakin muodossa on yksi yrityskeskittymän elinvoimaisuuteen vaikuttava tekijä, johon myös alueen kuntien olisi mahdollista vaikuttaa. Kuntien harjoittaman elinkeinopolitiikan kautta voidaan vaikuttaa myös muihin kunnassa ja alueella oleviin sijaintitekijöihin, muun muassa toimitilojen ja tonttien saatavuuteen sekä koulutuksen järjestämisen kautta välillisesti myös ammattitaitoisen työvoiman saatavuuteen. Nämä ovat yrityskeskittymän kehittämisen kannalta tärkeitä tekijöitä.

Keskittymäalueen merkitys *tuotekehitykselle* tuli haastatteluissa esiin tuote- ja valmistusteknisten ideoiden leviämisen kautta, sillä kun yritykset sijaitsevat lähekkäin, niin ideat leviävät helposti. Tämä on toisaalta haitta, mutta toisaalta se on myös positiivinen asia koko yrityskeskittymän kehittymistä ajatellen. Keskittymän merkitys tuotekehitykselle tuli esiin myös kutomateollisuutta palvelevien yritysten kautta: raaka-aine- ja tarvikevalmistajat vastaavat kutomoyritysten tuotekehittelyyn ja uusiin tuotteisiin tarvittavia materiaaleja on nopeasti saatavilla. Lisäksi vertailumahdollisuus muihin saman alan yrityksiin kannustaa oman toiminnan kehittämiseen. Vertailuryhmässä tuotekehitykseen vaikuttivat toisenlaiset tekijät kuin keskittymäryhmässä, muun muassa asiakkaiden toivomukset ja yrittäjien omat ideat. Porter (1998a) nostaa esiin yrityskeskittymän merkityksen tuotekehitykselle ja innovaatioille yritysten välisen kilpailun ja vertailun kautta.

Keskittymäalueella oli myös suurehkoja kutoma-alan yrityksiä, mutta ne toimivat pääasiassa itsenäisesti ja yhteistyö pienten kutomoiden kanssa oli melko vähäistä. Aikaisemmin suurten yritysten toiminta on voinut jonkin verran edesauttaa pienten yritysten toimintaa. Nykyisin yritykset toimivat itsekseen, ja varsinaista ”veturiyritys”-ilmiötä, *leading firms*, kuten Alberti (2002) määrittelee, ei haastatteluissa tullut esiin. Sitä vastoin materiaalien ja mallien suhteen jotkut yritykset olivat edelläkävijöitä ja toiset jäljittelivät niiden toimia. Keskittymän yritykset ovat ennemminkin *homogenic firms* –määritteen alle sopivia, eli ne toimivat itsenäisesti ja itsekseen, mutta tekevät kuitenkin keskenään jonkin verran yhteistyötä. Vertailuryhmässä ei tullut esiin kutoma-alan veturiyrityksiä, koska samalla paikkakunnalla ei yleensä ollut muita saman alan yrityksiä.

Tutkimusaineiston kutoma-alan *yrityskeskittymän muodostumisen* juuret juontavat vuosikymmenien taakse alueen kudontaperinteeseen. Kutoma-alan yritysten määrä lisääntyi 1980-luvulle saakka, mutta 1990-luvun vaihteessa yritysten määrä alkoi vähentyä. Nykyisin alan yrityksiä on huomattavasti vähemmän kuin 1980-1990-lukujen vaihteessa. Yrityskeskittymä voi olla syntymässä, kukoistamassa tai hiipumassa (Porter 1998a, s. 84). Näyttäisi, että kutoma-alan keskittymän yritysäärä on vakiintumassa aiempaa alhaisemmalle tasolle ja jonkin verran vähenemässä tulevina vuosina. Kutoma-alan keskittymän elinkaari näyttäisi olevan siirtymässä kukoistuksesta hiipumisen suuntaan tässä tutkimuksessa esiin tulleiden seikkojen valossa. Samansuuntaiseen näkemykseen on päätyntä myös Koski (2002, s. 145), jonka mukaan 1990-luvulla alueen mattoteollisuus alkoi hiipua ja useat pienet yritykset olivat tulevaisuuden suhteen odottavalla kannalla. Tämän tutkimuksen kutoma-alan keskittymälle oli tyypillistä, että monien yritysten kohdalla kutomotoiminta oli alkanut maatalouden

sivuelinkeinona. Seppäsen (1994, s. 18) kyseistä aluetta käsitelleessä tutkimuksessa todetaan, että matonkudonta oli varsin tärkeä sivuelinkeino maatalouden ohessa.

Kutoma-alan yrittäjien näkemyksen mukaan keskittymän muodostumisen taustalla alueen perinteet nähtiin tärkeänä asiana. Alueelle on muodostunut kutoma-alan tarvitsemia palveluja, jolloin alan yritystoimintaa on edelleen keskittynyt alueelle. Näin ollen yrityskeskittymä on toiminut itseään vahvistaen, kun jo muodostuneen yritystoiminnan vaikutuksesta on syntynyt uutta yritystoimintaa (vrt. Porter 1998a). Myös alueen yritteliäs ”kansanluonne” sekä toisten yrittäjien esimerkin seuraaminen tulivat esiin.

Sijaintitekijät sikataloudessa

Tarkasteltaessa sikataloutta sijaintitekijöiden näkökulmasta on syytä huomioida se, että maataloustuotanto poikkeaa muusta tuotantotoiminnasta mm. siltä osin, että se on sidoksissa maahan (vrt. Grigg 1995). Sikatalouteen liittyvistä sijaintitekijöistä *panostekijöiden* osalta keskittymäalueella lisäpeltoa oli vähän saatavilla ja pellon osto- ja vuokrahinnat olivat korkeat. Lannanlevityssopimusten saatavuus vaihteli kunnittain. Vertailualueella lisäpellon ja lannanlevityssopimusten saatavuus vaihteli kunnittain. Vertailualue on osittain voimakasta maidontuotantoaluetta, jolloin sikatalousyrittäjät kilpailevat samoista lisäpelloista ja lannanlevityssopimuksista kuin maidontuottajatkin. Keskittymäalueella oli vertailualueella paremmin saatavilla sikatalouteen liittyvää koulutusta ja kursseja. Rahoituksen saatavuudessa ja rahoittajien sikatalouden tuntemisessa ei ollut eroa ryhmien välillä. Kysyntätekijöiden osalta teurastamoja oli sekä keskittymä- että vertailualueen lähialueilla, joten tässä vertailuasetelmassa ei tullut esiin eroja alueiden välillä. Kunnan elinkeinopolitiikkaan liittyvien lupa-asioiden osalta keskittymäalueen sikatalousyrittäjät eivät kokeneet ympäristölupien saantia ongelmaksi. Sen sijaan vertailuryhmässä tuli esiin, että ympäristölupien saannin kanssa oli ollut ongelmia. Sikataloutta tuntevien lomittajien saatavuus oli parempi ja eläinlääkärit olivat paremmin perehtyneitä sikojen hoitoon keskittymäalueella kuin vertailualueella, mikä korostaa keskittymässä sijainnin etuja näiltä osin.

Tutkimusaineiston sikatalouden keskittymäalueella sikatalouteen liittyvää *erityisosaamista* on muun muassa sikalakalusteiden valmistus ja maahantuonti. Alueella on myös elintarviketeollisuuteen liittyvää toimintaa, niin isoja elintarviketeollisuusyrityksiä kuin pieniä jatkojalostajiakin, ja myös elintarvikealaan liittyvää koulutusta. Sikatalouden ja elintarvikealan yritysten sijainti lähellä toisiaan viittaa jonkin verran Albertin (2002) esittämään *leading firms* –tilanteeseen, mutta toisaalta elintarvikealan yritykset eivät kuitenkaan suoraan ole sikatalouden veturiyrityksiä. Sikataloudessa vallitsee toisaalta *homogenic firms* –tilanne, eli sika-tilat toimivat melko itsenäisesti, mutta tekevät kuitenkin yhteistyötä keskenään. Sikatalouden keskittymäalueen tilanne onkin lähinnä yhdistelmä Albertin (2002) *leading firms*- ja *homogenic firms* –määritelmistä.

Sikatalouden keskittymän muodostuminen ja muista tuotantosuunnista sikatalouteen siirtyminen alkoi 1960–70 –lukujen vaihteessa ja jatkui 1980-luvulle saakka. Sikatalousyrittäjien näkemyksen mukaan viime vuosina monilla sikatiloilla oli tapahtunut sukupolvenvaihdoksia ja tuotantoa oli laajennettu. Sitä vastoin tuotantosuuntaa jostakin muusta tuotantosuunnasta sikatalouteen oli viime vuosina vaihdettu vain vähäisessä määrin. Sikatalouden keskittymä näyttäisi olevan vakiintuneessa vaiheessa tämän tutkimuksen tulosten perusteella.

Yrityskeskittymässä sijainnin etuja ja haittoja yrittäjien kannalta

Sijainnista yrityskeskittymässä on sekä etua että haittaa yrityksille. *Kutoma-alan yrityskeskittymän* edut liittyvät pitkälti alueen olemassa olevaan kutoma-alan osaamiseen ja sen myötä syntyneeseen alan yritystoimintaan ja palveluihin sekä raaka-aineiden saatavuuteen ja alan erityisosaamiseen. Raaka-aineiden saatavuus lähialueelta tuo myös kustannussäästöjä kutoimoille varastointikustannusten alenemisen myötä. Keskittymäalueella on myös hyvät mahdollisuudet yritysten väliseen yhteistyöhön. Yhteistyön etuna on muun muassa se, että voidaan lainata tarvikkeita tai koneiden rikkoontuessa varaosia toisilta yrittäjiltä. Alueen tunnettuus kutoma-alan tuotteiden toimittajana houkuttelee sinne liikkeiden sisäänostajia. Kutoma-alan keskittymäalueen haittoina puolestaan tuli esiin tuoteideoiden ja mallien kopiointi sekä valmistusteknisen tiedon tahaton leviäminen. Toisaalta taas ideoiden ja innovaatioiden kulkeutuminen yrityksestä toiseen on myös etu koko alueen toimialan kehitystä ajatellen. Toisaalta kopioimisen pelko voi vähentää yrittäjien yhteistyöhalukkuutta. Alueen yritysten välinen kilpailu on sekin toisaalta haitta, mutta toisaalta kannustaa tuotekehitykseen ja innovointiin omassa yrityksessä ja tukee siten koko yrityskeskittymän menestymistä pitkällä ajalla. *Vertailuryhmän* kutoma-alan yrittäjien mukaan sijainnista muualla kuin keskittymäalueella etuna oli lähinnä se, että kudonta-alalla on vähemmän kilpailua omalla paikkakunnalla. Haittana puolestaan oli muun muassa se, että raaka-aineita ei ollut saatavilla lähialueelta. Edellä esitetyt yrityskeskittymän edut vahvistavat monien tekijöiden osalta teoriataustasta esiin nousseita yrityskeskittymän kilpailuedun tekijöitä (vrt. Porter 1998a).

Sikatalouden keskittymäalueen etuna on muun muassa se, että uudet työmenetelmät sekä kone- ja kalusteratkaisut leviävät helposti. Sikatalouteen liittyvää koulutusta ja tilaisuuksia järjestetään, kun on paljon sikatiloja samalla alueella. Myös mahdollisuus ajatusten ja kokemusten vaihtoon muiden sikatalousyrittäjien kanssa on etu. Kauppojen, myyjien, tehtaiden ja muiden sidosryhmien asiantuntemusta pidettiin hyvänä. Eläinlääkäri- ja lomituspalveluiden saatavuus ja sikatalouden asiantuntemus koettiin hyväksi. Ympäristöseikkoihin, kuten hajuhaittoihin, ei kiinnitetä erityisen suurta huomiota, kun on paljon sikatiloja lähistöllä. Sikatalouden keskittymisen merkittävimpänä haittana pidettiin eläintautien leviämisen riskiä. Myös lisäpellon saatavuus, korkeat pellon osto- ja vuokrahinnat sekä lannanlevityssopimusten saatavuuden hankaluus nähtiin haittana. Edellä esitetyt sikatalouden keskittymän hyödyt liittyvät lähinnä ”henkiseen pääomaan” eli tiedon, kokemusten ja osaamisen olemassaoloon alueella. Nämä seikat tulevat esiin myös Porterin (1998a) esittämissä yrityskeskittymän kilpailueduissa yhtenä osatekijänä.

Vertailuryhmän sikatalousyrittäjien näkemykset vahvistivat keskittymäalueella esiin tulleita näkemyksiä keskittymän eduista ja haitoista. Sijainnista muualla kuin sikatalouden keskittymäalueella oli pääasiassa se hyöty, että eläintautien leviämisen riski on pieni. Haittana puolestaan tuli esiin muun muassa se, että ulkopuolista asiantuntemusta ja sikatalouteen liittyviä palveluita, kuten sikataloutta tuntevia eläinlääkäreitä ja lomittajia, on huonosti saatavissa. Mahdollisuudet tiedon- ja kokemusten vaihtoon sikatalousyrittäjien kesken olivat vertailuryhmässä vähäisemmät kuin keskittymäalueella. Tutkimuksessa haastateltiin myös teurastamon edustajaa sekä keskittymä- että vertailualueelta. Sikatalouden alueellisesta keskittymisestä oli hyötyä teurastamolle lähinnä alhaisina kuljetus- ja hankintakustannuksina. Myös logistiikan järjestäminen helpottuu. Teurastamon edustajat pitivät sikatalouden keskittymisen haittana lähinnä eläintautien leviämisen riskiä.

7.2 Tulosten luotettavuuden arviointi

Tässä tutkimuksessa haastattelu nähtiin sopivaksi menetelmäksi saada tietoa alueellisten tekijöiden vaikutuksesta yrityskeskittymien muodostumiseen sekä yrityskeskittymässä sijainnin mukanaan tuomista eduista ja haitoista. Muilla menetelmillä tämän aihepiirin kartoittaminen olisi saattanut olla vaikeaa. Kvalitatiivinen tutkimusote sopi yrityskeskittymien tutkimiseen, koska tässä oli kyseessä tutkittavan ilmiön kuvaaminen. Työn tavoitteiden kannalta haastattelut onnistuivat hyvin, sillä asetettuihin tutkimusongelmiin saatiin vastauksia ja tutkimuskohteita, yrityskeskittymiä, saatiin kartoitettua erilaisten yritysten myötä yrittäjien näkökulmasta. Esille tuli paljon tietoa, jota ei olisi osattu ottaa huomioon, jos olisi käytetty esimerkiksi postikyselyä. Henkilökohtaisten haastattelujen avulla voitiin myös vähentää postikyselyyn liittyvää väärinymmärrystä. Haastattelulla saatiin tutkimuskohteista syvällisempää tietoa kuin mitä olisi saatu postikyselyllä. Haastattelutilanteessa voitiin lisäksi tarvittaessa täsmentää käsitteitä ja vastauksia.

Tutkimuksessa suoritettavat haastattelut nauhoitettiin. Nauhurin käytön haittapuolena on erityisesti se, että nauhurin esillä pitäminen haastattelutilanteessa saattaa vaikuttaa jonkin verran saadun tiedon laatuun, sillä haastateltavat saattavat arastella nauhurin käyttöä (Grönfors 1985, s. 138). Tällaista vaikutusta oli jonkin verran havaittavissa joidenkin haastateltavien kohdalla haastattelujen alussa, mutta haastattelun edetessä nauhurin olemassaolo näytti unohtuvan. Nauhurin käytölle kysyttiin kaikilta haastateltavilta lupa, eikä kukaan haastateluista kieltänyt nauhurin käyttöä. Nauhurin käytön haittapuolena on myös se, että nauhalle on helppo kerätä paljon materiaalia, mutta nauhojen analysointi on työlästä ja aikaa vievää (Grönfors 1985, s. 138). Tämä on havaittavissa myös tässä tutkimuksessa. Haastatteluja tehtiin kvalitatiivisen tutkimusotteen käyttöön nähden paljon, 34 haastattelua, ja näiden saattaminen litteroimalla analysoitavaan muotoon oli aikaavievää. Haastattelukysymyksiä oli paljon ja useat haastateltavat kertoivat asioista oma-aloitteisesti lisää, joten analysoitavaa materiaalia kertyi runsaasti.

Haastattelujen lukumäärä oli varsin suuri, mutta toisaalta tällä tavoin oli mahdollisuus kar-
toittaa kahta eri tyyppistä yrityskeskittymää, sikatalouden keskittymää alkutuotannon yritys-
keskittymänä ja kutoma-alan keskittymää maaseudun yritystoiminnan keskittymänä, ja ver-
tailla eri tyyppisten yrityskeskittymien eroja. Molemmilla yrityskeskittymäalueilla oli tutki-
muksessa lisäksi vertailuryhmät, joiden avulla voitiin selvittää eroja keskittymässä ja muual-
la sijaitsevien yritysten välillä. Nämä vertailumahdollisuudet lisäävät tutkimustulosten luot-
tettavuutta ja yleistettävyyshmahdollisuutta (vrt. Eskola & Suoranta 1998, s. 66).

Haastatteluissa oli havaittavissa samojen asioiden toistumista haastattelusta toiseen monien
haastattelukysymysten osalta. Tätä kutsutaan aineiston kylläntymiseksi eli saturaatioksi,
kun uudet tapaukset eivät tuo enää tutkimusongelman kannalta uutta tietoa (Eskola & Suo-
ranta 1998, s. 62; Mäkelä 1992, s. 52). Aineiston kylläntyminen tuli esiin erityisesti kuto-
ma-alan keskittymäryhmässä ja jossain määrin myös vertailuryhmässä. Myös sikatalouden
osalta sekä keskittymä- että vertailuryhmässä oli havaittavissa samojen asioiden toistumista
haastattelusta toiseen. Voidaan arvioida, että aineiston kylläntymisen myötä tutkimuksessa
oli mukana riittävästi haastateltavia yrittäjiä kaikista ryhmistä.

Tutkimuksessa mukana olleet kutoma-alan yritykset valittiin tutkimukseen harkinnanvarai-
sesti. Näytteen keskittymäryhmä muodostui eri kokoluokkiin kuuluvista yrityksistä, kuten
oli tarkoituskin. Sitä vastoin vertailuryhmään valikoitui pienempiä yrityksiä kuin keskitty-
märyhmään sekä liikevaihdolla että työllistävyydellä mitattuna. Tällä ryhmien välisellä erol-
la saattoi olla merkitystä myös tutkimuksen tuloksiin ja kyseinen seikka tulee huomioida
tuloksia tarkasteltaessa. Tuloksia tarkasteltaessa tulee myös muistaa, että jokainen yrityskes-
kittymä on erilainen ja yrittäjien näkemykset yksilöllisiä. Tämä seikka on otettava huomioon
myös tutkimustuloksia yleistettäessä.

Tutkimustulosten luotettavuutta arvioitaessa on otettava huomioon myös tutkimusprosessin
luotettavuus ja tehtyjen päätelmien pätevyyden arviointi. Tutkimusprosessin luotettavuuden
lisäämiseksi tutkimusprosessin kulku kuvattiin mahdollisimman tarkasti. Tehtyjen tulkinto-
jen ja johtopäätösten luotettavuutta on pyritty lisäämään käyttämällä haastateltavien suoria
lainauksia tulosten esittämisen yhteydessä.

7.3 Johtopäätökset

Tutkimuksessa selvitettiin yrityskeskittymäalueen vetovoimatekijöitä sekä yrityskeskittymä-
alueella sijainnin etuja ja haittoja. Tulosten tarkastelussa pitää kuitenkin huomioida se, että
jokaisella yrityskeskittymällä on omat erityispiirteensä. Tämä tutkimus kuvaa yrityskeskitty-
miä kahden eri toimialan, kutoma-alan ja sikatalouden, yrityskeskittymän kautta, ja nimen-
omaan tutkimuksessa mukana olleiden yrittäjien näkökulmasta. Tulosten perusteella voi-
daan kuitenkin muodostaa yleiskuva yrityskeskittymäalueen vetovoimatekijöistä (Liite 8).

Yrityskeskitymässä sijainnin vetovoimatekijöitä kutoma-alan keskitymässä olivat alaa palveleva yritystoiminta, alan erityisosaaminen, alan tietotaidon olemassaolo alueella ja sen myötä yrittäjien ja työntekijöiden osaaminen, yhteistyömahdollisuudet saman alan yrittäjien kanssa, markkinaedut lähinnä jakelukanavien olemassaolon ja jossain määrin markkinointi- ja myyntiyhteistyön kautta, keskitymän merkitys paikallisena markkina-alueena erityisesti palvelevalle yritystoiminnalle, tuotekehitysosaaminen ja kilpailun sekä vertailun kannustava vaikutus tuotekehitykseen sekä monien panostekijöiden saatavuus lähialueelta. Lisäksi yrittäjien näkemykset yritystensä taloudellisesta tilanteesta olivat keskitymäalueella positiivisempia kuin vertailuryhmässä, mutta tämän osalta ei voida tehdä kovin pitkälle meneviä johtopäätöksiä keskitymässä sijainnin vaikutuksesta. *Sikatalouden keskitymässä* vetovoimatekijöitä olivat uusien työmenetelmien sekä kone- ja kalusteratkaisujen nopea leviäminen, sidosryhmien asiantuntemus, sikatalouden erityisosaaminen, tiedon- ja kokemustenvaihdon sekä yhteistyön mahdollisuus muiden sikatilojen kanssa sekä erilaisten sikatalouteen liittyvien tilaisuuksien ja koulutuksen saatavuus eli pitkälti ”henkiseen pääomaan” liittyvät seikat.

Keskitymäalueen vetovoima tulee esiin myös kutoma-alan yrittäjäksi ryhtymiseen vaikuttaneissa tekijöissä. *Keskitymäalueella kutoma-alan* yrittäjien olemassa olevalla tietotaidolla, oli se sitten hankittu oman perheen yrityksessä tai vieraan palveluksessa, on ollut ratkaiseva merkitys kutoma-alan yrittäjäksi ryhtymiseen (Liite 7). Alueeseen liittyvät tekijät nousivat esiin keskitymäryhmässä, sitä vastoin vertailuryhmässä yrittäjän henkilökohtaiset tekijät korostuivat. *Sikatalouden keskitymäalueella* sikatalouteen siirtymisen taustalla olivat lähinnä tilakohtaiset ja yrittäjän henkilökohtaiset tekijät. Tilan sisäisillä tekijöillä oli suurempi merkitys tuotantosuunnan valintaan kuin alueen sikatalouden keskitymällä. *Vertailualueella* sikatalouteen siirtymiseen vaikuttaneet tekijät olivat osittain samansuuntaisia kuin keskitymäalueella.

Kutoma-alan ja sikatalousyrittäjien näkökulmasta yrityskeskitymässä sijainnista tuli esiin etuja ja haittoja, joista monet vahvistavat teoriataustasta esiin nousevia yrityskeskitymien kilpailuetuun liittyviä tekijöitä (vrt. Porter 1998a). Kuitenkin esimerkiksi paikallisen kilpailun rooli on erilainen maaseudun yritystoiminnan ja perusmaatalouden yrityskeskitymissä. Yritystoiminnan keskitymässä paikallisella kilpailulla on tärkeä rooli yrityskeskitymän kehittämisessä, sitä vastoin perusmaatalouden keskitymässä kilpailua esiintyy lähinnä resurssikilpailun muodossa. Sijaintitekijöistä kutoma-alalla korostuivat erityisesti panostekijöiden, kuten raaka-aineiden ja palveluiden, saatavuus. Sikatalouden keskitymässä korostuivat pitkälti ”henkiseen pääomaan” liittyvät tekijät, kuten kokemusten vaihdon mahdollisuus ja sikatalouteen liittyvän asiantuntemuksen ja osaamisen olemassaolo. Sijaintitekijöiden ja klusterilähestymistavan avulla voidaan tutkia maaseudun yrityskeskitymiä, mutta aihetta selvitetessä tulee ottaa huomioon kunkin keskitymän erityispiirteet. Muita varteenotettavia lähestymistapoja maaseudun yrityskeskitymien tutkimiseen on esimerkiksi industrial district –lähestymistapa.

Yrityskeskittymien tietoinen synnyttäminen on vaikeaa, sillä keskittymät alkavat usein muodostua itsestään monien eri tekijöiden vaikutuksesta. Tämän tutkimuksen kutoma-alan keskittymän osalta tuli esiin voimakkaasti alueen perinteiden ja alueella olemassa olevan osaamisen merkitys keskittymän syntymiseen ja myös yritysten perustamiseen. Kun alueelle muodostuu alan yrityksiä ja toimialaa palvelevaa yritystoimintaa, se houkuttelee perustamaan uusia yrityksiä. Tältä osin tutkitussa keskittymässä tulevat esiin Porterin (1998a) esittämät yrityskeskittymän muodostumisen ja yrityskeskittymän kilpailuedun tekijät. Alueellisessa kehittämistyössä tulee kiinnittää huomiota alueen vahvuuksiin ja osaamiseen, sillä näitä tekijöitä vahvistamalla voidaan edesauttaa keskittymien syntymistä. Kun keskittymä alkaa muodostua, keskittymän kehittymiseen voidaan vaikuttaa muun muassa eri sijaintitekijöiden saatavuuden varmistamisella. Tutkimuksessa haastatellut yrittäjät nostivat esiin muun muassa ammattitaitoisen työvoiman ja koulutuksen saatavuuden.

Kutoma-alan keskittymäryhmässä nousi esiin eroja vertailuryhmään verrattuna monien eri tekijöiden osalta ja voitiin löytää keskittymässä sijainnin vetovoimatekijöitä. Sikatalouden keskittymä- ja vertailuryhmissä sijaintialueiden erot eivät tulleet yhtä voimakkaasti esille, mutta sikatalouden keskittymänkin osalta oli löydettävissä vetovoimatekijöitä. Johtopäätöksenä voidaan todeta, että yrityskeskittymässä sijainti tuo yritykselle monia etuja. Vaikka keskittymässä sijainti tuo mukanaan myös haittoja, kuten kilpailun yritysten kesken ja resurssikilpailun, nämä myös kannustavat yrittäjiä kehittämään omaa toimintaansa. Yrityskeskittymien muodostumista ja kehittymistä maaseutualueille tulisi tukea, sillä keskittymät tarjoavat monenlaisia etuja niissä toimiville yrityksille ja luovat mahdollisuuksia myös uusien yritysten perustamiselle. Maaseutualueilla on tärkeää tukea yrittäjyyttä ja yritystoimintaa, ja yrityskeskittymien muodostumisen tukeminen on yksi tapa parantaa alueen yritystoiminnan kehittymisen edellytyksiä. Alueiden omiin vahvuuksiin pohjautuvat yrityskeskittymät tuovat puolestaan mukanaan monenlaisia yrittämisen mahdollisuuksia maaseudun asukkaille ja tukevat näin myös ympäröivän maaseudun kehitystä.

Yrityskeskittymäalueet ovat haasteellinen ja uusia näkökulmia sisältävä tutkimuksen kohde, ja tulevaisuudessa entistäkin tärkeämpiä erityisesti maaseutualueiden kannalta. Tässä tutkimuksessa yrityskeskittymiä on tarkasteltu kahden toimialan, kutoma-alan yritystoiminnan ja sikatalouden, kannalta. Tutkimuksessa on tarkasteltu yrityskeskittymiä yrittäjän näkökulmasta. Valitut tarkastelunäkökulmat tuovat kuitenkin esiin vain osan yrityskeskittymiin liittyvästä problematiikasta. Esimerkiksi alueellisen kehittämistyön ja aluepolitiikan vaikutukset yrityskeskittymiin tulisi selvittää, jotta yrityskeskittymien syntymistä ja kehittymistä voitaisiin edistää tehokkaasti oikeilla aluepoliittisilla toimilla. Tämän tutkimuksen myötä esiintulleita yrityskeskittymien vetovoimatekijöitä tulisi tutkia tarkemmin laajalla aineistolla. Toisaalta näkökulmaa voidaan syventää esimerkiksi ottamalla mukaan myös yritystoiminnan rahoittajien ja alueellisessa kehittämistyössä mukanaolevien näkemyksiä. Eri toimialojen yrityskeskittymien tutkimisella voitaisiin tuoda esiin uusia näkökulmia maaseudun yritystoiminnan edistämiseksi.

Yrityskeskittymässä sijainnin vaikutusta yritysten talouteen tulisi tutkia laajalla aineistolla käyttäen objektiivisia mittareita. Esimerkiksi MTT:n kirjanpito-aineisto tarjoaa mahdollisuuden muun muassa sika- ja siipikarjatalouden keskittymien tutkimiseen. Sen sijaan kuto- ma-alalla keskittymän vaikutusta yritysten talouteen on vaikea selvittää, sillä alan yritysten tilinpäätöstietoja on varsin vähän saatavilla esimerkiksi Patentti- ja rekisterihallituksesta. Hankkimalla tilinpäätöstiedot suoraan yrityksistä tätä asiaa voidaan selvittää.

Kirjallisuus

- Alarinta, J. 1998. Maaseutu innovatiivisena ympäristönä. Verkostot paikallisen elinkeinopolitiikan toteuttajina. Summary: Rural areas as an innovative environment. Networks as realizers of the regional economic development. Helsingin yliopisto, Maaseudun tutkimus- ja koulutuskeskus, Seinäjoki, sarja A:4. Seinäjoki. 200 s. ISBN 951-45-8261-6.
- Alberti, F. 2002. The embeddedness of competitive behavior in industrial districts. 12th Nordic Conference on Small Business Research. Abstracts. 15 p. Kuopio, Finland. May 26-28, 2002.
- Brusco, S. 1990. The idea of the industrial district: Its genesis. In: Pyke, F., Becattini, G. and Sengenberger, W. (eds.): Industrial districts and inter-firms co-operation in Italy. Geneva, International Institute for Labour Studies, p. 10-19.
- Eskola, J. & Suoranta, J. 1998. Johdatus laadulliseen tutkimukseen. Lapin yliopiston kasvatustieteellisiä julkaisuja C 13. Tampere: Vastapaino. 268 s. ISBN 951-768-035-X.
- Forsström, B. & Nyholm, M. 1993. Perinne ja uudistuminen tuotantoalueen perustana: esimerkkinä Keski-Pohjanmaan pienveneteollisuus. Terra 105:1, s. 15-22.
- Grigg, D. 1995. An introduction to agricultural geography. Second edition. London / New York: Routledge. 217 p. ISBN 0-415-08442-3.
- Grönfors, M. 1985. Kvalitatiiviset kenttätömenetelmät. 2. painos. Juva: WSOY. 233 s. ISBN 951-0-11339-5.
- Gummesson, E. 1991. Qualitative methods in management research. Revised edition. USA: Newbury Park: Sage publications. 212 p. ISBN 0-8039-4203-6.
- Haapala, M. 1997. Yhteystekijöiden merkitys yritystoiminnalle ja sen sijoittumiselle Suomessa. Vaasan yliopiston julkaisuja, Tutkimuksia 214, Maantiede 35. Vaasa. 194 s. ISBN 951-683-664-X.
- Hernesniemi, H., Lammi, M. & Ylä-Anttila, P. 1995. Kansallinen kilpailukyky ja teollinen tulevaisuus. Elinkeinoelämän Tutkimuslaitos ETLA sarja B 105 ja Suomen itsenäisyyden juhlarahasto SIT-RA (145). Helsinki: Taloustieto Oy. 458 s. ISBN 951-628-207-5.
- Hernesniemi, H. & Viitamo, E. 1999. Suomen energiaklusterin kilpailuetu. Abstract: The Competitive edge of Finnish energy cluster. Elinkeinoelämän Tutkimuslaitos ETLA, sarja B 154. Helsinki: Taloustieto Oy. 356 s. ISBN 951-628-297-0.
- Hirsjärvi, S. & Hurme, H. 1988. Teemahaastattelu. 4. painos. Helsinki: Yliopistopaino. 144 s. ISBN 951-570-030-2.
- Hirsjärvi, S. & Hurme, H. 2000. Tutkimushaastattelu. Teemahaastattelun teoria ja käytäntö. Helsinki: Yliopistopaino. 213 s. ISBN 951-570-458-8.
- Hirsjärvi, S., Remes, P. & Sajavaara, P. 1997. Tutki ja kirjoita. Helsinki: Kirjayhtymä Oy. 432 s. ISBN 951-26-4184-4.
- Huovari, J., Kangasharju, A. & Alanen, A. 2001. Alueiden kilpailukyky. Pellervon Taloudellisen Tutkimuslaitoksen raportteja N:o 176. Helsinki. 130 s. ISBN 952-5299-35-X.
- Jacobs, D. & de Man, A-P. 1996. Clusters, industrial policy and firm strategy: A menu approach. Technology Analysis and Strategic Management, Vol. 8 No. 4: p. 425-437.
- Johannisson, B. 1993. Designing supportive contexts for emerging enterprises. In: Karlsson, C., Johannisson, B. & Storey, D. (eds.). Small business dynamics. International, national and regional perspectives. London and New York: Routledge. 249 p., p. 117-142. ISBN 0-415-09625-1.
- Juntunen, K. 1996. Läänin elintarvikeklusteri. Teollisuusprojekti. Kuopio. 100 s. ISBN 951-53-0607-8.

- Järvenpää, M. (toim.), Piippo, T., Tammio, J., Enroth, A. & Peltola, A. 1995. Elinkeinotoiminta maaseudulla. Yritysten sijaintitekijät ja yhteistoiminta. Summary: Entrepreneurship in rural areas – an analysis of the effects of location and co-operation with respect to non-primary-production enterprises. Työtehoseuran julkaisuja 340. Helsinki. 119 s. ISBN 951-788-218-1.
- Järviseudun ja Härmänmaan kutomateollisuus 2001. Järviseudun ja Härmänmaan kutomateollisuuden toimialaesittely, yleistietoa. Viitattu 7.6.2001. Saatavissa internetistä: <http://www.pyt.japo.fi/carpet/toimiala.htm>.
- Keskuskauppakamari 2000. Alueiden kilpailukyky yritysten näkökulmasta. Helsinki. 36 s. ISBN 951-8967-59-8. Julkaistu 9.10.2000. Viitattu 5.3.2001. Saatavissa internetistä: http://www.kauppakamari.fi/content_files/alueidenkilpailukyky.pdf.
- Kolehmainen, J. 2001. Yritykset ja alueet tietointensiivisessä globaalitaloudessa – kilpailukyky kohtalonyhteytenä. Tampereen yliopisto, Alueellisen kehittämisen tutkimusyksikkö, Sente-julkaisuja 12/2001. Tampere. 189 s. ISBN 951-44-5185-6. Saatavissa internetistä: http://www.sjoki.uta.fi/sente/suomi/verkkokirjasto/kolehmainen12_2001.pdf.
- Koski, R. 2002. Pohjalaisen yrittäjyyden synty, leviäminen ja alueellinen eriytyminen. Vaasan yliopisto, Acta Wasaensia. No. 101, Aluetiede 7. Vaasa. 221 s. ISBN 951-683-967-3.
- Laasasenaho, M. 2000. Elämänurasopimuksista ja elinkeinoyoukkueista apua ydin- ja syrjäisen maaseudun kunnille? Maaseudun Uusi Aika 1/2000. s. 45-48.
- Laukkanen, M. 1999. Yrittäjyyden ja uuden liiketoiminnan jäljillä. Paikallinen kehittäminen kansainvälistyvässä maailmassa. Kuopion yliopiston selvityksiä E, Yhteiskuntatieteet 8. Kuopio. 242 s. + 3 liites. ISBN 951-781-407-0.
- Lehtomaa, A. 1995. Yrittäjän menestymismielikuva. Sahayrittäjän näkemyksen ja laskennallisen arvon vastaavuus yrityksen taloudellisesta tilasta. Helsingin kauppakorkeakoulun julkaisuja A-101. Helsinki. 363 s. ISBN 951-702-793-1.
- Linkola, P. 1996. Liiketoiminnan kehittäminen ja verkostot. Työministeriö, Työpoliittinen tutkimus nro 125. Helsinki. 96 s. ISBN 951-735-082-1.
- Littunen, H. 1991. Yritysten sijaintitekijät ja hyvä toimintaympäristö. Jyväskylän yliopisto, Keski-Suomen taloudellinen tutkimuskeskus, Julkaisuja 109. Jyväskylä. 66 s. + 34 liites. ISBN 951-680-594-9.
- Lukka, K. & Kasanen, E. 1993. Yleistettävyyden ongelma liiketaloustieteessä. Liiketaloudellinen aikakauskirja 4: 348-381.
- Lumijärvi, T. 1983. Aluetaloustieteen perusteet. Tampereen yliopisto, aluetiede, Tutkimuksia, sarja A5. Tampere. 76 s. ISBN 951-44-1409-8.
- Maaseudun pienyritysrekisteri 1997. Erillisajot rekisterin tiedoista kesällä 2001, rekisterin tiedot vuoden 1997 mukaisina.
- Maaseutuohjelma 2000. Ihmisen maaseutu – tahdon maaseutupoliitikka. Maaseutupoliittinen kokonaisuohjelma vuosille 2001–2004. Maaseutupoliittikan yhteistyöryhmä. 268 s. Julkaistu 10.11.2000. Viitattu 5.3.2001. Saatavissa internetistä: http://www.mmm.fi/maatalous_maaseudun_kehittaminen/ytr/maaseutupoliittinen_kokonaisuohjelma/.
- MTTL 2001. Suomen maatalous ja maaseutuelinkeinot 2001. MTTL:n julkaisuja 97. Helsinki: MTTL. 95 s. ISBN 951-687-096-1.
- Myllymäki, T. 1982. Ulkoisiin toimintaedellytyksiin perustuva tuotantotoiminnan sijoittumisongelman ratkaisumalli. Jyväskylän yliopisto, Taloustieteen laitos, Keski-Suomen taloudellinen tutkimuskeskus. Julkaisuja 55. Jyväskylä. 124 s. ISBN 951-678-861-0.
- Myyrä, S. & Pietola, K. 1999. Tuottavuuskehitys Suomen maataloudessa vuosina 1987-97. MTTL:n tutkimuksia 234. Helsinki: MTTL. 57 s. ISBN 951-687-045-7.

- Mäkelä, K. (toim.) 1992. Kvalitatiivisen aineiston analyysi ja tulkinta. Helsinki: Oy Gaudeamus Ab. 285 s. ISBN 951-662-502-9.
- Männistö, M., Kola, J. & Hakkala, K. 1997. Viljamarkkinoiden toiminta ja tehokkuus. Helsingin yliopisto, Taloustieteen laitos, julkaisuja nro 16. Helsinki. 111 s. + 29 liites. ISBN 951-45-7814-7.
- Paija, L. 1998. Yritysverkostot: miksi, miten – ja miksi ei. Teoksessa: Ollus, M., Ranta, J. & Ylä-Anttila, P. (toim.) Yritysverkostot – kilpailua tiedolla, nopeudella ja joustavuudella. Suomen itsenäisyyden juhlarahasto SITRA (201). Helsinki: Taloustieto Oy. 133 s. ISBN 951-628-281-4.
- Penttinen, R. 1995. Timanttimalin arvostelu. Teoksessa: Hernesniemi, H., Lammi, M. & Ylä-Anttila, P. Kansallinen kilpailukyky ja teollinen tulevaisuus. Elinkeinoelämän Tutkimuslaitos ETLA sarja B 105 ja Suomen itsenäisyyden juhlarahasto SITRA (145). Helsinki: Taloustieto Oy. 458 s., s. 50-66. ISBN 951-628-207-5.
- Porter, M. E. 1990. The competitive advantage of nations. Harvard Business Review. March-April 1990: 73-93.
- Porter, M. E. 1991. Kansakuntien kilpailuetu. Helsinki: Otava. 879 s. ISBN 951-1-10754-2.
- Porter, M. E. 1998a. Clusters and the new economics of competition. Harvard Business Review. November-December 1998: 77-90.
- Porter, M. E. 1998b. Clusters and competition. New agendas for companies, governments, and institutions. In: Porter, M. E. On Competition. A Harvard Business Review Book. USA. 485 p., p. 197-288. ISBN 0-87584-795-1.
- Pyykönen, S. 1999. Yritysverkostot verkostoteorioiden näkökulmasta – käsiteanalyttinen tutkimus. Helsingin yliopisto. Elintarvike-ekonomian pro gradu –työ. EE 23. 105 s.
- Rantamäki-Lahtinen, L. 2000. Maaseudun pienyritysten rakennekehitys. MTTL:n tutkimuksia 245. Helsinki: MTTL. 126 s. ISBN 951-687-085-6.
- Rantamäki-Lahtinen, L. 2001. Maaseudun yrittäjyys. Teoksessa: Suomen maatalous ja maaseutuelinkeinot 2001. MTTL:n julkaisuja 97. Helsinki: MTTL. 95 s., s. 15-19. ISBN 951-687-096-1.
- Rosenqvist, O. 1997. Maatalouden alueellinen erikoistuminen Suomessa. Vaasan yliopiston julkaisuja, Tutkimuksia 219, Maantiede 36. Vaasa. 211 s. ISBN 951-683-696-8.
- Salomaa, I. 1988. Oikea sijaintipaikka on voimavara – kaikkea ei voi hajauttaa. Uusi Yrittäjä: 1, s. 8-10.
- Schumpeter, J. A. 1947. The creative response in economic history. Journal of Economic History, nov. 1947, p. 149-159.
- Seppänen, K. 1994. Matto- ja kudonnaisteollisuuden toimialatutkimus. Vaasan yliopisto, Länsi-Suomen taloudellinen tutkimuslaitos. Julkaisuja no 56. Vaasa. 71 s. + liitteet. ISBN 951-683-530-9.
- Smith, D. 1971. Industrial location. An economic geographical analysis. New York: John Wiley & Sons, Inc. 553 p. ISBN 0-471-80186-0.
- Spilling, O. R. 1996. Regional variation of new firm formation: the Norwegian case. Entrepreneurship and Regional Development 8 (3): 217-243.
- Syrjälä, L., Ahonen, S., Syrjäläinen, E. & Saari, S. 1994. Laadullisen tutkimuksen työtapoja. Helsinki: Kirjayhtymä Oy. 185 s. ISBN 951-26-3948-3.
- Taloussanasto. 1998. 7. uudistettu painos. Helsinki: Taloustieto Oy. 600 s. ISBN 951-628-265-2.
- Tervo, H. 1999. "Regional science" ja "new economic geography": katsaus aluetaloustieteen kehitykseen ja näkyymiin. Kansantaloudellinen aikakauskirja, vol. 95, s. 753-765.
- TIKE 2001. Maatalouslaskenta 2000. Ensimmäiset tulokset. Maatalouslaskenta 2000 julkaisusarja, julkaisu 2001:1. Helsinki. Maa- ja metsätalousministeriön tietopalvelukeskus. 23 s.

- TIKE 2000a. Maatilarekisteri 1998. SVT. Helsinki. Maa- ja metsätalousministeriön tietopalvelukeskus. 179 s.
- TIKE 2000b. Maatilatilastollinen vuosikirja 2000. SVT. Helsinki. Maa- ja metsätalousministeriön tietopalvelukeskus. 266 s.
- Tilastokeskus 1999. Yritys- ja toimipaikkarekisteri. Tiedot maakunnittain ja toimialoittain. Saatavana Tilastokirjastossa.
- Uusitalo, H. 1991. Tiede, tutkimus ja tutkielma. Johdatus tutkielman maailmaan. Helsinki: WSOY. 121 s. ISBN 951-0-17457-2.
- Uusi-Rauva, E. 1992. Tuotanto menestystekijänä pienyrityksessä. Teoksessa: Jahnukainen, I. (toim.) Uudistuva pienyritys. Weilin & Göös. 391 s., s. 329-347. ISBN 951-35-5387-6.
- Van de Ven, A. 1993. The development of an infrastructure for entrepreneurship. Journal of Business Venturing 8, p. 211-230.
- Viitanen, M. 1996. Metalliteollisuus ja Suomen talouden klusterit. Oulun yliopiston taloustieteen osaston raportteja No. 33. Oulu. 35 s. ISBN 951-42-4419-2.
- Volk, R. & Mikkola, H. (toim.) 1994. Suomen elintarviketeollisuuden kilpailuedut; case-tapauksia eri aloilta. Pellervon Taloudellisen Tutkimuslaitoksen raportteja ja artikkeleita 127. Espoo. 124 s. ISBN 951-8950-41-5.
- Volk, R. (toim.) 1995. Suomen elintarviketeollisuuden kilpailuedut; case-tapauksia eri aloilta II. Pellervon Taloudellisen Tutkimuslaitoksen raportteja ja artikkeleita 133. Espoo. 167 s. ISBN 951-8950-47-4.
- Volk, R., Laaksonen, K. & Mikkola, H. 1996. Säätelystä kilpailuun. Elintarvikeklusterin kilpailukyky. Pellervon Taloudellisen Tutkimuslaitoksen raportteja ja artikkeleita 140. Espoo. 166 s. ISBN 951-8950-55-5.
- Volk, R. 1999. Muuttuva maaseutu. Maaseutupoliittinen selvitysraportti. Maa- ja metsätalousministeriön julkaisuja 9/1999. Helsinki: Maa- ja metsätalousministeriö. 117 s. ISBN 952-453-010-4.
- Yin, R. K. 1994. Case Study Research. Design and Methods. Second Edition. 171 p. London and Thousand Oaks: Sage Publications. ISBN 0-8039-5662-2.

Liite 1 (1/3). Sikatalouden alueellinen keskittyminen Suomessa.

Taulukko 1. Sikatilojen lukumäärä Suomessa kesällä 2000 TE-keskuksittain (TIKE 2001).

SIKATILOJEN LUKUMÄÄRÄ TE-KESKUKSITTAIN kesällä 2000

(Maatalouslaskenta 2000)

TE-keskus	kpl	%
Koko maa	4316	100
Varsinais-Suomi	930	22
Etelä-Pohjanmaa	726	17
Pohjanmaa	583	14
Satakunta	526	12
Häme	327	8
Kaakkois-Suomi	244	6
Pirkanmaa	230	5
Pohjois-Savo	140	3
Uusimaa	137	3
Keski-Suomi	133	3
Pohjois-Pohjanmaa	132	3
Etelä-Savo	113	3
Pohjois-Karjala	64	1
Kainuu	13	0
Lappi	13	0
Ahvenanmaa	5	0

Liite 1 (2/3).

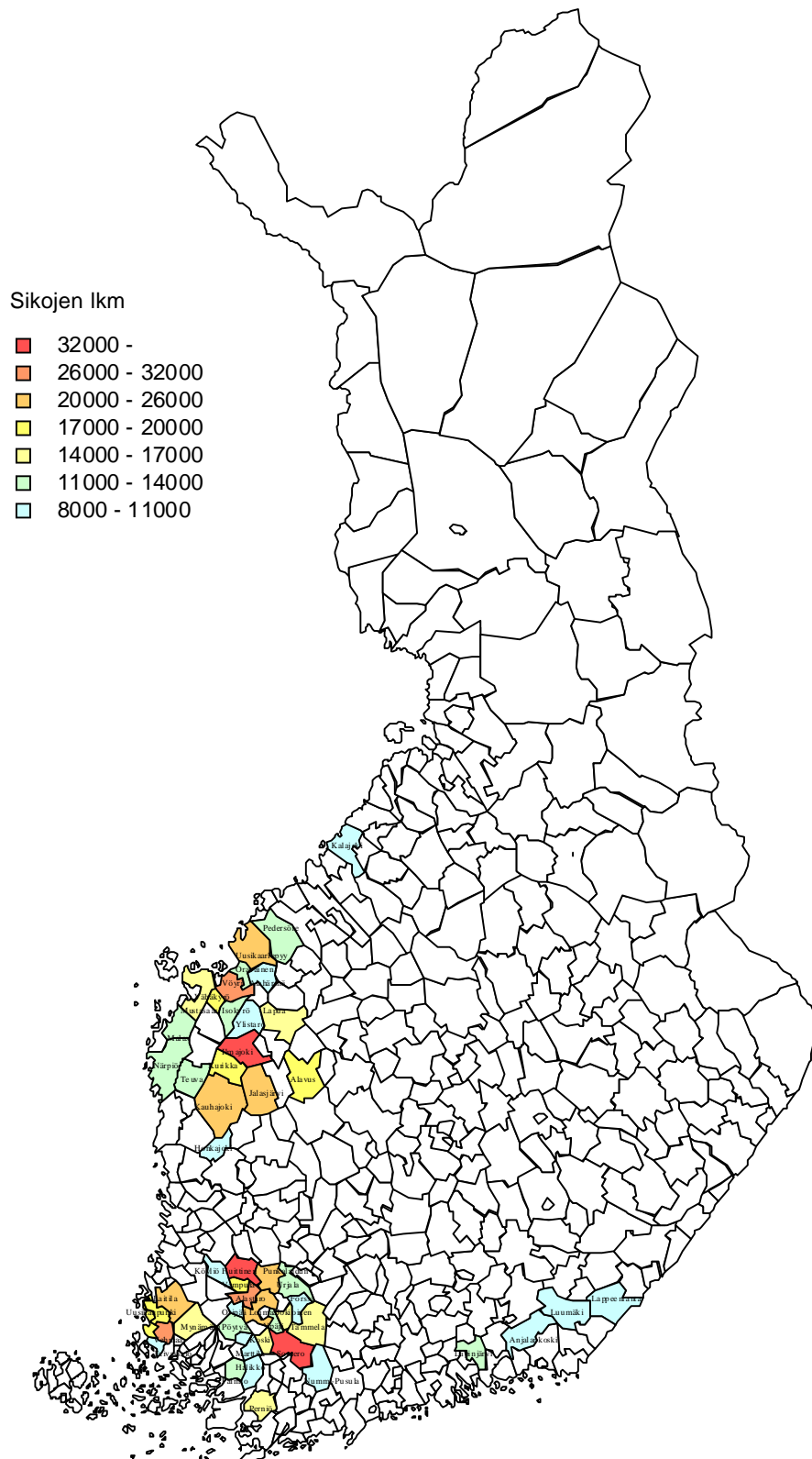
Taulukko 2. Sikatilojen lukumäärä Suomessa kesällä 1998 TE-keskuksittain (TIKE 2000a).

TILALUKUMÄÄRÄ TE-KESKUKSITTAIN kesällä 1998 (Maatilarekisteri 1998)								
Porsastuotanto			Lihasiikojen kasvatus			Muu sikatalous		
TE-keskus	kpl	%	TE-keskus	kpl	%	TE-keskus	kpl	%
Koko maa	2 150	100	Koko maa	1 669	100	Koko maa	1 481	100
Varsinais-Suomi	478	22	Varsinais-Suomi	331	20	Etelä-Pohjanmaa	304	21
Etelä-Pohjanmaa	328	15	Pohjanmaa	260	16	Varsinais-Suomi	302	20
Pohjanmaa	297	14	Etelä-Pohjanmaa	242	14	Satakunta	210	14
Satakunta	285	13	Satakunta	162	10	Pohjanmaa	164	11
Häme	161	7	Häme	129	8	Häme	116	8
Kaakkois-Suomi	130	6	Kaakkois-Suomi	121	7	Pirkanmaa	82	6
Pirkanmaa	119	6	Pirkanmaa	83	5	Kaakkois-Suomi	69	5
Uusimaa	85	4	Pohjois-Pohjanmaa	70	4	Pohjois-Savo	67	5
Keski-Suomi	62	3	Uusimaa	57	3	Keski-Suomi	54	4
Etelä-Savo	61	3	Keski-Suomi	55	3	Pohjois-Pohjanmaa	32	2
Pohjois-Pohjanmaa	56	3	Pohjois-Savo	52	3	Uusimaa	29	2
Pohjois-Savo	49	2	Etelä-Savo	45	3	Etelä-Savo	25	2
Pohjois-Karjala	26	1	Pohjois-Karjala	38	2	Pohjois-Karjala	22	1
Ahvenanmaa	5	0	Lappi	12	1	Kainuu	2	0
Kainuu	4	0	Kainuu	10	1	Lappi	2	0
Lappi	4	0	Ahvenanmaa	2	0	Ahvenanmaa	1	0

Taulukko 3. Sikojen lukumäärä Suomessa 1.5.1998 TE-keskuksittain (TIKE 2000a).

ELÄINTEN LUKUMÄÄRÄ TE-KESKUKSITTAIN 1.5.1998 (Maatilarekisteri 1998)								
Kaikki siat			Emakoita			Lihasiat yli 50kg		
TE-keskus	kpl	%	TE-keskus	kpl	%	TE-keskus	kpl	%
Koko maa	1401008	100	Koko maa	186544	100	Koko maa	420633	100
Varsinais-Suomi	356619	25	Varsinais-Suomi	46548	25	Varsinais-Suomi	105554	25
Etelä-Pohjanmaa	207087	15	Etelä-Pohjanmaa	27029	14	Pohjanmaa	62794	15
Pohjanmaa	186637	13	Satakunta	24924	13	Etelä-Pohjanmaa	59433	14
Satakunta	166700	12	Pohjanmaa	23240	12	Satakunta	45720	11
Häme	110833	8	Häme	14241	8	Häme	34035	8
Pirkanmaa	74025	5	Pirkanmaa	10292	6	Kaakkois-Suomi	20713	5
Kaakkois-Suomi	69828	5	Kaakkois-Suomi	9214	5	Pirkanmaa	20030	5
Uusimaa	55107	4	Uusimaa	6666	4	Uusimaa	19434	5
Pohjois-Pohjanmaa	45585	3	Pohjois-Savo	6564	4	Pohjois-Pohjanmaa	17050	4
Pohjois-Savo	42914	3	Pohjois-Pohjanmaa	5766	3	Pohjois-Savo	10684	3
Keski-Suomi	31625	2	Keski-Suomi	4502	2	Keski-Suomi	9663	2
Etelä-Savo	28040	2	Etelä-Savo	3977	2	Etelä-Savo	7463	2
Pohjois-Karjala	17964	1	Pohjois-Karjala	2535	1	Pohjois-Karjala	5384	1
Lappi	4175	0	Lappi	463	0	Lappi	1171	0
Kainuu	2431	0	Kainuu	367	0	Kainuu	1062	0
Ahvenanmaa	1438	0	Ahvenanmaa	216	0	Ahvenanmaa	443	0

Liite 1 (3/3).



Kuvio 1. Sikojen lukumäärät (TIKE 2000a).

Liite 2 (1/3). Kutoma-alan yritystoiminnan alueellinen keskittyminen Suomessa.

Taulukko 1. Mattoja ja ryijyjä valmistavat yritykset (Tol95-toimialaluokka 1751) maakunnittain vuonna 1999 (Tilastokeskus 1999).

Mattoja ja ryijyjä valmistavat yritykset (Tol95- luokka 1751) maakunnittain vuonna 1999

(Tilastokeskus 1999)

Maakunta	kpl	%
Koko maa	180	100,0
Etelä-Pohjanmaa	103	57,2
Pohjanmaa	11	6,1
Uusimaa	8	4,4
Keski-Suomi	8	4,4
Pohjois-Pohjanmaa	8	4,4
Varsinais-Suomi	6	3,3
Pohjois-Savo	6	3,3
Satakunta	4	2,2
Kanta-Häme	4	2,2
Päijät-Häme	4	2,2
Lappi	4	2,2
Pirkanmaa	3	1,7
Etelä-Savo	3	1,7
Keski-Pohjanmaa	3	1,7
Etelä-Karjala	2	1,1
Pohjois-Karjala	2	1,1
Kymenlaakso	1	0,6
Itä-Uusimaa	0	0,0
Kainuu	0	0,0
Ahvenanmaa	0	0,0

Koko Tekstiilien valmistus -toimialaluokka (Tol95-luokka 17)

Koko maa 1 090

Liite 2 (2/3).

Mattoja valmistavat yritykset maakunnittain vuonna 1997

(Maaseudun pienyritysrekisteri 1997)

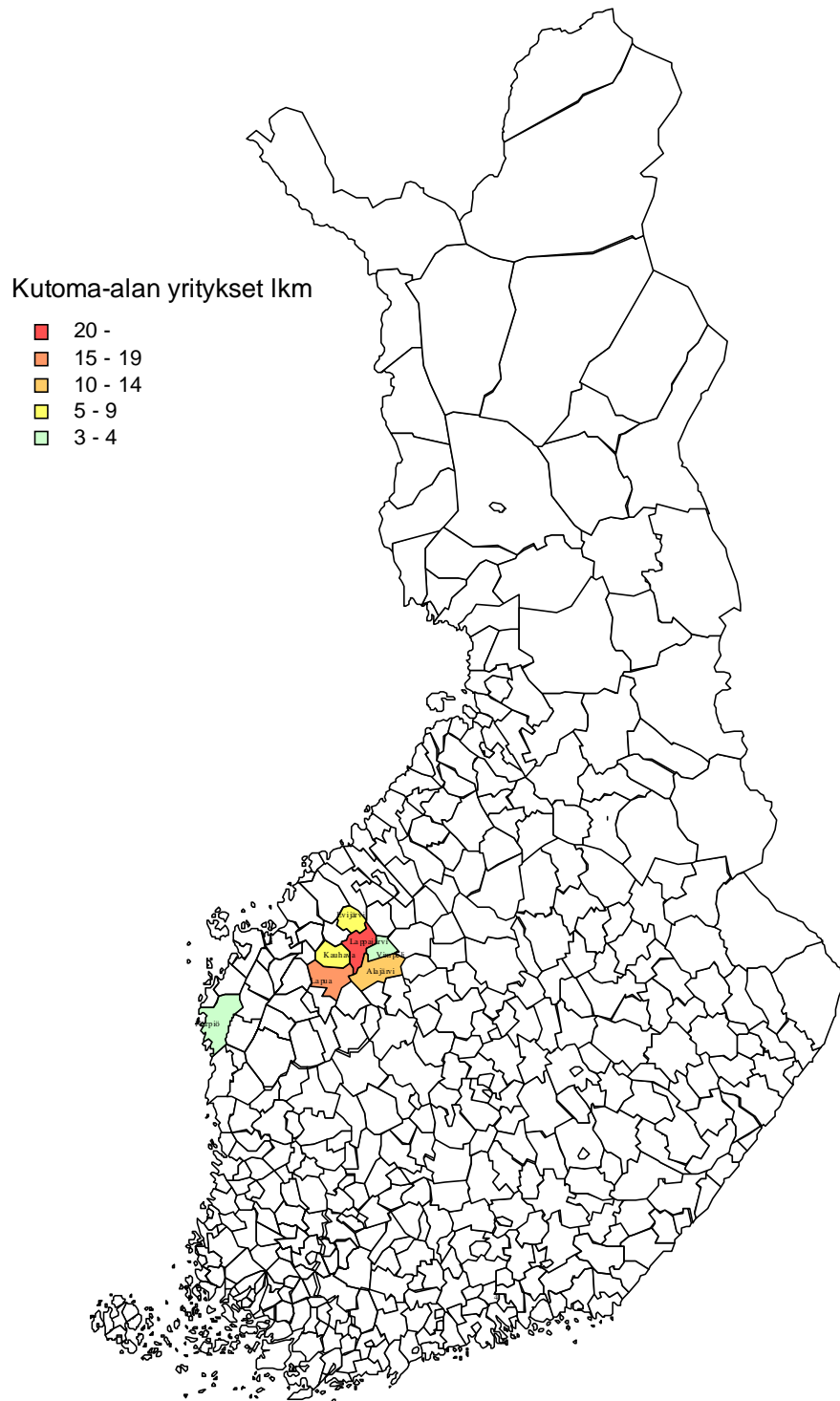
Maakunta	kpl	%
Koko maa	131	100
Etelä-Pohjanmaa	83	63
Pohjanmaa	9	7
Pohjois-Pohjanmaa	7	5
Varsinais-Suomi	4	3
Kanta-Häme	4	3
Keski-Suomi	4	3
Kymenlaakso	3	2
Etelä-Savo	3	2
Pohjois-Savo	3	2
Lappi	3	2
Pirkanmaa	2	2
Pohjois-Karjala	2	2
Keski-Pohjanmaa	2	2
Satakunta	1	1
Etelä-Karjala	1	1
Uusimaa	0	0
Itä-Uusimaa	0	0
Päijät-Häme	0	0
Kainuu	0	0
Ahvenanmaa	0	0

Koko Tekstiilien valmistus -toimialaluokka (ToI95-luokka 17)¹

Koko maa 400

¹ Lähde: Rantamäki-Lahtinen 2000, s. 30.

Liite 2 (3/3).



Kuvio 1. Kutoma-alan yritysten lukumäärä (Maaseudun pienyritysrekisteri 1997).

Liite 3 (1/2). Saatekirjeet.

15.10.2001

ARVOISA YRITTÄJÄ,

MTT / Taloustutkimuksessa (MTTL) on käynnistetty tutkimus, jossa selvitetään yritystoiminnan alueellista keskittymistä. Monet toimialat ovat Suomessakin keskittyneet tietyille maantieteellisille alueille. Tutkimuksessa selvitetään, mitkä tekijät vaikuttavat siihen, että yritykset keskittyvät tietyille alueille, sekä mitä etuja ja haittoja yritykselle on sijainnista tässä keskittymässä. Tutkimuksessa selvitetään myös yrityksen toimialan valintaan vaikuttaneita tekijöitä.

Tutkimuksen toteuttamiseksi tiedustelemme Teiltä halukkuuttanne osallistua tutkimukseen. Tutkimukseen valitaan noin kymmenen kutoma-alan yritystä.

Tutkimus toteutetaan käytännössä siten, että tutkija ottaa Teihin puhelimitse yhteyttä viikolla 42-43 ja tiedustelee halukkuuttanne osallistua tutkimukseen. Mikäli vastauksenne on myönteinen, tutkija tulee haastattelemaan Teitä yrityksessänne Teille sopivana ajankohtana. Haastatteluun kuluu aikaa noin puolitoista tuntia. Haastattelut pyritään tekemään lokakuun aikana.

Haastatteluilla kerättävät tiedot ovat ehdottoman luottamuksellisia; yksittäistä yrittäjää ja yritystä koskevaa tietoa ei julkaista eikä luovuteta muille. Tutkimuksen valmistuttua lähettämme Teille tutkimusraportin. Lisäksi kaikkien tutkimukseen osallistuneiden kesken arvotaan matkalahjakortti.

Lisätietoja tutkimuksesta saatte allekirjoittaneilta (puh. 09-504 471; 050-530 4723 / Virpi Paavola; sähköposti: virpi.paavola@mtt.fi).

Ystävällisin terveisin,

Maija Puurunen
Professori

Virpi Paavola
Projektitutkija

Liite 3 (2/2).

ARVOISA MAATILAYRITTÄJÄ,

MTT / Taloustutkimuksessa (MTTL) on käynnistetty tutkimus ”Alueelliset tekijät maaseudun yrityskeskittymien synnyssä”, jossa selvitetään maataloustuotannon alueellista keskittymistä. Eräät maatalouden tuotantosuunnat ovat Suomessakin keskittyneet tietyille maantieteellisille alueille. Eräs voimakkaimmin keskittyneistä maatalouden tuotantosuunnista on sikatalous. Tutkimuksessa selvitetään, mitkä tekijät vaikuttavat siihen, että jonkin tuotantosuunnan maatilat keskittyvät tietyille alueille, sekä mitä etuja ja haittoja maatilalle on sijainnista keskittymässä tai toisaalta keskittymäalueen ulkopuolella. Tutkimuksessa selvitetään myös maatilalan tuotantosuunnan valintaan vaikuttaneita tekijöitä. Keskittymäalueen maatilojen lisäksi tutkimukseen tarvitaan myös muualla sijaitsevia sikataloutta harjoittavia maataloja vertailuryhmän saamiseksi.

Tutkimuksen toteuttamiseksi tiedustelemme Teiltä halukkuuttanne osallistua tutkimukseen. Tutkimukseen valitaan vain noin kymmenen sikataloutta harjoittavaa maatilaa, joten osallistumisenne olisi tärkeää. Mikäli vastauksenne on myönteinen, tutkija tulee haastattelemaan Teitä maatilallanne Teille sopivana ajankohtana. Haastatteluun kuuluu aikaa noin tunti. Haastattelut pyritään tekemään marraskuun aikana.

Haastatteluilla kerättävät tiedot ovat ehdottoman luottamuksellisia; yksittäistä maatilayrittäjää ja maatilaa koskevaa tietoa ei julkaista eikä luovuteta muille. Tutkimuksen valmistuttua lähetämme Teille tutkimusraportin. Lisäksi kaikkien tutkimukseen osallistuneiden kesken arvotaan matkalahjakortti.

Lisätietoja tutkimuksesta saatte allekirjoittaneilta (puh. 09-504 471; 050-530 4723 / Virpi Paavola).

Ystävällisin terveisin,

Leena Rantamäki-Lahtinen
Tutkija

Virpi Paavola
Projektitutkija

HAASTATTELUN KYSYMYSRUNKO / YRITYKSET

I YRITYKSEN TAUSTATIEDOT	2
II YRITYSTOIMINTA.....	2
<u>A. YRITYSTOIMINNAN ALOITTAMINEN JA TOIMIALAN VALINTA.....</u>	2
<u>B. KILPAILUTILANNE, YHTEISTYÖ JA SIDOSRYHMÄT</u>	3
<i>a. Kilpailutilanne.....</i>	3
<i>b. Yritysten välinen yhteistyö.....</i>	4
<i>c. Sidosryhmät (Yritystoimintaan liittyvät toiminnot).....</i>	6
<i>d. Yrittäjän aktiivisuus.....</i>	6
<u>C. YRITYKSEN SIJAINNIN ALUE.....</u>	6
<i>a. Alueen yritysmuotoisuus.....</i>	6
<i>b. Alueen tunnettuus</i>	7
<u>D. TALOUS JA KANNATTAVUUS.....</u>	8
<u>E. YRITYSTOIMINNAN TULEVAISUUDEN SUUNNITELMAT.....</u>	10
<i>a. Toiminnan jatkaminen.....</i>	10
<i>b. Toiminnan laajentaminen.....</i>	10
<i>c. Toiminnan investoinnit</i>	11
<u>F. SWOT-ANALYYSI</u>	12
III YRITTÄJÄN TAUSTATIEDOT.....	12

Liite 4 (2/12).

HAASTATTELUN KYSYMYSRUNKO / YRITYKSET

I YRITYKSEN TAUSTATIEDOT

1. Yrityksenne toimiala:
2. Yrityksenne yritysmuoto
 - 1) yksityinen (toiminimi)
 - 2) ky
 - 3) oy
 - 4) muu, mikä
3. Yrityksenne perustamisvuosi
4. Kauanko olette itse toiminut yrittäjänä: _____ vuotta
5. Monenhenko polven yrittäjä olette?
Ovatko vanhempanne harjoittaneet saman toimialan yritystoimintaa?
 - 1) kyllä
 - 2) ei, jonkin muun toimialan yritystoimintaa, minkä alan
 - 3) ei, vanhemmat eivät ole harjoittaneet yritystoimintaaOletteko jatkanut perheyrittäjästä (tai puolison perheyrittäjästä)? 1) kyllä 2) ei
6. Oletteko kotoisin yrityksenne nykyiseltä sijaintipaikkakunnalta? 1) kyllä 2) ei, olen muuttanut paikkakunnalle muualta
Minkä vuoksi olette muuttanut paikkakunnalle?

II YRITYSTOIMINTA

A. YRITYSTOIMINNAN ALOITTAMINEN JA TOIMIALAN VALINTA

7. Mitkä tekijät saivat aloittamaan juuri kutoma-alan yritystoiminnan? (läheisten yritysten esimerkki, toimialan hyvä kannattavuus tms?)
8. Oletteko harjoittanut koko ajan samaa toimialaa? 1) kyllä 2) ei, olen vaihtanut toimialaa
Milloin olette vaihtanut toimialaa?
Mistä toimialasta luovuitte ja mihin toimialaan vaihdoitte?
Miksi olette vaihtanut toimialaa?
9. Harjoitatteko yrityksenne ohessa myös muuta yritystoimintaa?
 - 1) kyllä, yrittäjä itse
 - 2) kyllä, puoliso tai muut perheenjäsenet
 - 3) eiMitä?
10. Käyttökö yrityksen ulkopuolella töissä?
 - 1) kyllä, yrittäjä itse
 - 2) kyllä, puoliso tai muut perheenjäsenet
 - 3) eiMissä?
11. Oletteko ollut muualla töissä (vieraan palveluksessa) ennen yrittäjäksi ryhtymistä? 1) kyllä 2) ei
Missä olette aiemmin ollut töissä? Toimiala, tehtävät
Millä tavoin vieraan palveluksessa olo vaikutti päätökseenne ryhtyä yrittäjäksi?
Millä tavoin vieraan palveluksessa olo vaikutti yrityksenne toimialan valintaan?

Liite 4 (3/12).

12. Oliko yrityksenne ensimmäinen alallaan tällä alueella (Lappajärvi-Alajärvi-Lapua-Kauhava), vai oliko alueella jo ennestään toiminnassa saman alan yrityksiä?
- 1) yritys oli ensimmäinen alallaan
 - 2) alueella oli jo ennestään saman alan yrityksiä
 - a) 1-2
 - b) 3-5
 - c) 6-10
 - d) 11-
13. Onko Teidän yrityksenne perustamisen jälkeen alueelle perustettu saman toimialan yrityksiä lisää?
- 1) kyllä
 - 2) ei
- Kuinka paljon saman alan yrityksiä alueelle on tämän jälkeen perustettu?
14. Mikä on arvionne saman toimialan yritysten määrästä lähialueella tällä hetkellä (oma kunta + naapurikunnat eli Lappajärvi, Alajärvi, Lapua, Kauhava)?
- 1) vähän (alle 5)
 - 2) melko vähän (5-10)
 - 3) kohtalainen määrä (10-25)
 - 4) melko paljon (25-50)
 - 5) paljon (yli 50)
15. Oletteko harkinnut jonkin muun toimialan aloittamista? 1) kyllä 2) ei
- Minkä toimialan? Miksi ette ole aloittanut tätä toimialaa?
- Olisitteko aloittaneet uuden toimialan, jos lähialueella olisi ollut muita yrityksiä, jotka olisivat kokeilleet kyseistä toimialaa? 1) kyllä 2) ei
16. Miksi yritystoiminta aloitettiin juuri kyseisellä alueella?
17. Miten kutomateollisuuden alueellinen keskittyminen vaikutti oman yrityksenne perustamiseen?
- 1) ei ole vaikuttanut yritykseni perustamiseen
 - 2) on vaikuttanut yritykseni perustamiseen
 - a) yleinen ilmapiiri tämän alan yrittäjyydelle oli hyvä
 - b) muilta yrittäjiltä sai kokemuksia hyvästä ja tuloksellisesta toiminnasta
 - c) tietoa ja ammattitaitoista apua oli saatavissa läheltä
 - d) muu, mitä

B. KILPAILUTILANNE, YHTEISTYÖ JA SIDOSRYHMÄT

a. Kilpailutilanne

18. Missä yrityksenne suurimmat kilpailijat sijaitsevat? (tärkeysjärjestys, 1=tärkein)
- ___ paikkakunnalla
___ lähikuntien alueella
___ maakunnassa
___ Suomessa
___ ulkomailla
19. Missä sijaitsevat tärkeimmät asiakkaanne? (tärkeysjärjestys, 1=tärkein)
- ___ paikkakunnalla
___ lähikuntien alueella
___ maakunnassa
___ Suomessa
___ ulkomailla

Liite 4 (4/12).

20. Kuinka suuri osuus tuotannostanne menee vientiin? _____ %
21. Kuinka suuri osuus tuotannostanne menee
- 1) yksityishenkilöille _____ %
 - 2) välittäjille _____ %
 - 3) tukkuliikkeille _____ %
 - 4) yrityksille _____ %
22. Miten tuotteidenne jakelu on järjestetty ja miten se jakaantuu eri jakelukanavien kesken?
- 1) tilausmyyntiä suoraan asiakkaalle _____ %
 - 2) myynti liikkeiden kautta _____ %
 - 3) kiertävää myyntiä (itse) _____ %
 - 4) säännöllistä torimyyntiä _____ %
 - 5) palkatun myyntiedustajan avulla _____ %
 - 6) ulkopuolisen agentin välityksellä _____ %
 - 7) muita myyntikanavia, mitä _____ %
23. Käyttävätkö alueen yritykset paljon samoja jakelukanavia, ts. onko yritysten välillä kilpailua jossain jakelukanavassa? 1) kyllä 2) ei Missä jakelukanavassa?

b. Yritysten välinen yhteistyö

24. Millaista yhteistyötä yrityksenne tekee muiden yritysten kanssa (myös muiden kuin kutoma-alan yritysten kanssa)?
- 1) varsinainen tuotanto
 - 2) alihankinta
 - 3) yhteishankinnat ja -ostot (raaka-aineet tms.)
 - 4) kone- ja laiteinvestoinnit
 - 5) yhteisen työvoiman käyttö
 - 6) yhteinen varastointi
 - 7) jakelu- ja logistiikkayhteistyö /yhteiset jakelukanavat
 - 8) tuotekehittäminen
 - 9) jatkojalostusmenetelmät
 - 10) koulutusyhteistyö
 - 11) myynti- ja markkinointiyhteistyö
 - 12) vientiyhteistyö
 - 13) messu- ja näyttely-yhteistyö
 - 14) harrastustoiminta (esim. retket, illanvietot, tms.)
 - 15) muu, mikä
 - 16) emme harjoita yhteistyötä, miksi
 - a) ei ole sopivia yhteistyökumppaneita lähialueella
 - b) muu syy, mikä
- Alihankintasuhde tarkemmin:
- 1) teetämme muilla, mitä
 - a) valmistus
 - b) raaka-aineen hankinta
 - c) tuotesuunnittelu
 - d) muu, mitä
- miksi teetämme muilla:
- a) alihankintojen edullisuus
 - b) omat tuotantokiireet
 - c) toimitusvarmuus
 - d) hyvä laatu
 - e) itsellä ei ole sopivia koneita tai laitteita
 - f) alihankkijan erikoisosaaminen
 - g) muut syyt, mitkä

Liite 4 (5/12).

- 2) teemme itse, mitä
 - a) valmistus
 - b) raaka-aineen hankinta
 - c) tuotesuunnittelu
 - d) muu, mitä
- miksi teemme muille
- a) hyvä tuotto
 - b) ylimääräistä aikaa omassa tuotannossa
 - c) kysyntä on suurta
 - d) itsellä on sopivia koneita tai laitteita
 - e) oma erityisosaaminen
 - f) muut syyt, mitkä

25. Minkä toimialan yritysten kanssa teette yhteistyötä?

26. Milla tavalla yhteistyö on saanut alkunsa?

- 1) maantieteellinen läheisyys
- 2) taloudelliset tekijät
- 3) yrittäjähenkisyys ja alueen samanlainen ”ajattelutapa”
- 4) vanha tuttavuus
- 5) toisten yrittäjien suositukset
- 6) jokin muu, mikä

27. Onko yhteistyönne 1) jatkuvaa 2) satunnaista

28. Sijaitsevatko yhteistyökumppaninne samalla alueella? 1) kyllä 2) ei

29. Haluaisitteko tulevaisuudessa lisätä yhteistyötä jollakin toiminnan sektorilla?

- 1) kyllä, millä
- 2) ei, miksi

Keskittymisen edut ja haitat

30. Millaisia etuja kutomateollisuuden alueellisesta keskittymisestä on ollut yrityksenne toimintaan ja kyseiseen toimialaan yleensä?

- 1) yhteiskoneet
- 2) yhteisostot, -hankinnat (raaka-aineet tms.)
- 3) edesauttanut tuotekehittelyä
- 4) parantanut tiedon kulkua yritysten välillä
- 5) parantanut raaka-aineiden saatavuutta
- 6) laskenut raaka-aineiden hintoja
- 7) edistänyt yleisesti alueen yrittäjyyttä
- 8) muita vaikutuksia, mitä

31. Millaisia haittoja kutomateollisuuden alueellisesta keskittymisestä on ollut yrityksenne toimintaan ja kyseiseen toimialaan yleensä?

- 1) kiristänyt kilpailua asiakkaista
- 2) kiristänyt kilpailua resursseista (esim. työvoima)
- 3) vääristänyt kilpailua, miten
- 4) laskenut tuotteista saatavia hintoja
- 5) tuoteideoiden tai toimintamallien kopiointi
- 6) muita vaikutuksia, mitä

Seuraavat kaksi kysymystä vertailualueen yrityksille

Millaista hyötyä yrityksellenne on ollut siitä, että lähialueella sijaitsee vähän saman toimialan yrityksiä?

Millaista haittaa yrityksellenne on ollut siitä, että lähialueella sijaitsee vähän saman toimialan yrityksiä?

Liite 4 (6/12).

c. Sidosryhmät (Yritystoimintaan liittyvät toiminnot)

32. Kuinka kaukana sijaitsee lähin panostoimittaja, esim. lankatehdas? _____ km
Käytättekö tämän tavarantoimittajan tuotteita? 1) kyllä 2) ei Miksi ei?
Kilpailutatteko tavarantoimittajia? 1) kyllä 2) ei
33. Kuinka kaukana sijaitsee lähin jatkojalostaja/asiakas (esim. jakeluyritys)? Mikä? _____ km
Käytättekö tämän yrityksen palveluja? 1) kyllä 2) ei Miksi ei?
34. Mitä tärkeitä koulutus- tai tutkimuslaitoksia alueellanne on? (esim. tutkimuskeskus tai ammattioppilaitos) Käytättekö näiden laitosten palveluja? Oletteko yhteistyössä näiden laitosten kanssa?
1) kyllä 2) ei Miksi ei?
-

d. Yrittäjän aktiivisuus

35. Oletteko mukana jossakin paikkakunnalla/alueella toimivassa yhdistyksessä/järjestössä tms.? (esim. yrittäjäyhdistys, poliittinen puolue, pankin johtokunta, Lions Club) 1) kyllä 2) ei
Missä olette mukana?
Missä määrin nämä kontaktit vaikuttavat yrityksenne toimintaan?
1) hyvin merkittävästi
2) jonkin verran
3) eivät lainkaan
36. Onko samassa yhdistyksessä / järjestössä mukana muita toimialanne yrittäjiä? 1) kyllä 2) ei
Jos kyllä, niin voitteko yhdessä paremmin vaikuttaa asioiden etenemiseen? 1) kyllä 2) ei
37. Pyrkivätkö alueen yrittäjät yhdessä viemään eteenpäin alueensa toimintaedellytyksiä edistäviä päätöksiä?
1) kyllä 2) ei
38. Millaiset yhteydet alueen yrittäjillä on poliittisiin päättäjiin?
Onko alueeltanne vaikuttajia valtakunnan politiikassa? 1) kyllä 2) ei
Ovatko kyseiset vaikuttajat pystyneet edistämään toimialanne yritystoimintaa? Millä tavoin?
Voivatko alueen yrittäjät edistää toimintaansa liittyviä päätöksiä näiden yhteyksien avulla? 1) kyllä 2) ei
-

C. YRITYKSEN SIJAINNIALUE

a. Alueen yritysmuutoskyky

Yrityksen tuotannon laajentamismahdollisuudet alueella

39. Jos tarvetta ilmenee, millaiset mahdollisuudet lähialueelta on saada
- toimitiloja (saatavuus ja hinta)
 - tontteja (saatavuus ja hinta)
 - ammattitaitoista työvoimaa (saatavuus, koulutustaso, sopivuus, ammattitaito, tuottavuus)
 - rahoitusta
 - uusia asiakkaita / markkinoita
 - alihankkijoita

Liite 4 (7/12).

40. Millainen alue on sijaintitekijöiltään?
- liikenneyhteydet, kuljetus
 - tietoliikenneyhteydet
 - ”veturiyitykset”
 - mahdollisuus yritysten väliseen yhteistyöhön
 - koulutuksen saatavuus, ammatti- ja/tai korkeakoulujen läheisyys
 - tutkimuspalvelujen läheisyys
 - asuinympäristönä (viihtyisyys, asuntotilanne, päivähoitotilanne, harrastusmahdollisuudet, kulttuuripalvelut)
41. Miten kunnan toiminta on vaikuttanut toimialanne yritystoimintaan?
- onko kunta auttanut hankkimaan teollisuustontteja, kiinteistöjä, tms.
 - yritystoimintaan liittyvistä asioista tiedottaminen, koulutustilaisuuksien järjestäminen
 - ympäristölupien saanti 1) helppoa 2) vaikeaa
42. Miten suhtaudutaan maankäyttöön ja yritystoiminnan laajentamiseen (yritystoiminta vs. asutuksen leviäminen)
- kunnan taholta
 - paikallisten lehtien taholta
 - paikallisten asukkaiden taholta
43. Otetaanko kunnan päätöksenteossa huomioon toimialanne yritystoiminnan näkökohtia? 1) kyllä 2) ei
Millä tavoin?
44. Millaiseksi koette paikkakunnan yritysilmapiirin? Millainen on sijaintikunnan yritysystävällisyys?
45. Tekevätkö alueen kunnat yhteistyötä toimialanne kehittämiseksi? 1) kyllä 2) ei
Millaista?
-
46. Millä tavalla aloittavaan yrittäjään suhtaudutaan alueella?
47. Onko alueella tarjolla aikaisempaa enemmän palveluita? Onko yritysten lisääntymisen myötä palvelutaso parantunut? 1) kyllä 2) ei
Millaisia?
-
48. Millaista toimialaanne liittyvää erityisosaamista alueella toimivilla muiden alojen yrityksillä on? (esim. onko alueen tilitoimistoilla kokemusta toimialanne yrityksistä, ovatko tavarantoimittajat tai jakelukanavat lähellä/erikoistuneet toimialanne tuotteisiin)
Miten tämä erityisosaaminen on vaikuttanut yrityksenne toimintaan?
49. Onko paikallisilla pankeilla / rahoittajilla mielestänne kokemusta toimialanne yritysten investointien rahoittamisesta ja toimialanne erityispiirteistä? 1) kyllä 2) ei
.....
50. Millainen merkitys sijainnilla tällä alueella on yrityksenne tuotekehitykselle?
51. Mistä saatte ideat tuotteiden parantamiseen?
Vaikuttavatko alueen muut yritykset jollakin tavalla tuotekehitykseenne? 1) kyllä 2) ei
Millä tavalla?

b. Alueen tunnettuus

52. Onko yrityksenne sijaintialue/paikkakunta tunnettu maakunnan / läänin ulkopuolella? 1) kyllä 2) ei
Millaisista asioista yrityksenne sijaintipaikkakunta on tunnettu?
Vaikuttaako alueen tunnettuus (tuntemattomuus) jollakin tavalla yritystoimintanne harjoittamiseen?
1) kyllä 2) ei Millä tavalla?

Liite 4 (8/12).

D. TALOUS JA KANNATTAVUUS

53. Yrityksenne työllistyvyys (muutettuna kokopäiväisiksi työntekijöiksi)

Kun aloititte yrittäjänä

_____ hlöä perheenjäseniä
_____ hlöä ulkopuolista
työvoimaa

Tällä hetkellä

_____ hlöä perheenjäseniä
_____ hlöä ulkopuolista
työvoimaa

ELLEI HALUA KERTOAA TARKKAA TYÖLLISTÄVYYTTÄ, MIHIN LUOKKAAN SJOITTA YRITYKSENSÄ

Työllistyvyys suuruusluokittain

Kun aloititte yritystoiminnan

- 1) 1-2
- 2) 3-5
- 3) 6-10
- 4) 11-20
- 5) 21-50
- 6) 51-100
- 7) 101-

Tällä hetkellä

- 1) 1-2
- 2) 3-5
- 3) 6-10
- 4) 11-20
- 5) 21-50
- 6) 51-100
- 7) 101-

54. Millainen on ollut yritystoimintanne työllistyvyyden kehitys viimeisen kolmen vuoden aikana (1997-2000)?

- 1) lisääntynyt _____ henkilöä
- 2) pysynyt aikaisemmalla tasolla
- 3) vähentynyt _____ henkilöä

55. Miten arvioitte yritystoimintanne työllistyvyyden kehittyvän seuraavan kolmen vuoden aikana (2002-2004)?

- 1) lisääntyy _____ henkilöä
- 2) pysyy nykyisellä tasolla
- 3) vähenee _____ henkilöä

.....
56. Tuotannon määrä (esim. mattoja/vuosi; matto-m²/vuosi; millaisia mattoja):

57. Millainen on ollut tuotantomäärän kehitys viimeisen kolmen vuoden aikana (1997-2000)?

- 1) lisääntynyt huomattavasti
- 2) lisääntynyt jonkin verran
- 3) pysynyt aikaisemmalla tasolla
- 4) vähentynyt jonkin verran
- 5) vähentynyt huomattavasti

58. Miten arvioitte tuotantomäärän kehittyvän seuraavan kolmen vuoden aikana (2002-2004)?

- 1) lisääntyy huomattavasti
- 2) lisääntyy jonkin verran
- 3) pysyy nykyisellä tasolla
- 4) vähentyy jonkin verran
- 5) vähentyy huomattavasti

.....
59. Yrityksenne liikevaihto vuonna 1997 ja 2000

ELLEI HALUA KERTOAA TARKKAA LIIKEVAIHTOA, MIHIN LUOKKAAN SJOITTA YRITYKSENSÄ

Liikevaihto suuruusluokittain

vuonna 1997

- 1) alle 50 000 mk
- 2) 50 000 – 150 000 mk
- 3) 150 000 – 500 000 mk
- 4) 500 000 – 1 500 000 mk
- 5) 1 500 000 – 3 000 000 mk
- 6) 3 000 000 – 5 000 000 mk
- 7) 5 000 000 – 10 000 000 mk
- 8) yli 10 000 000 mk

vuonna 2000

- 1) alle 50 000 mk
- 2) 50 000 – 150 000 mk
- 3) 150 000 – 500 000 mk
- 4) 500 000 – 1 500 000 mk
- 5) 1 500 000 – 3 000 000 mk
- 6) 3 000 000 – 5 000 000 mk
- 7) 5 000 000 – 10 000 000 mk
- 8) yli 10 000 000 mk

Liite 4 (9/12).

60. Millainen on ollut liikevaihdon kehitys viimeisen kolmen vuoden aikana (1997-2000)?

- 1) lisääntynyt huomattavasti
- 2) lisääntynyt jonkin verran
- 3) pysynyt aikaisemmalla tasolla
- 4) vähentynyt jonkin verran
- 5) vähentynyt huomattavasti

61. Miten arvioitte liikevaihdon kehittyvän seuraavan kolmen vuoden aikana (2002-2004)?

- 1) lisääntyy huomattavasti
- 2) lisääntyy jonkin verran
- 3) pysyy nykyisellä tasolla
- 4) vähentyy jonkin verran
- 5) vähentyy huomattavasti

62. Mikä on näkemyksenne yrityksenne taloudellisesta tilanteesta?

- 1) erinomainen
- 2) hyvä
- 3) kohtalainen
- 4) tyydyttävä
- 5) välttävä
- 6) huono

Mihin tekemänne arvio perustuu?

Miten arvioisitte yrityksenne taloudellista tilannetta suhteessa

a) muihin saman toimialan yrityksiin?

- 1) parempi taloudellinen tilanne kuin muilla saman toimialan yrityksillä
- 2) yhtä hyvä taloudellinen tilanne kuin muilla saman toimialan yrityksillä
- 3) huonompi taloudellinen tilanne kuin muilla saman toimialan yrityksillä

Miten arvioisitte yrityksenne taloudellista tilannetta suhteessa

b) muihin saman toimialan samankokoisiin yrityksiin?

- 1) parempi taloudellinen tilanne kuin muilla samankokoisilla saman toimialan yrityksillä
- 2) yhtä hyvä taloudellinen tilanne kuin muilla samankokoisilla saman toimialan yrityksillä
- 3) huonompi taloudellinen tilanne kuin muilla samankokoisilla saman toimialan yrityksillä

63. Mikä on näkemyksenne yrityksenne *työn* tuottavuudesta?

- 1) erinomainen
- 2) hyvä
- 3) kohtalainen
- 4) tyydyttävä
- 5) välttävä
- 6) huono

Mihin tekemänne arvio perustuu?

Miten arvioisitte yrityksenne työn tuottavuutta suhteessa

a) muihin saman toimialan yrityksiin?

- 1) parempi tuottavuus kuin muilla saman toimialan yrityksillä
- 2) yhtä hyvä tuottavuus kuin muilla saman toimialan yrityksillä
- 3) huonompi tuottavuus kuin muilla saman toimialan yrityksillä

Miten arvioisitte yrityksenne tuottavuutta suhteessa

b) muihin saman toimialan samankokoisiin yrityksiin?

- 1) parempi tuottavuus kuin muilla samankokoisilla saman toimialan yrityksillä
- 2) yhtä hyvä tuottavuus kuin muilla samankokoisilla saman toimialan yrityksillä
- 3) huonompi tuottavuus kuin muilla samankokoisilla saman toimialan yrityksillä

Liite 4 (10/12).

64. Mikä on näkemyksenne yrityksenne kannattavuudesta? (pääoman tuotto-%; työansio/työtunti)
- 1) erinomainen
 - 2) hyvä
 - 3) kohtalainen
 - 4) tyydyttävä
 - 5) välttävä
 - 6) huono
- Mihin tekemänne arvio perustuu?

Miten arvioisitte yrityksenne kannattavuutta suhteessa

- a) muihin saman toimialan yrityksiin?
- 1) parempi kannattavuus kuin muilla saman toimialan yrityksillä
 - 2) yhtä hyvä kannattavuus kuin muilla saman toimialan yrityksillä
 - 3) huonompi kannattavuus kuin muilla saman toimialan yrityksillä

Miten arvioisitte yrityksenne kannattavuutta suhteessa

- b) muihin saman toimialan samankokoisiin yrityksiin?
- 1) parempi kannattavuus kuin muilla samankokoisilla saman toimialan yrityksillä
 - 2) yhtä hyvä kannattavuus kuin muilla samankokoisilla saman toimialan yrityksillä
 - 3) huonompi kannattavuus kuin muilla samankokoisilla saman toimialan yrityksillä

E. YRITYSTOIMINNAN TULEVAISUUDEN SUUNNITELMAT

a. Toiminnan jatkaminen

65. Aiotteko jatkaa yritystoimintaanne tulevaisuudessa?
- 1) nykyistä toimialaa
 - a) nykyisessä laajuudessa
 - b) nykyistä laajempaan
 - c) nykyistä suppeampana
 - 2) jotakin muuta toimialaa
 - 3) en aio jatkaa
 - 4) en osaa sanoa
66. Mikäli aiotte luopua yritystoiminnasta lähivuosina, niin silloin yrityksen toiminta
- 1) siirtyy jatkajalle (esim. perheenjäsenelle)
 - 2) myydään ulkopuoliselle
 - 3) loppuu kokonaan
 - 4) en osaa sanoa

b. Toiminnan laajentaminen

67. Oletteko laajentaneet yritystoimintaanne vuosina 1997-2000 (eli viimeisen 3 vuoden aikana)?
- 1) kyllä
 - 2) ei, miksi
- Milloin?
- Millä tavalla olette laajentaneet toimintaanne?
- 1) tuotantomääriä
 - 2) tuotevalikoimaa
 - 3) markkina-aluetta
- Miksi olette päätyneet toiminnan laajentamiseen?
- Kuinka paljon olette laajentaneet?

Liite 4 (11/12).

68. Aiotteko laajentaa yritystoimintaanne? 1) kyllä 2) ei, miksi ei
Milloin?

- a) 2002
- b) 2003-2004
- c) myöhemmin

Millä tavoin aiotte laajentaa toimintaanne?

- 1) tuotantomääriä
- 2) tuotevalikoimaa
- 3) markkina-aluetta

Miksi olette päätyneet toiminnan laajentamiseen tulevaisuudessa?

Kuinka paljon aiotte laajentaa?

69. Oletteko panostaneet tuotannon tehokkuuteen? (oletteko esim. tehostaneet tuotantokapasiteetin käyttöä?)

- 1) kyllä, millä tavalla
- 2) ei ole panostettu tuotannon tehokkuuden lisäämiseen, syy?

c. Toiminnan investoinnit

(suuruusluokka)

70. Oletteko investoineet vuosina 1997-2000 (eli viimeisen 3 vuoden aikana)

1) tuotantovälineisiin

- 1) rakennukset _____ mk
- 2) koneet ja kalusto _____ mk
- 3) tietokone _____ mk

2) kehittämistoimenpiteisiin

- 1) tuotekehitys _____ mk
- 2) markkinointi _____ mk
- 3) laadun kehittäminen _____ mk
- 4) yritysysteistyön kehittäminen _____ mk
- 5) oman tai työntekijöitten osaamisen
lisääminen koulutuksen avulla _____ mk
- 6) neuvonta, konsultoinnin käyttö _____ mk
- 7) muu, mikä _____ mk

3) ei ole ollut erityisiä kehittämistarpeita, syy _____

71. Oletteko aikeissa investoida seuraavan 3 vuoden aikana (2002-2004)

1) tuotantovälineisiin

- 1) rakennukset _____ mk
- 2) koneet ja kalusto _____ mk
- 3) tietokone _____ mk

2) kehittämistoimenpiteisiin

- 1) tuotekehitys _____ mk
- 2) markkinointi _____ mk
- 3) laadun kehittäminen _____ mk
- 4) yritysysteistyön kehittäminen _____ mk
- 5) oman tai työntekijöitten osaamisen
lisääminen koulutuksen avulla _____ mk
- 6) neuvonta, konsultoinnin käyttö _____ mk
- 7) muu, mikä _____ mk

3) ei ole tulossa erityisiä kehittämistarpeita, syy _____

Liite 4 (12/12).

F. SWOT-ANALYYSI

72.

Mitkä tekijät ovat yrityksenne vahvuuksia?

Mitkä tekijät ovat yrityksenne heikkouksia?

Mitä näette ympäristön mahdollisuuksina?

Mitä näette ympäristön uhkina?

III YRITTÄJÄN TAUSTATIEDOT

73. Yrittäjän syntymävuosi: _____

74. Yrittäjän koulutus

Peruskoulutus

1) peruskoulu / keskikoulu / kansakoulu

2) lukio / ylioppilas

Ammatillinen koulutus

1) ammattikoulu

2) ammattikurssi

3) opisto / ammattikorkeakoulu

4) yliopisto / korkeakoulu

75. Perheen koko

_____ aikuista

_____ lasta, iät: _____

.....

Onko yritystoiminnalle jatkajaa?

HAASTATTELUN KYSYMYSRUNKO / MAATILAT

I MAATILAYRITYKSEN TAUSTATIEDOT	2
II MAATILAYRITYSTOIMINTA.....	2
<u>A. MAATILAYRITYSTOIMINNAN ALOITTAMINEN JA TUOTANTOSUUNNAN VALINTA</u>	2
<u>B. KILPAILUTILANNE, YHTEISTYÖ JA SIDOSRYHMÄT</u>	3
<i>a. Kilpailutilanne.....</i>	3
<i>b. Yritysten välinen yhteistyö.....</i>	3
<i>c. Sidosryhmät (Maatilayritystoimintaan liittyvät toiminnot).....</i>	5
<i>d. Maatilayrittäjän aktiivisuus.....</i>	5
<u>C. MAATILAYRITYKSEN SIJAINNIN ALUE</u>	6
<i>a. Alueen ”yritysmönteisyys”</i>	6
<i>b. Alueen tunnettuus</i>	6
<u>D. TALOUS JA KANNATTAVUUS</u>	7
<u>E. MAATILAYRITYSTOIMINNAN TULEVAISUUDEN SUUNNITELMAT</u>	9
<i>a. Toiminnan jatkaminen.....</i>	9
<i>b. Toiminnan laajentaminen.....</i>	9
<i>c. Toiminnan investoinnit</i>	10
<u>F. SWOT-ANALYYSI</u>	11
III MAATILAYRITTÄJÄN TAUSTATIEDOT	11

Liite 5 (2/11).

HAASTATTELUN KYSYMYSRUNKO / MAATILAT

I MAATILAYRITYKSEN TAUSTATIEDOT

- Maatilanne sikatalouden tuotantomuoto:
 - emakkosikala
 - lihasikala
 - yhdistelmäsikala
 - emakkorengas:
 - ydinsikala
 - satelliittisikala
- Kauanko olette toiminnut maatalousyrittäjänä: _____ vuotta
(minä vuonna tila on siirtynyt omistukseenne? _____)
- Monenhenko polven maatalousyrittäjä olette?
Ovatko vanhempanne harjoittaneet samaa tuotantosuuntaa? 1) kyllä 2) ei, mitä
Oletteko jatkaneet kotitilaanne (tai puolison kotitilaa)? 1) kyllä 2) ei
- Jos kyseessä ei ole kummankaan kotitila, oletteko kotoisin maatilan nykyiseltä sijaintipaikkakunnalta?
1) kyllä 2) ei, olen muuttanut paikkakunnalle muualta
Minkä vuoksi olette muuttanut paikkakunnalle?

II MAATILAYRITYSTOIMINTA

A. MAATILAYRITYSTOIMINNAN ALOITTAMINEN JA TUOTANTOSUUNNAN VALINTA

- Mitkä tekijät saivat Teidät aloittamaan juuri nykyisen maatilan tuotantosuunnan? (tilan olosuhteet kuten pelto-lohkojen koko ja sijainti, maalaji, kivisyys; naapuritilojen esimerkki; tuotantosuunnan hyvä kannattavuus tms?)
- Oletteko harjoittanut koko ajan samaa maatilan tuotantosuuntaa?
1) kyllä 2) ei, olen vaihtanut tuotantosuuntaa
Milloin olette vaihtanut tuotantosuuntaa?
Mistä tuotantosuunnasta luovuitte ja mihin tuotantosuuntaan vaihdoitte?
Miksi olette vaihtanut tuotantosuuntaa?
- Harjoitatteko maatilan ohessa myös muuta yritystoimintaa?
1) kyllä, viljelijä itse
2) kyllä, puoliso tai muut perheenjäsenet
3) ei
Mitä?
- Käyttekö tilan ulkopuolella töissä?
1) kyllä, viljelijä itse
2) kyllä, puoliso tai muut perheenjäsenet
3) ei
Missä?
Jos muuta yritystoimintaa tai palkkatyötä:
Onko palkkatyö tilan ulkopuolella / muu yritystoiminta 1) jatkuvaa 2) satunnaista
- Oletteko ollut muualla töissä (vieraan palveluksessa) ennen maatalousyrittäjäksi ryhtymistä? 1) kyllä 2) ei
Missä olette aiemmin ollut töissä? Toimiala, tehtävät
Millä tavoin vieraan palveluksessa olo vaikutti päätökseenne ryhtyä maatalousyrittäjäksi?
Millä tavoin vieraan palveluksessa olo vaikutti maatilanne tuotantosuunnan valintaan?

Liite 5 (3/11).

10. Oliko maatilanne ensimmäinen tämän nykyisen tuotantosuunnan maatila alueella, vai oliko alueella jo ennestään toiminnassa samaa maatilalan tuotantosuuntaa?
- 1) maatila oli ensimmäinen tätä tuotantosuuntaa
 - 2) alueella oli jo ennestään saman tuotantosuunnan maatiloja, minkä verran
 - a) 1-2
 - b) 3-5
 - c) 6-10
 - d) 11-
11. Ovatko lähialueen muut tilat siirtyneet samaan tuotantosuuntaan kuin teidän tila sen jälkeen kun aloititte tämän tuotantosuunnan? Onko Teidän maatilanne toiminnan aloittamisen jälkeen alueella aloitettu samaa tuotantosuuntaa lisää? 1) kyllä 2) ei
Kuinka paljon saman tuotantosuunnan tiloja alueelle on tämän jälkeen tullut?
12. Mikä on arviosi saman tuotantosuunnan yleisyydestä lähialueella (oma kunta + naapurikunnat)?
13. Oletteko harkinnut jonkin muun tuotantosuunnan aloittamista? 1) kyllä 2) ei
Minkä tuotantosuunnan?
Miksi ette ole aloittanut tätä tuotantosuuntaa?
Olisitteko aloittaneet uuden tuotantosuunnan, jos lähialueella olisi ollut muita tiloja, jotka olisivat kokeilleet kyseistä tuotantosuuntaa? 1) kyllä 2) ei

(tämä kysymys vain keskittymäalueen sikatiloille)

14. Miten sikatalouden alueellinen keskittyminen vaikutti oman maatilanne tuotantosuunnan valintaan?
- 1) ei ole vaikuttanut tuotantosuunnan valintaan
 - 2) on vaikuttanut tuotantosuunnan valintaan
 - a) yleinen ilmapiiri tämän tuotantosuunnan harjoittamiselle oli hyvä
 - b) muilta viljelijöiltä sai kokemuksia hyvästä ja tuloksellisesta toiminnasta
 - c) tietoa ja ammattitaitoista apua oli saatavissa läheltä
 - d) muu, mitä

B. KILPAILUTILANNE, YHTEISTYÖ JA SIDOSRYHMÄT

a. Kilpailutilanne

15. Onko alueen maatalojen välillä kilpailua resursseista / tuotantopanoksista (esim. lisäpelto)? 1) kyllä 2) ei
Minkä seikkojen suhteen kilpailua esiintyy?
16. Näkemysenne alueen keskimääräisestä pellon hinnasta?
Osto _____ mk/ha Vuokra _____ mk/ha
Ovatko pellon osto- ja vuokrahinnat alueella olleet mielestänne järkevällä tasolla viime vuosina?

b. Yritysten välinen yhteistyö

17. Millaista yhteistyötä maatilanne tekee muiden maatalojen ja yritysten kanssa (sekä oman tuotantosuunnan maatilat että muut maatilat ja yritykset)?
- 1) varsinainen tuotanto
 - 2) rahtityöt (esim. peltotyöt kuten kylvö, puinti tms.)
 - 3) yhteishankinnat ja -ostot (rehut, lannoitteet tms.)
 - 4) kone- ja laiteinvestoinnit
 - 5) yhteisen työvoiman käyttö
 - 6) lannanlevityssopimus
 - 7) harrastustoiminta (esim. retket, illanvietot, tms.)

Liite 5 (4/11).

- 8) muu, mikä
- 9) emme harjoita yhteistyötä, miksi
 - a) ei ole sopivia yhteistyökumppaneita (maatiloja) lähialueella
 - b) muu syy, mikä

Rahtityö tarkemmin:

- 1) teetämme muilla, mitä
 - a) peltotyöt, mitkä
 - b) muu, mitämiksi teetämme muilla:
 - a) rahtityön edullisuus
 - b) oman tilan työkiireet / työhuippujen tasaaminen
 - c) hyvä laatu / varmuus
 - d) itsellä ei ole sopivia koneita tai laitteita
 - e) rahtityön tekijän erikoisosaaminen
 - f) muut syyt, mitkä
- 2) teemme itse, mitä
 - a) peltotyöt, mitkä
 - b) muu, mitämiksi teemme muille
 - a) hyvä tuotto
 - b) ylimääräistä aikaa oman tilan töissä
 - c) kysyntä on suurta
 - d) itsellä on sopivia koneita tai laitteita
 - e) oma erityisosaaminen
 - f) muut syyt, mitkä

18. Minkä alan yritysten tai maatilan tuotantosuunnan tilojen kanssa teette yhteistyötä?

19. Milla tavalla yhteistyö on saanut alkunsa?

- 1) maantieteellinen läheisyys
- 2) taloudelliset tekijät
- 3) viljelijä/yrittäjähenkisyys ja alueen samanlainen "ajattelutapa"
- 4) vanha tuttavuus
- 5) toisten viljelijöiden suositukset
- 6) jokin muu, mikä

20. Onko yhteistyönne 1)jatkuvaa 2) satunnaista

21. Sijaitsevatko yhteistyökumppaninne samalla alueella? 1) kyllä 2) ei

22. Haluaisitteko tulevaisuudessa lisätä yhteistyötä jollakin toiminnan sektorilla? 1)kyllä, millä 2) ei, miksi

Keskittymisen edut ja haitat (Nämä kaksi kysymystä keskittymäalueen sikatiloille)

23. Millaisia etuja sikatalouden alueellisesta keskittymisestä on ollut maatilallenne ja koko tuotantosuunnalle yleensä?

- 1) yhteiskoneet
- 2) yhteisostot, -hankinnat (rehut, lannoitteet, tms.)
- 3) parantanut tiedon kulkua maatilojen välillä
- 4) nopeuttanut uusien menetelmien omaksumista
- 5) muita vaikutuksia, mitä
(entä porsaiden saatavuus lihasikatiloilla?)

Liite 5 (5/11).

24. Millaisia haittoja sikatalouden alueellisesta keskittymisestä on ollut maatilallenne ja koko tuotantosuunnalle yleensä?
- 1) eläintautien leviämisen riski kasvaa
 - 2) kilpailu lisäpellostaa
 - 3) muita vaikutuksia, mitä

.....
Seuraavat kaksi kysymystä vertailualueen sikatiloille

25. Millaista hyötyä maatilallenne on ollut siitä, että lähialueella sijaitsee vähän saman tuotantosuunnan maatiloja?
26. Millaista haittaa maatilallenne on ollut siitä, että lähialueella sijaitsee vähän saman tuotantosuunnan maatiloja?

c. Sidosryhmät (Maatilayritystoimintaan liittyvät toiminnot)

27. Kuinka kaukana sijaitsee lähin rehutehdas (panostoimittaja)? _____ km
Käytättekö tämän tehtaan tuotteita? 1) kyllä 2) ei Miksi ei?
Kilpailutattekö rehutehtaita? 1) kyllä 2) ei
28. Kuinka kaukana sijaitsee lähin teurastamo / jatkojalostaja/asiakas? Mikä? _____ km
Käytättekö tämän laitoksen palveluja? 1) kyllä 2) ei Miksi ei?
29. Kuinka kaukana sijaitsee lähin maatalouskauppa? _____ km
Käytättekö tämän kaupan palveluja? 1) kyllä 2) ei Miksi ei?
Kilpailutattekö maatalouskauppoja? 1) kyllä 2) ei
30. Mitä tärkeitä koulutus- tai tutkimuslaitoksia alueellanne on? (esim. tutkimuskeskus tai maatalousoppilaitos) Käytättekö näiden laitosten palveluja? Oletteko yhteistyössä näiden laitosten kanssa? 1) kyllä 2) ei Miksi ei?

d. Maatilayrittäjän aktiivisuus

31. Oletteko mukana jossakin paikkakunnalla/alueella toimivassa yhdistyksessä/järjestössä tms.? (esim. tuottajayhdistys, kotieläinkerho, poliittinen puolue, pankin johtokunta, Lions Club) 1) kyllä 2) ei
Missä olette mukana?
Missä määrin nämä kontaktit vaikuttavat maatilayrityksenne toimintaan?
32. Onko samassa yhdistyksessä / järjestössä mukana muita saman tuotantosuunnan viljelijöitä? 1) kyllä 2) ei
Jos kyllä, niin voittekö yhdessä paremmin vaikuttaa asioiden etenemiseen? 1) kyllä 2) ei
33. Pyrkivätkö alueen viljelijät yhdessä viemään eteenpäin alueensa toimintaedellytyksiä edistäviä päätöksiä? 1) kyllä 2) ei
34. Millaiset yhteydet alueen viljelijöillä on poliittisiin päättäjiin?
Onko alueeltanne vaikuttajia valtakunnan politiikassa? 1) kyllä 2) ei
Ovatko kyseiset vaikuttajat pystyneet edistämään teidän elinkeinoanne? 1) kyllä 2) ei
Millä tavalla?
Voivatko alueen viljelijät edistää toimintaansa liittyviä päätöksiä näiden yhteyksien avulla? 1) kyllä 2) ei
-

Liite 5 (6/11).

C. MAATILAYRITYKSEN SIJAINNIALUE

a. Alueen ”yritysmuutos”

Maatilan tuotannon laajentamismahdollisuudet alueella

35. Jos tarvetta ilmenee, millaiset mahdollisuudet lähialueelta on
- ostaa lisäpeltoa
 - vuokrata lisäpeltoa
 - saada lannanlevityssopimus
36. Millainen alue (kunta) on sijaintitekijöiltään?
- liikenneyhteydet, kuljetus
 - koulutuksen/kurssien saatavuus, ammatti- ja/tai korkeakoulujen läheisyys
 - asuinympäristönä (viihtyisyys, asuntotilanne, päivähoitotilanne, harrastusmahdollisuudet, kulttuuripalvelut)
37. Miten kunnan toiminta on vaikuttanut sikatalouden harjoittamiseen?
- miten lomitukset on järjestetty, onko sikatalouteen erikoistunut lomittaja saatavilla 1) kyllä 2) ei
 - kunnan eläinlääkäritilanne (asiantuntemus, perehtyneisyys sikatalouteen ja päivystykset)
 - maatalouteen liittyvistä asioista tiedottaminen, koulutustilaisuuksien järjestäminen
 - ympäristöluopien saanti 1) helppoa 2) vaikeaa
38. Miten suhtaudutaan maankäyttöön ja sikatalouden laajentamiseen (maatalous vs. asutuksen leviäminen)
- kunnan taholta
 - paikallisten lehtien taholta
 - paikallisten asukkaiden taholta
39. Otetaanko kunnan päätöksenteossa huomioon sikatalouden näkökohtia? 1) kyllä 2) ei
Millä tavoin?
-
40. Millaista sikatalouteen liittyvää erityisosaamista alueella toimivilla muiden alojen yrityksillä on? (esim. onko alueen tiloimistoilla kokemusta sikatiloista; ovatko alueen eläinlääkärit perehtyneet sikojen hoitamiseen)
Millaista hyötyä tästä erityisosaamisesta on ollut maatilallenne?
41. Onko paikallisilla pankeilla / rahoittajilla mielestänne kokemusta sikatalousyrittäjien investointien rahoittamisesta ja tuotantosuuntanne erityispiirteistä? 1) kyllä 2) ei

b. Alueen tunnettuus

42. Onko maatilanne sijaintipaikkakunta tunnettu maakunnan / läänin ulkopuolella? 1) kyllä 2) ei
Millaisista asioista maatilanne sijaintipaikkakunta on tunnettu?
Vaikuttaako alueen tunnettuus (tuntemattomuus) jollakin tavalla sikatalouden harjoittamiseen?
Millä tavalla?
-

Liite 5 (7/11).

D. TALOUS JA KANNATTAVUUS

43. Maatilanne koko

	<i>Kun aloititte maanviljelijänä</i>	<i>Tällä hetkellä</i>
Peltopinta-ala:	_____ ha omaa peltoa _____ ha vuokrapeltoa	_____ ha omaa peltoa _____ ha vuokrapeltoa
Eläinmäärä:	_____ kpl emakkosikoja _____ kpl lihasikoja	_____ kpl emakkosikoja _____ kpl lihasikoja
Työvoima:	_____ hlöä perheenjäseniä _____ hlöä ulkopuolista työvoimaa	_____ hlöä perheenjäs. _____ hlöä ulkopuolista

44. Tuotannon määrä (porsaita/vuosi; lihasikoja teuraaksi/vuosi):

45. Millainen on ollut tuotantomäärän kehitys viimeisen kolmen vuoden aikana (1997-2000)?

- 1) lisääntynyt huomattavasti
- 2) lisääntynyt jonkin verran
- 3) pysynyt aikaisemmalla tasolla
- 4) vähentynyt jonkin verran
- 5) vähentynyt huomattavasti

46. Miten arvioitte tuotantomäärän kehittyvän seuraavan kolmen vuoden aikana (2002-2004)?

- 1) lisääntyy huomattavasti
- 2) lisääntyy jonkin verran
- 3) pysyy nykyisellä tasolla
- 4) vähentyy jonkin verran
- 5) vähentyy huomattavasti

47. Toiminnan tuottavuus:

- porsastuotantotiloilla tehokkuusluku (= *porsaita/emakko/vuosi*) (saa sikatarkkailuraportista)
vieroitettuja porsaita/em/v ; pahnuekoko/em/v ; pahnuemäärä/em/v
- lihasikatiloilla *päiväkasvu*, (teuraspaino, teurasluokka (lihan laatu), kasvatusaika, kuolleisuus)

48. Maatilanne liikevaihto vuonna 1997 ja 2000

ELLEI HALUA KERTOAA TARKKAA LIIKEVAIHTOA, MIHIN LUOKKAAN SIIJOITAA MAATILANSA
Liikevaihto suuruusluokittain

vuonna 1997

vuonna 2000

- | | |
|-----------------------------|-----------------------------|
| 1) alle 50 000 mk | 1) alle 50 000 mk |
| 2) 50 000 – 150 000 mk | 2) 50 000 – 150 000 mk |
| 3) 150 000 – 500 000 mk | 3) 150 000 – 500 000 mk |
| 4) 500 000 – 1 500 000 mk | 4) 500 000 – 1 500 000 mk |
| 5) 1 500 000 – 3 000 000 mk | 5) 1 500 000 – 3 000 000 mk |
| 6) yli 3 000 000 mk | 6) yli 3 000 000 mk |

49. Millainen on ollut liikevaihdon kehitys viimeisen kolmen vuoden aikana (1997-2000)?

- 1) lisääntynyt huomattavasti
- 2) lisääntynyt jonkin verran
- 3) pysynyt aikaisemmalla tasolla
- 4) vähentynyt jonkin verran
- 5) vähentynyt huomattavasti

50. Miten arvioitte liikevaihdon kehittyvän seuraavan kolmen vuoden aikana (2002-2004)?

- 1) lisääntyy huomattavasti
- 2) lisääntyy jonkin verran
- 3) pysyy nykyisellä tasolla
- 4) vähentyy jonkin verran
- 5) vähentyy huomattavasti

Liite 5 (8/11).

51. Mikä on näkemyksenne maatilanne taloudellisesta tilanteesta?

- 1) erinomainen
- 2) hyvä
- 3) kohtalainen
- 4) tyydyttävä
- 5) välttävä
- 6) huono

Mihin tekemänne arvio perustuu?

Miten arvioisitte maatilanne taloudellista tilannetta suhteessa

a) muihin saman tuotantosuunnan maatiloihin?

- 1) parempi taloudellinen tilanne kuin muilla saman tuotantosuunnan maatiloilla
- 2) yhtä hyvä taloudellinen tilanne kuin muilla saman tuotantosuunnan maatiloilla
- 3) huonompi taloudellinen tilanne kuin muilla saman tuotantosuunnan maatiloilla

b) muihin saman tuotantosuunnan samankokoisiin maatiloihin?

- 1) parempi taloudellinen tilanne kuin muilla samankokoisilla saman tuotantosuunnan maatiloilla
- 2) yhtä hyvä taloudellinen tilanne kuin muilla samankokoisilla saman tuotantosuunnan maatiloilla
- 3) huonompi taloudellinen tilanne kuin muilla samankokoisilla saman tuotantosuunnan maatiloilla

52. Mikä on näkemyksenne maatilanne *työn* tuottavuudesta?

- 1) erinomainen
- 2) hyvä
- 3) kohtalainen
- 4) tyydyttävä
- 5) välttävä
- 6) huono

Mihin tekemänne arvio perustuu?

Miten arvioisitte maatilanne työn tuottavuutta suhteessa

a) muihin saman tuotantosuunnan maatiloihin?

- 1) parempi tuottavuus kuin muilla saman tuotantosuunnan maatiloilla
- 2) yhtä hyvä tuottavuus kuin muilla saman tuotantosuunnan maatiloilla
- 3) huonompi tuottavuus kuin muilla saman tuotantosuunnan maatiloilla

b) muihin samankokoisiin saman tuotantosuunnan maatiloihin?

- 1) parempi työn tuottavuus kuin muilla samankokoisilla saman tuotantosuunnan maatiloilla
- 2) yhtä hyvä työn tuottavuus kuin muilla samankokoisilla saman tuotantosuunnan maatiloilla
- 3) huonompi työn tuottavuus kuin muilla samankokoisilla saman tuotantosuunnan maatiloilla

53. Mikä on näkemyksenne maatilanne kannattavuudesta? (pääoman tuotto-%; kannattavuuskerroin)

- 1) erinomainen
- 2) hyvä
- 3) kohtalainen
- 4) tyydyttävä
- 5) välttävä
- 6) huono

Mihin tekemänne arvio perustuu?

Miten arvioisitte maatilanne kannattavuutta suhteessa

a) muihin saman tuotantosuunnan maatiloihin?

- 1) parempi kannattavuus kuin muilla saman tuotantosuunnan maatiloilla
- 2) yhtä hyvä kannattavuus kuin muilla saman tuotantosuunnan maatiloilla
- 3) huonompi kannattavuus kuin muilla saman tuotantosuunnan maatiloilla

b) muihin samankokoisiin saman tuotantosuunnan maatiloihin?

- 1) parempi kannattavuus kuin muilla samankokoisilla saman tuotantosuunnan maatiloilla
- 2) yhtä hyvä kannattavuus kuin muilla samankokoisilla saman tuotantosuunnan maatiloilla
- 3) huonompi kannattavuus kuin muilla samankokoisilla saman tuotantosuunnan maatiloilla

Liite 5 (9/11).

E. MAATILAYRITYSTOIMINNAN TULEVAISUUDEN SUUNNITELMAT

a. Toiminnan jatkaminen

54. Aiotteko jatkaa maatilanne toimintaa tulevaisuudessa?
- 1) nykyistä tuotantosuuntaa
 - a) nykyisessä laajuudessa
 - b) nykyistä laajempaan
 - c) nykyistä suppeampana
 - 2) jotakin muuta tuotantosuuntaa
 - 3) en aio jatkaa
 - 4) en osaa sanoa
55. Mikäli aiotte luopua maatilastanne lähivuosina, niin silloin maatilanne toiminta
- 1) siirtyy jatkajalle (esim. perheenjäsenelle)
 - 2) myydään ulkopuoliselle
 - 3) loppuu kokonaan
 - 4) en osaa sanoa

b. Toiminnan laajentaminen

56. Oletteko laajentaneet maatilanne eläinmäärän suhteen vuosina 1997-2000 (eli viimeisen 3 vuoden aikana)? 1) kyllä 2) ei
Milloin olette lisänneet eläinmäärää?
Kuinka paljon olette lisänneet eläinmäärää? _____ emakkoa
_____ lihasikaa
_____ muut eläimet, mikä
57. Aiotteko laajentaa maatilanne eläinmäärän suhteen seuraavan 3 vuoden aikana? 1) kyllä 2) ei
Milloin aiotte lisätä eläinmäärää?
a) 2001
b) 2002-2004
c) myöhemmin
Kuinka paljon aiotte lisätä eläinmäärää? _____ emakkoa
_____ lihasikaa
_____ muut eläimet, mikä
58. Oletteko laajentaneet maatilanne peltoalan suhteen vuosina 1997-2000 (eli viimeisen 3 vuoden aikana)?
1) kyllä 2) ei
Milloin olette lisänneet peltoalaa?
Kuinka paljon olette lisänneet peltoalaa? _____ ha ostamalla
_____ ha vuokraamalla
_____ ha raivaamalla
59. Aiotteko laajentaa maatilanne peltoalan suhteen seuraavan 3 vuoden aikana? 1) kyllä 2) ei
Milloin aiotte lisätä peltoalaa?
a) 2001
b) 2002-2004
c) myöhemmin
Kuinka paljon aiotte lisätä peltoalaa? _____ ha ostamalla
_____ ha vuokraamalla
_____ ha raivaamalla

Liite 5 (10/11).

60. Oletteko panostaneet tuotannon tehokkuuteen vuosina 1997-2000 (eli viimeisen 3 vuoden aikana)?

- 1) emakoiden porsastuotoksen nostaminen
- 2) (emakoiden porsimisikä)
- 3) lihasikojen kasvunopeus
- 4) muu, mikä
- 5) ei ole panostettu tuotannon tehokkuuden lisäämiseen, syy?

Millä tavalla olette panostaneet tuotannon tehokkuuteen?

- a) jalostuksen avulla (lihasikalat: porsasaines, porsasluokka)
- b) ruokinnan muutoksella (rehut, ruokintasysteemit)
- c) hoitorutiinien muutoksella
- d) uuden tekniikan käyttöönotolla, esim. ruokinnan automatisointi, valvontalaitteet
- e) kalustemuutokset /olosuhdemuutokset
- f) muuten, miten

61. Aiotteko panostaa tuotannon tehokkuuteen seuraavien 3 vuoden aikana?

- 1) emakoiden porsastuotoksen nostaminen
- 2) (emakoiden porsimisikä)
- 3) lihasikojen kasvunopeus
- 4) muu, mikä
- 5) ei ole panostettu tuotannon tehokkuuden lisäämiseen, syy?

Millä tavalla aiotte panostaa tuotannon tehokkuuteen?

- a) jalostuksen avulla (lihasikalat: porsasaines, porsasluokka)
- b) ruokinnan muutoksella (rehut, ruokintasysteemit)
- c) hoitorutiinien muutoksella
- d) uuden tekniikan käyttöönotolla, esim. ruokinnan automatisointi, valvontalaitteet
- e) kalustemuutokset /olosuhdemuutokset
- f) muuten, miten

c. Toiminnan investoinnit

(suuruusluokka)

62. Oletteko investoineet vuosina 1997-2000 (eli viimeisen 3 vuoden aikana)

1) tuotantovälineisiin

- | | | |
|----------------------|-------|----|
| 1) rakennukset | _____ | mk |
| 2) koneet ja kalusto | _____ | mk |
| 3) tietokone | _____ | mk |

2) kehittämistoimenpiteisiin

- | | | |
|--|-------|----|
| 1) oman tai työntekijöitten osaamisen
lisääminen koulutuksen avulla | _____ | mk |
| 2) neuvonta, konsultoinnin käyttö | _____ | mk |
| 3) muu, mikä _____ | _____ | mk |

3) ei ole ollut erityisiä kehittämistarpeita, syy _____

63. Oletteko aikeissa investoida seuraavan 3 vuoden aikana (2002-2004)

1) tuotantovälineisiin

- | | | |
|----------------------|-------|----|
| 1) rakennukset | _____ | mk |
| 2) koneet ja kalusto | _____ | mk |
| 3) tietokone | _____ | mk |

2) kehittämistoimenpiteisiin

- | | | |
|--|-------|----|
| 1) oman tai työntekijöitten osaamisen
lisääminen koulutuksen avulla | _____ | mk |
| 2) neuvonta, konsultoinnin käyttö | _____ | mk |
| 3) muu, mikä _____ | _____ | mk |

3) ei ole tulossa erityisiä kehittämistarpeita, syy _____

Liite 5 (11/11).

F. SWOT-ANALYYSI

64.

Mitkä tekijät ovat maatilanne vahvuuksia?

Mitkä tekijät ovat maatilanne heikkouksia?

Mitä näette ympäristön mahdollisuuksina?

Mitä näette ympäristön uhkina?

III MAATILAYRITTÄJÄN TAUSTATIEDOT

65. Maatalousyrittäjän syntymävuosi: _____

66. Maatalousyrittäjän koulutus

Peruskoulutus

- 1) peruskoulu / keskikoulu / kansakoulu
- 2) lukio / ylioppilas

Ammatillinen koulutus

- 1) ammattikoulu
- 2) ammattikurssi
- 3) opisto / ammattikorkeakoulu
- 4) yliopisto / korkeakoulu

67. Perheen koko

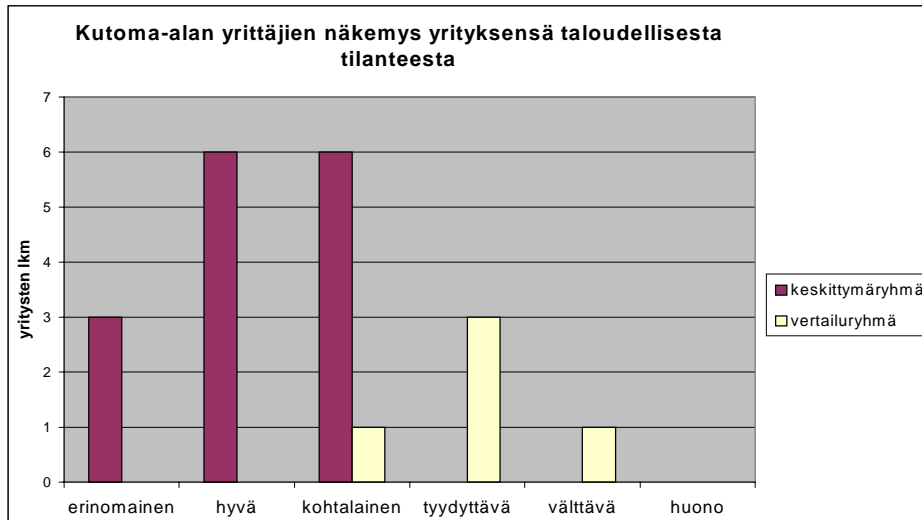
_____ aikuista

_____ lasta, iät: _____

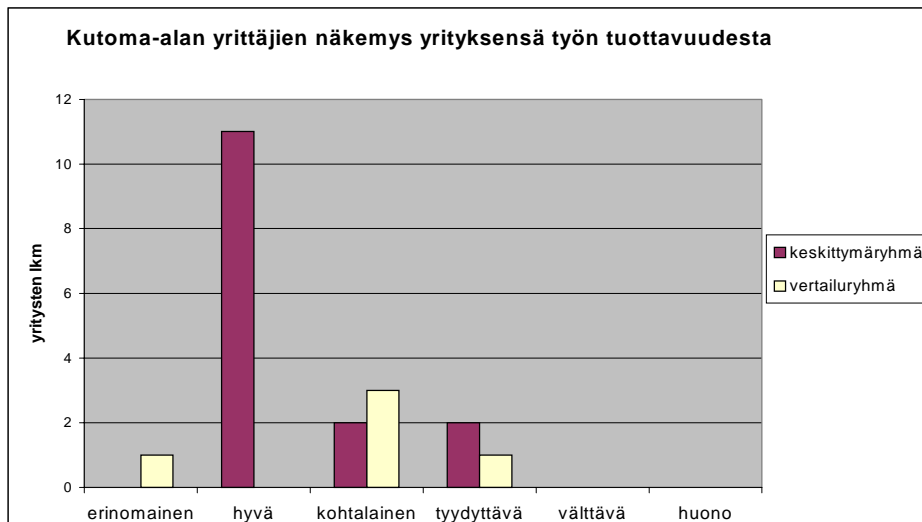
Aikovatko lapset jatkaa maatalouden harjoittamista / onko tilalla jatkajaa?

- 1) kyllä
- 2) ei

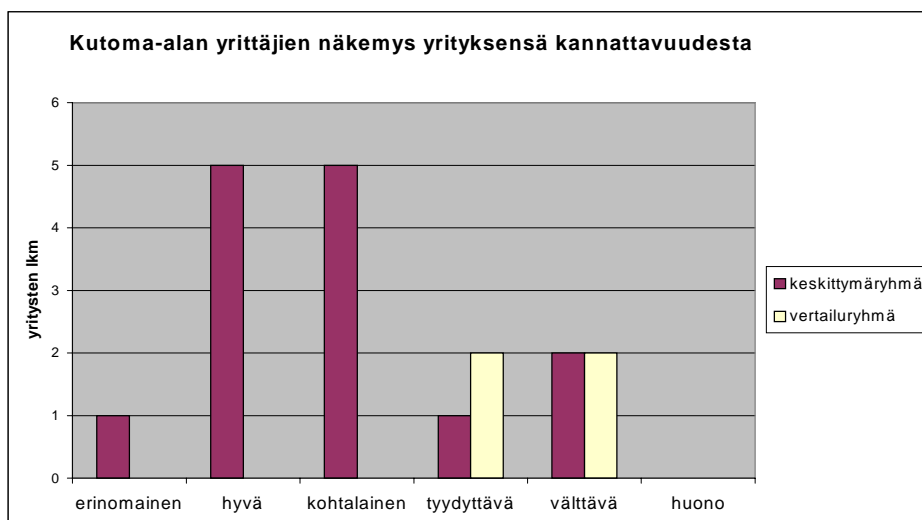
Liite 6 (1/2). Yrittäjien näkemykset yrityksensä taloudellisesta tilanteesta, työn tuottavuudesta ja kannattavuudesta.



Kuvio 1. Kutoma-alan yrittäjien näkemykset yrityksensä taloudellisesta tilanteesta.

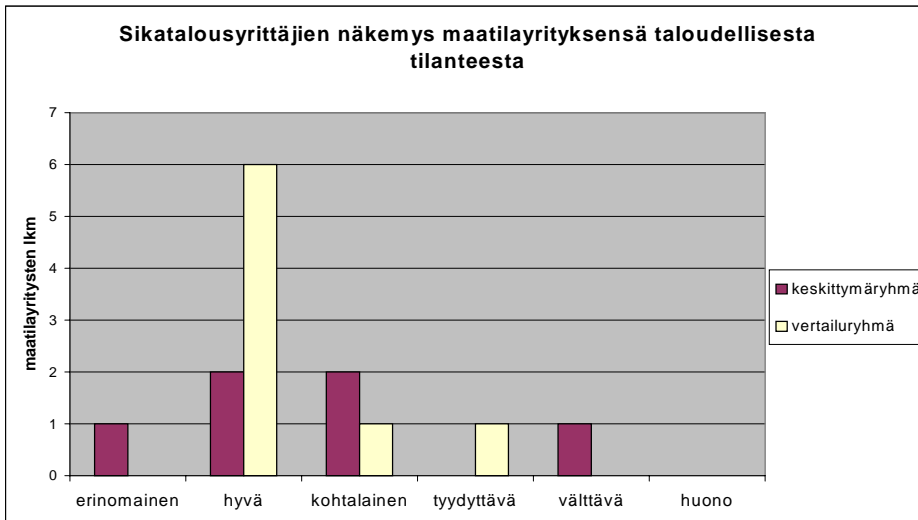


Kuvio 2. Kutoma-alan yrittäjien näkemykset yrityksensä työn tuottavuudesta.

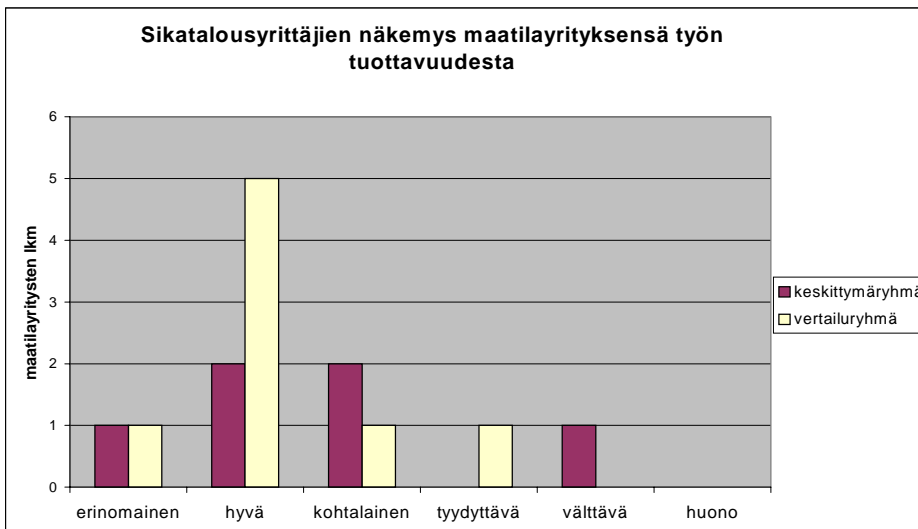


Kuvio 3. Kutoma-alan yrittäjien näkemykset yrityksensä kannattavuudesta.

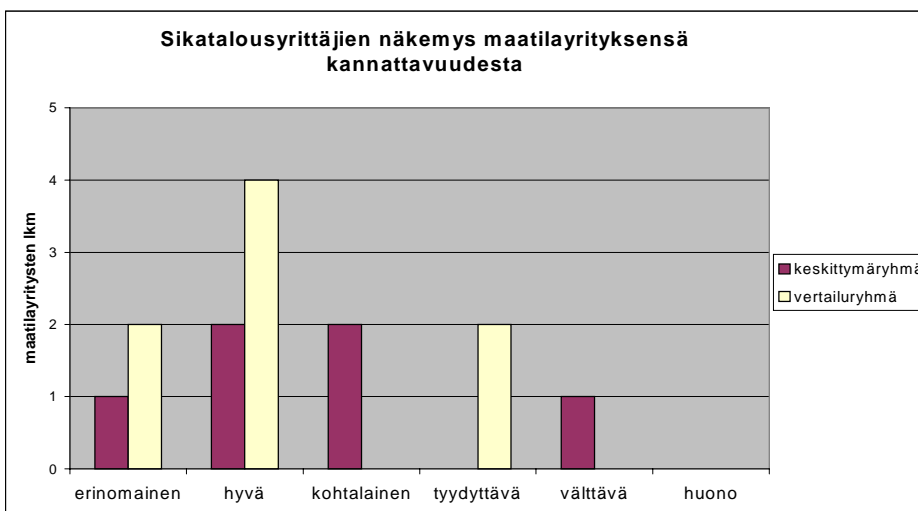
Liite 6 (2/2).



Kuvio 4. Sikatalousyrittäjien näkemykset maatilayrityksensä taloudellisesta tilanteesta.

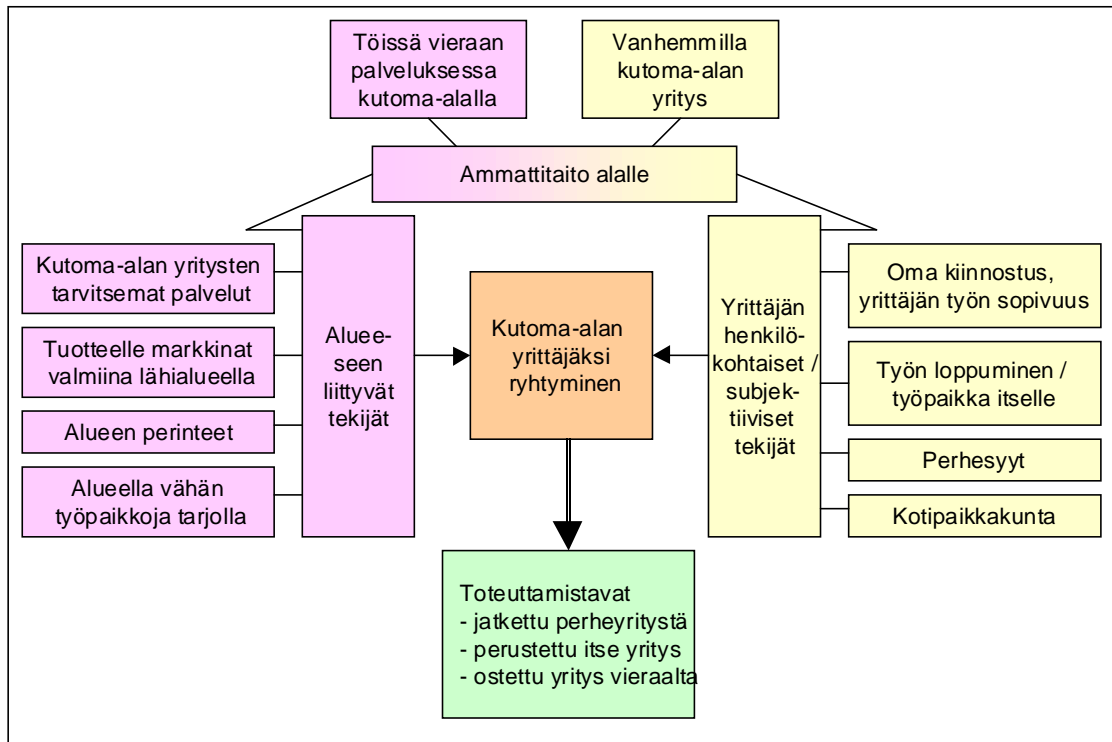


Kuvio 5. Sikatalousyrittäjien näkemykset maatilayrityksensä työn tuottavuudesta.

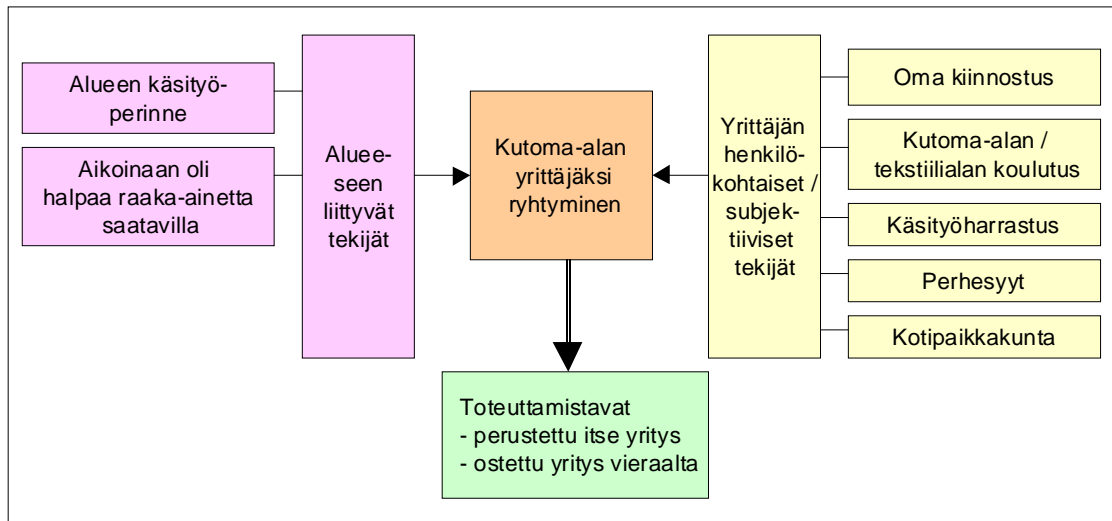


Kuvio 6. Sikatalousyrittäjien näkemykset maatilayrityksensä kannattavuudesta.

Liite 7 (1/2). Yritystoiminnan aloittamiseen ja toimialan/tuotantosuunnan valintaan vaikuttaneet tekijät.

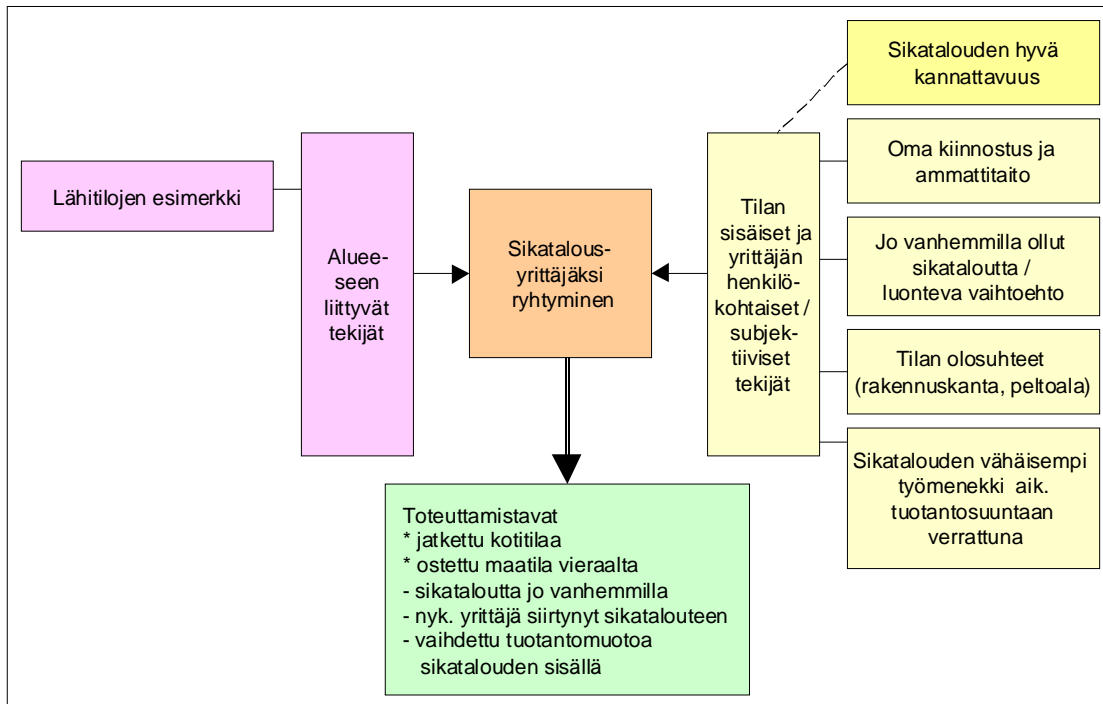


Kuvio 1. Yritystoiminnan aloittamiseen ja toimialan valintaan vaikuttaneet tekijät kutoma-alan keskitymäalueella.

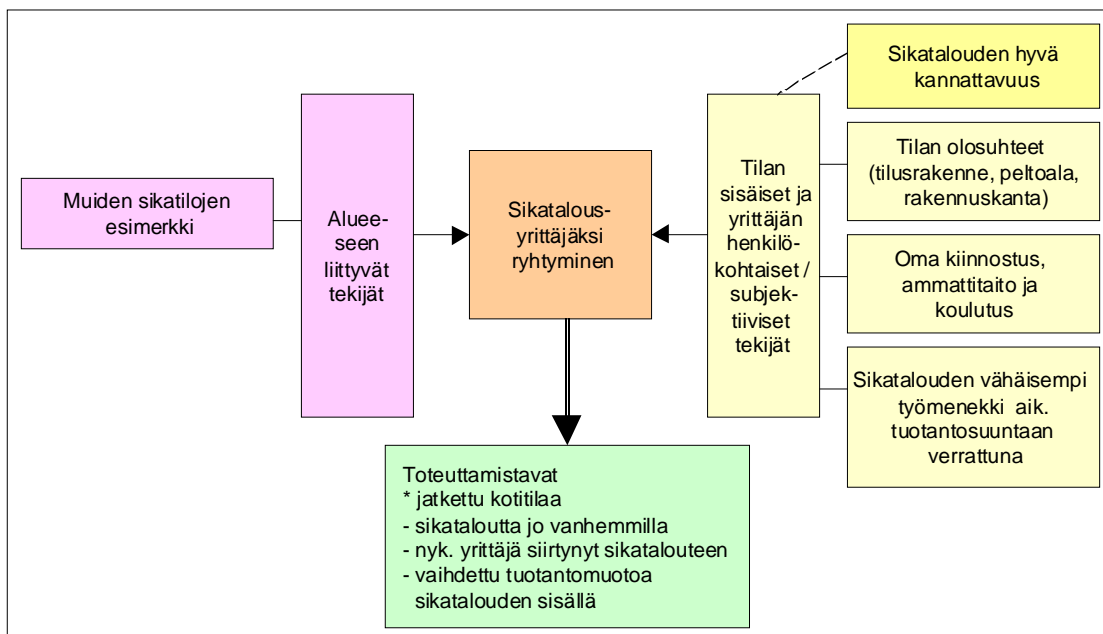


Kuvio 2. Yritystoiminnan aloittamiseen ja toimialan valintaan vaikuttaneet tekijät kutoma-alan vertailuryhmässä.

Liite 7 (2/2).

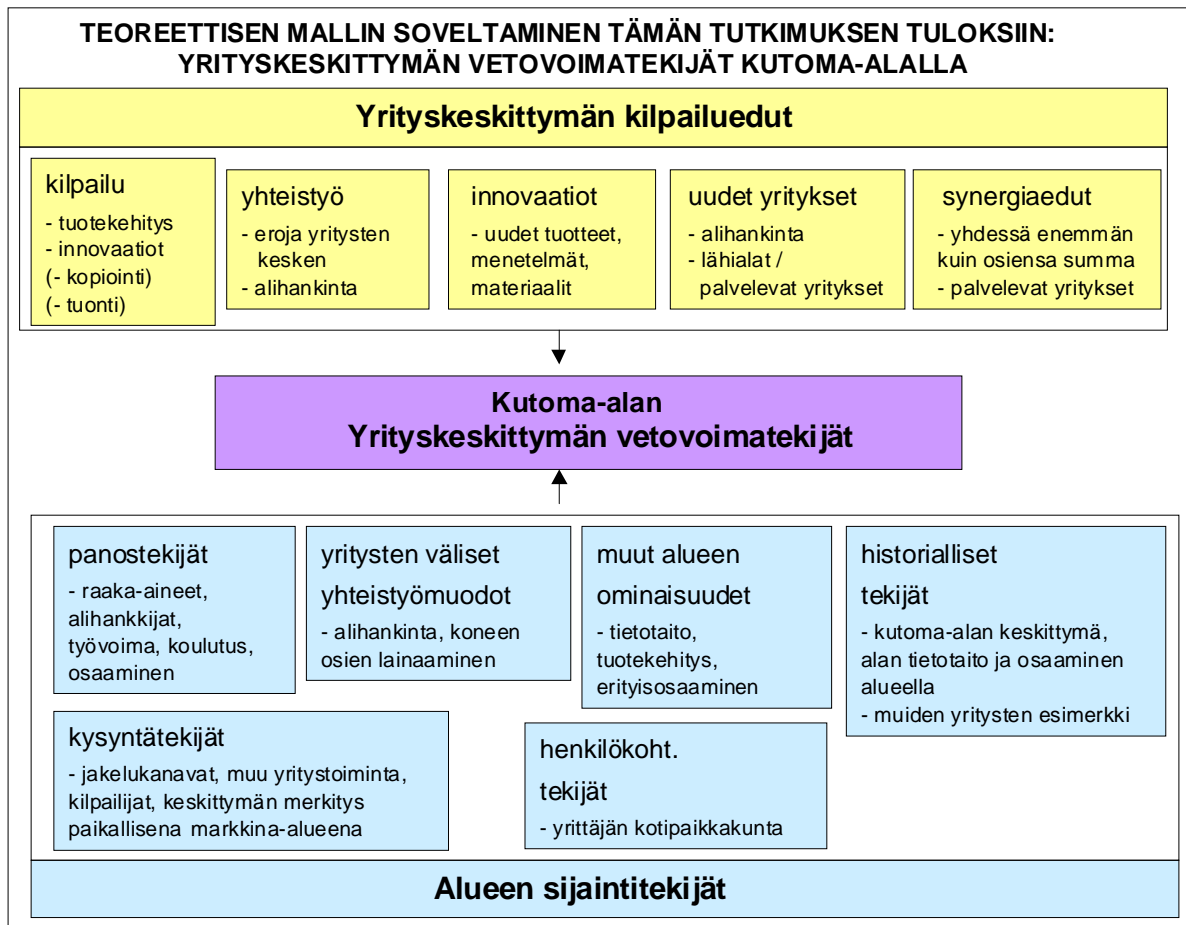


Kuvio 3. Maatilayritystoiminnan aloittamiseen ja tuotantosuunnan valintaan vaikuttaneet tekijät sikatalouden keskittymäalueella.



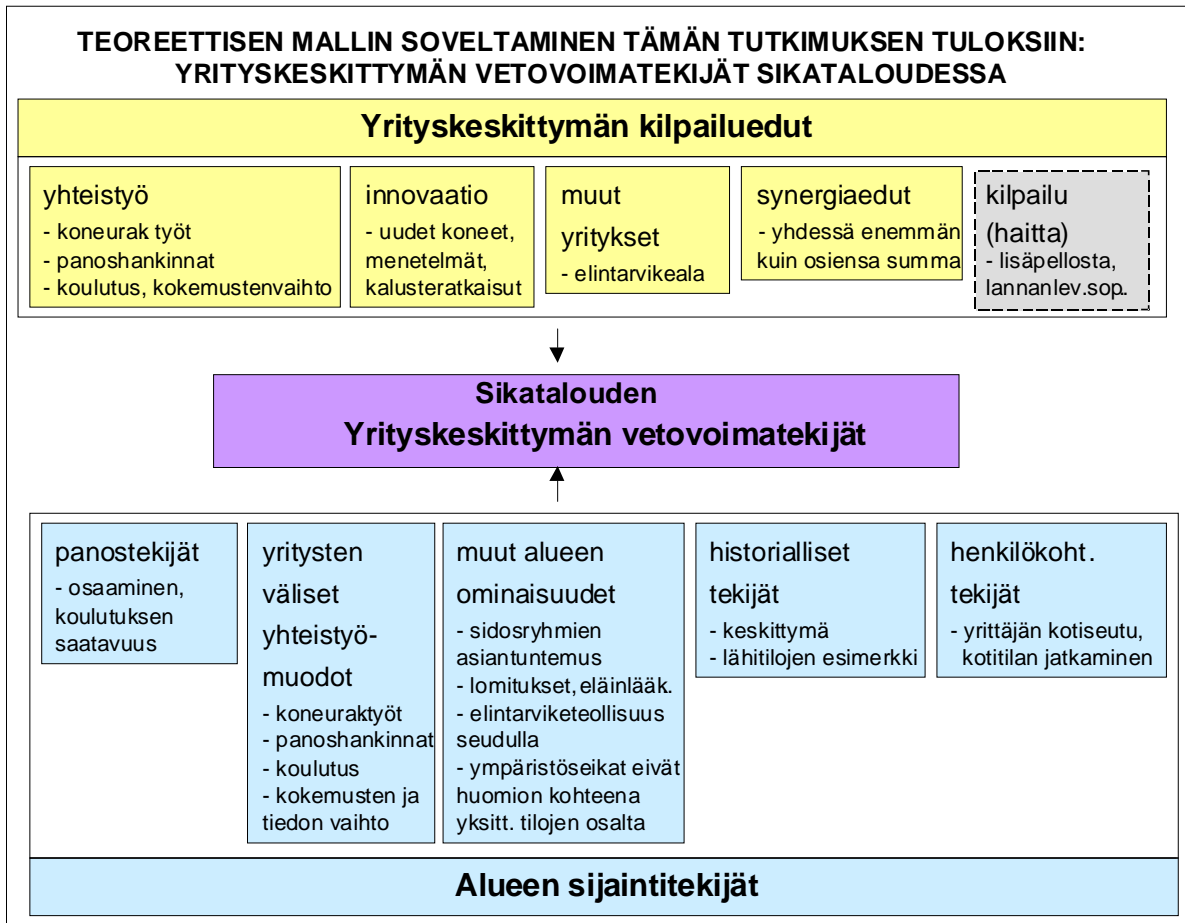
Kuvio 4. Maatilayritystoiminnan aloittamiseen ja tuotantosuunnan valintaan vaikuttaneet tekijät sikatalouden vertailualueella.

Liite 8 (1/2). Yrityskeskittymän vetovoimatekijät.



Kuvio 1. Yrityskeskittymän vetovoimatekijät kutoma-alalla.

Liite 8 (2/2).



Kuvio 2. Yrityskeskittymän vetovoimatekijät sikataloudessa.

MTT:n selvityksiä -sarjan Talous-teeman julkaisuja

- No 7 Kröger, L. 2002. Osallistuva suunnittelu maatalouden ympäristöpolitiikassa – Viljelijöiden näkemyksiä osallistumisesta, vaikuttamismahdollisuuksista ja ympäristöhoidosta. 65 s., 1 liite.
- No 10 Tillgrén, S. & Kupiainen, T. 2002. Letuista samppanjaan – Mansikankuluttaja elämäntyyli tutkimuksen näkökulmassa. 98 s., 5 liitettä.
- No 12 Niemi, J.K. 2002. Eläintautiriskien ekonomiaa. 39 s.
- No 13 Österman, P. 2002. Talvitomaatin tuotantokustannus ja kannattavuus. 24 s., 6 liitettä.
- No 14 Rantamäki-Lahtinen, L. 2002. Monta rautaa tulella – Monialaisten tilojen vertailu muihin maaseutuyrityksiin. 40 s., 2 liitettä.
- No 19 Aakkula, J., Jokinen, P., Lankoski, L. & Nokkala, M. 2002. Maatalous, tietoyhteiskunta ja kestävä kehitys – Pilottitutkimus tieto- ja viestintäteknologisen muutoksen vaikutuksista maatalouden kestävyteen. 80 s., 3 liitettä.
- No 20 Mustakangas, E. 2002. Maatalous menestyy, maaseutu menettää? Tapaustutkimus Etelä-Pohjanmaan maataloudesta. 66 s., 1 liite.
- No 24 Kuorikoski, R. 2002. Perunantuottaja vähittäis- ja tukkukaupan tavarantoimittajana. 57 s., 4 liitettä.
- No 25 Aro-Heinilä, E. 2002. Joulukinkun ekotehokkuus – Tavanomaisen ja luonnonmukaisen tuotannon ekologinen selkäreppu sekä energiakulutus Etelä-Suomessa ja Tanskassa. 82 s.
- No 27 Risku-Norja, H. (toim.). 2002. Maatalouden materiaalivirrat, ekotehokkuus ja ravinnon tuotannon kestävä kilpailukyky. Aineiston ja menetelmän kuvaus. 112 s., 5 liitettä.
- No 30 Tiilikainen, S., Manninen, M., Pihamaa, P. & Heikkilä, A-M. 2003. Kokeita ja koettelemuksia – Emolehmä tuotanto ja sen tutkimus Suomessa. 62 s., 5 liitettä.
- No 32 Rikkonen, P. 2003. Maatalouden tulevaisuus vuoteen 2025. Elintarvikeketjun asiantuntijoiden tulevaisuudenkuvia Suomen maataloudesta. Väli raportti. 51 s., 3 liitettä.
- No 33 Huan-Niemi, E. 2003. The EU Sugar Regime and Forthcoming WTO Obligations. 25 p., 5 appendices.
- No 37 Myyrä, S., Ketoja, E. & Yli-Halla, M. 2003. Pellon hallintaoikeuden yhteys maanparannuksiin - esimerkkinä kalkitus ja fosforilannoitus. 51 s., 4 liitettä.
- No 38 Peltola, A. 2003. Syrjäytymisvaara ja hanketoiminnan mahdollisuudet maataloilla. Esimerkkeinä Etelä-Pohjanmaan, Keski-Pohjanmaan ja Keski-Suomen maakunnat. 89 s., 2 liitettä.
- No 39 Ristiluoma, R., Sipiläinen, T. & Kankaanhuhta, K. 2003. Kirjanpito tilojen viljelijäkyselyn tulokset ja maksuvalmius. 77 s., 3 liitettä.
- No 40 Juntti, L. 2003. Typpilannoituksen ja kasvinsuojeluaineiden käytön vaikutus mallas- ja rehuohranviljelyn taloudelliseen tulokseen. 51 s., 2 liitettä.
- No 43 Korento, S. 2003. Selvitys viheralan tuotannon arvosta. 23 s. (verkkojulkaisu: <http://www.mtt.fi/mtts/pdf/mtts43.pdf>).
- No 45 Paavola, V. 2003. Alueellisten tekijöiden merkitys maaseudun yritys keskittymien syntyyn – Esimerkkinä sikatalouden ja kutoma-alan yritys keskittymät. 92 s., 8 liitettä.

