

Yrittäjänä maaseudulla

Salon ja Someron maaseutuyrittäjien näkemyksiä tulevaisuudesta ja omista mahdollisuuksistaan vastata haasteisiin

Leena Rantamäki-Lahtinen



MTT|RAPORTTI₂₄

Yrittäjänä maaseudulla

Salon ja Someron maaseutuyrittäjien näkemyksiä tulevaisuudesta ja omista mahdollisuuksistaan vastata haasteisiin

Leena Rantamäki-Lahtinen



ISBN: 978-952-487-328-4 (verkkojulkaisu)

ISSN 1798-6419

www-osoite: www.mtt.fi/mttraportti/pdf/mttraportti24.pdf

Copyright: MTT

Kirjoittaja: Leena Rantamäki-Lahtinen

Julkaisija ja kustantaja: MTT, 31600 Jokioinen

Julkaisuvuosi: 2011

Kannen kuva: Anne Nenonen, Jarmo Markkanen, Arto Mäkinen, Salon kaupunki

Yrittäjänä maaseudulla

Rantamäki-Lahtinen, Leena

MTT taloustutkimus, Latokartanonkaari 9, 00790 Helsinki, etunimi.sukunimi@mtt.fi

Tiivistelmä

Yrittäminen maaseudulla on ollut voimakkaassa muutosvaiheessa viime vuosien ajan. Sosio-ekonomiset muutokset kuten ikääntyminen, maailmankaupan vapautuminen ja muut politiikkamuutokset vaativat kaikilta yrityksiltä yhä parempaa kilpailukykyä ja tehokkuutta. Muutokset vaikuttavat erityisesti maaseudulla ja voidaan arvioida, että jo lähivuosina maaseudun yrittäjillä on edessään vielä suurempia haasteita. Maaseudun yritykset ovat yleisesti läpikäymässä nopeaa rakennemuutosta. Maaseudun perinteisten toimialojen osalta monilla sektoreilla yritysten määrä on huomattavasti pienentynyt, mutta samalla yrityskoko on kasvanut ja toiminta tehostunut. Samalla kun alkutuotannon yritysten määrä on pudonnut, maaseudun muiden yritysten määrä on kasvanut.

Salon seudulla haluttiin selvittää, millainen on maaseudulla toimiva yritys, mihin arvoihin maaseutuyrittäjä nojaa ja millaista tukea maaseudun yrittäjä kaipaa. Siksi osana Salon seudun koheesio- ja kilpailukykyohjelmaa (KOKO) toteutettiin syksyllä 2010 postikysely Salossa Salon keskusta-alueen ja Meriniityn yritysalueen ulkopuolella ja Somerolla sijaitseville pienyrityksille. Kyselyn teemoina olivat alueen maaseutuyrittäjien ja –yritysten kehittämistarpeet, innovaatiot ja maaseudun vetovoimatekijät yritysten näkökulmasta. Tässä selvityksessä raportoidaan kyselyn keskeisiä tuloksia. Aineiston koko on 401 vastausta.

Salon ja Someron maaseudulla toimivat yrittäjät näkivät verkostojen merkityksen yrityksensä kannalta erittäin isona. Yli puolet vastanneista oli samaa mieltä väittämän ”verkostot ovat tärkeitä yritykselleni” kanssa. Noin 40 prosenttia oli sitä mieltä, että heidän yrityksellään on tällä hetkellä hyvät verkostot. Ongelmaksi koettiin nimenomaan verkostojen luominen. Vain joka viides koki, että verkostojen luominen on helppoa ja monilla oli ongelmana löytää aikaa verkostojen rakentamiseen. Yleisimmät lähivuosina suunnitelmissa olleet kehittämistoimenpiteet olivat asiakkaiden määrän lisääminen ja uusien tuotteiden ja palvelujen kehittäminen.

Yksi kyselyn keskeisistä teemoista oli yritysten toimintaympäristö ja siinä nähtävissä olevat muutokset. Vastaajia pyydettiin arvioimaan eräiden keskeisten paikallisten, valtakunnallisten ja kansainvälisesti vaikuttavien muutosvoimien vaikutusta oman yrityksensä toimintaan. Yleisesti Salon seudun maaseutuyritykset näkivät mahdollisuuksina erityisesti tietoliikenneyhteydet, teiden ylläpidon, yleisen taloudellisen tilanteen sekä matkailu- ja loma-asumisen. Uhkina nähtiin kiristynvä lainsäädäntö ja tulkinnat, työn tekemisen arvostuksen väheneminen sekä maankäytön pirstaloituminen. Viimeisenä mainittu korostui alkutuotannossa toimivien yritysten vastauksissa.

Suurin osa yrittäjistä piti Salon seutua hyvänä sijaintipaikkana yritykselleen ja suhtautuminen yrittäjyyteen koettiin melko positiivisena. Vaikka Salon seudun maaseutuyrityksissä korostui tietointensivisyys ja yrittäjien hyvä koulutustaso, yritysten näkökulmasta yhteistyö oppilaitoksiin, korkeakouluihin ja tutkimuslaitoksiin oli vähäistä.

Tulosten mukaan monet Salon seudun maaseutuyritykset olivat innovatiivisia. Sekä nuorissa että iäkkäissä oli hyvin innovatiivisia yrittäjiä ja toisaalta niitä, jotka eivät olleet tehneet mitään uudistuksia viime vuosina. Postikyselyn tuloksissa korostuvat verkostoitumisen tärkeys sekä yrityksen menestymisen, voimavarojen ja innovatiivisen toimintatavan yhteys. Hyvin menestyneet yrittäjät kehittivät aktiivisesti yritystään, heillä oli hyvät verkostot, hyvät yrittäjätaidot ja käytössään myös muita voimavaroja.

Avainsanat:

Innovaatio, maaseutuyrittäjyys, Salon seutu

Working as rural entrepreneur in Salo region

Rantamäki-Lahtinen, Leena

MTT taloustutkimus, Latokartanonkaari 9, 00790 Helsinki, etunimi.sukunimi@mtt.fi

Abstract

Rural areas are going through a rapid socio-economic change. Many traditional rural industries are under severe pressures. Globalization, rapid technological change and population trends have affected all economic sectors in the rural setting. At the same time there is an increasing demand for new rural services and products. Rural areas provide an unique range of business opportunities.

The objective of this report is to describe what kinds of enterprises are located in the countryside of the Salo region. In addition, the objectives of the rural entrepreneurs of the region, and actions which would help them to develop their enterprises were studied. This study was conducted as a part of Regional Cohesion and Competitiveness Programme, COCO of the Salo region.

Data were collected by postal survey in autumn 2010 (N = 401) from farmers and other rural entrepreneurs of the Salo region. The findings underline the importance of networks. Entrepreneurs felt that it was essential to have good networks, but they also had found out, that creating networks was hard and it was difficult to find enough time to create them. According to the results many rural entrepreneurs are innovative, regardless of their age or the industry they were in. There were clear connections between innovativeness, good resources, including networks, and subjective success of the enterprise.

Keywords:

Innovation, rural entrepreneurship, Salo region

Alkusanat

Menestyvät yritykset ja kehittyvä yrittäjyys ovat alueen kilpailukyvyn tukiranka. Salon seudulla haluttiin selvittää, miltä maaseutualueilla toimivat yritykset näyttävät. Syksyllä 2010 toteutettiin kysely, jonka tavoitteena oli selvittää kuvaa siitä, millaisia Salon seudun maaseutualueilla toimivat pienyritykset ovat, millaisten arvojen varassa yrittäjät toimivat sekä millaisten haasteiden kanssa he kamppailevat. Tavoitteena oli vastauksia analysoimalla arvioida ja parantaa erityisesti maaseutualueiden yrityksille tarjottavia yrityspalveluita. Lisätavoitteena oli löytää tekijöitä, joiden avulla seudun maaseutualueita voitaisiin markkinoida uusille yrityksille.

Kysely toteutettiin osana Salon seudun koheesio- ja kilpailukykyohjelmaa (KOKO) yhteistyössä MTT:n (Maa- ja elintarviketalouden tutkimuskeskuksen) kanssa. Yhteistyöllä MTT:n kanssa haluttiin varmistaa vertailu muilla alueilla jo toteutettujen tutkimusten kanssa ja vastausten hyödyntäminen jatkossa.

Kyselyn tavoitteena oli selvittää, millainen on maaseutuyrittäjä. Maaseutu toimintaympäristönä ei kuitenkaan näytä olevan sellainen yritystä määrittävä tekijä, jonka varaan voitaisiin rakentaa erillisiä tukitoimenpiteitä tai markkinalauseita. Koska Salon seudun maaseutualueet ovat kaupunkien lähteistä maaseutua, on maaseutuasumisen ja palkkatyön yhdistäminen mahdollista. Erottavia tekijöitä löytyy enemmän toimialakohtaisesti, yrittäjän tai yrityksen iän ja innovatiivisuuden suhteen. Maaseudulla yritykset ja yrittäjät toimivat usein fyysisesti kauempana toisistaan, jolloin verkostot ja tuki eivät ole aivan naapurissa. Siksi vastauksissa korostunut verkostojen merkitys liiketoiminnan kehittämisen tukena on selkeä viesti yritysneuvojille edelleen tukea liiketoimintamahdollisuuksia luovaa verkostoitumista ja hyvinvointia lisäävää yhteistyötä. Haasteena on tavoittaa mukaan verkostoihin entistä suurempi yrittäjien joukko ja viestiä heille yhteistyön mahdollisuuksista ja eduista.

Kiitokset

Kysely oli haasteellinen vastattava: 12 sivua ja 47 kysymystä vaativat yrittäjiltä kunnioitettavaa ajallista ja ajatuksellista panostusta. Kunnioittava kiitos kaikille vastanneille!

Kysymysten laadinta, kyselyn kohderyhmän määrittely, vastausten tallentaminen ja raporttiluonnoksen kommentointi ovat kaikki vaatineet paneutumista ja asiantuntijuutta. Lämmin kiitos kaikille työhön osallistuneille!

Salossa 31.3.2011

Anita Silanterä

Ohjelmapäällikkö, Salon seudun KOKO

SISÄLLYSLUETTELO

1 Johdanto.....	7
1.1. Maaseutuyrittäjyys Salon seudulla.....	7
1.2. Kyselyn tavoitteet.....	9
2 Postikyselyn tulokset.....	10
2.1. Aineisto ja menetelmät.....	10
2.2. Vastaajien perustiedot.....	12
2.3. Salon ja Someron maaseutuyritysten perustiedot.....	13
2.3.1. Kyselyn yritysten toimiala, liikevaihto ja henkilöstömäärä.....	13
2.3.2. Kannattavuus ja vakavaraisuus.....	14
2.3.3. Yritysten voimavarat.....	16
2.3.4. Verkostoituminen.....	17
2.3.5. Yritystoiminnan tavoitteet.....	18
2.4. Yritysten kehittämissuunnitelmat ja investointiaikomukset.....	20
2.4.1. Toimialakohtaiset erot.....	20
2.4.2. Yritysten elinkaaren merkitys kehittämissuunnitelmissa.....	21
2.4.3. Investoinnit.....	22
2.5. Toimintaympäristön mahdollisuuksia ja haasteita.....	22
2.5.1. Mahdollisuudet ja haasteet: toimialakohtaista ja aluekohtaista tarkastelua.....	23
2.5.2. Salon seutu maaseutuyrityksen toimintaympäristönä.....	24
2.6. Innovatiivisuus Salon ja Someron maaseutuyrityksissä.....	25
3 Yhteenveto ja loppupäätelmät.....	29
3.1. Yrittäjien ja yritysten perustietoja.....	29
3.2. Kehittämistoimenpiteet yrityksissä.....	29
3.3. Toimintaympäristö ja muutokset.....	30
3.4. Innovaatiot.....	30
3.5. Lopuksi.....	31
4 Kirjallisuus.....	32
5 Liitteet.....	34

1 Johdanto

Yrittäminen maaseudulla on ollut voimakkaassa muutosvaiheessa viime vuosien ajan. Maaseudun yritykset ovat yleisesti läpikäymässä nopeaa rakennemuutosta. Maaseudun perinteisten toimialojen osalta monilla sektoreilla yritysten määrä on huomattavasti pienentynyt, mutta samalla yrityskoko on kasvanut ja toiminta tehostunut. Esimerkkinä mainittakoon, että joka viides suomalainen maatila on lopettanut viimeisen kymmenen vuoden aikana (MMMTIKE 2011) ja vastaavasti ammattikalastajien määrä on pudonnut huomattavasti viimeisen parinkymmenen vuoden aikana (RKTL 2011). Samalla kun alkutuotannon yritysten määrä on pudonnut, maaseudun muiden yritysten määrä on kasvanut (Niemi ja Ahlstedt 2010). Isot sosio-ekonomiset muutokset kuten ikääntyminen, maailmankaupan vapautuminen ja muut politiikkamuutokset vaativat kaikilta yrityksiltä yhä parempaa kilpailukykyä ja tehokkuutta, mutta muutokset vaikuttavat erityisesti maaseudulla. Voidaankin arvioida, että jo lähivuosina maaseudun yrittäjillä on edessään vielä suurempia haasteita. Yhteiskunta asettaa toiminnan kestäväyydelle yhä suurempia vaatimuksia, jotka vaikuttavat erityisesti maatalouden ja muun alkutuotannon toimintaympäristöön. Toisaalta joillekin maaseutuun sitoutuneille tuotteille ja palveluille, kuten lähiruualle, luomulle, bioenergialle ja elämysmatkailulle, on muodostunut kasvavissa määrin uutta markkinavetoista kysyntää (Marsden 1999).

1.1. Maaseutuyrittäjyys Salon seudulla

Salon seudulla on tapahtunut viime vuosina edellä mainittujen yleisten muutosten lisäksi myös muita isoja rakenteellisia muutoksia. Vuonna 2009 Salon seudulla toteutettiin mittava kuntaliitos: kaikkiaan 10 kuntaa (Salo, Halikko, Perniö, Pertteli, Kisko, Kiikala, Kuusjoki, Muurla, Suomusjärvi ja Särkisalo) liittyi yhteen muodostaen Salon kaupungin. Kuntaliitoksen myötä maaseudun rooli muuttui Salon kaupungin osalta, sillä maaseutumaisten alueiden osuus kunnassa kasvoi merkittävästi.

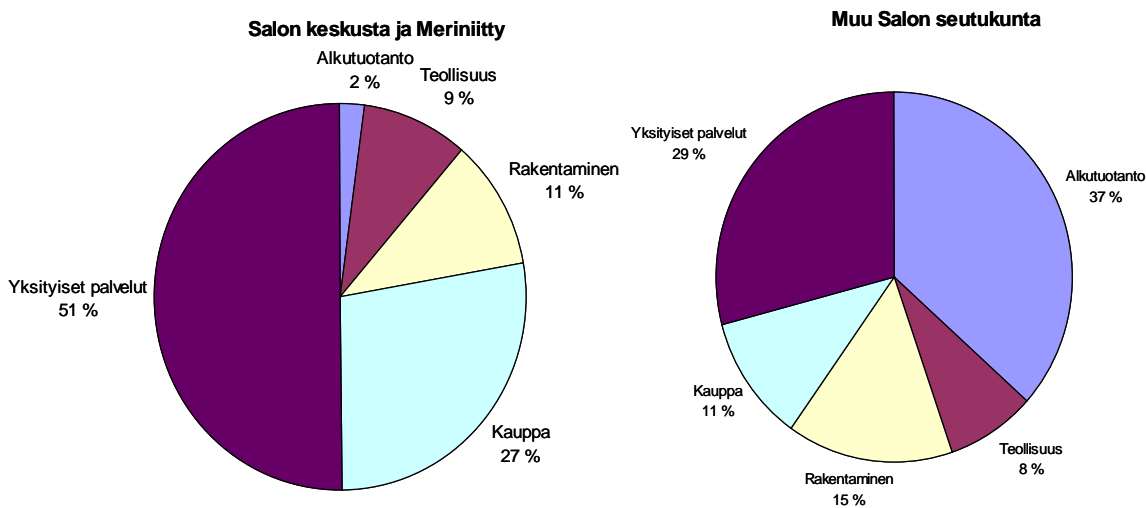
Toinen iso rakenteellinen muutos koskee Salon seudulla poikkeuksellisen merkittävän tieto- ja viestintätekniikka-alan muutosta, joka on johtanut seudun työpaikkojen vähenemiseen. Tätä kirjoitettaessa helmikuussa 2011 sektorilla on yhä suurempia haasteita. Voimakas muutos on luonut paineita elinkeinosektorin uudistumiseen ja uusien toimintamallien kehittämiseen (Yrityssalo 2011). Tilastokeskuksen (2011a) mukaan toimipaikkojen määrä sinällään notkahti vuonna 2009 vain vähän vuosien 2007 ja 2008 tasosta. Toisaalta Salon seutukunnan yritykset työllistivät vuonna 2007 noin 11 prosenttia enemmän henkilöstä kuin vuonna 2009.

Salon seudulla on Suomen mittakaavassa erinomaiset viljelyolosuhteet ja rannikkoalueella on ammattimaisia merikalastajia. Kuntaliitoksen jälkeen Salon kaupungissa on eniten yhden kunnan alueella olevia tiloja koko Suomessa. Myös Somerolla maatalouden rooli on perinteisesti ollut keskeinen. Tämä näkyy koko seutukunnan yritysten yleisessä toimialarakenteessa: alkutuotannon merkitys on keskimääräistä suurempi. Kun vuonna 2009 koko Suomen yrityksistä alkutuotannossa toimivien yritysten määrä on 18 prosenttia kaikista yrityksistä ja neljä prosenttia yritysten henkilöstöstä työskenteli alalla (Tilastokeskus 2011a), Salon seutukunnan yritysten henkilöstöstä kahdeksan prosenttia työskenteli alkutuotannossa (taulukko 1). Salon seutukunnassa suuri osa toimipaikoista oli yksityisissä palveluissa ja alkutuotannossa, mutta eniten henkilöstöä työllisti teollisuus. Salon kaupungin kärkitoimialoja ovat ICT-ala, metalliteollisuus, muoviteollisuus, puuteollisuus sekä kauppa- ja palvelut (Yrityssalo 2011). Somerolla maa- ja metsätalouden ohella tuotannollista toimintaa on mm. elektroniikka-, metalli-, rakennus- ja elintarvikealalla. Alueella on myös kaupungin kokoon nähden paljon palvelualan yrityksiä (Someron kaupunki 2011).

Taulukko 1. Salon seutukunnan toimipaikat vuonna 2009 (Tilastokeskus 2011b).

	Toimipaikat, kpl	Henkilöstö, HTV	Liikevaihto, 1000 euroa
Alkutuotanto	1 652	1 540	22 652
Teollisuus	454	8 791	3 710 447
Rakentaminen	768	1 315	210 947
Kauppa	760	2 653	788 672
Yksityiset palvelut	1 797	4 858	415 483
Yhteensä	5 431	19 157	5 148 201

Tässä tutkimuksessa tarkastelukohteena oli Salon seutukunnassa toimiva maaseutuyritys. Maaseutu rajattiin käsittämään Salon kaupungin keskustan ulkopuolella olevien postinumeroalueita. Kuten kuviosta 1 voidaan havainta, Salon keskusta-alueen ulkopuolella toimivien yritysten toimialarakenne poikkeaa merkittävästi Salon keskusta-alueesta. Jälkimmäisessä korostuvat yksityisten palveluiden ja kaupan osuus, kun taas maaseutualueilla alkutuotannon osuus on suuri.



Kuvio 1. Toimipaikkojen toimialarakenne Salon keskustan alueella ja muualla Salon seudulla (Tilastokeskus 2011b).

Toimialakohtaisten erojen lisäksi Salon seutukunnan maaseutualueen yrityskanta on varsin mikroyrityspainotteista (taulukko 2) verrattuna Salon keskusta-alueeseen. Tämän on varsin tyypillistä suomalaisille maaseudulle: keski- ja suurten yritysten osuus on pieni. Vaikka esitetty tilasto perustuu yritysten toimipaikkoihin, voidaan sen perusteella olettaa, että suurin osa Salon seudun maaseutualueella sijaitsevista yrityksistä on mikroyrityksiä.

Salon seutukunnan maaseutualueen toimialarakenteen haasteena on alkutuotantoon liittyvien yritysten määrän lasku. Aktiivitulojen, eli tilojen jotka ovat jättäneet tukihakemuksen, määrä pelkästään Salon kaupungin alueella on laskenut 23 prosenttia viimeisen kymmenen vuoden aikana. Lisäksi kehittämistyössä on huomioitava maaseutualueiden mikroyritysvaltaisuus ja se, että varsin suuri osa Salon seutukunnassa maaseutualueiden yrityksistä toimii nimettyjen kärkitoimialojen ulkopuolella. Aikaisempi kansallinen innovaatiopolitiikka painottui teknologisiin innovaatioihin ja tiettyihin kärkitoimialoihin, kehittäminen suosi isoja yrityksiä ja tiettyjä maantieteellisiä alueita. Vaikka suomalaista innovaatiojärjestelmää on pidetty yhtenä maailman parhaista, on sen uudistaminen nähty tärkeäksi. Vanhojen painopisteiden rinnalle ollaan tuomassa kysyntälähtöistä laaja-alaista innovaatiopolitiikkaa. Maaseudulla sijaitsevat yritykset ovat jääneet eri syistä (ala/ pienuus/ resurssit) usein innovaatiopolitiikan ja alueellisten innovaatiojärjestelmien ulkopuolelle. Lisäksi maaseutuyritysten innovaatioprosessit ovat erilaisia riippuen niiden toimialan kypyydestä (Storhammar ja Virkkala 2003). Maaseutuyrityksissä tehdään kuitenkin erilaisia innovaatioita

(Tiilikainen 2009, Vehmasto 2009), joten innovaatiotoiminnan edistäminen on hyvin tärkeä elementti maaseutualueiden kehittämisen kannalta.

Taulukko 2. Salon seutukunnan maaseudulla sijaitsevat toimipaikat ja Salon keskusta-alueen toimipaikat 2009.

Salon seutukunnan maaseutumaiset alueet					
	Toimipaikat	Henkilöstö, HTV	Liikevaihto, 1000 euroa	Keskim. henkilöstö, HTV	Keskim. liikevaihto, 1000 euroa
Alkutuotanto	1 631	1 473	13 529	0,90	-
Teollisuus	363	2 403	473 257	6,62	1 304
Rakentaminen	662	963	136 888	1,45	207
Kauppa	491	1 408	408 630	2,87	832
Yksityiset palvelut	1 302	2 761	212 498	2,12	163
Kaikki	4 449	9 008	1 244 802	2,02	280
Salon kaupungin keskusta					
Alkutuotanto	21	67	9 123	3,19	-
Teollisuus	91	6 388	3 237 190	70,20	35 574
Rakentaminen	106	352	74 059	3,32	699
Kauppa	269	1 245	380 042	4,63	1 413
Yksityiset palvelut	495	2 097	202 985	4,24	410
Kaikki	982	10 149	3 903 399	10,34	3 975

Lähde: Tilastokeskus 2011b.

1.2. Kyselyn tavoitteet

Koheesio- ja kilpailukykyohjelma (KOKO) on valtioneuvoston aluepoliittinen erityisohjelma vuosille 2010 – 2013. Salon seudun KOKO:n tarkoituksena on tukea seudullista strategista kehittämistä. Yksi Salon seudun KOKO:n keskeisistä teemoista on maaseudun uusien mahdollisuuksien tukeminen. Muut painopistealueet ovat innovaatioympäristön vahvistaminen, korkeaan osaamiseen perustuvan kilpailukyvyn vahvistaminen ja elinkeinorakenteen monipuolistaminen.

Syksyllä 2010 toteutettiin postikysely Salon maaseudulla ja Somerolla sijaitseville pienyrityksille. Kyselyn teemoina olivat alueen maaseutuyrittäjien ja -yritysten kehittämistarpeet, innovaatiot ja maaseudun vetovoimatekijät yritysten näkökulmasta. Tässä selvityksessä raportoidaan kyselyn keskeisiä tuloksia.

Tarkastelukohteena on Salon seudulla maaseutualueella toimiva mikroyritys. Yritystä tarkastellaan kahden strategisen johtamisen avainkysymyksen kautta: yhtäältä yrityksen sisäisten voimavarojen, jotka luovat pohjan yrityksen kehittämiseksi, ja toisaalta ulkoisen toimintaympäristön muutoksien ennakoinnin kautta. Tässä selvityksessä kyselyn tuloksia analysoidaan ja kuvataan Salon seudun lähtökohdista. Aineisto on hyvin runsas, ja sitä tullaan jatkossa hyödyntämään tieteellisessä maaseutuyrittäjiä koskevassa tutkimuksessa.

2 Postikyselyn tulokset

2.1 Aineisto ja menetelmät

Selvityksen aineisto kerättiin postikyselyllä loka-marraskuussa 2010. Kaikille Salon ja Someron maatilayrittäjille ja muille maaseudulla (Salon keskusta-alueen ja Meriniityn yritysalueen ulkopuolella) sijaitseville alkutuotannon, teollisuuden, kaupan ja palvelualojen pienyrityksille lähetettiin samanlainen postikysely, jossa oli kaikkiaan 47 kysymystä (liite 1). Suurinta osaa kysymyksistä oli käytetty jo aikaisemmissa tutkimuksissa tuloksekkaasti. Ennen kyselyn postittamista alueen yrittäjien edustajille järjestettiin ryhmähaastattelu, jossa haarukoitiin yritystoiminnan kannalta keskeisiä teemoja ja lomaketta testattiin yrittäjien ja asiantuntijoiden voimin. Kyselystä tiedotettiin kattavasti ja vastanneiden kesken järjestettiin arvonta.

Kyselylomakkeita lähetettiin 3 912. Käyttökelpoisia vastauksia saatiin 401. Lisäksi 24 vastanneista oli lopettanut yritystoimintansa, yksi vastannut ei toiminut Salon tai Someron alueella ja osa lomakkeista oli puutteellisesti täytettyjä. Kyselyn vastausprosentti oli 10, mitä voidaan pitää tyydyttävänä, koska kyselystä ei lähetetty muistutusta ja koska aineistona olivat kaikki yritykset.

Aineistossa painottuvat jonkin verran nuorempien ikäluokkien vastaukset. Maatilayrittäjät olivat myös jossain määrin aktiivisempia vastaajia kuin muut. Kyselyyn vastasi 172 perusmaatilojen¹ yrittäjää, 65 monialaisten tilojen² yrittäjää ja 149 ilman maatilataustaa toimivaa yrittäjää³. Vastanneista 15 ei yksilöinyt yritystyyppiään. Taulukossa 3 on esitetty vastaajien toimialarakenteen suhteessa Salon seudun maaseutualueiden toimipaikkojen toimialoihin. Alkutuotannon vastaajien osuus on hieman korostunut, mutta tarkastelussa täytyy huomioida se, että 27 prosenttia maataloista oli monialaisia: ne voivat näkyä toimipaikkaluokittelussa myös muissa luokissa. Rakennusosalta ja kaupan alalta saatiin suhteessa hieman vähemmän vastauksia. Rakennusala on yhdistetty myöhemmässä tarkastelussa osaksi teollisuutta, koska suurin osa vastaajista oli ilmoittanut rakennusalan yrityksensä osaksi sitä.

Taulukko 3. Vastanneiden toimialat suhteessa yleiseen toimialarakenteeseen.

	Toimipaikat, % osuus	Vastanneet yritykset, % osuus
Alkutuotanto	37	51
Teollisuus	8	8
Rakentaminen	15	3
Kauppa	11	6
Yksityiset palvelut	29	29
Tuntematon	-	3
Kaikki	100	96,8

Vastanneista 73 prosenttia oli Salosta ja 27 prosenttia Somerolta. Aluejakoa haluttiin tarkentaa, joten aineisto jaettiin postinumeroalueiden perusteella viiteen alueeseen (taulukko 4). Alueet olivat Perniö-Särkisalo, Halikko-Salo, Kuusjoki, Kiikala-Suomusjärvi ja Somero. Aluejako on esitetty karttana kuviossa 2. Tulokset esitellään eri aluejako- tai yritysryhminä tässä raportissa siltä osin kuin ryhmät eroavat toisistaan ja jako on aihepiirin kannalta tarkoituksenmukainen.

¹ Perusmaatila = maatila, jolla harjoitetaan maataloutta ja metsätaloutta

² Monialainen tila = maatila, jolla harjoitetaan maatalouden ja metsätalouden lisäksi jotain muuta yritystoimintaa.

³ Muu yritys = yritys, joka toimii ilman maatilakäytäntää

Taulukko 4. Aluejako ja yritysten määrä yritystyypeittäin.

	ei tiedossa	perusmaatila	monialatila	muu yritys	yhteensä
Perniö-Särkisalo	1	27	7	17	52
Halikko-Salo	2	44	14	71	131
Kuusjoki	3	28	15	10	56
Kiikala-Suomusjärvi	1	26	8	20	55
Somero	0	39	17	28	84
Yhteensä	7	164	61	146	378

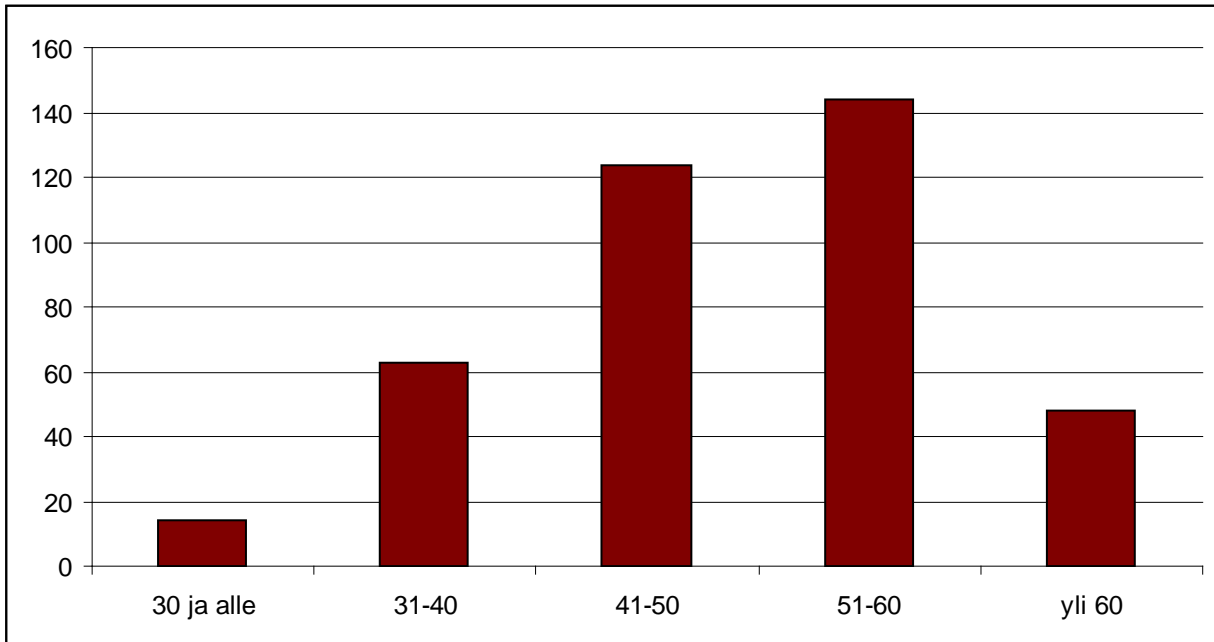


Kuvio 2. Aluejako.

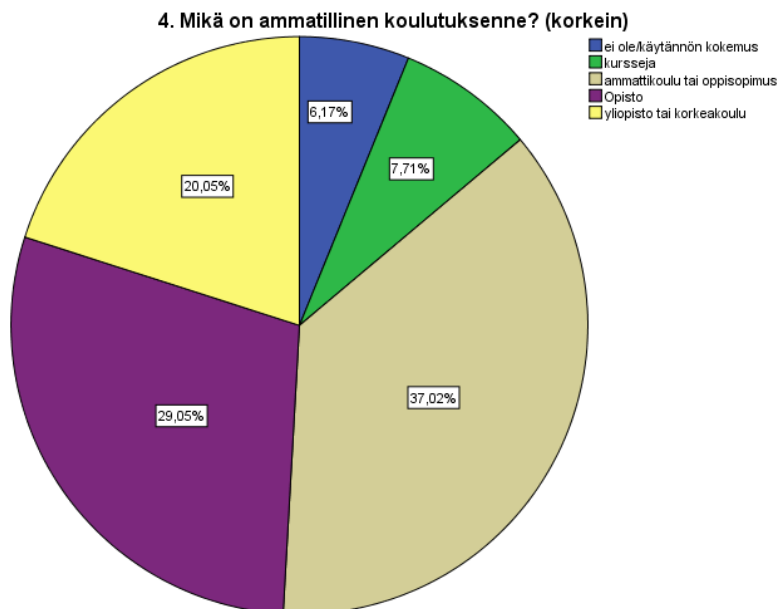
Tilastollisina analyysimenetelminä tutkimuksessa käytettiin ei-parametrisille muuttujille tarkoitettuja testejä, muuttujien riippuvuutta tarkastelevia testejä, ryhmittelyanalyysiä ja faktorianalyysiä. Käytetyt menetelmät on esitelty tarkemmin liitteessä 2. Mikäli aineistosta ryhmien välillä löytyi tilastollisesti merkitseviä eroja, ne on muuttujia kuvaavissa taulukoissa kuvattu siten, että merkintä * tarkoittaa merkitsevää tilastollista todennäköisyyttä ($p < 0.05$) ja ** tarkoittaa erittäin merkitsevää tilastollista todennäköisyyttä ($p < 0.01$).

2.2. Vastaajien perustiedot

Kyselyyn vastanneiden yrittäjien keski-ikä oli 49 vuotta. Eri yritystyyppien tai alueiden vastaajien välillä ei ollut tilastollisesti merkitseviä eroja. Vastaajia oli kaikista ikäryhmistä, mutta lukumääräisesti eniten heitä oli luokissa 51 – 60 vuotta ja 41 – 50 vuotta ja vähiten alle 30-vuotiaissa (kuvio 3). Vastaajista 73 prosenttia oli miehiä. Vastaajien koulutustaso oli melko korkea: vain 6 prosentilla vastaajista ei ollut lainkaan koulutusta ja lähes puolella oli opisto- tai korkeakoulutasoinen tutkinto (kuvio 4).



Kuvio 3. Kyselyn vastaajien ikäluokkajakauma.



Kuvio 4. Vastaajien ammatillinen koulutus

Vastaajista 62 prosenttia oli asunut koko ikänsä Salossa tai Somerolla. Paluumuuttajia oli 14 prosenttia: he olivat alun perin kotoisin Salosta tai Somerolta, asuneet pidemmän aikaa muualla ja sitten palanneet takaisin seudulle. Vajaa neljännes oli muuttanut muualta. Varsin luontevasti vastaajien kotipaikalla ja yritystyyppillä oli tilastollisesti merkitsevä ero erilaisten yritysten välillä. Suurin osa perusmaatilojen ja

monialaisten tilojen vastaajista oli itse kotoisin alueelta, kun taas muissa yrityksissä oli eniten muualta muuttaneita (taulukko 5).

Taulukko 5. Vastaajien kotipaikat yritystyypeittäin.

muuttuja		perusmaatila	monialatila	muu yritys
Olen asunut koko ikäni Salossa tai Somerolla	vastauksia	128	51	58
	osuus yritysryhmästä	75 %	79 %	40 %
Paluumuuttaja	vastauksia	26	7	24
	osuus yritysryhmästä	15 %	11 %	16 %
Olen kotoisin muualta ja muuttanut Saaloon/Somerolle	vastauksia	17	7	64
	osuus yritysryhmästä	10 %	11 %	44 %

Vastaajilla oli yrittäjäkokemusta keskimäärin 17 vuotta. Yrittäjäkokemuksen mukaan sekä alueet että yritystyytit erosivat tilastollisesti toisistaan. Ilman maatilataustaa toimivissa yrityksissä vastaajat olivat toimineet keskimäärin vähemmän aikaa yrittäjinä kuin maataloilla. Vastaaarakenteessa on myös alueellisia eroja. Halikko-Salon alueella oli suhteellisen paljon vastaajia, jotka toimivat yrittäjinä ilman maatilakytentää. Samalla alueella yrittäjät olivat myös toimineet keskimäärin vähemmän aikaa yrittäjinä kuin muilla alueilla.

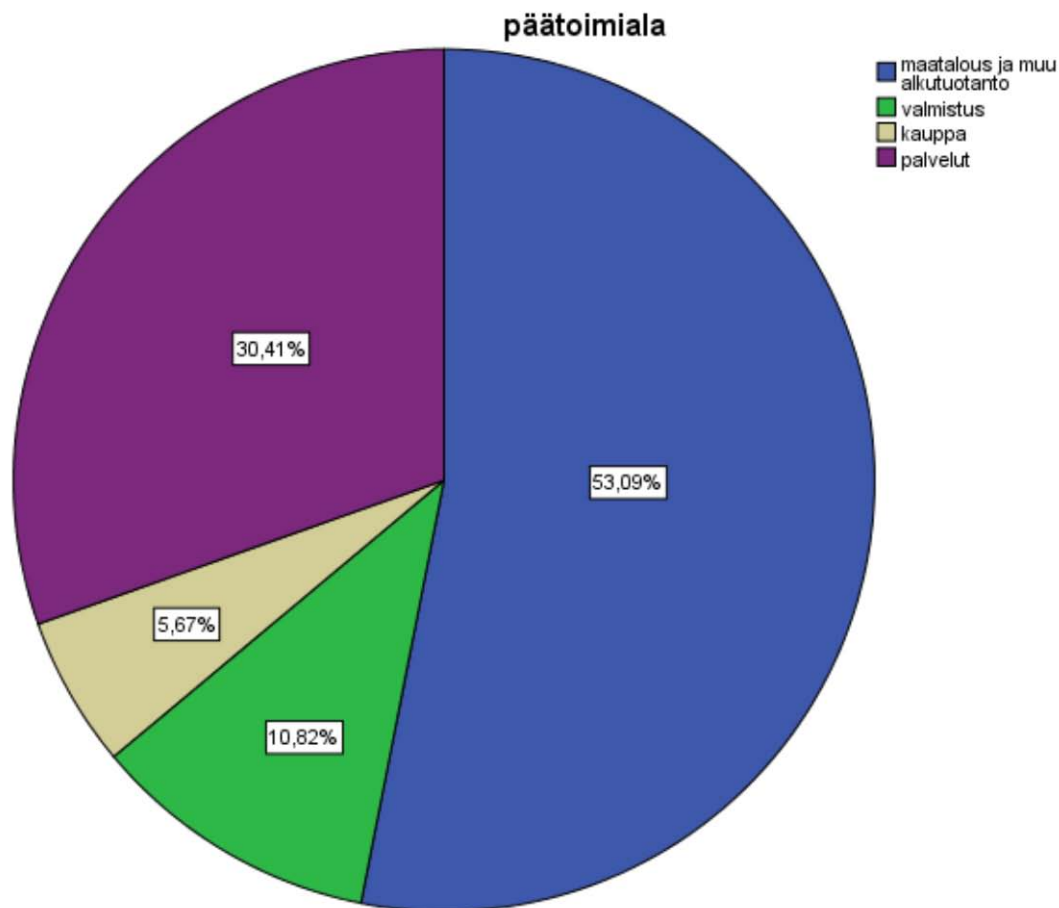
2.3. Salon ja Someron maaseutuyritysten perustiedot

2.3.1. Kyselyn yritysten toimiala, liikevaihto ja henkilöstömäärä

Kuviossa 5 on esitetty kyselyyn vastanneiden yritysten toimialarakenne päätoimialan mukaan. Monialaiset tilat ja muut monialayritykset on jaoteltu yrittäjän ilmoittaman päätoimialan mukaan. Toimialajakaumaa on käsitelty tarkemmin luvussa 1 ja 2.1.

Lähes kaikki kyselyyn osallistuneet yritykset ovat kooltaan mikroyrityksiä, eli ne työllistivät alle 10 henkilötyövuotta. Kyselyn tekovuonna 2010 taantuma vaikutti yritysten toimintaan, joka näkyi mm. siinä, että eri alojen liikevaihdoissa ei ollut suuria eroja. Tältä osin tulos eroaa esimerkiksi aikaisemman valtakunnallisen kyselyn tuloksista, jossa maatilat ovat liikevaihdoltaan pienempiä kuin muut yritykset (Rantamäki-Lahtinen ym. 2007).

Suurin keskimääräinen liikevaihto oli kaupassa ja valmistuksessa (teollisuudessa). Vastanneet yritykset eivät kooltaan tilastollisesti eronneet toisistaan lukuun ottamatta vuoden 2012 liikevaihtoon liittyvistä odotuksista (taulukko 6). Erityisesti valmistuksessa ja kaupan alan yrityksissä oli odotuksena, että liikevaihto tulisi kasvamaan. Alkutuotannossa oli kaikkein pienimmät odotukset liikevaihdon muuttumisen suhteen.



Kuvio 5. Kyselyyn vastanneet yritykset päätoimialoittain.

Taulukko 6. Yrityskokoon liittyviä tuloksia (taulukossa esitetty muuttujien keskiarvot)

muuttuja	maatalous ja muu alkutuotanto	valmistus	kauppa	palvelut
Henkilötyövuodet 2010, HTV	1,6	2,4	2,9	1,9
Yritystoiminta 2010, % perheen nettotuloista tuloista	57	61	56	65
Liikevaihto 2010, 1000 euroa	101	180	353	132
Liikevaihto 2012, 1000 euroa	105	282	389	153

2.3.2. Kannattavuus ja vakavaraisuus

Kannattavuuden, maksuvalmiuden ja vakavaraisuuden arviointi on analyysin kannalta hyvin haastavaa koska yritysten tilinpäätöksiä ei postikyselyssä päästä käyttämään. Kannattavuutta mitattiin subjektiivisen viisiportaisen Likert-asteikon avulla:

- 1 = erittäin tappiollinen
- 3 = +-0
- 5 = positiivinen ja olen siihen tyytyväinen

Vakavaraisuutta hahmotettiin vastaavasti mittaamalla velan suhdetta liikevaihtoon

- 1= yritys on velaton,
- 2 = yrityksellä on velkaa alle 1/3 liikevaihdosta,
- 3 = yrityksellä on velkaa 1/3- alle 2/3 liikevaihdosta,
- 4 = yrityksellä on velkaa 2/3 – liikevaihdon verran, ja
- 5 = yrityksellä on velkaa enemmän kuin liikevaihto.

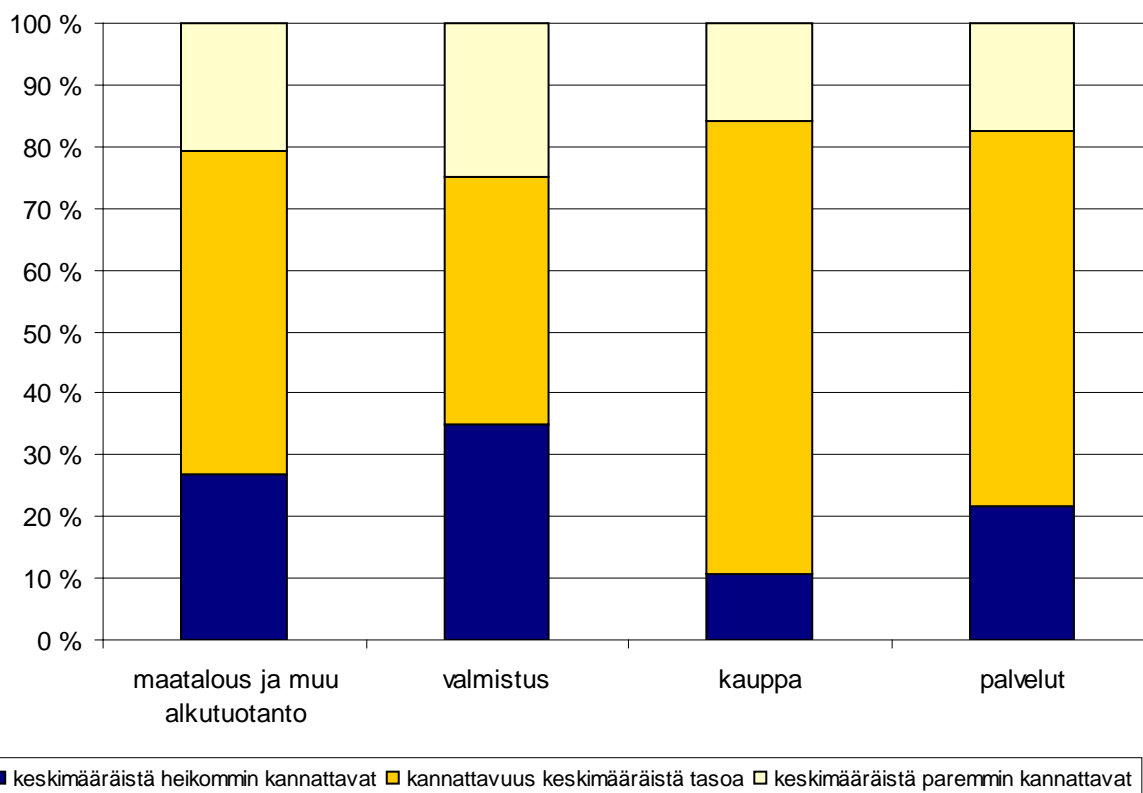
Pääosa vastaajista koki, että heidän yrityksensä kannattavuus vastasi oman toimialan muiden yritysten kannattavuutta (kuvio 6). Kauppa ja alkutuotanto kannattivat heikoiten vuonna 2010 (taulukko 7). Suurin velkapääoma suhteessa liikevaihtoon oli alkutuotannossa. Tämä osaltaan selittyy toimialan luonteella: lähes kaikki alkutuotannossa mukana olevat yritykset olivat maatiloja. Maataloudessa pääoman kierto nopeus on hidas, investoinnit isoja ja liikevaihto usein suhteellisen pieni.

Jatkoanalyysyjä varten yritykset jaettiin vielä niiden suhteellisen kannattavuuden mukaan kolmeen ryhmään: 1) muita saman toimialan yrityksiä heikommin kannattaneet yritykset (94 yritystä), 2) yritykset, joissa kannattavuus oli oman toimialan keskitasoa (204 yritystä) ja 3) muita saman toimialan yrityksiä kannattavammat yritykset (75 yritystä). Salon seudun yrityksissä ei ollut toimialakohtaisia eroja sen suhteen, miten yrittäjät arvioivat omaa yritystään oman alan muiden yritysten kannattavuuteen.

Heikosti kannattaneet yritykset olivat selvästi liikevaihdoltaan ja henkilöstömäärältään pienempiä, niiden verotuksen mukainen nettotulos oli luonnollisesti heikompi kuin keskimääräistä paremmin kannattaneilla yrityksillä. Usein kasvuvaiheessa oleva yritys ei ole yhtä kannattava kuin vakaammassa elinkaaren vaiheessa oleva. Tässä suhteessa aineistossa ei kuitenkaan ollut eroja. Heikosti kannattaneissa yrityksissä oli tehty yhtä paljon investointeja kuin keskimääräistä kannattavammissakin, velan suhde liikevaihtoon ei merkittävästi poikennut ryhmien välillä, eikä yrittäjien taustamuuttujista löytynyt merkitseviä eroja.

Taulukko 7. Velan suhde liikevaihtoon ja yrittäjän arvio kannattavuudesta vuonna 2010.

muuttuja	maatalous ja muu alkutuotanto	valmistus	kauppa	palvelut
Kannattavuus 2010	3,4	3,66	3,14	3,78
Velkapääoma suhteessa liikevaihtoon 2010	2,9	1,74	1,52	1,74



Kuvio 6. Yritysten kannattavuus suhteessa muihin oman alan yrityksiin.

2.3.3. Yritysten voimavarat

Yritysten käytössä olevia voimavaroja mitattiin kysymyspatterilla, jossa oli 17 erilaista aineellista ja aineetonta maaseutuyritykselle tyypillistä voimavaraa 5-portaisella asteikolla:

1 = huomattavasti heikkommat,
3 = samantasoiset,
5 = huomattavasti paremmat.

Tulokset raportoidaan yritysryhmäjoella (perusmaatila/monialainen tila/muu maaseutuyritys), sillä lähes vastaava kysymys esitettiin vuonna 2006 valtakunnallisessa kyselyssä (Rantamäki-Lahtinen ym. 2008) ja vuonna 2010 Lapin maatiloille suunnatussa kyselyssä (Rantamäki-Lahtinen ym. 2011). Tulosten raportointi tässä muodossa mahdollistaa tulosten vertailun aikaisempiin kyselyihin.

Kaikkien ryhmien yrittäjät nimesivät yrityksensä suurimmiksi vahvuuksiksi suhteessa kilpailijoihin tuotteiden korkean laadun, yrittäjien ammattitaidon ja asiakassuhteiden hyvän hoidon (taulukko 8). Tältä osin tulokset ovat hyvin samantyyppisiä kuin vuonna 2006 toteutetussa valtakunnallisessa kyselyssä. Salon seudun yrityksissä keskiarvot olivat kuitenkin jonkin verran alhaisempia kuin valtakunnallisessa kyselyssä.

Perustuotantotiloilla heikkouksiksi nähtiin innovaatioon liittyvät muuttajat (uusien tuotteiden tai palvelujen keksiminen/käyttöönotto sekä uusien menetelmien keksiminen/käyttöönotto) sekä niiden rajapinnalla olevat teknologia ja tuotantorakennukset. Tältä osin tulokset taas ovat samantyyppisiä Lapissa toteutetun kyselyn kanssa.

Monialaisten tilojen viljelijät kokivat heikkouksiksi vieraan pääoman ja rahoituksen, käytössään olevan teknologian, koneet ja laitteet ja tuotantorakennukset. Muut yrittäjät kokivat heikkouksiksi erityisesti uusien tuotantomenetelmien keksimisen ja käyttöönoton, vieraan pääoman ja käytössään olevan teknologian. Ryhmät erosivat tilastollisesti uusien tuotteiden ja palvelujen keksimisen, imagon, asiakassuhteiden hyvän hoidon, yrittäjien ammattitaidon ja tuotteiden/palvelujen laadun osalta.

Taulukko 8. Yrityksen voimavarat suhteessa kilpailijoihin, keskiarvot pääryhmittäin.

Voimavara	perusmaatila	monialatila	muu yritys	p
Teknologia, koneet ja laitteet	2,73	2,85	2,91	
Tuotantorakennukset	2,68	2,74	2,73	
Oma pääoma	3,15	2,95	2,93	
Vieras pääoma	3,03	2,91	2,78	
Uusien tuotantomenetelmien keksiminen tai käyttöönotto	2,75	3,12	2,85	
Uusien tuotteiden/palveluiden keksiminen tai käyttöönotto	2,63	2,98	2,91	*
Maine/imago/hyvä tunnettuus	3,06	3,44	3,44	**
Yrittäjien liiketoimintaosaaminen	3,08	3,24	3,16	
Mahdollisuuksien tunnistaminen ja toteutus	2,9	3,08	2,99	
Verkostoituminen ja kontaktien hyödyntäminen	2,92	3,1	2,98	
Asiakassuhteiden hyvä hoito	3,29	3,47	3,74	**
Yrittäjien ammattitaito	3,23	3,52	3,57	*
Tuotteiden/palvelujen laatu	3,36	4,03	3,78	**
Henkilöstöjohtaminen	2,94	2,98	2,92	
Yrittäjien jaksaminen	3,15	2,92	3,11	
Jatkuva kouluttautuminen	2,98	3,0	2,97	

* = p<0.05, ** = p<0.001

Jatkoanalyysia varten suurin osa muuttujista tiivistettiin faktorianalyysin avulla kolmeksi uudeksi muuttujaksi (liite 3). Ensimmäinen uusi muuttuja kuvaa yrittäjäosaamista, siihen lataantuivat eniten yrittäjien

ammattitaito, asiakassuhteiden hyvä hoito, yrittäjien liiketoimintaosaaminen, maine, mahdollisuuksien tunnistaminen ja toteutus sekä jatkuva kouluttautuminen. Toinen uusi muuttuja kuvaa innovatiivisuutta, analyysissä siihen lataantuivat uusien tuotantomenetelmien keksiminen ja käyttöönotto, ja uusien tuotteiden/palveluiden keksiminen ja käyttöönotto. Kolmas muuttuja kuvaa pääomia, ja siihen lataantuivat oma ja vieras pääoma. Näiden kolmen muuttujan osalta mittaamiseen käytetään faktoripistemääriä. Itsenäisinä muuttujina tarkastellaan jatkossa edelleen teknologiaa, tuotantorakennuksia, verkostoitumista, tuotteiden/palvelujen laatua, henkilöstöjohtamista ja yrittäjien jaksamista kuvaavia kysymyksiä.

Kannattavuudella ja yrityksen käytössä olevilla voimavaroilla on selkeä yhteys. Tätä osin tulokset ovat hyvin samanlaisia sekä aiemman valtakunnallisen tarkastelun että Lapin maatalouden tulevaisuutta kartoittavan selvityksen kanssa. Heikosti kannattaneilla yrityksillä oli käytössään myös heikommat voimavarat kaikilla mitatuilla osa-alueilla kun niitä verrattiin keskivertoa paremmin kannattaneisiin yrityksiin (taulukko 9). Yrittäjien jaksaminen nousi esille tässä yhteydessä: heikosti kannattavissa yrityksissä yrittäjät kokivat jaksamisensa huonommaksi kuin hyvin kannattavissa. Panostukset nimenomaan aineettomiin voimavaroihin (osaaminen, verkostot) luovat mahdollisuuksia seutukunnan maaseudun yritystoiminnan kehittämiseen.

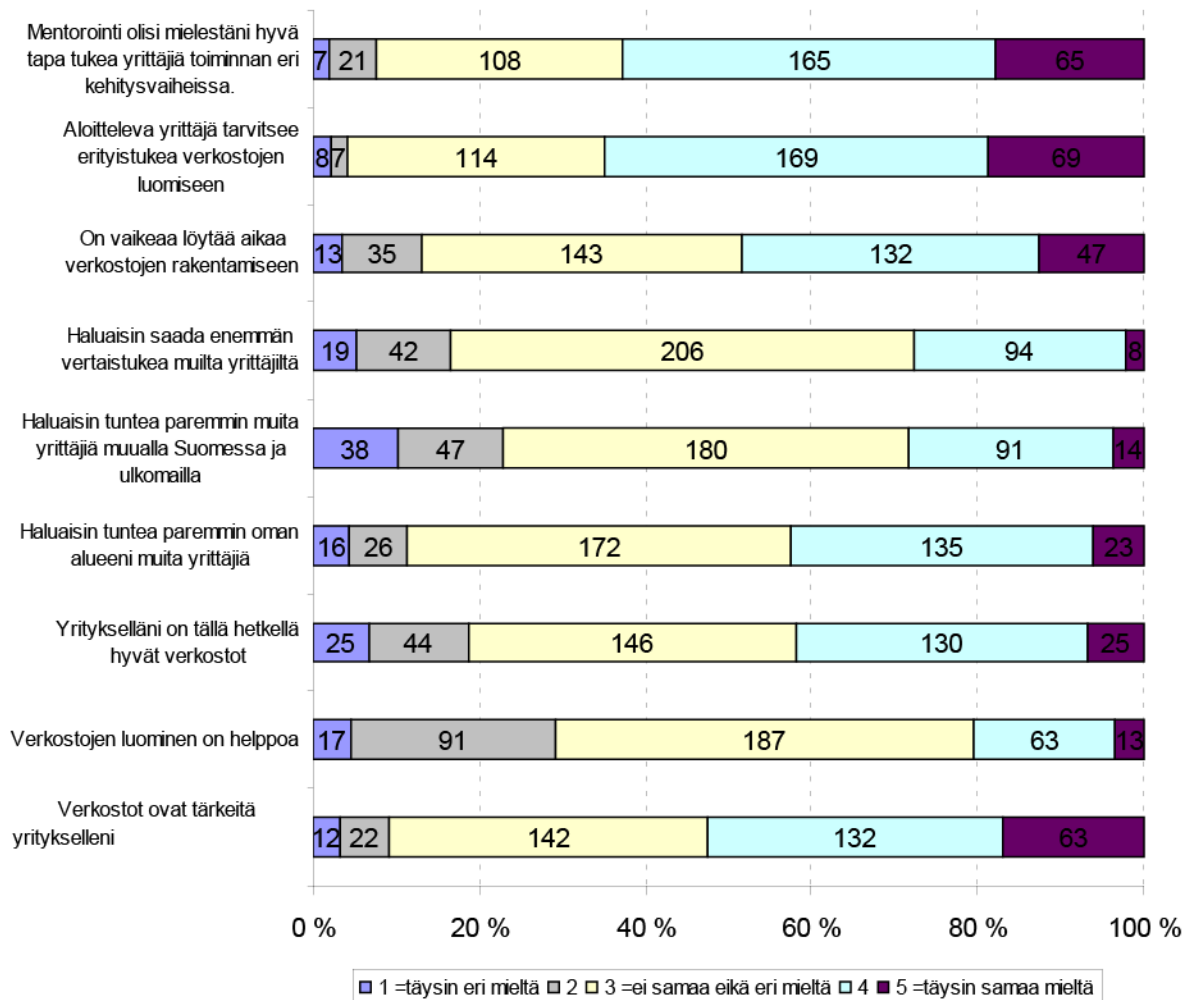
Taulukko 9. Yritysten voimavarat vs. kannattavuus

Muuttujat	keskimääräistä heikommin kannattavat yritykset	keskimääräistä paremmin kannattavat yritykset	p
Yrittäjäosaaminen	-0,41	0,46	**
Innovatiivisuus	-0,37	0,19	**
Pääomat	-0,43	0,44	**
Teknologia, koneet ja laitteet suhteessa kilpailijoihin	2,39	3,08	**
Tuotantorakennukset suhteessa kilpailijoihin	2,43	3,00	**
Ammattitaitoinen palkattu työvoima suhteessa kilpailijoihin	2,17	3,18	**
Verkostoituminen ja kontaktien hyödyntäminen suhteessa kilpailijoihin	2,53	3,23	**
Tuotteiden/palvelujen laatu suhteessa kilpailijoihin	3,28	3,85	**
Yrittäjien jaksaminen suhteessa kilpailijoihin	2,97	3,26	*

* = p<0.05, ** = p<0.001

2.3.4. Verkostoituminen

Toimijaverkostot ja verkostoituminen ovat hyvin tärkeitä elementtejä yrityksen menestymisen kannalta. Kuten edellä olevasta voimavarojen ja yrityksen kannattavuuden analyysistä voidaan havaita, hyvä verkostoituminen antaa mahdollisuuksia kilpailuetujen kehittämiseen ja toiminnan taloudellisten edellytysten parantamiseen. Selvityksessä haluttiin kartoittaa tarkemmin alueen yrittäjien näkemyksiä verkostoitumisesta, sen edellytyksistä ja toisaalta aihepiirin käytännön ongelmista (kuvio 7). Salon ja Someron maaseutualueen yrittäjät näkivät verkostojen merkityksen yrityksensä kannalta erittäin isona. Yli puolet vastanneista oli samaa mieltä väittämän ”verkostot ovat tärkeitä yritykselleni” kanssa. Noin 40 prosenttia oli sitä mieltä, että heidän yrityksellään on tällä hetkellä hyvät verkostot. Ongelmaksi koettiin nimenomaan verkostojen luominen. Vain joka viides koki, että verkostojen luominen on helppoa ja monilla oli ongelmana löytää aikaa verkostojen rakentamiseen. 42 prosenttia halusi tuntea paremmin oman alueensa yrittäjiä ja joka kolmas myös yrittäjiä muualta Suomesta tai ulkomailta. Tärkeinä kehittämistoimenpiteinä nähtiin tuki aloittelevan yrittäjän verkostojen luomiseen ja mentorointi yritystoiminnan eri kehitysvaiheissa. Mentoroinnilla tarkoitetaan tässä yhteydessä ohjausta ja tukea, jota osaava, kokenut ja arvostettu henkilö antaa alalla vähemmän aikaa toimineelle kehityshaluiselle ihmiselle.

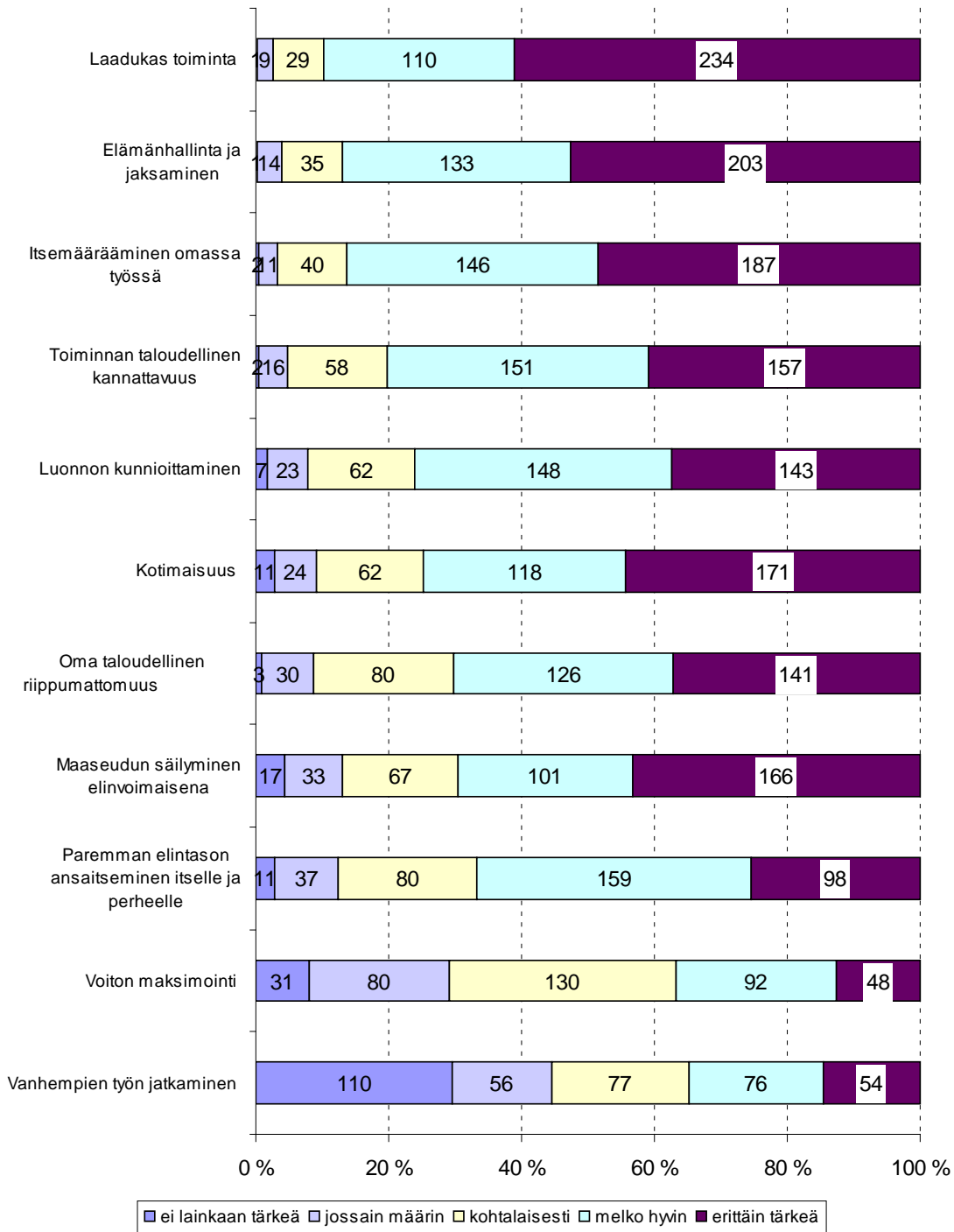


Kuvio 7. Salon ja Someron maaseutuyrittäjien näkemyksiä verkostoitumisesta.

Eri toimialoja edustavien yrittäjien välillä oli jonkin verran näkemuseroja kahden verkostoitumiseen liittyneen kysymyksen osalta. Erot löytyivät tyytyväisyydestä nykyisiin verkostoihin ja toisaalta haluun tutustua muihin yrittäjiin Suomessa ja ulkomailla. Palvelualan yrittäjät olivat tyytyväisempiä kuin muut yrityksensä nykyisiin verkostoihin. Vähiten tyytyväisiä olivat valmistuksen (teollisuuden) ja alkutuotannon harjoittajat. Vastaavasti kaksi jälkimmäistä ryhmää olisi halunnut tuntea paremmin muita yrittäjiä muualla Suomessa ja ulkomailla, ja palvelualan yrittäjät olivat varsin tyytyväisiä nykytilanteeseen.

2.3.5. Yritystoiminnan tavoitteet

Maaseutuyrittäjyys on luonteeltaan monitavoitteista. Yrittäjillä on taloudellisen menestymisen lisäksi myös muita, esimerkiksi elämäntapaan tai elämänhallintaan, liittyviä tavoitteita (Cuykendal et al. 2002, Komppula 2004). Kyselyssä haluttiin tietoa siitä, millaisia arvoja tai periaatteita seutukunnan maaseutuyrittäjillä on yritystoiminnassaan. Kyselyn mukaan monille tärkeitä tai erittäin tärkeitä periaatteita olivat laadukas toiminta, elämänhallinta ja jaksaminen, itsemäärääminen omassa työssä ja toiminnan taloudellinen kannattavuus. Kaikkein vähiten tärkeinä periaatteina pidettiin vanhempien työn jatkamista ja voiton maksimointia (kuvio 8). Eri toimialojen välillä oli eroja. Alkutuotannon edustajille esimerkiksi vanhempien työn jatkuminen ja maaseudun säilyminen elinvoimaisena olivat tärkeämpiä kuin muiden toimialojen vastaajille. Toimialarakenne heijastui myös alueellisiin vastauksiin. Halikko-Salon alueella oli suhteessa vähemmän viljelijöitä ja alueen vastauksissa maaseudun säilyminen elinvoimaisena oli vähemmän tärkeä periaate kuin muilla alueilla.



Kuvio 8. Salon ja Someron maaseutuyrittäjien yritystoiminnan tavoitteita ja periaatteita.

2.4. Yritysten kehittämissuunnitelmat ja investointiaikomukset

Kyselyssä selvitettiin sekä lähimenneisyydessä tapahtuneita kehittämistoimia että tulevaisuuden suunnitelmia. Noin neljännes yrittäjistä oli joko aloittanut uutta yritystoimintaa tai tehnyt sukupolvenvaihdoksen viimeisen viiden vuoden aikana. Laajentaneiden yrittäjien osuus oli melko pieni: toimintaansa oli laajentanut reilu neljännes vastaajista. Yli puolet oli pitänyt toiminnan laajuuden ennallaan ja 49 yritystä oli supistanut toimintaansa. Toiminnan supistamisessa, laajentamisessa tai ennallaan pysymisessä ei ollut toimialakohtaisia tai alueellisia eroja. Sitä vastoin suurin osa sukupolvenvaihdoksista oli tehty alkutuotannon piirissä. Eniten uutta yritystoimintaa puolestaan oli perustettu palvelualoille ja valmistukseen.

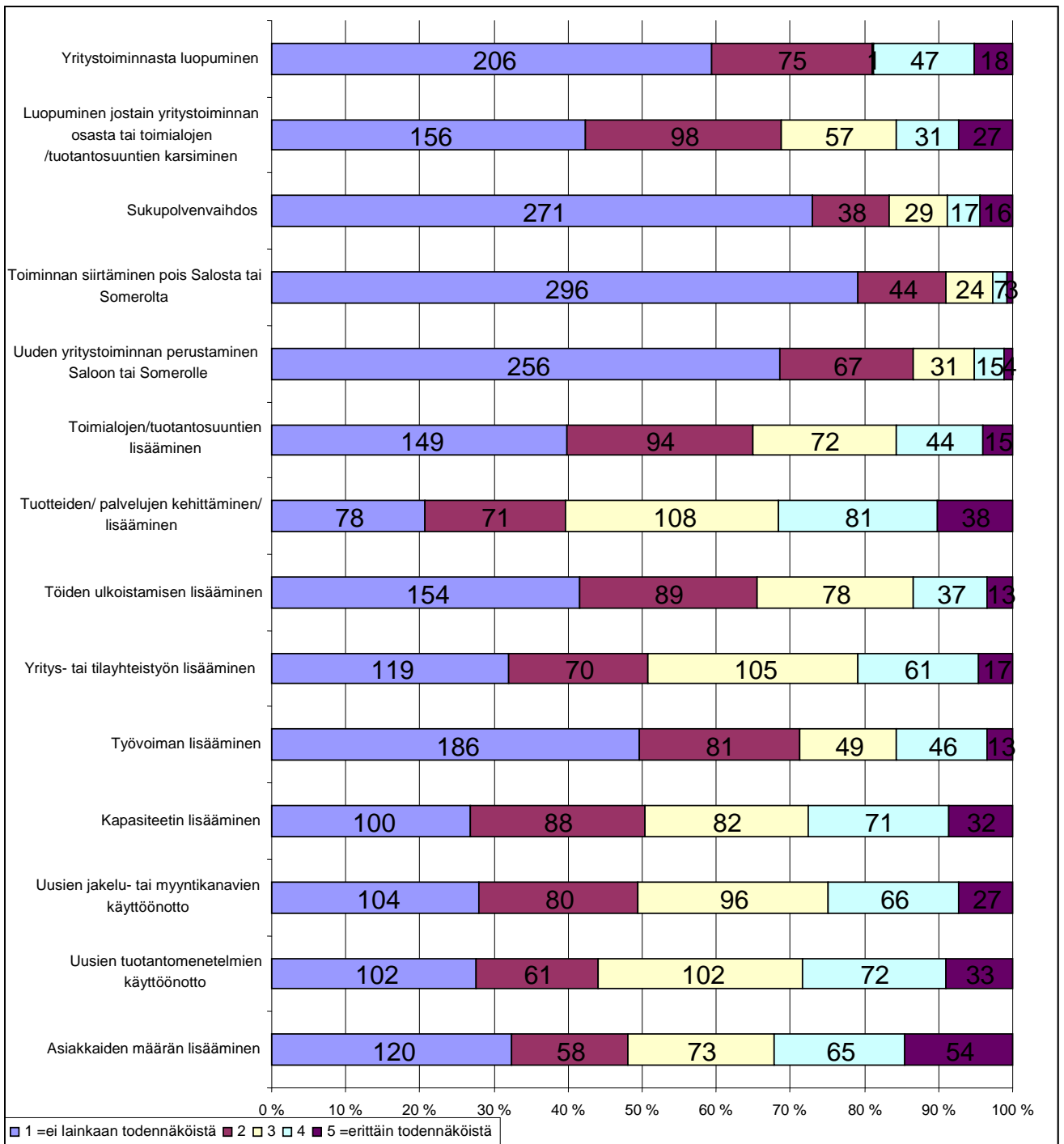
Tulevaisuuden suunnitelmiin liittyen kysyttiin yrittäjien aikomuksia erilaisten kehittämistoimenpiteiden suhteen. Aikomukset arvioitiin 5-portaisella Likert-asteikolla (1= erittäin epätodennäköistä, 5 = erittäin todennäköistä). Koko aineiston jakaumat on esitelty kuviossa 9. Yleisimmät suunnitelmissa olleet kehittämistoimenpiteet olivat asiakkaiden määrän lisääminen ja uusien tuotteiden ja palvelujen kehittäminen. Asiakkaiden määrää aikoi melko tai erittäin varmasti lisätä 32 prosenttia vastaajista, ja vastaavasti uusia tuotteita tai palveluita aikoi kehittää 32 prosenttia vastanneista. Erittäin harva aikoi perustaa uutta yritystoimintaa Saloon tai Somerolle tai siirtää nykyistä yritystoimintaansa pois alueelta.

2.4.1. Toimialakohtaiset erot

Kun kehittämissaikoituksia tarkasteltiin yrityksen päätoimialan mukaan, tilastollisesti merkitseviä eroja löytyi seuraavissa muuttujissa: asiakkaiden määrän lisääminen, töiden ulkoistaminen, tuotteiden/palvelujen kehittäminen ja toiminnan siirtäminen pois Salosta tai Somerolta. Taulukossa 10 on esitetty toimialoittain se, kuinka monta prosenttia toimialan vastaajista aikoi melko todennäköisesti (4) tai erittäin todennäköisesti (5) toteuttaa esitetyt toimenpiteet.

Taulukko 10. Kehittämissaikomusten erot eri toimialoilla, kuinka monta prosenttia alan yrittäjistä aikoo toteuttaa toimenpiteen.

Muuttuja	maatalous ja muu alku-tuotanto	valmistus	kauppa	palvelut
Asiakkaiden määrän lisääminen	20 %	37 %	68 %	43 %
Töiden ulkoistamisen lisääminen	16 %	12 %	5 %	11 %
Tuotteiden/ palvelujen kehittäminen/ lisääminen	22 %	37 %	45 %	43 %
Toiminnan siirtäminen pois Salosta tai Somerolta	1 %	10 %	0 %	4 %



Kuvio 9. Salon ja Someron maaseutuyritysten kehittämissuunnitelmat 2010 - 2015

2.4.2. Yritysten elinkaaren merkitys kehittämissuunnitelmissa

Pelkkä yrittäjäkokemus vuosissa tai vastaajan ikä eivät yksistään määritä missä vaiheessa (aloittava, vakiintunut vaihe, jäädyttely-vaihe) yrittäjä on yrityksensä johtamisessa. Tässä selvityksessä molemmat tekijät otettiin huomioon, ja jatkotarkasteluja varten rakennettiin ryhmittelyanalyysin avulla uusi jaottelu. Aineisto jaettiin kolmeen luokkaan k-means-ryhmittelyanalyysin proseduuria käyttäen (liite 4). Analyysin avulla muodostuneet ryhmät olivat:

1. Aloittavat yrittäjät (n = 96), joiden keski-ikä aineistossa oli 36 vuotta ja yrittäjäkokemusta oli keskimäärin 5 vuotta
2. Vakiintuneessa vaiheessa olevat yrittäjät (n = 136), joiden keski-ikä aineistossa oli 50 vuotta ja yrittäjäkokemusta oli keskimäärin 13 vuotta

3. Jäähdyttelevät yrittäjät (n = 157), joiden keski-ikä oli 57 vuotta ja yrittäjäkokemusta oli keskimäärin 28 vuotta.

Yrityksen elinkaaren vaiheella oli erittäin suuri merkitys kehittämisen kannalta (taulukko 11). Luonnollisesti sukupolvenvaihdokseen tai luopumiseen liittyviä suunnitelmia on jäähdyttelyvaiheessa olevilla yrityksillä. Alkuvaiheessa olevat yrittäjät aikoivat huomattavasti todennäköisemmin aktiivisesti kehittää yritystoimintaansa kuin jäähdyttelyvaiheessa olevat yrittäjät. Huolestuttava piirre jäähdyttelevien yrittäjien ryhmässä oli sukupolvenvaihdokseen valmistautuvien yritysten passiivisuus. Niissä yrityksissä, joissa suunnitteilla oli sukupolvenvaihdos seuraavan viiden vuoden aikana, ei aiottu kehittää yritystoimintaa sen aktiivisemmin kuin muissakaan ryhmän yrityksissä. Jos toiminnan annetaan hiipua ennen sukupolvenvaihdosta, jatkajalle tulee isoja haasteita oman yrityksensä aloitusvaiheessa.

Taulukko 11. Kehittämissuunnitelmat erilaisessa elinkaaren vaiheessa olevissa yrityksissä.

Muuttuja	alkuvaihe	kypsyysvaihe	jäähdyttelyvaihe	p
Tuotteiden/ palvelujen kehittäminen/ lisääminen	3,24	3,02	2,32	**
Kapasiteetin lisääminen	3,14	2,66	2,13	**
Asiakkaiden määrän lisääminen	3,13	2,88	2,13	**
Uusien tuotantomenetelmien käyttöönotto	3,01	2,82	2,23	**
Uusien jakelu- tai myyntikanavien käyttöönotto	2,97	2,64	2,17	**
Yritys- tai tilayhteistyön lisääminen	2,79	2,61	2,03	**
Toimialojen/tuotantosuuntien lisääminen	2,52	2,24	1,79	**
Töiden ulkoistamisen lisääminen	2,44	2,19	1,77	**
Työvoiman lisääminen	2,33	2,11	1,62	**
Luopuminen jostain yritystoiminnan osasta tai toimialojen /tuotantosuuntien karsiminen	1,95	1,92	2,41	*
Uuden yritystoiminnan perustaminen Saloon tai Somerolle	1,83	1,48	1,31	**
Yritystoiminnasta luopuminen	1,49	1,71	2,21	**
Toiminnan siirtäminen pois Salosta tai Somerolta	1,39	1,35	1,28	
Sukupolvenvaihdos	1,1	1,28	2,13	**

2.4.3. Investoinnit

Suurin osa yrityksistä oli aktiivisesti investoinut toimintaansa vuosina 2008 ja/tai 2010 ja hyvin suurella osalla oli suunnitelmissa tehdä investointeja vuonna 2012. Euromääräisesti suurimmat keskimääräiset investoinnit vuosina 2008 ja 2010 oli tehty maatalouteen ja kaupan alalle (taulukko 12)

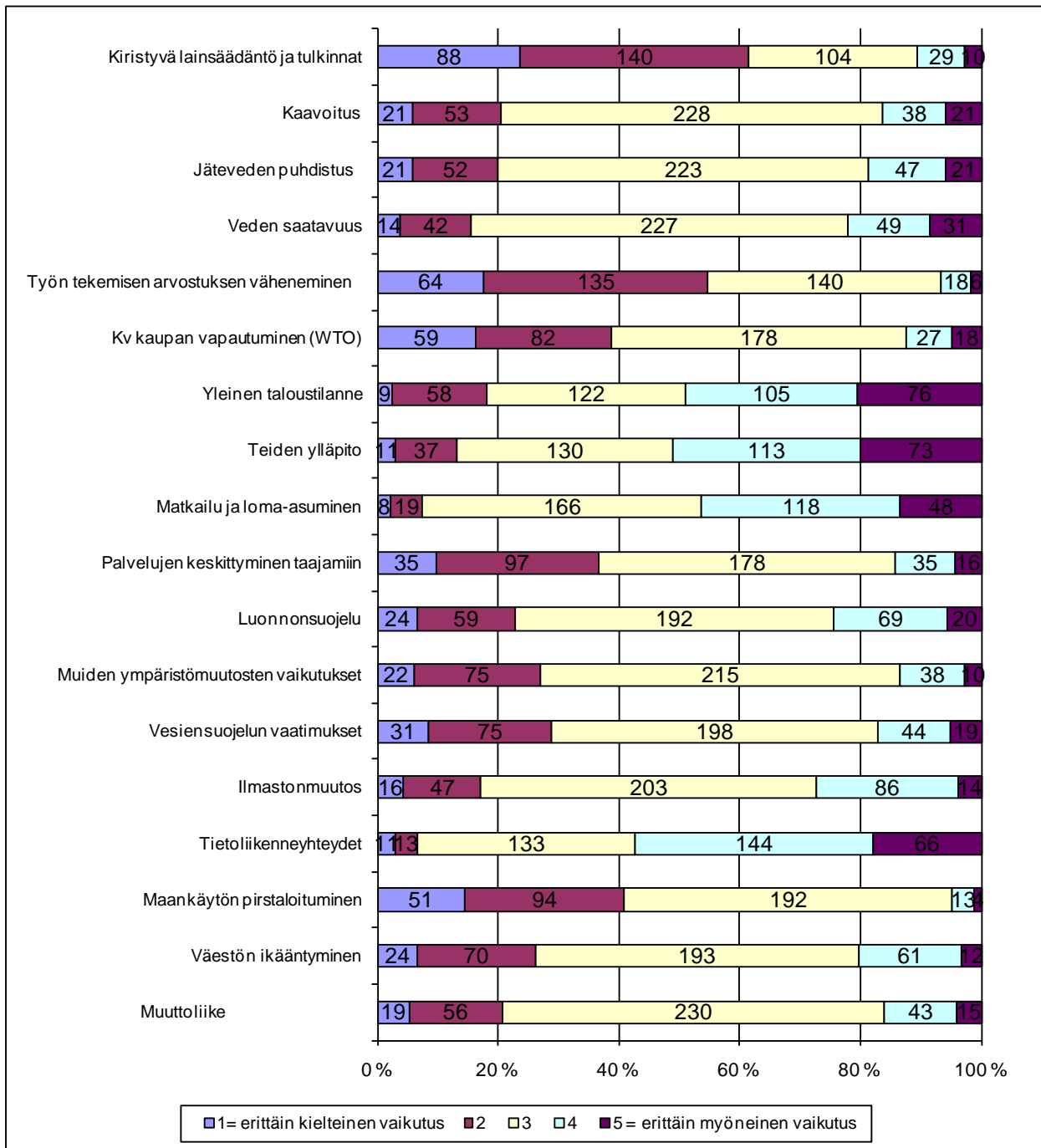
Taulukko 12. Yritysten investoinnit ja investointiaikomukset toimialoittain

Toimiala	Osuus yrityksistä investoinut 2008 ja/tai 2010, %	investoinnit 2008 ja 2010 yhteensä keskim. 1000 euroa	suunnittelee investointia 2012, % yrityksistä
Alkutuotanto	68 %	52	59 %
Valmistus (teollisuus)	87 %	19	69 %
Kauppa	59 %	36	43 %
Palvelut	59 %	32	53 %

2.5. Toimintaympäristön mahdollisuuksia ja haasteita

Yksi kyselyn keskeisistä teemoista oli yritysten toimintaympäristö ja siinä nähtävissä olevat muutokset. Vastajia pyydettiin arvioimaan eräiden keskeisten paikallisten, valtakunnallisten ja kansainvälisten muutosvoimien vaikutusta oman yrityksensä toimintaan asteikolla 1 – 5 (1 = erittäin kielteinen vaikutus, 5 = erittäin myönteinen vaikutus). Yleisesti Salon seudun maaseutuyritysten mahdollisuuksina nähtiin erityisesti hyvää paikallinen infrastruktuuri (tietoliikenneyhteydet, teiden ylläpito) yleinen taloudellinen tilanne

sekä matkailu- ja loma-asuminen (kuvio 10). Uhkina nähtiin kiristynvä lainsäädäntö ja tulkinnat, työn tekemisen arvostuksen väheneminen sekä maankäytön pirstaloituminen.



Kuvio 10. Toimintaympäristön mahdollisuudet ja uhat

2.5.1. Mahdollisuudet ja haasteet: toimialakohtaista ja aluekohtaista tarkastelua

Alkutuotannossa mahdollisuuksina nähtiin erityisesti yleinen taloustilanne, matkailu ja loma-asuminen sekä tietoliikenneyhteydet. Suurimpina haasteina nähtiin kiristynvä lainsäädäntö ja tulkinnat, työn tekemisen arvostuksen väheneminen ja maankäytön pirstaloituminen (taulukko 13). Nämä kolme asiaa vaikuttavat alkutuotantoon myös yleisemmin. Samat muuttujat (paikallinen infrastruktuuri sekä matkailu ja loma-asuminen) olivat asioita, joita esimerkiksi myös Lapin maatilayrittäjät näkivät isoina positiivisina mah-

dollisuuksina vuonna 2010 tehdyssä kyselyssä (Rantamäki-Lahtinen ym 2011). Maankäytön pirstaloituminen oli ilmeinen ongelma nimenomaan maatalouden harjoittamisen kannalta. Eri puolella seutukuntaa ongelma ilmeni melko samanlaisena, alueellisia eroja ei löytynyt. Seutukunnan viljelijät näkivät ilmastomuutoksessa yritystoimintansa kannalta mahdollisuuksia.

Muiden toimialojen yrittäjät nostivat melko samoja asioita esille sekä haasteina että mahdollisuuksina. Valmistuksessa, eli teollisuudessa, suurimpina mahdollisuuksina nähtiin samoin yleinen taloustilanne, matkailu ja loma-asuminen sekä tietoliikenneyhteydet, mutta niiden vaikutukset nähtiin alkutuotantoa positiivisempina. Uhkina nähtiin samoin kiristynvä lainsäädäntö ja tulkinnat sekä työn tekemisen arvostuksen väheneminen, mutta nämä haasteet nähtiin jonkin verran vähäisempinä kuin alkutuotannossa. Kaupan alalla suurina mahdollisuuksina nähtiin tietoliikenneyhteydet ja yleinen taloudellinen tilanne (molemmissa keskiarvo oli yli 4) ja haasteina, samoin kuin muut, kiristynvä lainsäädäntö ja tulkinnat sekä työn tekemisen arvostuksen väheneminen. Palvelualalla isoimpana mahdollisuutena nähtiin matkailu ja loma-asuminen, haasteina lainsäädäntö ja työn tekemisen arvostuksen väheneminen.

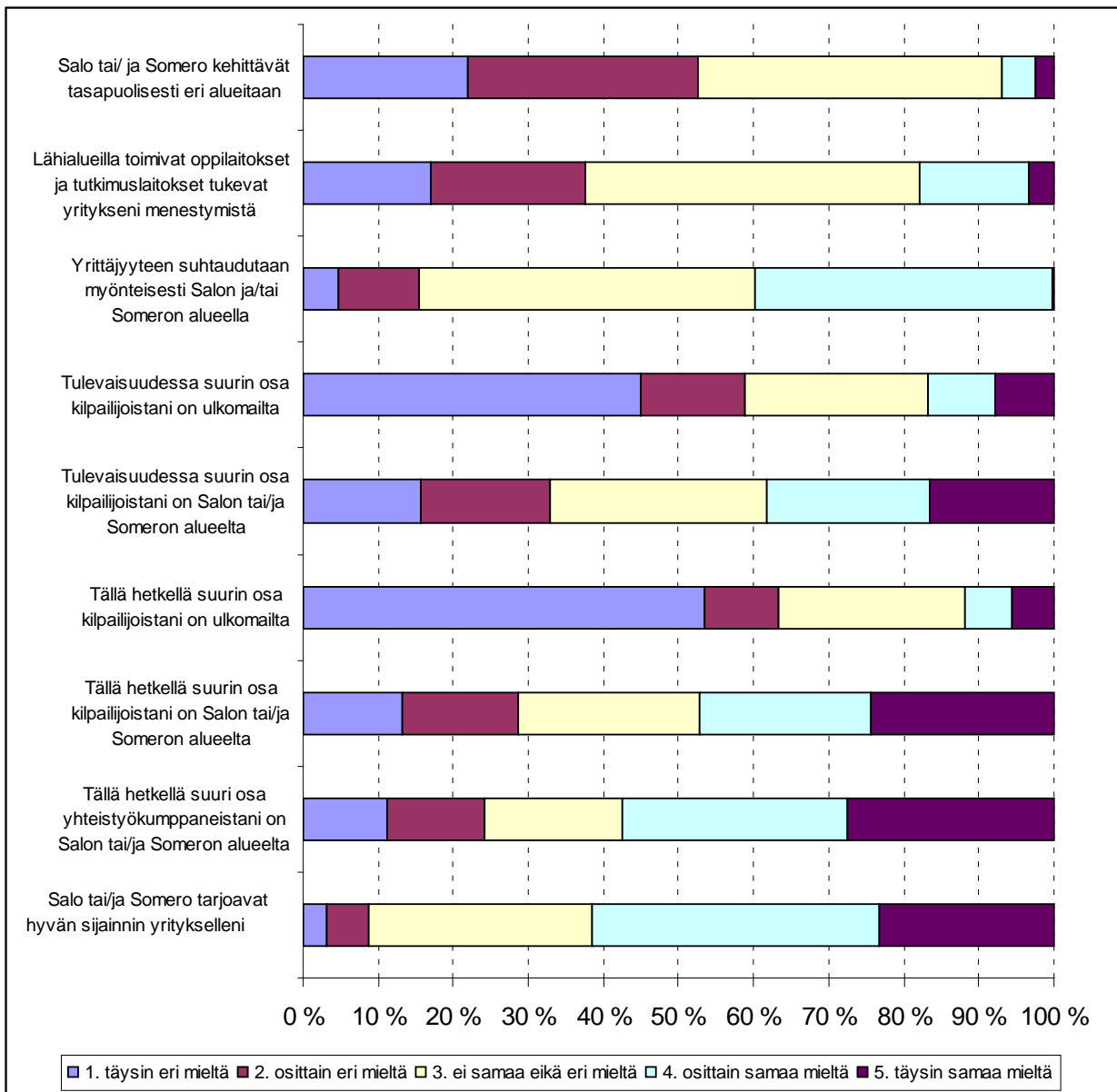
Alueellisesti eroja löytyi ainoastaan yhden muuttujan osalta: palvelujen keskittymisestä taajamiin. Yleistikin se nähtiin negatiivisena oman yritystoiminnan kannalta. Erityisen kielteisenä palvelujen keskittymisen vaikutus yritystoimintaan nähtiin Kuusjoella ja Kiikala-Suomusjärven alueella.

Taulukko 13. Mahdollisuudet ja haasteet toimialakohtaisesti

Mahdollisuudet (% alan yrittäjistä näkee vaikutukset myönteisenä, arvio 4 tai 5)					
	Alkutuotanto	Teollisuus	Kauppa	Palvelut	p
Tietoliikenneyhteydet	55	64	71,5	57	*
Matkailu ja loma-asuminen	36	60	65	57	**
Yleinen taloustilanne	37	65	76	55	**
Ilmastonmuutos	40	26	10	11	*
Veden saatavuus	25	34,2	20	12	*
Haasteet (% alan yrittäjistä näkee vaikutukset kielteisenä, arvio 1 tai 2)					
	Alkutuotanto	Teollisuus	Kauppa	Palvelut	p
Väestön ikääntyminen	30	16	35	23	*
Kaavoitus	26	8	30	15	*
Vesiensuojelun vaatimukset	41	8	25	16	**
Muiden ympäristömuutosten vaikutukset	37	24	20	14	*
Palvelujen keskittyminen taajamiin	41	27	45	35	*
Maankäytön pirstaloituminen	59	11	39	20	**
Kansainvälisen kaupan vapautuminen (WTO)	55	24	19	20	**
Työn tekemisen arvostuksen väheneminen	66	56	35	40	*
Kiristynvä lainsäädäntö ja tulkinnat	73	48	42	51	*

2.5.2 Salon seutu maaseutuyrityksen toimintaympäristönä

Kyselyssä yrittäjiä pyydettiin arvioimaan Saloa ja Someroa toimintaympäristönä yrityksensä näkökulmasta. Aiheeseen liittyen esitettiin 10 väittämää, johon yrittäjät vastasivat 5- portaisella asteikolla (1 = täysin eri mieltä, 5 = täysin samaa mieltä). Suurin osa yrittäjistä piti Salon seutua hyvänä sijaintipaikkana yritykselleen (kuvio 11), suuri osa yhteistyökumppaneista tuli alueelta ja suhtautuminen yrittäjyyteen alueella koettiin melko positiivisena. Eniten oltiin eri mieltä seuraavien väittämien kanssa: Salo ja/tai Somero kehittävät alueitaan tasapuolisesti, ja suurin osa kilpailijoista on ulkomailta. Yritysten näkökulmasta yhteistyö oppilaitoksiin, korkeakouluihin ja tutkimuslaitoksiin oli suhteellisen vähäistä ja yrittäjät kokivat, että ne eivät tue heidän yrityksensä menestymistä. Toimialakohtaisia eroja ei väittämien suhteen ollut lukuun ottamatta yhteistyökumppaneiden ja kilpailijoiden sijaintia koskevia väittämiä.



Kuvio 11. Salo ja Somero yrityksen toimintaympäristönä.

2.6 Innovatiivisuus Salon ja Someron maaseutu yrityksissä

Innovaatio on tässä selvityksessä määritelty uusien asioiden tekemisenä tai jo olemassa olevien asioiden tekemisenä uudella tavalla (Schumpeter 1947). Aikaisemmassa kansallisessa innovaatiojärjestelmässä monet maaseutuun liittyvät toimialat ja maaseutualueet oli rajattu toiminnan ulkopuolelle. Tutkimusta maaseutu yritysten innovaatioista on tehty kohtuullisen vähän. Tiilikainen (2009) tutki uusimaalaisten hevosalan yritysten ja pohjoispohjalaisten bioenergiayritysten innovaatioita. Samantyyppisiä kysymyksiä sovellettiin tässä tutkimuksessa. Tulokset olivat myös melko samantyyppisiä, joskin Tiilikaisen tarkastelu rajoittui hyvin rajattuihin toimialoihin, joten tuloksia ei voi suoraan sellaisenaan verrata toisiinsa.

Vastaajilta kysyttiin millaisia uusia tai uudistettuja asioita oli otettu käyttöön viimeisen viiden vuoden aikana. Suurin osa yrityksissä käyttöön tehdyissä uudistuksissa oli tehty tuotantotavoissa tai yrityksen tarjoamissa palveluissa tai tuotteissa, vähiten taas liiketoimintaan ja sen tukitoimintoja koskevissa asioissa (taulukko 14). Yrityksistä 22 prosenttia oli sellaisia, että niissä ei ollut tehty mitään uudistuksia tarkastelujakson aikana, noin neljännes yrityksistä oli sellaisia, että uudistuksia oli tehty 1 – 2 osa-alueella ja lopuissa uudistuksia oli tehty kolmella tai useammalla osa-alueella. Yrityksen elinkaaren vaiheella ei ollut merkitystä innovaatioiden käyttöönotossa, mutta toimialojen välillä oli eroja (taulukko 15). Innovatiivisia

yrityksiä oli kuitenkin mukana kaikissa ryhmissä. Isoja alueellisia eroja ei yritysten välillä muuttujan suhteen ollut havaittavissa.

Yrittäjien taustamuuttujissa ei ollut eroa. Sekä nuorissa että iäkkäissä oli hyvin innovatiivisia yrittäjiä ja toisaalta niitä, jotka eivät olleet tehneet mitään uudistuksia viime vuosina. Toiminnan uudistaminen oli yleisempää liikevaihdoltaan isommissa yrityksissä. Yrityksen voimavaroilla, verkostoitumisella ja kannattavuudella oli merkittävä rooli seutukunnan maaseutuyritysten uudistumisessa ja uusien asioiden kehittämisessä (taulukko 16 a ja b). Lukuun ottamatta yritysten käytössä oleviin pääomiin liittyvää muuttujaa ja yrittäjien jaksamista kuvaavaa kysymystä innovatiiviset yritykset erosivat voimavarojen osalta tilastollisesti merkitsevällä tasolla niistä, joissa uudistuksia ei ole tehty. Innovatiivisissa yrityksissä verkostoituminen nähtiin tärkeämpänä ja myös omat verkostot arvioitiin paremmiksi kuin yrityksissä, joissa uudistuksia ei ollut tehty. Verkostoituminen itsessään ei kuitenkaan ollut innovatiiviselle yrityksille sen helpompaa kuin vähemmän innovatiivisille. Tällä hetkellä innovatiivisuuden, voimavarojen, verkostojen ja kannattavuuden keskinäistä syy-seuraus suhdetta ei seutukunnan maaseutuyrityksissä pysty todentamaan, mutta voidaan kuitenkin todeta, että ne liittyvät selkeästi toisiinsa. Näyttää myös siltä, että uudistushakuisuus ja innovatiivisuus on hyvin yleistä kyselyyn vastanneiden yrittäjien joukossa. Tulosten yleistämistä koko seudun maaseutuyritysten joukkoon ei tässä yhteydessä voi tehdä, koska on vaikeaa arvioida, ovatko innovatiiviset yrittäjät vastanneet aktiivisemmin kuin muut.

Taulukko 14. Innovaatiot yrityksissä vuosina 2005 – 2010.

Uudet tai uudistettuja...	% yrityksistä oli ottanut käyttöön
tuotantotavat	50
palvelut	45
tuotteet	39
markkinointitapoja	37
tapoja muodostaa uusia yhteistyösuhteita (kuten alihankinta)	36
tapoja hinnoitella	34
kuljetustavat	24
liiketoiminta ja sen tukitoimintoja (kuten laatujohtaminen, huollot)	20

Taulukko 15. Innovointi eri toimialan yrityksissä

toimiala		ei uudistuksia	uudistuksia 1- 2 osa-alueella	uudistuksia 3 tai useammalla osa-alueella	Yhteensä
maatalous ja muu alkutuotanto	yrityksiä	55	59	73	187
	% päätoimialan yrityksistä	29 %	32 %	39 %	100 %
teollisuus	yrityksiä	3	9	26	38
	% päätoimialan yrityksistä	8 %	24 %	68 %	100 %
kauppa	yrityksiä	1	4	16	21
	% päätoimialan yrityksistä	5 %	19 %	76 %	100 %
palvelut	yrityksiä	23	25	68	116
	% päätoimialan yrityksistä	20 %	22 %	59 %	100 %
Yhteensä	yrityksiä	82	97	183	362
	% päätoimialan yrityksistä	23 %	27 %	51 %	100 %

Taulukko 16a. Yritysten liikevaihto, resurssit ja verkosto-muuttujien keskiarvot eri ryhmissä

Muuttuja	ei uudistuksia	uudistuksia 1- 2 osa-alueella	uudistuksia 3 tai useammalla osa-alueella	p
Liikevaihto 2010, 1000 euroa	99	98	175	**
Yrittäjäosaaminen	-0,45	-0,12	0,23	**
Innovatiivisuus	-0,48	-0,02	0,22	**
Pääomat	-0,02	0,10	-0,04	
Teknologia, koneet ja laitteet tärkeys	2,25	2,23	2,26	*
Tuotantorakennukset tärkeys	2,05	1,91	1,92	**
Verkostoituminen ja kontaktien hyödyntäminen tärkeys	2,08	2,22	2,35	**
Yrittäjien jaksaminen tärkeys	2,63	2,64	2,74	
Yritystoiminnan investoinnit 2008 ja/tai 2010, 1000 euroa	23,52	34,20	50,48	*
Investoinnit yritystoiminnan kehittämiseen 2008 ja/tai 2010, 1000 euroa	1,28	2,86	10,43	**
Investoinnit omaan osaamiseen 2008 ja/tai 2010, 1000 euroa	0,39	0,75	7,80	*
Verkostot ovat tärkeitä yritykselleni	3,34	3,44	3,77	**
Verkostojen luominen on helppoa	2,91	2,77	2,96	
Yritykselläni on tällä hetkellä hyvät verkostot	3,05	3,15	3,37	*

Taulukko 16b. Kannattavuus ja innovaatioryhmä.

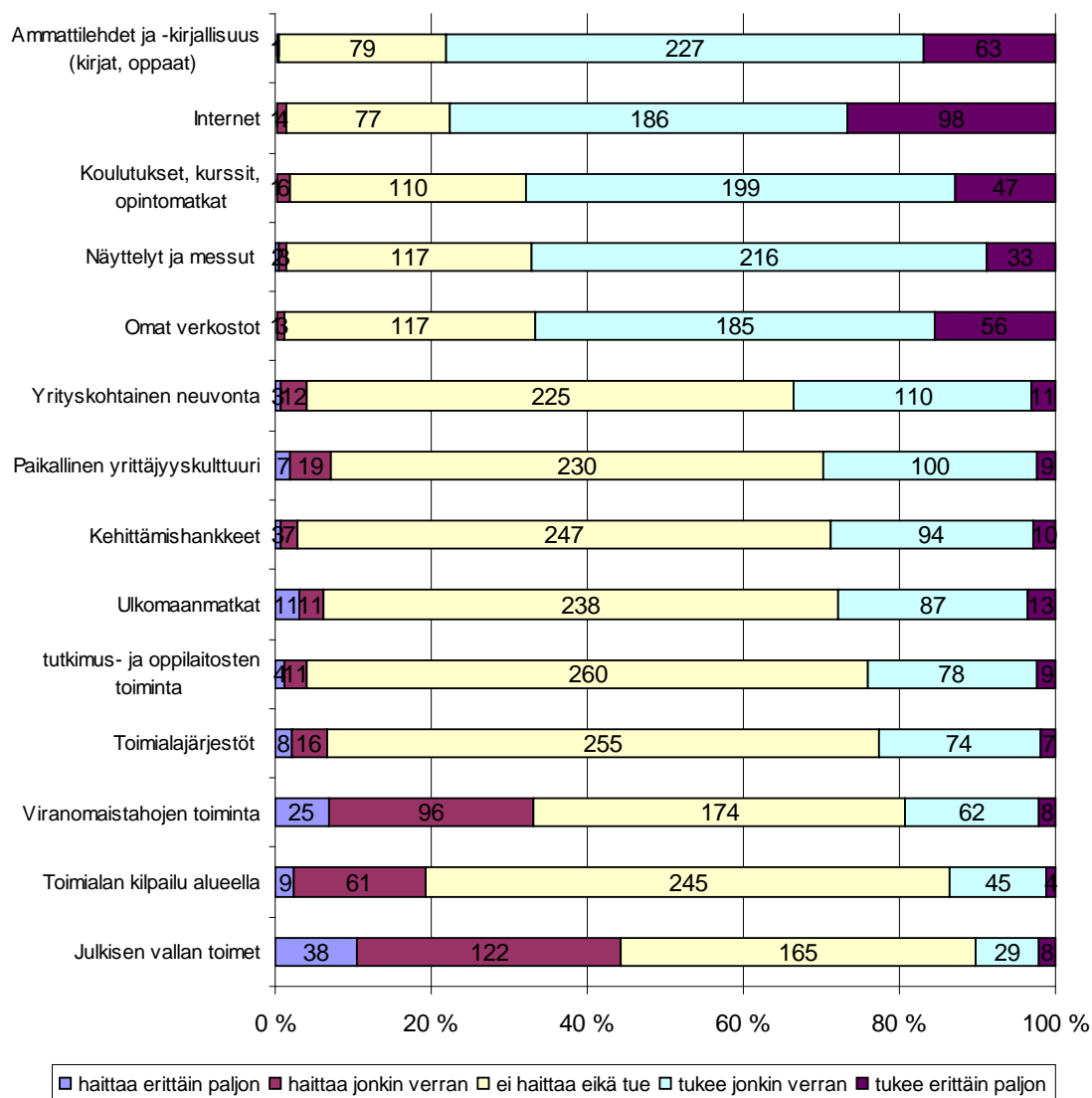
	keskimääräistä heikommien kannattavat	kannattavuus keskimääräistä tasoa	keskimääräistä paremmin kannattavat	kaikki
ei uudistuksia yrityksiä % kannattavuusryhmän yrityksistä	34	39	8	81
uudistuksia 1- 2 osa-alueella yrityksiä % kannattavuusryhmän yrityksistä	39 %	20 %	11 %	23 %
uudistuksia 3 tai useammalla osa-alueella yrityksiä % kannattavuusryhmän yrityksistä	22	56	17	95
	25 %	29 %	23 %	27 %
	32	100	48	180
	36 %	51 %	66 %	51 %

Mitkä asiat tukevat yritystoiminnan innovaatioita?

Kyselyssä kysyttiin myös, mitkä yhtäältä yritys/yrittäjäkohtaiset asiat ja toisaalta toimiala- ja yrittäjyyssympäristöön liittyvät asiat vaikuttivat uusien asioiden ja uudistusten kehittämiseen tai hyödyntämiseen yritystoiminnassa. Saadut tulokset tukevat aikaisempia havaintoja. Yritysten kehittämisessä korostuivat erityisesti yrittäjän oma henkilökohtainen tilanne ja jaksaminen (oma ammattitaito ja osaaminen, luovuus, terveys ja hyvinvointi). Kehittämistä haittasivat eniten kiire ja aikapula, käytettävissä olevien rahavarojen niukkuus ja yrityksen kannattavuus (taulukko 17). Toimiala- ja yrittäjyyssympäristöön liittyvistä asioista uudistusten tekemistä tukivat eniten tiedon saantiin liittyvät asiat kuten ammattilehdet ja -kirjallisuus (kirjat, oppaat), internet, koulutukset, kurssit, opintomatkat, näyttelyt ja messut sekä omat verkostot (kuvio 12). Eniten uudistusten käyttöönottoa haittasivat julkisen vallan toimenpiteet. Sen osalta löytyi lieviä toimialakohtaisia eroja: alkutuotannossa ja kaupan alalla yrittäjät kokivat sen jonkin verran haittaavan toimintaa enemmän kuin muilla aloilla. Aluekohtaisia eroja ei seutukunnan sisällä ollut. Muuten alkutuotannossa toimivat yritykset kokivat innovatiivisuutta edistävinä asioina erityisesti ammattilehdet ja kurssit. Valmistuksessa yrityksen kehittämistä tukivat erityisesti verkostoitumiseen liittyvät asiat, ulkomaan matkat ja internet. Kaupan alalla innovaatioita edistivät eniten verkostoituminen, kuten erilaiset messut ja muut tapahtumat sekä internet. Palveluissa tärkeitä elementtejä uudistamisessa olivat niin ikään erilaiset kurssit, tapahtumat ja internet.

Taulukko 17. Yrittäjä ja yrityskohtaiset asiat, jotka tukevat ja haittaavat uusien asioiden ja uudistusten kehittämiseen tai hyödyntämiseen yritystoiminnassa.

Muuttuja	tukee, % yrityksistä	haittaa, % yrityksistä
Oma ammattitaito ja osaaminen	83	6
Oma luovuus ja ideointikyky	82	4
Oma terveys ja hyvinvointi	74	8
Laadun korostaminen yrityksen toiminnassa	69	4
Yrityksen koneet, laitteet, tuotantotilat	53	17
Asiakastarpeet ja -palautteet	50	3
Toimialan kysyntä alueella	48	10
Yrityksen työntekijät	42	8
Yrityksen taloudelliset tulokset	41	33
Yrityskohtainen rahoitus (tuet ja avustukset)	40	14
Laite- ja materiaalityöimittajat	36	7
Tuotteista tai palveluista saatava hinta	34	48
Käytettävissä olevat rahavarat	23	52
Toimialan muut yritykset	20	14
Jatkuva kiire ja aikapula yrityksessä	9	62



Kuvio 12. Toimiala- ja yrittäjisympäristöön liittyvät teemat.

3 Yhteenveto ja loppupäätelmät

Selvityksessä tarkastelukohteena on Salon seudulla toimiva maaseutuyritys. Selvityksessä yritystä tarkastellaan kahden strategisen johtamisen avainkysymyksen kautta: yhtäältä yrityksen sisäisten voimavarojen kautta ja toisaalta ulkoisen toimintaympäristön muutosten ennakoinnin näkökulmasta. Selvityksen aineisto kerättiin postikyselyllä loka-marraskuussa 2010. Kaikille Salon ja Someron maatilayrittäjille ja kaikille maaseudulla (Salon keskusta-alueen ulkopuolella) sijaitseville alkutuotannon, teollisuuden, kaupan ja palvelualojen pk-yrityksille lähetettiin samanlainen postikysely, jossa oli kaikkiaan 42 kysymystä. Käytökelpoisia vastauksia saatiin 401, joskin osa lomakkeista oli puutteellisesti täytettyjä.

3.1 Yrittäjien ja yritysten perustietoja

Kyselyyn vastanneiden yrittäjien keski-ikä oli 49 vuotta. Vastaajia oli kaikista ikäryhmistä, mutta lukumääräisesti eniten heitä oli luokissa 51 – 60 vuotta ja 41 – 50 vuotta ja vähiten alle 30-vuotiaissa. Vastaajista 73 prosenttia oli miehiä. Vastaajien koulutustaso oli melko korkea: vain 6 prosenttia vastaajista oli sellaisia, joilla ei ollut lainkaan koulutusta ja lähes puolella oli opisto- tai korkeakoulutasoinen tutkinto. Kyselyn mukaan suuri osa alueen maaseutuyrittäjistä oli alkuaan paikallisia, maaseutuyrittäjyydellä ei ole ollut kovinkaan paljon vetovoimaa alueen ulkopuolelta. Vastanneista vain 14 prosenttia oli paluumuuttujia: he olivat alun perin kotoisin Salosta tai Somerolta, mutta olivat asuneet pidemmän aikaa muualla ja sitten palanneet takaisin alueelle. Vajaa neljännes oli muuttanut muualta seutukuntaan.

Kyselyyn vastasi 172 perusmaatilojen yrittäjää, 65 monialaisten tilojen yrittäjää ja 149 ilman maatilataustaa toimivaa yrittäjää. Vastaajista 73 prosenttia oli Salosta ja 27 prosenttia Somerolta. Aluejakoa haluttiin tarkentaa, joten aineisto jaettiin postinumeroalueiden perusteella viiteen alueeseen: Perniö-Särkisalo, Hallikko-Salo, Kuusjoki, Kiikala-Suomusjärvi ja Somero. Kyselyyn osallistuneet yritykset olivat kooltaan mikro- ja pienyrityksiä. Kyselyn tekovuonna taantuma oli vaikuttanut yritysten toimintaan. Suurin keskimääräinen liikevaihto oli kaupassa ja valmistuksessa. Tulos poikkeaa jonkin verran aikaisemmasta valtakunnallisesta kyselystä (Rantamäki-Lahtinen ym. 2008).

Pääosa vastaajista koki, että heidän yrityksensä kannattavuus oli samanlainen oman toimialan muiden yritysten kanssa. Kauppa ja alkutuotanto kannattavat heikoiten vuonna 2010. Suurin velkapääoma suhteessa liikevaihtoon oli maataloilla. Tämä osaltaan selittyy toimialan luonteella: lähes kaikki alkutuotannossa mukana olevat yritykset olivat maatiloja. Maataloudessa pääoman kiertonopeus on hidas, investoinnit isoja ja liikevaihto usein suhteellisen pieni. Aloittelevat yritykset eivät tilastollisesti eronneet oman alansa muista yrityksistä muuten kuin velan suhde liikevaihtoon muuttujan osalta.

Salon seudun yrittäjät nimesivät yrityksensä suurimmiksi sisäisiksi vahvuuksiksi suhteessa kilpailijoihinsa tuotteiden korkean laadun, yrittäjien ammattitaidon ja asiakassuhteiden hyvän hoidon. Tältä osin tulokset ovat hyvin samantyyppisiä kuin vuonna 2006 toteutetussa valtakunnallisessa kyselyssä. Heikkouksiksi nähtiin innovaatioon liittyvät muuttujat (uusien tuotteiden tai palvelujen keksiminen/käyttöönotto sekä uusien menetelmien keksiminen/käyttöönotto) sekä niiden rajapinnalla olevat teknologia ja tuotantokennukset.

3.2 Kehittämistoimenpiteet yrityksissä

Salon ja Someron maaseudun yrittäjät näkivät verkostojen merkityksen yrityksensä kannalta erittäin isona. Yli puolet vastanneista oli samaa mieltä väittämän ”verkostot ovat tärkeitä yritykselleni” kanssa. Noin 40 prosenttia oli sitä mieltä, että heidän yrityksellään on tällä hetkellä hyvät verkostot. Ongelmaksi koettiin nimenomaan verkostojen luominen. Vain joka viides koki, että verkostojen luominen on helppoa ja monilla oli ongelmana löytää aikaa verkostojen rakentamiseen. 42 prosenttia halusi tuntea paremmin oman alueensa yrittäjiä ja joka kolmas myös yrittäjiä muualta Suomesta tai ulkomailta. Tärkeinä kehittämistoimenpiteinä nähtiin sekä tuki aloittelevan yrittäjän verkostojen luomiseen, että mentorointi yritystoiminnan eri kehitysvaiheissa. Mentoroinnilla tarkoitetaan tässä yhteydessä ohjausta ja tukea, jota osaa, kokenut ja arvostettu henkilö antaa alalla vähemmän aikaa toimineelle kehityshaluiselle ihmiselle.

Tulevaisuuden suunnitelmiin liittyen kysyttiin yrittäjien aikomuksia 13 erilaisen kehittämistoimenpiteen välillä. Yleisimmät suunnitelmissa olleet kehittämistoimenpiteet olivat asiakkaiden määrän lisääminen ja uusien tuotteiden ja palvelujen kehittäminen. Asiakkaiden määrää aikoi melko tai erittäin varmasti lisätä 32 prosenttia vastaajista, ja vastaavasti uusia tuotteita tai palveluita aikoi kehittää 32 prosenttia vastanneista. Erittäin harva aikoi perustaa uutta yritystoimintaa Saloon tai Somerolle tai siirtää nykyistä yritystoimintaansa pois alueelta. Yli 60 prosenttia yrityksistä oli investoinut toimintaansa vuosina 2008 ja/tai 2010 ja monilla oli myös suunnitelmissa tehdä investointeja vuonna 2012. Suurimmat keskimääräiset investoinnit oli tehty maatalouteen ja kaupan alalle.

3.3 Toimintaympäristö ja muutokset

Yksi kyselyn keskeisistä teemoista oli yritysten toimintaympäristö ja siinä nähtävissä olevat muutokset. Vastaajia pyydettiin arvioimaan eräiden keskeisten paikallisten, valtakunnallisten ja kansainvälisesti vaikuttavien muutosvoimien vaikutusta oman yrityksensä toimintaan. Yleisesti Salon seudun maaseutuyritysten mahdollisuuksina nähtiin erityisesti tietoliikenneyhteydet, teiden ylläpito, yleinen taloudellinen tilanne sekä matkailu- ja loma-asuminen. Uhkina nähtiin kiristynyt lainsäädäntö ja tulokinnat, työn tekemisen arvostuksen väheneminen sekä maankäytön pirstaloituminen. Viimeisenä mainittu korostui alkutuotannossa toimivien yritysten vastauksissa.

Suurin osa yrittäjistä piti Salon seutua hyvänä sijaintipaikkana yritykselleen, suuri osa yhteistyökumppaneista tuli alueelta ja suhtautuminen yrittäjyyteen alueella koettiin melko positiivisena. Suurin kritiikki kohdistui alueellisen kehittämisen tasapuolisuuteen: suuri osa vastaajista koki, että kehittäminen ei ollut tasapuolista. Vaikka Salon seudun maaseutuyrityksissä korostui tietointensiivisyys ja yrittäjien hyvä koulutustaso, yritysten näkökulmasta yhteistyö oppilaitoksiin, korkeakouluihin ja tutkimuslaitoksiin oli vähäistä.

3.4 Innovaatiot

Innovaatio on tässä selvityksessä määritelty uusien asioiden tekemisenä tai jo olemassa olevien asioiden tekemisenä uudella tavalla (Schumpeter 1947). Tutkimusta maaseutuyritysten innovaatioista on tehty kohtuullisen vähän. Tulosten mukaan monet Salon seudun maaseutuyritykset olivat innovatiivisia. Vastaajilta kysyttiin millaisia uusia tai uudistettuja asioita oli otettu käyttöön viimeisen viiden vuoden aikana. Suurin osa yrityksissä käyttöön otetuista uudistuksista oli tehty tuotantotavoissa tai yrityksen tarjoamissa palveluissa tai tuotteissa. Yrityksistä vain 22 prosenttia oli sellaisia, joissa ei ollut tehty mitään uudistuksia tarkastelujakson aikana, noin neljännes yrityksistä oli sellaisia, että uudistuksia oli tehty 1 – 2 osa-alueella ja lopuissa uudistuksia oli tehty kolmella tai useammalla osa-alueella. Sekä nuorissa että iäkkäissä oli hyvin innovatiivisia yrittäjiä ja toisaalta niitä, jotka eivät olleet tehneet mitään uudistuksia viime vuosina. Toiminnan uudistaminen oli yleisempää liikevaihdoltaan isommissa yrityksissä. Yrityksen voimavaroilla, verkostoitumisella ja kannattavuudella oli merkittävä rooli seutukunnan maaseutuyritysten uudistumisessa ja uusien asioiden kehittämisessä.

Lukuun ottamatta yritysten käytössä oleviin pääomiin liittyvää muuttujaa ja yrittäjien jaksamista kuvaavaa kysymystä innovatiiviset yritykset erosivat voimavarojen osalta tilastollisesti merkitsevällä tasolla niistä, joissa uudistuksia ei ole tehty. Innovatiivisissa yrityksissä verkostoituminen nähtiin tärkeämpänä ja myös omat verkostot arvioitiin paremmiksi kuin yrityksissä, joissa uudistuksia ei ollut tehty. Verkostoituminen itsessään ei kuitenkaan ollut innovatiiviselle yritykselle sen helpompaa kuin vähemmän innovatiivisille.

Tällä hetkellä innovatiivisuuden, voimavarojen, verkostojen ja kannattavuuden keskinäistä syy-seuraus suhdetta ei seutukunnan maaseutuyrityksissä pysty todentamaan, mutta voidaan kuitenkin todeta, että ne liittyvät selkeästi toisiinsa. Näyttää myös siltä, että uudistushakuisuus ja innovatiivisuus on hyvin yleistä kyselyyn vastanneiden yrittäjien joukossa. Tulosten yleistämistä koko seudun maaseutuyritysten joukkoon ei tässä yhteydessä voi tehdä, koska on vaikeaa arvioida, ovatko innovatiiviset yrittäjät vastanneet aktiivisemmin kuin muut. Saadut tulokset ovat samantyyppisiä Tiilikaisen (2009) saamien tulosten kanssa.

3.5 Lopuksi

Salon seudun maaseutualueiden toimialarakenteen haasteena on alkutuotantoon liittyvien yritysten määrän lasku. Kehittämistyössä on huomioitava maaseutualueiden mikroyritysvaltaisuus ja se, että varsin suuri osa Salon seudun maaseutualueiden yrityksistä toimii nimettyjen kärkitoimialojen ulkopuolella. Maaseudulla sijaitsevat yritykset ovat jääneet eri syistä (ala/ pienuus/ resurssit) usein innovaatiopolitiikan ja alueellisten innovaatiojärjestelmien ulkopuolelle. Lisäksi maaseutuyritysten innovaatioprosessit ovat erilaisia riippuen niiden toimialan kypsyydestä (Storhammar ja Virkkala 2003). Maaseutuyrityksissä tehdään kuitenkin erilaisia innovaatioita, joten innovaatiotoiminnan edistäminen on hyvin tärkeä elementti myös maaseutualueiden kehittämisen kannalta.

Suurin osa yrittäjistä piti Salon seutua hyvänä sijaintipaikkana yritykselleen ja suhtautuminen yrittäjyyteen alueella koettiin melko positiivisena. Maaseutuyritysten näkökulmasta Salon seutukunnan vahvuutena ovat erityisesti hyvä infrastruktuuri, lisäksi matkailun ja loma-asumisen nähtiin luovan mahdollisuuksia maaseudun yrityksille. Erityisesti viljelijät toivat esille maankäytön pirstaloitumiseen liittyviä ongelmia. Nämä kaikki ovat asioita, joita seutukunnallisessa kehittämisessä voidaan tukea.

Postikyselyn tuloksissa korostuvat verkostoitumisen tärkeys sekä yrityksen menestymisen, voimavarojen ja innovatiivisen toimintatavan yhteys. Hyvin menestyneet yrittäjät kehittivät aktiivisesti yritystään, heillä oli hyvät verkostot, hyvät yrittäjätaidot ja käytössään myös muita voimavaroja. Sama pätee myös toisinpäin. Heikosti menestyneillä yrittäjillä oli huonommat verkostot ja voimavarat, eivätkä he olleet kehittäneet yritystään yhtä aktiivisesti kuin muut. Lisäksi tulosten mukaan heidän jaksamisensa oli heikompa kuin muiden. Kehittämisen kannalta maaseudun yrittäjryhmien erilaisuus luo haasteita Toisaalta on yrittäjiä, jotka tarvitsevat apua perusasioissa. Kärkiyritykset puolestaan kaipaavat erilaista kehittämisapua.

4 Kirjallisuus

- Alkula, T., Pöntinen, S. & Ylöstalo, P. 1994. Sosiaalitutkimuksen kvantitatiiviset menetelmät. WSOY. Helsinki. 318 s. ISBN 951-0-19286-4
- Cuykendal, C., LaDue, E. & Smith, D.R. 2002. What successful small farmers say. The results of a survey of successful small farm operators. R.B. 2002-01. Ithaca, New York: Agricultural Finance and Management at Cornell.
- Hair, J., Anderson, R., Tatham, R. & Black, W. 1998. Multivariate data analysis. 5th edition. Prentice-Hall International. USA. 730 p. ISBN 0-13-894858-5
- Komppula, R. 2004. Success factors in small and micro business. Joensuu: Joensuun yliopisto. Keskustelualoitteita / Joensuun yliopisto, Taloustieteiden laitos n:o 17. ISBN 952-458-514
- MMMTIKE.2011. Maatilojen määrä on vähentynyt viidenneksen kymmenessä vuodessa. Tiedote 15.3.2011. Saatavissa: http://www.maataloustilastot.fi/maatilojen-maara-vahentynyt-viidenneksen-kymmenessa-vuodessa_fi, viitattu 20.3.2011
- Marsden, T. 1999. Rural futures: the consumption countryside and its regulation. Sociologia ruralis, Vol. 39, number 4 (1999) p. 501 - 520.
- Niemi, J. (toim.) & Ahlstedt, J. (toim.) 2010. Suomen maatalous ja maaseutuelinkeinot 2010. Saatavilla sähköisessä muodossa: https://portal.mtt.fi/portal/page/portal/mtt/mtt/julkaisut/suomenmaatalousjamaaseutuelinkeinot/jul110_SM2010.pdf
- Ranta, E., Rita, H. & Kouki, J. 2002. Biometria. Tilastotiedettä ekologeille. Kahdeksas painos. Yliopistopaino. Helsinki. 569 s. ISBN 951-570-085-X
- Rantamäki-Lahtinen, L., Vesala, H.T., Vesala, K.M., Karttunen, J., Tuure, V-M. 2008. Muuttuva maaseutuyrittäjyys - Monialaisten tilojen, perusmaatilojen ja maaseudun muiden yritysten yrittäjyys ja resurssienhallinta 2000-2006. MTT:n selvityksiä 169: 100 s.
- Rantamäki-Lahtinen, L., Hannukkala, A., Juusola, J., Kuha, R., Pelimanni, T., Saarela, A., Siitonen, K., Uusitalo, M., Vihinen, H. 2011. Vain muutos on pysyvää : Lapin maatalousyrittäjien näkemyksiä tulevaisuuden toimintaympäristöstä ja omista eväistään vastata muutoksiin. MTT Raportti 15: 51 s.
- RKTL.2011. Ammattikalastus merellä. Tilasto, saatavilla sähköisessä sa: http://www.rktl.fi/tilastot/kalastustilastot/ammattikalastus_merella/.Viitattu 20.3.2011
- Schumpeter, J.A. 1947. The Creative Response in Economic History. The Journal of Economic History 7: 149-159.
- Someron kaupunki 2011. Someron kaupungin elinkeinopoliittinen ohjelma 2020. Saatavissa internetissä osoitteessa: <http://www.somero.fi/attachements/2010-04-12T10-34-44119.pdf>
- Storhammar, E. & Virkkala, S. 2003. Maaseutuyritysten innovaatioprosessit: kaupungin ja maaseudun vuorovaikutuksen näkökulma. Jyväskylä: Jyväskylän yliopisto. Julkaisu / Jyväskylän yliopisto, taloustieteiden tiedekunta, tutkimuskeskus 153. ISBN 951-39-1618-9. 114 p.

Tiilikainen, S. 2009. Innovaatiotoiminta ja taloudellinen menestyminen hevosalan ja bioenergia-alan pienyrityksissä. . MTT:n selvityksiä 174

Tilastokeskus. 2009. Kuntaliitoksia syytä tarkastella myös aluetaloudellisin tein. http://www.stat.fi/artikkelit/2009/art_2009-04-14_003.html?s=4

Tilastokeskus 2011a. Yritystilasto, Statfin tietokanta. Saatavissa internetistä sa http://pxweb2.stat.fi/database/StatFin/databasetree_fi.asp. Viitattu 23.3.2011

Tilastokeskus 2011b. Salon seutukunnan toimipaikat. Erillisiajo.

Vehmasto, E. 2009. Innovaatiotoiminta Lounais-Hämeen hevostalouden yrityskeskittymässä. MTT:n selvityksiä 172: 42 s.

Yrityssalo 2011. Suomen Salosta maailman markkinoille. Saatavissa internetissä ta: <http://www.yrityssalo.fi/sijoittautumispalvelu/elinkeinoelama/default.aspx> Viitattu 23.3.2011

5 Liitteet



LIITE 1

KYSELYTUTKIMUS SALON JA SOMERON YRITTÄJILLE 2010

Kysely on tarkoitettu **Salon keskusta-alueen ulkopuolella** toimiville **alkutuotanto-, teollisuus-, kauppa- ja palvelualoilla** toimiville vastaajille. Mikäli yritystoimintanne sisältyy useita yrityksiä tai toimialoja, vastatkaa lomakkeeseen koko yritystoimintanne kannalta. Yritystoiminnalla tarkoitetaan lomakkeessa sekä elinkeino- että maatalousverolain alaista toimintaa.

Mikäli olette lopettanut yritystoimintanne, pyydämme vastaamaan kysymyksiin 44 - 46.

Lomakkeessa kysytään yritystoimintanne koskevia tosiasiatietoja sekä mielipiteitänne, kokemuksianne ja arvioitanne omasta yrittäjyydestänne. Tosiasiakysymyksiin riittävät ”noin” arviot. Mielipidekysymyksiin ei ole olemassa ainoita oikeita vastauksia, vaan haluamme nimenomaan teidän näkemyksenne asioista. Merkitkää vastauksenne joko ympyröimällä vastausvaihtoehdon numero tai kirjoittamalla vastaus sille varattuun tilaan. Toivomme teidän vastaavan kaikkiin lomakkeen teitä koskeviin kysymyksiin. Vastauksia käsitellään luottamuksellisesti ja nimettöminä. Aineistoa hyödynnetään MTT:n tieteellisissä tutkimuksissa.

1. Syntymävuosi 19_____

2. Sukupuoli 1. Nainen

2. Mies

3. Mikä on peruskoulutuksenne?

1. Kansakoulu / peruskoulu

2. Keskikoulu

3. Ylioppilas

4. Mikä on ammatillinen koulutuksenne?

5. Liittyykö ammatillinen koulutuksenne

nykyiseen yritystoimintanne?

(voitte ympyröidä useamman vaihtoehdon)

1. Ei ole / käytännön kokemus

2. Kursseja

1. Ammattikoulu tai oppisopimus

3. Opistotason koulutus

4. Yliopisto tai korkeakoulu

1. Ei

2. Kyllä, mikä koulutus:

6. Mikä seuraavista kuvaa parhaiten tilannettanne?

1. Olen asunut Salossa tai Somerolla koko ikäni (pois lukien mahdollinen opiskelu, armeija yms. lyhytaikainen asuminen muualla)

2. Olen kotoisin Salosta tai Somerolta, olen asunut muualla välillä, mutta palannut kotiseudulle vuonna_____

3. Olen kotoisin muualta ja muuttanut Saloon tai Somerolle vuonna_____

7. Osallistuvatko muut perheenjäsenenne yritystoimintaanne (ympyröikää kaikki sopivat)?

1. Eivät osallistu 2. Puoliso osallistuu 3. Muu perheenjäsen osallistuu

8. Kuinka kauan olette toimineet yrittäjänä? _____ vuotta

9. Millä toimialalla toimitte (ympyröikää kaikki sopivat kohdat sekä täydentäkää aloitusvuosi ja halutessanne tarkempi toimiala)

1. Maatalous, vuodesta _____, päätuotantosuunta _____

2. Muu alkutuotanto, vuodesta _____, päätoimiala _____

3. Teollisuus/valmistus, vuodesta _____, päätoimiala _____

4. Kauppa, vuodesta _____, päätoimiala _____

5. Palvelut, vuodesta _____, päätoimiala _____

10. Mikä edellä mainituista on yritystoimintanne tärkein ala liikevaihdolla mitattuna

11. Kuinka monta henkilötyövuotta (yrittäjä + muut) koko yritystoimintanne työllisti ja tulee työllistämään tulevaisuudessa?

	2008	2010 (arvio)	2012 (arvio)
Yrittäjä (vastaaja)	_____ htv	_____ htv	_____ htv
Muut yrittäjät, osakkaat ja perheenjäse-	_____ htv	_____ htv	_____ htv
Ulkopuoliset työntekijät	_____ htv	_____ htv	_____ htv

12. Kuinka suuri osuus (%) teidän ja perheenne nettotuloista muodostuu seuraavista tulonlähteistä?

	2008	2010 (arvio)	2012 (arvio)
Yritystoiminta	_____ %	_____ %	_____ %
Ulkopuolinen työssäkäynti	_____ %	_____ %	_____ %
Muut tulot (esim. eläke, pääoma)	_____ %	_____ %	_____ %
<i>Yhteensä</i>	100 %	100 %	100 %

13. Kuinka suuri on koko yritystoimintanne liikevaihto ja kuinka arvioitte sen kehittyvän? Arvioikaa tuhansissa euroissa. (Liikevaihto = myyntitulot + tuet)

	2008	2010 (arvio)	2012 (arvio)
Liikevaihto	_____ 000 €	_____ 000 €	_____ 000 €

14. Millainen on yritystoimintanne verotuksen mukainen nettotulos ja miten arvioitte sen kehittyvän lähivuosina?

Vuosi	Huomattavan tappiollinen	Lievästi tappiollinen	+/- 0	Positiivinen, mutta en ole siihen tyytyväinen	Minua tyydyttävässä määrin positiivinen
2008	1	2	3	4	5
2010 (arvio)	1	2	3	4	5
2012 (arvio)	1	2	3	4	5

15. Millaisen korvauksen mielestänne saitte työllenne ja omalle pääomallenne (kannattavuus) ja miten arvioitte sen kehittyvän lähivuosia?

Vuosi	Huomattavan tappiollinen	Lievästi tappiollinen	+/- 0	Positiivinen, mutta en ole siihen tyytyväinen	Minua tyydyttävässä määrin positiivinen
2008	1	2	3	4	5
2010 (arvio)	1	2	3	4	5
2012 (arvio)	1	2	3	4	5

16. Millaiseksi arvioitte yritystoimintanne tämän hetkisen kannattavuuden suhteessa muihin saman alan yrityksiin?

Huomattavasti heikempi	Jonkin verran heikempi	Keskimääräistä tasoa	Jonkin verran parempi	Huomattavasti parempi
1	2	3	4	5

17. Miten suureksi arvioitte yritystoimintanne velkapääoman suhteessa liikevaihtoon?

Vuosi	Yritys on velaton	Velkaa on alle 1/3 liikevaihdosta	Velkaa on 1/3 – 2/3 liikevaihdosta	Velkaa on yli 2/3 liikevaihdosta	Velkaa on enemmän kuin liikevaihto
2008	1	2	3	4	5
2010 (arvio)	1	2	3	4	5
2012 (arvio)	1	2	3	4	5

18. Kuinka yritystoimintanne on kehittynyt viime vuosina (2005–2009)? Valitkaa kaikki sopivat vaihtoehdot.

Olemme aloittaneet yritystoiminnan.	1
Olemme tehneet sukupolvenvaihdoksen.	2
Toimintamme on laajentunut.	3
Toimintamme laajuus on pysynyt ennallaan.	4
Toimintamme laajuus on supistunut.	5

19. Miten suurella varmuudella tulette toteuttamaan seuraavia toimenpiteitä yritystoiminnassanne vuosina 2010 – 2015?

	Ei lainkaan todennäköistä				Erittäin todennäköistä
	1	2	3	4	5
Asiakkaiden määrän lisääminen	1	2	3	4	5
Uusien tuotantomenetelmien käyttöönotto	1	2	3	4	5
Uusien jakelu- tai myyntikanavien käyttöönotto	1	2	3	4	5
Kapasiteetin lisääminen	1	2	3	4	5
Työvoiman lisääminen	1	2	3	4	5
Yritys- tai tilayhteistyön lisääminen	1	2	3	4	5
Töiden ulkoistamisen lisääminen	1	2	3	4	5
Tuotteiden/ palvelujen kehittäminen/ lisääminen	1	2	3	4	5
Toimialojen/tuotantosuuntien lisääminen	1	2	3	4	5
Uuden yritystoiminnan perustaminen Saloon tai Somerolle	1	2	3	4	5
Toiminnan siirtäminen pois Salosta tai Somerolta	1	2	3	4	5
Sukupolvenvaihdos	1	2	3	4	5
Luopuminen jostain yritystoiminnan osasta tai toimialojen /tuotantosuuntien karsiminen	1	2	3	4	5
Yritystoiminnasta luopuminen	1	2	3	4	5

20. Seuraavassa on lueteltu joukko arvoja tai periaatteita, joita yrittäjä voi pyrkiä toteuttamaan. Miten tärkeitä seuraavat periaatteet ovat omassa yritystoiminnassanne?

	ei lainkaan tärkeä	jossain määrin	kohtalaisesti	melko hyvin	erittäin tärkeä
Oma taloudellinen riippumattomuus	1	2	3	4	5
Itsemäärääminen omassa työssä	1	2	3	4	5
Maaseudun säilyminen elinvoimaisena	1	2	3	4	5
Laadukas toiminta	1	2	3	4	5
Vanhempien työn jatkaminen	1	2	3	4	5
Voiton maksimointi	1	2	3	4	5
Luonnon kunnioittaminen	1	2	3	4	5
Paremmen elintason ansaitseminen itselle ja perheelle	1	2	3	4	5
Toiminnan taloudellinen kannattavuus	1	2	3	4	5
Elämönhallinta ja jaksaminen	1	2	3	4	5
Kotimaisuus	1	2	3	4	5

21. Entä miten hyvin olette onnistuneet seuraavien periaatteiden toteuttamisessa omassa yritystoiminnassanne?

	en lain- kaan	jossain määrin	kohtalai- sesti	melko hyvin	erittäin hyvin
Oma taloudellinen riippumattomuus	1	2	3	4	5
Itsemäärääminen omassa työssä	1	2	3	4	5
Maaseudun säilyminen elinvoimaisena	1	2	3	4	5
Laadukas toiminta	1	2	3	4	5
Vanhempien työn jatkaminen	1	2	3	4	5
Voiton maksimointi	1	2	3	4	5
Luonnon kunnioittaminen	1	2	3	4	5
Paremmen elintason ansaitseminen itselle ja perheelle	1	2	3	4	5
Toiminnan taloudellinen kannattavuus	1	2	3	4	5
Elämönhallinta ja jaksaminen	1	2	3	4	5
Kotimaisuus	1	2	3	4	5

22. Miten tärkeinä näette seuraavat voimavarat omassa yritystoiminnassanne? Entä miten arvioitte voimavaranne suhteessa kilpailijoihinne?

	Onko tärkeä voimavara?			Omat voimavarat suhteessa kilpailijoihin ovat...				
	ei tärkeä	tärkeä	erittäin tärkeä	huomattavasti heikot	1	2	3	4
Teknologia, koneet ja laitteet	1	2	3	1	2	3	4	5
Tuotantorakennukset	1	2	3	1	2	3	4	5
Oma pääoma	1	2	3	1	2	3	4	5
Vieras pääoma, rahoitus	1	2	3	1	2	3	4	5
Ammattitaitoinen palkattu työvoima	1	2	3	1	2	3	4	5
Uusien tuotantomenetelmien keksiminen tai käyttöönotto	1	2	3	1	2	3	4	5
Uusien tuotteiden/palveluiden keksiminen tai käyttöönotto	1	2	3	1	2	3	4	5
Maine/äimago/hyvä tunnettuus	1	2	3	1	2	3	4	5
Yrittäjien liiketoimintaosaaminen	1	2	3	1	2	3	4	5
Mahdollisuuksien tunnistaminen ja toteutus	1	2	3	1	2	3	4	5
Verkostoituminen ja kontaktien hyödyntäminen	1	2	3	1	2	3	4	5
Asiakassuhteiden hyvä hoito	1	2	3	1	2	3	4	5
Yrittäjien ammattitaito	1	2	3	1	2	3	4	5
Tuotteiden/palvelujen laatu	1	2	3	1	2	3	4	5
Henkilöstöjohtaminen	1	2	3	1	2	3	4	5

Yrittäjien jaksaminen	1	2	3	1	2	3	4	5
Jatkuva kouluttautuminen	1	2	3	1	2	3	4	5

KILPAILUTILANNE

23. Arvioikaa miten paljon teillä on eri ryhmiin kuuluvia asiakkaita sekä miten paljon näistä asiakkaista on yksityishenkilöitä ja yrityksiä. Mikäli asiakkaissanne on paljon sellaisia, jotka asioivat yrityksenne kanssa vain kertaluontoisesti tai satunnaisesti, arvioikaa asiakkaiden lukumäärä kuukaudessa.

	<i>Yhteensä</i>	<i>Joista yksityishenkilöitä</i>	<i>Joista yrityksiä</i>
Loppukäyttäjää	_____ <i>asiakasta</i>	_____ <i>asiakasta</i>	_____ <i>asiakasta</i>
Jatkojalostajia	_____ <i>asiakasta</i>	_____ <i>asiakasta</i>	_____ <i>asiakasta</i>
Jälleenmyyjä	_____ <i>asiakasta</i>	_____ <i>asiakasta</i>	_____ <i>asiakasta</i>

24. Miten laajalta alueelta asiakkaanne ovat nyt ja miten arvioitte, että asiakaskunnan rakenne muuttuu seuraavan viiden vuoden aikana

	<i>2010</i>	<i>2015</i>
Salosta ja/tai Somerolta	_____ %	_____ %
Muualta Suomesta	_____ %	_____ %
Ulkomailta	_____ %	_____ %
<i>Yhteensä</i>	<i>100 %</i>	<i>100 %</i>

25. Minkälaisena näette oman alanne kilpailutilanteen tällä hetkellä ja miten hyvin kykenette vastaamaan kilpailuun?

	a) Alan kilpailutilanne tällä hetkellä					b) Miten hyvin kykenette vastaamaan kilpailuun?				
	Ei kilpailua		Erittäin paljon kilpailua			En lainkaan		Erittäin hyvin		
Hintakilpailu	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
Tuotteen tai palvelun laadulla kilpaileminen	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
Laajentumiskilpailu	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5

SALO JA SOMERO YRITYKSENI TOIMINTAYMPÄRISTÖNÄ

26. Mikä on yrityksenne postinumeroalue? _____

27. Mikä on yritystänne lähinnä olevat taajama? _____ Kuinka pitkä matka sinne on? _____ km

28. Millainen on työvoiman riittävyys yrityksessänne tällä hetkellä?

1. Yrityksellä on riittävästi ammattitaitoista työvoimaa
2. Puutetta ammattitaitoisesta työvoimasta
3. Toisinaan puutetta työvoimasta
4. Yritys kärsii työvoimapulasta

29. Jos valitsitte kohdista 2-4, mikä on lisätyövoiman tarve henkilötyövuosina lähitulevaisuudessa? _____htv

30. Mistä työntekijänne ovat alun perin kotoisin? (Valitkaa kaikki sopivat)

	<u>tällä hetkellä</u>	<u>5 vuoden kuluttua</u>
Samasta kylästä/taajamasta	1	1
Muualta Salosta ja/tai Somerolta	2	2
Muualta Suomesta	3	3
EU:n alueelta	4	4
EU:n ulkopuolelta	5	5

31. Mitkä alla luetelluista asioista vaikuttavat yrityksenne toimintaan tulevaisuudessa? Arvioikaa, mikä on niiden todennäköinen vaikutus.

	Erittäin kielteinen vaikutus			Erittäin myönteinen vaikutus		
	1	2	3	4	5	
Muuttoliike	1	2	3	4	5	
Väestön ikääntyminen	1	2	3	4	5	
Maankäytön pirstaloituminen	1	2	3	4	5	
Tietoliikenneyhteydet	1	2	3	4	5	
Ilmastonmuutos	1	2	3	4	5	
Vesiensuojelun vaatimukset	1	2	3	4	5	
Muiden ympäristömuutosten vaikutukset	1	2	3	4	5	
Luonnonsuojelu	1	2	3	4	5	
Palvelujen keskittyminen taajamiin	1	2	3	4	5	
Matkailu ja loma-asuminen	1	2	3	4	5	
Teiden ylläpito	1	2	3	4	5	
Yleinen taloustilanne	1	2	3	4	5	
Kansainvälisen kaupan vapautuminen (WTO)	1	2	3	4	5	
Työn tekemisen arvostuksen väheneminen	1	2	3	4	5	
Veden saatavuus	1	2	3	4	5	
Jäteveden puhdistus	1	2	3	4	5	
Kaavoitus	1	2	3	4	5	
Kiristynvä lainsäädäntö ja tulkinnat	1	2	3	4	5	

32. Mitä mieltä olette seuraavista väittämistä?

	Täysin eri mieltä		Ei samaa eikä eri mieltä		Täysin samaa mieltä
Salo tai/ja Somero tarjoavat hyvän sijainnin yritykselleni	1	2	3	4	5
Tällä hetkellä suuri osa yhteistyökumppaneistani on Salon tai/ja Someron alueelta	1	2	3	4	5
Tällä hetkellä suurin osa kilpailijoistani on Salon tai/ja Someron alueelta	1	2	3	4	5
Tällä hetkellä suurin osa kilpailijoistani on ulkomailta	1	2	3	4	5
Tulevaisuudessa suurin osa kilpailijoistani on Salon tai/ja Someron alueelta	1	2	3	4	5
Tulevaisuudessa suurin osa kilpailijoistani on ulkomailta	1	2	3	4	5
Yrittäjyyteen suhtaudutaan myönteisesti Salon ja/tai Someron alueella	1	2	3	4	5
Lähialueilla toimivat ammattioppilaitokset ja korkeakoulut ja tutkimuslaitokset tukevat yritykseni menestymistä	1	2	3	4	5
Salo tai/ ja Somero kehittävät tasapuolisesti eri alueitaan	1	2	3	4	5

33. Miten arvioitte seuraavien pitkän aikavälin ilmiöiden (trendien) vaikuttavan yrityksenne tuotteiden tai palveluiden kysyntään?

	Erittäin kielteinen vaikutus kysyntään				Erittäin myönteinen vaikutus kysyntään
Nuorten suhtautuminen työelämään	1	2	3	4	5
Vapaa-ajan arvostuksen kasvaminen	1	2	3	4	5
Eläkeläisten määrän ja ostovoiman lisääntyminen	1	2	3	4	5
Lähiuoka	1	2	3	4	5
Paikallisten tuotteiden ja palveluiden arvostuksen lisääntyminen	1	2	3	4	5
Kansainvälistyminen	1	2	3	4	5
Uusituvan energian käytön lisääntyminen	1	2	3	4	5
Vuokraamisen lisääntyminen, omistamisen vähentyminen (mm. loma-asunnot, peltomaa jne.)	1	2	3	4	5

34. Miten tärkeänä pidätte uusia tai uudistettuja asioita omalla toimialallanne ja miten arvioitte itseänne suhteessa niihin?

Uudet tai uudistetut	a) Miten tärkeänä pidätte tätä asiaa omalla alallanne?					b) Kuinka taitava olette kehittämään itse tai ottamaan käyttöön tätä asiaa?				
	ei lain-kaan tärkeä	jon-kin ver-ran tärkeä	koh-ta-lai-sen tärkeä	mel-ko-tär-keä	erit-täin tärkeä	en-lain-kaan taita-va	jon-kin ver-ran taita-va	koh-talai-sen taita-va	melko-taita-va	erit-täin taita-va
...palvelut	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
...tuotteet	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
...tuotantotavat	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
...kuljetus-, toimitus- ja jakelutavat	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
...liiketoiminta ja sen tukitoiminnot (kuten laa-tujohtaminen, huollot)	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
...tavat muodostaa uusia yhteistyösuhteita (kuten alihankinta)	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
...markkinointitavat	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
...tavat hinnoitella palveluita tai tuotteita	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5

35. Kehitittekö tai otitteko käyttöön uusia tai uudistettuja toimintatapoja yrityksessänne vuosina 2005–2010? Jos vastaatte *kyllä*, kuka kehitti uudistukset?

Uusia tai uudistettuja	Ei		Uudistuksen kehitti / kehittivät		
	Ei	Kyllä	Yrittä-jä itse	Lähialueen toimija	Muun kuin lähialueen toimija
...palveluita	1	2	1	2	3
...tuotteita	1	2	1	2	3
...tuotantotapoja	1	2	1	2	3
...kuljetus-, toimitus- ja jakelutapoja	1	2	1	2	3
...liiketoimintaa ja sen tukitoimintoja (kuten laatujohtaminen, huollot)	1	2	1	2	3
...tapoja muodostaa uusia yhteistyösuhteita (kuten alihankinta)	1	2	1	2	3
...markkinointitapoja	1	2	1	2	3
...tapoja hinnoitella palveluita tai tuotteita	1	2	1	2	3

36. Missä määrin eri tekijät vaikuttavat uusien asioiden ja uudistusten kehittämiseen tai hyödyntämiseen yritystoiminnassanne?

Vaikutus toimintanne uudistamiseen	Haittaa erittäin paljon	Haittaa jonkin verran	Ei haittaa eikä tue	Tukee jonkin verran	Tukee erittäin paljon
Oma ammattitaito ja osaaminen	1	2	3	4	5
Oma luovuus ja ideointikyky	1	2	3	4	5
Oma terveys ja hyvinvointi	1	2	3	4	5
Yrityksen työntekijät	1	2	3	4	5
Jatkuva kiire ja aikapula yrityksessä	1	2	3	4	5
Käytettävissä olevat rahavarat	1	2	3	4	5
Tuotteista tai palveluista saatava hinta	1	2	3	4	5
Yrityksen taloudelliset tulokset	1	2	3	4	5
Laadun korostaminen yrityksen toiminnassa	1	2	3	4	5
Yrityksen koneet, laitteet, tuotantotilat	1	2	3	4	5
Yrityskohtainen rahoitus (tuet ja avustukset)	1	2	3	4	5
Asiakastarpeet ja -palautteet	1	2	3	4	5
Toimialan kysyntä alueella	1	2	3	4	5
Laite- ja materiaalityöntekijät	1	2	3	4	5
Toimialan muut yritykset	1	2	3	4	5

37. Missä määrin seuraavat tekijät vaikuttavat uusien asioiden ja uudistusten kehittämiseen tai hyödyntämiseen yritystoiminnassanne?

Vaikutus toimintanne uudistamiseen	Haittaa erittäin paljon	Haittaa jonkin verran	Ei haittaa eikä tue	Tukee jonkin verran	Tukee erittäin paljon
Ammattilehdet ja -kirjallisuus (kirjat, oppaat)	1	2	3	4	5
Erilaiset tapahtumat kuten näyttelyt ja messut	1	2	3	4	5
Ulkomaanmatkat	1	2	3	4	5
Internet	1	2	3	4	5
Sattuma					
Koulutukset, kurssit, opintomatkat	1	2	3	4	5

Paikallisten tutkimus- ja oppilaitosten toiminta	1	2	3	4	5
Kehittämishankkeet	1	2	3	4	5
Viranomaistahojen toiminta	1	2	3	4	5
Yrityskohtainen neuvonta	1	2	3	4	5
Paikallinen yrittäjyyskulttuuri	1	2	3	4	5
Toimialan kilpailu alueella	1	2	3	4	5
Julkisen vallan toimet	1	2	3	4	5
Toimialajärjestöt	1	2	3	4	5
Omat verkostot	1	2	3	4	5

38. Paljonko rahaa olette käyttäneet ja aiotte käyttää yrityksenne investointeihin, kehittämistoimintaan (esim. konsultin käyttö) tai oman osaamisenne kehittämiseen (esim. koulutukset, kurssit, ammatilliset matkat)?

	2008	2010 (arvio)	2012 (arvio)
Yritystoiminnan investoinnit	_____ €	_____ €	_____ €
Yrityksen kehittäminen	_____ €	_____ €	_____ €
Oman osaamisen kehittäminen	_____ €	_____ €	_____ €

39. Oletteko osallistunut paikallisiin yritystoiminnan kehittämishankkeisiin yrityskumppanina?

1. Kyllä 2. En ole

40. Oletteko osallistunut oman alan valtakunnallisiin kehittämishankkeisiin yrityskumppanina?

1. Kyllä 2. En ole

41. Oletteko osallistunut muuten hanketoimintaan, esim. hankkeiden järjestämiin koulutuksiin?

1. Kyllä 2. En ole

42. Mitä mieltä olette seuraavista yrittäjän verkostoitumiseen liittyvistä väittämistä?

	Täysin eri mieltä		Ei samaa eikä eri mieltä		Täysin samaa mieltä
	1	2	3	4	5
Verkostot ovat tärkeitä yritykselleni	1	2	3	4	5
Verkostojen luominen on helppoa	1	2	3	4	5
Yritykselläni on tällä hetkellä hyvät verkostot	1	2	3	4	5
Haluaisin tuntea paremmin oman alueeni muita yrittäjiä	1	2	3	4	5
Haluaisin tuntea paremmin muita yrittäjiä muualla Suomessa ja ulkomailla	1	2	3	4	5
Haluaisin saada enemmän vertaistukea muilta yrittäjiltä	1	2	3	4	5
On vaikeaa löytää aikaa verkostojen rakentamiseen	1	2	3	4	5
Aloitteleva yrittäjä tarvitsee erityistukea verkostojen luomiseen	1	2	3	4	5
Mentorointi* olisi mielestäni hyvä tapa tukea yrittäjiä toiminnan eri kehitysvaiheissa.	1	2	3	4	5

*Mentorointi tarkoittaa ohjausta ja tukea, jota osaava, kokenut ja arvostettu henkilö antaa alalla vähemmän aikaa toimineelle kehityshaluiselle ihmiselle.

43. Miten tärkeinä näette seuraavat kunnan ja muiden paikallisten organisaatioiden tarjoamat palvelut yrityksenne näkökulmasta?

	Ei lainkaan tärkeä		Koen erittäin tärkeäksi		
	1	2	3	4	5
Tiedotus internetin kautta	1	2	3	4	5
Sähköiset uutiskirjeet omaan sähköpostiin	1	2	3	4	5
Muut sähköiset palvelut	1	2	3	4	5
Tiedotus lehtien kautta	1	2	3	4	5
Yrittäjille järjestetyt neuvontatilaisuudet	1	2	3	4	5
Mahdollisuus henkilökohtaiseen neuvontaan	1	2	3	4	5

YRITYSTOIMINNAN LOPETTANEET

44. Minä vuonna lopetitte yritystoiminnan? _____

45. Minkä tyyppistä yritystoimintaa teillä oli?

46. Lopettamiseen johtaneet syyt:

1. Eläkkeelle jääminen/sukupolvenvaihdos
2. Terveydelliset tai muut henkilökohtaiset syyt
3. Muu, mikä;

KOMMENTTEJA

47. Lopuksi voitte vielä kirjoittaa mielipiteitänne tähän kyselyyn liittyvistä asioista.

Käytetyt tilastolliset menetelmät

Tilastollisina analyysimenetelminä tutkimuksessa käytettiin pääasiassa ei-parametrisille muuttujille tarkoitettuja Mann-Whitneyn U-testiä ja Kruskal-Wallisin testiä. Testit perustuvat jakaumien sijainnissa oleviin eroihin. Testejä käytettiin järjestysasteikollisille muuttujille, sekä niille välimatka-asteikollisille muuttujille, jotka eivät täyttäneet parametristen testien vaatimuksia eli normaalijakautuneisuutta ja keskihajonnan yhtä suuruutta. Mann-Whitneyn testiä käytettiin kahden ryhmän väliseen vertailuun ja Kruskal-Wallisista useiden ryhmien väliseen vertailuun. Niiden jatkuvien muuttujien, jotka olivat jakautuneet normaalisti ja joiden varianssi oli yhtä suuri, tilastolliseen analyysiin käytettiin varianssianalyysiä usean ryhmän tapauksessa ja T-testiä kahden ryhmän tapauksessa. Varianssianalyysissä verrataan toisistaan riippumattomien ryhmien keskiarvoja. Nollahypoteesina (H0) kaikissa testauksissa käytetään väittämää "ryhmien välillä ei ole eroa" ja vaihtoehtoishypoteesina (H1) väittämää "ryhmien välillä on eroa" mitattavan ominaisuuden suhteen (Ranta et al 2002).

Luokka-asteikollisten muuttujien keskinäisen riippumattomuuden tarkasteluun käytettiin kaksiulotteisia kontingenssitauluja ja testaamiseen χ^2 – testisuuretta. Nollahypoteesina (H0) riippumattomuuden testauksessa käytetään väittämää "ryhmät ovat riippumattomia toisistaan" ja vaihtoehtoishypoteesina (H1) väittämää "ryhmien välillä on riippuvuutta" (Ranta et al. 2002)

Faktorianalyysi

Osalle aineiston kysymyspattereita tehtiin faktorianalyysi, jolla pyritään löytämään muuttujien taustalla olevia ulottuvuuksia (Alkula ym. 1994) ja tulkitsemaan niitä. Faktorianalyysissä muuttujien kokonaisvaihtelu jaetaan kahteen osaan: yhteisvaihteluun ja ominaisvaihteluun. Yhteisvaihtelulla tarkoitetaan piilomuuttujien (faktoreiden) vaikutusta ja ominaisvaihtelulla muuttujakohtaista vaihtelua. Yhteisvaihtelun osuutta kuvaa kommunaliteetti (latausten neliöiden summa). Lataus kertoo, mille faktorille kukin muuttuja vaihtelunsa antaa. Faktoroinnin tekemiseen on useita eri metodeja. Tässä tutkimuksessa siihen käytetään *pääakselifaktorointimenetelmää*. Pääakselifaktorointi valittiin tähän tutkimukseen, koska siinä ei oleteta aineiston olevan multinormaalijakautunut,

Faktorianalyysi on luonteeltaan melko vakaa eräiden tilastollisten vaatimusten, kuten lineaarisuuden, homoskedastisuuden ja normaalijakautuneisuuden suhteen. Sillä on kuitenkin muita merkittäviä vaatimuksia aineiston koon ja laadun suhteen. Aineiston koon tulee olla riittävä, nyrkkisääntönä pidetään sitä, että havaintoja on vähintään viisinkertainen määrä suhteessa analysoitavien muuttujien määrään, ehdoton minimi on 50 havaintoa. Aineiston muuttujien tulee korreloida keskenään. Muuttujien sopivuutta faktorianalyysiin voidaan tarkastella myös koko korrelaatiomatriisin avulla (Hair ym. 1998, s. 98 - 99).

Faktorianalyysi voi olla eksploratiivinen, eli tutkija ei analyysissä aseta etukäteen hypoteeseja sille, mitä ulottuvuuksia aineiston perusteella tutkittavalle asialle löytyy. Tällöin faktoreiden oikean määrän asettamisessa voidaan käyttää ominaisarvon eli latausten neliöiden summaa. Raja-arvona pidetään yleisesti arvoa 1.

Ryhmittelyanalyysi

Ryhmittely- eli klusterianalyysi kohdistuu sellaisiin tilastollisiin aineistoihin, jotka ovat useammasta eri perusjoukosta saatujen otosten eli ryhmien yhdistelmiä. Tarkoituksena on paljastaa ryhmien oikea lukumäärä ja luokitella aineiston havainnot näihin ryhmiin. Ryhmien määrästä ei ole ennakkotietoa (Mustonen 1995, s. 140). Myös ryhmittelyanalyysi on melko vakaa normaalisuuden, lineaarisuuden ja homoskedastisuuden suhteen. Sitä vastoin menetelmää käytettäessä tulisi kiinnittää huomiota aineiston edustavuuteen ja multikollineaarisuuteen (Hair ym. 1998, s. 490). Multikollineaarisuudella tarkoitetaan sitä, että selittävien muuttujien välillä on suoria tai lineaarikombinaatioiden välisiä riippuvuuksia (Ranta ym. 2002, s. 420).

Tässä tutkimuksessa käytetään ei-hierarkkista *k-means* menetelmää, jossa aineiston havainnot pyritään ryhmittelemään mahdollisimman homogeenisiin ryhmiin. *K-means* ryhmittelyssä havainnot jaetaan etukäteen määrättyyn määrään ryhmiä.

Faktorianalyysi voimavaroista

Descriptive Statistics

	Mean	Std. Deviation	Analysis N
Oma pääoma oma suhteessa kilpailijoihin	3,00	1,030	324
Vieras pääoma, rahoitus oma suhteessa kilpailijoihin	2,89	1,013	324
Uusien tuotantomenetelmien keksiminen tai käyttöönotto oma suhteessa kilpailijoihin	2,85	,929	324
Uusien tuotteiden/palveluiden keksiminen tai käyttöönotto oma suhteessa kilpailijoihin	2,81	,892	324
Yrittäjien liiketoimintaosaaminen oma suhteessa kilpailijoihin	3,14	,855	324
Mahdollisuuksien tunnistaminen ja toteutus oma suhteessa kilpailijoihin	2,99	,802	324
Asiakassuhteiden hyvä hoito oma suhteessa kilpailijoihin	3,50	,853	324
Jatkuva kouluttautuminen oma suhteessa kilpailijoihin	2,97	,893	324
Maine/imago/hyvä tunnettuus oma suhteessa kilpailijoihin	3,28	,863	324
Yrittäjien ammattitaito oma suhteessa kilpailijoihin	3,40	,858	324

Communalities

	Initial	Extraction
Oma pääoma oma suhteessa kilpailijoihin	,259	,567
Vieras pääoma, rahoitus oma suhteessa kilpailijoihin	,289	,380
Uusien tuotantomenetelmien keksiminen tai käyttöönotto oma suhteessa kilpailijoihin	,527	,785
Uusien tuotteiden/palveluiden keksiminen tai käyttöönotto oma suhteessa kilpailijoihin	,512	,588
Yrittäjien liiketoimintaosaaminen oma suhteessa kilpailijoihin	,456	,468
Mahdollisuuksien tunnistaminen ja toteutus oma suhteessa kilpailijoihin	,472	,526
Asiakassuhteiden hyvä hoito oma suhteessa kilpailijoihin	,472	,567
Jatkuva kouluttautuminen oma suhteessa kilpailijoihin	,294	,311
Maine/ïmago/hyvä tunnettuus oma suhteessa kilpailijoihin	,387	,410
Yrittäjien ammattitaito oma suhteessa kilpailijoihin	,530	,659

Extraction Method: Principal Axis Factoring.

Factor Matrix^a

	Factor		
	1	2	3
Mahdollisuuksien tunnistaminen ja toteutus oma suhteessa kilpailijoihin	,722	-,063	-,021
Yrittäjien ammattitaito oma suhteessa kilpailijoihin	,713	-,135	,364
Uusien tuotantomenetelmien keksiminen tai käyttöönotto oma suhteessa kilpailijoihin	,693	-,056	-,549
Yrittäjien liiketoimintaosaaminen oma suhteessa kilpailijoihin	,670	,035	,130
Uusien tuotteiden/palveluiden keksiminen tai käyttöönotto oma suhteessa kilpailijoihin	,667	-,132	-,354
Asiakassuhteiden hyvä hoito oma suhteessa kilpailijoihin	,651	-,180	,334
Maine/imago/hyvä tunnettuus oma suhteessa kilpailijoihin	,625	-,089	,106
Jatkuva kouluttautuminen oma suhteessa kilpailijoihin	,557	,016	-,010
Oma pääoma oma suhteessa kilpailijoihin	,338	,665	,102
Vieras pääoma, rahoitus oma suhteessa kilpailijoihin	,392	,470	-,069

Extraction Method: Principal Axis Factoring.

a. Attempted to extract 3 factors. More than 25 iterations required. (Convergence=,004). Extraction was terminated.

Rotated Factor Matrix^a

	Factor		
	1	2	3
Yrittäjien ammattitaito oma suhteessa kilpailijoihin	,790	,148	,118
Asiakassuhteiden hyvä hoito oma suhteessa kilpailijoihin	,738	,143	,053
Yrittäjien liiketoimintaosaaminen oma suhteessa kilpailijoihin	,569	,281	,255
Maine/imago/hyvä tunnettuus oma suhteessa kilpailijoihin	,555	,294	,121
Mahdollisuuksien tunnistaminen ja toteutus oma suhteessa kilpailijoihin	,543	,448	,172
Jatkuva kouluttautuminen oma suhteessa kilpailijoihin	,405	,330	,195
Uusien tuotantomenetelmien keksiminen tai käyttöönotto oma suhteessa kilpailijoihin	,201	,850	,148
Uusien tuotteiden/palveluiden keksiminen tai käyttöönotto oma suhteessa kilpailijoihin	,321	,692	,076
Oma pääoma oma suhteessa kilpailijoihin	,127	,006	,742
Vieras pääoma, rahoitus oma suhteessa kilpailijoihin	,119	,207	,568

Extraction Method: Principal Axis Factoring.

Rotation Method: Varimax with Kaiser Normalization.

a. Rotation converged in 4 iterations.

Factor Transformation Matrix

Factor	1	2	3
1	,746	,583	,323
2	-,280	-,165	,946
3	,604	-,796	,041

Extraction Method: Principal Axis Factoring.

Rotation Method: Varimax with Kaiser Normalization.

Yrityksen elinkaarta kuvaava ryhmittelyanalyysi

Initial Cluster Centers

	Cluster		
	1	2	3
ikä	55,00	16,00	58,00
8. Kuinka kauan olette toimint yrittäjänä? _____ vuotta	40,00	10,00	2,00

Iteration History^a

Iteration	Change in Cluster Centers		
	1	2	3
1	11,560	17,122	12,633
2	1,595	2,660	,638
3	,205	,864	,674
4	,243	,232	,388
5	,166	,160	,286
6	,000	,100	,071
7	,000	,000	,000

a. Convergence achieved due to no or small change in cluster centers. The maximum absolute coordinate change for any center is ,000. The current iteration is 7. The minimum distance between initial centers is 38,118.

Final Cluster Centers

	Cluster		
	1	2	3
ikä	56,86	36,35	49,59
8. Kuinka kauan olette toimint yrittäjänä? _____ vuotta	27,84	5,28	12,70

Number of Cases in each Cluster

Cluster	1	157,000
	2	96,000
	3	136,000
Valid		389,000
Missing		12,000

MTT TEKEE TIETEESTÄ ELINVOIMAA

MTT RAPORTTI

www.mtt.fi/julkaisut

MTT Raportti -verkkójulkaisusarjassa julkaistaan maatalous- ja elintarviketutkimusta sekä maatalouden ympäristötutkimusta käsitteleviä tutkimusraportteja. Lukijoille tarjotaan tietoa MTT:n kaikilta tutkimusaloilta eli biologiasta, teknologiasta ja taloudesta.

MTT, 31600 Jokioinen.

Puh. (03) 4188 2327, sähköposti julkaisut@mtt.fi

