



TUULA JORONEN

MAAHANMUUTTAJIEN YRITTÄJYYS SUOMESSA



2

TUTKIMUKSIA 2012



Helsingin kaupunki
Tietokeskus



**TIEDUSTELUT
FÖRFÄGNINGAR
INQUIRIES**

Tuula Joronen p. – tel. 09 310 36520
etunimi.sukunimi@hel.fi

**JULKAISIJA
UTGIVARE
PUBLISHER**

Helsingin kaupungin tietokeskus
Helsingfors stads faktacentral
City of Helsinki Urban Facts

**OSOITE
ADDRESS
ADDRESS**

PL 5500, 00099 Helsingin kaupunki
(Siltasaarekatu 18-20 A)
PB 5500, 00099 Helsingfors stad
(Broholmmsgatan 18-20 A)
P.O.Box 5500, FI-00099 City of Helsinki
Finland (Siltasaarekatu 18-20 A9)

**PUHELIN
TELEFON
TELEPHONE**

09 310 1612

**INTERNET
WWW.HEL.FI/TIETOKESKUS/**

**TILAUKSET, JAKELU
BESTÄLLNINGAR, DISTRIBUTION
ORDERS, DISTRIBUTION**

p. – tel. 09 310 36293
tietokeskus.tilaukset@hel.fi

**KÄTEISMYyntI
DIREKTFÖRSÄLJNING
DIRECT SALES**

Tietokeskuksen kirjasto
Siltasaarekatu 18-20 A, p. 09 310 36377
Faktacentralens bibliotek
Broholmmsgatan 18-20 A, tel. 09 310 36377
City of Helsinki Urban Facts Library
Siltasaarekatu 18-20 A, tel. +358 09 310 36377
tietokeskus.kirjasto@hel.fi

Helsingin kaupungin tietokeskus
Helsingfors stads faktacentral
City of Helsinki Urban Facts

MAAHANMUUTTAJIEN YRITTÄJYYS SUOMESSA

TUULA JORONEN

TUTKIMUKSIA
UNDERSÖKNINGAR
RESEARCH SERIES

2012:2

KÄÄNNÖKSET
ÖVERSÄTTNING
TRANSLATIONS
Delingua Oy

KUVIOT
FIGURER
GRAPHS
Pirjo Lindfors

TAITTO
OMBRYTTNING
GENERAL LAYOUT
Taittotalo Printone Oy

KANSI
PÄRM
COVER
Tarja Sundström-Alku
Kansikuva | Pärm bild | Cover picture.
Teemu Vass

PAINO
TRYCKERI
PRINT
Edita Prima Oy, Helsinki 2012

PAINETTU
ISSN 1455-724X
ISBN 978-952-272-315-4

VERKOSSA
ISSN 1796-7228
ISBN 978-952-272-316-1

SISÄLLYS

KIITOKSET	7
ESIPUHE	9
FÖRORD.....	10
PREFACE.....	11
1. MAAHANMUUTTAJIEN YRITTÄJYYTTÄ TUTKIMASSA	13
2. KYSYNTÄ- JA TARJONTATEORIA JA VUOROVAIKUTUSMALLI	17
2.1. Tarjontalähtöiset maahanmuuttajien yrittäjyyden selitykset.....	17
2.2. Mahdollisuusrakenteita korostavat yrittäjyyden selitykset.....	22
2.3. Vuorovaikutusmalli	23
3. MAAHANMUUTTAJAYRITTÄJÄT AIKAISEMMISSA TUTKIMUKSISSA	29
3.1. Maahanmuuttajayrittäjät kansainvälisissä tutkimuksissa	29
3.2. Suomen maahanmuuttajayrittäjät aikaisemmissa tutkimuksissa	43
3.3. Yhteenveto aikaisemmista tutkimuksista	48
4. KESKEISET KÄSITTEET.....	50
4.1. Yrittäjyys.....	50
4.2. Maahanmuuttajien etninen yrittäjyys ja etniset markkinat.....	52
4.3. Inhimillinen, kulttuurinen ja sosiaalinen pääoma	54
4.4. Yritystoiminnan onnistuminen	55
5. TUTKIMUSASETELMA, AINEISTOT JA MENETELMÄT	56
5.1. Tutkimusongelmien täsmentyminen teorioiden ja tutkimusten pohjalta ..	56
5.2. Tutkimusasetelma	57
5.3. Aineistot ja menetelmät.....	62
5.3.1. Maahanmuuttajien pitkäaikaistiedosto	62
5.3.2. Yrityksiä kuvaavat rekisteriaineistot	68
5.3.3. Maahanmuuttajien elinolot 2002 -aineisto	72
5.3.4. Yrityspisteen asiakaskysely.....	75
5.3.5. Haastatteluaineistot.....	77
5.3.6. Yhteenveto: tutkimusasetelma, aineistot ja menetelmät	81

6.	SUOMI MAAHANMUUTTOMAANA JA MAAHANMUUTTAJAYRITTÄJIEN TOIMINTAYMPÄRISTÖNÄ	82
6.1.	Maahanmuuton ajoittuminen ja rakenne.....	82
6.2.	Etniset markkinat ja maahanmuuttajien muut liiketoimintamahdollisuudet.....	84
6.3.	Maahanmuuttajien pääsy Suomen työmarkkinoille	89
6.4.	Suomalainen integraatiopolitiikka ja maahanmuuttajien resurssit	95
6.5.	Yrittäjyyden edistäminen	99
6.6.	Yhteenveto: Suomi maahanmuuttajayrittäjien toimintaympäristönä	102
7.	SUOMEN MAAHANMUUTTAJAYRITTÄJÄT	104
7.1.	Maahanmuuttajayrittäjäksi Suomeen	104
7.2.	Maahanmuuttajien yritykset.....	107
7.3.	Epävirallinen talous	110
7.4.	Maahanmuuttajien yrittäjyysaktiivisuuden taustalla olevia tekijöitä.....	111
7.5.	Pakkoyrittäjyyden yleisyys.....	124
7.6.	Yrittäjyys ja työllisenä pysyminen.....	126
7.7.	Yritysten hengissä selviytyminen.....	129
7.8.	Yhteenveto: Suomen maahanmuuttajayrittäjät.....	130
8.	YRITTÄJÄKSI VAI PALKANSAAJAKSI	133
8.1.	Inhimillinen pääoma.....	133
8.2.	Maahanmuuton olosuhteet	136
8.3.	Yrittäjyys ja perhe	139
8.4.	Mitä yrittäjyys on tarjonnut palkkatyöhön verrattuna?	140
8.5.	Yhteenveto: yrittäjäksi vai palkansaajaksi	144
9.	MAAHANMUUTTAJAYRITTÄJÄT JA SUOMALAISET YRITTÄJÄT – ERILAISIA VAI SAMANLAISIA?	145
9.1.	Urakehityksen tukkeutuminen	145
9.2.	Toimialan valinta	151
9.3.	Yrittäjien tukiverkostot	155
9.4.	Aloittavan yrittäjän haasteet ja yrityspalveluista saatu tuki.....	159
9.5.	Resurssien lähteet ja perheen tuki.....	168
9.6.	Markkinoille pääsy yrittäjien haasteena	173
9.7.	Maahanmuuttajien ja suomalaisten perustamien yritysten pysyminen toimivina.....	177
9.8.	Yhteenveto: Maahanmuuttajayrittäjät ja suomalaiset yrittäjät	180

10. YHTEENVETO JA JOHTOPÄÄTÖKSET.....	183
10.1. Tutkimuksen tavoitteet	183
10.2. Maahanmuuttajayrittäjät.....	184
10.3. Pakkoyrittäjyys.....	187
10.4. Resurssit.....	189
10.5. Maahanmuuttajayrittäjien haasteet	192
10.6. Suomi ja muu maailma.....	193
TIIVISTELMÄ	195
SAMMANDRAG	200
SYNOPSIS	205
LIITTEET	210
LÄHDELUETTELO.....	239
Kirjallisuus	239
Asiakirjalähteet	258
Tilastolähteet	258

KIITOKSET

Ajauduin tutkimaan maahanmuuttajien yrittäjyyttä puolivahingossa. Vasta myöhemmin huomasin, miten läheisesti aihe liittyi myös omiin elämäkokemuksiini. Siirtokarjalainen sukunihan on ollut täynnä pienyrittäjiä. Oma isänikin oli rakennusalan pienyrittäjä, ja suvun yrittäjyysperinne näyttää jatkuvan seuraavissa sukupolvissa. Vaikka tulin ajatelleeksi näitä henkilökohtaisia sidoksia vasta myöhemmin työn kuluessa, ne ovat todennäköisesti ohjanneet tutkimukseni kysymyksenasettelua alusta lähtien.

Tutkimusta ei synny ilman aineistoa. Aineiston hankinnan suhteen olen ollut etuoikeutetussa asemassa työskennellessäni Helsingin kaupungin tietokeskuksessa. Työni kautta olen saanut käyttööni aineistoja, joita minun olisi muuten ollut vaikea hankkia. Kiitän esimiehiäni Asta Mannista, Markus Lainetta ja Timo Cantellia siitä, että minulla on ollut mahdollisuus tehdä tätä tutkimusta osittain virkatyönä. Lämmin kiitos myös NYP Yrityspalveluiden (nykyinen YritysHelsinki) yritysneuvojille ja tietenkin itse yrittäjille, jotka ovat tiukasta aikabudjetistaan nipistäneet aikaa vastatakseen lähettämäni kyselyyn ja osallistuneet haastatteluihin. Tilastokeskuksen Mauri Niemistä kiitän korvaamattomasta asiantuntija-avusta ensimmäisen maahanmuuttajien pitkittäistiedostoon pohjautuvan aineiston suunnittelussa. Kiitos myös Pihla Merimaalle ja Nicola Bruunille myöhempien vastaavien aineistojen toimittamisesta sekä Juha Suokkaalle yritysaineistoni päivittämisestä yritys- ja toimipaikkarekisterin aineiston tiedoilla.

Ohjaajani professori Anne Haila on kommentoinut työtäni perusteellisesti monessa eri vaiheessa ja hänen neuvonsa ovat olleet korvaamattomia työn valmistumisen kannalta. Kiitän Annea myös kärsivällisyydestä työn pitkittyessä. Työni esitarkastajia Saija Katilaa ja Annika Forsanderia kiitän arvokkaista kommenteista. Kiitos kommenteista myös Elina Ekholmille, joka oli ohjaajani jälkeen ensimmäinen henkilö, jolle tohdin luovuttaa käsikirjoitukseni luettavaksi. Loppuvaiheessa käsikirjoitustani lukivat ja kommentoivat myös työtoverini Henrik, Seppo, Ilkka, Markus, Pia ja Sohvi, joille siitä lämmin kiitos. Henrikiltä sain myös arvokkaita kirjallisuusvinkkejä ja Sepon kanssa käymäni metodeihin liittyvät keskustelut olivat korvaamaton apu niin itse työn etenemisen kuin tekijän itseluottamuksen kannalta. Pirjoa kiitän kuvioiden työstämisestä julkaistavaan muotoon sekä muista tutkimuksen ulkoasuun liittyvistä arvokkaista neuvoista. Kiitos myös Tarjalle, jonka ansiosta käännös-, taitto- ja painatusasiat hoituivat sujuvasti, ja Teemulle avusta kansikuvan suunnittelussa. Muille työtovereille kiitos hienotunteisuudesta aikoina, jolloin tutkimus kulki nimellä ”se jonka nimeä ei saa mainita”. Kiitokset myös perheenjäsenille ja ystäville, jotka eivät ole minua hylänneet, vaikka tutkimuksen tekemisen kiihkeimmissä vaiheissa taisin olla aika keho ystävää, sisko, äiti, mumma ja anoppi.

ESIPUHE

Tuula Jorosen tutkimus tarkastelee maahanmuuttajien yritystoiminnan kehitystä Suomessa ja maahanmuuttajien yrittäjyyteen vaikuttavia tekijöitä. Se on ensimmäinen kattava suomenkielinen kartoitus etnisistä työmarkkinoista Suomessa ja se tuo esiin sosiaalisten verkostojen tärkeän merkityksen maahanmuuttajien yritystoiminnalle.

Vaikka maahanmuuton historia ja rakenne Suomessa poikkeaa monilta osin kansainvälisestä kokemuksesta, Jorosen tutkimus osoittaa Suomen kokemusten olevan silttenkin varsin samanlaisia kuin maissa, joissa maahanmuutolla on pidempi historia. Tässä suhteessa emme ole kovin poikkeava maa.

Tutkimus on Helsingin ja Helsingin seudun kannalta erityisen mielenkiintoinen. Suomessa asuvista vieraskielisistä lähes 30 prosenttia asuu Helsingissä ja lähes 50 prosenttia pääkaupunkiseudulla. Ennusteiden mukaan maahanmuuttajataustaisten asukkaiden osuus tulee jatkossakin lisääntymään merkittävästi ja tällä on vaikutusta niin työmarkkinoihin kuin yritystoimintaan.

Jorosen tutkimus on yksi esimerkki Helsingin kaupungin tietokeskuksen ja Helsingin yliopiston välisestä hedelmällisestä yhteistyöstä. Kaupungilla ja yliopistolla on yhteisiä tutkimusprojekteja ja ne ovat hankkineet yhdessä erilaisia tutkimusaineistoja. Jorosen tutkimus on hyvä osoitus yhteistyön hyödyllisyydestä: sen teoreettinen maahanmuuttajayrittäjyyskirjallisuuskatsaus täyttää tieteellisyyden vaatimukset ja soveltuu opetuskäyttöön ja sen Helsinkiä koskeva empiirinen aineisto ja johtopäätökset palvelevat kaupungin ja kaupunkipolitiikan tarpeita.

Helsingissä syyskuussa 2012

Timo Cantell
Tutkimuspäällikkö
Helsingin kaupungin tietokeskus

Anne Haila
Professori
Helsingin yliopisto

FÖRORD

Tuula Joronens undersökning granskar utvecklingen i invandrares företagsverksamhet i Finland och faktorer som påverkar invandrarnas företagande. Det är den första omfattande kartläggningen på finska om den etniska arbetsmarknaden i Finland och lyfter fram den stora betydelsen av sociala nätverk för invandrarnas företagsverksamhet.

Även om invandringens historia och struktur i Finland i många avseenden avviker från internationella erfarenheter, påvisar Joronens undersökning att erfarenheterna i Finland ändå är väldigt lika erfarenheterna i länder med en längre invandringshistoria. I detta avseende avviker vi inte så mycket från andra länder.

För Helsingfors och Helsingforsregionen är undersökningen särskilt intressant. Av personer som talar ett främmande språk i Finland bor nästan 30 procent i Helsingfors och nästan 50 procent i huvudstadsregionen. Enligt prognoser kommer andelen invånare med invandrarbakgrund att öka betydligt också i framtiden, vilket påverkar såväl arbetsmarknaden som företagsverksamheten.

Joronens undersökning är ett exempel på det fruktbara samarbetet mellan Helsingfors stads faktacentral och Helsingfors universitet. Staden och universitetet har gemensamma forskningsprojekt och de har skaffat olika forskningsmaterial tillsammans. Joronens undersökning är ett bevis på nyttan av samarbetet: dess teoretiska översikt över litteraturen om invandrarföretagande uppfyller vetenskapliga krav och lämpar sig för att användas i undervisning, och dess empiriska material och slutsatser gällande Helsingfors tjänar stadens och stadspolitikens behov.

Helsingfors i september 2012

Timo Cantell
Forskningschef
Helsingfors stads faktacentral

Anne Haila
Professor
Helsingfors universitet

PREFACE

Tuula Joronen's study examines the development of entrepreneurial activities amongst immigrants in Finland and the factors affecting their entrepreneurship. It is one of the first comprehensive studies on Finland's ethnic labour market, highlighting the importance of social networks for the entrepreneurial activities of immigrants.

Although the history and structure of immigration in Finland is in many ways different from international experience, Joronen's study shows that the experiences in Finland are, after all, quite similar to countries with a longer history of immigration. We are not all that different in this respect.

The study is especially interesting for Helsinki and the Helsinki metropolitan area. Almost 30 per cent of speakers of foreign languages in Finland live in Helsinki, and almost 50 per cent live in the Helsinki metropolitan area. According to forecasts, the share of inhabitants with an immigrant background will continue to increase significantly, which will have an effect on both the labour market and entrepreneurial activities.

Joronen's study is an example of the fertile cooperation between the City of Helsinki Urban Facts and the University of Helsinki. The City and the University share common research projects and have together acquired different types of research materials. Joronen's study is a good example of how useful this cooperation is: its theoretical literature review on entrepreneurship amongst immigrants fulfils the requirement of scientific research and is well suited for educational purposes, and its empirical data on Helsinki as well as the conclusions reached serve the needs of the city and urban politics.

Helsinki, September 2012

Timo Cantell
Research Director
City of Helsinki Urban Facts

Anne Haila
Professor
University of Helsinki

1. MAAHANMUUTTAJIEN YRITTÄJYYTTÄ TUTKIMASSA

”Happy Our klo 11.30–18 III tuoppi 2,50€” lukee pienen lähiöpizzerian ovesa. Paikan ulkopuolella on sen aukioloaikoina vielä ulkomainos, jossa ilmoitetaan pizzatarjousten kulloisetkin kotiinkuljetushinnat. Olen ohittanut paikan lähes päivittäin noin 15 vuoden ajan. Liikeidea ja suurelta osin asiakaskuntakin on pysynyt muuttumattomana kaikki nämä vuodet. Sekä paikan nimi että omistaja ovat sen sijaan vaihtuneet niin monta kertaa, että olen jo ajat sitten lopettanut laskemisen. Tiheimmillään omistaja vaihtui neljä kertaa yhden ainoan vuoden aikana. Kaikki omistajat ovat olleet maahanmuuttajayrittäjiä, useimmiten aasialaistaustaisia tai Lähi-idän maista tulleita. Nykyisiä, hiljattain aloittaneita omistajia veikkaisin bangladeshilaisiksi. Pisimpään pizzeriaa pitivät nykyistä edellisistä omistajista, jotka pyörittivät sitä lähes kaksi vuotta.

Noin 600 metrin säteellä tästä pikkupizzeriasta on viisi vastaavanlaista maahanmuuttajayrittäjien pitämää keskiolut- ja pikaruokapaikkaa, ja kilpailu näyttää olevan todella kovaa sekä tuotteiden hintatasosta että siitä päätellen, miten tiuhaan tahtiin näiden yritysten mainoksia tipahtelee postiluukusta.

Lähipizzerian elämää seurattessani olen usein miettinyt, miten tuollainen, ei juuri kioskia suurempi, kahden tuotteen, pizzan ja halvan oluen myyntiin perustuva paikka yleensä pysyy pystyssä, ja mistä löytyy aina

uusia yrittäjiä toimintaa pyörittämään. Olen pohtinut myös, minne kulloisetkin pizzerian pitäjät siirtyvät myytyään yrityksensä seuraavalle. Ovatko he onnistuneet keräämään alkupääomaa johonkin muuhun yritystoimintaan? Vai ovatko he siirtyneet palkkatyöhön? Vai ovatko he jääneet työttömiksi?

Näitä samoja kysymyksiä ovat pohtineet monet muut tutkijat ennen minua. Eniten ja pisimpään maahanmuuttajien yritystoimintaa on tutkittu Yhdysvalloissa. Siellä etniseen yrittäjyyteen liittyvää keskustelua on käyty jo 1960-luvulta lähtien, ja se on liittynyt afroamerikkalaisten asemaan ja siihen, voiko pienyritystoiminta tarjota sosiaalisen nousun väylän myös uusille etnisille vähemmistöille kuten se oli tehnyt aikaisemmille siirtolaissukupolville. (Esim. Glazer & Moynihan 1963.) Laajemmin yhteiskuntatieteilijät kiinnostuivat maahanmuuttajien yrittäjyydestä kuitenkin vasta 1970-luvulla Ivan Lightin julkaistua teoksensa ”Ethnic Enterprise in America” (1972), jossa hän tarkasteli kiinalaisten, japanilaisten ja afroamerikkalaisten itsensä työllistämistä Yhdysvalloissa vuosina 1880–1940.

Maahanmuuttajien yrittäjyyttä käsittelevissä tutkimuksissa on etsitty vastausta erityisesti siihen, tarjoaako pienyritystoiminta maahanmuuttajille sosiaalisen nousun mahdollisuuksia. On myös kysytty, onko maahanmuuttajayrittäjillä

jotain erityispiirteitä, joiden suhteen he ratkaisevasti poikkeavat muista yrittäjistä, ja mikä saa maahanmuuttajat ryhtymään yrittäjiksi.

Näihin kysymyksiin on vastattu eri tavoin riippuen siitä, onko yritystoiminnalle etsitty selitystä toimintaympäristöön liittyvistä tekijöistä vai maahanmuuttajien kulttuuritaustasta. Taloudellisiin toimintaedellytyksiin nojaavissa selityksissä on lähdetty siitä, että etnisiin vähemmistöihin kuuluvat yrittäjät eivät motiiviansa suhteen pohjimmaltaan poikkea muista yrittäjistä. Heidän ajatellaan vain käyttävän hyväkseen etnisiä markkinarakoja, joilla he pystyvät menestyksellisesti kilpailemaan kantaväestön yrittäjien kanssa.

Kulttuurisiin tekijöihin nojaavissa selityksissä sen sijaan oletetaan etnisen yrittäjyyden poikkeavan muusta yritystoiminnasta paljon olennaisemmalla tavalla. Kulttuurien ajatellaan eroavan toisistaan siinä suhteessa, miten paljon niissä on sellaisia piirteitä, jotka edistävät yritteliäisyyttä ja auttavat menestymään liiketoiminnassa. Maahanmuuttajien oletetaan tuoneen tällaisia yrittäjyyden resursseina toimivia kulttuuripiirteitä mukanaan lähtömaasta tai kehittäneen sellaisia maahanmuuton myötä.

Kolmas selitysmalli, jota Jenkins (1984) on nimittänyt reaktiomalliksi ja Waldinger, Ward ja Aldrich (1985) ekologiseksi malliksi, lähti olettamuksesta, että maahanmuuttajat ovat inhimillisen pääoman siirtämismuutosten ja syrjinnän takia vastaanottavan yhteiskunnan työmarkkinoilla aina enemmän tai vähemmän marginaalisessa asemassa. Itsensä työllistämistä tulisi tämän mallin mukaan tarkastella etnisiin vähemmistöryhmiin

kuuluvien selviytymisstrategiana rasistisessa yhteiskunnassa, jossa heille oli tarjolla niukasti muita uralla etenemisen mahdollisuuksia.

Myös Suomessa työttömyys on maahanmuuttajien keskuudessa keskimäärin yleisempää kuin suomalaisella kantaväestöllä. Maahanmuuttajien yrittäjyysmotiivien voi siis myös täällä olettaa usein liittyneen työttömyysuhkaan tai siihen, etteivät he ole saaneet toivomaansa työtä. Työttömyysuhka ei kuitenkaan yksin riitä selittämään yrittäjäksi ryhtymistä. Lisäksi yrittäjällä pitää olla jokin liikeidea ja riittävästi resursseja yritystoiminnan aloittamiseen. Siksi maahanmuuttajien yritystoimintaa tutkittaessa on tarpeen selvittää myös sitä, millaisia resursseja heillä on käytettävissä sekä sitä, onko markkinoilla kysyntää sellaisille tuotteille ja palveluille, joita maahanmuuttajayrittäjät voisivat tarjota.

Tässä tutkimuksessa olen kiinnostunut yritystoiminnasta maahanmuuttajien työllistäjänä Suomessa. Tutkin sitä, onko maahanmuuttajayrittäjillä sellaisia erityispiirteitä, jotka auttavat heitä kilpailemaan suomalaiseen kantaväestöön kuuluvien yrittäjien kanssa, sekä sitä, millaisia erityisesti maahanmuuttajayrittäjille sopivia markkinarakoja Suomessa on. Tutkin myös sitä, miten hyvin maahanmuuttajat ovat yritystoiminnassa onnistuneet. Ovatko he pystyneet työllistämään itsensä pitkällä tähtäimellä? Eroavatko he tässä suhteessa suomalaiseen kantaväestöön kuuluvista yrittäjistä ja jos, niin miksi?

Suomessa maahanmuuttajien yritystoimintaa on aikaisemmin tutkittu hyvin vähän. Eniten on tutkittu ravintola-alan maahanmuuttajien yrittäjyyttä. Ensimmäinen laajempi kartoitus maahanmuut-

tajien yrittäjyydestä tehtiin 1990-luvun lopussa Helsingin seudulla, mutta koko maan tasolla sitä on alettu kartoittaa vasta 2000-luvun alussa. Lisäksi on tehty pieniä paikallisia haastattelututkimuksia eri puolilla Suomea. Tehdyt tutkimukset eivät vastaa kysymykseen, ovatko maahanmuuttajayrittäjät samanlaisia kuin suomalaiset yrittäjät vai onko heidän yritystoimintansa jotain kulttuurisia erityispiirteitä. Tutkimukset on usein rajattu kapeasti vain jonkin tietyn maahanmuuttajaryhmän tietyllä toimialalla tapahtuvaan yritystoimintaan. Viranomaisten aloitteesta tehdyt rekisteripohjaiset selvitykset tarjoavat melko jäsenytyneen kuvan Suomen maahanmuuttajayrittäjyyden laajuudesta ja rakenteesta. Ne eivät kuitenkaan kerro mitään tämän yrittäjyyden taustalla olevista tekijöistä. Maahanmuuttajien yritystoiminnan onnistumista ja siihen vaikuttavia tekijöitä aikaisemmissa suomalaisissa tutkimuksissa ei ole käsitelty juuri lainkaan.

Tässä tutkimuksessa tavoitteenani on ensinnäkin luoda aikaisempaa jäsenytyneempi kokonaiskuva Suomen maahanmuuttajien yritystoiminnan taustasta, laajuudesta, rakenteesta ja onnistumisesta. Toiseksi, tutkin tämän yritystoiminnan erityispiirteitä suhteessa muuhun suomalaiseen yrittäjyyteen. Etsin vastauksia seuraaviin kysymyksiin:

- Keitä maahanmuuttajayrittäjät ovat?
- Miksi he ovat ryhtyneet yrittäjiksi?
- Miten maahanmuuttajien yrittäjyys vaihtelee Suomessa alueittain?
- Millaisia resursseja maahanmuuttajilla on ollut käytettävissään yritystoimintaan?

- Kuinka hyvin maahanmuuttajat ovat yritystoiminnassa onnistuneet?
- Poikkeako maahanmuuttajien yritystoiminta kantaväestöön kuuluvien yritystoiminnasta ja jos, niin miten?

Koska maahanmuuttajien yritystoiminta on – samoin kuin muukin yritystoiminta – hyvin monitahoinen ilmiö, ja sen muotoutumiseen vaikuttavat niin yksilölliset resurssit ja motiivit kuin yhteiskunnalliset rakenteet, ilmiötä on tarpeen lähestyä useammasta eri näkökulmasta. Tällaista triangulatiivista tutkimusasetelmaa puoltaa myös se, että kysymys on suomalaisessa yhteiskunnassa melko uudesta ilmiöstä, josta tutkittua tietoa on vähän, ja lisäksi maahanmuuttajat ja yrittäjät ovat tietojen keruun kannalta haastavia kohde-ryhmiä. Esimerkiksi kyselyissä vastausaktiivisuudet ovat tavanneet jäädä hyvin alhaisiksi. Tämän ongelman ratkaisemiseksi olen tukeutunut useaan eri aineistoon: muun muassa tilastoihin, rekisteriaineistoon, kyselyihin ja haastatteluihin.

Tutkimus etenee seuraavasti. Luvussa 2 esittelen tutkimuksen keskeiset teorit ja luvussa 3 käyn läpi aiheeseen liittyvää kansainvälistä ja suomalaista tutkimusta. Luvussa 4 määrittelen ne käsitteet, joita käytän oman aineistoni analyysissä. Luvussa 5 täsmennän tutkimuksen tavoitteet, kuvaan tutkimusasetelman ja esittelen käyttämäni aineistot ja metodit. Luvussa 6 tarkastelen Suomen taloudellista, poliittista ja väestöllistä kehitystä siitä näkökulmasta, millainen Suomi on ollut maahanmuuttomaana ja maahanmuuttajayrittäjien toimintaympäristönä. Luvussa 7 tarkastelen maahanmuuttajien yritystoiminnan kehitystä aluksi tilastojen ja aikaisempien tutkimusten pohjalta.

Sitten tutkin rekisteriaineistolla maahanmuuttajien yrittäjyysaktiivisuuden lähtö-alueittaisten erojen taustalla olevia tekijöitä sekä niin sanotun pakkoyrittäjyyden yleisyyttä Suomen maahanmuuttajien keskuudessa. Lopuksi tarkastelen rekisteriaineistolla maahanmuuttajien yritystoiminnan onnistumista työllisyyden näkökulmasta. Luvussa 8 selvitän maahanmuuttajien yritystoiminnan taustalla olevia työntö- ja resurssitekijöitä ja onnistumista erityisesti pääkaupunkiseu-

dulla vertaamalla maahanmuuttajayrittäjiä palkansaajiin. Tämä luku perustuu kysely- ja haastattelututkimukseen, jossa kohderyhmänä ovat entisen Neuvostoliiton maista ja kahdesta pakolaisia tuottavasta maasta, Vietnamista ja Somaliasta Suomeen muuttaneet. Luvussa 9 selvitän maahanmuuttajayrittäjien erityispiirteitä vertaamalla heitä suomalaisiin yrittäjiin. Luvussa 10 kokoan eri osatutkimusten tulokset yhteen.

2. KYSYNTÄ- JA TARJONTATEORIA JA VUOROVAIKUTUSMALLI

Maahanmuuttajien yritystoimintaa on tutkittu hyvin monenlaisista teoreettisista lähtökohdista samoin kuin yrittäjyyttä yleensäkin. Nämä teoriat voidaan jakaa kysyntä- ja tarjontapainotteisiin teorioihin sekä vuorovaikutusteoriaan, jossa kysyntä- ja tarjontateorioiden selitykset on yhdistetty. Tässä luvussa esittelen näitä teorioita ja niihin liittyvää keskustelua.

Tarjontateorioissa yritystoiminnan syntymisen kannalta ratkaisevana tekijänä pidetään sitä, millaisia resursseja maahanmuuttajilla on ja onko heillä kykyä ja halua mobilisoida resursseja yritystoiminnan aloittamiseen. Selityksiä maahanmuuttajien yrittäjyydelle etsitään tällöin heistä itsestään, maahanmuuttotilanteesta ja maahanmuuttajien taustasta. Sitä, miksi jotkut maahanmuuttajat suuntaavat resurssejaan yritystoimintaan yleisemmin kuin toiset, selitetään ensisijaisesti kulttuuriin liittyvien etnisten erojen ja ominaisuuksien avulla.

Kysyntäteorioissa maahanmuuttajien yrittäjyyden kannalta ratkaisevina tekijöinä ja liikkeelle panevina voimina pidetään ulkoisia olosuhteita, joista maahanmuuttajat ovat riippuvaisia ja joihin he reagoivat. Näitä tekijöitä ovat taloudellinen toimintaympäristö ja historiallisesti määräytyneet, markkinoiden rakentamiseen ja instituutioihin liittyvät olosuhteet, jotka joko houkuttelevat tai pakottavat osaa maahanmuuttajista suuntaamaan resurssejaan yritystoimintaan.

Vuorovaikutusmallissa näitä lähestymistapoja on yhdistetty, ja mallin kehittämisen myötä on päädytty lähestymistapaan, jossa maahanmuuttajien yritystoimintaa tarkastellaan ”sekoittuneen yhteenkietoutumisen” käsitteen avulla.

2.1. Tarjontalähtöiset maahanmuuttajien yrittäjyyden selitykset

Ennen 1980-lukua maahanmuuttajien yrittäjyyttä pyrittiin selittämään pääasiassa maahanmuuttajien kulttuuritaustaan liittyvillä tekijöillä. Esimerkiksi Glazer ja Moynihan (1963, 30–36) olettivat, että Yhdysvaltoihin muuttaneiden afrokaribialaisten kantaväestöön kuuluvia mustaihoisia korkeampi yrittäjyysaktiivisuus liittyi heidän erilaiseen kulttuuritaustaansa. Afrokaribialaiset olivat lähtömaassaan olleet enemmistönä, ja heillä oli kokemusta toimimisesta kaikilla yhteiskunnan tasoilla lukuun ottamatta aivan ylimpiä virkoja, jotka olivat valkoihoisten siirtomaaisäntien hallussa. Heillä oli siten enemmän resursseja kuin kantaväestöön kuuluvilla mustilla orjien jälkeläisillä. Heillä oli myös omaan kulttuuritaustansa liittyviä, kantaväestöstä poikkeavia kulutustottumuksia, joiden varaan yritystoimintaa voi rakentaa.

Ivan Light (1972) kehitti tätä kulttuurista lähestymistapaa eteenpäin tutkimuksessaan, jossa hän vertasi afroamerikkalaisia kiinalaisiin ja japanilaisiin siirtolaisiin siinä suhteessa, miten näiden ryhmien yrittäjyysaktiivisuus oli kehittynyt vuosina 1880–1940. Light päätyi tutkimuksessaan siihen johtopäätökseen, että näiden etnisten ryhmien yrittäjyysaktiivisuuden erot selittyivät kulttuurieroilla. Kiinalaisten ja japanilaisten korkea yrittäjyysaktiivisuus liittyi näiden ryhmien perheisiin ja luottojärjestelmiin. Perhe tuki yrittäjyyttä ja sukulaisten verkosto tarjosi lainaa yrittäjille. Näiden kulttuuriin liittyvien piirteiden säilymistä edisti Lightin mukaan se, etteivät aasialaiset siirtolaiset ennen vuotta 1924 voineet saada Yhdysvaltain kansalaisuutta eivätkä edes pysyvää oleskelulupaa. Oleskelun väliaikaisuus ja kotiin paluun ajatus yhdisti näitä siirtolaisia ja motivoi heitä pitämään yhtä ja säilyttämään perinteitä. Afroamerikkalaiset olivat syntymästään saakka olleet Yhdysvaltojen kansalaisia, eikä entisten orjien jälkeläisten keskuudessa enää ollut jäljellä perinteitä säilytettäviksi.

Väliaikaisuuden tunne on keskeinen elementti myös Bonacichin (1973; Bonacich ja Model 1980) välittäjävähemmistöjä koskevassa teoriassa. Välittäjävähemmistöt ovat yrittäjiä, jotka tarjoavat palveluita muille kuin omaan ryhmäänsä kuuluville ja toimivat välittäjinä eri etnisten ryhmien välillä. Välittäjävähemmistöinä toimivien maahanmuuttajien tarkoituksena on palata kotiin, ja siksi he yleensä valitsevat sellaisia elinkeinoja, jotka on helppo siirtää paikasta toiseen ja helppo muuttaa rahaksi. Väliaikaisuus selittää välittäjävähemmistöille tyypillisen säästäväisyy-

den ja yritystoiminnassa tarvittavan pääoman kasaamisen. He ovat ansaitsemassa rahaa kotiin paluuta varten. Ajatus kotiin paluusta luo myös yhteenkuuluvaisuuden tunteen samanlaisessa tilanteessa olevien, omaan ryhmään kuuluvien kanssa, ja keskinäinen solidaarisuus tukee yritystoiminnassa tarvittavien resurssien kokoamista. Väliaikaisuuden tunne myös selittää sen, miksi välittäjävähemmistöt usein vastustavat sulautumista valtayhteiskuntaan ja muodostavat omia yhteisöjä. Tämä synnyttää usein vihamielisyyttä valtaväestön keskuudessa, mikä puolestaan eristää vähemmistöä muista ryhmistä.

Välittäjävähemmistöjen yritystoiminta rajoittuu yleensä vain joihinkin kapeisiin markkinarakoihin, joissa he palvelevat valtaväestöä tai jotain muuta etnistä ryhmää. Tyypillinen välittäjävähemmistön harjoittama liiketoiminta on perheenjäsenten palkattomaan työhön nojaava kauppa, johon tarvittaessa rekrytoidaan työvoimaa laajennetun perheen tai samalta seudulta tulleiden piiristä. Työntekijät tekevät yli pitkiä työpäiviä pienellä tai olemattomalla palkalla, ja vastalahjaksi heillä on mahdollisuus päästä yrityksen osakkaaksi tai saada harjoitusta ja apua oman yrityksen perustamiseen samalle alalle.

Etniset enklaaviyrittäjät poikkeavat välittäjävähemmistöistä siinä, että heidän yrityksensä eivät ole hajaantuneet muiden väestöryhmien sekaan, vaan ne ovat yleensä sijoittuneet hyvin lähelle niitä asuinalueita, joille omaan ryhmään kuuluvat ovat asettuneet. Portesin (1995) enklaaviteorian mukaan etniset enklaavit ovat samaan vähemmistöön kuuluvien yrittäjien muodostamia maantieteellisiä keskittymiä. Toisin kuin välittäjävähem-

mistöt, joiden liiketoiminta yleensä rajoittuu pienimuotoiseen rahoitustoimintaan ja kauppaan, enklaavit ovat monimuotoisia. Kaupan lisäksi enklaaviyrittäjät harjoittavat teollista tuotantoa ja tuottavat erikoistuneita palveluita sekä etnisille että ulkoisille markkinoille. Enklaavista voi joskus tulla niin kattava, että uudet maahanmuuttajat voivat periaatteessa elää koko elämänsä oman etnisen yhteisön piirissä. Tässä muodossa enklaavit harvoin säilyvät pidempään kuin yhden tai kahden sukupolven ajan, mutta niin kauan kuin enklaavi on olemassa, se tarjoaa uusille tulijoille mahdollisuuksia, joita näille ei ole tarjolla enklaavin ulkopuolisilla markkinoilla.

Enklaaviteorian juuret olivat kahtia jakautuneiden työmarkkinoiden teoriassa, jonka mukaan työmarkkinat jakautuvat yhtäältä monopolisektorin vakaisiin ydintyöpaikkoihin ja toisaalta epävarmempiin, huonommin palkattuihin kilpailusektorin työpaikkoihin, joihin maahanmuuttajat joutuvat yleensä tyytymään. (Wilson ja Portes 1980; Portes ja Bach 1985.) Wilson ja Portes (1980) havaitsivat kuubalaisia siirtolaisia tutkiessaan, että oli kolmasikin työmarkkinasektori, maahanmuuttajien omistamista yrityksistä muodostunut enklaavi, jonka piirissä maahanmuuttajien oli mahdollista työllistyä. Lisäksi he havaitsivat, että tämän enklaavin piirissä työskentelevien tilanne muistutti enemmän primaarisektorilla kuin sekundaarisektorilla toimivien tilannetta sekä uralla etenemismahdollisuuksien suhteen että siinä suhteessa, millaisen korvauksen he saivat Kuubassa hankitusta koulutuksesta ja muusta inhimillisestä pääomasta.

Enklaaviteoriaa koettelemaan pyrki-neissä tutkimuksissa enklaavi on yleensä ymmärretty joksikin selvästi rajattavissa olevaksi alueeksi tai paikaksi. Werbner (2001a) on arvostellut tällaista lähestymistapaa ja katsonut, että vaikka yritysten toiminnassa on aina myös alueellinen ulottuvuus, niin enklaavitaloudessa olennaisempia ovat tuoteketjut ja niihin liittyvät verkostot kuin maantieteellinen läheisyys sinänsä. Enklaavihypoteesin keskeinen sisältö on Werbnerin mielestä se, että etniset yritykset ja niiden työntekijät hyötyvät ryhmittymisestä. Yritysten ei siis tarvitse sijaita maantieteellisesti lähellä, riittää, että kiinteät verkostosuhteet ovat olemassa. Tuotantoketjun yritykset saattavat sijaita maantieteellisesti hajallaan, mutta silti niiden keskinäinen kiinteä yhteistoiminta voi tuottaa monopoliasemaan verrattavia etuja niin kuin enklaavitalouden oletetaan tekevän.

Lightin (Light ja Bonacich 1991; Light ja Rosenstein 1995; Light ja Gold 2000) teoria etnisestä taloudesta pyrki yhdistämään välittäjävähemmistäteorian ja enklaaviteorian. Lightin teoriassa talouden oletetaan jakautuvan erisektoreihinsä mukaan kuka yritykset omistaa ja kuka työmarkkinoita kontrolloi. Maahanmuuttajien oletetaan olevan vastaanottavan maan valtaväestön kontrolloimilla työmarkkinoilla heikommassa asemassa kuin omien ryhmensä kontrolloiman etnisen talouden piirissä. Etninen yrittäjäyys voidaan Lightin ja Goldin (2000) teorian mukaan ymmärtää osana laajempaa etnistä taloutta, joka jakautuu etniseen omistukseen ja etniseen kontrolliin perustuvaan talouteen. Edellinen koostuu liikeyritysten omistajista ja heidän kanssaan samaan etniseen ryh-

Taulukko 1. Etninen talous Lightin ja Goldin määrittelemänä. Lähde: Light ja Gold 2000, 50.

Etninen talous					
Etniseen omistukseen perustuva talous			Etniseen kontrolliin perustuva talous		
Virallinen sektori 1	Epävirallinen sektori 2	Laiton sektori 3	Virallinen sektori 4	Epävirallinen sektori 5	Laiton sektori 6

mään kuuluvista palkatuista ja palkattomista työntekijöistä. Etniseen kontrolliin perustuvalla taloudella tarkoitetaan sellaisia osia palkkatyömarkkinoista, joita jokin etninen ryhmä kontrolloi. Etnisiä talouksia voi siis olla useita, kullakin etnisellä ryhmällä omansa. Molemmat etnisen talouden osa-alueet voidaan jakaa edelleen kolmeen osaan sen mukaan, mikä niiden suhde on vastaanottavassa maassa voimassa oleviin, taloudellista toimintaa sääteleviin lakeihin ja käytäntöihin (ks. taulukko 1). Maahanmuuttajien yritystoiminta voi tapahtua virallisella, epävirallisella tai laittomalla sektorilla tai niiden välimaastossa, sillä eri sektorien väliset rajat ovat usein liukuvia.

Yritystoiminnassa tarvittavat resurssit Light ja Gold (2000) jakoivat luokkaresursseihin ja etnisiin resursseihin sillä perusteella, mistä lähteestä ne ovat peräisin. Käytännössä nämä resurssit tosin kietoutuvat toisiinsa niin, että niitä on vaikea erottaa toisistaan. Tyypillisiä etnisiä resursseja ovat esimerkiksi sukulaisuus- ja avioliittojärjestelmät, luottamukseen perustuvat suhteet, etnisyyteen perustuva sosiaalinen pääoma, oman äidinkielen taito. Luokkaresursseja ovat raha, tavarat ja fyysinen pääoma sekä inhimillinen (koulutus ja työkokemus), kulttuurinen ja sosiaalinen pääoma. Kulttuurisella pääomalla he tarkoittivat yrittäjien ammatillista kulttuuria,

joka sisältää yritystoiminnan harjoittamisen kannalta tärkeitä tietoja, taitoja, asenteita ja arvoja. Sosiaalinen pääoma puolestaan on vahvoin ja heikkoin siteisiin perustuvien sosiaalisten suhteiden muodostama verkosto, jonka avulla yrittäjä voi saada käyttöönsä lisäresursseja, pääomaa, halpaa ja lojaalia työvoimaa ja luotettavia yhteistyökumppaneita.

Yritystoiminnan ankkuroituminen etniseen yhteisöön ei Lightin ja Goldin (2000) mukaan tarkoita sitä, että yritykset olisivat etnisesti homogeenisia. Yleensä etninen homogeenisuus vähenee yrityksen koon kasvaessa. Yritystä voidaan kuitenkin pitää etnisenä yrityksenä, jos se on ytimeltään etninen. Tämä ydin muodostuu etnisestä perheestä. Jos työvoimaa rekrytoidaan tämän sisäpiirin ulkopuolelta, niin ensimmäiseksi palkataan yleensä sellaisia henkilöitä, jotka ovat omistajalle sukua, ja sen jälkeen muita maanmiehiä, joilla on sama etninen tausta. Muita kuin omaan ryhmään kuuluvia aletaan yleensä palkata vasta siinä vaiheessa, kun yrityksen työvoiman tarve on kasvanut niin suureksi, ettei sopivaa, samaan etniseen ryhmään kuuluvaa työvoimaa ole enää riittävästi tarjolla. Sellainen maahanmuuttajien tai etnisten ryhmien yritystoiminta, jossa on laajemmin mukana muihin ryhmiin kuuluvia, ei enää ole etnistä yritystoimintaa, vaan se kuuluu normaalin, ei-etnisen

yrittöstoiminnan ja yleisten työmarkkinoi-
den ja piiriin.

Sekä Portes (1995) että Light ja Gold (2000) katsoivat, että etnisen yrittöstoimin-
nan perusta on etnisissä sosiaalisissa ver-
kostoissa. Molemmilla tämä ajatus perus-
tuu Granovetterin (1973 ja 1983) teoriaan
vahvojen ja heikkojen siteiden merkityk-
sestä työmarkkinoilla. Samalta pohjalta
lähtee myös Colemanin (1988) esittämä
sosiaalisen pääoman teoria, jota Portes
ja Sensenbrenner (1993) kehittivät eteen-
päin tuodessaan sen etnisen yrittäjyyden
tutkimukseen.

Markkinoita koskeva tieto on yksi talou-
dellisen toiminnan suuntaamisen kan-
nalta keskeinen resurssi, ja Granovette-
rin mukaan se leviää eri tavoin erilaisissa
verkostoissa. Perheenjäsenten ja läheisten
ystävien muodostamissa vahvoihin sitei-
siin (*strong ties*) perustuvissa verkostoissa
tieto välittyy tehokkaasti. Tällaisiin ver-
kostoihin kuuluvat ovat muutenkin val-
miimpia auttamaan toisiaan kuin henki-
löt, joiden välillä on heikkoja siteitä (*weak
ties*) eli tuttavuuteen perustuvia suhteita.
Taloudellisen toiminnan suuntaamisen
kannalta heikot siteet ovat kuitenkin tär-
keitä, koska niihin perustuvat verkostot
ovat laajempia ja avoimempia ja niiden
kautta välittyy enemmän uutta tietoa kuin
vahvoihin siteisiin perustuvissa verkos-
toissa. (Granovetter 1973, 1360–1380; Ks.
myös Granovetter 1983, 105–130.)

Granovetterin (1995) mukaan vahvoi-
hin siteisiin perustuvat sosiaaliset verkos-
tot ovat tärkeitä yrittöstoiminnan alussa,
koska niiden avulla yrittäjä voi saada
käyttöönsä esimerkiksi tarpeellista alku-
pääomaa. Myöhemmin tällaiset kiinteät
verkostot voivat kuitenkin koitua yrittä-

sen kasvun ja kehityksen esteeksi, jos ne
pakottavat yrittäjän jakamaan tuloksia
liian laajasti, koska silloin yritys ei pysty
investoimaan. Tällöin yrittöstoimintaa
edistävät paremmin kevyet siteet, joiden
tulisi kuitenkin sitoa jäseniä yhteen riittä-
vän voimakkaasti, jotta ne takaisivat luot-
tamuksellisen ilmapiirin ja reilun pelin.
Tällaiset olosuhteet toteutuvat Granovet-
terin (1995) mukaan parhaiten sellaisten
pienien kiinteiden sosiaalisten ryhmien
kohdalla, jotka ovat vähemmistöasemassa
siinä yhteisössä, johon he ovat asettuneet.
Maahanmuuttajat ovat tässä suhteessa
usein valtaväestöä edullisemmassa ase-
massa, eli heidän on helpompi löytää tasa-
paino tämän yhteen liittymisen (*coupling*)
ja irrottautumisen (*decoupling*) välillä.

Portes ja Sensenbrenner (1993) toivat
etnisen yrittäjyyden tutkimukseen sosiaa-
lisen pääoman käsitteen, joka auttoi tun-
nistamaan niitä sosiaalisia rakenteita, jotka
taloudellista toimintaa suuntaavat. Sosi-
aalaisella pääomalla he viittasivat niihin
yhteisössä vallitseviin toimintaa koskeviin
odotuksiin, jotka vaikuttavat taloudellisiin
päämääriin ja yhteisön jäsenten tavoitteel-
liseen toimintaan. He erottivat neljänlai-
sia odotuksia, joilla he katsoivat olevan
merkitystä talouden kannalta: sisäistetyt
arvot, vastavuoroisuuden normi, rajoitettu
solidaarisuus ja pakottava tai kontrol-
loitu luottamus. Portesin (1995) mukaan
henkilöllä on sosiaalista pääomaa, jos hän
pystyy saamaan haltuunsa erilaisia niuk-
koja resursseja sillä perusteella, että hän
on jäsenenä tietyissä sosiaalisissa ver-
kostoissa ja niiden muodostamissa laa-
jemmissa sosiaalisissa rakenteissa. Sosi-
aalisen pääoman avulla käyttöön saadut
resurssit voivat olla aineellisia hyödyk-

keitä, kuten hinnan alennuksia tai korotuksia lainoja, tai aineettomia hyödykkeitä, kuten liiketoiminnan ehtoihin liittyvää tietoa, vihjeitä sopivista työpaikoista tai yleistä hyvien liikesuhteiden edistämistä markkinoilla. Markkinoiden kannalta olennaista näissä resursseissa on se, että vaikka niiden käyttöön saamiseen liittyy vastavuoroisuuden odotuksia, niille ei ole määritelty tiettyä hintaa tai muuta arvoa, joka olisi maksettava takaisin tietyn ajan sisällä, vaan takaisin maksun tapa ja aikahorisontti ovat epämääräisiä ja joustavia.

Sosiaalisen pääoman käsite auttaa Ramin ja Jonesin (2007) mielestä aikaisemmin käytettyjä käsitteitä paremmin selittämään eri etnisten ryhmien yritystoiminnan eroja. He ovat arvostelleet etnisen yrittäjyyden selittämistä etnisellä kulttuurilla ja väittäneet, että monet etnisen yrittäjyyden piirteet, joita on pyritty selittämään etnisellä kulttuurilla, ovat itse asiassa osa pienyrittäjien luokkakulttuuria. Heidän mielestään etnistä yrittäjyyttä tulee aina tarkastella suhteessa valtaväestön yrittäjyyteen, jotta voidaan erottaa etniset erityispiirteet pienyrittäjien luokkakulttuuriin kuuluvista piirteistä. Kun etnisten ryhmien erilaisia tapoja hankkia yritystoiminnassa tarvittavia resursseja tarkastellaan sosiaalisen pääoman käsitteen avulla, ne eivät näyttäyty toisistaan erillisinä eksoottisina ilmiöinä, vaan eri versioina luottamukseen perustuvista suhdeverkostoista.

2.2. Mahdollisuusrakenteita korostavat yrittäjyyden selitykset

Chicagon kaupunkiekologisen koulukunnan sosiologien, Parkin (1936) ja Burgesin (1928) työhön pohjautuva ekologinen teoria oletti, että etnisille pienyrityksille on tarjolla hyvin rajoitetusti toimintamahdollisuuksia suuryritysten hallitsemassa modernissa taloudessa. Maahanmuuttajayrittäjille niitä oletettiin avautuvan vain sitä mukaa kun niitä vapautui valtaväestöön kuuluvilta yrittäjiltä. Prosessin ajateltiin etenevän siten, että etnisten ryhmien siirtyessä eteenpäin asumis- ja yrittäjyyksurillaan uudet ryhmät astuvat niiden tilalle ensin alueen asukkaina ja sitten yrittäjinä. (Aldrich 1975; Aldrich ja Reiss 1976.) Tällaista väestön etnisen rakenteen muuttumista tapahtuu erityisesti rappeutuvilla kaupunkialueilla, jonne uudet maahanmuuttajat muuttavat, koska asuminen siellä on halpaa. Myös yritysten vaihtuvuus tällaisilla köyhtyneillä alueilla on suurta. Maahanmuuttajien oletettiin tarttuvan lopettavilta yrityksiltä vapautuviin liiketoimintamahdollisuuksiin, koska heiltä puuttui muita uralla etenemisen mahdollisuuksia.

1980-luvulta lähtien taloudellista toimintaympäristöä alettiin tarkastella myös mahdollisuuksien tarjoajana, kun se sitä ennen oli nähty maahanmuuttajien yritystoiminnan kannalta ennen muuta rajoitteena. Pienyritystoiminta oli 1970-luvulla alkanut useita vuosikymmeniä jatkuneen vähenemisen jälkeen elpyä monissa läntisissä teollisuusmaissa (Boissevain 1984). Yhdysvalloissa pienyrittäjien osuuden kasvu selittyi lähes yksinomaan uusien

maahanmuuttajien määrän kasvulla ja heidän korkealla yrittäjyysaktiivisuudellaan (Light & Sanchez 1987). Vaikka työtömyys oli samaan aikaan kasvanut taloudellisen taantumana myötä, ei etnisen yritystoiminnan kasvu Boissevainin (1984) mukaan ollut selitettävissä pelkästään työmarkkinoiden työntövaikutuksilla. Hän väitti, että pienyritystoiminnan toimintaedellytykset olivat yleisesti lisääntyneet.

Ward (1987) jakoi yritystoimintaa edistävät mahdollisuusrakenteet taloudelliseen toimintaympäristöön ja sosiaalisiin ja poliittisiin tekijöihin. Etniseen yrittäjyyteen vaikuttavia sosiaalisia ja poliittisia tekijöitä olivat Wardin mukaan rasisinen syrjintä, maahanmuuttoon liittyvät säännökset ja se, miten liiketoimintaa ja yritysten perustamista eri maissa säädelään. Hän kiinnitti huomiota siihen, että vaikka maahanmuuttajien yritystoimintaa monissa maissa rajoitettiin, niin joissakin maissa sitä oli pyritty myös tukemaan. Taloudellinen toimintaympäristö oli Wardin mukaan muuttunut siten, että pienyrityksille oli avautunut uusia markkinoita. Niitä oli syntynyt, kun teollisuudessa oli siirrytty massatuotannosta joustavaan tuotantotapaan ja kun suuryritykset olivat keskittyneet ydintoimintoihinsa ja siirtäneet tukitoimintojaan alihankkijoille. Väestön vaurastumiseen ja naisten työssäkäynnin yleistymiseen liittyneet elämäntapojen muutokset puolestaan olivat lisänneet paikallisesti valmistettujen tuotteiden ja henkilökohtaisten palvelujen kysyntää, mikä oli synnyttänyt uusia markkinoita pienyrityksille. Maahanmuuttajayrittäjille markkinoita oli näiden tekijöiden lisäksi synnyttänyt itse maahanmuutto. Maahanmuuttajien kulutus lisäsi

monien sellaisten tuotteiden ja palveluiden kysyntää, joiden markkinoilla maahanmuuttajayrittäjien kilpailuasema oli erityisen hyvä.

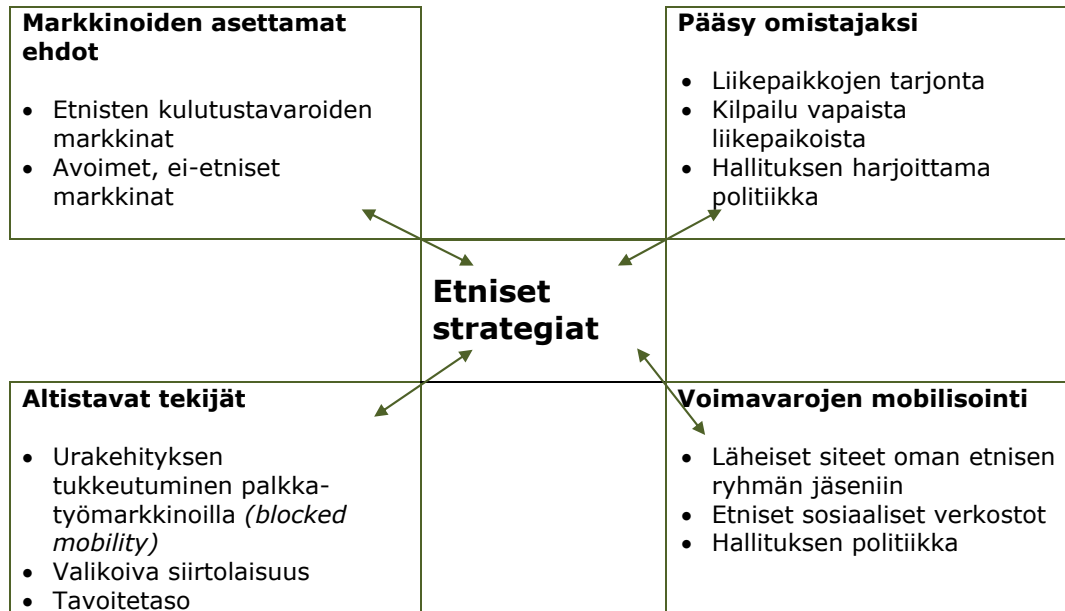
2.3. Vuorovaikutusmalli

Yrityksillä ei ole elinmahdollisuuksia ilman markkinoita, ja toisaalta, markkinoiden tarjoamat mahdollisuudet eivät muutu liiketoiminnaksi, jos kukaan ei niihin tartu. Siksi kysyntä- tai tarjontateoria ei kumpikaan yksin pysty selittämään, miksi maahanmuuttajat ryhtyvät yrittäjiksi ja millaista maahanmuuttajien yrittäjyyttä syntyy. Waldingerin, Aldrichin ja Wardin (1990) esittämässä etnisen yrittäjyyden kehityksen vuorovaikutusmallissa sekä yrittäjyyden tarjonta että toimintaympäristöön liittyvät tekijät on pyritty ottamaan huomioon. Mallissa (ks. kuvio 1) oletetaan etnistä yritystoimintaa syntyvän siten, että maahanmuuttajaryhmät kehittävät erilaisia *etnisiä strategioita* pyrkiessään sovittamaan omia tavoitteitaan markkinoiden ja vastaanottavan yhteiskunnan institutionaalisten rakenteiden asettamiin ehtoihin. (Emt. 21.)

Vuorovaikutusmallissa maahanmuuttajayrittäjien markkinoille pääsyn oletetaan riippuvan ensinnäkin siitä, paljonko markkinoilla on vapaita liikepaikkoja, ja paljonko valtaväestöön kuuluvia yrittäjiä on niistä kilpailussa, mutta myös siitä, miten maahanmuuttoa ja yrittäjyyttä julkisen vallan toimesta säädelään. Markkinoiden ajatellaan jakautuvan kilpailulta suojattuihin etnisiin markkinoihin ja avoimiin markkinoihin, joilla maahanmuuttajayrittäjät joutuvat kilpailemaan valtavä-

Kuvio 1. Etnisen liiketoiminnan kehityksen vuorovaikutusmalli. Lähde: Waldinger, Aldrich & Ward 1990, 22.

MAHDOLLISUUSRAKENNE



RYHMIEN ERITYISPIIRTEET

estön yrittäjien kanssa. Yritystoiminnassa menestyminen riippuu siitä, kuinka hyvin ryhmien erityispiirteet sopivat yhteen markkinoilta tulevan kysynnän kanssa. (Emt. 22-31.)

Parhaiten etniset pienyritykset pystyvät Waldingerin (1984) mukaan kilpailemaan valtaväestön yrittäjien kanssa sellaisilla markkinoilla, joilla ei joko markkinoiden pienen koon, kysynnän vaihtelujen tai erilaistumisen takia pystytä hyödyntämään massatuotannon ja suurten jakeluyksiköiden tuomia mittakaavaetuja. Tällaisilla markkinoilla ei yleensä ole useita valtaväestöön kuuluvia yrittäjiä kilpailemassa, ja yritystoiminnan aloittaminen onnistuu pienelläkin pääomalla. Tällaisilla epäva-

kailla markkinoilla vahvasti sitoutuneen työvoiman saatavuus on yleensä krooninen ongelma, mutta maahanmuuttajayrittäjät pystyvät etnisiä ja sukulaisuuteen perustuvia siteitä hyödyntämällä pitämään kiinni hankkimastaan ja kouluttamastaan työvoimasta ja silti pitämään työvoimakustannukset alhaisina. Tämä tarjoaa heille kilpailuetua suhteessa valtaväestön yrittäjiin, joilla ei ole samanlaisia halvan työvoiman lähteitä.

Vuorovaikutusmalli olettaa, että maahanmuuttajien asema vastaanottavan maan työmarkkinoilla on heikko suhteessa heidän tavoitteisiinsa, mikä selittää heidän suurta yrittäjyysmotivaatiotaan. Puutteellisesta kielitaidosta tai

Kuvio 2. Yritysten sijoittumistavat: etnisen yrittäjyyden kehitysvaiheet. Lähde: Waldinger, McEvoy ja Aldrich 1990, 125.

Liiketoiminnan erikoistuminen	Väestön alueellinen etninen keskittyminen	
	Voimakasta	Vähäistä
Voimakasta	2) Etniset taskut (<i>ethnic niche</i>)	3) Välittäjävähemmistö (<i>middleman minority</i>)
Vähäistä	1) Korvaava vähemmistö (<i>replacement minority</i>)	4) Taloudellinen assimilaatio (<i>economic assimilation</i>)

muusta syystä johtuvan uramahdollisuuksien tukkeutumisen (*blocked mobility*), sosiaalisen aseman laskun ja kasvaneen työttömyysriskin oletetaan työntävän maahanmuuttajia yrittäjyyteen. Yritystoiminnassa tarvittavien resurssien kokoamisessa maahanmuuttajayrittäjien oletettiin voivan tukeutua etnisiin sosiaalisiin verkostoihinsa, koska siirtolaisiksi valikoituu useimmiten sellaisia henkilöitä, jotka ovat valmiiksi vahvasti kiinni etnisissä sukulais- ja tuttavuusverkostoissa. (Waldinger, Aldrich ja Ward 1990, 31–39; ks. myös Light, Sabagh, Bozorgmehr ja Der-Martirosian 1993.)

Eri maahanmuuttajaryhmien välisiä eroja tutkiessaan Waldinger, Aldrich ja Ward (1990, 40–46) havaitsivat, että yrittäjyysaktiivisuuteen ja liiketoiminnan onnistumiseen vaikuttavat 1) tilanne ennen muuttoa, 2) maahanmuuton olosuhteet ja 3) tilanne muuton jälkeen. Sellaisia muuttoa edeltäviä tekijöitä, joilla on merkitystä yrittäjyysmotivaation kannalta, ovat esimerkiksi ammattitaito, kielitaito,

liiketoimintakokemus, sukulaisuusjärjestelmä sekä altistuminen sellaisille olosuhteille, jotka vaikuttavat yrittäjyysasenteisiin, esimerkiksi lähtömaan kaupungistumis- ja teollistumisaste. Muuton tarkoitus vaikuttaa sekä yrittäjyysmotivaatioon että käytettävissä oleviin resursseihin. Niillä, joiden tarkoitus on asettua pysyvästi asumaan toiseen maahan, orientaatio on todennäköisesti erilainen kuin niillä, jotka ovat lähteneet ulkomaille vain tilapäistöihin ja joiden perhe on jäänyt lähtömaahan. Muuton jälkeen yrittäjyysasenteisiin ja itsensä työllistämisen yleisyyteen vaikuttavat esimerkiksi vastaanottavan maan taloudellinen kehitys, maahanmuuttajan oman taloudellisen tilanteen ja ammattiaseman kehitys sekä mahdolliset syrjintäkokemukset tai niiden puuttuminen.

Vuorovaikutusmallin ydin on siinä, että se selittää etnisen yrittäjyyden osana sitä muutosprosessia, jonka myötä maahanmuuttajat ja heidän yrityksensä vähitellen sulautuvat vastaanottavaan yhteiskuntaan. Tätä kuvaa kuvio 2.

Uusien maahanmuuttajien oletettiin työmarkkinoilla aluksi valtaavan talouden vähiten haluttuja työpaikkoja, mikä johtuu inhimillisen pääoman siirtämisvaikeuksista ja syrjinnästä työmarkkinoilla. Tässä ”korvaavan vähemmistön” vaiheessa maahanmuuttajien oletettiin sijoittuvan asumaan lähelle toisiaan joko etnisestä yhteenkuuluvaisuuden tunteesta johtuen tai siksi, että he taloudellisista syistä joutuvat etsiytymään sellaisille alueille, joilla asuminen on halpaa. Tässä vaiheessa vain harvoilla maahanmuuttajilla on riittävästi liiketoiminnan aloittamisessa tarvittavia taitoja, kontakteja, pääomaa tai motivaatiota yritystoiminnan aloittamiseen. Siksi yrittäjiä on vähän ja heidän tarjoamiensa tavaroiden ja palvelujen valikoima on suppea. (Waldinger, McEvoy ja Aldrich 1990, 125.)

Kun perheenjäsenet, sukulaiset ja tuttavat seuraavat aikaisemmin saapuneita maahanmuuttajia ja maahanmuuttajat avioituvat ja saavat lapsia, etnisestä yhteisöstä muodostuu vähitellen sellainen kriittinen massa, joka tukee sellaisen yritystoiminnan syntymistä, joka keskittyy tämän etnisen ryhmän kulutustottumusten tyydyttämiseen. Tässä ”etniseksi taskuksi” tai etniseksi markkinaraoksi nimityssä tilanteessa etniseen vähemmistöön kuuluva väestö keskittyy alueellisesti, ja yrittäjäkunta on erikoistunut laajaan valikoimaan erityyppistä liiketoimintaa. Osa yrittäjistä voi keskittyä myös muihin kuin etnisiin kulutustavaroihin. Etnisten markkinoiden etuna on se, että ne ovat suojassa valtaväestön yrittäjien kilpailulta. Joskus tällainen etnisten yritysten keskittymä kasvaa niin suureksi, että se houkuttelee asiakkaita laajemmalta maantieteelliseltä

alueelta ja palvelee koko maahanmuuttajayhteisöä. Useimmiten kasvun rajat tulevat kuitenkin nopeasti vastaan.

Kolmas, ”välittäjävähemmistöksi” nimetty vaihe käynnistyy, kun etnisessä markkinaraossa toimineille yrittäjille on kertynyt riittävästi osaamista, kontakteja ja pääomaa, jotta he voivat siirtyä sellaiseen yritystoimintaan, joka palvelee koko väestöä. Tällaista siirtymistä tapahtuu aluksi työntensiivisillä aloilla, joille on tyypillistä pitkät aukioloajat ja alhaiset katteet, esimerkiksi lehtikioskit, ruokakaupat ja ravintolat. Joillakin ryhmillä välittäjävähemmistön syntyminen voi käynnistyä myös suoraan korvaavan työvoiman vaiheen jälkeen, mikäli valtaväestöltä vapautuu paljon liikepaikkoja. Alueellisesti muutos korvaavasta vähemmistöstä välittäjävähemmistöksi merkitsee muuttoa etnisestä taskusta lähemmäs valtaväestön asuinalueita. Kun yritysten kannattavuus usein edellyttää pitkiä aukioloaikoja, yrittäjien kannattaa asua lähellä niitä. Vaikka etnisen taskun kasvu ja sen myötä lisääntyneet resurssit tekevät liiketoiminnan laajentamisen oman yhteisön ulkopuolelle mahdolliseksi, niin levittäytymistä rajoittaa avoimien markkinoiden kova kilpailu. Siksi monet etniset yrittäjät tyytyvätkin jäämään näihin taskuihin palvelemaan etnistä asiakaskuntaa. (Emt. 126.)

Etnisen yrittäjyyden viimeisessä, ”taloudelliseksi assimilaatioksi” nimityssä kehitysvaiheessa (Waldinger, McEvoy & Aldrich 1990) etninen väestö on hajaantunut laajalle ja liikeyritysten omistajat tarjoavat samoja tavaroita ja palveluja kuin valtaväestön yrittäjät. Tällöin maahanmuuttajien yritystoiminta ei enää mitenkään

poikkeaa muusta yritystoiminnasta, vaan assimilaatio on toteutunut niin alueellisesti kuin ammatillisesti. (Emt. 127.)

Light ja Rosenstein (1995) pitivät vuorovaikutusmallin vahvuutena sitä, että se ei aikaisempien kysyntä- ja tarjontateorioiden tapaan ainoastaan väittänyt, että kysyntä- ja tarjontatekijöillä on molemmilla merkitystä maahanmuuttajien yritystoiminnan kannalta, vaan pyrki myös osoittamaan, miten näiden tekijöiden yhteisvaikutus tapahtui. Yrittäjyyden tarjontaa selitettäessä avainkäsitteitä ovat Lightin ja Rosensteinin (1995) mukaan luokkaresurssit ja etniset resurssit. Resursien määrästä ja luonteesta riippuu, millaiseen kysyntään kukin etninen ryhmä pystyy vastaamaan. Sekä luokkaresurssit että etniset resurssit voidaan niiden käytettävyyden mukaan edelleen jakaa *yleisiin* ja *erityisiin* resursseihin. Erityisiä resursseja ovat erityistaidot, joista on hyötyä vain jollain hyvin rajatulla liiketoiminnan alueella, esimerkiksi taito valmistaa kiinalaista ruokaa. Yleiset resurssit ovat sovellutusalaan laaja-alaisempia, esimerkiksi raha, inhimillinen pääoma sekä joidenkin ryhmien valmius tehdä pitkiä työpäiviä. Kysyntätarkastelussa tulisi Lightin ja Rosensteinin (1995) mukaan vastaavasti erottaa *yleiset* ja *erityiset* kysyntävaikutukset. Yleisillä kysyntävaikutuksilla he viittasivat sellaisiin muutoksiin markkinoilla, jotka lisäävät tai vähentävät kaikkien etnisten ryhmien yrittäjyysaktiivisuutta. Erityisillä kysyntävaikutuksilla he viittasivat sellaisiin kysynnän vaihteluihin, jotka vaikuttivat vain joidenkin tiettyjen ryhmien yrittäjyyskäyttäytymiseen.

Sosiaalisen pääoman käsite auttoi hahmottamaan sitä, miten taloudellinen toi-

minta kietoutuu sosiaalisiin rakenteisiin. Kloosterman ym. (1999) puolestaan täydensivät mallia ”sekoittuneen yhteen kietoutumisen” käsitteellä, jolla he viittasivat siihen, että samalla kun etnisten vähemmistöjen liiketoiminta perustuu heidän omaan sosiaaliseen pääomaansa, sen muotoutumiseen vaikuttaa ratkaisevalla tavalla laajempi poliittis-taloudellinen toimintaympäristö, jonka keskeinen elementti on valtiollinen sääntelyjärjestelmä.

Poliittisten rakenteiden tarkastelu rajoittui vuorovaikutusmallissa alun perin kapeasti maahanmuutto- ja ulkomaalaispolitiikkaan. Rath ja Kloosterman (2000) ovat esittäneet, että yritystoiminnan kietoutumista institutionaalsiin rakenteisiin tulisi tarkastella laajemmin ja ottaa huomioon, että yrittäjyyteen vaikuttavat myös vastaanottavan yhteiskunnan hyvinvointivaltiolliset rakenteet (koulutus, verotus, työmarkkinasuhteet, turvallisuutta, terveyttä, ympäristöä ym. koskevat lait ja säädökset). Vuorovaikutusmallin rajoituksena Rath ja Kloosterman pitivät edelleen sitä, että se näki maahanmuuttajat muuttumattomina etnisinä subjekteina ja piti taloudellista kontekstia enemmän tai vähemmän muuttumattomana. Heidän mielestään maahanmuuttajayrittäjiä pitäisi tarkastella aidosti taloudellisina toimijoina, schumpeteriläisessä merkityksessä. Keskeisiä kysymyksiä ovat, miten joustavia ja innovatiivisia maahanmuuttajayrittäjät ovat, kehittävätkö he uusia tuotteita, etsivätkö he jatkuvasti uusia markkinarakoja tavoitellen monopoliasemaa markkinoilla ja ovatko he kasvuyrittäjiä (ks. myös Wiklund 1999, 335–337).

Jones, Barret ja McEvoy (2000) arvoselivät vuorovaikutusmallia siitä, että se

tarkasteli markkinoita vain yhden ulottuvuuden eli etnisyyden näkökulmasta. Heidän mielestään tulee ottaa huomioon myös markkinoiden maantieteellinen laajuus ja erityyppiset markkinat. Isoissa metropoleissa maahanmuuttajayrittäjille on yleensä tarjolla useita erilaisia markkinarakoja, kun taas pienemmissä kaupungeissa ne rajoittuvat usein vähittäiskauppaan ja ravintolatoimintaan (Razin ja Light 1998).

Vuorovaikutusmallin kehittäminen liittyi alun perin siihen, ettei maahanmuuttajien yrittäjyyttä voi selittää pelkästään kysyntä- tai tarjontatekijöillä. Vuorovaikutusmalli on pyrkinyt yhdistämään näitä tarkastelutapoja, ja sen esittämistä seuranneen keskustelun myötä sekä kysyntä- että tarjontapainotteisiin maahanmuuttajayrittäjyyden selityksiin liittyvä käsitteistö on kehittynyt. Yleisesti hyväksyttyä yhteinäistä teoriaa maahanmuuttajien yrittäjyydestä ei kuitenkaan ole vielä olemassa, vaan alan teorianmuodostus on edelleen esiparadigmaattisessa vaiheessa, jolle on tyypillistä useiden kilpailevien teorioiden ja koulukuntien olemassaolo. Ylei-

sen teorian puuttuminen koskee Hyrskyn (2001, 23-24) mukaan yrittäjyystutkimusta yleensäkin, ja se johtuu siitä, että yrittäjyys on hyvin dynaaminen ja monimutkainen ilmiö. Vaikka vuorovaikutusmallista on tullut yleisesti hyväksytty tapa selittää maahanmuuttajien yritystoimintaa, toimii se edelleen nimensä mukaisesti vain tutkimusasetelman rakentamista ohjaavana mallina.

Maahanmuuttajayrittäjyyden moniulotteisuudesta johtuen sitä käsittelevää empiiristä tutkimusta on tehty hyvin monenlaisista teoreettisista lähtökohdista. Vaikka edellä kuvatut teoriat perustuvat näihin tutkimuksiin, olisi monitahoisien tutkimuskirjallisuuden esitleminen teorioiden tarkastelun yhteydessä tehnyt siitä vaikeaselkoisen. Saadakseni eri teoriatraditioiden erot selvästi esille tarkastelen empiirisiä tutkimuksia erikseen seuraavassa luvussa ja pyrin siinä tuomaan selkeästi esiin, mihin teoriatraditioon eri tutkimukset liittyvät. Suomessa maahanmuuttajayrittäjyystutkimusta on vielä tois-
taiseksi tehty vähän ja sitä tarkastelen erikseen omassa alaluvussa.

3. MAAHANMUUTTAJAYRITTÄJÄT AIKAISEMMISSA TUTKIMUKSISSA

3.1. Maahanmuuttajayrittäjät kansainvälisissä tutkimuksissa

Vuorovaikutusmallissa etnisen yrittäjyyden muotoutumiseen vaikuttavat tekijät jaettiin kysyntä ja tarjontatekijöihin. Eniten maahanmuuttajien yrittäjyydetutkimuksissa on tutkittu tarjontatekijöiden merkitystä yrittäjyyden kannalta. Nämä tekijät jaettiin mallissa yhtäältä yrittäjyydelle ”altistaviin” eli motivaatiotekijöihin ja toisaalta tekijöihin, joilla on merkitystä voimavarojen käyttöön saamisen kannalta. Motivaatiotekijöistä tutkimuksissa on noussut esiin erityisesti maahanmuuttajien heikko työmarkkina-asema, joka on työntänyt heitä yrittäjyyteen, sekä uramahdollisuudet, jotka ovat vetäneet heitä yrittäjiksi. Taloudellisia houkuttimia koskevat tutkimustulokset sen sijaan ovat ristiriitaisia. Resurssitekijöinä ovat tutkimuksissa yleisimmin nousseet esiin yhtäältä maahanmuuttajien inhimillinen pääoma ja toisaalta heidän etniset sosiaaliset verkostonsa, joiden avulla he ovat pystyneet saaman käyttöönsä lisäresursseja. Toimintaympäristöön liittyvistä tekijöistä tutkimuksissa on käsitelty mm. vastaanottavien maiden maahanmuuttopolitiikkaa, jonka on havaittu muovanneen maahanmuuttajaväestön rakennetta ja sen myötä resurssipohjaa. Jonkin verran

tutkimuksissa on käsitelty myös kilpailutilanteen muutosten vaikutusta yritysten toimintatapoihin.

Etnisiä enklaveja on tutkittu pisimpään Yhdysvalloissa (esim. Wilson ja Portes 1980; Wong 1988) ja Isossa Britanniassa (esim. Aldrich, Zimmer ja McEvoy 1989). Yksi näihin tutkimuksiin liittyvä keskeinen havainto on se, että maantieteellisesti rajattujen etnisten enklavien muodostuminen edellyttää erittäin suurta maahanmuuttajaväestöä. Siksi ne ovat hyvin harvinaisia. Yhdysvalloissakin niitä on vain harvoilla etnisillä ryhmillä (Logan, Alba ja McNulty 1994). Esimerkiksi Wilsonin ja Portesin (1980) tutkimuksen kohteena olleen Miamin kuubalaisen enklavin pohjana oli erittäin mittava, alueellisesti keskittynyt kuubalaisväestö. 1970-luvun puolivälissä koko Dade Countyn alueen väestöstä noin kolmannes eli yhteensä 488 500 henkeä oli espanjankielisiä ja heistä yli 80 prosenttia oli kuubalaisia. Miamin ja Hialeahin kaupunkien koko väestöstä kuubalaisia oli noin puolet.

Enklavien kehitystä käsittelevissä tutkimuksissa on noussut esiin myös vastaanottavan yhteiskunnan taloudellisen ja poliittisen toimintaympäristön merkitys maahanmuuttajien yrittäjyyden kannalta. Esimerkiksi Bernard Wong (1988) havaitsi New Yorkin kiinalaisyhteisön kehitystä käsittelevässä tutkimuksessaan, että Yhdysvaltojen siirtolaisuus-

politiikassa vuonna 1965 tapahtuneella käännteellä oli ratkaiseva merkitys kiinalaisten vaatetusalan yritysten kehityksen kannalta. Rajoitusten vähentyminen helpotti maahanmuuttoa, ja kokonaisista perheistä muodostuneen muuttoaalton myötä vaatetusteollisuus sai tarvitsemaansa naistyövoimaa. Siirtolaisuuden kasvu takasi työvoiman saannin myös kiinalaisille ravintoloille. Myös niiden työvoimasta suurin osa oli uusia maahanmuuttajia, sillä toisen sukupolven Amerikan kiinalaisista suuri osa työskenteli enklavin ulkopuolelle ei-kiinalaisten omistamissa yrityksissä ja julkisella sektorilla. He olivat maahanmuuttajia paremmin koulutettuja, ja hallituksen tasa-arvo- ja vähemmistökiintiöohjelmat olivat helpottaneet heidän urakehitystään. Kiinalaisten ravintoloiden määrän voimakas kasvu perustui valtaväestön kulutustottumusten muutokseen, joka synnytti näille yrityksille markkinoita. Ravintolasektorin kasvu puolestaan ruokki kiinalaisten vihannesfarmien, kuljetusliikkeiden, ruokakauppojen, rakennusliikkeiden, sisustussuunnitteluliikkeiden ja muun yritystoiminnan kasvua.

Maahanmuuttajien vastaanoton olosuhteilla on Portesin työryhmän (Portes ja Shafer 2006) mukaan ollut suuri merkitys myös Miamin kuubalaisen enklavin kehityksen kannalta. Alueen kuubalaistaustainen väestö muodostui kahdesta eri aikoina Yhdysvaltoihin muuttaneesta, toisistaan poikkeavasta maahanmuuttajaryhmästä, joiden asema myös suhteessa enklaviin muodostui erilaiseksi. Enemmistö ennen vuotta 1980 muuttaneista pakolaisista oli ennen Kuuban vallankumousta kuulunut maan eliittiin. Monet ensimmäisistä pakolaisista olivat ennen Yhdysvaltoihin

saapumistaan toimineet yrittäjinä tai toimihenkilöammateissa, ja Miamissa he mobilisoivat tämän osaamisensa ja verkostonsa aloittaakseen yritystoimintaa. Yritysten perustamista helpotti se, että kuubalaistaustaiset pankkivirkailijat olivat selvillä heidän liikemiestaidoistaan entisessä kotimaassa ja myönsivät heille yrityslainoja ilman vakuuksia. Alun perin nämä yritykset sijoittuivat ”Pikku Havanaksi” kutsutulle alueelle, jonne kuubalaiset olivat keskittyneet, mutta ajan myötä he levittäytyivät koko metropolialueelle. Vuosina 1967-1982 kuubalaisten omistamien yritysten määrä koko Yhdysvalloissa nousi runsaasta 900:sta noin 36 000:een, ja edelleen noin 51 500:an vuonna 1987. Suurin osa niistä sijaitsi Miamin ja Fort Lauderdaleen metropolialueella. Kun Kuuban hallitus vuonna 1980 päätti sallia kaikkien pakolaisten perheenjäsenten ja sukulaisten poistumisen maasta, käynnistyi toinen massiivinen muuttoaalto, jonka myötä Etelä-Floridaan saapui vajaan kuudessa kuukaudessa 125 000 pakolaista. Näihin pakolaisiin liittovaltio suhtautui hyvin torjuvasti toisin kuin välittömästi Kuuban vallankumouksen jälkeen saapuneisiin. Yhdysvaltain hallitus kieltäytyi myöntämästä uusille tulijoille pakolaisstatusta ja luokitteli heidät ”tulijoiksi, joiden status oli ratkaisematta”. Myös Miamin vanha, keskiluokkainen kuubalaisväestö suhtautui torjuvasti uusiin tulijoihin, sillä tämä vallankumouksen jälkeisessä Kuubassa vartunut ryhmä ei ollut osa vanhaa Kuubaa, eikä heillä ollut vahvoja ystävyys ja sukulaisuussiteitä Miamin vakiintuneen kuubalaisyhteisön kanssa. Vaikka monet uusista pakolaisista päätyivät töihin kuubalaisiin yrityksiin ja jotkut siitä edelleen itsensä

työllistäjiksi, niin heidän yhteytensä vakiintuneen kuubalaisyhteisön yrittäjiin jäivät heikommiksi kuin aikaisemmin tulneiden. ”Luonnelainoja” (*character loans*) ei ollut tarjolla uusille aloittaville yrittäjille, joita kuubalaistaustaiset pankkivirkailijat eivät tunteneet, eikä heille kerrottu tarjolla olevista liiketoimintamahdollisuuksista.

Maahanmuuttopolitiikan ja yritystoimintaan kohdistuvan sääntelyn vaikutus maahanmuuttajien yritystoimintaan on tullut esiin myös joissain eurooppalaisissa tutkimuksissa. Esimerkiksi Morokvasic (1993) on selittänyt maahanmuuttajayrittäjien erilaista asemaa Pariisiin ja Berliinin vaatetusteollisuudessa Ranskan ja Saksan erilaisilla mahdollisuusrakenteilla, jotka puolestaan liittyivät näiden maiden erillaiseen maahanmuuttopolitiikkaan ja yrittäjyyspolitiikkaan. Vaikka Ranskassakin maahanmuuttoa pyrittiin ajoittain rajoittamaan, oli sen maahanmuuttopolitiikka huomattavasti joustavampaa kuin Saksan tiukempiin rajoituksiin nojaava vierastyöläispolitiikka. Myös yritysten perustaminen oli Ranskassa vapaampaa. Siellä kuka tahansa, jolla oli oleskelulupa, saattoi rekisteröityä yrittäjäksi. Pariisissa vaatetusteollisuuden alihankintayrityksiä perustivat sellaisetkin maahanmuuttajat, jolla ei ollut lainkaan alan kokemusta. Saksassa sen sijaan tiukat ammattikuntasäännökset rajoittivat yritysten perustamista. Esimerkiksi ammattitaitoisilla turkkilaisilla vaattureilla oli oikeus perustaa vain korjausompelimoita. Niitä perustettiin paljon, ja jotkut turkkilaistaustaiset yrittäjät laajensivat valikoimaansa lisäksi Turkista tuoduilla nahkatavaroilla.

Rajoituksista huolimatta etninen talous alkoi 1990-luvulla myös Berliinissä kasvaa,

ja Hillmannin (1999) mukaan sillä on ollut keskeinen rooli koko turkkilaisen yhteisön kehitykselle. Berliinissä 1990-luvun jälkipuolella toimineista turkkilaisista kauppiaista ja ravintolanpitäjistä pääosa oli aloittanut yritystoiminnan vasta 1990-luvulla, eli he olivat toimineet yrittäjinä melko lyhyen aikaa. Yrityksen perustamisen taustalla oli useimmiten ollut työttömäksi jääminen. Ennen yrityksen perustamista vanhemman sukupolven edustajat olivat yleensä työskennelleen ruumiillisessa työssä. Myös nuoremman sukupolven turkkilaisten työmarkkina-asema oli heikko, koska monilta puuttui ammatillinen koulutus. Perustetut yritykset olivat pieniä ja niiden kaikki työntekijät olivat turkkilaisia, yleisimmin omistajien miespuolisia sukulaisia, ja heille maksettiin palkkaa. Perhe työvoiman käyttö auttoi pitämään kulut alhaalla, mutta perheenjäseniä rekrytoitiin myös siksi, että työpaikka takasi heille oleskeluluvan Saksassa. Saksan rajoittava maahanmuuttopolitiikka siis lisäsi maahanmuuttajien riippuvuutta etnisistä verkostoistaan ja edisti näin turkkilaisyhteisön etnistä organisoitumista. Turkkilaisväestön elämäntavat muuttuivat kuitenkin ajan myötä. Toisen ja kolmannen sukupolven Saksan turkkilaiset muistuttivat kulutustottumustensa suhteen jo valtaväestöä. Sopeutuakseen kysynnän rakenteen muutoksiin ja kiristyneeseen kilpailuun turkkilaiset yritykset joutuivat etsimään uusia markkinoita ja muuttamaan myös rekrytointikäytäntöjään. Kun käynnistysvaiheessa 1990-luvulla näiden yritysten kaikki työntekijät ja enemmistö asiakaskunnassakin olivat turkkilaisia (Hillmann 1999), niin 2000-luvulle tultaessa Saksan turkkilaisten yritysten asiakaskunta muodostui

Pécoudin (2000 ja 2002) mukaan jo suureksi osaksi saksalaisesta kantaväestöstä. Yritykset palkkasivat lisääntyvässä määrin myös saksalaista henkilökuntaa, sillä näillä markkinoilla vaadittiin kykyä liikkua sujuvasti eri kulttuurien välimaastossa. Jo 1990-luvulla turkkilaisista yrittäjistä oli myös alkanut erottautua pieni valtavirtaistunut liikemieseliitti, jonka toiminta oli kansainvälistä ja levittäytyi laajasti eri toimialoille, myös niin sanotuille tietointensiivisille aloille. Vuonna 2000 Saksan turkkilaistaustaisten miesten yrittäjyysaktiivisuus oli Constantin, Shachmuroven ja Zimmermannin (2003) mukaan noin kaksi kertaa niin yleistä kuin muilla maahanmuuttajataustaisilla miehillä keskimäärin. Tulotasonsa suhteen turkkilaiset yrittäjät eivät poikenneet kreikkalaisista, italialaisista, espanjalaisista, entisestä Jugoslaviasta tulleista, puolalaisista tai muista itäeurooppalaisista, kun kaikki taustamuuttajat oli vakioitu.

Yksi tärkeä yrittäjyysmotiivi on rahan ansaitseminen ja oman sosiaalisen aseman nostaminen. Onko yrittäjyys sitten tarjonnut maahanmuuttajille mahdollisuuksia sosiaaliseen nousuun ja vaurastumiseen? Enklaavitutkimuksista monet ovat keskittyneet nimenomaan tämän kysymyksen selvittämiseen. Esimerkiksi Sandersin ja Neen (1987) mukaan enklaavi hyödytti vain miespuolisia yrittäjiä, mutta ei työntekijöitä. Zhou ja Logan (1989) puolestaan havaitsivat, että miehet ansaitsivat enklaavin piirissä enemmän kuin sen ulkopuolella, mutta naisten tuloihin enklaavin piirissä toimimisella ei ollut vastaavanlaista myönteistä vaikutusta. Portes ja Jensen (1989) sen sijaan päätyivät tutkimuksessaan siihen tulokseen, että yrittäjät

saivat enklaavissa inhimillisestä pääomastaan paremman korvauksen ja työntekijät yhtä hyvän korvauksen kuin enklaavin ulkopuolella olevissa yrityksissä. Enklaavien hyötyjä koskevat ristiriitaiset tutkimustulokset johtuivat Portesin ja Shafeirin (2006) mukaan siitä, että monet tutkimuksista perustuivat enklaavin käsitteen virheelliseen operationalisointiin. Toisaalta myös he havaitsivat, että kuubalaisten etninen enklaavi ei ollut hyödyttänyt taloudellisesti kaikkia Miamin alueen kuubalaisia, vaan lähinnä sen perustajia ja heidän jälkeläisiään, jotka olivat hyötynneet siitä siten, että he olivat pystyneet hankkimaan koulutusta ja sijoittumaan hyvin palkattuihin toimihenkilöammatteihin. Myöhemmissä muuttoaalloissa saapuneet kuubalaiset eivät olleet enklaavista hyötynneet.

Yrittäjyyden vaikutusta maahanmuuttajien tulotasoon on tutkittu myös muissa kuin enklaavitutkimuksissa, ja myös näissä tutkimuksissa saadut tulokset ovat ristiriitaisia. Lin (2000) mukaan pienyrittäjinä toimivat maahanmuuttajat ovat Yhdysvalloissa ansainneet keskimäärin vähemmän kuin palkkatyössä olevat, ja ero on kasvanut ajan myötä. Vastaavasti Ruotsissa on havaittu, että maahanmuuttajayrittäjien käytettävissä olevat tulot ovat huomattavasti pienemmät kuin palkkatyössä olevien maahanmuuttajien tulot, ja vain hyvin vähän korkeammat kuin työttömien maahanmuuttajien tulot (Hjerm 2001; 2004; Andersson & Wadensjö 2004a ja b).

Light ja Gold (2000, 58-65) ovat katsooneet, että enklaavihypoteesin paikkansapitävyyttä tai etnisen talouden houkuttelevuutta yleensäkin ei voi tutkia pelkästään vertaamalla etnisen talouden piirissä

toimivien työntekijöiden palkkatasoa yleisille työmarkkinoille työllistyneiden maahanmuuttajien palkkatasoon. Ensinnäkin vain hyvin pienellä osalla etnisten vähemmistöjen omistamista yrityksistä on palkkattuja työntekijöitä. Heidän havaintojensa mukaan valtaosa etnisen talouden piirissä toimivista oli itsensä työllistäjiä. Palkkatason vertailu ei Lightin ja Goldin mukaan anna oikeaa kuvaa tilanteesta myöskään siksi, että osalla enklaavitalouden piirissä olevista maahanmuuttajista, esimerkiksi laittomilla siirtolaisilla, ei käytännössä ole edes mahdollisuutta päästä yleisille työmarkkinoille. Niille, joille yleiset työmarkkinat tarjoavat vain työttömyyttä, etninen talous merkitsee joka tapauksessa sosiaalista nousua. Kolmanneksi, etnisen talouden piirissä toimimista tulee Lightin ja Goldin mukaan tarkastella siitä näkökulmasta, mitä se tarjoaa pitkällä tähtäimellä. Se, että maahanmuuttajatyöntekijät olivat lyhyellä tähtäimellä valmiit hyväksymään heikompiakin palkkoja, johtui heidän havaintojensa mukaan niistä muista eduista, joita etninen talous heille tarjosi. Tekemällä pitkiä työpäiviä ja välttämällä veroja he saattoivat kasvattaa ansiotasoaan. Etnisen talouden piirissä oli usein mahdollisuus myös päästä opettelemaan liikkeen johtotaitoa, josta olisi myöhemmin apua oman yrityksen perustamisessa.

Constant ja Zimmermann (2004a) ovat tutkineet Saksassa kantaväestöön kuuluvien ja maahanmuuttajamiehien yrittäjyysmotiiveita. Osoittautui, että molempia veti yrittäjyyteen odotettavissa oleva parempi tulotaso, mutta maahanmuuttajilla siihen vaikutti myös työmarkkinoilla koettu syrjintä. Tutkimuksessa verrattiin

myös yrittäjinä toimivien maahanmuuttajien ja kantaväestöön kuuluvien tulotaso toisiinsa. Kun kaikki keskeiset taustatekijät oli vakioitu, nämä ryhmät eivät poikenneet toisistaan tulotasonsa suhteen. Constant ja Zimmermann (2004b) havaitsivat myös, että palkkatyöstä yrittäjiksi siirtyneiden maahanmuuttajien yrittäjyyspäättöksen taustalla oli usein ollut työttömyysuhka toisin kuin kantaväestöön kuuluvilla. Heidän pitkittäistutkimuksessaan tuli toisaalta esiin, että yrittäjyys oli tärkeä kanava takaisin normaaliin palkkatyöhön.

Heikon työmarkkina-aseman merkitys yrittäjyysmotiivina nousi esiin myös Matan ja Pendakurin (1998) Kanadassa tekemässä tutkimuksessa, jossa he seurasivat maahanmuuttajamiesten ja syntyperäisten kanadalaisten sijoittumista työmarkkinoille vuosina 1961-1991. Osoittautui, että korkeakoulututkinnon suorittaneet maahanmuuttajat suuntautuivat yleensä kasvualoille samoin kuin syntyperäiset kanadalaisetkin, mutta vähemmän koulutettujen työmarkkinat olivat jakautuneet syntyperän mukaan kahtia siten, että maahanmuuttajien työpaikat olivat huomattavasti syntyperäisten kanadalaisten työpaikkoja yleisemmin taantuvilla toimialoilla. Vaikka työllisyyden rakenne muuttui huomattavasti tarkastelun kohteena olleiden kolmen vuosikymmenen kuluessa, niin maahanmuuttajien ja syntyperäisten kanadalaisten erot säilyivät. Mata ja Pendakur havaitsivat myös, että maahanmuuttajamiesten yrittäjyysaktiivisuus yli kaksinkertaistui vuosina 1961-1991. Kun työlliset maahanmuuttajamiehet vielä vuonna 1961 toimivat yrittäjinä harvemmin kuin syntyperäiset kanadalaiset, niin vuosina vuonna 1991 maa-

hanmuuttajamiesten yrittäjyysaktiivisuus oli lähes kaksinkertainen syntyperäisiin kanadalaisiin verrattuna. Maahanmuuttajien ja syntyperäisten kanadalaisten yrittäjyysaktiivisuuden ero selittyi vain osittain näiden ryhmien ikärakenteen eroilla. Yrittäjyysaktiivisuuden kasvu koski kuitenkin lähinnä niitä maahanmuuttajia, jotka eivät olleet hankkineet korkeampaa koulutusta. Korkeakoulututkinnon suorittaneet maahanmuuttajat olivat ryhtyneet yrittäjiksi harvemmin kuin vähemmän koulutetut. Heidän yrittäjyysaktiivisuutensa oli korkeintaan samalla tasolla kuin vastaavantasoisien koulutuksen hankkineiden syntyperäisten kanadalaisten.

Halu edetä uralla tai rikastua ei yksin riitä tekemään kenestäkään yrittäjää. Yrityksen perustamiseen tarvitaan myös resursseja. Maahanmuuttajien yrittäjyyttä käsittelevissä tutkimuksissa näistä resursseista on yleisimmin tarkasteltu koulutusta ja etnisiin verkostoihin kytkeytyvää sosiaalista pääomaa. Esimerkiksi Yoon (1995) havaitsi Chicagon korealaisia käsittelevässä tutkimuksessaan, että näitä oli yrittäjyyteen työntänyt vaikeus saada sellaista toimihenkilötyötä, johon he olivat kouluttautuneet. Yritysten perustamisen kannalta ratkaisevaa oli kuitenkin näiden maahanmuuttajien keskiluokkainen tausta, vakaa perherakenne ja vahvat perhesiteet, joiden avulla he olivat saaneet yrittäjyydessä tarvitsemiaan resursseja. Vastaavasti Ruotsissa maahanmuuttajien yrittäjyyttä tutkinut Najib (1994) havaitsi, että vaikka maahanmuuttajien keskeinen yrittäjyysmotiivi oli se, etteivät he saaneet koulutustasoaan ja aikaisempaa ammattiasemaansa vastaavaa työtä, niin menestyksen taustalla oli kova työnteko sekä etniset

ja luokkaressurit. Avioliiton vakaus, suuri perhekoko ja vahvat perhesuhteet olivat tekijöitä, jotka myötävaikuttivat yritystoiminnan onnistumiseen. Suurin osa maahanmuuttajayrittäjistä koki selviytyneensä hyvin yritystoimintaan liittyvistä ongelmista. Myös Khosravin (1999) tutkimuksen kohteena olleiden Tukholman iranilaisten maahanmuuttajayrittäjien yrittäjyysmotiivit liittyivät yleisimmin työttömyysuhkaan ja etniseen syrjintään työmarkkinoilla. Resurssina näillä keskiluokkaisesta taustasta tulleilla iranilaisilla oli hyvä koulutus, mutta aikaisempaa yrittäjyyskokemusta heillä ei useinkaan ollut. Yrittäjyyskokemuksen puute johti usein siihen, että uusien markkinarakojen etsimisen sijaan iranilaiset kopioivat toisiltaan liikeideoita. Tämän näkyi iranilaisten matkatoimistojen, elintarvikekauppojen ja ravintoloiden määrän voimakkaana kasvuna ja pitkällä tähtäimellä kilpailun kiristymisenä ja konkursseina. Khosravin (2001) mukaan se, miten ja miksi yrittäjäksi tullaan, vaikuttaa myös siihen miten yrittäjät itse kokevat oman tilanteensa. Esimerkiksi Tukholman iranilaisista yrittäjistä monet kokivat yrittäjänä toimimisen statuksen laskuna, jopa häpeänä, vaikka monet heistä olivat menestyneet yritystoiminnassaan hyvin.

Sanders ja Nee (1996) ovat Yhdysvalloissa tutkineet perheeseen kytkeytyvän sosiaalisen pääoman ja maahanmuuttajien inhimillisen pääoman vaikutusta aasialaisten ja espanjankielisten maahanmuuttajien yrittäjyysaktiivisuuteen. Perherakenne selittikin osan tutkimuksen kohteena olleiden seitsemän etnisen ryhmän yrittäjyysaktiivisuuden eroista, mikä Sandersin ja Neen mukaan tuki kulttuurista selitysmallia, sillä perheet ovat kult-

tuurisia instituutioita. Yrittäjyysaktiivisuus vaihteli kuitenkin suuresti myös samantlaisia perhearvoja edustaneiden etnisten ryhmien kesken, mikä Sandersin ja Neen mukaan johtui siitä, että myös inhimillisen pääoman ja luokkaresurssien määrä vaihteli etnisestä ryhmästä toiseen. Maahanmuuttajien lähtömaissaan hankkimaan inhimillistä pääomaa ei Sandersin ja Neen mukaan arvostettu yhtä paljon kuin muuton jälkeen Yhdysvalloissa hankittua inhimillistä pääomaa. Se auttoi kuitenkin maahanmuuttajia pääsemään yritysten omistajiksi. Taloudellisten ja työvoimaresurssien yhdistämistä perheen piirissä helpottaa Sandersin ja Neen mukaan se, että perheenjäsenillä on yhteisiä etuja ja heidän välisensä siteet ovat vahvoja. Yritteliäät maahanmuuttajat pystyivät perheeseen kytkeytyvän sosiaalisen pääoman avulla saamaan käyttöönsä yritystoiminnan aloittamisessa ja harjoittamisessa tarvittavia resursseja. Siksi maahanmuuttajien yritykset ovat usein ravintola-alalla, vähittäiskaupassa ja muilla sellaisilla aloilla, joilla perhetyövoiman käyttö on mahdollista. Yhdysvalloissa opiskelleilla korkeasti koulutetuilla maahanmuuttajilla oli työmarkkinoilla enemmän valinnanvaraa kuin lähtömaassa koulutautuneilla, ja yrittäjinä he tukeutuivat perhetyövoimaan näitä harvemmin. Tämä johtui siitä, että perhetyövoiman käyttö oli vaikeaa asiantuntijapalveluita tarjoavissa yrityksissä, joita he yleensä perustivat. Asiantuntijapalveluissa työvoimalta vaaditaan erityistaitoja, erikoistunutta koulutusta ja todistuksia.

Vaatetusteollisuus on ollut yksi maahanmuuttajayrittäjille tyypillinen markkinarako, jossa he ovat voineet hyödyn-

tää etnisiä verkostojaan. Se onkin ollut monien maahanmuuttajien yrittäjyyttä käsittelevien tutkimusten kohteena. Waldinger (1984 ja 1985) on tutkinut maahanmuuttajayrittäjien toimintaa New Yorkin vaatetusteollisuudessa. Työvoiman työhön sitoutuminen oli heikkoa tällä matalapalkka-alalla. Waldinger havaitsi, että maahanmuuttajayrittäjien kilpailuetuna olivat heidän suorat kontaktinsa halvan työvoiman lähteenä toimiviin maahanmuuttajayhteisöihin. Sosiaalisten verkostojensa kautta he pystyivät rekrytoimaan halpaa ja työnantajille lojaalia työvoimaa. Kun kantaväestön yrittäjillä ei vastaavia suoria kontakteja ollut, he joutuivat rekrytoimaan työvoimaa muodollisten kanalien kautta, ja heidän yrityksissään työvoiman vaihtuvuutta ja työttömyyttä oli enemmän. Etnisissä yrityksissä työvoiman sitoutumista vahvisti Baileyn ja Waldingerin (1991) mukaan se, että työntekijät pystyivät niissä hankkimaan liiketoimintaosaamista oman yrityksen perustamista varten.

Etnisten verkostojen merkitys korostui myös Werbnerin (1984; 1990; 2001a) tutkimien Manchesterin pakistanilaisten yritystoiminnassa. Hän havaitsi, että yrittäjien etninen verkostoituminen tekstiili- ja vaatetusteollisuudessa ja kaupassa kiihdytti yritystoiminnan kasvua tässä markkinaruussa. Kun aikaisemmin yritystoiminnan aloittaneet menestyneet yrittäjät tarjosivat sponsorointia, suojelua, luottoa ja neuvoja sukulaisille ja ystäville, saattoivat he itse siirtyä eteenpäin harjoittamaan kunnianhimoisempaa yritystoimintaa. Isossa Britanniassa vaatetusteollisuus on ollut myös Kyproksen turkkilaisten ja kreikkalaisten markkinarako. Josephide-

sin (1988) mukaan lähes kaikilla kyproslaisilla naisilla oli kokemusta työskentelystä miestensä omistamissa vaatetusteollisuusyrityksissä. Vaikka yritykset olivat miesten nimissä, ne olivat perheyrityksiä ja myös naiset pitivät itseään yrittäjinä.

Monesti ajatellaan, että sellaisilla aloilla, joilla keskeinen resurssi on hyvä koulutus, esimerkiksi tietointensiivisissä liike-elämän palveluissa, etnisyydellä ei olisi lainkaan merkitystä. Esimerkiksi Ramin (1999) koulutus- ja konsultointipalveluita tarjoavia yrityksiä käsittelevässä tapaustutkimuksessa tuli kuitenkin esille, että myös tällaisilla aloilla toimivat etniset yrittäjät rekrytoivat yrityksiinsä työntekijöitä usein epävirallisten kanavien kautta ja omaan etniseen ryhmään liitetty kulttuuriset piirteet korostuvat työntekijöiden valintakriteereissä. Waldinger (1997) päätyi samaan johtopäätökseen omassa työvoiman rekrytointikäytäntöjä käsittelevässä tutkimuksessaan. Etnisillä verkostoilla oli työvoiman rekrytoinnissa merkittävä rooli kaikilla Waldingerin tutkimuksen kohteena olleilla toimialoilla.

Tällainen oman ryhmän suosiminen edistää toimialoittaista etnistä keskittymistä. Samalla se kaventaa muiden etnisten ryhmien toimintamahdollisuuksia kyseisessä markkinaraossa. Vaatetusteollisuus on malliesimerkki etnisen verkostoitumisen myötä syntyneestä etnisestä toimialoittaisesta keskittymisestä. Omaan etniseen ryhmään kuuluvien suosiminen selittää Rathin (2002) mukaan myös sitä, että joillain aloilla maahanmuuttajayrittäjiä ei ole juuri lainkaan. Hän kiinnitti huomiota siihen, että Hollannissa maahanmuuttajayrittäjiä oli rakennusosalalla poikkeuksellisen vähän, vaikka se monissa

muissa maissa on ollut tyypillinen maahanmuuttajien markkinarako. Se johtui Rathin mukaan siitä, että maahanmuuttajat eivät olleet kyenneet Hollannissa rakentamaan rakennusosalalle omia verkostojaan, koska ala oli niin vahvasti kantaväestön käsissä. Maahanmuuttajien sopeutumista hollantilaisten rakennusalan ammattilaisten työyhteisöihin on vaikeuttanut niissä vallitseva rasistinen kulttuuri. Oman ryhmän suosiminen ei siis rajoitu maahanmuuttajiin ja vähemmistöihin, sitä tapahtuu myös kantaväestön keskuudessa.

Etnisten toimialoittaisten keskittymien purkautuminen puolestaan liittyy usein siihen, että omaan ryhmään kuuluvaa työvoimaa ei enää ole riittävästi tarjolla. Esimerkiksi Lontoon kyproslaisiin vaatetusalan yrityksiin alettiin Panayiotopoulosin (1996) mukaan palkata kyproslaisien naisten sijasta muihin vähemmistöihin kuuluvia naisia vasta kun kyproslaista naistyövoimaa ei ollut enää tarjolla. Vastaavasti Yhdysvalloissa korealaiset työnantajat alkoivat Kimin (1999) mukaan palkata yrityksiinsä muita siirtolaisia siksi, että korealaisen työvoiman tarjonta oli vähentynyt ja sen hinta oli noussut maahanmuuton hiipuessa ja korealaisten työntekijöiden perustaessa omia yrityksiä.

Tutkimuksissa on myös tullut esiin, että eri etniset ryhmät perustavat erilaisia yrityksiä. Tämän on havaittu liittyvän siihen, miten resurssipohja vaihtelee etnisestä ryhmästä toiseen ja erityisesti siihen, miten resurssit jakautuvat yhtäältä inhimilliseen pääomaan ja toisaalta sosiaaliseen pääomaan. Esimerkiksi Yoo (2000) havaitsi Atlantaan eri muuttoaaltoissa saapuneiden korealaisten yritystoimintaa tutkiesaan, että korkeasti koulutetut saivat tuo-

mansa pääoman nopeammin tuottavaan käyttöön ja onnistuivat saamaan pankkilainoja paremmin kuin heidän vähemmän koulutetut maanmiehensä. Hyvä koulutus oli yritystoiminnan aloittamisen kannalta tärkeämpi resurssi kuin sukulaisuusverkostot. Min ja Bozorgmehr (2000) vertasivat Los Angelesin maahanmuuttajayrittäjiä koskevassa tutkimuksessa kahta keskimääräistä korkeammin koulutettua maahanmuuttajaryhmää, korealaisia ja iranilaisia. Työvoimasiirtolaisina muuttaneiden korealaisten kiinteät etniset yhteisöt tarjosivat tukea pienten yritysten perustamiseen, mutta heidän koulutuksensa oli yleensä Koreassa hankittua ja englanninkielentaitonsa heikko. Iranilaisten yhteisöt olivat monella tavalla jakautuneita, mutta heidän joukossaan oli enemmän Yhdysvalloissa opiskelleita ja hyvän englanninkielen taidon ohella heillä oli korealaisia enemmän myös aikaisempaa yrittäjäyyskokemusta. Korealaisten resurssit painottuivat siis etnisiin resursseihin ja iranilaisilla taas oli enemmän luokkaresursseja. Tämä selitti Minin ja Bozorgmehrin mukaan näiden ryhmien yritystoiminnan eroja. Korealaisten yritykset olivat pienempiä ja keskittyivät voimakkaammin tietyille maantieteellisille alueille ja toimialoille kuin iranilaisten. Korealaisyrittäjien asiakkaat olivat useimmiten joko omia maanmiehiä tai pienituloisia vähemmistöjä, mutta iranilaisten yritykset palvelivat pääasiassa valkoihoisia asiakkaita.

Koulutuksen merkitys on tullut esille myös tarkasteltaessa maahanmuuttajasukupolven ja seuraavaan sukupolven kuuluvien yrittäjien eroja. Raijman ja Tienda (2000) havaitsivat Chicagon korealais- ja meksikolaistaustaisia yrittäjiä käsit-

televässä tutkimuksessaan, että koulutus auttoi rakentamaan työuraa talouden virallisella sektorilla. Korkeammin koulutetuille korealaisille yrittäjille yrittäjäksi ryhtyminen oli ollut keino päästä eteenpäin epätyytyttävältä työuralta, mutta vähemmän koulutetuilla meksikolaisilla tie pysyvämpään itsensä työllistämiseen oli usein kulkenut epävirallisen talouden kautta. Sekä korealais- että meksikolaistaustaisista yrittäjistä Yhdysvalloissa syntyneet olivat ulkomailla syntyneitä harvemmin työskennelleet talouden epävirallisella sektorilla. Heidän sijoittumistaan talouden viralliselle sektorille oli helpottanut se, että heillä oli ulkomailla syntyneitä enemmän inhimillistä pääomaa ja muita resursseja sekä Yhdysvaltain kansalaisuus.

Maahanmuuttajat voivat ajan myötä paikata sekä inhimilliseen että sosiaaliin pääoman liittyviä puutteita hankkimalla koulutusta ja rakentamalla sosiaalisia verkostoja vastaanottavassa maassa. Maahanmuuttajien yritystoiminnan edellytysten onkin havaittu muuttuvan maasaolovuosien myötä. Boissevain ja Grotenberg (1987) kiinnittivät Hollannin kreolien, kiinalaisten ja hindustanilaisten maahanmuuttajien yritystoimintaa käsittelevässä tutkimuksessaan huomiota siihen, että kreolit, jotka olivat asuneet Hollannissa kauemmin kuin kiinalaiset ja hindustanilaiset, tukeutuivat ongelmissaan näitä yleisemmin hollantilaisiin instituutioihin. He hankkivat hollantilaisen byrokratian vaatimia diplomeja ja todistuksia ja palkkasivat yrityksiinsä myös muiden etnisten ryhmien edustajia työntekijöiksi. He osasivat puhua hollantia ja hoitaa asioita viranomaisten kanssa. Näin he kompensoivat sitä, että heillä oli kiinalaisiin ja hindustani-

laisiin verrattuna vähemmän taloudellisia ja perherakenteeseen perustuvia resursseja. Yrittäjinä kreolit keskittyivät pitämään kahviloita, joihin ei tarvinnut lisenssiä ja joilla oli paljon hollantilaista asiakaskuntaa. Kreolit olivat omaksuneet hollantilaisen yrittäjyyskulttuurin paremmin kuin kiinalaiset ja hindustanilaiset, joilla yrittäjyydessä tarvittavia resursseja alun perin oli ollut heitä enemmän. Kreolien suuntautuminen hollantilaiseen yhteiskuntaan näkyi myös siinä, että heidän lapsensa kävivät enemmän koulua ja suorittivat yliopistotutkintoja yleisemmin kuin kiinalaisten tai hindustanilaisten lapset.

Asumisajan merkitys nousi esiin myös Ljungarin (2007) tutkimuksessa, jossa hän tarkasteli Turkin, Irakin ja Iranin kurdien, muiden iranilaisten sekä chileläisten maahanmuuttajien yritystoimintaa Ruotsissa. Ljungarin mukaan nämä maahanmuuttajaryhmät olivat päätyneet ratkaisemaan työllisyyteen ja yrittäjyyteen liittyviä ongelmia eri tavoin ja erot liittyvät siihen, miten pitkään he olivat Ruotsissa asuneet ja miten tiiviitä heidän etniset verkostonsa olivat. Chileläistäustaiset yrittäjät, jotka olivat asuneet Ruotsissa pisimpään, tukeutuivat yritystoiminnassaan pikemmin ruotsalaiseen valtaväestöön kuin omaan etniseen ryhmäänsä. Heidän verkostojensa rakentumiseen oli vaikuttanut se, että heistä merkittävä osa oli ennen yrittäjäksi ryhtymistä ainakin jossain vaiheessa työskennellyt Ruotsissa julkisella sektorilla. Kurdit tukeutuivat ensisijaisesti samasta lähtömaasta tulleiden kurdien verkostoihin. Heidän verkostonsa olivat niin tiiviitä, että he olivat työllisyyden suhteen lähes täysin riippumattomia Ruotsin avoimista työmarkkinoista. Irani-

laisista myös muut kuin kurdit olivat yritystä käynnistäessään tukeutuneet perheeseen, sukulaisiin ja muihin maanmiehiin, mutta heillä yhtä ratkaisevassa roolissa oli yleensä myös joku muu yrityksen perustamiseen vaikuttanut avainhenkilö, joka saattoi olla myös ruotsalainen.

Bager ja Rezaei (2001) saivat vastaavanlaisia tuloksia tutkiessaan maahanmuuttajien yritystoimintaa Tanskassa. 1990-luvulla maahanmuuttajien yritykset olivat pääasiassa perinteisillä maahanmuuttaja-aloilla toimivia pieniä perheyriityksiä. Eri alueilta lähtöisin olevien maahanmuuttajayrittäjien toimintastrategioiden väliset erot liittyivät ennen muuta koulutustasossa oleviin eroihin. Siirtymistä perinteisiltä maahanmuuttaja-aloilta muille aloille oli tapahtunut lähinnä maahanmuuttajien toiseen sukupolven kuuluvien keskuudessa, joilla sitä oli usein helpottanut Tanskassa hankittu koulutus ja mahdollisuus tukeutua alkurahoituksessa vanhempaan sukupolven.

Liikenteen ja kommunikaatioteknologian kehitys on mahdollistanut etnisten verkostojen aiempaa tehokkaamman hyödyntämisen. Näiden muutosten myötä on syntynyt uudenlaista maahanmuuttajien yritystoimintaa, niin sanottua transnationaalista yrittäjyyttä. Transnationaalit maahanmuuttajat ovat maahanmuuttajia, joiden työ, perhe ja päivittäinen sosiaalinen elämä on levittäytynyt yli valtiollisten rajojen. Tunnetuin esimerkki tällaisesta transnationaalista yrittäjyydestä lienee Kalifornian Piilaakson kiinalaisten ja intialaisten teknologiayrittäjien toiminta (Saxenian 1999). Kiinalaiset insinöörit yhdistivät Piilaakson ja Taiwanin teknologiayhteisön ja intialaiset Piilaakson ja Intian. Nämä Tyy-

nenmeren poikki kulkevat verkostot tarjosivat ”välittäjille” kilpailuedun valtaväestöön kuuluviin yrittäjiin nähden, joilta usein puuttui Aasian liiketoiminnassa tarvittava kielitaito, kulttuurinen tietämys ja kontaktit

Hong Kongista ja Taiwanista lähtöisin olevia maahanmuuttajayrittäjiä on tutkittu myös Kanadassa. Wongin ja Ngn (2002) mukaan heidän joukossaan oli kolmenlaisia transnationaaleja yrittäjiä. Ensimmäiseen ryhmään kuuluivat yritykset, joiden tuotanto sijaitsi Aasiassa ja jakelu tapahtui Pohjois-Amerikassa. Yrittäjien kielitaidosta ja kulttuurin tuntemuksesta oli hyötyä toiminnan järjestämisessä Aasiassa, ja usein heillä oli siellä myös perheenjäseniä huolehtimassa sikäläisistä tuotantolaitoksista. Pohjois-Amerikan markkinoiden tuntemus puolestaan helpotti jakelun järjestämistä siellä ja auttoi sopeuttamaan tuotantoa nopeasti markkinatilanteen kuloisiinkin muutoksiin. Toinen ryhmä koostui transnationaaleista vähittäiskaupan ketjuista. Näillä yrittäjillä oli yleensä ollut vankka asema vähittäiskaupan yrittäjinä jo lähtömaassa ennen muuttoa. Kahdessa maassa toimimisesta oli hyötyä ennen kaikkea tuotevalikoiman kehittämisessä, jossa nämä yrittäjät saattoivat ottaa keskimääräistä enemmän riskejä. He saattoivat esimerkiksi kokeilla tuotteiden menekkiä tuomalla pieniä määriä toisessa maassa hyvin menestyneitä tuotteita toisen maan markkinoille, ja jos ne eivät lyöneet itseään läpi, myydä loput toisessa maassa. Kanadan markkinoihin perehtyäkseen nämä yrittäjät olivat myös solmineet liikekumppanuussuhteita paikallisiin vähittäiskauppiaisiin, ja muita kiinalaisyrittäjiä yleisemmin ne myös palkkasivat muuta-

kin kuin kiinalaistaustaista henkilökuntaa. Kolmas ryhmä koostui ulkomaankaupan tuonti- ja vientiyrittäjistä. Myös näiden yrittäjien toiminta perustui yleensä jo ennen Kanadaa muuttoa syntyneiden vakiintuneiden liikesuhteiden hyödyntämiseen Aasiassa. Myös heillä Aasian toimintoista vastasivat usein perheenjäsenet tai sukulaiset.

Isossa Britanniassa esimerkiksi Birminghamista on monietnisen väestönsä kautta muodostunut globaali keskus, joka etnisten vähemmistöjen monikulttuurisen yritystoiminnan ja siihen liittyvien transnationaalien verkostojen kautta liittyi globaalien metropolien verkostoon. Birminghamissa toimi McEwanin, Pollardin ja Henryn (2005) mukaan ainakin kolme transnationaalia yritysklusteria: kiinalaistaustaisten kiinteistösijoittajien ympärille muodostunut kiinalaisyrittäjien verkosto, etnisten elintarvikkeiden tuotantoon ja jakeluun keskittynyt yritysverkosto ja musiikkiteollisuuden yritysverkosto. Näihin verkostoihin investoitu pääoma oli heidän havaintojensa mukaan tullut transnationaaleihin etnisiin yhteisöihin perustuvien verkostojen kautta, ja niiden kautta oli saatu myös palautetta, mikä oli taannut riittävän tiedon tason, osaamisen ja aseman kehittyneiden talouksien markkinoilla.

Myös Saksan turkkilaisten keskuudessa transnationaali yrittäjäyys on yleistynyt. Pécoudin (2002) mukaan Saksan turkkilaiset yrittäjät ovat perinteisesti harjoittaneet myös ulkomaankauppaa, mutta 1990-luvulla toiminta muuttui siten, että tavaravirrat eivät enää kulkeneet vain Turkista Saksaan, vaan myös vastakkaiseen suuntaan, eli Saksan turkkilaiset yri-

tykset veivät tuotteitaan Turkkiin. Vientiä oli myös muihin sellaisiin maihin, joissa on merkittävä turkkilainen vähemmistö, esimerkiksi Belgiaan ja Hollantiin. Uutta transnationaalia yritystyyppiä edustivat myös ne Turkin halpaa työvoimaa hyödyntävät Saksan turkkilaiset tekstiili- ja vaatealan yritykset, joiden tuotantolaitokset sijaitsevat Turkissa ja jakelu Saksassa. Saksan turkkilaiset yrittäjät ovat investoineet myös Turkin matkailuun, missä heidän vahvuutenaan ovat olleet yhtäältä Saksan markkinoiden tuntemus ja toisaalta vahvat, osittain perhesiteisiin perustuvat sosiaaliset verkostot kummassakin maassa.

Monet tutkijat ovat sitä mieltä, että maahanmuuttajayrittäjät eivät pohjimmiltaan poikkea muista yrittäjistä. Tätä on tutkittu vertaamalla maahanmuuttajayrittäjiä muihin yrittäjiin. Monet sellaiset toimintatavat, joiden on ajateltu liittyvän maahanmuuttajayrittäjien etniseen kulttuuriin, ovatkin tarkemmin tutkittaessa selittyneet yritysten toimialaan ja paikalliseen toimintaympäristöön liittyvillä tekijöillä. Esimerkiksi Aldrich, Jones ja McEvoy (1984) havaitsivat Ison Britannian aasialaisten ja valkoihoiseen väestöön kuuluvien vähittäiskauppioiden kilpailukeinoja käsittelevässä tutkimuksessaan, että toimiala vaikutti toimintatapoihin enemmän kuin etninen tausta. Yritysten piirteet kuvastivat ennemminkin pienten vähittäiskauppojen tilannetta yleensä osana taloutta riippumatta siitä, oliko yrittäjä musta vai valkoihoinen, maahanmuuttaja vai valtaväestöön kuuluva. Eri etnisten ryhmien toimintatavat erosivat toisistaan hyvin vähän. Ram työryhmineen (2000) sai samanlaisia tuloksia tutkiessaan Ison Britannian bangla-

deshilaisten, pakistanilaisten, intialaisten, afrokaribialaisten ja valkoihoisten ravintola-alan yrittäjien toimintaa. Vaikka perheellä oli kaikissa näissä ryhmissä tärkeä rooli yritysten perustamisen ja toiminnan kannalta, niin perheen merkityksen korostuminen näytti liittyvän enemmän taloudelliseen pakkoon kuin etniseen solidarisuuteen, sillä kilpailu ravintola-alalla oli kovaa. Etninen kulttuuri tuli esiin lähinnä siten, että perheen osallistuminen yritystoimintaan sai eri ryhmissä hiukan erilaisia muotoja.

Ram työryhmineen (2000; 2002) kiinnitti huomiota myös siihen, että maahanmuuttajayrittäjille tarjolla olevat liiketoimintamahdollisuudet ja kilpailutilanne vaihtelevat huomattavasti alueittain ja osittain rasismista ja syrjinnästä johtuen kaupunkien tarjoamat mahdollisuusraenteet jakautuvat hyvin epätasaisesti etnisten ryhmien kesken. Ramin työryhmän havaintojen mukaan suuri osa maahanmuuttajien etnisestä liiketoiminnasta oli sijoittunut kaupunkien sellaisiin osiin ja sellaisille talouden sektoreille, joilla kannattavuus oli heikointa. Paikallisen toimintaympäristön merkitys nousi vahvasti esiin esimerkiksi Jonesin, Ramin ja Theodorakopoulosin (2010) tutkimuksessa, jossa he tarkastelivat Ison Britannian somalialaisten yritystoimintaa. Vaikka somalialaiset pystyivät laajojen kansainvälisten verkostojensa kautta saamaan tietoa eri maiden markkinatilanteesta ja suuntaamaan yritystoimintaansa sen mukaan, ja vaikka he pystyivät näiden verkostojensa avulla hankkimaan myös alkupääomaa yritysten perustamiseen, niin tämän transnationaalisen sosiaalisen pääoman avulla oli saatu aikaan pääasiassa

vain työvoimavaltaista, huonosti kannattavaa elintarvikkeiden vähittäiskauppaa. Lisäksi merkittävä osa tästä toiminnasta tapahtui talouden epävirallisella sektorilla. Palkattoman perhetyövoiman käyttö oli laajaa. Osittain nämä yritystoiminnan piirteet selittyivät sillä, että somalialaisten yritykset olivat vielä niin nuoria. Osittain kyse oli siitä, että niitä perustettiin liikaa ja liian vähäisen pääoman ja liiketoimintaosaamisen varaan, kun yritysten perustaminen Isossa Britanniassa oli niin helppoa. Kovasta kilpailusta johtuen yrittäjien ansiot jäivät pieniksi. Hakeutuminen alueille, joilla kilpailua olisi ollut vähemmän, olisi voinut helpottaa tilannetta. Riippuvuus perhetyövoimasta ja muut etniset sidokset sitoivat kuitenkin somalialaisten yrityksiä sellaisten asuinalueiden läheisyyteen, joihin somalialaisasutus oli keskittynyt. Nämä olivat yleensä vähävaraisen väestön rapautumassa olevia asuinalueita, joilla esiintyi paljon sosiaalisia ongelmia ja vandalismia. Yritystoiminnan kasvun kannalta paremmille alueille pääsyä rajoitti myös liikehuoneistojen korkeampi vuokrataso. Harvalla somalialaisyrittäjällä oli mahdollisuus aloittaa yritystoimintaa tällaisilla alueilla.

Kilpailutilanteen kovenemisen vaikutus maahanmuuttajayrittäjien toimintatapoihin tuli esiin myös Kloostermanin, van der Leunin ja Rathin (1999) tutkimuksessa, jonka kohteena olivat Hollannin etniset ravintolayrittäjät ja kauppiaat. Yleisen työllisyystilanteen heikentyessä maahanmuuttajayrittäjien määrä oli näillä aloilla voimakkaasti kasvanut ja sen myötä kilpailu oli koventunut. Yrittäjät reagoivat kilpailun kiristymiseen tukeutumalla etnisen sosiaalisen pääoman avulla saataviin

resursseihin tai siirtämällä toimintaa osittain epävirallisen sektorin puolelle. Käytännössä se merkitsi verojen kiertämistä sekä tinkimistä työoloja, työturvallisuutta ja työaikoja koskevista määräyksistä.

Najib (1999b) on purkanut maahanmuuttajayrittäjyyteen liittyviä myyttejä vastaavalla tavalla Ruotsin maahanmuuttajayrittäjiä käsittelevässä laajaan tilastojä kyselyaineistoon perustuvassa tutkimuksessaan, jossa osoittautui, että vaikka maahanmuuttajayrittäjien ja ruotsalaisten yrittäjien välillä oli eroja, niin yhtäläisyyksiä oli sitäkin enemmän. Najib havaitsi ensinnäkin, että vaikka maahanmuuttajayrittäjien yritykset toimivat keskimääräistä harvemmin teollisuudessa ja rakennustoiminnassa ja vastaavasti yleisemmin palveluelinkeinoissa, niin maahanmuuttajien yrityksiä oli kuitenkin kaikilla toimialoilla. Kuten muutkin pienyrittäjät myös maahanmuuttajat olivat Najibin (1999a) mukaan perustaneet yrityksiä useimmiten samalle alalle, jolla he olivat aikaisemmin työskennelleet palkkatyössä. Monilla oli myös aikaisempaa yrittäjyydestä. Muodollista koulutusta maahanmuuttajayrittäjillä oli keskimäärin enemmän mutta oman alansa työkokemusta vähemmän kuin ruotsalaisilla yrittäjillä. Maahanmuuttajayrittäjillä oli usein maanmiehistä muodostuneita sosiaalisia verkostoja, mutta yrittäjäverkostoihin he kuuluivat ruotsalaisia harvemmin. Alueellisesti maahanmuuttajien yritykset olivat keskittyneet samoille keskeisille kaupunkiseuduille kuin ruotsalaisetkin pienyritykset. Weström, Levin ja Najib (NUTEK 2001a) puolestaan havaitsivat, että maahanmuuttajataustaiset yrittäjät olivat olleet yritystoimintaa aloittaessaan keskimäärin nuo-

rempia kuin kantaväestöön kuuluvat yrittäjät, ja he perustivat yrityksiä useammin suurkaupunkialueille, erityisesti Tukholmaan. Ulkomailla syntyneet maahanmuuttajayrittäjät olivat Ruotsissa syntyneitä ulkomaalaistaustaisia yleisemmin olleet ennen yritystoiminnan aloittamista työttöminä ja kokivat yrittäjyyden esteet muita suurempina ja vaikeampina. Ruotsissa syntyneet ulkomaalaistaustaiset yrittäjät eivät rahoitukseen liittyviä ongelmia lukuun ottamatta paljonkaan poikenneet kantaväestöön kuuluvista yrittäjistä. Myös tietointensivisillä aloilla he toimivat lähes yhtä yleisesti kuin kantaväestöön kuuluvat toisin kuin ulkomailla syntyneet, jotka olivat päätyneet näille aloille kantaväestöä harvemmin. Noin puolet molemmista, sekä maahanmuuttajayrittäjistä että kantaväestöön kuuluvista suuntautui paikallisille markkinoille. Maahanmuuttajayrittäjien perustamista yrityksistä pienempi osa jäi henkiin kuin kantaväestön perustamista yrityksistä. Vastaavasti NUTEKin (2005) tutkimuksen mukaan 1990-luvulla yritystoiminnan aloittaneet maahanmuuttajayrittäjät olivat huomattavasti korkeammin koulutettuja kuin ruotsalaiset keskimäärin. Silti heistä noin joka viides oli ollut ennen yritystoiminnan aloittamista työttömänä. Yritykset olivat pieniä, lähes kaikki olivat alle viiden hengen yrityksiä. Yleisimmät yritystoiminnan alat olivat hotelli- ja ravintolatoiminta, kauppa, taksiliikenne ja teollisuus ja käsityö. Suurin osa yrityksistä sijaitti jollain kolmesta suurkaupunkialueesta, Tukholmassa, Göteborgissa tai Malmössä. Kasvuhakuisuuden suhteen ulkomailla syntyneet yrittäjät eivät poikenneet ruotsalaisista, molemmista suuri enemmistö suuntautui kasvuun. Maahanmuut-

tajayrittäjät pitivät kuitenkin huomattavasti ruotsalaisia pienyrittäjiä harvemmin yrityksensä kannattavuutta hyvänä.

Yhdysvalloissa ja Kanadassa monet tutkijat ovat maahanmuuttajien yrittäjyyttä tutkiessaan hyödyntäneet myös vuorovaikutusmallia. Esimerkiksi Razin (1993) havaitsi Kanadan, Yhdysvaltojen ja Israelin maahanmuuttajayrittäjyyttä käsittelevässä tutkimuksessaan, että toimintaympäristöön liittyvät tekijät selittivät maahanmuuttajien yrittäjyyskäyttäytymisessä havaittuja maiden välisiä eroja enemmän kuin etniset resurssit, mutta kunkin maan sisäisten alueellisten erojen selittämisessä maahanmuuttajien syntyperällä oli keskeisempi rooli. Etnisen toimialoittaisen keskittymisen voimakkuus oli Razinin (1999) mukaan sekä Kanadassa että Yhdysvalloissa yhteydessä ryhmän kokoon, markkina-alueen kokoon ja siihen, kuinka suuri on valtaväestön ja kyseisen ryhmän välinen kulttuurinen etäisyys. Näkyvästi valtaväestöstä erottuvat maahanmuuttajaryhmät olivat sekä eurooppalaistaustaisia maahanmuuttajia että kantaväestöön kuuluvia mustaihaisia yleisemmin keskittyneet omiin markkinarakoihinsa erityisesti sellaisille vähittäiskaupan ja palveluiden aloille, joille on luonteenomaista matala status ja tulotaso. Voimakkainta toimialoittainen keskittyminen oli pienillä metropolialueilla ja pienissä maahanmuuttajaryhmissä. Myös Lightin ja Rosensteinin (1995) havainnot Yhdysvalloissa tukivat vuorovaikutusteoriaa. Viiden etnisen ryhmän yrittäjyysaktiivisuuden taustaa koskevassa tutkimuksessaan he havaitsivat myös, että tarvitaan monenlaisia resursseja jotta markkinoiden veto- ja työntövaikutukset johtaisivat yritystoi-

minnan syntymiseen. Erityisesti koulutus nousi esiin sosiaalisen nousun välineenä. Razinin ja Lightin (1998) mukaan maahanmuuttajien yrittäjyysaktiivisuus on yhteydessä markkina-alueen kokoon ja monipuolisuuteen ja siihen, miten homogeeninen tai heterogeeninen väestö alueella asuu. Kaikilla Razinin ja Lightin tutkimilla metropolialueilla yrittäjien keskimääräiset tulot olivat suuremmat kuin palkansaaajien. Valtaväestöstä erottuvissa ryhmissä yrittäjien tulotaso saattoi kuitenkin olla jopa alempi kuin palkkatyössä olevien, mikäli itsensä työllistäminen tapahtui matalapalkkaisessa markkinaraossa.

3.2. Suomen maahanmuuttajayrittäjät aikaisemmissa tutkimuksissa

Suomessa maahanmuuttajien yrittäjyyttä on tutkittu vähän. Ennen 1990-lukua maahanmuuttajien yrittäjyydestä olivat Suomessa kiinnostuneet lähinnä historian tutkijat (esim. Hjerpe ja Ahvenainen 1986; Schybergson 1977). Vasta 1990-luvulta lähtien aihe on kiinnostanut myös muita tutkijoita. Näiden tutkimusten mukaan maahanmuuttajien yrittäjyysmotiivit ovat Suomessa kuten muuallakin usein liittyneet maahanmuuttajien työllistymisongelmiin tai uralla etenemisen vaikeuksiin. Resursseista suomalaisissa tutkimuksissa nousee esiin erityisesti koulutus ja etniset sosiaaliset verkostot.

Eniten on tutkittu ravintola-alan yrittäjiä. Helsingissä 1990-luvun alussa toimineita etnisiä ravintoloita tutkinut Karisto (1992) kiinnitti huomiota siihen, että näitä ravintoloita pitäneet maahanmuut-

tajat kuuluivat pääasiassa sellaisiin kansallisuusryhmiin, jotka olivat sekä Helsingin että koko maan maahanmuuttajaväestössä vähemmistöinä. Kolme näistä vähemmistöistä on myöhemmin ollut tarkemman tutkimuksen kohteena. Katila (2002; 2004;2005) on tutkinut kiinalaisia ravintoloita pääkaupunkiseudulla, Wahlbeck (2005; ks. myös Wahlbeck 2002; 2004a ja b; 2009; 2010) turkkilaisten maahanmuuttajien omistamia kebab-yrityksiä ja Hirvi (2011) Intian sikhien päätymistä ravintola-alan yrittäjiksi.

Kebab-ravintoloiden perustaminen oli Wahlbeckin (2005) mukaan osa 1980-luvulla alkanutta yleisempää ruokakulttuurin muutosta Suomessa. Näiden ravintoloiden liikeidea on tullut Suomeen Saksasta Ruotsin kautta, ja siirtoalaisten kansainvälisillä verkostoilla on ollut merkittävä rooli liikeidean siirtämisessä. Suomessa tuotetta muokattiin edelleen paikallisiin markkinoihin sopivaksi. Kebabien myynti täällä ei myöskään ole ominaisia vain turkkilaisille, vaan alalla on myös muita maahanmuuttajaryhmiä. Jotkut ensimmäisistä kebab-ravintoloista olivat jopa suomalaisten yrittäjien perustamia. Turkkilaiset kebab-yrittäjät ovat Wahlbeckin (2010) mukaan tyypillinen välittäjävähemmistö, jolle yritystoiminta on tarjonnut arvostetun sosiaalisen aseman yhteiskunnassa. Kebabin ja pizzan myynti ei Wahlbeckin havaintojen mukaan yleensä ole ollut kovin kannattavaa. Yrittäjyyttä pienellä palkalla pidettiin kuitenkin parempana vaihtoehtona kuin työttömyyttä, koska sen kautta oli mahdollista saavuttaa itsenäinen ja arvostettu sosiaalinen asema riippumatta siitä, menestykö yritys taloudellisesti vai ei. Turkkilai-

set yrittäjät kokivat, että heitä kunnioitetaan juuri yrittäjästatuksen vuoksi ja olivat ylpeitä tästä.

Katila ja Wahlbeck (2011) vertasivat Suomen kiinalaisia ja turkkilaisia ravintola-alan yrittäjiä ja kysyivät, millä tavalla nämä olivat yritystoimintaa käynnistäessään käyttäneet sosiaalista pääomaa ja mistä tämä sosiaalinen pääoma oli peräisin. Transnationaalit verkostot olivat molemmille ryhmille tärkeä resurssien lähde, mutta ryhmien toimintatavoissa oli myös eroja, jotka liittyivät niiden maahanmuuttohistoriaan. Nämä ryhmät olivat alun perin saapuneet Suomeen erilaisilla maahanmuuttoperusteilla, mikä oli vaikuttanut siihen, millaista sosiaalista pääomaa niillä oli käytettävissään, miten ne sitä käyttivät ja millaiseksi niiden yritystoimintansa oli sen myötä muotoutunut. Myös Hirven (2011) tutkimien Intian sikhien päätyminen ravintola-alalle lähes täysin riippumatta koulutustaustastaan tai aikaisemmasta ammatistaan selittyi heidän maahanmuuttohistoriallaan. Intian sikhit ovat Suomessa lukumääräisesti hyvin pieni etnis-uskonnollinen ryhmä, joka on voimakkaasti suuntautunut ravintola-alalle. Heidän yrityksensä eivät kuitenkaan liity etniseen ruokaan. He toimivat enemmän baarien, pubien, diskoteekkien ja yökerhojen pitäjinä tai työntekijöinä. 1970- ja 1980-luvun vaihteessa, jolloin sikhien Suomeen muutto alkoi, ravintola-alan töihin oli helppo päästä eikä niissä vaadittu suomenkielen taitoa. Kielitaidon karttuessa he olisivat periaatteessa voineet vaihtaa alaa, mutta helpointa oli pysyä sillä toimialalla, jolta suomalainen työkokemus oli hankittu, joten myös ensimmäiset yritykset perustettiin tälle toimialalle. Yrittä-

jiksi sikhit eivät Hirven mukaan ryhtyneet työttömyysuhan takia, vaan siksi, että heidän alkuperäiset työpaikkansa olivat huonosti palkattuja ja vähän arvostettuja. Sikhien Suomeen muutto on ollut tyypillistä ketjumuuttoa, ja myöhemmin Suomeen saapuneet sikhit ovat usein aluksi työskennelleet tuttavan tai sukulaisen omistamassa ravintolassa ja sen jälkeen päätyneet perustamaan omia yrityksiä. Sikhien omistamat ravintolat ovat sijoittuneet pääkaupunkiseudulle, jonne Suomen sikhit suurimmaksi osaksi ovat asettuneet asumaan samoin kuin muutkin eteläaasialaiset.

Samoin kuin esimerkiksi Ruotsissa myös Suomessa maahanmuuttajat ovat perustaneet yrityksiä osittain eri toimialoille kuin kantaväestö. 1980-luvulla Suomen maahanmuuttajayrittäjät toimivat yleisimmin vähittäiskauppiaina, mutta jonkin verran heidän joukossaan oli myös tukkukauppiaita (Jaakkola 1991, 65-67). 1990-luvulla maahanmuuttajien suosituimpia toimialoja olivat Forsanderin (2002) mukaan ravintolatoiminta, siivousala, tavaravälitys ja tukkukauppa, vähittäiskauppa ja maatalous. Maatalousyrittäjinä toimineista maahanmuuttajista suurin osa näytti tulleen alalle avioliiton kautta: he olivat lähes kaikki entisen Neuvostoliiton alueelta ja Virosta Suomeen muuttaneita naisia. Vuonna 2008 maahanmuuttajayrittäjät olivat sijoittuneet huomattavasti muita Suomen yrittäjiä yleisemmin ravintola-alalle ja siivouspalveluihin ja muille aloille vastaavasti harvemmin (Ruotsalainen 2010, 31-32). Pääkaupunkiseudulla oli jo 1990-luvun puolivälissä havaittavissa selviä etnisten kauppohenkilöiden keskittymiä. Eniten oli kii-

nalaisia ravintoloita, mutta myös pizzeria-kebab-ravintolan tyyllisiä ruokapaikkoja. Tani, Tammilehto ja Westerholm (1998, 102-105) kiinnittivät huomiota siihen, että nämä yritykset olivat keskittyneet tietyille alueille Helsingin kantakaupunkiin, ja toisilta alueilta ne puuttuivat lähes kokonaan. Helsingin seudun maahanmuuttajien yritystoiminta ei kuitenkaan rajoittunut vähittäiskauppaan ja ravintolatoimintaan. Jorosen, Salmenkankaan ja Alin (2000) mukaan maahanmuuttajien yritykset olivat 1990-luvun lopussa leviittäytyneet jo lähes kaikille Helsingin seudun keskeisille toimialoille. Eniten oli tukkukaupan ja liike-elämän palveluiden yrityksiä, mutta merkittäviä toimialoja olivat myös ravintola-ala ja vähittäiskauppa. Yrityksistä suurin osa oli ehtinyt toimia vasta lyhyen aikaa, ja ne olivat vielä pieniä, mutta niin olivat seudun muutkin yritykset. Yrittäjät olivat yleisimmin taustaltaan eurooppalaisia. Eniten oli pohjoismaista tai entisen Neuvostoliiton alueilta tulleita. Myös aasialaistaustaisia yrittäjiä oli paljon, mutta kaiken kaikkiaan niin sanottuihin näkyviin vähemmistöihin kuuluvia oli yrittäjien joukossa vielä vähän.

Monissa tutkimuksissa on kiinnitetty huomiota siihen, että eri maista tulleet maahanmuuttajayrittäjät ovat hakeutuneet eri toimialoille. Turkkilaistaustaiset yrittäjät erottuivat Forsanderin (2002) mukaan selvästi muista kansalaisuusryhmistä voimakkaan ravintola-alalle keskittymisen perusteella. Myös Lähi-idän alueelta ja Intian niemimaalta tulleista yrittäjistä yli puolet oli ravintola-alalla. Ravintola-ala oli myös Lithin (2006a ja b) mukaan Pohjois-Afrikasta, Turkista, Lähi-idästä ja muualta Aasiasta Suomeen

muuttaneiden yrittäjien keskuudessa yleisin toimiala 2000-luvun alussa. Muista pohjoismaista, läntisistä EU-maista, Venäjältä ja Baltiasta tulleista yrittäjistä puolestaan huomattava osa toimi tukku- ja vähittäiskaupan piirissä ja liike-elämän palvelualoilla. Lithin mukaan jotkut toimialat olivat lähes kokonaan tiettyjen kansallisuusryhmien kontrollissa. Esimerkiksi kuljetusalalla ja ulkomaankaupan piirissä toimivista maahanmuuttajien yrityksistä merkittävä osa oli venäläisten omistamia. Toinen merkittävä toimijaryhmä ulkomaankaupan alalla olivat pohjoismaiden kansalaiset. Myös aasialaisilla oli merkittäviä välityskauppaa harjoittavia yrityksiä. Rakennusalalla virolaiset oli merkittävin yksittäinen maahanmuuttajaryhmä.

Maahanmuuttajayrittäjien toimialavalinnat olivat Jorosen, Salmenkankaan ja Alin (2000) mukaan yhteydessä heidän kansalaisuustaustansa, koulutustasoonsa ja aikaisempaan ammattiinsa. Joronen, Salmenkangas ja Ali kiinnittivät huomiota myös maahanmuuttajayrittäjien etniseen verkostoitumiseen. Yrittäjillä oli ollut monenlaisia ongelmia yritystoimintaa aloittaessaan, ja niihin he olivat etsineet apua yleisemmin omista sosiaalisista verkostoistaan kuin virallisista organisaatioista. Muodollisten palvelujen käyttö oli Jorosen ja Alin (2000) mukaan yhteydessä sekä yrittäjien kansalaisuustaustaan että koulutukseen. Maahanmuuttajayrittäjien verkostoituminen nousi esiin myös maahanmuuttajien monikulttuurisia osuuskuntia käsittelevässä Salmenkankaan (1999a ja b) tutkimuksessa. Monikulttuuristen osuuskuntien perustaminen oli Salmenkankaan mukaan varsin suomalainen ilmiö, jota ei ollut havaittavissa muu-

alla Euroopassa, vaikka maahanmuuttajia ja maahanmuuttajayrittäjiä oli monessa maassa huomattavasti enemmän. Tärkein syy monikulttuuristen osuuskuntien perustamiseen näytti olleen Suomen maahanmuuttajaväestön vähäisyys. Koska yksittäiset etniset maahanmuuttajaryhmät olivat yrittäjyyttä tukevien verkostojen luomisen kannalta liian pieniä, maahanmuuttajat lyöttäytyivät yhteen kansallisuusryhmään katsomatta. Osuuskunnassa oli mahdollisuus päästä yrittäjyyden alkuun pienellä pääomalla, työvoimapolitiisella koulutuksella ja muiden osuuskunnan jäsenten tukemana.

Maahanmuuttajien yrittäjäksi ryhtymisen syynä on usein ollut heikko asema suomalaisilla työmarkkinoilla. Yritystoiminnan resurssina on noussut esiin erityisesti koulutus. Suomeen monia Helsingin seudun maahanmuuttajayrittäjiä sitoivat Jorosen ja Alin (2000) mukaan perhesiteet, ja yrittäjäksi hakeutumisen taustalla oli usein ollut työttömäksi jääminen tai sen uhka. Alkuperäisestä yrittäjyydsmotiivista riippumatta monet olivat kuitenkin niin tyytyväisiä yrityksensä menestymiseen, etteivät he olisi enää vaihtaneet sitä palkkatyöhön, vaikka se olisi tullut mahdolliseksi. Parhaiten kokivat onnistuneensa ne, joilla oli monipuolisimmat sosiaaliset verkostot ja jotka tekivät yhteistyötä myös muiden yrittäjien kanssa. Yhteistyön tekeminen oli yhteydessä yhtäältä koulutukseen ja etniseen taustaan, toisaalta tiedonhankintakanaviin. Yleisimmin yritysyhteistyötä olivat tehneet eurooppalaiset, korkeimmin koulutetut sekä ne yrittäjät, jotka olivat osallistuneet jollekin yrittäjäkursseille tai muuten etsineet tietoa yritysneuvontapalveluista. Okulovin (2007)

tutkimat Itä-Suomen venäläiset maahanmuuttajayrittäjät olivat lähes kaikki olleet Suomeen muuton jälkeen aluksi työttömänä, vaikka heillä kaikilla oli vähintään suomalaista ammattikorkeakoulututkintoa vastaava tutkinto ja he olivat ennen Suomeen muuttoa olleet ammattiaan ja koulutustaan vastaavassa työssä. Yrittäjäksi ryhtyminen oli lähes kaikille mahdollistanut toimimisen omalla ammattialalla. Yrittäjyyteen liittyvien tietojen hankinnassa he olivat tukeutuneet ensisijaisesti perheenjäseniin ja tuttaviin, mutta työvoiman rekrytoinnissa he pitivät kielitaitoa, kulttuurista osaamista, työkokemusta ja ammattitaitoa tärkeimpinä kriteereinä kuin etnistä taustaa. Myös Sjöblom-Immalan (2006) tutkimista Turun maahanmuuttajayrittäjistä osa oli perustanut yrityksensä siksi, ettei ollut saanut palkkatyötä, mutta yleisin yrityksen perustamismotiivi oli halu toimia itsenäisesti. Etnisten resurssien hyödyntäminen omassa yritystoiminnassa ei noussut erityisesti esille. Esimerkiksi työvoiman rekrytoinnissa etnistä taustaa tärkeämpänä palkkaamisperusteena nähtiin työntekijöiden suomen kielen taito, työkokemus ja ammattitaito. Useimmat haastateltavat olivat kuitenkin jossain vaiheessa palkanneet yrityksensä perheen ulkopuolisia maahanmuuttajia. Tutkimuksen kohteena olleet yrittäjät toimivat kaikki muualla kuin ravintola-alalla.

Okulovin (2007) tutkimat Itä-Suomen maahanmuuttajayrittäjät pitivät hyviä yhteyksiä entiseen kotimaahan ja siihen liittyviä yhteistyökuvioita yritystensä kehittymisen kannalta tärkeinä. Etelä-Suomen suuret kaupungit olisivat heidän mielestään tarjonneet tässä suhteessa paremman toimintaympäristön heidän yritystoimintansa

minnalleen kuin Itä-Suomi. Myös Jumpposen, Ikävälkon ja Karandassovin (2009) tutkimien venäläistaustaisten yritysten toiminta nojasi voimakkaasti siihen, että niillä oli hyvät yhteydet Venäjälle, mutta myös venäläisten maahanmuuttajien keskinäisillä verkostoilla oli näiden useimmiten ulkomaankauppasektorilla toimivien yritysten toiminnassa tärkeä rooli. Tyyppillinen venäläisyrittäjä oli nelikymppinen, Venäjällä korkeakoulutuksensa saanut mies, joka oli tullut yrittäjäksi perustamalla uuden yrityksen. Merkittävä osa (40 %) näistä venäläistaustaisista yrittäjistä osasi myös suomen kieltä jo ennen muuttoa. Korkea koulutustaso ei näiden yrittäjien kohdalla tarkoittanut ahkeraa panostusta tuotekehittelyyn ja yrityksen kilpailukykyyn. Yritykset olivat yleensä syntyneet ilman julkista tukea.

Suomen maahanmuuttajayrittäjien korkea koulutus on noussut esiin monissa tutkimuksissa. Esimerkiksi Helsingin seudulla 1990-luvulla yrittäjinä toimineet maahanmuuttajat olivat keskimäärin korkeasti koulutettuja (Joronen, Salmenkangas ja Ali 2000, 41–44). Oulussa toteutettuun maahanmuuttajayrittäjien koulutusprojektiin osallistuneista useimmilla oli ammatillinen tutkinto, osalla yliopistollinen loppututkinto ja osalla vain peruskoulua vastaava tutkinto (Lähdesmäki ja Savela 2006, 39). Rissasen ja Saalastin (2010) tutkimilla Lappeenrannan seudun yrittäjillä oli kaikilla vähintään ammatikoulututkinto, osalla korkeakoulututkinto. Etenkin venäläistaustaiset yrittäjät tuntuvat olevan hyvin korkeasti koulutettuja (esim. Jumpponen, Ikävälko ja Karandassov 2009, 14; Okulov 2007, 63; Ekholm 1999).

Joissain tutkimuksissa maahanmuuttajayrittäjiä on verrattu myös kantaväestön yrittäjiin. Tällöin on tullut esille, että maahanmuuttajien yrittäjyysaktiivisuus oli jo 2000-luvun alussa selvästi korkeampi kuin Suomen työllisillä keskimäärin (Joronen 2005a). Maahanmuuttajat ovat myös perustaneet yrityksiä osittain eri toimialoille kuin suomalainen kantaväestö (Joronen, Salmenkangas ja Ali 2000). Maahanmuuttajien ja kantaväestön yrittäjyysmotiivit ovat kuitenkin olleet yllättävän samanlaisia. Kun Heinonen ja Hytti (2007) vertasivat starttirahaa saaneiden suomalaisten ja ulkomaan kansalaisten yrittäjyysmotiiveita, osoittautui, että työpaikan luominen itselle oli molemmissa ryhmissä yhtä tärkeä yrittäjäksi ryhtymisen syy. Kantaväestöön kuuluvat naiset pitivät selvästi ulkomaalaisia naisia yleisemmin itsenäisyyttä ja vapautta tärkeinä yrittäjyysmotiiveina, mutta miesten kohdalla ei tullut esiin vastaavaa eroa. Eniten maahanmuuttajat ja kantaväestö erosivat sen suhteen, miten tärkeäksi he kokivat starttirahan saamisen. Ulkomaalaiset olivat kantaväestöä vakaammin sitä mieltä, että starttirahan saaminen oli edistänyt yritystoiminnan aloittamista ja etteivät he ehkä olisi aloittaneet yritystoimintaa ilman sitä. Sekä maahanmuuttajista että kantaväestöön kuuluvista enemmistö oli ryhtynyt yrittäjäksi ilman aikaisempaa yrittäjyyskokemusta.

Maahanmuuttajien yrittäjyysaktiivisuus on vaihdellut kansalaisuusryhmittäin. Forsanderin (2002, 169–172) mukaan niistä maahanmuuttajista, jotka olivat ehtineet saada Suomen kansalaisuuden, yrittäjinä toimi 1990-luvun jälkipuolella jo yhtä suuri osa kuin kaikista työllisistä kes-

kimäärin. Ulkomaan kansalaisten yrittäjyysaktiivisuus sen sijaan oli useimmissa kansalaisuusryhmissä vielä selvästi keskimääräistä vähäisempää. 2000-luvun alussa yrittäjyysaktiivisuus vaihteli edelleen maahanmuuttajaryhmästä toiseen. Havaitsin omassa rekisteriaineistoon perustuvassa tutkimuksessani (Joronen 2005a), että yrittäjyysaktiivisuus vaihteli sukupuolen, Suomeen muuton ajankohdan, tulovuoden kansalaisuuden, sukupuolen sekä sen mukaan, minne maahanmuuttajat olivat Suomessa asettuneet asumaan. Poikkeuksellisen yleistä yrittäjänä toimiminen oli turkkilaistaustaisilla ja pohjoisafrikkalaisilla miehillä ja thaimaalaistaustaisilla naisilla. Nämä olivat kaikki sellaisia ryhmiä, joilla yleisin maahanmuuttosyy oli avioliitto Suomen kansalaisen kanssa. Keskimääräistä korkeampia yrittäjyysaktiivisuuksia oli myös joistakin sellaisista lähtömaista tulleilla, joista Suomeen on tullut pakolaisia. Myös kiinalaisten maahanmuuttajien yrittäjyysaktiivisuus oli keskimääräistä suurempaa. Miesten yrittäjyysaktiivisuus oli lähes kaikissa maahanmuuttajaryhmissä suurempaa kuin naisten.

3.3. Yhteenveto aikaisemmista tutkimuksista

Eri maissa tehdyt empiiriset tutkimukset tukivat vuorovaikutusmallin ajatusta taloudellisen toiminnan kietoutumisesta sosiaaliin rakenteisiin: sekä kansainvälisessä että suomalaisessa tutkimuksessa maahanmuuttajien verkostot nousivat voimakkaasti esiin yrittäjien resurssien lähteenä. Toisaalta myös luokkaresurs-

seilla, erityisesti koulutuksella näyttää olevan keskeinen merkitys. Maahanmuuttajien yrittäjyysmotiivit näyttävät usein liittyneen työttömyyteen tai urakehityksen tukkeutumiseen. Myös ajatus sekoittuneesta yhteen kietoutumisesta sai tukea, sillä maahanmuuttajien yrittäjyyskäyttämisen on havaittu olevan yhteydessä myös siihen, miten maahanmuuttoa ja yritystoimintaa säädellään eri maissa. Yritystoiminnan taloudellista kannattavuutta koskevat tutkimustulokset ovat ristiriitaisia. Joidenkin tutkijoiden mukaan yritystoiminta on tarjonnut maahanmuuttajille paremman sosioekonomisen aseman kuin palkkatyö, toiset taas ovat päätyneet päinvastaiseen tulokseen. Myös verrattaessa maahanmuuttajayrittäjien ansiotasoa kantaväestön ansioihin eri tutkijat ovat päätyneet erilaisiin johtopäätöksiin.

Suomessa maahanmuuttajien yrittäjyyttä on tutkittu vielä vähän, ja eri aikoina ja eri alueilla tehdyistä tutkimuksista välittyy melko fragmentaarinen kuva tämän yritystoiminnan kehityksestä ja siihen vaikuttaneista tekijöistä. Etnisten verkostojen merkitys on suomalaisissa tutkimuksissa tullut esiin muun muassa siinä, miten tietyt maahanmuuttajaryhmät ovat keskittyneet tietyille toimialoille ja tietyn tyyppiin tehtäviin. Osittain tämä etninen työnjako selittyy kuitenkin koulutustaustalla, sillä maahanmuuttajayrittäjien toimialavalinnat ovat olleet yhteydessä heidän koulutukseensa ja aikaisempaan ammattiinsa. Työllistyminen on noussut voimakkaasti esille yrittäjyysmotiivina, mutta tutkimuksista ei käy ilmi, miten laajaa pakoyrittäjyys on todellisuudessa ollut tai miten hyvin yrittäjyys on maahanmuuttajien työllistäjänä toiminut. Tämä johtuu

siitä, että kaikki aikaisemmat suomalaiset tutkimukset ovat poikkileikkaustutkimuksia. Sekä pakkoyrittäjyyden laajuuden että yritystoiminnan onnistumisen tarkastelu edellyttäisi kuitenkin pitkittäistarkastelua. Maahanmuuttajayrittäjien ja suomalaisen kantaväestöön kuuluvien erot eivät myöskään tule aikaisemmissa tutkimuksissa esiin, koska maahanmuuttajien yritystoimintaa on yleensä tarkastelu

irrallaan muusta suomalaisesta yritystoiminnasta. Aikaisemmat tutkimukset jättävät siis vastaamatta moniin kysymyksiin. Ennen aikaisempien suomalaisten maahanmuuttajayrittäjyystutkimusten jättämien aukkojen paikkaamista esittelen analyysini keskeiset käsitteet, aineistot ja menetelmät sekä määrittelen tutkimuskysymykset käyttäen hyväksi aikaisempaa teoreettista ja empiiristä tutkimusta.

4. KESKEISET KÄSITTEET

Nojaan tutkimuksessani vuorovaikutusmalliin, jonka mukaan maahanmuuttajien yrittäjyyden syntyminen edellyttää ensinnäkin, että on potentiaalisia yrittäjiä, joilla on yrittäjätoimintaan tarvittavat resurssit ja jotka ovat motivoituneita suuntaamaan niitä yrittäjyyteen. Oletan myös, että maahanmuuttajayrittäjien toimintaa rajaa se toimintaympäristö, jossa he kulloinkin toimivat ja joka muodostuu markkinoista ja poliittisesta ympäristöstä. Näiden tekijöiden keskinäisen vuorovaikutuksen seurauksena maahanmuuttajat kehittävät etnisiä strategioita, joiden myötä syntyy etnistä yrittäjyyttä (ks. kuvio 1). Katsaus maahanmuuttajien yrittäjyyttä käsitteleviin teoreettisiin ja empiirisiin tutkimuksiin on tuonut esiin tämän tutkimuksen keskeiset käsitteet. Ennen tutkimuskysymyksen, aineiston ja menetelmien tarkastelua esittelen ja määrittelen vielä lyhyesti nämä käsitteet: yrittäjä, yrittäjyys, pakkoyrittäjä ja mahdollisuusyrittäjä, maahanmuuttajayrittäjä ja etninen yrittäjä, etniset markkinat ja resurssit, inhimillinen, kulttuurinen ja sosiaalinen pääoma ja yrittäjätoiminnan onnistuminen.

4.1. Yrittäjyys

Yrittäjälle ei ole olemassa yksiselitteistä ja yleisesti hyväksyttyä määritelmää, vaan eri tutkijat ovat korostaneet yrittäjyyden eri

puolia (Gartner 1990 ja 1988; Hyrsky 2001; Huuskonen 1992). Sosiologien kiinnostus yrittäjyyttä kohtaan on usein liittynyt sosiaalisen liikkuvuuden tutkimukseen. Tällöin yrittäjyys on määritelty siitä näkökulmasta, miten yritysten omistajat sijoittuvat sosiaalisella asteikolla suhteessa muihin yhteiskuntaluokkiin. Esimerkiksi Scase ja Goffee (1982, 22–26) määrittelevät ”yritteliään keskiluokan” koostuvan henkilöistä, jotka omistavat sellaista omaisuutta, jota he käyttävät tuotannollisiin tarkoituksiin oman sekä muiden työvoiman avulla. Taloustieteellisessä *The Concise Encyclopedia of Economics* -sanakirjassa esitetyn määritelmän mukaan yrittäjä on liikeyrityksen toiminnan organisoija, johtaja, riskin kantaja ja muutosagentti, joka keksii uusia tapoja yhdistää resursseja, niin että yrityksessä syntyy uutta arvoa ja se tuottaa voittoa (Sobel 2010). Taloustieteessä käytetyt yrittäjyyden määritelmät on edelleen jaettavissa kahteen ryhmään. Osa tutkijoista on korostanut yrittäjän käyttäytymistä ja toiminnallisuutta eli sitä, mitä yrittäjä tekee. Osa taas on keskittynyt yrittäjän persoonallisuuden piirteisiin, siihen, millainen henkilö yrittäjä on. (Matikka 1995, 4.) Tähän jakoon on viitattu myös käsitteillä ulkoinen ja sisäinen yrittäjyys. Ulkoinen yrittäjyys liittyy yrittäjän toiminnalliseen rooliin. Hän perustaa yrityksen, johtaa sitä ja sijoittaa siihen pääomaa ja

omaa työpanostaan taloudellisen tuloksen aikaan saamiseksi. Sisäisellä yrittäjyydellä viitataan schumpeteriläiseen yrittäjyyteen, millä tarkoitetaan yrittäjyyttä innovaatioiden luoja. (Mäki 1999, 24.) Taloustieteilijä Schumpeter piti yrittäjinä ainoastaan sellaisia päteviä, energisiä, voimakastahtoisia, aktiivisesti toimivia ja erityisillä johtajan ominaisuuksilla varustettuja henkilöitä, jotka saavat aikaan innovaatioita, ja erottaa heidät rutiineihin tyytyvistä managereista (Lovio 2009, 8-15; Schumpeter 2009, 41, 44). Yrittäjyystutkimuksissa käytetty terminologia riippuu myös kulttuurista. Hyrskyn (2001, 33-34) mukaan suomen kielen sana ”yrittäjä” on merkitykseltään lähempänä englanninkielen ilmaisua ”small business owner-manager” eli pienen liikeyrityksen omistaja-johtaja kuin käsitettä ”entrepreneur” johon liittyy usein ajatus uudistajasta ja innovaattorista.

Tilastollisissa tarkasteluissa innovatiivinen yrittäjyys rajautuu helposti tutkimuksen ulkopuolelle, koska tilastoissa yrittäjyys tarkoittaa lähinnä ammatin- ja elinkeinonharjoittamista ja itsensä työllistämistä. Sen sijaan esimerkiksi osakeyhtiön yhdessä perustaneet henkilöt eivät Suomen nykyisistä tilastointikäytännöistä johtuen aina tilastoidu yrittäjiksi. Toisinaan yrittäjyyden ajatellaan tarkoittavan pieniä ja keskisuuria yrityksiä. Pajarinen ja Rouvinen (2006, 4) ovat kiinnittäneet huomiota siihen, että joskus kuulu teorian ja käytännön välillä on yrittäjyydestä puhuttaessa niin suuri, että kyse on lähestulkoon eri asioista. Lähimpänä teorian määrittelemää innovatiivista yrittäjyyttä on Pajarisen, Rouvisen ja Ylä-Anttilan (2006a, 10) mielestä oltu silloin, kun on

puhuttu hyvin kasvuhakuisesta uusyrittäjyydestä, jolla he tarkoittavat ”uutta omistaja-yrittäjä-vetoista aktiivista tai aktivoituvaa liiketoimintaa. Omistaja-yrittäjällä tarkoitetaan henkilöä, joka omistaa ainakin osan yrityksestä, jossa työskentelee ainakin osa-aikaisesti ja jota koskevaan päätöksentekoon hän osallistuu.” He sisällyttävät yrittäjiin myös elinkeinon- ja ammatinharjoittajat, ja toteavat siihen liittyen: ”Elinkeino- ja ammatinharjoittajat katsotaan yrityksiksi, jotka ovat kyseisten henkilöiden täysin omistamia.” (Ks. myös Pajarinen, Rouvinen ja Ylä-Anttila 2006b.) Uusyrittäjyyden eli vasta yritystoimintaa aloittamassa olevien yrittäjien kansainväliseen vertailuun keskittyvissä *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM) tutkimuksissa yrittäjyyteen on liitetty uusien liiketoimintayksikköjen luominen mukaan lukien itsensä työllistäminen (Arenius ja Autio 1999, 13).

Maahanmuuttajien yritystoimintaa käsittelevissä tutkimuksissa yrittäjyys on yleensä määritelty yrittäjän toiminnallisen roolin ja taloudellisen riskin kantamisen pohjalta, eli yrittäjiä ovat niin innovatiiviset kuin rutiininomaisemminkin yritystoimintaa harjoittavat yrittäjät. Esimerkiksi Waldinger, Aldrich ja Ward (1990, 17) määrittelivät yrittäjiksi liikeyritysten omistaja-johtajat. Myös tässä tutkimuksessa yrittäjyyttä tarkastellaan toiminnallisen roolin kautta. Tarkoitan yrittäjällä henkilöä, joka omistaa ainakin osan yrityksestä, jossa hän työskentelee ainakin osa-aikaisesti ja jonka päätöksentekoon hän osallistuu. Sisällytän yrittäjiin niin innovatiiviset kuin vähemmän innovatiiviset, suurten ja pienten yritysten johtaja-omistajat sekä itsensä työllistäjät. Aikaisempia tutkimuk-

sia hyväksi käyttäen ryhmittelen yrittäjiä 1) yrityksen elinkaaren mukaan, 2) yrityksen työllistävytyden mukaan sekä 3) yrittäjäksi ryhtymisen motiivien mukaan.

Tarkastelen yrityksiä ensinnäkin niiden elinkaaren vaiheen mukaan. Aloittavilla yrityksillä tarkoitan perustamisvaiheessa olevia ja alle kolme vuotta toimineita yrityksiä. Tätä pidempään toimineita yrityksiä kutsun toimintansa vakiinnuttaneiksi yrityksiksi. Käytän myös hyväksi Scasen ja Goffeen (1982) jaottelua itsensä työllistäjiin, pientyönantajiin, omistaja-kontrolloijiin ja omistaja-johtajiin. *Itsensä työllistäjien* liiketoiminta perustuu pääoman sijasta ensisijaisesti heidän omaan osaamiseensa. *Pientyönantajat* työskentelevät palkattujen työntekijöidensä rinnalla sen lisäksi että he hoitavat hallinnolliset ja työnjohdolliset tehtävät. *Omistaja-kontrolloijat* eivät itse työskentele palkattujen työntekijöidensä rinnalla, vaan vastaavat pelkästään hallinnosta ja liiketoiminnan johtamisesta. *Omistaja-johtajat* valvovat yrityksiä, joissa on johtamiseen liittyviä rakenteita.

Yrittäjien luokittelu ”mahdollisuus-” ja ”pakkoyrittäjiin” liittyy siihen, ovatko yrittäjyysmotiivit painottuneet veto- vai työntekijöihin, siis yrittäjyyden houkuttavuuteen ja yksilön haluun ryhtyä yrittäjäksi vai negatiivisiin tekijöihin, jotka työntävät yrittäjyyteen, esimerkiksi toimeentulon riittämättömyys, heikot työllistymismahdollisuudet tai tyytymättömyys palkkatyöhön (Akola, Heinonen, Kovalainen ja Suvanto 2008, 41; ks. myös Stenholm ym. 2008; Arenius, Autio, Kovalainen ja Reynolds 2001, 16). Suomen kaltaisissa korkean tulotason maissa totaalista pakkotilannetta ei sosiaaliturvan ansiosta

yleensä pääse syntymään, vaikka yrittäjyysmotiivit painottuisivatkin työntekijöihin. Siksi monet tutkijat suosittelevat jonkun ”miedomman” käsitteen käyttöä ”pakkoyrittäjyyden” sijasta (Heinonen, Kovalainen, Paasio ym. 2006, 164). Kantola ja Kautonen (2007, 43–46) viittaavat tällaiseen yrittäjäksi ajautumiseen käsitteellä ”vastentahtoinen yrittäjyys”. Käytän tässä tutkimuksessa kuitenkin pakkoyrittäjyyden käsitettä, koska mielestäni sen käyttö ei edellytä, että kyse olisi totaalisesta pakkotilanteesta. Pakko voi olla myös henkistä laatua. Maahanmuuttajien kohdalla tällainen psykologinen pakottavuus voi olla vielä voimakkaampaa kuin kantaväestöön kuuluvilla, koska heille ”ulkopuolisina” riippuvuus vastaanottavan yhteiskunnan sosiaaliturvasta voi olla vakavampi uhka omanarvontunnon kannalta. Toisaalta työttömyysuhka voi työntää maahanmuuttajia itsensä työllistämiseen keskimääräistä voimakkaammin myös siksi, että he ovat usein kantaväestöä heikommassa asemassa työttömyysturvan suhteen (esim. Joronen 2005a).

Työllisyysnäkökulma on keskeinen tutkimuksessani, ja sen vuoksi olen määritellyt yrittäjyysaktiivisuuden yrittäjänä toimivien määrän suhtena vastaavaan väestöryhmään kuuluviin työllisiin.

4.2. Maahanmuuttajien etninen yrittäjyys ja etniset markkinat

Jako maahanmuuttajayrittäjiin ja kantaväestöön kuuluviin yrittäjiin on tärkeä, koska yrittäjän maahanmuuttajataustan oletetaan vaikuttavan hänen yritystoimintaansa. Maahanmuuttajalla tarkoi-

tan tässä tutkimuksessa henkilöä, joka on muuttanut Suomeen asettuaan sinne asumaan ja joka ei ole maahan muuttaessaan ollut Suomen kansalainen eikä ole ollut sitä aiemminkaan. Sisällytän maahanmuuttajiin sekä Suomessa pysyvästi oleskelevat ulkomaan kansalaiset että ne maahanmuuttajat, jotka ovat jo saaneet Suomen kansalaisuuden, koska tutkimusongelmani liittyy nimenomaan maahanmuuton ja etnisen taustan merkitykseen. Pysyvällä tarkoituksella tarkoitan oleskelyä, joka on edellytyksenä väestötietojärjestelmään rekisteröitymiselle (Väestötietokeskus 2011; vrt. Forsander 2002, 10).

Käsitteitä ”etninen yrittäjä”, ”maahanmuuttajien yritystoiminta” ja ”etnisten vähemmistöjen liiketoiminta” on alan kirjallisuudessa käytetty usein rinnakkain ja osittain toistensa synonyymeinä. ”Etnisyys” termin juuret ovat antropologiassa, ja alun perin sillä on tarkoitettu sellaista yhteenkuuluvaisuuden tunnetta, joka perustuu ajatukseen (oletetuista) yhteisistä esi-isistä ja alkuperästä. Wallmanin (1979, 3-7) mukaan etnisyydessä on kysymys sekä eri ryhmien välillä olevista havaittavista eroista että eri väestöryhmien välisistä sosiaalisista rajoista. Se ei siis ole pelkästään erilaisuutta vaan erilaisuuden tunnetta, ”meihin” ja ”heihin” liittyvien erojen tunnistamista sellaisissa vuorovaikutustilanteissa, joissa tiettyyn kulttuuriseen tai ”rodulliseen” ryhmään kuuluvat ovat vuorovaikutuksessa omaan ryhmään kuulumattomien kanssa.

Etnisyys eli tiettyyn etniseen ryhmään samaistuminen ei siis ole valmiina olemassa vaan syntyy vasta maahanmuuttajien kosketuksesta vastaanottavaan yhteis-

kuntaan, vuorovaikutuksesta ryhmien kohdatessa (Waldinger, Aldrich ja Ward 1990, 33-34). Etniset identiteetit ovat tarkemmin tutkittaessa osoittautuneet oletettua epävakammiksi. Puhutaan myös ”moninkertaisesta identiteetistä”, jossa etnisyys toimii vain yhtenä ulottuvuutena muiden persoonallisuuden osatekijöiden (sukupuoli, ikä, sukupolvi, seksuaalisuus, ammatti, elämäntyyli) joukossa. Esimerkiksi maahanmuuttajayrittäjät eivät välttämättä itse määrittele toimintaansa etniseksi yrittäjyydeksi, päinvastoin, esimerkiksi Isossa Britanniassa etniisiin vähemmistöihin kuuluvat nuoremmat yrittäjät eivät halua, että heitä lokeroidaan etnisen taustan mukaan (Ram & Jones 2007).

Kun usko yhteiseen alkuperään sitoo ihmisiä toisiinsa, puhutaan etnisestä ryhmästä. Etnisyys määritellään usein sukulaisuutteen viittaavien kielikuvien avulla: etnisyys on laajennettu versio perheestä. Aikaisemman tutkimuksen perusteella voidaan sanoa, että etnisiä identiteettejä on tarpeen tarkastella suhteessa kontekstiin, mutta se ei Liebkindin (2009, 14-15) mukaan silti saisi johtaa siihen, että jätetään huomioon ottamatta sukupolvien väliset, pitkäaikaiseen sitoutumiseen perustuvat suhteet. Tässä tutkimuksessa tulen erityisesti kiinnittämään huomiota perheen ja lähiyhteisön merkitykseen yritystoiminnan resurssien lähteenä.

Mitä sitten on etninen yrittäjä? Yhden näkökulman tähän tarjoaa Waldingerin, Aldrichin ja Wardin määritelmä (1990, 33): *”etnisen liiketoiminnan etnisyys muodostuu yhteisen kansalaisuustaustan tai maahanmuuttokokemuksen jakavien ihmisten keskinäisistä yhteyksistä ja vuorovaikutuk-*

sen tavoista”. Etnisillä yrittäjillä Waldinger, Aldrich ja Ward tarkoittivat sellaisia yrittäjiä, jotka työllistävät pääasiassa omaan ryhmäänsä kuuluvia, samaa kieltä puhuvia ihmisiä. Se, mikä tekee yrittäjyydestä etnistä, on siis ennen muuta toiminnan kytkeytyminen etniseen yhteisöön (vrt. Greene ja Owen 2004).

Kansalaisuus on ollut yksi etnisen yrittäjän olennainen kriteeri. Light ja Gold (2000, 10) ovat pitäneet tätä määrittelytapaa liian karkeana, koska etnisiä ryhmärajoja määrittelevät heidän havaintojensa mukaan kansalaisuuden ohella myös uskonto ja äidinkieli. Samasta lähtömaasta tulleiden maahanmuuttajien joukossa voi olla eri etnisiin ryhmiin kuuluvia. (esim. Light, Sabagh, Bozorgmehr ja Der-Martirosian 1993). Suomessa esimerkiksi entisen Neuvostoliiton maista tulleet kuuluvat moniin eri etnisiin ryhmiin. Toisaalta samaan etniseen ryhmään kuuluvat saattavat kuulua eri kansalaisuusryhmiin. Näin on esimerkiksi Suomen kurdien kohdalla, jotka ovat lähöisin Turkista ja Lähi-idän maista.

Tässä tutkimuksessa en ole halunnut sitoa etnisyyden käsitettä ulkomaalaisuuteen tai vähemmistöasemaan, koska katson, että myös suomalaista kantaväestöä tulee voida tarkastella etnisenä ryhmänä ja heidän yritystoimintansa etnisenä yrittäjyytenä. *Etnisellä yrittäjyydellä* tarkoitan sellaista yritystoimintaa, jossa korostuu tukeutuminen omaan etniseen yhteisöön ja sen kautta saatavilla oleviin resursseihin. *Maahanmuuttajien yritystoiminnalla* puolestaan tarkoitan kaikkea maahanmuuttajien harjoittamaa yritystoimintaa riippumatta siitä, liittyykö siihen etnisten resurssien hyödyntämistä vai ei.

Etnisillä markkinoilla viitataan maahanmuuttajien lähtömaiden kulutustottumuksiin perustuvien tavaroiden ja palveluiden kauppaan. Joissain tapauksissa ne voivat rajautua kapeasti vain yhden etnisen ryhmän tarpeisiin, esimerkiksi omakieliset kirjat ja videot tai omakieliset palvelut. Esimerkiksi ruokakulttuuriin perustuvat etniset markkinat saattavat yhdistää monia eri ryhmiä, jotka ovat tottuneet käyttämään samoja mausteita. *Etnisten resurssien* määrittelyssä nojaan Lightin ja Goldin (2000) määritelmään ja tarkoitan niillä sellaisia ryhmän sosiokulttuurisia piirteitä, joita samaan ryhmään kuuluvat aktiivisesti hyödyntävät yritystoimintansa tai joista heidän yritystoimintansa hyötyy.

4.3. Inhimillinen, kulttuurinen ja sosiaalinen pääoma

Keskeisiä käsitteitä tässä tutkimuksessa ovat myös inhimillinen, kulttuurinen ja sosiaalinen pääoma. *Inhimillisen pääoman määrittelyssä nojaan* Lightin ja Goldin (2000) määritelmään, jonka mukaan se on investointi henkilökohtaiseen tuottavuuteen. Koulutus ja työkokemus ovat inhimillisen pääoman perusmuodot (vrt. Lin 1999, 30). *Kulttuurista pääomaa* tarkastelen Lightin ja Goldin (2000) tapaan yrittäjien ammatillisena kulttuurina, jonka yrittäjät ovat voineet sisäistää sosialisointi myötä kasvamalla yrittäjäperheessä tai siten, että heillä on muuten ollut kiinteitä suhteita lähipiirissä toimiviin yrittäjiin. Kulttuurinen pääoma sisältää yritystoiminnan aloittamisen ja harjoittamisen

edellyttämiä tietoja, taitoja, asenteita ja arvoja, esimerkiksi tietoa siitä, miten sosiaalista pääomaa hyödynnetään.

Colemanin (1988) alun perin esittämästä sosiaalisen pääoman käsitteestä ja sen soveltamismahdollisuuksista on käyty vilkasta keskustelua varsinkin 1990-luvun lopusta lähtien (keskustelusta ks. esim. Lin 1999; Woolcock & Narayan 2000; Ruuskanen 2001; Adler & Kwon 2002; Sobel 2002.). Tässä tutkimuksessa nojaan Portesin (1995, 12) määritelmään, jonka mukaan sosiaalisella pääomalla tarkoitetaan henkilön kykyä saada haltuunsa erilaisia niukoja resursseja sillä perusteella, että hän on jäsenenä tietyissä sosiaalisissa verkostoissa ja niiden muodostamisessa laajemmissa sosiaalisissa rakenteissa.

4.4. Yritystoiminnan onnistuminen

Maahanmuuttajayrittäjyystutkimus tarkastelee myös maahanmuuttajien yritystoiminnan onnistumista. Tässäkin tutkimuksessa kiinnitetään huomiota yritystoiminnan onnistumiseen. Mitä siis on yritystoiminnan onnistuminen?

Onnistumista on aina tarkasteltava suhteessa johonkin, mitä pidetään arvokkaana ja tavoittelemisen arvoisena. Se taas voi vaihdella kontekstista toiseen (Werbner 1999). Yritystoiminnan onnistuminen liitetään yleensä taloudelliseen kasvuun. Sen mittaaminen on kuitenkin monimutkaista. Jos onnistumista mitataan yksittäisten yritysten tasolla, niin esimerkiksi itsensä työllistäjien toimintaa ei voi pitää

onnistuneena yritystoimintana. Tilanne voi kuitenkin näyttää erilaiselta, jos asiaa tarkastellaan koko yrityskehityksen eikä vain yksittäisen yrityksen näkökulmasta. Yritys voi olla olennainen osa jotain kasvavaa yritysverkostoa (esim. Werbner 1984; 1999; 2001b). Uuden yrityksen markkinoille tulo tuo myös muille uutta tietoa kyseisen idean kannattavuudesta, luo potentiaalisen kilpailun uhan ja lisää vakiintuneiden yritysten välistä kilpailua silloinkin, kun sen markkinoilla olo jää lyhytaikaiseksi (Pajarinen ja Rouvinen 2006, 4).

Mikäli itsensä työllistämisen vaihtoehtona on työttömyys, voidaan jo yrityksen omistamista sinänsä pitää onnistumisena (esim. Light ja Gold 2000). Barrett, Jones ja McEvoy (1996) sen sijaan ovat olleet sillä kannalla, että pelkästään yrityksen omistajaksi pääsyä ei voi pitää onnistumisena, jos toiminta tapahtuu talouden marginaalisektorilla. Vaikka maahanmuuttajat kykenisivät tehokkaammin hyödyntämään valtaväestön hylkäämiä mahdollisuuksia, se ei tarkoita, että toiminta näissä markkinaraoissa olisi muuttunut kannattavammaksi. Kysymys on yleensä siitä, että matalamman palkkatason maista tulleet maahanmuuttajat tyytyvät vähempään.

Tässä tutkimuksessa vertaamalla maahanmuuttajien yritystoimintaa kantaväestön yritystoimintaan. Katson, että maahanmuuttajan yritystoiminta on onnistunut, jos hän on onnistunut pitämään yrityksensä hengissä ja itse pysymään työllisenä yhtä yleisesti kuin vastaavassa tilanteessa oleva kantaväestöön kuuluva yrittäjä.

5. TUTKIMUSASETELMA, AINEISTOT JA MENETELMÄT

5.1. Tutkimusongelmien täsmentyminen teorioiden ja tutkimusten pohjalta

Aikaisempien tutkimusten mukaan niitä ulkoisia olosuhteita, joista maahanmuuttajat ovat riippuvaisia ja joihin he reagoivat, on pidetty yrittäjyyden liikkeelle panevina voimina, ja maahanmuuttajien taustaan ja maahanmuuttotilanteeseen liittyvillä tekijöillä on katsottu olevan ratkaiseva merkitys siltä kannalta, onko heillä siihen tarvittavia resursseja ja kykyjä ja halua mobilisoida niitä yritystoiminnan aloittamiseen. Tässä tutkimuksessa tarkastelen sekä toimintaympäristöön liittyvien tekijöiden että resurssitekijöiden merkitystä maahanmuuttajien yritystoiminnan kannalta. Kysyn aluksi, millaisia mahdollisuusraakenteita maahanmuuttajien yritystoiminnalle on Suomen taloudellisen, poliittisen ja väestöllisen kehityksen myötä muodostunut. Sen jälkeen siirryn tutkimaan maahanmuuttajien yrittäjyysaktiivisuuden taustalla olevia tekijöitä ja yritystoiminnan onnistumista sekä sitä, poikkeako maahanmuuttajien yrittäjyys olennaisesti suomalaisen kantaväestöön kuuluvien yritystoiminnasta.

Maahanmuuttajien työllistymisvaikeuksia ja urakehityksen tukkeutumista maahanmuuton myötä on pidetty yhtenä maahanmuuttajien yrittäjäksi ryhtymisen keskeisistä motiiveista. Siksi selvitän eri-

tyisesti niin kutsutun pakkoyrittäjyyden eli työttömänä yrittäjyyteen siirtymisen yleisyyttä ja siinä tapahtuneita muutoksia. Pyrin myös kartoittamaan muita yrittäjyysmotiiveita.

Tutkin myös maahanmuuttoajankohdan ja Suomessa asumisen vaikutusta yrittäjyysaktiivisuuteen. Eri muuttoaalloissa Suomeen saapuneet ovat voineet poiketa toisistaan resurssiensa suhteen ja maahanmuuttajien vastaanoton olosuhteet ovat Suomessa saattaneet olla hyvin erilaiset eri aikoina.

Suomalaisten ja maahanmuuttajayrittäjien yhtäläisyyksiä ja eroja selvitän ensinnäkin siitä näkökulmasta, miten he ovat yrittäjiksi päätyneet, millaisia yrityksiä he ovat perustaneet ja mitkä ovat heidän toimintatapansa. Pyrin erityisesti selvittämään, millä tavalla ja mistä lähteistä maahanmuuttajayrittäjät ovat yrittäjyydessä tarvittavia resursseja hankkineet. Mitkä asiat he ovat kokeneet haasteelliseksi ja mistä he ovat saaneet apua?

Liikenne- ja kommunikaatioyhteyksien nopeutuminen ja halpeneminen on laajentanut kansainvälisiä sosiaalisia verkostoja. Myös Suomen maahanmuuttajilla on ympäri Eurooppaa perheenjäseniä ja sukulaisia sekä omaan etniseen ryhmään kuuluvia tuttavuuksia, joihin he pitävät tiiviisti yhteyttä (esim. Huttunen 2006; Hautaniemi 2004; Tiilikainen 2003). Tämän vuoksi selvitän tutkimuksessa myös maa-

hanmuuttajayrittäjien kansainvälisiä verkostoja ja kysyn, ovatko he hyödyntäneet tällaisia verkostoja yritystoiminnassaan.

Yritysaktiivisuuden taustalla olevien tekijöiden ohella tutkin myös sitä, miten hyvin maahanmuuttajien yritystoiminta on Suomessa onnistunut. Se, mikä kulloinkin katsotaan onnistumiseksi, riippuu siitä, mihin tilannetta verrataan. Tutkimuksessani tarkastelen onnistumista sekä siitä näkökulmasta, millaisen taloudellisen aseman yrittäjäyys on taannut palkkatyöhön verrattuna, että siitä näkökulmasta, miten hyvin maahanmuuttajat ovat onnistuneet työllistämään itsensä ja pitämään yrityksensä hengissä suomalaisen kantaväestöön kuuluviin yrittäjiin verrattuna. Koska maahanmuuttajien yrityksille tarjolla olevien mahdollisuuksien voi olettaa lisääntyneen maahanmuuton kasvun myötä, vertaan myös eri aikoina perustettujen maahanmuuttajavetoisten yritysten hengissä selviytymistä.

Keskityn tutkimuksessani tarkastelemaan erityisesti yritystoiminnan aloittamisvaihetta, koska aikaisempien tutkimusten mukaan epäonnistumisriskit keskittyvät yritystoiminnan alkuun (Arenius, Autio ja Kovalainen 2005, 10; ks. myös Suomen Asiakastieto 2005). Keskittymisen aloittaviin yrityksiin on perusteltua myös siksi, että epäviralliseen talouteen liittyvien ilmiöiden voi olettaa liittyvän nimenomaan yrityksen käynnistämävaiheeseen, jolloin yrittäjä vasta rakentaa asiakaskuntaansa ja liiketoiminnasta saatavat tulot eivät välttämättä kata edes sen edellyttämiä investointeja. Muilta osin epävirallinen talous on rajattu pääasiassa tämän tutkimuksen ulkopuolelle ja tutkimus käsittelee virallisesti rekisteröityjä yri-

tyksiä, joiden toiminta tapahtuu talouden virallisella sektorilla.

5.2. Tutkimusasetelma

Tutkimuksen asetelma on muotoutunut vähitellen tutkimusprosessin kuluessa. Alustavat tutkimuskysymykset nousivat maahanmuuttajien yritystoimintaa koskevien havaintojen ja aikaisempien maahanmuuttajien yrittäjäyttä käsitelleiden tutkimusteni (Joronen, Salmenkangas ja Ali 2000; Joronen ja Ali 2000) pohjalta. Maahanmuuttajien sosiaaliset verkostot nousivat esiin yrittäjien keskeisenä tiedon lähteenä, ja tässä tutkimuksessa haluan erityisesti selvittää tällaisten verkostojen roolia yritystoiminnassa.

Aikaisemman tutkimukseni perusteella tiesin, että edustavaa otosta maahanmuuttajayrittäjistä on vaikea muodostaa ja että kyselyn vastausaktiivisuus voisi jäädä alhaiseksi (Joronen, Salmenkangas ja Ali 2000, 24–30). Yrittäjät vastaavat yleensä hyvin heikosti erilaisiin kyselyihin (esim. Pajarinen, Rouvinen ja Ylä-Anttila 2006a, 43 ja 2006b, 35; Hyrsky 2001, 202; Jonninen 1995, 11–12). Myös maahanmuuttajien keskuudessa tehtyjen kyselyiden vastausaktiivisuus jää yleensä alhaiseksi muun muassa kielivaikeuksista, kulttuurieroista johtuen. Vastausaktiivisuus vaihtelee myös paljon maahanmuuttajaryhmästä toiseen (esim. Jasinskaja-Lahti, Liebkind ja Vesala 2002, 56; Jasinskaja-Lahti ja Liebkind 1997, 19).

Päätin kuitenkin tehdä kyselyn, koska oletin sen avulla tavoittavani suuremman joukon maahanmuuttajayrittäjiä kuin esimerkiksi haastatteluilla. Minulle tarjou-

tuikin tilaisuus tehdä kysely pääkaupunkiseudulla toimivan yrityspisteen asiakkaille, joiden joukossa oli kantaväestöön kuuluvien ohella hyvin paljon myös maahanmuuttajayrittäjiä. Tähän aineistoon viitataan tutkimuksessa nimellä ”yrityspisteen asiakaskysely”. Verkostoja ja niiden merkitystä oli kyselyn yhteydessä mahdollista selvittää myös yrittäjiä haastatteleamalla.

Kun aineisto oli koossa, osoittautui, että yrittäjien haastatteluista muodostunut aineisto oli kyllä alkuperäisen tutkimuskysymyksen näkökulmasta katsottuna rikasta, mutta kuten pelkäsin, yrityskyselyn vastausaktiivisuusaktiivisuus jäi kovin alhaiseksi. Ongelmana oli myös se, että keväällä ja kesällä 2003, jolloin ensimmäiset aineistot keräsin, Suomessa ei vielä ollut saatavilla maahanmuuttajien yrittäjyyttä kuvaavia tilastoja. Tilastojen puuttuessa ja aikaisempien tutkimusten vähäisyydestä johtuen havaintoja oli vaikea suhteuttaa mihinkään. Tämä on ollut yleinen ongelma maahanmuuttajien yrittäjyyttä käsittelevissä tutkimuksissa. Esimerkiksi Ruotsissa maahanmuuttajien yrittäjyyttä tutkittiin aluksi etsimällä manuaalisesti ulkomaalaiselta kuulostavia yrityksen nimiä kaupparekisteristä, tukeutumalla maahanmuuttajien tietämykseen paikallisista yrityksistä (Najib 1994, 105) sekä käyttämällä apuna puhelinluetteloa (Najib 1996, 38). Yhdysvalloissa tilanne on ollut parempi. Siellä on väestölaskennan yhteydessä joka viides vuosi tehty selvitys myös vähemmistöjen omistamista yrityksistä.

Koska Suomessa on varsin kattavat hallinnolliset rekisterit, rekisteriaineistojen hyödyntäminen vaikutti luontevalta tavalta ratkaista tämä ongelma. Rekiste-

riaineistoja ei kuitenkaan ole suunniteltu tutkimustarkoituksia ajatellen. Yrittäjyyden tutkimisen kannalta ongelmallista oli se, että yrittäjiä ja yrityksiä koskevat tiedot ovat eri rekistereissä. Myös rekisterien tietosisältö on rajallinen. Esimerkiksi maahanmuuttajien koulutusta koskevat tiedot ovat hyvin puutteelliset. Hallinnollisia tarkoituksia varten ylläpidetyt rekisterit eivät yleensäkään sellaisenaan sovellu tutkimustarkoituksia varten (Valkonen & Koskinen & Martelin 1998, 17–18). Saatavilla olevien tietojen määrää rajoittavat myös henkilörekisterien tietosuojasäännökset (Kleemola 1998; vrt. Forsander 2002, 90).

Saadakseni käsityksen siitä, paljonko maahanmuuttajayrittäjiä on, keitä he ovat ja miten he ovat alueellisesti sijoittuneet, päätin tukeutua rekisteriaineistoon ja hyväksyä sen, että sellaista rekisteriaineistoa, jossa on tietoa sekä yrittäjistä henkilöinä että heidän yrityksistään, ei ollut saatavissa. Niinpä päätin käyttää sekä henkilörekistereihin että yritysrekisteriin pohjautuvia rekisteriaineistoja rinnakkain. Aloin myös selvittää Suomen taloudellisessa ja väestöllisessä kehityksessä tapahtuneita muutoksia siitä näkökulmasta, millaisen toimintaympäristön Suomi on eri aikoina tarjonnut maahanmuuttajayrittäjille.

Ensimmäisen maahanmuuttajayrittäjiä kuvaavan henkilörekistereihin perustuvan aineiston hankin Tilastokeskuksesta talvella 2003/2004. Se sisälsi tietoja vuosina 1989–2001 ulkomaan kansalaisina Suomeen muuttaneiden pääasiallisesta toiminnasta ja ammattiasemasta vuonna 2001. Vuonna 2006 hankin vastaavanlaisen aineiston vuosina 1989–2004 Suomeen muuttaneista ja vuonna

2009 vuosina 1989–2007 Suomeen muutaneista. Tilastokeskuksessa poimittiin tätä tutkimusta varten lisäksi tiedot vuosina 2001, 2004 ja 2007 yrittäjänä toimineiden kolme vuotta aikaisemmasta pääasiallisesta toiminnasta ja ammattiasemasta sekä toiminnasta kolme vuotta poikkeikkausajankohdan jälkeen. Näistä henkilörekistereihin perustuvista taulukoista muodostunutta aineistoa kutsun jatkossa nimellä ”maahanmuuttajien pitkittäistiedosto”. Tätä aineistoa hyväksikäyttäen seuraan maahanmuuttajien yrittäjyysaktiivisuuden alueellista kehitystä 1990- ja 2000-luvun vaihteesta vuoden 2007 loppuun sekä tutkin yrittäjien työllisyystaustaa ja työllisenä pysymistä.

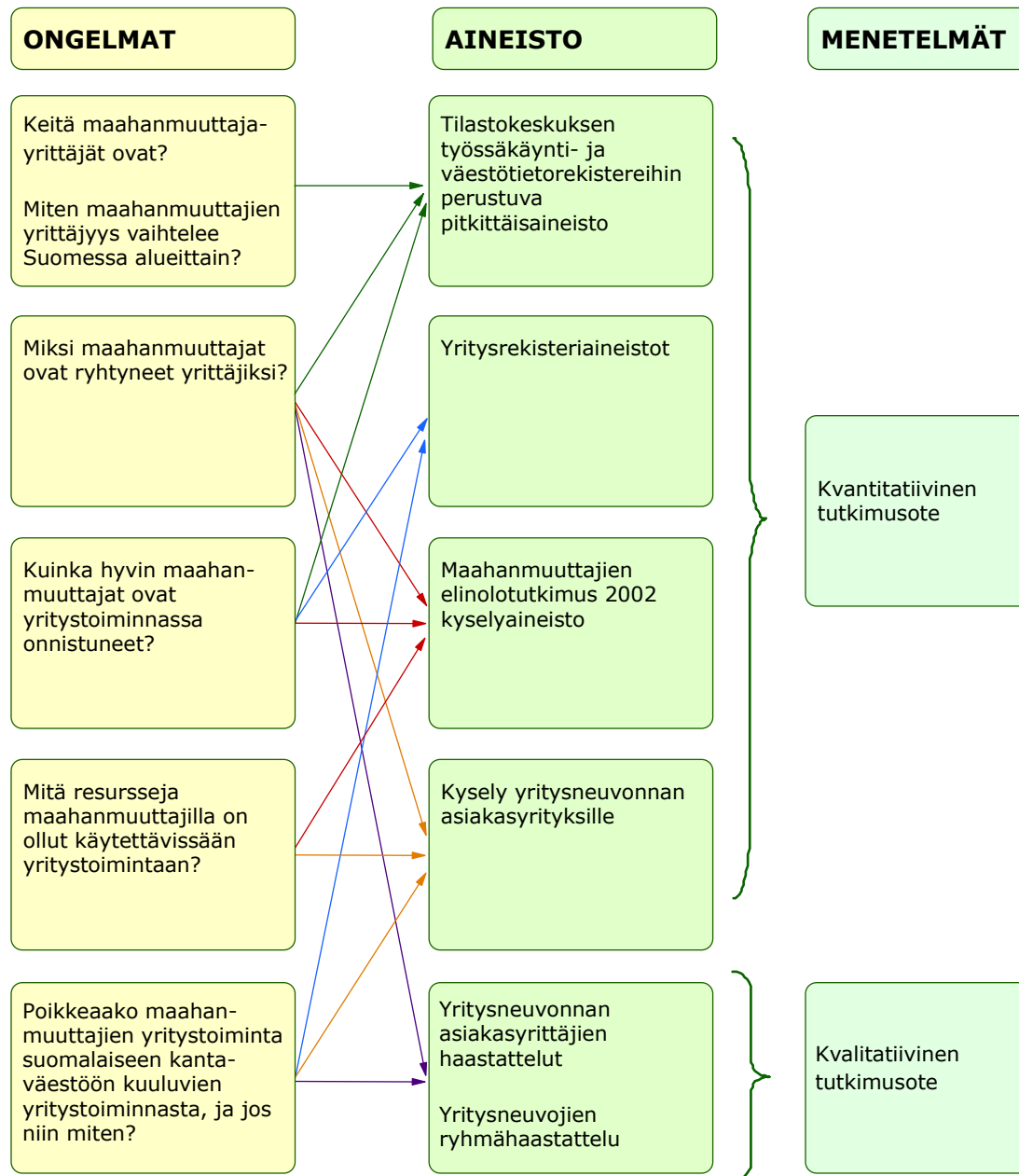
Vuonna 2006 päivitin yritysneuvonnan asiakkaina olleiden yrittäjien tilannetta koskevia tietojani haastatteleamalla yritysneuvoja. Tähän aineistoon viittaa nimellä ”yritysneuvojen ryhmähaastattelu”. Samalla aloin muodostaa yritysrekisteriin pohjautuvaa aineistoa yritysten hengissä selviytymisen tutkimista varten. Muodostin tekemäni asiakaskyselyn otoksesta kantaväestön ja maahanmuuttajien perustamia yrityksiä kuvaavan aineiston, johon aloin kerätä tietoa yritysten hengissä selviytymisestä. Tämän aineiston olen nimennyt yritysten perustamisajankohdan mukaan eli viittaa siihen nimellä ”vuosina 1999–2002 perustetut yritykset”. Samaan aikaan täydensin myös aikaisempaan tutkimukseeni (Joronen, Salmenkangas, Ali 2000) liittynyttä, Helsingin seudun maahanmuuttajien yrityksiä kuvaavaa yritysrekisteriaineistoa tiedolla siitä, mitkä yritykset olivat edelleen aktiivisia, sekä poimin siitä tätä tutkimusta varten aineiston, jonka nimesin vastaa-

valla tavalla yritysten perustamisajankohdan mukaan nimellä ”vuosina 1995–1998 perustetut yritykset”.

Tarkoitus oli tämän jälkeen jatkaa maahanmuuttajien yritystoiminnan tarkastelua hyödyntämällä Tilastokeskuksen keräämää ”Maahanmuuttajien elinolot 2002” -tutkimuksen aineistoa. Vaikka yrittäjyystutkimus ei vielä siinä vaiheessa toteutunut, oli aineiston käyttömahdollisuuksiin tutustumisesta hyötyä kun myöhemmin palasin tarkastelemaan sen avulla yrittäjyyden taustaa, resursseja ja onnistumista. Tämä neljän maahanmuuttajaryhmän elinoloja kuvaava kysely- ja haastatteluaineisto oli kerätty samalla työmarkkina-alueella kuin yrityskselyni, mutta se perustui satunnaisotokseen ja sen vastausprosentti oli huomattavasti korkeampi kuin yrityskselyssäni. Myös yrittäjyysmotiivien tutkimisen kannalta kiinnostavia taustamuuttajia oli enemmän. Hyödynnän ”Maahanmuuttajien elinolot 2002” -tutkimuksen aineistoa tutkiessani yrittäjäksi ryhtymisen liittymistä eri taustamuuttajiin sekä verratessani yrittäjien ja palkansaaajien taloudellista toimeentuloa.

Näiden eri vaiheiden myötä minulla oli vuonna 2009 aineisto, joka tarjosi mahdollisuuden tarkastella maahanmuuttajien yrittäjyyttä useammasta näkökulmasta. Aikaisempien tutkimusten ja käytettävissä olevien tilastojen pohjalta pyrin tutkimuksessa aluksi luomaan kokonaiskuvan Suomesta maahanmuuttajayrittäjien toimintaympäristönä. Maahanmuuttajien yritystoiminnan laajuutta ja rakennetta kuvaan rekisteriaineistoilla ja täydennän niiden pohjalta muodostuvaa kuvaa ulkomaan kansalaisten yrittäjyyttä kuvaavilla tilastotiedoilla, joita Tilasto-

Kuvio 3. Tutkimusongelmat, aineistot ja menetelmät tutkimuksessa.



keskus julkaisi ensimmäisen kerran syksyllä 2010. Yrittäjyuden taustalla olevia tekijöitä ja toiminnan onnistumista tarkastelen kysely- ja haastatteluaineistojen

sekä rekisteriaineistojen avulla. Saamani tuloksia vertaan aikaisempiin tutkimuksiin. Suomessa maahanmuuttajien yrittäjyyttä on tutkittu vielä vähän, joten myös

erilaiset selvitykset ovat tässä olleet arvokkaana aineistona. Olen koonnut keskeiset tutkimuskysymykset, niiden tutkimisessa käytetyt aineistot ja menetelmät oheiseen kuvioon 3.

Tällaista monia näkökulmia ja menetelmiä yhdistelevää lähestymistapaa kutsutaan triangulaatioksi. Triangulatiiviselle tutkimusasetelmalle on tyypillistä, että siinä samaa ilmiötä lähestytään paitsi eri näkökulmista myös eri metodeilla, sekä kvalitatiivisilla että kvantitatiivisilla (Denzin 1978, sit. Lehto 1996, 143; ks. myös Denzin ja Lincoln 2000). Useita menetelmiä yhdistävä lähestymistapa sopii erityisesti moniulotteisten tai sellaisten ilmiöiden tutkimiseen, joista ennakkoon tiedetään vähän (Laine, Bamberg ja Jokinen 2007, 23). Maahanmuuttajien yritystoiminta on juuri tällainen moniulotteinen ilmiö, jota Suomessa on tutkittu vielä vähän. Sitä ei voi esimerkiksi selittää pelkästään kysyntä- tai tarjontatekijöillä.

Metodien yhdistäminen on alun perin perustunut ajatukseen, jonka mukaan mikä tahansa vinouma, joka liittyy tietolähteeseen, tutkijaan, muihin lähteisiin tai menetelmiin, voitaisiin neutraloida käyttämällä muita tietolähteitä, tutkijoita ja metodeja (Lehto 1996, 144; ks. myös Viinämäki 2007, 175–177). Kun tutkimuskohdeesta pyritään saamaan mahdollisimman monipuolinen kuva, siihen voidaan pyrkiä esimerkiksi käyttämällä useita eri aineistoja ja soveltamalla niihin eri menetelmiä. Tai ilmiötä voidaan pyrkiä jäsentämään ja selittämään erilaisista teoreettisista lähtökohdista. (Denzin 1978, sit. Laine ym. 2007, 24.)

Jotkut tutkijat ovat pitäneet triangulaatioon perustuvaa lähestymistapaa meto-

dologisesti kestävämmänä, koska eri tutkimusmenetelmät voivat perustua erilaisiin ihmiskäsityksiin ja olla sen takia yhteen sovittamattomia. On väitetty, että eri tutkimusmenetelmät eivät ainoastaan tulkitse eri tavalla tutkimuskohdettaan, vaan jopa puhuvat eri tutkimuskohteesta. (Keskustelusta ks. Flick 1992.) Myös tässä tutkimuksessa tutkimuskohde rajautuu hiukan eri tavalla kun sitä tarkastellaan eri aineistoilla. Maahanmuuttajien yrittäjyys, sellaisena kuin se on tavoitettavissa henkilörekisteriaineistojen avulla, on jotain muuta kuin se maahanmuuttajien yrittäjyys, jota pyritään hahmottamaan yrityksiä kuvaavien aineistojen avulla. Molemmissa on kuitenkin kysymys maahanmuuttajien yrittäjyydestä. Tarkastelemalla yrittäjyyttä eri aineistoilla on mahdollista saada ainakin karkea kuva tämän ilmiön suuruusluokasta ja rakenteesta. ”Rekisterien yrittäjyys” on eri asia kuin kyselyiden ja haastattelujen kautta välittyvä yrittäjyys, mutta molemmissa on pohjimmaltaan kysymys samasta ilmiöstä, vain eri näkökulmista katsottuna.

Käyttämäni kyselyaineistot on kerätty pääkaupunkiseudulla vuosina 2002–2003, ja vaikka kumpikin niistä on tavoittanut vain pienen osan tämän työmarkkina-alueen maahanmuuttajayrittäjistä, niin yhdessä ne ovat tavoittaneet laajemman ja taustoiltaan monipuolisemman joukon ja tarjoavat mahdollisuuden tarkastella pääkaupunkiseudun maahanmuuttajayrittäjyyttä useammasta eri näkökulmasta. Yrittäjien henkilökohtaisten haastattelujen avulla pyrin syventämään yrittäjien yrittäjyysmotiiveista, resursseista ja resurssin lähteistä muodostuvaa kuvaa.

5.3. Aineistot ja menetelmät

5.3.1. Maahanmuuttajien pitkittäistiedosto

Tilastokeskuksessa muodostettiin tätä tutkimusta varten työssäkäyntitilaston ja väestötietorekisterin tietoja yhdistelmällä taulukkoaineisto, jonka olen nimenyt maahanmuuttajien pitkittäistiedostoksi. Aineiston tiedot koskevat niitä vuosina 1989–2001, 1989–2004 ja 1989–2007 Suomeen muuttaneita, joilla saapuaan on ollut ulkomaan kansalaisuus. Aineistoon sisältyvät siis myös ne, jotka ovat myöhemmin saaneet Suomen kansalaisuuden, mutta alkuperäistä kansalaisuutta koskeva tieto on säilytetty. Taulukoihin poimittiin tietoja näiden maahanmuuttajien pääasiallisesta toiminnasta ja ammattiasemasta sekä niissä tapahtuneista muutoksista.

Maahanmuuttovuosi tarkoittaa aineistossa sitä vuotta, jolloin henkilö on rekisteröity jonkun kunnan asukkaaksi. Muilla kuin turvapaikanhakijoina tulleilla tämä vuosi on yleensä myös maahanmuuttovuosi. Turvapaikanhakijoiden osalta maahanmuuttovuosi tarkoittaa sitä vuotta, jolloin he ovat saaneet ensimmäisen oleskelulupansa Suomeen ja tulleet siten rekisteröidyksi kunnan asukkaiksi. Turvapaikanhakija on kuitenkin voinut olla maassa tätä ennen jo useita vuosia vain rajoitetulla oikeudella työntekoon (Forssander 2002, 145).

Koska Suomen maahanmuuttajaväestö on edelleen hyvin pieni, heitä koskevia rekisteritietoja oli saatavilla vain hyvin rajoitetusti. Tilastoja ja rekistereitä koskevien tietosuojasäännösten mukaan

yksittäisiä henkilöitä ei saa aineistosta tunnistaa (Kleemola 1998). Tämä asetti omat rajoituksensa sekä kohderyhmien että kohdealueiden valinnalle. Omalta osaltaan taulukoihin poimittavien tietojen lukumäärää rajoittivat myös aineiston hankinnasta aiheutuvat kustannukset.

Rekisteriaineistosta oli tarkoitus laskea maahanmuuttajien työllisyyttä, työttömyyttä ja itsensä työllistämisen yleisyyttä koskevia tunnuslukuja, joiden avulla voitaisiin vertailla eri lähtöalueilta eri aikoina Suomeen tulleiden maahanmuuttajien työllisyyttä ja yrittäjäyysaktiivisuutta Suomessa alueittain. Työllisyyttä ja yrittäjäyttä kuvaavien tunnuslukujen laskemisen kannalta välttämättömiä tietoja olivat tiedot työikäisten (15–64 v.) maahanmuuttajien määrästä, pääasiallisesta toiminnasta ja ammattiasemasta. Taustamuuttajien ja toimintaympäristöä kuvaavien muuttajien osalta oli mietittävä, mitkä tiedot olivat tutkimusongelman kannalta välttämättömiä ja mistä oli mahdollista tinkiä. Koulutustietoa rekistereissä on niukasti muun kuin Suomessa hankitun koulutuksen osalta. Puuttuvien tietojen suuren määrän takia koulutustiedot jätettiin poimimatta. Taustamuuttajiksi valittiin sukupuoli, maahanmuuttoajankohdan kansalaisuus, maahanmuuttoajankohta ja asuinalue poikkeileikkausajankohtana.

Jotta aineistolla voisi tutkia erilaisten toimintaympäristöön liittyvien tekijöiden merkitystä maahanmuuttajien yrittäjäyysaktiivisuuden kannalta, kohdealueet oli valittava siten, että ne poikkisivat toisistaan riittävästi näiden tekijöiden, esimerkiksi kokonsa ja työllisyystilanteensa suhteen. Tietosuojasäännösten takia piti myös varmistaa, että kaikilla kohdealueilla

asui riittävästi maahanmuuttajataustaista väestöä, jotta aineistoon saataisiin kaikki analyysissä tarvittavat muuttajat. Päädyin poimimaan tietoja kahdella eri aluejaolla. Tarkempaan asuinalueiden luokitteluun tuli 10 kaupunkia, joissa ulkomaalaisväestöä oli 2000-luvun alun tilastojen mukaan lukumääräisesti eniten. Nämä kaupungit olivat Helsinki, Espoo, Vantaa, Turku, Tampere, Oulu, Vaasa, Jyväskylä, Lahti ja Lappeenranta. Lisäksi omaksi alueeseen erotettiin ”muu Suomi”, joka koostuu kaikista niistä kunnista, joiden väestössä ulkomaan kansalaisia oli vähemmän kuin edellä mainituissa kaupungeissa. Karkeampi asuinalueuokittelu muodostui vain kahdesta alueesta, jotka olivat Helsingin, Espoon ja Vantaan muodostama ”pääkaupunkiseutu” ja kaikkien muiden Suomen kuntien muodostama ”muu Suomi”.

Tarkemman alueellisen tarkastelun kohteeksi valittujen alueiden työllisyyttä, työttömyyttä, työllisyyden rakennetta ja väestörakennetta kuvaavat tiedot ilmenevät liitetaulukoidista 1–3 ja liitekuviosta 1 (ks. LIITE 1). Niistä nähdään, että kaupungit ovat markkina-alueina erikokoisia ja poikkeavat toisistaan myös maahanmuuttajaväestön määrän ja etnisen rakenteen sekä yleisen työllisyystilanteen suhteen. Elinkeinorakenne on kaikissa kohdekaupungeissa palveluvaltainen. 2000-luvun alussa nämä kaupungit poikkesivat toisistaan myös maahanmuuttajien yrittäjyysaktiivisuuden suhteen (Joronen 2005a, 170–172). Voidaan siis todeta, että valitut alueet ovat maahanmuuttajayrittäjien toimintaympäristöinä riittävän erilaisia, jotta niitä on mielekäästä verrata.

Tutkimuksen kohteena olevissa kaupungeissa ja muualla Suomessa asuvien,

vuosina 1989–2001, 1989–2004 ja 1989–2007 Suomeen muuttaneiden maahanmuuttajien ikärakennetta, pääasiallista toimintaa, ammattiasemaa ja Suomeen muuttoajankohdan kansalaisuutta koskevat tiedot poimittiin taulukoihin, jotka kuvaavat tilannetta vuosina 2001, 2004 ja 2007. Tietosuojasyistä saapumisajankohdan kansalaisuus oli näihin taulukoihin saatavissa vain hyvin karkealla tasolla luokiteltuna. Saapumisajankohdan kansalaisuus on luokiteltu seuraavasti: muut EU(15) maat, muu Eurooppa, Pohjois-Amerikka, Etelä-Amerikka, Aasia, Afrikka ja Oseania. Tälläkin luokituksella maahanmuuttajien lukumäärät jäivät joissakin kaupungeissa niin pieniksi, että muita taustamuuttajia (sukupuolta ja tarkempaa maahanmuuttoajankohtaa) ei tietosuojasyistä saanut taulukoihin mukaan.

Aluejakoa ”Pääkaupunkiseutu – muu Suomi” käytettäessä taulukoihin saatiin ikärakennetta, työllisyyttä ja ammattiasemaa koskevien tietojen ohella myös sukupuoli sekä edellistä tarkempaa tietoa Suomeen muuton ajankohdasta ja saapumisajankohdan kansalaisuudesta. Saapumisajankohta oli luokiteltu seuraavasti: vuosina 1989–1993, 1994–1998, 1999–2001, 2002–2004 ja 2005–2007 saapuneet. Saapumisajan kansalaisuutta ei tietosuojasyistä ollut mahdollista saada lähtömaan tarkkuudella, mutta yhdessä Tilastokeskuksen kanssa löydettiin luokitus, jossa suurimmat maahanmuuttajaryhmät olivat omina luokkina ja osa pienemmistäkin kyettiin erittelemään. Kansalaisuudet oli luokiteltu seuraavasti: Ruotsi, Entisen Neuvostoliiton maat (pl. Viro), Viro, Entinen Jugoslavia, Turkki, Muu Eurooppa, Egypti, Libya ja Magreb -maat (Marokko,

Algeria ja Tunisia), Somalia, muut Afrikan maat, Kanada ja Yhdysvallat, Etelä-Amerikka (sis. Meksiko), Kiina, Vietnam, Iran, Irak, Thaimaa, muut Aasian maat sekä Oseanian maat.

Maahanmuuttajayrittäjien työllisyystaustan ja työllisenä pysymisen tutkimista varten muodostettiin vielä taulukot, joihin poimittiin tiedot vuosina 2001, 2004 ja 2007 yrittäjinä toimineiden pääasiallisesta toiminnasta ja ammattiasemasta kolme vuotta aikaisempaan ja kolme vuotta myöhempään ajankohtana. Nämä taulukot poimittiin aluejaolla ”pääkaupunkiseutu – muu Suomi”, eikä niihin tullut tietoa maahanmuuttajayrittäjien sukupuolesta tai lähtömaasta.

Aineistoa on muovannut se, että sitä on kerätty eri ajankohtina. Ensimmäistä, vuoden 2001 poikkileikkaustilannetta kuvaavat tiedot poimittiin jo talvella 2003/2004. Tässä aineistossa käytetyt lähtö- ja asuinalueita ja koskevat luokitukset ohjasivat sitten myös vuosien 2004 ja 2007 aineistojen muodostamista. Esimerkiksi työikäisyys rajattiin ensimmäistä poikkileikkausaineistoa poimittaessa 15–64-vuotiaisiin, ja tässä pitäydettiin myös myöhemmin, vaikka Tilastokeskuksen työssäkäyntitilastossa käytetty työikäisyyden määritelmä on sittemmin muuttunut. 15–18-vuotiaita ei uusimmissa tilastoissa enää lueta työikäisiin eikä työllisiin.

Tutkimuksen aloittamisen jälkeen muutoksia on tullut myös aluejakoihin. Esimerkiksi Euroopan Unioni on ensimmäisen poikkileikkausaineiston poimimisen jälkeen laajentunut, mutta vertailtavuuden säilyttämiseksi lähtöalueittainen luokitus on pidetty samana kaikkina poikkileikkausvuosina. Selvyyden vuoksi

esimerkiksi EU-maista tulleeisiin viitataan aina käsitteellä ”EU(15)”. Myöhemmin jäseniksi tulleista maista lähtöisin olevat sisältyvät luokkaan ”muu Eurooppa”. Ruotsin ja Viron kansalaisina saapuneet olivat jo ensimmäisessä poikkileikkausaineistossa omina ryhminään. Myös asuinalueiden luokittelut on säilytetty sellaisina kuin ne olivat ensimmäistä poikkileikkausaineistoa poimittaessa. Esimerkiksi Helsinki on Helsingin alue sellaisena kuin se oli ennen vuonna 2009 tapahtunutta Sipoon alueliitosta.

Tilastokeskuksen työssäkäyntitilastosta ja henkilörekistereistä poimittujen taulukoiden tiedot koskevat vain vuoden 1988 jälkeen Suomeen muuttaneita. Tämä ei kuitenkaan vääristä tuloksia kovin oleellisesti, koska Suomen ulkomaalaistaustainen väestö muodostuu lähes kokonaan vasta sen jälkeen saapuneista. Ennen vuotta 1989 ulkomaalaistaustaisia maahanmuuttajia oli Suomessa vähän, ja myös ulkomaalaistaustaisia yrittäjiä oli vähän (Jaakkola 1991, 19, 65). Verrattaessa maahanmuuttajien pitkittäistiedoston tietoja tilastotietoihin osoittautui, etteivät ne olennaisesti poikkea toisistaan. Maahanmuuttajien pitkittäistiedoston mukaan vuosina 1989–2007 ulkomaan kansalaisina Suomeen muuttaneita oli yhteensä 203 491 henkeä, ja heistä 168 402 asui edelleen Suomessa vuonna 2007. Näistä 78 prosenttia eli 131 838 oli työikäisiä (15–64 v.) ja heistä edelleen tasan puolet oli miehiä ja puolet naisia. Työikäisistä 4,6 prosenttia toimi yrittäjinä. Vastaavasti Tilastokeskuksen (2012b) mukaan Suomessa asui vuonna 2007 yhteensä 172 928 muun kuin suomen-, ruotsin- tai saamenkielistä henkilöä, joista 78 prosenttia oli työikäi-

siä ja näistä puolet naisia ja puolet miehiä. Yrittäjien osuus työikäisistä vieraskielistä oli saatavissa vasta vuodesta 2009 lähtien. Silloin 15 vuotta täyttäneestä väestöstä 4,8 prosenttia oli yrittäjiä. Voidaan siis todeta, että maahanmuuttajien pitkäaistiedosto kuvaa varsin kattavasti Suomen työikäistä maahanmuuttajaväestöä.

Myös alueellisen jakaumansa suhteen maahanmuuttajien pitkäaistiedoston maahanmuuttajat edustavat hyvin koko maahanmuuttajaväestöä. Pitkäaistiedoston mukaan Suomen maahanmuuttajista 66 prosenttia asui alueelliseen tarkasteluun valituissa 10 kaupungissa ja 46 prosenttia pääkaupunkiseudulla (Helsinki, Espoo ja Vantaa) vuonna 2007. Väestötietojen mukaan näiden 10 kaupungin osuus Suomen vieraskielisestä väestöstä oli 69 prosenttia ja pääkaupunkiseudun osuus oli 48 prosenttia vuonna 2007. (Tilastokeskus 2012b.)

Rekisteriaineistojen käyttöön tutkimusaineistoina liittyy kuitenkin muita ongelmia, jotka on syytä tässä todeta. Suurin ongelma liittyy siihen, että käsitteiden määrittely on tällaisia aineistoja käytettäessä otettava annettuina. Käytetyt määrittelyt ja luokitukset heijastavat niitä tarpeita, joita varten rekisterit on alun perin tehty, eivätkä tutkimusongelman kannalta relevantteja käsitteitä. (Forsander 2002, 95–99.) Saatavilla olevat rekisteriaineistot ohjasivat tässä tutkimuksessa keskeisten käsitteiden – maahanmuuttaja, yrittäjä ja yritys – määrittelyä vahvasti. Esimerkiksi epävirallinen sektori ja osa-aikainen yrittäjyys jäävät rekisteripohjaisen tarkastelun ulkopuolelle. Myös etnisiin vähemmistöihin kuuluvien Suomessa syntyneiden henkilöiden yritystoiminta oli rajattava tutki-

muksen ulkopuolelle, koska rekistereissä ei ollut tietoa syntyperästä, vaan ainoastaan kansalaisuudesta (entisestä tai nykyisestä), kielestä ja syntymämaasta. Osa puutteista liittyy Tilastokeskuksen työssäkäyntitilaston käyttämään yrittäjän määrittelyyn, jossa yrittäjyys on määritelty eläkevakuutustietojen sekä palkka- ja yrittäjätulon määrän perusteella. Työssäkäyntitilastossa yrittäjiksi on katsottu:

”18–74-vuotiaat henkilöt, joilla on vuoden viimeisellä viikolla voimassa oleva yrittäjäläkevakuutus ja jotka eivät ole työttömiä vuoden viimeisenä työpäivänä eivätkä varusmiehiä tai siviilipalvelusmiehiä vuoden viimeisellä viikolla. Mikäli henkilöllä on yrittäjäläkevakuutuksen lisäksi samanaikaisesti voimassa oleva työsuhde, edellytetään, että yrittäjätulot ovat suuremmat kuin palkkatulot. Yrittäjiksi määritellään lisäksi henkilöt, joilla yrittäjätulot ylittävät määrittelyn tulorajan, edellyttäen, että he eivät ole eläkkeellä tutkimusviikolla. Tuloraja määritellään vuosittain päätelyiden yhteydessä käyttäen hyväksi työvoimatutkimuksen yrittäjiä koskevia tietoja.” (Tilastokeskus 2010a.)

Esimerkiksi avustavat perheenjäsenet eivät työssäkäyntitilastossa automaattisesti tilastoidu yrittäjiksi, koska siinä yrittäjiksi katsotaan vain ne, joilla on voimassa oleva yrittäjän eläkevakuutus. Toinen työssäkäyntitilaston yrittäjän määrittelmästä johtuva ongelma on se, että sellaiset yrittäjät, jotka omistavat yrityksestään alle 50 prosenttia tai joiden yritystoiminta on sivutoimista, eivät tilastoidu yrittäjiksi. Tällöin esimerkiksi osa niistä maahan-

muuttajayrittäjistä, jotka omistavat yrityksen yhdessä suomalaisen kumppanin kanssa, jäivät tilastoitumatta yrittäjiksi. Työssäkäyntitilaston luvut kuvaavatkin parhaiten pienten, toiminimimuotoisten yritysten määrää. (Kauppa- ja teollisuusministeriö 2007, 11.)

Tilastokeskuksen työvoimatutkimus kuvaisi yrittäjien kokonaismäärää paremmin, koska siinä yritystoimintaan osallistuvat perheenjäsenet tilastoituvat yrittäjiksi kattavammin kuin työssäkäyntitilastossa. Työvoimatutkimus tarjoaa työllisyyden kehityksestä myös tuoreemman tiedon kuin työssäkäyntitilasto, koska tämä otospohjainen tutkimus toistetaan kuukausittain. Maahanmuuttajayrittäjyyden etnisen ja alueellisen rakenteen kuvaamiseen työssäkäyntitilasto soveltuu kuitenkin työvoimatutkimusta paremmin. Tässä tutkimuksessa työssäkäyntitilaston käyttöä puolsi myös mahdollisuus yhdistellä eri rekisterien tietoja ja tehdä pitkätaistarkastelua.

Maahanmuuttajien etnistä taustaa koskevaa tietoa maahanmuuttajien pitkätaistiedostoon saatiin vain hyvin karkealla tasolla, joten etnisistä ryhmistä ei voi tässä yhteydessä varsinaisesti puhua, koska silloin pitäisi olla etnisestä taustasta kansalaisuuttakin tarkempaa tietoa.

Tutkiessani alueelliseen toimintaympäristöön liittyvien tekijöiden merkitystä maahanmuuttajien yrittäjyysaktiivisuuden kannalta hyödynsin sekä maahanmuuttajien pitkätaistiedostoa että Tilastokeskuksen väestö- ja työssäkäyntitilastoja. Jälkimmäisistä sain alueiden koko väestöä koskevat tiedot. Tutkin alueelliseen toimintaympäristöön liittyvien tekijöiden ja maahanmuuttajien yrittäjyysaktiivisuuden

välistä yhteyttä korrelaatioanalyysin avulla. Aluksi laskin maahanmuuttajien pitkätaistiedoston tietojen pohjalta 10 maahanmuuttajakaupungin maahanmuuttajien työllisyyttä ja yrittäjyysaktiivisuutta kuvaavat tunnusluvut: työllisten osuuden 15–64-vuotiaista, 15–64-vuotiaiden työttömyysasteen ja yrittäjien osuuden työllisistä maahanmuuttajista vuonna 2007. Vastaavat koko väestöä kuvaavat työllisyyden tunnusluvut laskin Tilastokeskuksen väestö- ja työssäkäyntitilastoista (ks. LIITE 1). Alueen yleistä yrittäjyysaktiivisuutta kuvaavat tunnusluvut laskin alueella asuvien sijasta kaikista alueella työssä käyvistä. Väestön etnistä monimuotoisuutta kuvasin kolmella tavalla: 1) ulkomaan kansalaisten osuudella alueen väestöstä, 2) vieraskielisten osuudella alueen väestöstä ja 3) etelämerikkalaisten, aasialaisten ja afrikkalaisten osuudella alueen maahanmuuttajaväestöstä. Sen jälkeen laskin alueella asuvien maahanmuuttajien yrittäjyysaktiivisuuden korrelaatiot kunkin toimintaympäristöä kuvaavan muuttujan kanssa.

Korrelaatiokertoimien merkitsevyyden testaamiseksi laskin kullekin kertomelle p-arvon, joka kertoo, kuinka todennäköistä on saada havaitun suuruinen tai vielä kauempana nollassa oleva korrelaatiokertoimen arvo ilman että korrelaatiota on perusjoukossa. Mitä pienempi p-arvo on sitä enemmän korrelaation yleistäminen perusjoukkoon saa tukea. Jos p-arvo on alle 0,05, niin korrelaatiota sanotaan tilastollisesti melkein merkitseväksi. Jos p-arvo on alle 0,01, niin korrelaatiota sanotaan tilastollisesti merkitseväksi. Jos p-arvo on alle 0,001, niin korrelaatiota sanotaan tilastollisesti erittäin merkitseväksi. Testasin korrelaatioiden merkitse-

vyyttä sekä yksi- että kaksisuuntaisella testillä. Jos testisuureen itseisarvo ylitti kriittisen arvon, niin nollahypoteesi voitiin hylätä kyseisellä merkitsevyystasolla ja todeta, että muuttujien välinen korrelaatio poikkesi nollasta tai että niiden välillä oli positiivinen tai negatiivinen korrelaatio.

Selvittääkseni, vaikuttivatko toimintaympäristöön liittyvät tekijät samalla tavalla kaikkien etnisten ryhmien yrittäjyysaktiivisuuteen, vertasin eri ryhmien yrittäjyysaktiivisuuden alueellisia eroja kaikkien maahanmuuttajien keskimääräisiin alueellisiin eroihin sekä toisiinsa. Laskin aluksi kustakin maanosasta tulleiden maahanmuuttajien yrittäjyysaktiivisuudet alueittain. Saadakseni eri kaupunkien yrittäjyysaktiivisuutta kuvaavat luvut keskenään vertailukelpoisiksi standardoin ne laskemalla alueellisten yrittäjyysaktiivisuuksien poikkeamat maahanmuuttajaryhmän keskimääräisestä yrittäjyysaktiivisuudesta ja jakamalla erotukset alueellisten yrittäjyysaktiivisuuksien keskihajonnalla. Standardointi hävitti näennäiset erot, jotka liittyivät ryhmien kokoroihin. Jäljelle jääneitä eroja tulkitsin seuraavasti: vähintään kahden keskihajonnan suuruinen poikkeama keskiarvosta tarkoitti, että kyseisen ryhmän yrittäjyysaktiivisuus oli kohdealueella joko olennaisesti korkeampi tai alhaisempi kuin koko maassa keskimäärin. Mikäli alueiden väliset erot säilyvät samansuuntaisina kaikissa maahanmuuttajaryhmissä, se tarkoitti, että toimintaympäristöön liittyvät tekijät vaikuttavat kaikkiin ryhmiin samalla tavalla. Jos erot olivat erisuuntaisia, se tarkoitti, että toimintaympäristöön liittyvät tekijät vaikuttavat eri tavalla eri maahanmuuttajaryhmiin.

Hyödynsin maahanmuuttajien pitkitäistiedoston aineistoa myös tutkiessani eri maahanmuuttajaryhmien erityispiirteiden merkitystä yrittäjyysaktiivisuuden kannalta. Nyt vertasin aluksi eri ryhmiä samalla alueella ja sen jälkeen ryhmien sijoittumista suhteessa toisiinsa eri alueilla. Laskin maahanmuuttajaryhmien yrittäjyysaktiivisuudet alueittain, asetin ne kullakin alueella yrittäjyysaktiivisuuden korkeuden mukaiseen järjestykseen ja tutkin, pysyikö ryhmien keskinäinen järjestys samana eli ovatko jotkut ryhmät toimintaympäristöstä riippumatta muita aktiivisemmin hakeutuneet yrittäjiksi vai vaihteliko se alueelta toiselle. Järjestyksen pysyminen samana eri toimintaympäristöissä merkitsee että ryhmien välillä on merkittäviä ja hyvin pysyviä eroja, jotka liittyvät niiden resursseihin. Tein tämän tarkastelun poikkileikkausvuosilta 2001, 2004 ja 2007. Oseanian maista (Australia, Uusi Seelanti) saapuneet maahanmuuttajat jätin tämän tarkastelun ulkopuolelle, koska heitä on Suomessa niin vähän, että se vaikeutti vertailujen tekemistä. Ensimmäisenä tarkasteluvuonna heitä ei kaikissa tutkimuskautungeissa ollut yrittäjinä lainkaan.

Tutkiessani yrittäjyysaktiivisuuden kansalaisuusryhmittäisten erojen liittymistä Suomeen muuttoajankohdan olosuhteisiin rajasin tarkastelun kahteen toisistaan poikkeavaan alueelliseen toimintaympäristöön, pääkaupunkiseutuun ja muuhun Suomeen, ja tarkastelin eri ryhmien yrittäjyysaktiivisuutta maahanmuuttoajankohdan ja sukupuolen mukaan. Laskin näin rajatuille ryhmille yrittäjyysaktiivisuudet. Saadakseni eri ryhmien yrittäjyysaktiivisuutta kuvaavat luvut keskenään vertailukelpoisiksi standardoin ne laskemalla yrit-

täjiysaktiivisuuksien poikkeamat alueen kaikkien samaan aikaan Suomeen muutaneiden miesten tai naisten keskimääräisestä yrittäjiysaktiivisuudesta ja jakamalla erotukset kaikkien ryhmien yrittäjiysaktiivisuuksien keskihajonnalla. Jäljelle jääneitä eroja tulkitsin siten, että vähintään kahden keskihajonnan suuruinen poikkeama keskiarvosta merkitsi, että ryhmän yrittäjiysaktiivisuus poikkesi merkittävästi samana aikana tulneiden keskimääräisestä yrittäjiysaktiivisuudesta.

Asumisajan merkitystä yrittäjiysaktiivisuuden kannalta selvitin vakioimalla työmarkkina-alueen, maahanmuuttoajan kohdan ja sukupuolen ja tarkastelemalla yrittäjiysaktiivisuuden kehitystä poikkileikkausvuodesta toiseen vuosina 2001, 2004 ja 2007. Tämän tarkastelun tein miehille myös lähtöalueittain. Naisia oli tämän tarkastelun tekemiseen monissa kansalaisuusryhmissä liian vähän.

Pakkoyrittäjyyden yleisyyttä ja siinä vuosina 1998–2007 tapahtuneita muutoksia tutkiessani hyödynsin erityisesti tätä tarkastelua varten poimittuja taulukoita, joihin oli koottu tiedot vuosina 2001, 2004 ja 2007 pääkaupunkiseudulla ja muualla Suomessa yrittäjänä toimineiden pääasiallisesta toiminnasta ja ammatiasemasta kolme vuotta aikaisempaan ja myöhempään ajankohtana. Laskin taulukoiden pohjalta kunakin poikkileikkausajankohtana yrittäjänä toimineiden aikaisempaa ja myöhempää toimintaa kuvaavat jakaumat ja vertasin niitä toisiinsa. Sen jälkeen tarkastelin erikseen uusien, alle kolme vuotta yrittäjänä toimineiden aikaisemman toiminnan jakaumia. Myös yrittäjyydestä luopuneiden myöhempää työllisyyskehitystä tarkastelin erikseen.

Suhteuttaakseni maahanmuuttajayrittäjiä koskevat havaintoni Suomen kaikkien yrittäjien työllisyystaustaan ja työllisenä pysymiseen vertasin tuloksiani vastaavanlaisiin asetelmiin perustuviin suomalaisiin tutkimuksiin, joissa oli kohteena koko väestö.

5.3.2. Yrityksiä kuvaavat rekisteriaineistot

Maahanmuuttajien pitkäaikaistiedosto pohjautuu henkilörekistereihin, eikä siihen sisälly yrittäjien yrityksiä koskevaa tietoa. Yritysten tarkastelua varten oli poimittava erilliset aineistot. Yritysten hengissä selviämistä tutkin kahdella yritysaineistolla: Helsingissä toimineen yritysneuvontapalvelun asiakasrekisteristä poimitulla aineistolla ja aikaisempaa tutkimustani (Joronen, Salmenkangas ja Ali 2000) varten muodostetusta, maahanmuuttajien yrityksiä kuvaavasta yritysaineistosta poimitulla aineistolla.

Suomalaiseen kantaväestöön kuuluvien ja maahanmuuttajayrittäjien perustamia yrityksiä kuvaavan yritysaineiston muodostin yritysneuvonnan asiakasrekisteristä keväällä 2003 yrittäjille lähetetyn kyselyn otoksesta. Se sisälsi kaikki vuosina 1999–2002 perustetut yritykset, jotka olivat olleet pääkaupunkiseudulla toimivan maksuttoman yritysneuvonnan asiakaina. Otosta poimittaessa yrityksistä oli yrittäjän nimen ja osoitetietojen ja maahanmuuttajataustaa koskevan tiedon lisäksi poimittu seuraavat tiedot: yrityksen nimi, yritystunnus, yrityksen toimiala ja perustamisvuosi. Yhteensä aineistoon tuli 719 yritystä, joista 585 oli kantaväestöön

kuuluvien ja 134 maahanmuuttajayrittäjien perustamia. Yritysten toimialakirjo oli erittäin laaja. Tilastokeskuksen viisinumeroisen toimialaluokituksen (Tilastokeskus 2002) mukaan tarkasteltuna yrityksiä oli perustettu yhteensä 188 toimialalle. Karkeamman, kolminumeroisen luokituksen mukaisia toimialoja löytyi yhteensä 78. Kantäväestöön kuuluvat olivat perustaneet yrityksiä 72 toimialalle ja maahanmuuttajat 40 toimialalle.

Yritysten hengissä selviytymisen tarkastelua varten täydensin aineiston tietosisältöä myöhemmin tiedoilla yritysten toiminnallisesta statuksesta vuosina 2005 ja 2008. Ensimmäistä, vuoden 2005 lopun tilannetta koskevaa tarkastelua varten poimin yritysten toiminnassa tapahtuneita muutoksia koskevat tiedot käsin yritystunnusten avulla Patentti- ja rekisterihallituksen ylläpitämästä, Internet-pohjaisesta yritystietojärjestelmästä (YTJ-tietopalvelu). Mikäli yritys oli poistettu ennakonperintärekisteristä, sen toiminnan katsottiin keskeytyneen ja mikäli se oli poistettu myös kaupparekisteristä, sen katsottiin lopettaneen toimintansa, vaikka siitä ei olisikaan ollut rekisterissä erillistä merkintää. Tällä tavalla saatoinkin olettaa saavani varsin luotettavaa tietoa yritysten elinkaaresta, sillä Yritys- ja yhteisötietolain (L 244/2001) mukaan yrityksillä on velvollisuus ilmoittaa muutoksista Patentti- ja rekisterihallituksen ylläpitämään yritys- ja yhteisötietojärjestelmään. Tämän lain 12 §:ssä todetaan: *”Jos toiminta keskeytetään toistaiseksi, yritys- ja yhteisötietojärjestelmään tallennetaan tieto elinkeinonharjoittajan poistamisesta ennakonperintä-, työnantaja- ja arvonlisäverovelvollisten rekistereistä. Toiminnan uudelleen aloittamisesta*

on ilmoitettava viipymättä muutosilmoituksella.”

Tutkiessani yritysten toiminnassa tapahtuneita muutoksia niiden perustamisesta vuoden 2005 loppuun katsoin sitä, oliko yrityksellä edelleen toimintaa vai oliko se virallisesti lopetettu. En tehnyt eroa sen suhteen, oliko yrityksellä niin paljon toimintaa, että sillä oli aktiivinen status, vai ei. Pidemmän aikavälin seuranta varten täydensin yritysneuvonnan asiakasyrityksistä muodostunutta yritysaineistoa myöhemmin tiedolla yritysten aktiivisuudesta verovuonna 2008. Pääkaupunkiseudulla toimivien yritysten aktiivisuutta koskeva tieto lisättiin aineistoon tahdistamalla se Tilastokeskuksen yritys- ja toimipaikkarekisterin pääkaupunkiseutua koskeviin tietoihin kaupparekisteritunnusten avulla. Pääkaupunkiseudun ulkopuolelle asettuneista yrityksistä tätä tietoa ei saatu. Koska yritys- ja toimipaikkarekisteriin sisältyvät vain aktiiviset yritykset, se ei tarjonnut tietoa myöskään siitä, mitkä pääkaupunkiseudun yrityksistä toimivat edelleen, mutta eivät täytäneet aktiivisen yrityksen kriteereitä, ja mitkä oli virallisesti lopetettu. Nämä tiedot poimin käsin Patentti- ja rekisterihallituksen yritystietojärjestelmästä (YTJ-tietopalvelu).

Tilastokeskuksen yritys- ja toimipaikkarekisteriin tiedot kerätään pääasiassa kahdesta lähteestä: verohallinnon rekistereistä ja Tilastokeskuksen omista tiedusteluista. Tilasto kattaa tietyin rajoituksin yritykset, jotka toimivat arvonlisäverovelvollisina, työnantajina tai maksavat veroa elinkeinotuloista. Yrityksellä tarkoitetaan yhden tai useamman henkilön yhdessä harjoittamaa taloudellista toimintaa, joka

tähtää kannattavaan tulokseen. Yrityksiä ovat:

- ammatin- ja liikkeenharjoittajat, jotka toimivat omalla nimellään tai rekisteröidyllä toiminimellä,
- oikeushenkilöt (esim. osakeyhtiö, osuuskunta),
- julkiset rahoituslaitokset ja valtion liikelaitokset sekä asuntoyhteisöt.

Tilastoon lasketaan mukaan yritykset, joiden toiminta-aika ylitti tilastovuotena puoli vuotta. Lisäksi yrityksen tuli työllistää yli puoli henkilöä tai liikevaihdon tuli ylittää tietty raja, joka esimerkiksi vuonna 2008 oli vähintään 9 838 euroa. Henkilöstö sisältää sekä palkansaajat että yrittäjät. Henkilöstö on muutettu kokovuosityöllisiksi siten, että esimerkiksi puolipäiväinen työntekijä vastaa puolta henkilöä ja kaksi puolivuotista työntekijää vastaa yhtä kokovuosityöllistä. Yritysrekisterin tiedusteluihin sisältymättömien yritysten henkilöstö on estimoitu palkkatietojen perusteella. Yrityksen suuruusluokka on määriteltävä yrityksen koko maassa sijaitsevien kaikkien toimipaikkojen yhteenlasketun henkilöstömäärän (ei pelkästään Helsingissä sijaitsevien toimipaikkojen henkilöstömäärän) mukaan.

Toinen käyttämäni yritysaineisto kuvaa vuoden 1999 alussa Helsingin seudulla toimineita vuosina 1995–1998 perustettuja yrityksiä, ja tämän aineiston poimin aikaisempaa tutkimustani varten muodostetusta maahanmuuttajien yrityksiä kuvaavasta aineistosta, jota olin täydentänyt yritysten aktiivisuutta koskevalla tiedolla. Tämä Jorosen, Salmenkankaan ja Alin (2000) rekisteriaineisto oli muodostettu seuraavasti:

1) Patentti- ja rekisterihallituksen yritysrekisteristä poimittiin tammikuussa 1999 perustiedot Helsingin seudulle rekisteröidyistä yrityksistä, joissa oli ulkomaan kansalaisia vastuullisissa tehtävissä. Mukana olivat vain yleisimmät yhtiömuodot (osakeyhtiöt, avoimet yhtiöt, kommandiittiyhtiöt ja yksityiset elinkeinonharjoittajat). Tässä Patentti- ja rekisterihallituksen yritysrekisterissä ei ollut tietoa siitä, kuka vastuuhenkilöistä oli yrittäjä. Ainoastaan yksityiset elinkeinonharjoittajat määrittyvät yksiselitteisesti yrittäjiksi. Muita yhtiömuotoja edustavissa yrityksissä tutkijan oli vastuuhenkilöiden toiminnallisten roolien, kansalaisuuden ja henkilötunnusten perusteella pääteltävä, ketkä voitiin katsoa maahanmuuttajayrittäjiksi.

2) Aluksi rajattiin niiden toimijaroolien joukkoa, joissa ulkomaan kansalaiset yrityksissä toimivat. Osakeyhtiöistä, avoimista yhtiöistä ja kommandiittiyhtiöistä aineistoon otettiin ne, joiden toimitusjohtaja, hallituksen puheenjohtaja tai yhtiömies oli ulkomaan kansalainen sekä kaikki ne yksityiset elinkeinonharjoittajat, jotka olivat ulkomaan kansalaisia.

3) Näin muodostettu aineisto yhdistettiin kaupparekisteritunnusten avulla Tilastokeskuksessa yritysrekisteritietoihin. Näin saatiin aineistoon yritysten toimialaa, liikevaihtoa ja työllistävyyttä koskevat tiedot, ja samalla saatiin siitä poistettua ne yritykset, jotka eivät olleet enää toiminnassa. Jäljelle jäänyt, aktiivisia yrityksiä kuvaava aineisto tahdistettiin Tilastokeskuksessa vielä yritysrekisterin konserniaineistoon

Taulukko 2. Maahanmuuttajan ja yrittäjän määrittelystä aiheutuneet vinoumat tutkimusaineistossa.

Virhelähde	Ovat aineistossa, vaikka ei pitäisi	Eivät ole aineistossa, vaikka pitäisi
Kansalaisuus	Ulkomaan kansalaisuuden ottaneet entiset Suomen kansalaiset (paluumuuttajat), joilla on yritys Suomessa.	Suomen kansalaisuuden ottaneet maahanmuuttajayrittäjät.
Yrittäjyys	Palkatut toimitusjohtajat ja hallitusten puheenjohtajat, jotka eivät ole todellisia yrittäjiä.	Henkilöt, joiden uutta yrittäjäroolia ei ole muutettu kaupparekisteriin.

ja ulkomaalaisomistusta koskevaan aineistoon. Näin saatiin poistettua aineistosta ulkomaisten yritysten haarakonttorit ja konsernien tytäryritykset.

4) Tämän jälkeen aineistossa oli vielä esimerkiksi monikansallisten yhtiöiden tytäryhtiöitä, joiden ei katsottu olevan maahanmuuttajien yrityksiä. Kun nämä yritykset oli yrityskauppa-aineiston avulla poistettu aineistosta manuaalisesti, jäljellä oli 1 767 yritystä. Tätä käsillä olevaa tutkimusta varten lähdin edellä kuvatusta vaiheesta jatkamaan aineiston muokkaamista poistamalla siitä vielä kaikki ne yli 10 hengen yritykset, joiden vastuuhenkilöillä ei ollut suomalaista henkilötunnusta. Yhteensä tähän vuoden 1998 tilannetta kuvaavaan aineistoon jäi 1 643 yritystä, joista 1 566 oli pääkaupunkiseudulla.

Tätä tutkimusta varten liitin tuohon vanhaan aineistoon Tilastokeskuksen yritys- ja toimipaikkarekisteristä kaupparekisteritunnuksien avulla tiedot yritysten toiminnallisesta statuksesta vuonna 2004, toisin sanoen tiedon siitä, oliko yrityksillä ollut niin paljon toimintaa, että ne katsottiin aktiivisiksi yrityksiksi.

Tämän yritysrekisteripohjaisen aineiston oli tarkoitus kuvata kaikkia Helsingin seudulla vuoden 1999 alussa toimineita

maahanmuuttajien yrityksiä, mutta maahanmuuttajan ja yrittäjän määrittelystä johtuen myös tässä aineistossa on vinoumia. Taulukossa 2 on esitetty aineistoon syntyneen vinouman rakennetta. Aineistoon on saattanut tulla jonkin verran sellaisia yrityksiä, joiden ei pitäisi olla siinä, ja toisaalta siitä saattaa puuttua sellaisia yrityksiä, joiden olisi pitänyt olla mukana. Esimerkiksi palkattujen johtajien vetämien yritysten ei periaatteessa pitäisi sisältyä aineistoon, mutta osa näistä johtajista on saatettu tulkita yrittäjiksi. Alipeittoa aineistoon aiheutuu siitä, että maahanmuuttajiksi on aineistossa katsottu vain ulkomaan kansalaiset, jolloin Suomen kansalaisuuden saaneet ulkomaalaistaustaiset yrittäjät puuttuvat aineistosta.

Myönteisten kansalaisuuspäätösten määrä on jatkuvasti kasvanut (Tilastokeskus 2007a. Tietokanta: PX-Web Statfin>Väestö/Suomen kansalaisuuden saamiset), mutta Suomen kansalaisuus ei ole houkutellut kaikkia kansalaisuusryhmiä tasapuolisesti. Yleisimmin kansalaisuuttaan ovat vaihtaneet aasialaiset ja afrikkalaiset maahanmuuttajat sekä eurooppalaisista EU-maiden ulkopuolelta tulleet, esimerkiksi turkkilaiset ja entisen Neuvostoliiton maista muuttaneet. Länsieurooppalaisista ja pohjoisamerikkalai-

sista vain häviävän pieni osa on ottanut Suomen kansalaisuuden. Länsieurooppalaisten ja amerikkalaisten yrittäjien yritysten voi siis olettaa olevan aineistossa melko kattavasti edustettuna, mutta aasialaisten, afrikkalaisten ja itäeurooppalaisten yrittäjien yrityksiä siitä saattaa jonkin verran puuttua. (Joronen 2005d, 159–160.)

Hyödynsin molempia edellä kuvattuja yritysaineistoja tutkiessani maahanmuuttajien yritystoiminnan onnistumista siitä näkökulmasta, miten he olivat onnistuneet pitämään yrityksensä hengissä. Vuosina 1999–2002 perustettuja yrityksiä kuvaavalla aineistolla tutkin maahanmuuttajayrittäjien ja kantaväestöön kuuluvien yrittäjien perustamien yritysten hengissä selviytymisen eroja. Jotta yritysten selviytymistä oli järkevää verrata, oli tarpeen vakioida toimiala. Aineiston pieni koko asetti omat rajoituksensa yritysten yksityiskohtaiselle toimialoittaiselle vertailulle, joten tein sitä karkeammalla tasolla. Ryhmittelin aineiston yritysten toimialan mukaan kolmeen ryhmään: (1) teollisuus, käsityö, rakennustoiminta ja yksi maatalousyritys sijoituivat tuotantotoimialoihin; (2) kaupan, ravintola-alan ja liikenteen luokittelin jakelutoimialoihin; (3) palvelutoimialoihin tulivat rahoitus-, vakuutus-, kiinteistö- ja liike-elämää palveleva toiminta, koulutus-, terveys- ja sosiaaliala sekä muut yhteiskunnalliset ja henkilökohtaiset palvelut.

Tutkiessani miten yrityksen perustamisajankohta vaikutti maahanmuuttajayrittäjien yritysten onnistumiseen käytin hyväkseni molempia yritysaineistoja ja seurasin yritysten hengissä selviytymistä yhtä pitkän ajan. Vuosina 1999–2002 perustettuja yrityksiä seurasin vuoden 2008 loppuun ja vuosina 1995–1998 perustettujen yritysten

hengissä selviytymistä vuoden 2004 loppuun. Tutkin yritysten aktiivisena pysymisen ja eri taustamuuttujien välisiä yhteyksiä yritysaineistoilla. Ristiintaulukoin yrityksen aktiivisuutta kuvaavan muuttujan eri taustamuuttujien (yrittäjän maahanmuuttajatausta, yrityksen toimiala, perustamisvuosi) kanssa ja vertasin yritysten jakautumista aktiivisiin, ei-aktiivisiin ja lopettaneisiin taustamuuttujien eri luokissa. Tulosten tilastollista merkitsevyyttä tarkastelin Chiin neliötestillä. Tässä testissä tutkittavan muuttujan havaittuja jakaumia verrataan odotusarvoihin ja testin p-arvo kertoo, kuinka suurella todennäköisyydellä havaitut jakaumat olisivat voineet syntyä sattumalta. Esimerkiksi jos $p=0,05$, se tarkoittaa, että 5 prosentin todennäköisyydellä kysymys on sattumasta, tai toisin päin 95 prosentin todennäköisyydellä selittävän ja selittävän muuttujan välillä on tilastollisesti merkitsevä yhteys.

Se, millä tasolla p-arvojen on oltava, on osittain sopimuksenvaraista. Yleisimmin tilastollisen merkitsevyyden ylärajana on käytetty p:n arvoa 0,05. Tekstissä käytetään seuraavia kuvauksia tilastollisen merkitsevyyden tasoista: tilastollisesti melkein merkitsevä ($p<0,05$), tilastollisesti merkitsevä ($p<0,01$) ja tilastollisesti erittäin merkitsevä ($p<0,001$). Tilastollinen merkitsevyys kertoo kuitenkin ainoastaan sen, että muuttujien välillä on jokin yhteys. Tämän yhteyden luonteesta se ei kerro.

5.3.3. Maahanmuuttajien elinolot 2002 -aineisto

Maahanmuuttajien yrittäjyyden taustalla olevia motiiveita ja resurssitekijöitä

sekä yritystoiminnan onnistumista tutkin kysely- ja haastatteluaineistojen avulla. Luku 8 perustuu Tilastokeskuksen keräämään ”Maahanmuuttajien elinolot 2002” -tutkimuksen aineistoon, joka kuvaa virolaisten, somalialaisten ja vietnamilaisten maahanmuuttajien elinoloja pääkaupunkiseudulla ja venäläisten maahanmuuttajien elinoloja pääkaupunkiseudulla, Turussa ja Tampereella. Kohderyhmät oli valittu siten, että ne edustivat hyvin niitä Suomeen 1980- ja 1990-luvulla muuttaneita, jotka ovat lähtöisin muualta kuin kehittyneistä läntisistä teollisuusmaista. Venäläiset ja virolaiset edustivat suurimpia maahanmuuttajaryhmiä, ja heidän joukossaan oli monipuolisesti eri syistä muuttaneita: perhesyistä muuttaneita, inkeriläisyyden perusteella paluumuuttajan statuksen saaneita ja työn tai opiskelun takia muuttaneita. Vietnamilaiset ja somalialaiset edustivat eri aikoina ja erilaisen vastaanottoprosessin kautta Suomeen tulleita pakolaisia ja heidän perheenjäseniään. Vietnamilaiset olivat asuneet Suomessa pidempään ja he olivat saapuneet pääasiassa joko kiintiöpakolaisina tai näiden perheenjäseninä. Somalialaiset puolestaan olivat saapuneet vasta 1990-luvun alusta lähtien turvapaikanhakijoina tai näiden perheenjäseninä.

”Maahanmuuttajien elinolot 2002” -tutkimus oli rajattu niihin työikäisiin maahanmuuttajiin, jotka tutkimusajankohdan mennessä olivat ehtineet täyttää 20 vuotta. Otoksen poiminnassa hyödynnettiin sekä syntymämaa- että äidinkieli-tietoa. Venäläisyyden, virolaisuuden, somalialaisuuden ja vietnamlaisuuden määrittelyssä painottui lähtömaa, ei etninen identiteetti, joka saattoi vaihdella myös

ryhmien sisällä. Somalialaisiksi katsottiin kaikki Somaliassa syntyneet ja somalia äidinkielenään puhuvat, vietnamlaisiksi Vietnamissa syntyneet vietnamin- ja kiinankieliset (19 prosentilla otokseen tulleista Vietnamissa syntyneistä äidinkielenä oli kiina). Venäläisten ja virolaisten kohdalla rajaukset olivat monimutkaisempia. Venäläisiksi katsottiin kaikki Venäjällä syntyneet (äidinkieli venäjä, viro tai suomi) sekä ne Neuvostoliitossa syntyneet, joiden äidinkieli oli venäjä tai suomi. Virolaisiksi katsottiin kaikki Virossa syntyneet (äidinkieli viro, venäjä tai suomi) sekä ne Neuvostoliitossa syntyneet, joiden äidinkieli oli viro.

Maahanmuuttajien elinolotutkimukseen vastasi yhteensä 1 361 maahanmuuttajaa, ja vastausaktiivisuus oli 62 prosenttia. Venäläisten ja virolaisten osalta tutkimus toteutettiin postikyselyinä, jonka vastausprosentti oli 61 prosenttia. Vietnamlilaisten ja somalialaisten osalta tutkimus tehtiin käyntihaastatteluina, joiden vastausprosentti oli 63 prosenttia. Haastatteluissa oli mahdollisuus tulkin käyttöön. Aktiivisimmin tutkimukseen osallistuivat somalialaiset, joista vastasi 68 prosenttia. Tutkimukseen osallistuneet edustivat ikä- ja sukupuolijakaumansa suhteen hyvin kyseisiä maahanmuuttajaryhmiä. (Pohjanpää, Paananen ja Nieminen 2003, 39-50.)

Yrittäjinä toimivia vastaajia aineistossa oli 50, joista noin puolet oli miehiä ja puolet naisia. Venäläistaustaisia heidän joukossaan oli 20, virolaistaustaisia 8 ja vietnamlaistaustaisia 22 vastaajaa. Somalialaisia yrittäjiä aineistoon ei ollut osunut ainoatakaan. Vaikka yrittäjiä oli aineistossa vähän, heidän yritysissään

oli monipuolisesti eri-ikäisiä ja kokoisia yrityksiä. Suurin osa tutkimuksen tavoittamista maahanmuuttajayrittäjistä oli toiminut Suomessa yrittäjänä vasta lyhyen aikaa: 8 vastaajan yritys oli ehtinyt toimia alle vuoden, 25 vastaajalla oli ollut yritys 1–5 vuotta, 12 vastaajaa 6–10 vuotta ja vain viisi vastaajaa oli toiminut yrittäjänä vielä pidempään. Kaikki yritykset olivat pieniä. Lähes puolet, 22 yrittäjää työskenteli yrityksessään yksin ja yhtä monella oli yrityksessään itsensä lisäksi töissä vain 2–3 työntekijää. Vain kuudessa yrityksessä työntekijöitä oli enemmän. Vain osassa (17/28) niistä yrityksistä, joissa työskenteli omistajan lisäksi myös muita, he olivat palkattua henkilökuntaa. Muissa työntekijät olivat avustavia perheenjäseniä. Naisyrittäjät olivat hiukan miesyrittäjiä yleisemmin yksinyrittäjiä tai työllistivät avustavia perheenjäseniä, vastaavasti miesyrittäjillä oli naisia yleisemmin palkattua työvoimaa. Myös eri maista kotoisin olevien välillä oli tässä suhteessa eroja. Palkattua henkilökuntaa oli yleisimmin virolaistaustaisten yrittäjien yrityksissä (neljällä kahdeksasta vastaajasta), toiseksi yleisimmin vietnamilaisilla (8/22) ja harvimmin venäläistauksilla yrittäjillä (5/20). Yrittäjien taustasta tiedetään lisäksi, että yhdeksällä heistä oli ollut oma yritys jo ennen Suomeen muuttamista. Yleisimmin oma yritys oli ollut vietnamilaisilla (6/22), mutta myös kahdella 20 venäläistauksista yrittäjästä ja yhdellä kahdeksasta virolaistaustaista yrittäjästä oli ollut oma yritys aikaisemmin. (Maahanmuuttajien elinolotutkimus, Tilastokeskuksen perusaineisto)

”Maahanmuuttajien elinolot 2002”-aineistolla tutkin koulutuksen, kielitaidon, työkokemuksen, sosiaalisten kon-

taktien sekä työmarkkina-aseman vaikutusta yrittäjyysaktiivisuuteen sekä vertasin yrittäjyyskotitalouksien ja palkansaajakotitalouksien taloudellista asemaa. Tutkin yrittäjyysaktiivisuuden taustalla olevia tekijöitä ristiintaulukoimalla eri taustamuuttujia (lähtömaa, koulutustaso, tutkinnon suorituspaikka, lähtömaassa hankittu työkokemus, suomenkielen taito, ensimmäisen oleskeluluvan peruste, puolison syntymämaa ja kotitalouden koko) ammattiaseman kanssa ja vertaamalla työllisten vastaajien jakautumista yrittäjiin ja palkansaajiin eri vastaajaryhmissä. Tulosten tilastollista merkitsevyyttä tarkastelin Chiin neliön testillä. Tilastollisten monimuuttujamenetelmien käyttöä analyysissä rajoitti yrittäjien pieni määrä tässä aineistossa ja se, että useimmat taustamuuttajat olivat korkeintaan järjestysasteikollisia.

Kotitaloustasoista tarkastelua varten ryhmittelin aineiston vastaajien ja heidän puolisoidensa pääasiallisen toiminnan ja ammattiaseman perusteella erityyppisten kotitalouksien jäseniin. Sellaisia vastaajia, joiden puoliso oli yrittäjä, aineistossa oli 63, ja heistä suurin osa oli venäläisiä tai virolaisia naisia (68 %) tai vietnamilaisia naisia (14 %). Eri kansalaisuusryhmiin kuuluvia miehiä näistä vastaajista oli siis vain 18 prosenttia. Vastaajien oman ja heidän puolisoidensa ammattiaseman perusteella pystyin ryhmittelemään aineiston yrittäjäkotitalouksiin ja palkansaajakotitalouksiin ja vertaamaan niiden taloudellista asemaa. Kotitaloustyypit määrittelin seuraavalla tavalla:

- *Yrittäjäkotitalouksien* jäseniksi luokittelin ne vastaajat, jotka itse toimivat tai joiden puoliso toimi yrittäjänä.

- *Palkansaajakotitalouksiin* kuuluviksi luokittelin ne vastaajat, jotka olivat itse tai joiden puoliso oli palkkatyössä, mutta kumpikaan ei toiminut yrittäjänä.

Sellaisia kotitalouksia, joissa joko vastaaja, hänen puolisonsa tai molemmat olivat yrittäjiä. löytyi 100. Näistä 85 oli avioparien ja 15 yksinäisten henkilöiden kotitalouksia. Pariskuntien yrittäjäkotitalouksista yleisin oli yrittäjän ja palkansaajan kotitalous, joita oli aineistossa 40. Kahden yrittäjän kotitalouksia oli 13. Yrittäjän ja työttömän kotitalouksia oli 5 ja lopuissa 27 yrittäjäkotitaloudessa toinen puoliso oli työvoiman ulkopuolella joko omaa kotitalouttaan hoitamassa tai muutamassa tapauksessa opiskelemassa. Kotitalouksien välisiä eroja tutkin ristiintalukoimalla ja tutkimalla jakaumien eroja Chiin neliön testillä.

5.3.4. Yrityspisteen asiakaskysely

Yrityspisteen asiakaskyselyllä keräsin tietoa suomalaisen kantaväestöön kuuluvien ja maahanmuuttajayrittäjien yrittäjäksi ryhtymisen motiiveista, haasteista ja toimintatavoista. Koska tarkoitus oli verrata maahanmuuttajayrittäjiä kantaväestön yrittäjiin, oli tärkeää saada muodostettua sellainen otos, jossa olisi riittävästi molempiin ryhmiin kuuluvia suurin piirtein samassa yrityksen elinkaaren vaiheessa olevia samalla markkina-alueella toimivia yrityksiä. Näin yrityskyselyn kohderyhmäksi valikoituivat ne pääkaupunkiseudulla toimineen yrityspisteen palveluja käyttäneet yrittäjät, jotka olivat perustaneet yrityksen vuosina 1999–2002.

Keväällä 2003 yrityspisteen asiakasrekisteristä poimittiin tätä tutkimusta varten kaikkien tällaisten yrittäjien osoitetiedot. Yhteensä otokseen tuli 720 yrittäjää, joista 586 oli suomalaisen kantaväestöön kuuluvia yrittäjiä ja 134 maahanmuuttajayrittäjiä. Otokseen tulleiden yrittäjien jakautuminen suomalaisiin ja maahanmuuttajiin sekä neuvontapalveluasiakkaisiin ja yrityskurssille osallistuneisiin käy ilmi taulukosta 3. Kysely lähetettiin yrittäjille kesällä 2003 ja lähettämisestä vastasi yrityspiste. Maahanmuuttajille lähetettiin suomen- ja englanninkielinen lomake (ks. LIITE 2). Vastaukset tulivat palautekuoressa suoraan tutkijalle. Vastaamatta jättäneille lähetettiin yksi muistutus.

Taulukko 3. Vuosina 1999–2002 yrityksen perustaneet kaupungin yrityspalvelun asiakkaat kansallisuustaustan ja palveluiden käytön mukaan.

Palvelu	Maahanmuuttajat	Suomalaiset	Yhteensä
Kurssi	17	29	46
Yritysneuvonta	117	557	674
Yhteensä	134	586	720

Vastausaktiivisuus jäi alhaiseksi. Maahanmuuttajayrittäjistä lomakkeen palautti 37,3 prosenttia ja kantaväestöön kuuluvista 44,3 prosenttia. Yrittäjäkurssin käyneet vastasivat kyselyyn hieman aktiivisemmin kuin ne, jotka olivat käyttäneet vain neuvontapalveluita. Kurssilaisista 45,7 prosenttia, neuvonta-asiakkaista 42,7 prosenttia palautti lomakkeen. Yrittäjäkysely-

selyn vastausaktiivisuus vaihteli myös yrityksen toimialan mukaan. Selvästi keskimääräistä aktiivisemmin vastasivat tukkukaupan ja agentuuritoiminnan yrittäjät (50 %, N=58). Keskimääräistä huomattavasti alhaisempi vastausaktiivisuus oli ravintola-alan (29%, N=35) ja rakennusalan (31 %, N=62) yrittäjillä. Muilla vastausaktiivisuus oli lähellä keskimääräistä.

Osoitteen muuttuminen oli vastaamatta jättämisen taustalla 13 prosentilla. Kun Patentti- ja rekisterihallituksen yritystietojärjestelmästä selvitettiin kaupparekisteritunnusten avulla, olivatko vastaamatta jättäneet yritykset edelleen toiminnassa, osoittautui, että suuri osa vastaamatta jättäneistä oli sellaisia, joilla toiminta oli vähäistä kyselyn ajankohtana. Esimerkiksi arvonlisäverosta vapautettuja oli 6 prosenttia vastaamatta jättäneistä, ja 19 prosentilla yrityksen toiminta oli supistunut, keskeytynyt tai kokonaan lopetettu joko jo ennen kyselyajankohtaa tai joka tapauksessa kesän kuluessa. Toiminnan supistuminen tuli ilmi esimerkiksi siten, että aiemmin työnantajarekisterissä ollut yritys oli poistettu siitä. Vastaamisaktiivisuus oli siis yhteydessä ainakin yrityksen toiminnan aktiivisuuteen. Monesti yritys oli tilapäisesti poistettu arvonlisäverorekisteristä osoitteen muuttuessa.

Kyselyyn vastanneiden maahanmuuttajayrittäjien ja kantaväestöön kuuluvien yrittäjien sukupuoli- ja koulutusjakaumat erosivat toisistaan huomattavasti. Kantaväestöön kuuluvista vastaajista lähes puolet (49 %, N=260) mutta maahanmuuttajataustaisista vastaajista vain kolmannes (34 %, N=50) oli naisia. Maahanmuuttajavastaajat olivat keskimäärin korkeammin koulutettuja kuin kantaväestöön kuulu-

vat. Maahanmuuttajavastaajista puolella (50 %, N=50) oli jokin korkeakoulututkinto, kantaväestöön kuuluvista vain 25 prosentilla (N=260). Kantaväestöön kuuluvilla oli vastaavasti yleisemmin ammatikorkeakoulu-, opisto- tai ammattikoulututkintoja. Korkeintaan peruskoulun suorittaneita molemmissa vastaajaryhmissä oli yhtä paljon, 14 prosenttia. Nämä erot saattoivat liittyä joko yritysneuvonnan asiakaskunnan todellisiin eroihin tai eri ryhmien vastausaktiivisuuden eroihin. Aineiston edustavuutta ei tältä osin ollut mahdollista tutkia, koska yrityspisteen asiakasrekisteristä saaduissa tiedoissa ei ollut tietoa yrittäjien sukupuolesta eikä koulutuksesta. Voidaan kuitenkin olettaa korkeasti koulutettujen maahanmuuttajien vastanneen kyselyyn aktiivisemmin kuin vähemmän koulutettujen ja huonommin suomea tai englantia osaavien, joilla on voinut olla enemmän vaikeuksia ymmärtää kysymyksiä. Korkeasti koulutettujen suuri osuus maahanmuuttajavastaajien joukossa voi osittain liittyä myös siihen, että kohderyhmänä olivat yrityspisteen asiakkaat. Maahanmuuttajilla yritysneuvontapalveluiden käytön on havaittu yleistyvän koulutustason noustessa (Joronen ja Ali 2000, 236).

Yrityspisteen asiakaskyselyssä selvitin muun muassa yrittäjien koulutusta ja aiempaa työuraa, yritystoiminnan aloittamisessa hyödynnettyjä tietolähteitä ja muita resurssilähteitä, yhteistyösuhteita, asiakassuhteita, yrityksen työllistävyyttä, kokemuksia haasteista ja toiminnan onnistumisesta. Tietolähteitä kysyin avoimella kysymyksellä, jossa pyysin heitä nimeämään sellaisia tietolähteitä, joista he olivat saaneet eniten yrityksen perustami-

nessa tarvittavaa tietoa. Lomakkeessa oli varattu tilaa kolmelle tietolähteelle, jotka oli numeroitu. Myöhemmin kysyin heidän perustamisvaiheessa saamansa avun lähteitä yleisemmin rajaamatta sitä tietoon. Tässä kysymyksessä rajasin kaupungin yritysneuvonnan tarkastelun ulkopuolelle ja pyysin yrittäjiä numeroimaan valmiista vastausvaihtoehdoista ne, joista he kokivat saaneensa apua, ja tarvittaessa nimeämään myös muita lähteitä.

Tarkempaa tarkastelua varten ryhmitelin vastaajien nimeämät tietolähteet 10 luokkaan. Yrityspalvelujen käytön jaoin kolmeen luokkaan: 1) kaupungin tarjoamaan maksuttomaan yritysneuvontaan ja yrittäjäkursseihin, 2) muihin henkilökohtaista neuvontaa tarjoaviin varsinaisiin yrityspalveluihin (uusyrityskeskusten, kaupapakorkeakoulun ym. muodollinen yritysneuvonta ja koulutus) sekä 3) neuvonnan tueksi tuotettujen esitteiden ja sähköisten palvelujen hyödyntämiseen. Yrityksen rekisteröimiseen liittyvät viranomaispalvelut ja rahoituspalvelut erotin varsinaisista neuvontapalveluista omaksi ryhmäkseen. Kirjanpitäjät erotin henkilökohtaisiin sosiaalisiin verkostoihin liittyvistä tietolähteistä omaksi luokakseen, koska se on maksullinen palvelu ja osa vastaajista olikin nimennyt tietolähteeksi kirjanpitäjän sijasta tilitoimiston. Sosiaalisiin verkostoihin liittyvistä viittauksista erotin sukulaiset omaksi luokakseen ja ystävät ja tuttavat omakseen.

Yritystoiminnan aloittamiseen liittyvää rahoitusta kysyin yleisesti sitomatta sitä esimerkiksi alkupääoman käsitteeseen, joka olisi voinut johtaa ajatukset osakepääomaan. Näin toivoin saavani perustamisvaiheeseen liittyvät taloudelliset järjestelyt mahdollisimman kattavasti esiin. Vastaa-

jille oli tarjolla joukko valmiita vastausvaihtoehtoja, mutta niiden ohella oli mahdollisuus myös tuoda esiin muita rahoituslähteitä. Kuusi kantaväestöön kuuluvaa vastaajaa oli tässä avovastauskohdassa todennut, ettei erityistä alkurahoitusta tarvittu, joten se lisättiin rahoituslähteisiin.

Yrittäjien kokemia haasteita selvitin asiakaskyselyssä pyytämällä heitä vielä arvioimaan asiaryhmittäin, mitkä asiat he olivat yritystoimintaa aloittaessaan kokeneet vaikeiksi. Samassa yhteydessä selvitin myös muodollisten yrityspalveluiden roolia osana yrittäjien tukiverkkoa pyytämällä vastaajia arvioimaan ongelma-alue kerrallaan sitä, paljonko apua he olivat saaneet nimenomaan kaupungin yritysneuvonnasta, jonka palveluita he kaikki olivat käyttäneet. Osa vastaajista oli ottanut kantaa joihinkin yrittäjyyden alueisiin, mutta jättänyt toiset tyhjiksi. Näissä tapauksissa tulkitsin vastaamatta jättämisen niin, että vastaaja ei ollut tarvinnut eikä saanut apua tällä osa-alueella. Osa yrittäjistä jätti kokonaan vastaamatta tähän kysymykseen. Nämä jätin tässä yhteydessä analyysin ulkopuolelle. Yrityskyselyaineiston analyysissä käytin menetelmänä ristiintaulukointia ja erojen tilastollista merkitsevyyttä tutkin Chiin neliön testillä.

5.3.5. Haastatteluaineistot

Yrittäjien taustaa ja toimintatapoja koskevan tarkastelun syventämiseksi keräsin tietoa myös yrittäjien ja yritysneuvojien haastatteluilla. Yrittäjien haastattelut olivat henkilökohtaisia haastatteluja. Yrittäjien haastattelujen teemarunko on tutkimuksen liitteenä 3. Yritysneuvojien

haastattelu oli ryhmähaastattelu ja sen teemarunko on tutkimuksen liitteenä 4.

Yrittäjistä valitsin haastateltaviksi ne pääkaupunkiseudulla sijaitsevan yrityspalvelupisteen palveluja käyttäneet, vuosina 1999–2002 yrityksen perustaneet yrittäjät, jotka olivat käyttäneet näitä palveluita intensiivisimmin, eli osallistuneet neuvontapisteen järjestämille työvoimapolitiittisille yrittäjäkursseille, jonne hakeudutaan työvoimatoimiston kautta. Kaikilla haastateltavilla oli siis enemmän tai vähemmän työttömyystaustaa. Haastateltaviksi oli tarkoitus saada kaikki 46 aloitettavan yrittäjän kurssin käyntyä yrittäjää, mutta haastatteluja saatiin vain 34. Näistä yrittäjistä 21 oli suomalaisia ja 13 maahanmuuttajia. Osa haastatteluista jäi saamatta yrittäjien kiireiden ja kieltäytymisten takia, osa siksi, ettei haastateltavia tavoitettu. Maahanmuuttajat tuntuivat olevan hieman kiireisempiä kuin suomalaiset ja heitä oli vaikeampi tavoittaa, mutta kun haastatteluajasta päästiin yhteisymmärrykseen, itse haastattelut sujuivat mainiosti.

Ulkomaalaistaustaisista 13 haastateltavasta viisi oli naisia ja kahdeksan miehiä. Haastateltujen maahanmuuttajayrittäjien joukossa ei ollut yhtään länsieurooppalaista eikä pohjoisamerikkalaista, mutta muuten he kyllä edustivat monipuolisesti eri maita ja maanosia. Enemmistö, yhdeksän haastateltavaa oli alun perin lähtöisin Itä-Euroopasta, kaksi Aasiasta, yksi Afrikasta ja yksi Etelä-Amerikasta. Kolme haastateltavaa oli lähtömaansa ja Suomen lisäksi asunut myös jossain muussa Euroopan maassa. Haastateltavien joukossa oli kolme vähittäiskauppiasta, neljä yrittäjää harjoitti pienimuotoista ulkomaankauppaa, yksi yrittäjä oli perusta-

nut siivousalan yrityksen ja viiden haastateltavan yritysidea perustui heidän aikaisempaan ammattiinsa tai ammatilliseen koulutukseensa. Näitä olivat parturi-kampaaja, rakennusalan yrittäjä, metalliteollisuusyrittäjä, muotisuunnittelija ja musiikkialan koulutusta tarjoava yrittäjä.

Maahanmuuttajayrittäjien kohdalla tuli esiin seuraavia syitä siihen ettei haastattelu saatu:

- Yritys oli mennyt nurin – haastateltavalle aihe oli raskas eikä hän halunnut puhua siitä.
- Pitkän linjan asiakas, joka oli käynyt kaksi kurssia. Oli hyvin kiireinen, eikä haastattelusta sopiminen onnistunut.
- Yrittäjä väitti olevansa kiireinen ja suostui juttelemaan haastattelusta vain vastaavan yritysneuvojan kanssa (epäluuloinen?). Ei halunnut tulla haastatteluun ”ellei ole pakko”. Oli ulkomailla suurimman osan kesästä, jolloin haastattelut tehtiin.
- Yrittäjä oli suurimman osan kesästä ulkomailla. Kun tuli Suomeen käymään pari viikoksi, oli niin kiireinen, että ei ehtinyt tavata.
- Haastateltavalle tuli este ja joutui perumaan tapaamisen. Sen jälkeen haastattelija ei enää saanut häntä kiinni puhelimitse.

Suomalaiseen kantaväestöön kuuluvista 21 haastateltavasta naisia oli yhdeksän ja miehiä 12. Kun suomalaisia oli kursilla kaiken kaikkiaan enemmän kuin maahanmuuttajia, oli myös perustettujen yritysten toimialajakauma monipuolisempi. Joukossa oli lelukauppa, ilmoitusmarkkinoija, kiinteistövälittäjä, kahvila/ kotipalvelun pitäjä ja ruokakauppa/ kotipalvelu/rakennusala yrittäjä, ompe-

limo, verhoilualan yritys, veneenrakentaja, korusuunnittelija, akupunktiohoitaja, homeopaatti, kauneushoitola, kaksi rakennusalan yritystä, puutarhasuunnitteluun erikoistunut yritys, isännöitsijäntoimisto, tilitoimisto, koulutusalan yritys, kaksi tietotekniikka-alan suunnittelupalveluita tarjoavaa yritystä ja elokuva- ja tv-tuotantoihin erikoistunut yritys. Suomalaisien haastateltavien joukossa oli kolme sellaista henkilöä, jotka olivat asuneet myös jossain muussa maassa.

Suomalaisten yrittäjien haastatteluja jäi tekemättä seuraavista syistä:

- Haastattelijalla ei saanut henkilöä kukaan kiinni puhelimitse.
- Yrittäjä oli suuren osan kesästä ulkomailla ja oli palattuaan niin kiireinen, ettei aikaa tapaamiselle järjestynyt.
- Yrittäjä oli lomalla alkukesän ja loppukesästä niin kiireinen, että ei ehtinyt tapaamaan.
- Haastattelijalla sai kaksi kertaa sovittua tapaamisen, mutta kummallakaan kerralla haastateltava ei ilmaantunut paikalle. Ensimmäisellä kerralla väitti haastattelijan erehtyneen ajasta ja toisella kertaa, että oli ollut samassa paikassa, mutta ei löytänyt haastattelijaa, koska puhelin oli jäänyt toimistoon. Loppukesästä ei enää vastannut puhelimeen, kun haastattelijalla yritti tavoittaa.
- Yksi yrittäjä oli lomalla lähes koko kesän mökillä eikä tapaamista onnistuttu sopimaan sopivaan ajankohtaan.
- Yksi suomalainen yrittäjä, joka kertoi olleensa tyytyväinen käymänsä yrittäjäkurssin antiin, kieltäytyi haastattelusta, koska hänellä oli myöhemmin ollut huonoja kokemuksia yrityspisteestä, kun häneltä tilattu palvelu peruttiin.

Yrittäjien haastattelut toteutettiin strukturoituina teemahaastatteluina, jotka nauhoitettiin ja litteroitiin. Haastatteluissa käytiin läpi yrittäjien maahanmuuttoon liittyviä asioita, työhistoriaa, yrittäjyyss-motiiveita, liikeidean muotoutumista, yrityksen perustamiseen liittyviä haasteita ja resurssien hankintaa sekä heidän siihenastisia kokemuksiaan yrittäjänä toimimisesta. Haastattelijana toimi 25-vuotias miespuolinen suomalainen antropologian opiskelija Helsingin yliopistosta. Haastattelut tehtiin pääasiassa joko yrityspalvelujen tiloissa tai yritysten tiloissa. Joitakin haastatteluja tehtiin helsinkiläisissä kahviloissa ja yksi haastattelu tehtiin puhelimesta. Haastateltavan ja yrittäjien välinen vuorovaikutus sujui hyvin ja yrittäjät kertoivat yleensä auliisti verkostoistaan, kokemuksistaan ja suunnitelmistaan. Myönteinen suhtautuminen oli joissakin haastatteluissa tullut esiin hyvinkin konkreettisesti. Haastattelijalla kertoi, että joku maahanmuuttajayrittäjästä oli haastattelun jälkeen puoli väkisin pakannut hänelle ruokakassin kotiin viettäväksi. Osittain tämä aulius saattoi liittyä yrityspalveluiden asiakkuuteen. Kun neuvontapisteeseen nähtiin olevan tutkimuksen takana ja siihen luotettiin, myös haastattelijaa luotettiin.

Tässä tutkimuksessa yrittäjien verkostoista saatiin paljon enemmän tietoa kuin aikaisempaan tutkimukseeni (Joronen ja Ali 2000) liittyneissä, vuosina 1999–2000 toteutetuissa maahanmuuttajayrittäjien haastatteluissa. Tällöin yrittäjien yhteistyöverkostoihin ja kilpailukeinoihin liittyvää aineistoa kertyi silmiinpistävästi vähän, ja se näytti liittyvän siihen, että haastattelijaa pidettiin potentiaalisena kilpaili-

jana tai muuten liian ”sisäpiiriläisenä”, sillä yrittäjät vetosivat näitä asioita kysyttäessä usein liikesalaisuuksiin. Haastattelijana toimi silloin somalialaistaustainen miespuolinen ekonomi, ja osa yrittäjistä ehkä pelkäsi hänen tuntevan heidän yhteistyökumppaneitaan henkilökohtaisesti ja paljastavan liikesalaisuuksia. Yrittäjien avoimuus tässä tutkimuksessa saattoi näin ollen liittyä myös siihen, että nyt haastattelijana toimi henkilö, jonka he saattoivat olettaa olevan ulkopuolinen suhteessa niihin tuttavuusverkostoihin, joilla oli merkitystä heidän liiketoimintansa kannalta.

Yritysneuvojilta keräsin tietoa ryhmähaastattelun avulla. Halusin tietää, millaisina maahanmuuttajayrittäjien ongelmat ja maahanmuuttajayrittäjien ja kantaväestön väliset suhteet näkyivät yritysneuvonnassa. Yrityspisteen Internet-sivuilla kerrottiin, että maahanmuuttajayrittäjille tarkoitettujen kurssien tavoitteena on tutustua suomalaiseen yrityskulttuuriin. Keväällä 2006 lähetin yritysneuvojille sähköpostitse kyselylomakkeen, jossa pyysin heitä kertomaan, mitä he suomalaisella yrityskulttuurilla tai yrittäjyyden suomalaisilla pelisäännöillä tarkoittivat. Kun en saanut kyselyyni vastauksia, päätin lähestyä asiaa ryhmähaastattelun avulla. Haastattelin viittä yritysneuvojaa yrityspalveluiden toimitiloissa. Ryhmähaastattelutilanteessa kysymyksiä käytiin keskustellen läpi ja keskustelu nauhoitettiin ja litteroitiin.

Yritysneuvojien ryhmähaastattelusta kertyi runsaasti aineistoa. Pyysin neuvot aluksi vuoronperään määrittelemään yrittäjyyden suomalaisia pelisääntöjä. Alkukankeuden jälkeen keskustelu kävi vilkkaana. Haastattelutilanteen vapautuneesta tunnelmasta kertoo esimerkiksi se,

että vaikka yritysneuvojat puhuivat ikään kuin virkansa puolesta, he eivät esiintyneet yhtenä rintamana, vaan toivat esiin erilaisia, paikoin ristiriitaisiakin tulkintoja. Aika ajoin keskustelu ylti jopa kiistelyksi.

Kertyneitä haastatteluaineistoja analysoin lukemalla aineistoa läpi ja ryhmittelemällä sitä teemoittain (esim. Eskola ja Suoranta 2000). Yrittäjähaastatteluista kokosin aluksi teemarunkojen avulla yhteen kuhunkin teemaan liittyvät tekstit, jotka liittyivät haastateltavan aikaisempiin työuriin, liikeidean muotoutumiseen, tiedon, työntekijöiden, alkupääoman ja muiden resurssien hankintaan, maahanmuuttajien kohdalla myös maahan muuton syyhyn ja Suomeen asettautumiseen. Luin aineistoa siitä näkökulmasta, tuliko siinä esiin jotain eroja eri ryhmien välillä. Kävin aineistoa sitten läpi edelleen siitä näkökulmasta, millaisia muita teemoja haastateltavat olivat nostaneet esiin, esimerkiksi luottamuksen rakentaminen, kulttuuri-erot, suomalaisuus. Yritysneuvojien ryhmähaastatteluaineiston analyysissä etenin samalla tavalla ensin teemarungon pohjalta, ja sitten aineistolähtöisesti. Kiinnitin huomiota erityisesti siihen, miten neuvot ja yrittäjien tulkinnat tilanteista vastasivat toisiaan. Aineiston järjestämisessä hyödynsin laadullisten aineistojen käsittelyyn tarkoitettua Atlas tietokoneohjelmaa.

Haastateltavien kertomuksiin suhtaudun selontekoina, jotka kertovat vääristelemättä todellisuudesta, niin kuin haastateltavat sen näkevät. Toisaalta minua kiinnostaa se, miten samalla tai eri tavalla eri ryhmiin kuuluvat asioita tulkitsevat. Esimerkiksi mikä on yritysysteistyötä, mitä merkitystä kulttuurieroilla on yritystoininnan kannalta.

5.3.6. Yhteenveto: tutkimusasetelma, aineistot ja menetelmät

Tarkastelen maahanmuuttajien yrittäjyyttä monesta eri näkökulmasta useilla erityyppisillä aineistoilla. Päädyin tähän triangulatiiviseen tutkimusasetelmaan ensinnäkin itse tutkimusongelman monitahoisuuden takia. Kun maahanmuuttajien yritystoimintaa on Suomessa tutkittu vielä niin vähän, halusin kartoittaa sitä useista näkökulmista kartoittaen miten Suomen tarjoamat mahdollisuusrakenteet ovat muovanneet tätä yritystoimintaa ja miten maahanmuuttajien omat motiivit ja heidän käytettävissään olleet resurssit ovat yrittäjyyteen vaikuttaneet. Toinen syy tällaisen tutkimusasetelman valintaan oli se, että maahanmuuttajien yrittäjyyttä kuvaavia edustavia aineistoja on hyvin vaikea saada. Kyselyiden ongelmana on se, että sekä maahanmuuttajat että yrittäjät ovat niiden kannalta haastavia kohderyhmiä, joiden vastausaktiivisuus yleensä jää erittäin alhaiseksi. Tilastojen ja rekisteriaineistojen ongelmana on tietosisällön suppeus ja se, että henkilöitä ja yrityksiä koskevat tiedot ovat eri rekistereissä. Tietosuojaäännöksistä johtuen niitäkin tietoja, joita rekistereihin sisältyy, on saatavissa hyvin rajoitetusti.

Toimintaympäristöön liittyviä tekijöitä ja niissä tapahtuneita muutoksia tarkastelen tilastojen ja aikaisempien tutkimusten pohjalta. Tilastojen ja rekisteriaineistojen avulla kuvaan myös maahanmuuttajien yritystoiminnan laajuutta ja rakennetta. Maahanmuuttajien etnisen taustan ja maahanmuuttoajankohdan ja sekä taloudellisen toimintaympäristön merkitystä yrittäjyysaktiivisuuden kannalta tutkin

rekisteriaineistoilla. Myös yritystoiminnan onnistumista tutkin osittain rekisteriaineiston avulla. Selvitän sitä, miten yleistä työttömyystaustalta yrittäjäksi ryhtyminen on ollut ja kuinka hyvin yrittäjät ovat pysyneet työllisinä sekä sitä, miten hyvin he ovat onnistuneet pitämään yrityksensä hengissä.

Kysely- ja haastatteluaineistoja käytän tutkimuksessa selvittääkseni yrittäjyysaktiivisuuden taustalla olevia resursseja ja työntekijöitä ja toiminnan onnistumista. Kyselyaineistojen analyysissä käytän menetelmänä ristiintaulukointia. Erojen tilastollista merkitsevyyttä tutkin Chiin neliön testeillä. Tutkimuksessa hyödynnetyn yrittäjäkyselyn vastausaktiivisuus oli hyvin alhainen. Tilastokeskuksen keräämässä maahanmuuttajien elinolotutkimuksessa vastausaktiivisuus oli korkea, mutta siinä kohderyhmä oli rajattu neljään maahanmuuttajaryhmään, ja yrittäjänä toimivia oli aineistossa kovin vähän. Tutkimuksessa on siksi lähdetty siitä, että kumpikin kyselyaineisto kuvaa vain siihen vastanneita ja heidän näkökulmiaan yrittäjyyteen. Yhdessä kyselyt ovat kuitenkin tavoittaneet enemmän ja useammanlaisia maahanmuuttajayrittäjiä kuin kumpikaan niistä yksinään ja niiden voi siten ajatella valottavan maahanmuuttajayrittäjyyttä useammasta näkökulmasta.

Maahanmuuttajien yrittäjyydestä kyselyjen pohjalta syntyneitä kuvia olen täydentänyt yrittäjien ja yritysneuvojen haastatteluilla. Haastattelut olivat puolistrukturoituja teemahaastatteluja, joissa selvitin yhtäältä yrittäjien itsensä ja toisaalta yritysneuvojen näkemyksiä yritystoiminnan aloitusprosessiin liittyneistä haasteista ja ratkaisuista.

6. SUOMI MAAHANMUUTTOMAANA JA MAAHANMUUTTAJAYRITTÄJIEN TOIMINTAYMPÄRISTÖNÄ

Tässä luvussa tarkastelen Suomen kehitystä siitä näkökulmasta, mitä mahdollisuuksia se on eri vuosikymmeninä tarjonnut maahanmuuttajayrittäjille ja mitä muita työllistymisvaihtoehtoja maahanmuuttajilla on ollut. Tarkastelen myös maahanmuuttajaväestön resursseja ja Suomessa harjoitetun integraatiopolitiikan merkitystä niiden vahvistamisessa.

6.1. Maahanmuuton ajoittuminen ja rakenne

Vanhojen maahanmuuttomaiden etniset vähemmistöt alkoivat muotoutua toisen maailmansodan jälkeisen työvoimapulan aikana. Länsi-Eurooppaan rekrytoitiin silloin teollisuustyövoimaa aluksi Välimeren maista ja myöhemmin entisistä siirtomaista. (Castles & Kosack 2010.) Myös Suomessa sodan jälkeiset vuosikymmenet olivat voimakkaan taloudellisen kasvun aikaa. Työvoimasta ei kuitenkaan ollut pulaa, sillä maaseudulla riitti vajaatyöllistettyä työvoimareserviä kasvavan teollisuuden ja palveluelinkeinojen tarpeisiin. Suomi olikin kansainvälisessä muuttoliikkeessä työvoimaa luovuttava maa. (Hjerpe 1990.)

1970-luvulla Suomen maahanmuutto koostui lähinnä ulkosuomalaisten, erityisesti Ruotsin suomalaisten ja heidän perheenjäsentensä paluumuutosta (Myrskylä

1978). 1980-luvulla muuttoliikkeen rakenteessa tapahtui vain vähäisiä muutoksia. Vuonna 1989 Suomessa asuneista maahanmuuttajista 40 prosenttia oli syntynyt Ruotsissa, Neuvostoliitossa syntyneitä oli 13 prosenttia ja muut ryhmät olivat huomattavasti pienempiä. Ulkomailla syntyneistä vain noin joka kolmas oli ulkomaan kansalainen, ja heistä runsas neljännes oli Ruotsin kansalaisia ja 11 prosenttia Neuvostoliiton kansalaisia. Muut ryhmät olivat pienempiä. Valtaosalla Ruotsissa syntyneistä ja lähes puolella Ruotsin kansalaisista äidinkieli oli suomi. He olivat siis suomalaisia paluumuuttajia ja heidän lapsiaan. (Jaakkola 1991, 22–23, 133.)

Suomen maahanmuuttajaväestön rakenne poikkesi huomattavasti muiden Euroopan maiden maahanmuuttajaväestöstä, mikä Jaakkolan (1991) mukaan johtui Suomessa harjoitetusta maahanmuuttopolitiikasta. Ulkomaisen työvoiman maahanmuuttoa oli Suomessa pitkään rajoitettu tiukalla työlupakäytännöllä, ja ainoastaan pohjoismaiden kansalaiset oli vapautettu työlupapalveloiteesta. Vielä 1980-luvulla työlupaa piti hakea jo ennen Suomeen saapumista, ja se saattoi olla sidottu yhteen ainoaan työnantajaan ja tiettyyn työpaikkaan. Vuoden 1991 ulkomaalaislain uudistuksen yhteydessä työlupasäännöksiä väljennettiin siten, että ulkomaalaisilla työntekijöillä oli mahdollisuus vaihtaa työnantajaa työluvan kestä-

essä, kunhan pysyi samalla ammattialalla. Euroopan Unionin jäsenyyteen valmistauttaessa vuonna 1993 EU-kansalaiset vapautettiin työlupapalveluista.

Työvoiman liikkuvuutta koskevien säännösten väljentyminen suurempi merkitys Suomen maahanmuuton kehityksen kannalta oli niin sanotun kylmän sodan päättymisellä ja Neuvostoliiton hajoamisella. Suomi oli jo 1970-luvulta lähtien ottanut vastaan pieniä pakolaisryhmiä, mutta vasta Suomen ja Neuvostoliiton välisen YYA-sopimuksen raukeaminen vuonna 1990 avasi rajat laajemmalle pakolaisten ja turvapaikanhakijoiden maahanmuutolle. (Lepola 2000, 44–49.) Vuosina 1973–2002 Suomeen saapuneista kiintiöpakolaisista, turvapaikanhakijoista ja heidän perheenjäsenistään (yhteensä 22 250 henkeä) suurin osa, 71 prosenttia, saapui 1990-luvun aikana (Siirtolaisuusinstituutti 2008). Muuttoa entisen Neuvostoliiton maista kasvatti päätös rinnastaa inkeriläiset suomalaisiin paluumuuttajiin. 1980-luvun lopulla Suomessa oli työvoimapula, ja työvoimaa pyrittiin houkuttelemaan Virossa (Paananen 1993, 11–13). Työvoimapulan kääntyessä laman myötä joukkotyöttömyydeksi työvoiman rekrytointi loppui, mutta muutto jatkui inkeriläisten paluumuuttona (Kokkarinen 1993, 48–51; Aarrevaara 1993, 9–10); Vikat & Notkola 1996). Huipussaan maahanmuutto oli Neuvostoliiton hajotessa vuonna 1991. Silloin tulijoita oli 13 400. Lähes yhtä paljon heitä saapui myös vuosina 1992 ja 1993, mutta sen jälkeen muuttajien määrä väheni ja tasoittui noin 8 000 – 9 000 henkilöön vuosittain. Vasta vuonna 2000 muutto kääntyi uudelleen kasvuun. (Myrskylä 2003, 1–2.)

Työllisyysperusteinen muutto pysyi vähäisenä aina 2000-luvulle saakka (Salmio 2000). Kaikista 1990-luvulla ja 2000-luvun alkuvuosina Suomeen muuttaneista vain 5–10 prosenttia muutti työn takia. Ylivoimaisesti yleisimmin Suomeen on muutettu perhesiteiden perusteella. Se on ollut muuton peruste 60–65 prosentilla. Muita syitä ovat olleet pakolaisuus ja paluumuutto. (Heikkilä ja Pikkarainen 2008, 6, 19.) Vuonna 1997 Suomessa asuneista, naimisissa olevista ulkomaan kansalaisista lähes puolet oli naimisissa Suomen kansalaisen kanssa (YLänkö 2000, 188). 1990-luvun alkupuolella sellaisia avioliittoja, joissa toinen puolisoista oli ulkomaan kansalainen, solmittiin vuosittain noin 2000 (Tilastokeskus 1996, 19). Vuonna 2004 sellaisia avio- ja avioliittoja, joissa toinen puolisoista oli syntynyt ulkomailla, oli jo lähes 44 000. Suomalaisten naisten ulkomaalaiset puoliset ovat olleet yleisimmin lähtöisin Yhdysvalloista, Turkista, Isosta Britannian ja Ruotsista, mutta avioituminen myös saksalaisten ja marokkolaisien miesten kanssa on ollut yleistä. Suomalaisten miesten ulkomaalaiset puoliset ovat olleet yleisimmin venäläisiä, virolaisia ja thaimaalaisia naisia. (Tilastokeskus 2005, 18–20.)

Vuosina 1990–2010 Suomen maahanmuuttajaväestö noin yhdeksänkertainen (ks. taulukko 4). Samalla sen etninen rakenne muuttui siten, että Euroopassa ja Pohjois-Amerikassa syntyneiden osuus supistui ja Afrikan ja Aasian maista tulleiden osuus kasvoi. Eurooppalaiset muodostavat kuitenkin edelleen huomattavan enemmistön (65 %) Suomen maahanmuuttajaväestöstä. (ks. taulukko 5).

Taulukko 4: Suomen väestö ja ulkomaalaistaustainen väestö vuosina 1980–2010. Lähde: Tilastokeskus 2012b ja 2010b.

Vuosi	Väkiluku 31.12.	Muun kuin suomen-, ruotsin tai saamenkielisiä	Ulko-maan kansalaisia	Ulko-mailla syntyneitä
1980	4 787 778	..	12 853	..
1985	4 910 664	12 959	17 034	..
1990	4 998 478	24 783	26 255	64 922
1995	5 116 826	65 649	68 566	106 303
2000	5 181 115	99 227	91 074	136 203
2005	5 255 580	144 334	113 852	176 612
2010	5 375 276	224 388	167 954	248 135

Taulukko 5. Suomen ulkomailla syntynyt väestö lähtömaanosittain vuosina 1990–2010. Lähde: Tilastokeskus 2012b.

Syntymä-maa	1990	2000	2005	2010
Eurooppa	45 578	96 413	120 376	160 246
Aasia	5 555	18 600	29 496	49 013
Afrikka	1 946	9 521	13 660	22 424
Pohjois-Amerikka	3 303	4 084	4 562	5 535
Etelä-Amerikka	916	2 076	3 229	4 833
Oseania	467	754	889	1 166
Tuntematon	7 157	4 755	4 400	4 918
Ulkomailla syntyneet yhteensä	64 922	136 203	176 612	248 135

Suurimpia eurooppalaisia maahanmuuttajaryhmiä ovat Ruotsissa (31 160), entisessä Neuvostoliitossa (48 678) ja Virossa syntyneet (25 009). Muita suuria eurooppalaisia ryhmiä ovat Venäjällä

(8 030), entisessä Jugoslaviassa (6 256), Saksassa (5 921), Turkissa (5 139) ja Isossa Britanniassa (4 547) syntyneet. Suurimpia aasialaistaustaisia kansalaisuusryhmiä olivat Kiinassa (7 034), Irakissa (7 167), Thaimaassa (6 747), Vietnaminissa (4 486), Iranissa (4 125) ja Intiassa (3 955) syntyneet. Afrikassa syntyneistä joka kolmas on syntynyt Somaliassa (8 073 henkilöä). Muista Afrikan maista muuttaneita on huomattavasti vähemmän. Vähi-ten Suomeen on muutettu Amerikasta ja Australiasta. Pohjoisamerikkalaiset olivat pääasiassa Yhdysvalloissa tai Kanadassa syntyneitä, eteläamerikkalaisten joukossa oli monia eri kansallisuuksia. (Tilastokeskus 2010b.)

6.2. Etniset markkinat ja maahanmuuttajien muut liiketoimintamahdollisuudet

Etnisten markkinoiden syntyminen edellyttää riittävän määrän kantaväestön maku- ja kulutustottumuksista poikkeavaa kysyntää. Suomen etniset markkinat ovat edelleen kooltaan hyvin vaatimattomia esimerkiksi Ruotsiin verrattuna. Ruotsin väestössä on ulkomailla syntyneitä runsaat 1,3 miljoonaa, ja he ovat kotoisin yli 200 eri maasta (Immigrant-institutet 2008). Ruotsin suurin vähemmistö, Suomessa syntyneet, vastasi vuonna 2004 kooltaan (186 600) Turun tai Vantaan koko väestöä. Jugoslaviassa (74 500), Bosnia-Hertsegovinassa (54 500), Irakissa (70 100) ja Iranissa (54 000) syntyneet vastasivat kooltaan joidenkin pienempien suomalaisten kaupunkien koko väestöä (esimerkiksi Lappeenranta 71 800 ja Vaasa 59 200).

(Statistiska centralbyrån och Immigrantinstitutet 2005.)

Vanhoissa maahanmuuttomaissa toisen maailmansodan jälkeisen kasvukauden siirtolaisuus suuntautui pitkälle teollistuneille, voimakkaasti kasvaville kaupunkialueille, esimerkiksi Ranskassa Pariisiin ja Lyonin seudulle, Saksassa Ruhrin ja Baden-Württembergin alueelle ja Isossa Britanniassa Lontooseen ja West Midlandsin alueelle (Castles & Kosack 2010). Maahanmuuttajaväestö keskittyy edelleen kaikkialla suuriin kaupunkeihin. Voimakkainta tämä alueellinen keskittyminen on yleensä viimeksi tulleiden ja kulttuurisesti tai uskontonsa suhteen eniten valtaväestöstä erottuvien ryhmien keskuudessa. Vähemmän erottuvat ryhmät sen sijaan hajaantuvat tasaisemmin eri alueille. (Bernstein 1997; Giffinger & Reeger 1997, 57; Lewis 1996; Johnston ym. 2002; Painter & Yu 2008.) Tällainen alueellinen keskittyminen on usein ketjumuuton seurausta. Esimerkiksi Hollannin turkkilaiset ja marokkolaiset keskittyvät neljään kaupunkiin, Amsterdamiin, Rotterdamiin, Haagiin ja Utrechtiin, joihin suuri osa 1970-luvun alussa muuttaneista siirtolaisista alun perin asettui (Burgers & Musterd 2002).

Suomessa vanhoille teollisuuspaikkakunnille ei ehtinyt muodostua suuria etnisiä vähemmistöjä, koska maahanmuutto alkoi kasvaa vasta siinä vaiheessa, kun työllisyyden painopiste oli jo siirtynyt palveluihin. Myös Suomessa maahanmuuttajaväestö on kuitenkin keskittynyt suuriin kaupunkeihin. Vuosina 2005–2006, jolloin Suomen koko väestöstä 62 prosenttia asui kaupunkimaisissa kunnissa, ulkomaan kansalaisista niissä asui peräti 85 pro-

senttia (Heikkilä ja Pikkarainen 2008, 35, 45–46). Kuten muualla myös Suomessa eri maahanmuuttajaryhmät ovat asettuneet eri alueille. 1980-luvulla pohjoismaalaiset, pohjoisamerikkalaiset ja australialaiset paluumuuttajat sekä heidän jälkeläisensä olivat keskimääräistä yleisemmin asettuneet Pohjanmaalle, josta monet heistä olivat alun perin lähtöisinkin (Jaakkola 1991, 33–34). Maahanmuuton alueelliset erot ovat säilyneet myös maahanmuuton kasvaessa. Idästä eli Venäjältä muuttaneet ovat Suomessa asettuneet asumaan Uudenmaan ja Varsinais-Suomen maakuntien lisäksi pääosin itäiseen Suomeen, missä he esimerkiksi vuonna 2002 muodostivat puolet kaikista sinne kyseisenä vuonna ulkomailta muuttaneista. Syntyperäiset ruotsalaiset ovat muuttaneet enimmäkseen Ahvenanmaalle ja pääkaupunkiseudulle sekä Länsi-Suomen rannikon maakuntiin. Virossa syntyneiden maahanmuuttajien muuttokohteina olivat Uudenmaan ja Varsinais-Suomen lisäksi Etelä-Pohjanmaa sekä Pirkanmaa. (Heikkilä ja Pikkarainen 2008, 48–49.)

Suurin maahanmuuttajakeskittymä on pääkaupunkiseudulla, jossa asui vuonna 2010 lähes 45 prosenttia Suomen koko ulkomaalaisväestöstä ja 48 prosenttia muun kuin suomen-, ruotsin- ja saamenkielisestä väestöstä. Pääkaupunkiseudun osuus Suomen koko väestöstä oli vain runsas 19 prosenttia. (Tilastokeskus 2012b.) Samoin kuin muualla myös Suomessa kantaväestöstä selvimminkin erottuvat maahanmuuttajaryhmät ovat keskittyneet alueellisesti muita voimakkaammin. Sellaiset kantaväestöstä erottuvat ryhmät kuten intialaiset sikhit ja kiinalaiset ravintolalan yrittäjät ovat alun perin asettuneet

lähinnä pääkaupunkiseudulle (Hirvi 2011; Katila 2002; Karisto 1992). Taulukosta 5 nähdään, että afrikkalaistaustaiset, eteläamerikkalaiset ja aasialaiset olivat erittäin voimakkaasti keskittyneet pääkaupunkiseudulle vuonna 2009. Myös Baltian maista (lähinnä Viro) tulleista noin puolet on asettunut pääkaupunkiseudulle, mutta muut eurooppalaiset, etenkin Ruotsin ja Venäjän kansalaiset ovat hajaantuneet laajemmalle.

Maahanmuuttajaväestön määrän, rakenteen (ks. luku 6.1. taulukot 5 ja 5) ja alueellisen sijoittumisen (ks. taulukko 6) perusteella on pääteltävissä, että Suomessa on vasta 2000-luvulla alkanut olla riittävästi väestöpohjaa kannattelemaan paikallisilla etnisillä markkinoilla toimivia yrityksiä. Nämä markkinat rajoittuvat edelleen lähinnä pääkaupunkiseudulle ja muihin suurimpiin kaupunkeihin. Koko maata markkina-alueena pitävillä yrityksille etnisiä markkinoita on ollut jo 1990-luvulta lähtien.

Etnisille markkinoille suuntautuvat maahanmuuttajien yritykset ovat vanhoissa maahanmuuttomaissa yleensä sijoittuneet lähelle maahanmuuttajien asuinalueita, jolloin ne ovat muodostaneet yhden etnisen ryhmän hallitsemia etnisiä enklaveja (Portes 1995), esimerkiksi Yhdysvaltojen ”Pikku Havanna” tai kiinalais- ja korealaiskaupungit. Eurooppalaisissa kaupungeissa maahanmuuttajien asuinalueet ovat yleisemmin etnisesti heterogeenisiä kuin etnisesti eriytyneitä (Drever 2004, 1426; Johnston, Forrest ja Poulsen 2002; Deurloo ja Musterd 2001; Andersson 2001). Suomalaiset kaupungit muistuttavat enemmän eurooppalaisia kuin amerikkalaisia kaupunkeja. Vaikka

Suomen pieni ja etnisesti heterogeeninen maahanmuuttajaväestö on kaupungeissa keskittynyt erityisesti sellaisille asuinalueille, joilla on paljon kunnallisia vuokra-asuntoja (esim. Helsingin kaupungin tietokeskus 2011 ja 2008; Lankinen 2006, 43; Lankinen 1997; Munter 2005; Kauppinen 2000; Penninx 2007; Virtanen 2007), niin edes pääkaupunkiseudulle ei ole syntynyt sellaisia yhden etnisen ryhmän asuinalueita, joiden ympärille etniset enklaavit ovat yleensä alkaneet rakentua. Alueellinen etninen eriytyminen on ollut kansainväliseen kehitykseen verrattuna maltillista (Vilkama 2010; ks. myös Vilkama 2006).

Etnisten enklavien syntymistä on Suomessa estänyt myös asuinalueiden niukka toimitilojen tarjonta. Suomessa kuten muissakin pohjoismaissa lähiöiden rakennetta on muovannut funktionalistinen kaupunkisuunnittelu, jossa asuinalueet on erotettu työpaikka- ja palvelualueista (esim. Andersson 2001). Maahanmuuttajayrittäjien on siis täytynyt sijoittua pääasiassa liikekeskustoihin, samoin kuin muiden yrittäjien. Esimerkiksi Helsingissä maahanmuuttajien yritysten lisääntymisen alkoikin ensimmäisenä näkyä kaupungin perinteisen liikekeskustan ympärillä (Tani, Tammilehto ja Westerholm 1998). Maahanmuuttajien yritystoiminnan yleistymisen juuri näillä alueilla saattoi liittyä myös siihen, että Helsingin kantakaupungissa oli 1990-luvun lama-aikojen jälkeen tarjolla runsaasti edullista toimitilaa (Hellman 1995 ja 1996).

Paikallisten etnisten markkinoiden pienestä koosta johtuen maahanmuuttajayrittäjät ovat Suomessa joutuneet suuntautumaan pääasiassa avoimille markkinoille,

Taulukko 6. Pääkaupunkiseudun osuus (%) Suomen väestöstä kansalaisuuden mukaan vuosina 1990–2009. Lähde: Tilastokeskus 2012a.

Kansalaisuus	1990		1995		2000		2005		2009	
	Pää- kaupunki- seutu %	Koko maa (N)	Pää- kaupunki- seutu %	Koko maa (N)	Pää- kaupunki- seutu %	Koko maa (N)	Pää- kaupunki- seutu %	Koko maa (N)	Pää- kaupunki- seutu %	Koko maa (N)
Kaikki maat	17	4 998 478	17	5 116 826	18	5 181 115	19	5 255 580	19	5 351 427
Suomi	16	4 972 223	17	5 048 260	18	5 090 041	18	5 141 728	19	5 195 722
Ulkomaat yhteensä	40	26 255	43	68 566	43	91 074	44	113 852	44	155 705
Ruotsi	20	6 051	21	7 014	22	7 887	22	8 196	22	8 506
Muut Pohjoismaat*	39	1 092	41	1 139	44	1 291	41	1 404	42	1 479
Baltia*	0	0	52	8 627	52	11 270	50	16 330	50	26 967
Venäjä	0	0	37	9 720	34	20 552	33	24 621	34	28 210
EU(27)-maat yht. (pl. Suomi)	34	11 372	36	13 725	37	16 656	43	37 914	44	56 106
Eurooppa yht. (pl. Suomi)	36	17 780	39	45 044	39	63 011	39	75 299	41	98 382
Pohjois- Amerikka	44	1 840	49	2 321	49	2 610	50	2 679	52	2 982
Etelä- Amerikka	62	406	63	751	58	1 028	52	1 620	52	2 526
Aasia ja Oseania	52	3 287	44	11 699	43	15 140	46	22 221	47	34 160
Afrikka	51	1 247	64	6 970	72	7 600	68	10 710	59	15 843
Tuntematon	35	1 695	57	1 781	56	1 677	52	1 323	45	1 812

*Muut Pohjoismaat: Tanskan, Norjan, Islannin ja Färsaarten kansalaiset. Kansalaisuus "Baltia": Viro, Latvia ja Liettua

jossa he ovat joutuneet kilpailemaan muiden yritysten kanssa suomalaisista asiakkaista. Avoimilla markkinoilla yksi keskeinen maahanmuuttajayrittäjien markkinarako on ollut ravintola-ala (Hirvi 2011; Wahlbeck ja Katila 2011; Wahlbeck 2005; Katila 2002; Karisto 1992). Liiketoimintamahdollisuuksia etnisille ravintolayrittäjille ja muille palvelualojen yrittäjille on Suomessa samoin kuin muuallakin Euroo-

passa avautunut elintason nousun ja siihen liittyneiden elämäntapojen muutosten myötä (ks. Boissevain 1984, 28–38). Suomessa ravintola-alan kasvulle loi pohjaa 1970-luvun puolivälissä alkanut kaupallisen lounasruokailun yleistyminen, 1980-luvun hyvä talouskehitys, väestön vaurastuminen ja keskiluokkaistuminen sekä lisääntynyt ulkomaanmatkailu, joka muokkasi kulutustottumuksia (Ruoppila

ja Cantell 2000; Karisto 1992). Suomen ensimmäinen italialainen pizzeria perustettiin Lappeenrantaan jo 1960-luvulla. Helsingin katukuvaan ensimmäiset etniset ravintolat ilmestyivät 1970-luvun alkupuolella, mutta vielä 1980-luvun puolivälissä niitä oli Helsingissäkin vasta muutama. 1980-luvun lopussa niiden määrä alkoi kuitenkin voimakkaasti kasvaa, ja vuonna 1992 Helsingissä laskettiin olleen vähintään 80 ja keväällä 1999 varovaisesti arvioiden 114 etnistä ravintolaa. (Karisto 1992; Villanen 1999.)

Ravintola-alan yleisen kehityksen ohella etnisten ravintoloiden määrän kasvuun on vaikuttanut Suomen työlupakäytännön väljeneminen. Suomen työministeriö teki vuonna 1985 etnisten kokkien työluvista erillispäätöksen, mikä helpotti etnisiin ravintoloihin töihin tulevien työlupien saamista. Vastaavasti vuoden 1991 ulkomaalaislaki mahdollisti työluvan myöntämisen erikoisammattien perusteella, ja etnisten kokkien kategoria oli yksi niistä. Nämä päätökset ovat Hon (2008, 36–38) mukaan ainakin kiinalaisten maahanmuuttajien kohdalla vaikuttaneet Suomen valikoitumiseen kohdemaaksi, koska ne ovat mahdollistaneet laillisen maahanmuuton. Yritys- ja kiinteistöomistuksia rajoittanut laki tosin vaikeutti ulkomaan kansalaisten pääsyä ravintoloiden omistajiksi vielä 1980-luvulla, mutta 1990-luvun alussa Euroopan Unionin jäsenyyteen valmistauduttaessa tilanne muuttui tältäkin osin, kun rajoituslaki kumottiin.

Maahanmuuttajayrittäjien pääsyä ravintola-alalle helpottivat myös alan suuret rakenteelliset muutokset, jotka vähensivät sen houkuttelevuutta kantaväestön keskuudessa. 1990-luvun alun lama puo-

lestaan lisäsi tarjolla olevien liikepaikkojen määrää. Elinkeinon luvanvaraisuuden poistumisen ja anniskeluoikeuksien saamisen helpottumisen myötä alalle tuli paljon uusia yrittäjiä, mikä lisäsi kilpailua ja konkursseja, jolloin liikepaikkoja vapautui runsaasti. (Yli-Mutka 2009.) Uudella maalla ja pääkaupunkiseudulla yritysten vaihtuvuus eli aloittaneiden ja lopettaneiden yritysten yhteenlaskettu osuus yrityskannasta on ollut yleensä keskimääräistä suurempi. Erityisesti majoitus- ja ravitsemisalalla sekä tukku- ja vähittäiskaupassa yritykset ovat olleet lyhytikäisiä, ja niiden määrän nettolisäys vaatimatonta, vaikka aloittaneita yrityksiä on ollut runsaasti. (Hyrsky 2006, 96; YTV 1997.)

Etnisten markkinoiden ja ravintola-alan ohella ainakin Helsingin seudulla maahanmuuttajayrittäjille on ollut tarjolla myös muita liiketoimintamahdollisuuksia. Helsingillä on perinteisesti ollut vahva rooli maan logistisena keskuksena, erikoistuneiden palvelualojen keskittymänä sekä sellaisten alojen keskittymänä, jotka ovat riippuvaisia korkeasti koulutetusta työvoimasta, tutkimus- ja kehittämissuuntautuneesta ympäristöstä sekä liiketoiminnan tukipalveluista. (Esim. Laakso ja Loikkanen 2004, 84–91; YTV 1997.) Suomen avautuminen Eurooppaan ja valmistautuminen Euroopan Unionin täysjäsenyyteen synnyttivät Helsingin seudulla 1980-luvulta lähtien kysyntää erilaisille kansainvälistymiseen liittyville palveluille. Suomalaisten yritysten kansainvälistyminen (esim. Ali-Yrkkö, Koivisto, Lampinen ja Ylä-Anttila 2000) on synnyttänyt kysyntää käännoistomistoille ja muille liike-elämän palveluille, jotka ovat tarjonneet markkinarakoja erityisesti koulutetuille länsimai-

sille maahanmuuttajille. Maahanmuuton kasvun ja vastaanottopalveluiden kehittämisen myötä kysyntää on syntynyt myös pakolaisten puhumiin kieliin ja koulutukseen liittyville palveluille. Liike-elämän palvelut olikin tukkukaupan ohella maahanmuuttajayrittäjien yleisin toimiala Helsingin seudulla 1990-luvun jälkipuolella (Joronen, Salmenkangas ja Ali 2000; Joronen ja Ali 2000). Ulkomaan kauppa on ollut tyypillinen maahanmuuttajayrittäjien markkinarako (TEM 2008, 125; Joronen, Salmenkangas ja Ali 2000). Esimerkiksi korkeasti koulutetut venäläiset maahanmuuttajayrittäjät toimivat pääasiassa tällä sektorilla (Jumpponen, Ikävalko ja Karandassov 2009).

6.3. Maahanmuuttajien pääsy Suomen työmarkkinoille

Maahanmuuttajien korkean yrittäjäysaktiivisuuden on monissa tutkimuksissa katsottu johtuvan maahanmuuttajien heikosta työmarkkina-asemasta, joka pakottaa etsimään toimeentuloa itsensä työllistämistä.

Suomessa pakkoyrittäjyyden yleisyys on kuitenkin vaihdellut ajanjaksosta toiseen, sillä maahanmuuttajien työmarkkina-asema ei aina ole ollut heikko. 1980-luvulla, jolloin Suomen yleinen työllisyystilanne oli hyvä ja maahanmuuttajia oli vielä vähän, maahanmuuttajien työllisyystilanne oli lähes yhtä hyvä kuin kantaväestön. Esimerkiksi vuonna 1988, jolloin suomalaisten keskimääräinen työttömyysaste oli 5 prosenttia, ulkomaan kansalaisten työttömyysaste oli 8 prosenttia. Parhaiten olivat työllistyneet itäasia-

laiset (pääasiassa japanilaisia) ja länsieurooppalaiset. Neuvostoliiton kansalaisten keskuudessa työttömiä oli keskimääräistä enemmän. Myös afrikkalaisten ja eteläaasialaisten työttömyys oli keskimääräistä yleisempää. (Jaakkola 1991, 54–56.)

1990-luvun alun laskusuhdanteesta tuli kuitenkin Suomessa syvempi ja pidempi kuin muissa markkinatalousmaissa. Myös lamasta toipuminen kesti pitkään, ja sen jälkeen työttömyys jäi pysyvästi aikaisempaa korkeammalle tasolle. (Esim. Lilja ja Pehkonen 2002; Hjerpe ja Vartia 2002.) Kuten muuallakin Euroopassa myös Suomessa työttömyyden kasvu kohdistui raskaimmin maahanmuuttajiin (esim. Kynätäjä 1996). Vuonna 1994 Suomen ulkomaalaisväestön työttömyysaste oli 53 prosenttia, kun koko työvoiman keskimääräinen työttömyysaste oli 20 prosenttia. Pahiten työttömyys koetteli niitä kansalaisuusryhmiä, jotka olivat tulleet Suomeen pakolaisina sekä muita sellaisia ryhmiä, joiden Suomeen tuloon syy ei ollut alun perin työnsaanti. (Tilastokeskus 2003, 23–25.) Vaikka maahanmuuttajien työllisyys parani 1990-luvun jälkipuoliskon taloudellisella kasvukaudella nopeammin kuin kotimaisten työntekijöiden, niin vuonna 2001 ulkomaalaisten työttömyysaste oli vielä 31 prosenttia, kun koko työvoimalla keskimäärin se oli enää 12 prosenttia (Myrskylä 2003).

Esimerkiksi niistä pakolaisista, jotka olivat saapuneet Suomeen vuosina 1976–1989, puolet oli työttöminä vuonna 1992. Lamavuosina saapuneet pakolaiset ja turvapaikan hakijat jäivät harvoja poikkeuksia lukuun ottamatta kaikki työttömiksi. (Ekholm 1994, 62–64.) 1990-luvun alkupuolella Suomeen muuttaneiden tilan-

netta kuvaa se, että esimerkiksi vuonna 1993 Suomeen muuttaneista vain 13 prosenttia sai työtä muuttovuotensa loppuun mennessä. Vuoden asumisen jälkeenkin osuus oli noussut vain hieman, 18 prosenttiin. Osa ei edes pyrkinyt työmarkkinoille heti muuttovuonna vaan vasta seuraavana vuonna. (Heikkilä ja Pikkarainen 2007, 50.) Lamavuosina Suomeen muuttaneiden työllisyysaste saavutti kaikkien työikäisten keskimääräisen tason vasta vuonna 2005. Siihen mennessä myös pakolaisten ja muiden maahanmuuttajien väliset erot olivat tasoittuneet. (Linnanmäki 2010; ks. myös Forsander 2002.)

Myös välittömästi laman jälkeen Suomeen muuttaneiden integroituminen suomalaisille työmarkkinoille oli hidasta. Suurella osalla esimerkiksi vuonna 1996 Suomeen muuttaneista maahanmuuttajista työllistyminen vei useita vuosia. Ulkomaan kansalaiset myös ansaitsivat suomalaisia vähemmän koulutustasosta, iästä, toimialasta ja asuinalueesta riippumatta. Tuloero oli sitä suurempi, mitä korkeammin koulutetuista oli kysymys. (Kangas-harju, Korpinen ja Parkkinen 2003.) 2000-luvun alkuun mennessä työllisyystilanne kuitenkin parani, ja myös maahanmuuttajat alkoivat työllistyä aiempaa nopeammin. Esimerkiksi vuonna 2002 ulkomailta Suomeen muuttaneista kolmannes työllistyi jo saman vuoden loppuun mennessä, ja jo vuoden asumisen jälkeen työllistyneiden osuus oli noussut 44 prosenttiin työikäisistä. (Heikkilä ja Pikkarainen 2007, 50.)

Niissä läntisissä teollisuusmaissa, joihin toisen maailmansodan jälkeisellä kasvukaudella rekrytoitiin teollisuustyövoimaa ulkomailta, maahanmuuttajat sijoittuivat työmarkkinoilla yleensä ras-

kaimpiin ja vähiten haluttuihin tehtäviin (Castles ja Kosack 2010; ks. myös Mata ja Pendakur 1998). Myös Suomessa maahanmuuttajat ovat toimineet eri ammateissa kuin kantaväestö. 1980-luvun lopussa ulkomaan kansalaiset työskentelivät kantaväestöä yleisemmin koulutus- ja tutkimusalalla sekä majoitus- ja ravitsemisalalla ja kantaväestöä harvemmin teollisuus- ja palvelutyöntekijöinä sekä maanviljelijöinä. Kolme yleisintä ulkomaan kansalaisten ammattiryhmää Suomessa olivat "aineenopettajat ja lehtorit", "myymälähenkilöstö" sekä "kokki, keittäjä, kylmäkkö". Monet ulkomaan kansalaiset toimivat myös oman äidinkiellensä opettajina. Jaakkolan (1991) mukaan maahanmuuttajien ja kantaväestön ammattirakenteen erot johtuivat osittain Suomen valikoivasta maahanmuuttopolitiikasta ja osittain siitä, ettei ulkomailla suoritettuja tutkintoja aina kelpuutettu suomalaisilla työmarkkinoilla. Lisäksi pääsyä moniin tehtäviin rajoittivat kielitaitovaatimukset. (Emt. 67–70.)

Vaikka maahanmuuttajat toimivat eri ammateissa kuin kantaväestö, he eivät 1980-luvulla olleet suomalaisilla työmarkkinoilla kantaväestöä heikommassa asemassa. Merkittävä osa ulkomaan kansalaisista oli päinvastoin sijoittunut kantaväestöä korkeampiin asemiin, ja ylempien toimihenkilöiden osuus ulkomaalaisväestöstä oli huomattavasti suurempi kuin kantaväestöstä. Korkeimmissa asemissa olivat itä- ja länsieurooppalaiset, britit ja pohjoisamerikkalaiset, joista noin puolet oli ylempiä toimihenkilöitä. Eteläeurooppalaisista, afrikkalaisista ja aasialaisista sen sijaan suurin osa kuului työväestöön. Maahanmuuttajien tulotaso vaihteli

vastaavasti kansalaisuusryhmittäin. Afrikan, Etelä-Aasian, Latinalaisen Amerikan ja Neuvostoliiton kansalaisten keskitulot olivat suomalaisten keskituloja alemmat ja Länsi-Euroopan maiden, Ison Britannian ja Pohjois-Amerikan maiden kansalaisten keskitulot ylittivät selvästi Suomen kansalaisten keskitulot. (Jaakkola 1991, 65, 76, 94–97.)

Pakolaiset ovat Suomessa työllistyneet kantaväestöä yleisemmin työntekijäammatteihin ja harvemmin toimihenkilöammatteihin. Työläisammattien suuri osuus heijastui myös pakolaisten toimeentuloon. He sijoituivat keskimäärin selvästi alhaisempiin tuloryhmiin kuin koko väestö. Vuonna 1990 pakolaisten yleisimpiä ammatteja Suomessa olivat laitekokoajan, vaihetyöntekijän, postinkantajan, siivoojan, varastotyöntekijän ja myyjän ammatti. (Ekholm 1994, 62–65.) Pakolaiset olivat harvoin sijoittuneet koulutustaan vastaaviin tehtäviin. Ainoastaan 1970-luvulla saapuneet Chilen pakolaiset työllistyivät suurimmaksi osaksi tehtäviin, jotka vastasivat heidän koulutustaan. Näitä pakolaisia oli kuitenkin alun perin hyvin vähän, ja vain osa heistä jäi Suomeen. (Niemelä 1980, 1, 48–52 ja 123–124.) Vuosina 1979 ja 1983–86 Suomeen saapuneet Indokiinan pakolaiset sen sijaan sijoituivat lähinnä sellaisiin teollisuuden ja palveluiden työläisammattihin, jotka eivät vaadi erikoiskoulutusta. Palkat olivat näissä tehtävissä huonoja, eikä niissä ollut uralla etenemisen mahdollisuuksia. Toimeentulovaikeuksien takia monet pakolaiset tekivät kahta työtä. Toinen työ oli usein iltasiivousta tai ravintolatyötä. Näiden pakolaisten ongelmana oli alhainen koulutustaso ja se, että aikai-

semmin työelämässä toimineiden koulutus ja työskentelytavat poikkesivat paljon suomalaisista vaatimuksista. Vietnamissa hankittu yleissivistävä koulutus saattoi auttaa pakolaista sijoittumaan muualle kuin teollisuustyöhön, mutta muuten sillä oli hyvin vähän merkitystä siltä kannalta, miten pakolaiset sijoittuivat Suomen työelämään. Vietnamissa ylioppilastutkinnon suorittaneista monet sijoittuivat Suomen pakolaishuollon kehittymisen myötä syntyneisiin uusiin työtehtäviin, esimerkiksi tulkeiksi ja vietnaminkielen opettajiksi. Vietnamissa hankittu ammattikoulutus puolestaan saattoi auttaa sijoittumaan samalle ammattialalle, mutta ei vastaavantasoiisiin tehtäviin Suomessa. Esimerkiksi insinöörin tutkinnon suorittaneista ei kukaan toiminut vastaavissa tehtävissä Suomessa. Koneinsinööri oli konepiirtäjän tehtävissä, maanrakennusinsinööri kartoittajan työssä ja niin edelleen. Ainoat jotka olivat sijoittuneet aikaisempaa ammattikoulutustaan vastaavalle alalle ja suurin piirtein samantasoiisiin tehtäviin, olivat ompelualan, kampaamoala ja opetusalan koulutuksen saaneet henkilöt. (Pylvänäinen 1989.)

Myös muille kuin pakolaisille Suomeen muutto on usein merkinnyt sosiaalisen aseman laskua. Esimerkiksi Jaakkolan (1994) tutkimista puolalaisista maahanmuuttajista monet olivat puutteellisen suomenkielen taidon takia joutuneet tyytymään koulutustaan vastamattomaan työhön, vaikka heistä suurin osa oli saapunut Suomeen 1980-luvun jälkipuolella, jolloin Suomessa oli työvoimapula. Muuton jälkeinen ammatti ei kuitenkaan ollut aina jäänyt haastattelvien pysyväksi ammatiksi. Monet olivat

vähitellen sijoittuneet koulutustaan vastaaviin tehtäviin.

1990-luvulla eri kansallisuusryhmien sijoittuminen eri toimialoille ja eri ammatteihin jatkui, ja vuosikymmenen jälkipuolella Suomen työmarkkinoilla oli näkyvissä jo selvä etninen hierarkia (Forsander 2002, 162–164; vrt. Myrskylä 2003). Syntynyt hierarkia oli varsin pysyvä, sillä eri maista ja maanosista saapuneiden väliset erot ovat säilyneet myös 2000-luvulla. Vuonna 2004 Suomessa asuneista maahanmuuttajista länsimaissa syntyneet olivat sijoittuneet yleisimmin opetus- ja kasvatustalouden tehtäviin ja Iranissa, Vietnamissa, Kiinassa, Intiassa ja entisessä Jugoslaviassa syntyneet yleisimmin ravintolapalvelutyöhön. Turkissa syntyneistä peräti 60 prosenttia oli ravintola-alan töissä. Somaliassa ja Thaimaassa syntyneistä merkittävä osa (16–24 %) työskenteli siivoustyössä. Intiassa syntyneillä ravintola-alan töiden jälkeen seuraavaksi yleisimmät ammatit olivat tekniikan suunnittelu-, johto ja tutkimustyö, ja kolmanneksi eniten oli tekniikan asiantuntija- ja työnjohtotehtävissä työskenteleviä. Tekninen ala erottui myös kiinalaisten, brittien, puolalaisten, saksalaisten ja amerikkalaisten ammattijakaumissa. (Heikkilä ja Pikkarainen 2008, 77.)

Maahanmuuttajien kantaväestöä korkeampaa työttömyyttä ja heikompaa asemaa Suomen työmarkkinoilla on selitetty muun muassa kulttuurieroilla, rekrytointikäytännöillä ja kantaväestön ennakkoluuloisilla asenteilla. Paanasen (1999) mukaan ulkomaalaisten työnhakijoiden taitoja arvioitiin 1980- ja 1990-luvun suomalaisilla työpaikoilla ”suomalaisuuden” kautta. Esimerkiksi suomen kielen osaamisen tärkeyttä korostettiin myös sil-

loin, kun sillä ei näyttänyt olevan mitään suoraa yhteyttä työtehtäviin. Suomalaisen työkulttuurin omaksuminen oli myös Jaakkolan (2000b, 90) havaintojen mukaan työhön pääsyn ehtona. Etenkin palvelu-aloilla vaikutti myös yleinen asenneilmapiiri. Asiakkaiden kielteisten reaktioiden pelossa työnantajat saattoivat välttää palkkaamasta esimerkiksi ulkonäkönsä suhteen kovin paljon kantaväestöstä poikkeavia työntekijöitä. Myös työyhteisöjen rasistinen ilmapiiri oli vaikuttanut ulkomaalaisten rekrytointeihin: oli haluttu välttää ristiriitoja ennakolta. (Vrt. Forsander & Alitolppa-Niitamo 2000, 60–61.) Forsanderin (2002, 229–234) mukaan Suomessa suoritettut tutkimukset olivat edistäneet maahanmuuttajien työllistymistä. Suomessa kouluttautuneet myös ansaitsivat paremmin kuin muualla tutkimuksen suorittaneet. Maahanmuuttajien lähtömaassa hankkima koulutus on yleensä hankittu lähtömaan työmarkkinoita silmällä pitäen, eikä sillä välttämättä ole samaa markkina-arvoa Suomessa. Tämä on tullut esiin erityisesti korkeasti koulutettujen venäläisten maahanmuuttajien työmarkkina-asemaa käsittelevissä tutkimuksissa. Esimerkiksi Liebkind, Mannila ym. (2004, 147) havaitsivat, että vaikka venäläisten, virolaisten ja inkerinsuomalaisten maahanmuuttajien työttömyys yleensä oli yhteydessä heikkoon koulutustasoon, niin pitkittynyt eli kasautuva työttömyys oli yleisempää ylemmän korkeakoulututkimuksen suorittaneiden kuin heikommin koulutettujen keskuudessa. Haapakorven (2004) mukaan korkeasti koulutettujen venäläisten heikko työmarkkina-asema on liittynyt ainakin osittain siihen, että heidän entisessä Neuvostoliitossa suorittamiensa tut-

kintojen sisältö ei ollut avautunut suomalaisille työnantajille. Myös Kyhän (2006) mukaan korkeasti koulutettujen maahanmuuttajien korkea työttömyys johtui osittain siitä, että heidän lähtömaassa hankkimaansa koulutusta ei haluttu tai osattu hyödyntää Suomessa, mutta osittain syynä oli myös se, että korkeasti koulutetut maahanmuuttajat olivat mieluummin työttöminä kuin koulutustaan vastaamattomissa tehtävissä. Keski-Nisulan (2007) mukaan akateemisten alojen ei-akateemisia aloja korkeammat kielitaitovaatimukset ovat vaikeuttaneet korkeasti koulutettujen työllistymistä. Ei-akateemisten maahanmuuttajien on ollut helpompi päästä omalle alalleen ja vakaisiin työsuhteisiin, koska heidän työaloillaan koulutusta ja kielitaitoa koskevat vaatimukset ovat olleet väljempiä. Ahmad (2005) on selittänyt maahanmuuttajien työllistymisvaikeuksia sillä, että työvoiman rekrytointi tapahtuu suurelta osin epävirallisten verkostojen kautta, ja maahanmuuttajilta tällaiset verkostot usein puuttuvat tai ne ovat vääränlaisia suhteessa valtakunnalliseen niin sanottuihin hyviin työpaikkoihin. Omien sosiaalisten verkostojensa avulla maahanmuuttajat ovat yleensä onnistuneet pääsemään vain heikoimmin palkattuihin ja vähiten ammattitaitoa edellyttäviin työpaikkoihin. Tyypillisiä tällaisia työpaikkoja ovat olleet muun muassa maahanmuuttajien omistamat ravintolat, pizzeriat, kebab-paikat tai kiinalaiset ravintolat ja siivoustyö (esim. Pehkonen 2005 ja 2006; Forsander ja Alitolppa-Niitamo 2000). Puutteellinen inhimillinen pääoma ei Ahmadin (2010) mukaan ole ainoa eikä edes pääasiallinen maahanmuuttajien heikon työmarkkina-aseman selittäjä. Yhtä paljon

vaikuttaa työmarkkinoiden sosiokulttuurinen ulottuvuus eli se, millaisia asenteita ja käytäntöjä työpaikkojen täyttämisestä päättävillä työnantajilla on.

Asennetutkimusten mukaan Suomessa onkin suhtauduttu melko varauksellisesti ulkomaiseen työvoimaan. Suhtautuminen maahanmuuttoon ja maahanmuuttajiin on kuitenkin vaihdellut vuosikymmenestä toiseen ja alueittain. Myös eri maahanmuuttajaryhmiin on suhtauduttu eri tavoin. Esimerkiksi 1990-luvun alun lamavuosina suhtautuminen maahanmuuttajiin muuttui yleisesti aiempaa torjuvammaksi, mutta yleisen työllisyystilanteen parantumisen myötä asenneilmapiiri alkoi jälleen muuttua myönteisemmäksi maahanmuuttoa kohtaan. Helsingissä väestö on perinteisesti suhtautunut maahanmuuttajiin myönteisemmin kuin muualla maassa, ja asenneilmapiiri on säilynyt keskimääräistä myönteisempänä myös maahanmuuttajaväestön kasvaessa. Tämä on liittynyt siihen, että pääkaupunkiseudulla asuvilla on ollut muita enemmän mahdollisuuksia solmia kontakteja ulkomaalaisiin, kun tällä alueella maahanmuuttajaväestöä on asunut pidempään kuin muualla. Myös ulkomaan matkailu on muovannut yleistä asenneilmapiiriä. Jopa 1990-luvun lamavuosina helsinkiläisten asenteet olivat muualla asuvia myönteisempiä. Myös muissa suurissa kaupungeissa maahanmuuttajiin ja maahanmuuttoon on suhtauduttu myönteisemmin kuin pienemmillä paikkakunnilla. (Jaakkola 1995, 29–30.) Suhtautuminen ulkomaalaisten yrittäjien maahanmuuttoon on jakanut mielipiteitä myös maahanmuuttokaupunkien välillä. Myönteisesti siihen suhtautuvia oli vuonna 2007 suhteellisesti eniten

helsinkiläisten ja tamperelaisten joukossa, ja vähiten espoolaisten ja vantaalaisten joukossa. Torjuvimmin suomalaiset ovat yleensä suhtautuneet somalialaisten ja venäläisten maahanmuuttoon. Virolaisten maahanmuuttoon on suhtauduttu huomattavasti myönteisemmin samoin kuin joidenkin pienempien ryhmien, esimerkiksi kiinalaisten maahanmuuttoon. Korkeasti koulutettujen asiantuntijoiden ja ulkomaalaisten opiskelijoiden maahanmuuttoon on suhtauduttu myönteisemmin kuin yrittäjien, varsinkin ravintola-alan yrittäjien muuttoon. (Jaakkola 2009.) Koska Suomessa on edelleen niin vähän maahanmuuttajia, että läheskään kaikki suomalaiset eivät tunne heitä henkilökohtaisesti, enemmistö saa maahanmuuttajia koskevia tietoja lähinnä mediasta ja huhupuheiden välityksellä. 2000-luvulla maahanmuutosta ja maahanmuuttajista käytyä keskustelua on määrittänyt Suomen työvoiman tarve. Näissä keskusteluissa ulkomaiset osaajat on yhtäältä toivotettu tervetulleiksi, mutta toisaalta eri kansallisuusryhmät on asetettu suosituimmuusjärjestykseen. Vaikka tiedotusvälineet eivät suoranaisesti pysty muuttamaan kansalaisten mielipiteitä, niin ne vaikuttavat siihen, mistä asioista näillä on näkemys. (Haavisto 2010.)

Osa maahanmuuttajista on ryhtynyt yrittäjiksi, koska he eivät ole voineet hyödyntää koulutustaan Suomen työmarkkinoilla. Esimerkiksi turkkilaiset ravintola-alan yrittäjät olivat Wahlbeckin (2005) mukaan päätyneet alalle pääasiassa työttömyyden takia. Intian sikheillä yrittäjäksi ryhtymisen taustalla ei ollut avointa työttömyyttä, mutta heilläkin yksi ratkaiseva tekijä oli niiden töiden heikko arvostus,

joihin heidän oli mahdollista Suomessa työllistyä (Hirvi 2011). Myös Jorosen ja Alin (2000), Sjöblom-Immolan (2006) ja Okulovin (2007) tutkimuksissa työttömyys ja tyytymättömyys Suomeen muuton jälkeiseen ammattiasemaan nousivat esiin keskeisinä yrittäjyysmotiiveina.

Yritystoimintaa aloittaessaan maahanmuuttajayrittäjät ovat usein tukeutuneet sosiaalisiin verkostoihinsa. Esimerkiksi Helsingin seudulla 1990-luvulla yritystoiminnan aloittaneet maahanmuuttajayrittäjät olivat sekä tiedon että alkupääoman hankinnassa tukeutuneet sosiaalisiin verkostoihinsa yleisemmin kuin muodollisiin instituutioihin (Joronen, Salmenkangas ja Ali 2000). Se missä määrin eri maahanmuuttajayrittäjät ovat etnisissä strategioissaan tukeutuneet kantaväestön instituutioihin tai omiin etnisiin verkostoihinsa, on vaihdellut muun muassa koulutuksen ja lähtömaan mukaan (Joronen ja Ali 2000). Jotkut maahanmuuttajayrittäjät ovat saaneet tukea ylikansallisten verkostojensa kautta. Esimerkiksi Jumposen, Ikävälön ja Karandassovin (2009) tutkimille ulkomaankaupan alalla toimiville venäläistaustaisille yrittäjille Venäjällä asuvien maanmiesten tuki oli ollut tärkeä tuki yritystoimintaa aloittaessa ja myöhemminkin. Ravintola-alan yrittäjillä ylikansallisen sosiaalisen pääoman hyödyntämismahdollisuuksiin on vaikuttanut muun muassa se, millä perusteella yrittäjät ovat alun perin Suomeen muuttaneet sekä se, millaisia yrityksiä he ovat Suomessa perustaneet. Esimerkiksi kiinalaiset ravintola-alan yrittäjät ovat pystyneet hyödyntämään transnationaalista sosiaalista pääomaansa alkupääoman hankkimisen ohella myös työvoiman rekrytoin-

nissa, koska he ovat perustaneet etnisiä ravintoloita, joiden työntekijöille on Suomessa myönnetty työlupia. Turkkilaisen kebab ravintoloihin ja pizzerioihin tai intialaisten sikhien omistamiin baareihin, pubeihin, diskoteekkeihin ja yökerhoihin työlupia ei ole myönnetty, joten niissä työvoiman rekrytointi on täytynyt hoitaa paikallisesti. Turkkilaisen yrittäjien suomalaiset puoliset eivät yleensä työskentele miestensä yrityksissä, joten niihin työvoimaa on rekrytoitu Suomen turkkilaisen joukosta. Intian sikhit puolestaan ovat palkanneet suomalaisen kantaväestöön kuuluvia työntekijöitä. Entisten ravintolatyöntekijöiden päätyessä perustamaan omia yrityksiä kiinalaiset ovat joutuneet yritystoimintaa aloittaessaan tukeutumaan pääasiassa etniseen sosiaaliseen pääomaan ja vahvoihin siteisiin, koska työn sitovuus on vaikeuttanut suhteiden rakentamista suomalaisen kantaväestöön ja osittain myös kiinalaiseen yhteisöön. Turkkilaiset yrittäjät taas ovat muita helpommin saaneet pankkilainaa, koska he ovat suomalaisten puolisoitensa kautta kyenneet rakentamaan laajemmin luottamuksellisia suhteita myös suomalaisen kantaväestön suuntaan. (Katila ja Wahlbeck 2011; Wahlbeck 2005; Hirvi 2011.)

6.4. Suomalainen integraatiopolitiikka ja maahanmuuttajien resurssit

Työttömyys tai urakehityksen tukkeutuminen voivat yllyttää yritystoimintaan, mutta motivaation lisäksi yritystoiminnan aloittamiseen tarvitaan myös inhimillistä, kulttuurista ja sosiaalista pääomaa kuten Light

ja Gold (2000) ovat todenneet. Eri ryhmillä näitä resursseja on eri suhteissa, ja joillakin ryhmillä resursseja on kaiken kaikkiaan enemmän kuin toisilla, sillä jotkut ryhmät ovat rikkaampia ja koulutetumpia kuin toiset.

Luotettavia tietoja Suomen maahanmuuttajaväestön koulutuksesta ei ole saatavissa, koska suurin osa maahanmuuttajien ulkomailla suoritetuista tutkinnoista jää kirjautumatta rekistereihin ja tuntemattomat tutkinnot on tilastoissa sisällytetty samaan luokkaan korkeintaan perustasteen tutkinnon suorittaneiden kanssa (Tilastokeskus 2010a, 36; ks. myös Myrskylä 2006, 59). Tilastojen puutteista huolimatta niiden perusteella voidaan sanoa, että maahanmuuttajaväestön koulutus rakenne on varsin kaksijakoinen, eli heidän joukossaan on yhtäältä hyvin korkeasti koulutettuja ja toisaalta jopa lukuja kirjoitustaidotonta väkeä. Esimerkiksi pääkaupunkiseudulla 1990-luvun puolivälissä työttöminä työnhakijoina olleilla maahanmuuttajilla oli keskimäärin varsin hyvä koulutus. Akateemisen loppututkinnon suorittaneita oli heidän joukossa jopa suhteellisesti enemmän kuin kantaväestössä. Toisaalta myös vailla minkäänlaista ammatillista koulutusta olevia oli paljon. (Hautaniemi ja Pitkänen 1996.) Saatavissa olevien tilastojen mukaan ulkomaan kansalaisten koulutustaso vaihtelee huomattavasti kansalaisuusryhmittäin. 2000-luvun alussa keskimäärin korkeimmin koulutettuja maahanmuuttajaryhmiä olivat entisen Neuvostoliiton maista ja muualta Itä-Euroopasta tulleet, länsieurooppalaiset ja pohjoisamerikkalaiset. Myös kiinalaisten joukossa oli paljon korkeakoulututkinnon suorittaneita, mutta toi-

saalta myös niiden osuus oli korkea, joiden koulutus oli tuntematon tai korkeintaan perusaste. Keskimääräistä vähemmän koulutusta oli pakolaisina tulleilla sekä turkkilaisilla ja thaimaalaisilla. (Tilastokeskus 2005, 33.) 2000-luvulla nämä erot ovat pysyneet suunnaltaan entisenlaisina. Suurista maahanmuuttajaryhmistä keskimäärin korkeimmin koulutettuja ovat venäläiset. Pakolaisten koulutus rajoittuu huomattavasti keskimääräistä yleisemmin perusasteen tutkintoon tai oli tuntematon. (Tilastokeskus 2010c, 36.)

Maahanmuuttajilla sosiaalisen pääoman hyödyntämistä vaikeuttaa sosiaalisen pääoman vaikea siirrettävyys maasta toiseen. Sosiaalinen pääoma on sidoksissa henkilön sosiaalisiin verkostoihin. Lähtömaan verkostojen ylläpito kohdemaasta käsin on työlästä ja siihen voi liittyä paljon kustannuksia. Uusien verkostojen rakentaminen on hidasta ja vie voimia. Erityisen haastavassa tilanteessa ovat sellaiset maahanmuuttajat, joilla ei kohdemaassa ole ennestään maanmiehiä, joihin he voisivat tukeutua. (Faist 2010.) Suomen maahanmuuttajien tilanne on tässä suhteessa vaihdellut maahanmuuttoajankohdan mukaan. 1980-luvulla ja vielä 1990-luvun alussakin suurin osa Suomeen saapuneista maahanmuuttajista oli pioneeri- muuttajia, joilla ei ollut täällä ennestään sellaista omaa yhteisöä johon tukeutua. Seuraavissa muuttoaalloissa saapuneille sosiaalista tukea on ollut tarjolla enemmän, mutta perhettä laajempien etnisten yhteisöjen muodostuminen on ollut pitkä ja hidas prosessi, sillä maahanmuuttajat ovat olleet monella tavalla jakautuneita.

Tyypillisiä jakautuneita ryhmiä ovat pakolaiset. Esimerkiksi pohjois- ja etelä-

vietnamilaisten väliset ristiriidat ja sodan jäljet olivat näkyvissä Suomen vietnamilaisten keskuudessa vielä 1990-luvun alussa, vaikka Vietnam oli yhdistynyt jo vuonna 1975 (Ekholm 1994, 76). Myös Suomen somalialaiset olivat 1990-luvun alussa hyvin hajanainen ryhmä osittain sisällissodan takia, osittain klaanijärjestelmän takia (Alitolppa-Niitamo 1994, 37–38, 49). Yhtä hajallaan olivat myös iranilaiset, jotka jakaantuivat moniin uskontokuntiin ja poliittisiin ryhmiin (esim. Turtiainen 1998) sekä entisen Jugoslavian alueelta muuttaneet (esim. Salminen 1997), hekin sisällissotatilanteesta lähteneitä. (Ks. myös Joronen 2003, 39–41.) Myös muiden kuin pakolaisten keskuudessa on ollut sellaisia jakolinjoja, jotka ovat vaikeuttaneet etnisten resurssien mobilisoimista. Esimerkiksi entisestä Neuvostoliitosta muuttaneet ovat jakautuneet moniin eri ryhmiin yhtäältä maahanmuuton olosuhteiden ja toisaalta etnisen taustan mukaan. Esimerkiksi inkeriläiset paluumuuttajat ovat lähtöisin eri puolilta entistä Neuvostoliittoa. Monet ovat syntyneet ns. seka-avioliitoista ja muuttaneet muita kansallisuuksia olevien puolisoitensa kanssa. (Ekholm ja Parkkinen 1995, 8–10.)

Yhteisön jakautuneisuus voi olla selityksenä sille, ettei etninen ryhmittyminen noussut esiin esimerkiksi Okulovin (2007) tutkimilla Itä-Suomen maahanmuuttajayrittäjillä. He olivat yritystoimintaa aloittaessaan kyllä tukeutuneet omaan perheeseen ja tuttaviiin, mutta esimerkiksi työvoiman rekrytoinnissa he oman ryhmänsä suosimisen sijasta korostivat työntekijöiden kielitaitoa, työkokemusta ja ammattitaitoa samoin kuin Sjöblom-Immalan (2006) tutkimat Turun maa-

hanmuuttajayrittäjät. Etnisten yhteisöjen jakautuminen rajaa niiden ihmisten piiriä, joihin resurssien kokoamisessa on voinut tukeutua. Yritystoiminnan kannalta se ei välttämättä ole ollut kielteinen asia, koska samalla se rajaa myös niiden ihmisten piiriä, joilla voisi olla jotain vaatimuksia toiminnan tulosten jakamisen suhteen (esim. Granovetter 1995).

Maahanmuuttajat voivat myös täydentää lähtömaasta tuomiaan resursseja vastaanottavassa maassa. Tällöin resurssien hankkimiseen vaikuttaa myös vastaanottavan maan integraatiopolitiikka. Maahanmuuttajien työmarkkina-avalmiuksia on Suomessa pyritty vahvistamaan harjoitetulla integraatiopolitiikalla, jonka keskeinen väline on ollut koulutus (esim. Suurpää 2002). Maahanmuuttajien integraatiota tukeva työelämään valmentava koulutus aloitettiin Suomessa jo 1980-luvun alussa, ensimmäisten Kaakkois-Aasian pakolaisten vastaanoton yhteydessä. Myös 1990-luvun lamavuosien vaikeaan työttömyystilanteeseen reagoitiin järjestämällä maahanmuuttajille koulutusta. (Domander 1994.) Tärkeä taitekohta maahanmuuttajien työllisyyden tukemisen kannalta oli vuosi 1995, jolloin Suomesta tuli Euroopan Unionin täysjäsen ja EU:n erilaiset rahoitusinstrumentit avautuivat myös Suomelle. 1990-luvun lamavuosien jälkeen esimerkiksi pääkaupunkiseudulla toteutettiin Euroopan sosiaalirahaston tuella useita maahanmuuttajien työllistymistä ja koulutautumista tukevia projekteja (esim. Pitkänen 1999; Lautiola 2001; Korhonen 2003). Näissä kehittämissuunnitelmissa työllisyyskoulutukseen pääsivät myös muut kuin pakolaiset. (Joronen 2005b, 59–71.)

Suomen kotouttamislaissa (L 493/1999; ks. myös L 511/1999) ja vuonna 2004 voimaan tullessa yhdenvertaisuuslaissa (L 21/2004) integraatioajattelu kiteytyi. Yhdenvertaisuuslaki velvoittaa viranomaiset edistämään etnistä yhdenvertaisuutta. Kotouttamislain tavoitteena puolestaan on tukea maahanmuuttajien yksilöllistä kehitystä siten, että heillä on mahdollisuus osallistua työelämään ja yhteiskunnan toimintaan samalla oman kielensä ja kulttuurinsa säilyttäen. Kotouttamislaki takasi kaikille 1.5.1997 jälkeen Suomeen muuttaneille oikeuden kotouttamissuunnitelman tekemiseen yhdessä eri viranomaisten kanssa. Samalla se velvoitti kaikki Suomen kunnat tekemään omat maahanmuuttajien kotouttamisohjelmansa. Vastaavasti maahanmuuttajilla oli velvollisuus osallistua henkilökohtaisten suunnitelmien laatimiseen ja niissä sovittuihin palveluihin ja toimenpiteisiin, joiden tavoitteena on vahvistaa maahanmuuttajien työmarkkina-avalmiuksia.

Ennen kotouttamislain voimaan tuloa varsinaisia vastaanottopalveluita eli suomenkielen koulutusta ja muuta maahanmuuttajille suunnattua työvoimapolitiittista koulutusta oli systemaattisesti järjestetty vain pakolaisina ja turvapaikanhakijoina Suomeen muuttaneille, jotka muodostivat vain noin 20 prosenttia kaikista 1990-luvun maahanmuuttajista. Muista syistä maahan muuttaneiden edellytettiin selviytyvän itsenäisesti ja siirtyvän suoraan normaalipalveluiden käyttäjiksi. Kotouttamislain voimaantulon jälkeen kotouttamispalveluihin oikeutettujen piiri laajeni, mutta se rajoittui edelleen vain niihin maahanmuuttajiin, jotka olivat oikeutettuja sosiaalietuuksiin Suomessa. Opiske-

lun tai työn takia Suomeen muuttaneita tai sellaisia Suomen kansalaisten ulkomalaisia aviopuolisoita, joilla ei ollut oikeutta toimeentulotukeen, kotouttamislaki ei koskenut. Muodollisesti oikeutta kotouttamissuunnitelmaan ei ensimmäisinä lain voimassaolovuosina ollut myöskään niillä maahanmuuttajilla, jotka olivat asuneet Suomessa yli 3 vuoden ajan.

Myös maahanmuuttajiin kohdistuvien torjuvien asenteiden vähentäminen on ollut yksi Suomen integraatiopolitiikan keskeinen osa-alue. Suomessa on 1990-luvun alusta lähtien järjestetty esimerkiksi syrjinnän vastaisia kampanjoita (esim. Pakolais- ja siirtolaisuusasiain neuvottelukunta 1997; Työministeriö 2000). Tämän asennekasvatuksen tuloksia on myös seurattu säännöllisesti toistuvilla asennetutkimuksilla (Jaakkola 1989; 1995; 1999; 2000a; 2009) ja uhritutkimuksilla (Jasinskaja-Lahti ja Liebkind 1997; Jasinskaja-Lahti, Liebkind ja Vesala 2002). Monikulttuurisuus ei asennekasvatuksesta huolimatta vielä 1990-luvulla saanut kovin laajaa kannatusta suomalaisilla työmarkkinoilla (Paananen 2005, 176–177; ks. myös Paananen 1999). 2000-luvulla kantaväestön asennekasvatuksessa alettiin suvaitsevaisuuskasvatuksen ohella painottaa työelämän monimuotoisuuskoulutusta. Euroopan Unionin itälaajenemisen alla myös suomalainen ammattiyhdistysliike, joka oli siihen asti keskittynyt lähinnä työperäisen maahanmuuton torjuntaan, aktivoitui kehittämään monimuotoisuutta työyhteisöissä. Kiljavan opiston, useiden SAK:n ammattiliittojen ja Johtamistaidon Opiston yhteinen ”Monikulttuurisuusvoimavarana työyhteisöissä” - kehittämisshanke toteutettiin Euroopan Sosiaalira-

haston tuella vuosina 2003–2005. (Juuti 2005.)

Koulutuksen ja asennekasvatuksen ohella yksi suomalaisen integraatiopolitiikan keskeinen elementti on ollut pakolaisten vastaanotossa sovellettu hajasijoituspolitiikka. Tässäkin eri aikoina Suomeen muuttaneet ovat olleet eri asemassa. Vuoden 1987 saakka pakolaisia sijoitettiin vain pääkaupunkiseudulle ja Turkuun. Vasta yhtenäisen pakolaisten vastaanottojärjestelmän tultua käyttöön vuonna 1988 heitä alettiin hajasijoittaa myös muualle Suomeen. (Joronen 2005b, 52.) Sen jälkeen tilanne alkoi nopeasti muuttua. Jo vuoden 1992 loppuun mennessä pakolaisia oli sijoitettu kaikkiin Suomen lääneihin, joskus hyvinkin pieninä, 10–20 hengen ryhminä (Lepola 2000, 49). Esimerkiksi ensimmäiset somalialaiset turvapaikanhakijat sijoitettiin 1990-luvun alussa aluksi vastaanottokeskuksiin eri puolille Suomea ja vasta oleskeluluvan saatuaan kuntiin. Heidän perässään perheen yhdistämisten kautta saapuneita sen sijaan ei sijoitettu enää vastaanottokeskuksiin, joten he ovat voineet Suomeen asettautumisessa tukeutua aiemmin saapuneisiin maanmiehiinsä. (Alitolppa-Niitamo ja Ali 2001, 143–144.) Hyvin pieni osa eri puolille Suomea sijoitetuista pakolaisista jäi pysyvästi asumaan alkuperäiseen sijoituskuntaansa. Koska hajasijoituspolitiikan myötä muodostuneet etniset yhteisöt olivat liian pieniä kyetäkseen tarjoamaan riittävästi tukea, suuri osa pakolaisista muutti pois jo muutaman vuoden sisällä. Yleisimmin muutot suuntautuivat pääkaupunkiseudulle ja Turkuun, joissa ennestään oli eniten maahanmuuttajia. (Ahlgren 2005, 29–37.)

Pakolaisten hajasijoituspolitiikka on vaikeuttanut tai ainakin hidastanut sellaisten perheyhteisöjä laajempien yhteisöjen muodostumista, joihin maahanmuuttajat esimerkiksi Isossa Britanniassa ovat tukeutuneet järjestäessään asumistaan ja etsiessään työtä. Toisaalta myös paineita etniseen organisoitumiseen on Suomessa ollut vähemmän, koska pakolaisten vastaanottoon liittyvät hyvinvointivalttiolliset rakenteet ovat vähentäneet tarvetta käyttää etnisiä verkostoja toimeentuloon liittyvien käytännön asioiden järjestämiseen. (Wahlbeck 1999, 181–189.) Integraatiopolitiikka voi korostaa joko sopeutumisprosessin yhteisöllistä tai yksilöllistä puolta. Suomen integraatiopolitiikka on korostanut yksilöiden integroitumista yhteiskuntaan (Saukkonen 2007; Ylänkö 1997; ks. myös Valtonen 1997) Samalla kun suomalainen integraatiopolitiikka on pyrkinyt helpottamaan maahanmuuttajien työmarkkinoille pääsyä maahanmuuttajien yksilöllisiä resursseja vahvistamalla, se on heikentänyt tai ainakin hidastanut sellaisten etnisten verkostojen rakentumista, jotka voisivat toimia halvan työvoiman lähteenä etnisille yrittäjille.

6.5. Yrittäjyyden edistäminen

Maahanmuuttajayrittäjille tarjolla olevien mahdollisuusrakenteiden muotoutumiseen vaikuttaa maahanmuutto- ja integraatiopolitiikan ohella myös harjoitettu elinkeinopolitiikka ja se, onko maahanmuuttajien yrittäjyyden edistäminen osa tätä politiikkaa (Rekers ja van Kempen 2000). Suomessa maahanmuuttajien yritystoimintaa rajoitettiin pitkään ja tar-

keää tämän yrittäjyyden kehityksen kannalta oli rajoitusten poistuminen. Suomen liittyminen Euroopan Unioniin oli tärkeä taitekohta, sillä jäsenyyteen valmistautuminen pakotti Suomen tarkistamaan ulkomaalaislainsäädäntöään. Ulkomaalaislain muutokset vuosina 1991 ja 1993 helpottivat työlupien saamista, ja vuonna 1993 kumottiin myös pitkään voimassa ollut laki, joka rajoitti ulkomaan kansalaisten oikeutta omistaa yrityksiä ja kiinteistöjä. Laki oli säädetty toisen maailmansodan alla, ja jäänyt sitten voimaan myös sodan jälkeen. Ulkomaiset yritykset eivät saaneet hankkia kiinteää omaisuutta ilman valtioneuvoston erityislupaa. Myös yrityskaupoille ulkomaiset yhtiöt tarvitsivat valtioneuvoston luvan. Vaikka lupakäytäntö varsinkin lain voimassaolon viimeisinä vuosikymmeninä oli melko liberaalia, niin lopullisesti se kumottiin (L1612/1992) vasta Euroopan Unioniin liittymisen alla. (Joronen, Pajarinen ja Ylä-Anttila 2002, 118–134.)

Suomessa taloudellista kasvua on perinteisesti pyritty synnyttämään julkisen vallan ja suuryritysten yhteistyötä edistämällä. Kun suuret yritykset ovat olleet hallitusten harjoittaman talouspolitiikan keskiössä, niin pienyritystoiminnan edistämiseen ei juuri kiinnitetty huomiota, eikä yrittäjyyttä koskevaa neuvontaa tai koulutusta vielä 1960- ja 1970-luvulla ollut paljokaan tarjolla. (Hyrsky 2001, 59–60.)

Kun muualla Euroopassa alettiin 1980-luvulla etsiä pienyrittäjyydestä uutta kasvua suuryritysten ollessa vaikeuksissa ja työttömyyden kasvaessa (Curran ja Burrows 1987, 169–170; Scase ja Goffee 1987, 4), myös Suomessa alettiin kiinnittää aikaisempaa enemmän huomi-

ota yrittäjyyden edistämiseen, vaikka työttömyys ei täällä vielä ollutkaan ongelma. Vuonna 1989 perustettiin Suomen Jobs and Society ry (31.5.2008 asti, nykyisin Suomen Uusyrityskeskukset ry), joka on yhdessä alueellisten uusyrityskeskusten kanssa pyrkinyt edistämään uusien yritysten perustamista Suomessa. Jobs and Society -toiminnassa ajatuksena on aktiivisesti tukea uusia yrittäjiä erityisten neuvontapisteiden välityksellä. Idea on alun perin kehitetty Englannissa Liverpoolissa vuonna 1979. Sieltä se levisi laajemminkin Eurooppaan. Suomeen idea tuli Ruotsin kautta. (Uusyrityskeskukset 2010.) Vähitellen kehitettiin myös erilaisia lainaohjelmia, osaamiskeskusohjelmia, yrityshautomotoimintaa, teknologiakeskustoimintaa sekä maksutonta neuvontaa ja koulutusta (Palm, Manninen ja Kuntsi 2003).

Kun työllisyystilanne 1990-luvun laman myötä ratkaisevasti heikkeni, ratkaisua tähän ongelmaan etsittiin yrittäjyyden edistämisestä. Työttömäksi jääneiden siirtymistä pienyrittäjiksi oli jo vuodesta 1984 lähtien tuettu starttirahajärjestelmän avulla. 1990-luvulla starttiraha oli ahkerassa käytössä. Myöhemmin tätä järjestelmää on vielä kehitetty, niin että vuoden 2005 alusta lähtien starttirahaa on voitu myöntää myös palkkatyöstä, opiskelusta tai kotityöstä kokoaikaisiksi yrittäjiksi ryhtyville. (Stenholm 2007, 9; Stenholm 2006, 7–8.) Yrittäjyyttä pyrittiin edistämään muun muassa järjestämällä työvoimapolitiittisia yrittäjäkursseja (esim. Anunti ja Hoivala 1995, 1, 34). Vuonna 1995 käynnistettiin erityinen yrittäjyyden edistämisen ohjelma, ”*Yrittäjyyden vuosikymmen*”, jonka tavoitteena oli parantaa työllisyyttä edistämällä yrittäjyyttä ja uusien yritysten

kasvua (Hyrsky 2001, 61). 1990- ja 2000-luvun vaihteessa keskeiseksi yhteiskuntapolitiittiseksi tavoitteekseen nostettiin erityisesti perheyrittäjyyden ja pienyrittäjyyden edistäminen. Hallitus (Lipponen II, v. 1999–2003) valmisteli ohjelmaa, jonka avulla oli tarkoitus helpottaa uusien yritysten perustamista ja edistettäisiin olemassa olevien yritysten kasvua (Mäki 1999, 11). Maahanmuuttajien yritystoimintaa ei näissä ohjelmissa yleensä erikseen huomioitu, vaan he olivat muiden aloittavien yrittäjien kanssa ”samalla viivalla” kilpailemassa rahoituksesta ja muista resursseista. Vasta kun maahanmuuttajien yritystoiminnan edistäminen 1990- ja 2000-luvun vaihteessa nousi Euroopan Unionin yhteisiin tavoitteisiin (CEEDR 2000), alettiin myös Suomessa laajemmin pohtia, voisiko maahanmuuttajien työllisyystilannetta helpottaa yritystoimintaa tukemalla. Siihen saakka sama valtakunnallinen uusyrityskeskusten verkosto oli palvellut niin maahanmuuttajia kuin kantaväestöä, ja ulkomaalaistausten asiakkaiden määrän kasvuun oli yleisimmin vastattu lähinnä tarjoamalla suomen- ja ruotsinkielisten palvelujen ohella neuvontaa myös englannin kielellä. (Kauppa- ja teollisuusministeriö 2007, 32.)

Vaikka maahanmuuttajien yritystoiminnan edistämistä ei Suomen valtakunnallisessa elinkeinopolitiikassa ennen 2000-lukua huomioitu, niin paikallistasolla maahanmuuttajien yrittäjyyden edistäminen nousi esiin jo lamavuosina etsittäessä keinoja maahanmuuttajien työllistymisen tukemiseen. Ensimmäisenä maahanmuuttajien yrittäjyyden edistämiseen paneuduttiin Turussa vuosina 1992–1993, kaupungin elinkeinotoimiston ja

paikallisen työvoimatoimiston yhteisessä maahanmuuttajien yritystoiminnan kehittämisprojektissa. Ensimmäiset erityisesti maahanmuuttajille tarkoitetut työvoimapolitiittiset yrittäjäkurssit ja osuuskuntatoiminnan kurssit toteutettiin Turussa vuosina 1993–96. Vuonna 1996 Turun työvoimatoimistoon perustettiin erityinen yrittäjyyspalveluyksikkö, ja sen kautta maahanmuuttajia alettiin ohjata myös kantaväestön yrittäjäkoulutuksiin. (Koistinen 1997.)

EU-hankkeiden yhteydessä nousi esiin maahanmuuttajien kiinnostus yrittäjyyttä kohtaan ja tähän liittyvä yritysneuvonnan tarve myös pääkaunkiseudulla (esim. Ekholm ja Parkkinen 1995, 10, 48–50). Ensimmäiset maahanmuuttajien yrittäjyyskurssit pääkaupunkiseudulla järjestettiin maahanmuuttajien omasta aloitteesta. Maahanmuuttajien osuuskuntakursseja järjestettiin 1990-luvun jälkipuoliskolla myös muualla Suomessa, ja osuuskuntia perustettiin lähes parikymmentä. Suurin osa niistä oli inkerinsuomalaisten perustamia. (Ekholm 1999, 3–5.)

Helsingin kaupunki oli jo 1990-luvun alkupuolelta lähtien kehittänyt omia yrittäjyysneuvontapalveluitaan (esim. Anunti ja Hoivala 1995), ja kun maahanmuuttajayrittäjien tuen tarve nousi esiin työllisyyteen ja yrittäjyyteen liittyvien EU-projektien kautta (esim. Pitkänen 1999; Ekholm 1999), alettiin pohtia, oliko maahanmuuttajilla joitain erityistarpeita näiden palveluiden suhteen. Vuonna 1999 Helsingin kaupunginjohtaja asetti ”Etninen yrittäjyys” -projektin selvittämään asiaa. Työryhmän tehtävä oli määritelty seuraavasti:

”Projektilla otetaan käyttöön etnisten ryhmien voimavaroja ja tuetaan maahanmuuttajien omaehtoista työllistymistä esimerkiksi ulkomaalaistaustaisten asukasryhmien palvelujen järjestämisen avulla. Projektin osapuolina ovat työllistämistoimikunta, lähiöprojekti, sosiaalivirasto, kiinteistövirasto, tietokeskus, Uudenmaan TE-keskus ja työministeriön maahanmuutto-osasto.” (Maartola 1999,5)

Työryhmän selvitysten perusteella maahanmuuttajien yritysneuvonta keskitettiin vuonna 2000 Helsingin kaupungin ylläpitämään yrityspisteeseen, jolla oli tähän liittyvää aikaisempaa kokemusta. Yrityspiste tarjosi neuvontapalveluita ja yrittäjyyskoulutusta sekä kantaväestöön kuuluville että maahanmuuttajayrittäjille, ja sen yhteydessä toimi myös palvelualan yrityshautomo. (Isokallio ja Pellilä 1999 ja 2000.) Tämän palvelumallin pohjalta pääkaupunkiseudun kunnat ovat sittemmin kehittäneet myös yhteistä yrityspalveluiden toiminta- ja rahoitusmalliaan yhdessä uusyrityskeskusten kanssa. (Helsinkiavain 2008, 14; ks. myös Yrityshelsinki 2011).

Myös muualla maahanmuuttajayrittäjien erityistarpeet ovat nousseet esiin, ja maahanmuuttajayrittäjien neuvontaa ja koulutusta kehitettiin 2000-luvun alussa eri puolilla Suomea, usein Euroopan sosiaalirahaston ja TE-keskusten yhteistyönä (esim. Pesonen 2008; Kauppa- ja teollisuusministeriö 2007, 33–40; Lähdesmäki & Savela 2006; Ekholm 1999). Kymenlaaksoissa on vuodesta 2005 lähtien toiminut verkostopohjainen palvelumalli, joka on pyrkinyt vastaamaan erityisesti venäjänkielisten yrittäjien tarpeisiin (Kauppa- ja

teollisuusministeriö 2007, 29–31). Systemaattisemmin maahanmuuttajayrittäjille tarjottuja neuvontapalveluja on kuitenkin kehitetty vasta vuosina 2008–2011 toteutetun Masuuni-hankkeen puitteissa. Siinä Suomen uusyrittäjäkeskukset ovat henkilöstöään kouluttamalla ja erikielisiä materiaaleja tuottamalla pyrkineet parantamaan palveluitaan, jotta ne aiempaa paremmin pystyisivät palvelemaan myös maahanmuuttajayrittäjiä. (Koivu 2010; ks. myös Masuuni 2011.)

6.6. Yhteenveto: Suomi maahanmuuttajayrittäjien toimintaympäristönä

Suomen kehitys on monissa suhteissa poikennut niiden Länsi-Euroopan maiden kehityksestä, joissa maahanmuutto alkoi kasvaa jo toisen maailmansodan jälkeen ja joissa maahanmuuttajien yritystoiminta alkoi voimakkaasti yleistyä jo 1970- ja 1980-luvulla. Suomi oli tuolloin vasta vähitellen muuttumassa maahanmuuttajia vastaanottavaksi maaksi. Vielä 1990-luvullakin Suomen etniset yhteisöt olivat maahanmuuton voimakkaasta kasvusta huolimatta varsin pieniä, ja vasta 2000-luvun kuluessa ne ovat alkaneet olla riittävän suuria kannatellakseen sellaista yritystoimintaa, joka perustuu nimenomaan etnisten tuotteiden kysyntään. Suomessa maahanmuuttajayrittäjät ovat tästä johtuen joutuneet rakentamaan yritystoimintansa lähes pelkästään kantaväestöstä muodostuneen asiakaskunnan varaan.

Elintason nousun ja kulutustottumusten muutosten myötä laajentuneet pal-

velualojen markkinat tarjosivat kuitenkin maahanmuuttajille myös sellaisia liiketoimintamahdollisuuksia, missä heillä oli mahdollisuus hyödyntää etnisiä resurssejaan. Esimerkiksi ravintola-alan rakennemuutokset ovat helpottaneet maahanmuuttajien pääsyä yrittäjiksi tekemällä alan kantaväestön yrittäjien näkökulmasta vähemmän houkuttelevaksi. Vastaavasti yritysten kansainvälistyminen ja Euroopan integraatio lisäsivät kieleen ja kulttuuriseen osaamiseen liittyvien palvelujen kysyntää ja tarjosivat mahdollisuuksia korkeammin koulutetuille maahanmuuttajille.

Liiketoimintamahdollisuudet ovat vaihdelleet alueittain. Koska maahanmuutto alkoi Suomessa kasvaa vasta, kun taloudellisessa kehityksessä oli edetty jälkiteolliseen vaiheeseen, ei vanhoille teollisuuspaikkakunnille Suomessa ehtinyt muodostua suuria etnisiä vähemmistöjä toisin kuin pidempään maahanmuuttajia vastaanottaneissa maissa. Suomessa maahanmuuttajaväestö on voimakkaasti keskittynyt suurimpiin kaupunkeihin, ja keskittyminen on ollut sitä voimakkaampaa, mitä enemmän ryhmä on erottunut kantaväestöstä kulttuurisesti ja ulkonäkönsä suhteen. Maahanmuuttajaväestön vähäisyydestä johtuen paikalliset etniset markkinat rajoittuvat Suomessa kuitenkin edelleen vain muutamaaan suurimpaan kaupunkiin, lähinnä pääkaupunkiseudulle, jossa maahanmuuttajaväestöä on eniten.

Maahanmuuttajien yrittäjäyysmotiivien on usein katsottu liittyneen maahanmuuttajien heikkoon työmarkkina-asemaan. Tässä suhteessa eri aikoina Suomeen muuttaneet ovat olleet erilaisessa asemassa. Koko 1980-luvun ajan yleinen

työllisyystilanne oli Suomessa varsin hyvä ja silloinen pieni maahanmuuttajaväestö työllistyi helposti. Vaikka monet maahanmuuttajat joutuivatkin tyytymään vaatimattomampiin tehtäviin kuin missä he olivat toimineet lähtömaissaan, niin työttömyys oli heidän keskuudessaan vähäistä. Näin ollen niin sanottu pakkoyrittäjä, eli itsensä työllistäminen muiden työmahdollisuuksien puuttuessa, on ollut Suomessa 1980-luvulla varsin vähäistä.

Sen jälkeen kun työllisyystilanne rajusti heikkeni 1990-luvulla, pakkoyrittäjä tai vastentahtoinen yrittäjä on yleistynyt. Kun maahanmuutto oli pääasiassa muuta kuin työllisyysperusteista muuttoa, maahanmuuttajien työllisyystilanne pysyi huononavieläpitkään lamavuosien jälkeenkin. Vasta 2000-luvun puolella maahanmuuttajien työllisyystilanne alkoi helpottua, ja samalla voi olettaa myös vastentahtoisin yrittäjyyden vähentyneen. Maahanmuuttajien työmarkkina-asema on vaihdellut myös lähtömaittain. Heikoimmassa asemassa ovat olleet 1990-luvulla Suomeen saapuneet pakolaiset ja turvapaikanhakijat ja heidän perheenjäsenensä. Myös entisen Neuvostoliiton maista tulleilla on

hyvästä koulutuksestaan huolimatta ollut työllistymisongelmia. Parhaassa asemassa ovat olleet läntisistä teollisuusmaista Suomeen muuttaneet.

Maahanmuuton alueellinen kehitys ja sen painottuminen muuhun kuin työllisyysperusteiseen muuttoon ovat vaikuttaneet myös siihen, miten maahanmuuttajayhteisöt ovat kyenneet organisoitumaan ja toimimaan etnisen yritystoiminnan resurssien lähteenä. Perhesyistä muuttaneiden organisoitumista on vaikeuttanut se, että he ovat Suomessa hajaantuneet ympäri maata. Pakolaisten hajasijoituspolitiikka on hidastanut etnisten yhteisöjen muodostumista myös pakolaisryhmissä, vaikka ne ajan myötä ovat keskittyneet suuriin kaupunkeihin. Työvoimapolitiittinen koulutus, ja muut yksilöllisten resurssien vahvistamiseen tähtäävät toimenpiteet sekä Suomen hyvinvointivaltiolliset rakenteet (asuminen, terveydenhoito ym.) ovat vähentäneet maahanmuuttajien riippuvuutta omista yhteisöistään. Kun koulutus on vienyt aikaa, se on lykännyt sekä maahanmuuttajien tuloa työmarkkinoille että yrittäjäksi ryhtymistä.

7. SUOMEN MAAHANMUUTTAJAYRITTÄJÄT

Tässä luvussa tarkastelen aluksi maahanmuuttajayrittäjien ja heidän yritystensä määrän ja rakenteen kehitystä. Sen jälkeen analysoin maahanmuuttajien yrittäjyysaktiivisuuden liittymistä yhtäältä paikalliseen toimintaympäristöön ja toisaalta yrittäjien maantieteelliseen taustaan ja Suomessa asumisen pituuteen. Lopuksi vastaan kysymykseen, onko Suomen maahanmuuttajilla pakkoyrittäjyyttä ja analysoin yrittäjänä pysymistä ja yritystoiminnasta luopuneiden tilannetta ja yritysten hengissä selviytymistä.

7.1. Maahanmuuttajayrittäjäksi Suomeen

Suomessa yrittäjänä toimivien maahanmuuttajien ja heidän yritystensä tarkkaa lukumäärää ei tiedetä, sillä arviot vaihtelevat huomattavasti sen mukaan, miten heidät määritellään. Heidän määränsä näyttää kuitenkin kasvaneen voimakkaasti. Yrittäjinä toimivien ulkomaan kansalaisten määrä kasvoi vuosina 1985–2001 noin 400:sta 2 600:een eli heidän määränsä yli kuusinkertaistui tuona aikana (Jaakkola 1991, 65–67; Tilastokeskus 2004). Vuosina 2001–2010 heidän määränsä edelleen yli kaksinkertaistui, ja vuonna 2010 lähes 6 400 ulkomaan kansalaista toimi Suomessa yrittäjänä (Tilastokeskus 2012b). Pidemmän maahanmuuttohistorian mai-

hin verrattuna maahanmuuttajayrittäjiä on Suomessa edelleen vähän. Esimerkiksi Saksassa ulkomaalaistaustaisia yrittäjiä oli jo vuonna 1998 noin 279 000, eli enemmän kuin Suomessa nykyisin on ulkomaalaistaustaista väestöä kaikkiaan. Pelkästään turkkilaistaustaisia yrittäjiä siellä oli noin 51 000, ja heidän yrityksensä työllistivät noin 265 000 henkilöä. (Pécaud 2002.)

Vuonna 2001 Suomen ulkomaalaisten yrittäjien joukossa oli eniten Venäjän ja entisen Neuvostoliiton (14 %), Ruotsin (11 %), Turkin (11 %) ja Viron (10 %) kansalaisia. Muita suurehkoja ryhmiä olivat Saksan (6 %) ja Ison Britannian kansalaiset (6 %). Muihin kansalaisuusryhmiin kuuluvia yrittäjiä oli vähemmän. (Tilastokeskus 2004.) Varsinkin Aasian maiden kansalaisten osuus ulkomaalaisista yrittäjistä on 2000-luvulla kasvanut, mutta ylivoimaisesti suurimman ryhmän muodostavat edelleen Euroopan maiden kansalaiset. Vuonna 2010 noin 70 prosenttia Suomen ulkomaalaisista yrittäjistä oli Euroopan maiden kansalaisia. Yleisimmin ulkomaalaiset yrittäjät olivat Viron (17 %), Venäjän (13 %), Turkin (9 %), Ruotsin (6 %), Thaimaan (6 %) ja Kiinan (5 %) kansalaisia. Vähiten yrittäjien joukossa oli Afrikan (3 %) ja Amerikan maiden kansalaisia (4 %). (Tilastokeskus 2012b.)

Yrittäjinä toimivien ulkomaan kansalaisten sukupuolijakauma oli vuonna 2010 samanlainen kuin yrittäjinä toimivien

Suomen kansalaisten, eli heistä 66 prosenttia oli miehiä ja 34 prosenttia naisia. Sukupuolijakauma vaihteli kuitenkin huomattavasti sekä lähtömaanosittain että lähtömaittain. Esimerkiksi thaimaalaiset yrittäjät ovat lähes kaikki naisia (97 %). Keskimääräistä enemmän naisia on myös venäläisten (46 %), virolaisten (47 %) ja kiinalaisten (41 %) yrittäjien joukossa. Lähtömaanosittain tarkasteltuna suhteellisesti vähiten naisia oli afrikkalaisten yrittäjien joukossa (14 %) ja eniten aasialaisissa yrittäjissä (47 %). (Tilastokeskus 2012b.)

Vieraskielisiä eli muun kuin suomen-, ruotsin- tai saamenkielisiä yrittäjiä oli vuonna 2010 yhteensä noin 9 100 eli lähes kolmanneksen verran enemmän kuin yrittäjänä toimivia ulkomaan kansalaisia. Yrittäjien yleisimmät äidinkielet olivat venäjä (21 %), viro (13 %), turkki (9 %), englantia (7 %), kiina (6 %), kurdi (5 %), thai (4 %), arabia (4 %) ja saksa (4 %). (Tilastokeskus 2012b.) Vieraskielisiin yrittäjiin sisältyvät myös ne maahanmuuttajat, jotka ovat jo saaneet Suomen kansalaisuuden. Ruotsalaiset jäävät tämän kieleen perustuvan maahanmuuttajayrittäjän määritelmän ulkopuolelle, mutta heitä on Suomen ruotsinkielisten joukossa hyvin vähän (Ruotsalainen 2010).

Yleisin yritystoiminnan aloittamiskäytös Suomessa on 30–54 vuotta (Akola, Heinonen, Kovalainen ja Suvanto 2008, 32–33). Muun kuin suomen tai ruotsinkieliset yrittäjät ovat selvästi nuorempia kuin Suomen yrittäjät keskimäärin. Osittain tämä liittyy ulkomaalaistaustaisen väestön ikärakenteeseen ja osittain korkeampaan yrittäjyysaktiivisuuteen. Vaikka yrittäjien osuus työllisistä on vieraskielisillä kaikissa ikäryhmissä keskimääräistä korkeampi,

niin erityisen korkea yrittäjien osuus on 35–45-vuotiaiden vieraskielisten ikäryhmässä. Vieraskielisten yrittäjien yleisimmät perhemuodot ovat ydinperhe ja lapseton pari kuten muillakin yrittäjillä, mutta perheettömien osuus on heillä keskimääräistä suurempi. Vieraskieliset naisyrittäjät ovat kantaväestöön kuuluvia yleisemmin yksinhuoltajia. (Ruotsalainen 2010, 31–32.)

Maahanmuuttajien yrittäjyysaktiivisuus on jatkuvasti kasvanut. Vielä 1980-luvulla ulkomaan kansalaisten yrittäjyysaktiivisuus oli vähäisempää kuin Suomen kansalaisten (Jaakkola 1991, 137). 1990-luvun alun lamavuosina itsensä työllistäminen alkoi kuitenkin yleistyä sekä Suomen kansalaisten että ulkomaan kansalaisten keskuudessa. Kantaväestön yrittäjyysaktiivisuuden kasvu taittui ja palasi lamaa edeltävälle tasolle heti yleisen työllisyystilanteen alettua kohentua, mutta ulkomaan kansalaisilla kasvu jatkui pidempään eikä enää palannut lamaa edeltävälle tasolle, vaan jäi pysyvästi noin prosenttiyksikön verran kantaväestön yrittäjyysaktiivisuutta korkeammalle tasolle. (Ruotsalainen 2010; ks. myös Kangasharju, Korpinen ja Parkkinen 2003, 23–24.)

Vuosina 2001–2010 kantaväestön yrittäjyysaktiivisuus ei enää olennaisesti muuttunut, mutta maahanmuuttajilla se kasvoi edelleen. Kun yrittäjien osuus työllisistä Suomen kansalaisista vuosina 2001–2010 supistui 10,8 prosentista 10,3 prosenttiin, niin vastaava osuus ulkomaan kansalaisilla nousi 8,4 prosentista 9,8 prosenttiin. Kantaväestön yrittäjyysaktiivisuutta nostavat maatalousyrittäjät, joita ulkomaan kansalaisten joukossa ei juuri ole. Kun tämä otetaan huomioon, ulkomaan kan-

salaisten yrittäjyysaktiivisuus on korkeampi kuin Suomen kansalaisten. Esimerkiksi vuonna 2009 yrittäjien osuus kaikista työllisistä oli 10,3 prosenttia, mutta ilman maa- ja metsätaloutta tämä osuus oli vain 8,2 prosenttia. (Tilastokeskus 2004; Tilastokeskus 2012b.) Maahanmuuttajien yrittäjyysaktiivisuuden kehitys on Suomessa ollut samansuuntaista kuin muuallakin (esim. Mata ja Pendakur 1998).

Sekä suomalaiseseen kantaväestöön kuuluvista että ulkomaan kansalaisista miehet ovat päätyneet yrittäjiksi yleisemmin kuin naiset, ja nämä erot ovat varsin pysyviä. Vuonna 2001 yrittäjien osuus työllisistä suomalaisista miehistä oli 13,8 prosenttia ja naisista 7,7 prosenttia. Vuonna 2010 vastaavat osuudet olivat 13,6 ja 7,1 prosenttia. Työllisistä ulkomaalaisista miehistä yrittäjinä toimi 9,7 prosenttia ja naisista 6,5 prosenttia vuonna 2001. Vuonna 2010 vastaavat osuudet olivat 10,9 ja 8,2 prosenttia. (Tilastokeskus 2012b; Tilastokeskus 2004.)

Maahanmuuttajien yrittäjyysaktiivisuus vaihtelee myös lähtömaittain. Vuonna 2010 poikkeuksellisen yleisesti yrittäjinä toimivat turkkilaiset, iranilaiset ja irakilaiset miehet sekä thaimaalaiset ja vietnamilaiset naiset, mutta korkeita yrittäjyysaktiivisuuksia oli myös joissain muissa ryhmissä. Lähi-idän alueelta tulleiden ja aasialaisten korkea yrittäjyysaktiivisuus nousee esille myös verrattaessa eri kieliryhmiä toisiinsa. Myös vuonna 2001 yrittäjien osuus työllisistä oli korkein näissä samoissa ryhmissä. (Tilastokeskus 2012b; Tilastokeskus 2004.) Taulukoista 7 ja 8 nähdään, että turkin- ja kurdinkielisten miesten yrittäjyysaktiivisuus on huomattavasti keskimääräistä korkeampi. Myös kiinan-, persian-, bengalin-

ja arabiankielisten miesten sekä thain- ja vietnaminkielisten naisten keskuudessa yrittäjiä on keskimääräistä enemmän. Suurimpien maahanmuuttajaryhmien, venäjän- ja vironkielisten keskuudessa yrittäjien osuus työllisistä on keskimääräistä pienempi.

Taulukko 7. Vieraskielisten miesten yrittäjyysaktiivisuus äidinkielen mukaan vuonna 2010, erikseen suurimmat ryhmät (vähintään 100 yrittäjää). Lähde: Tilastokeskus 2012b.

Äidinkieli	Yrittäjät (lkm)	Työlliset (lkm)	Yrittäjien osuus (%) työllisistä
venäjä	820	8 736	9,4
eesti, viro	592	7 353	8,1
englanti	553	4 203	13,2
turkki	734	2 019	36,4
arabia	320	1 848	17,3
kiina	300	1 638	18,3
saksa	240	1 610	14,9
albania	203	1 459	13,9
kurdi	436	1 308	33,3
vietnam	111	1 090	10,2
ranska	104	887	11,7
persia	137	745	18,4
bengali	121	700	17,3
Yli 100 yrittäjän kieliryhmät yht.	4 671	33 596	13,9
Alle 100 yrittäjän kieliryhmät yht.	1 145	14 710	7,8
Vieraskieliset yhteensä	5 816	48 306	12,0

Taulukko 8. Vieraskielisten naisten yrittäjyysaktiivisuus äidinkielen mukaan vuonna 2010, erikseen suurimmat ryhmät (vähintään 100 yrittäjää). Lähde: Tilastokeskus 2012b.

Äidinkieli	Yrittäjät (lkm)	Työlliset (lkm)	Yrittäjien osuus (%) työllisistä
venäjä	1 057	13 147	8,0
eesti, viro	567	8 425	6,7
thai	384	1 944	19,8
englanti	119	1 575	7,6
kiina	205	1 565	13,1
vietnam	166	1 075	15,4
Yli 100 yrittäjän kieliryhmät yht.	2 498	27 731	9,0
Alle 100 yrittäjän kieliryhmät yht.	807	11 771	6,9
Vieraskieliset yhteensä	3 305	39 502	8,4

Aktiivisimmin yrittäjyyteen suuntauneet kansalaisuusryhmät ovat pysyneet samoina vuosikymmenestä toiseen. Turun seudulla kiinnitettiin jo 1990-luvulla huomiota erityisesti turkkilaisten ja iranilaisten korkeaan yrittäjyysaktiivisuuteen. Yleisimmin yrittäjiksi olivat siellä päätyneet sellaiset maahanmuuttajat, jotka olivat muuttaneet Suomeen Suomen kansalaisen tai Suomessa asuvan ulkomaalaisen puolisoina. Vähiten yrittäjiä oli pakolaisten ja inkerinsuomalaisten keskuudessa. (Koistinen 1997, 29 ja 57.) Forsander (1999, 33) puolestaan kiinnitti huomiota turkkilaisten maahanmuuttajien korkeaan yrittäjyysaktiivisuuteen tutkiessaan vuosina 1989–1993 Suomeen saapuneiden työllistymistä. Vuonna 1996 työikäiset turkkilaiset toimivat yrittäjinä noin kaksi kertaa niin yleisesti kuin pohjoismaalaiset tai

EU-kansalaiset. Vähäisintä yrittäjyysaktiivisuus oli pakolaisten keskuudessa: esimerkiksi somalialaisten, vietnamilaisten, entisen Jugoslavian kansalaisten ja irakilaisten keskuudessa yrittäjien osuus työikäisistä jäi alle yhden prosentin vuonna 1996.

7.2. Maahanmuuttajien yritykset

Maahanmuuttajien omistamien yritysten määrästä on olemassa erilaisia arvioita. Tilastokeskuksessa tehdyn arvion mukaan Suomessa oli vuonna 2009 yhteensä 5 331 yrittäjävetoista ulkomaalaistaustaista yritystä (Rajaniemi 2011). Lith puolestaan on arvioinut kokonaan tai vähintään puoliksi ulkomaan kansalaisten hallussa olevia yrityksiä olleen yhteensä 6 960 vuonna 2009. Osa näistä yrityksistä ei sisälly Tilastokeskuksen yritys- ja toimipaikkarekisteriin, koska ne ovat niin pieniä. Kun edellä mainittujen yrityksen joukosta poistettiin sivutoimisten ja osa-aikaisten yrittäjien yritykset sekä ne yritykset, joiden toiminta oli alkanut, loppunut tai keskeytynyt tilastovuonna päädyttiin 4890 yritykseen. (Uudenmaanliitto 2011, 15.) Maahanmuuttajien hallussa olevien yritysten määrä on 2000-luvulla koko ajan kasvanut (aikaisemmista arvioista ks. TEM 2008, 122–123; Lith 2007 ja 2006a). Pidemmän maahanmuuttohistorian maihin verrattuna maahanmuuttajien yrityksiä on Suomessa edelleen hyvin vähän. Esimerkiksi Ruotsissa oli jo vuonna 1997 noin 65 000 yritystä, jotka olivat kokonaan tai osittain ulkomailla syntyneiden yrittäjien omistuksessa (Najib 1999a, 214–216).

Kuten Yhdysvalloissa myös Suomessa maahanmuuttajien yritykset ovat pääasiassa hyvin pieniä. Vuonna 2005 vain joka toisella maahanmuuttajataustaisella yrityksellä oli palkattuja työntekijöitä. Noin kolmannes oli alle viiden palkansaajan yrityksiä ja vain 15 prosentilla palkattuja työntekijöitä oli enemmän. Näistäkin osa oli satunnaisia ja sesonkiluonteisia työnantajia, jotka olivat rekisteröityneitä työnantajia vain sen vuoksi, että maksoivat palkkaa itselleen tai perheenjäsenilleen. (Lith 2007; myös Lith 2006a.) Myös toimialarakenteeltaan Suomen maahanmuuttajataustaiset yritykset muistuttavat vanhojen maahanmuuttomaiden maahanmuuttajien yrityksiä. Vuonna 2006 lähes 30 prosenttia Suomen maahanmuuttajataustaisista yrityksistä oli tukku- ja vähittäiskaupan yrityksiä. Maahanmuuttajataustaisista kaupan alan yrityksistä merkittävä osa oli suuntautunut ulkomaankauppaan. Noin 20 prosenttia maahanmuuttajien yrityksistä toimi majoitus- ja ravintola-alalla ja saman verran liike-elämän palvelujen toimialoilla. Teollisuus- tai rakennusalan yritysten osuus oli yhteensä noin 13 prosenttia. Eri maista tulleet yrittäjät olivat hakeutuneet eri toimialoille. Pohjoismaista, läntisistä EU-maista, Venäjältä ja Baltiasta tulleiden yrityksistä suuri osa toimi tukku- ja vähittäiskaupassa ja liike-elämän palvelualoilla vuonna 2006. Pohjois-Afrikasta, Turkista, Lähi-idästä ja muualta Aasiasta tulleet puolestaan keskittyivät ravintolatoimintaan. Kuljetusyrityksistä monet olivat venäläisten omistamia, ja rakennusalalla virolaiset olivat suuri yrittäjäryhmä. Ulkomaan kauppaa harjoittavien yritysten vastuuhenkilöistä venäläiset olivat merkittävä kansalaisuus-

ryhmä. Afrikkalaisilla oli yritystoimintaa kaupan alalla. (TEM 2008, 125–127.)

Vuonna 2006 maahanmuuttajien yritysten osuus Suomen koko yrityskannasta oli 2,6 prosenttia ja työllisyydestä 1,5 prosenttia. Suurin maahanmuuttajataustaisen yritysten osuus oli ravintola-alalla, jossa joka kymmenes yritys oli maahanmuuttajataustainen. Ravintola-alan liikevaihdosta näiden yritysten osuus oli kuitenkin vain kolme prosenttia, sillä koko sektoria hallitsevat Suomessa suuret hotelli- ja ravintolaketjut. (TEM 2008, 122–125.) Vuonna 2009 Suomessa oli yli 1 400 ulkomaalaistaustaista ravintolaa ja ne työllistivät noin 2 800 henkeä. Sekä henkilöstöstä että liikevaihdosta lähes 40 prosenttia tuli pääkaupunkiseudulle sijoittuneista yrityksistä, joita oli noin 500 eli runsas kolmannes kaikista Suomen etnisistä ravintoloista. Ylivoimaisesti eniten ulkomaalaistaustaisissa ravintoloissa oli turkkilaistaustaisia ravintoloita, joita oli koko maassa 554 eli runsaat 39 prosenttia kaikista etnisistä ravintoloista. Vuonna 2009 Suomessa asuneista työikäisistä turkkilaistaustaisista henkilöistä 13 prosenttia eli joka kahdeksas oli ravintola-alan yrittäjä. Muita ravintolayrittäjien yleisiä taustamaita olivat Irak, Vietnam, Iran ja Kiina sekä entinen Jugoslavia. (Rajaniemi 2011, 29.)

Pääkaupunkiseudun ulkomaalaistaustaisten ravintoloiden etninen rakenne poikkesi jonkin verran keskimääräisestä. Turkkilaiset ravintolat muodostivat suurimman ryhmän myös pääkaupunkiseudulla, mutta siellä niiden osuus oli vain runsas neljännes kaikista ulkomaalaistaustaisista ravintoloista, kun vastaava osuus pääkaupunkiseudun ulkopuolella

oli 44 prosenttia. Valtaosa bangladeshilais- ja intialaistaustaisista ja selvästi yli puolet myös vietnamilaistaustaisista ravintoloista oli pääkaupunkiseudulla. Myös irakilais- ja iranilaistaustaisia sekä entisestä Jugoslaviasta kotoisin olevien vetämiä ravintoloita pääkaupunkiseudulla oli yli 20. Kansalaisuuksien kirjo oli toisaalta pääkaupunkiseudulla keskimääräistä kapeampi. Kun ulkomaalaistaustaisten ravintolayrittäjien lähtömaita oli koko maassa yhteensä 55, niin pääkaupunkiseudulla niitä oli vain 35. (Emt. 29.)

Maahanmuuttajien yritystoiminta keskittyy kaikkialla maailmassa suurkaupunkialueille samoin kuin maahanmuuttajaväestökin. Esimerkiksi Ruotsissa maahanmuuttajien yritykset ovat perinteisesti keskittyneet kolmelle keskeiselle suurkaupunkialueelle: Tukholman, Malmöhusin ja Göteborg-Bohusin alueille (Najib 1996, 20, 94–95; Najib 1999b, 41; NUTEK 2001a, 7, 29). Suomessa maahanmuuttajataustaiset yritykset keskittyvät erityisesti Etelä-Suomen suuriin kaupunkeihin. Vuonna 2009 yli puolet maahanmuuttajataustaisista yrityksistä oli sijoittunut Uudellemaalle, ja siellä niistä 83 prosenttia oli pääkaupunkiseudulla (Uudenmaan liitto 2011, 15, 20). Varsinais-Suomen maahanmuuttajataustaiset yritykset ovat sijoittuneet pääasiassa Turun seudulle (Lith 2006c) ja Pohjois-Pohjanmaan maahanmuuttajien yritykset lähes pelkästään Ouluun (Parhankangas 2004, 28).

Maahanmuuttajien yritysten toimialarakenne vaihtelee alueittain. Tukku- ja liike-elämän palveluiden osuus maahanmuuttajataustaisista yrityksistä oli 2000-luvun alussa pääkaupunkiseudulla selvästi suurempi ja ravintola-alan

yri-tysten osuus vastaavasti pienempi kuin esimerkiksi Turun seudulla (Lith 2006b ja c). Oulun seudulla maahanmuuttajien yrityksiä on ollut kaiken kaikkiaan paljon vähemmän, ja ne ovat olleet lähinnä kaupan ja ravintola-alan yrityksiä (Parhankangas 2004, 28). Helsingin seudulla tukku- ja liike-elämän palvelut olivat maahanmuuttajayrittäjien päätoimialoja jo 1990-luvulla. Korkeasti koulutetut Itä- ja Länsi-Euroopan maista lähtöisin olevat maahanmuuttajat muodostivat silloin suuren osan alueen maahanmuuttajayrittäjästä, ja nämä olivat perustaneet yrityksiä yleisimmin juuri näille toimialoille (Joronen, Salmenkangas ja Ali 2000).

Vuonna 2009 kaupan ja ravitsemisalan osuus maahanmuuttajien yrityksistä oli Uudellamaalla suhteellisesti pienempi ja palveluiden osuus vastaavasti suurempi kuin koko maassa keskimäärin. Uudenmaan maahanmuuttajataustaisista yrityksistä yhteensä vain vajaa kolmannes oli kaupan ja ravitsemisalan yrityksiä, vajaa viidennes toimi liike-elämän palveluiden toimialoilla (liikkeenjohdon konsultointi, kielen kääntäminen ja tulkkaus, teknisen alan suunnittelupalvelut ja tietotekniikka- ja tietoliikennepalvelut), 17 prosenttia jalostusaloilla (rakentaminen ja teollisuus) ja 16 prosenttia henkilökohtaisten palvelujen toimialoilla (koulutus, sosiaali- ja terveystyö, kampaamo-, kauneudenhoito- ja hierontapalvelut sekä muut virkistyspalvelut). Noin 13 prosenttia toimi kiinteistö-, hallinto- ja tukipalveluissa, jotka maahanmuuttajayritysten osalta olivat enimmäkseen siivousliikkeitä ja matkatoimistoja. (Uudenmaan liitto 2011, 16.)

Osaamisintensiivisillä liike-elämän palveluilla (KIBS - Knowledge Intensive Business Services) eli tietotekniikka-, tutkimus- ja kehittämisspalveluilla, lainopillisilla ja talouspalveluilla, teknisillä palveluilla, mainos- ja markkinointipalveluilla sekä konsultti- ja henkilöpalveluilla on ajateltu olevan tärkeä rooli innovaatiotoiminnan kannalta, koska ne synnyttävät ja välittävät uusia ajatuksia ja osaamista organisaatiosta toiseen (Toivonen 2005). Vuonna 2006 maahanmuuttajataustaisista yrityksistä 10 prosenttia eli yhtä suuri osa kuin Suomen muistakin yrityksistä toimi näillä osaamisintensiivisten liike-elämän palvelujen toimialoilla. Maahanmuuttajataustaisista liike-elämänpalvelujen yrityksistä noin puolet toimi näillä toimialoilla. (TEM 2008, 125–126.) Korkein KIBS-yritysten osuus maahanmuuttajien yrityksistä on ollut pääkaupunkiseudulla, jonne ne ovat voimakkaasti keskittyneet. Vuonna 2004 kaikista maahanmuuttajien KIBS-yrityksistä 60 prosenttia oli pääkaupunkiseudulla (Lith 2006d). Myös koulutusosalalla maahanmuuttajataustaisten yritysten osuus on ollut keskimääräistä suurempi, vuonna 2006 se oli viisi prosenttia (TEM 2008, 125). Joillakin koulutusaloilla maahanmuuttajien yrityksiä on ollut hyvinkin paljon. Esimerkiksi kielikoulutuksessa ulkomaalaistaustaisten yritysten osuus oli vuonna 2008 peräti 58 prosenttia. Tämä oli kuitenkin pieni toimiala ja näitä yrityksiä oli koko maassa kaiken kaikkiaan vain muutamia kymmeniä. (Rajaniemi 2010, 32–33.)

Kaupan ja liike-elämän palveluiden korostuminen pääkaupunkiseudun maahanmuuttajayrittäjien toimialoina kuvastaa alueen talouden rakennetta. Vuonna 2003, jolloin Suomen kaikista yrityksistä lähes

kolmannes oli rekisteröity Uudellemaalle, vientiyrityksistä sinne oli rekisteröity yli kolmannes. Uudellamaalla ne olivat edelleen keskittyneet Helsingin seudulle. Osaamisintensiivisten liike-elämän palvelujen toimipaikoista Uudenmaan työvoima- ja elinkeinokeskuksen alueella sijaitsi lähes puolet. Nämä Uudellamaalla sijaitsevat toimipaikat työllistivät yli puolet KIBS -alojen kaikkien toimipaikkojen henkilöstöstä ja muodostivat lähes kaksi kolmasosaa alan kokonaisliikevaihdosta. (Hyrsky 2006, 93; Hyrsky ja Lipponen 2005, 75–78.)

7.3. Epävirallinen talous

Maahanmuuttajien epävirallinen talous on yleensä liittynyt kilpailun kiristymiseen (esim. Kloosterman, van der Leun ja Rath 1999; Ram ym. 2000) ja dokumentoimattomien eli niin sanottujen laittomien siirtolaisten suureen määrään ja tasaiseen virtaan (esim. Bonacich 1993). Suomessa dokumentoimattomia siirtolaisia oli vielä 1990-luvulla ja 2000-luvun alkupuolella vähän (Tanner 2003, 20), ja tähänastisten selvitysten mukaan harmaa talous on Suomessa toistaiseksi ollut pääasiassa kotimaista alkuperää ja keskittynyt tietyille aloille.

Epävirallista tai piilotaloutta ei ole erikseen selvitetty maahanmuuttajien yritysten osalta, vaan ne ovat olleet selvitysten yksi kohderyhmä. Yleisintä epävirallinen talous on näiden selvitysten mukaan ollut pienyritysvaltaisilla aloilla, joilla maahanmuuttajien yrityksetkin pääasiassa ovat. 1990-luvulla sen arvioitiin olleen laajinta rakennus- ja majoitus- ja ravitsemisalalla. Ongelmallisimpia olivat keskiolut-

baarit, joita 1990-luvulla perustettiin paljon, sekä etniset ravintolat, joissa pimeän työvoiman käyttö ei ollut harvinaista. (Lith 1997, 5-6.) Harmaan talouden ja veronkierron riskialoina on pidetty myös autoalaa, matkapuhelinkauppaa, osakekauppaa, romumetallien myyntiä, siivousalaa, telemarkkinointia ja tieliikenteen tavarankuljetuksia (Valtiovarainministeriö 1999).

Uudenmaan työsuojelupiirissä aloitettiin kesällä 2005 erityisesti ulkomaalaisten työntekijöiden työnteko-oikeuteen ja työsuhteen ehtoihin kohdistuvat viranomaisaloitteiset tarkastukset. Esimerkiksi rakennustyömailla vuosina 2005–2007 tehdyissä tarkastuksissa laitonta työvoimaa, eli ilman voimassa olevaa työlupaa työskenteleviä havaittiin kuitenkin koko aikana vain muutama henkilö. Ongelmia esiintyi lähinnä lähetettyjen työntekijöiden työsuhteen ehdoissa, etenkin palkkaukseen, tapaturmavakuuttamiseen ja työterveydenhuollon järjestämiseen liittyen. Ravintola-alalla tarkastukset keskittyivät pieniin etnisiin ravintoloihin, joissa suurin osa työntekijöistä oli EU:n ulkopuolisten eli kolmansien maiden kansalaisia. Siellä ongelmat olivat hyvin samanlaisia kuin aikaisempinakin vuosina. Luvattomia työntekijöitä tavattiin muutama joka vuosi. Työterveyshuoltoa ei useinkaan ollut järjestetty, eikä työntekijöiden palkkaus täyttänyt työehtosopimuksen asettamaa vähimmäistasoa. Työntekijät eivät usein saaneet asianmukaisia palkkalaskelmia. Työnantajat olivat myös keskimäärin huonosti perillä ulkomaalaislain heille asettamista velvoitteista. (Uudenmaan työsuojelupiiri 2008.)

Siivousalalla ongelmia oli lähinnä pienissä ja keskisuurissa yrityksissä, ja ne

liittyivät palkkaukseen ja työaikakirjanpitoon. Suurissa yrityksissä palkkaus ja työajan hallinta olivat yleensä kunnossa. Laittomia työntekijöitä tavattiin tarkastusten määrään nähden vähän, vain 1–8 henkilöä vuodessa. Kuljetusalan tarkastuskohteissa luvattomia työntekijöitä ei vuosina 2005–2006 tavattu lainkaan, mutta vuoden 2007 tarkastuksissa, joiden kohteena olivat pienet järjestäytymättömät yritykset ja taksialan yritykset, tavattiin yksi luvaton työntekijä. Ongelmia oli lähinnä lähetettyjen työntekijöiden työehdoissa, jotka eivät vastanneet lain ja työehtosopimusten vaatimuksia. Tarkastusten perusteella ulkomaalaistaustaisten kuljetusalan yrittäjien määrä on kasvanut, ja nämä yritykset käyttävät yleensä myös ulkomaalaisia kuljettajia. (Uudenmaan työsuojelupiiri 2008.)

7.4. Maahanmuuttajien yrittäjäyysaktiivisuuden taustalla olevia tekijöitä

Työllisyystilanteen alueelliset erot vaikuttavat sekä maahanmuuttajien että kantaväestön yrittäjäyysaktiivisuuteen. Siellä, missä yrittäjäyden kanssa kilpailevia työmahdollisuuksia on vähän ja työttömyyttä on paljon, pakkoyrittäjäyttä on enemmän kuin niillä alueilla, joilla on paljon ja monenlaisia työmahdollisuuksia. Myös liiketoimintamahdollisuudet vaihtelevat alueittain. Maahanmuuttajien työmarkkina-asemaan ja liiketoimintamahdollisuuksiin vaikuttaa yleisen taloudellisen tilanteen ohella usein myös etninen syrjintä ja rasismi, ja siinäkin on usein alueellisia eroja (esim. Ram ym. 2000; 2002).

Suomessa työpaikat ovat keskittyneet voimakkaasti Etelä-Suomen ja Länsi-Suomen lääneihin. Työttömyys on vastaavasti perinteisesti ollut vähäisintä Etelä-Suomessa, etenkin pääkaupunkiseudulla, ja pahentunut mitä kauemmas maan itä- ja pohjoisosiin on siirrytty. Nämä alueelliset erot ovat olleet suuria ja pysyviä. (Lilja ja Pehkonen 2002, 302.) Vaikka pääkaupunkiseudulla on monipuoliset työmarkkinat, on kilpailu hyvistä työpaikoista kovaa, sillä myös korkeasti koulutettu työvoima on Suomessa keskittynyt voimakkaasti pääkaupunkiseudulle ja muihin suuriin kaupunkeihin, joihin korkeakoulut ja korkeasti koulutettujen työpaikat ovat keskittyneet (Myrskylä 2006, 86–91). Myös korkeasti koulutetut maahanmuuttajat ovat asettuneet näille alueille. Esimerkiksi vuonna 1993 Suomeen muuttaneista, vähintään alemman korkea-asteen koulutuksen saaneista työkäisistä 44 prosenttia muutti suoraan Helsingin työssäkäyntialueelle ja yhteensä kaksi kolmasosaa Helsingin, Turun, Tampereen ja Oulun työssäkäyntialueille. Vuoden 2002 muuttajien kohdalla vastaava osuus oli Helsingin osalta 45 prosenttia ja kaikkien mainittujen työssäkäyntialueiden osalta 69 prosenttia. (Heikkilä ja Pikkarainen 2008, 47–48.)

Tutkin työllisyystilanteen, markkinoiden koon ja väestön etnisen monimuotoisuuden vaikutusta maahanmuuttajien yrittäjyysaktiivisuuteen vertaamalla Helsingin, Espoon, Vantaan, Turun, Tampereen, Oulun, Jyväskylän, Lahden, Lappeenrannan ja Vaasan sekä muiden Suomen kuntien maahanmuuttajia. Näillä alueilla vuonna 2007 asuneiden maahanmuuttajien työllisyyttä ja yrittäjyysaktiivi-

suutta kuvaavat tiedot on koottu taulukoon 9. Alueiden väestörakennetta, yleistä työllisyystilannetta, työpaikkarakennetta ja yleistä yrittäjyysaktiivisuutta kuvaavat tunnusluvut käyvät ilmi liitetaulukoista 1–3 ja liitekuviosta 1. Niistä nähdään, että yleinen työllisyystilanne oli vuonna 2007 pääkaupunkiseudulla ja Vaasassa keskimääräistä parempi, Turussa lähellä koko maan keskiarvoa ja muissa kaupungeissa keskimääräistä heikompi. Kaupunkien väliset erot työllisyyden rakenteessa ovat melko vähäisiä. Työllisyys painottuu kaikissa kaupungeissa palveluelinkeinoihin, ja suurin työllistäjä on yhteiskunnalliset ja henkilökohtaiset palvelut. Pääkaupunkiseudulla rahoitus-, vakuutus-, kiinteistö- ja liike-elämänpalveluiden ja kaupan osuus työllisyydestä on keskimääräistä korkeampi ja teollisuuden keskimääräistä pienempi. Vaasassa ja Tampereella puolestaan teollisuus on keskimääräistä suurempi työllistäjä. Paikalliset markkinat ovat ylivoimaisesti suurimmat pääkaupunkiseudulla, jonka neljän kunnan yhteenlaskettu väestöpohja on yksinään suurempi kuin kaikkien muiden kohdekaupunkien yhteensä. Väestö on myös etnisesti monimuotoisempaa kuin muualla. Pääkaupunkiseudun jälkeen suurin väestöpohja on Tampereella ja Turussa. Molempien viimeksi mainittujen kaupunkien paikalliset markkinat ovat kuitenkin huomattavasti pääkaupunkiseutua pienemmät, väestö on etnisesti vähemmän monimuotoista ja etniset markkinat ovat pienemmät. Pienimmät paikalliset markkinat keskuskaupungin väestöpohjalla mitattuna ovat Vaasassa ja Lappeenrannassa. Lappeenrannan pieni maahanmuuttajaväestö on muodostunut lähes

Taulukko 9. Maahanmuuttajaväestön työllisyysaste, työttömyysaste ja yrittäjyysaktiivisuus 10 maahanmuuttajakaupungissa ja muualla Suomessa vuonna 2007. Lähde: Tilastokeskus, maahanmuuttajien pitkäaikaistiedosto.

	Työllisyysaste	15–64-vuotiaat	Työttömyysaste	Työvoima	Yrittäjät % työllisistä	Työlliset
Helsinki	50,4	37 879	17,7	23 205	8,3	19 097
Espoo	58,3	12 650	12,6	8 436	6,8	7 375
Vantaa	56,1	10 081	20,1	7 072	8,3	5 651
Tampere	46,2	6 790	24,4	4 153	7,8	3 139
Turku	44,5	8 237	24,8	4 868	8,3	3 662
Oulu	44,8	2 416	25,2	1 447	8,7	1 083
Jyväskylä	37,0	2 299	37,4	1 357	10,6	850
Lahti	46,8	2 818	27,3	1 815	11,9	1 319
Lappeenranta	46,8	1 819	24,3	1 126	8,9	852
Vaasa	42,3	2 195	21,9	1 190	6,1	929
10 kaupunkia	50,4	87 184	19,6	54 669	8,1	43 957
Muu Suomi	51,9	44 654	18,9	28 573	10,6	23 164
Koko maa	50,9	131 838	19,4	83 242	9,0	67 121

pelkästään venäläistaustaisista maahanmuuttajista. Alueella työssä käyvien yrittäjyysaktiivisuus oli kaikissa maahanmuuttajakaupungeissa vähäisempää kuin muualla Suomessa keskimäärin, ja vähäisintä se oli Oulussa, Vaasassa ja pääkaupunkiseudulla.

Tutkin näiden erojen merkitystä alueilla asuvien maahanmuuttajien yrittäjyysaktiivisuuden kannalta korrelaatioanalyysillä, jonka tulokset on koottu liitetaulukoon 4. Siitä nähdään, että maahanmuuttajien yrittäjyysaktiivisuus on yhteydessä alueen työllisyystilanteeseen. Keskimääräistä yleisemmin maahanmuuttajat olivat hakeutuneet yrittäjiksi alueilla, joilla yleinen työllisyystilanne oli keskimääräistä heikompi ja maahanmuuttajien työttömyysaste on keskimääräistä korkeampi. Myös alueen yleisellä yrittäjyysak-

tiivisuudella on merkitystä, sillä keskimääräistä yleisemmin maahanmuuttajat olivat hakeutuneet yrittäjiksi alueilla, joilla väestön yrittäjyysaktiivisuus on yleensäkin korkea. Maahanmuuttajien yrittäjyysaktiivisuus riippuu myös alueen väestön etnisestä monimuotoisuudesta. Keskimääräistä yleisemmin maahanmuuttajat olivat hakeutuneet yrittäjiksi alueilla, joilla maahanmuuttajaväestön ja varsinkin näkyviin vähemmistöihin kuuluvien osuus väestöstä oli keskimääräistä pienempi. Markkina-alueen koolla (kaupungin väkiluvulla mitattuna) ei ollut merkitystä maahanmuuttajien yrittäjyysaktiivisuuden kannalta.

Jos kaupunkien mahdollisuusrakenteet vaikuttaisivat samalla tavalla kaikkiin maahanmuuttajaryhmiin lähtömaasta riippumatta, yrittäjyysaktiivisuuden alueellisten

erojen pitäisi olla kaikilla ryhmillä samansuuntaisia (vrt. Razin ja Light 1998). Taulukosta 9 nähdään, että tutkimuksen kohteena olevista alueista Jyväskylässä ja Lahdessa maahanmuuttajien keskimääräinen yrittäjyysaktiivisuus on selvästi koko maan keskiarvon yläpuolella ja Espoossa ja Vaasassa vastaavasti alapuolella, mutta muiden kaupunkien väliset erot ovat pienempiä. Nähdään myös, että pääkaupunkiseudulla maahanmuuttajien työllisyystilanne on keskimääräistä parempi ja Jyväskylässä huomattavasti heikompi.

Kun tarkastellaan maahanmuuttajien yrittäjyysaktiivisuuden alueellisia eroja lähtömaanosittain (ks. kuvio 4), nähdään, että pääkaupunkiseutu erottuu alueena, jossa kaikkien maahanmuuttajaryhmien yrittäjyysaktiivisuus on lähellä koko maan keskiarvoa, yleensä hiukan sen alapuolella. Vaasa erottuu samanlaisena alueena lukuun ottamatta eteläamerikkalaisten yrittäjyyspiikkiä vuonna 2004. Maahanmuuttajien korkean yrittäjyysaktiivisuuden kaupunki Jyväskylä ei nouse esiin muiden kuin eteläamerikkalaisten kohdalla. Lahti ja Lappeenranta sen sijaan nousevat esille alueina, joilla useimpien maahanmuuttajaryhmien yrittäjyysaktiivisuus poikkeaa keskimääräisestä, mutta näissäkin kaupungeissa poikkeamisen suunta vaihtelee maahanmuuttajaryhmästä toiseen.

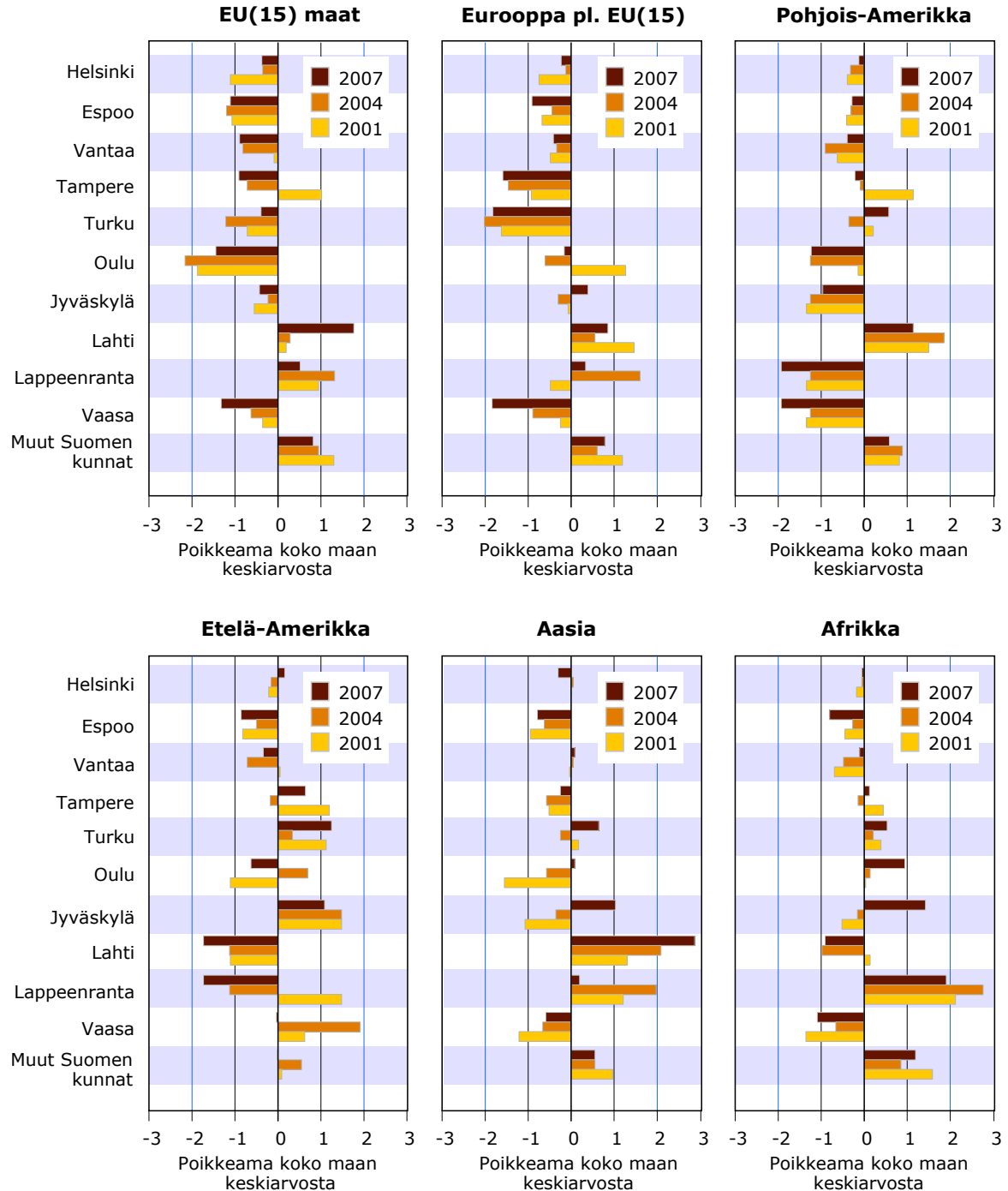
Yhteenveto vuoden 2007 poikkileikkaustilanteen osalta on taulukossa 10. Siitä nähdään, että useimmissa kansalaisuusryhmissä yrittäjyysaktiivisuuden alueittainen vaihtelu jää satunnaisvaihtelun sisään. Aasialaisten yrittäjyysaktiivisuus nousee voimakkaasti esiin Lahdessa. Myös Lahden länsieurooppalaisten

ja Lappeenrannan afrikkalaisten yrittäjyysaktiivisuus on melkein kaksi keskihaajontaa näiden ryhmien keskimääräisten yrittäjyysaktiivisuuksien yläpuolella. Itäeurooppalaisten ja amerikkalaisten yrittäjyysaktiivisuudet jäivät pienemmissä kaupungeissa vastaavasti koko maan keskiarvon alapuolelle.

Aasialaisten, afrikkalaisten ja eteläamerikkalaisten maahanmuuttajien yrittäjyysaktiivisuus (ks. kuvio 4) oli suurinta sellaisissa kaupungeissa, joissa nämä ryhmät olivat hyvin pienenä vähemmistönä. Esimerkiksi aasialaistaustaisten maahanmuuttajien yrittäjyysaktiivisuus oli kaikkina tarkasteluvuosina yleisintä Lahdessa. Afrikkalaisten yrittäjyysaktiivisuus oli suurinta Lappeenrannassa, jossa sekä aasialais- että afrikkalaistaustaista väestöä oli erittäin vähän. Vastaavasti eteläamerikkalaiset toimivat yrittäjinä yleisimmin Jyväskylässä ja Vaasassa, joissa molemmissa kaupungeissa heitä oli hyvin vähän samoin kuin tosin muuallakin, sillä pohjoisamerikkalaisten tavoin he olivat valta-kunnallisesti erittäin pieni maahanmuuttajaryhmä. Muista EU(15) maista lähtöisin olevien maahanmuuttajien yrittäjyysaktiivisuus on ollut yleisintä Lahdessa ja vähäisintä Oulussa. Itä-Euroopan maista ja muista EU(15):n ulkopuolisista maista lähtöisin olevien yrittäjyysaktiivisuus on ollut Turussa, Vaasassa ja Tampereella keskimääräistä vähäisempää. Pohjois-Amerikasta lähtöisin olevien maahanmuuttajien yrittäjyysaktiivisuus oli yleisintä Lahdessa ja Lappeenrannassa ja keskimääräistä vähäisempää Vaasassa.

Aasialaisten ja afrikkalaisten maahanmuuttajien korkeat yrittäjyysaktiivisuudet Lahdessa ja Lappeenrannassa saattavat

Kuvio 4. Muiden EU(15) maiden, muiden Euroopan maiden, Pohjois-Amerikan, Etelä-Amerikan, Aasian ja Afrikan maiden kansalaisina Suomeen muuttaneet: yrittäjien osuus työllististä 10 kaupungissa, poikkeamat koko maan keskiarvosta vuosina 2001, 2004 ja 2007 (keskihajontaa). Lähde: Tilastokeskus, maahanmuuttajien pitkittäistiedosto.



Taulukko 10. Eri maanosista lähtöisin olevien maahanmuuttajien yrittäjyysaktiivisuuden vaihtelu alueittain Suomessa vuonna 2007. Lähde: Tilastokeskus, maahanmuuttajien pitkittäistiedosto.

Kansalaisuus Suomeen saapuessa	Kaupungit, joissa ryhmän yrittäjyysaktiivisuus noin 2 keskihajontaa tai enemmän koko maan keskiarvon yläpuolella	Kaupungit, joissa ryhmän yrittäjyysaktiivisuus 1,5 keskihajontaa tai enemmän koko maan keskiarvon alapuolella
Muut EU(15) maat	Lahti (+1,8)	-
Muut Euroopan maat	-	Turku (-1,8), Tampere (-1,6), Vaasa (-1,8)
Pohjois-Amerikka	-	Lappeenranta (-1,9), Vaasa (-1,9)
Etelä-Amerikka	-	Lahti (-1,7), Lappeenranta (-1,7)
Aasian maat	Lahti (+2,9)	-
Afrikan maat	Lappeenranta (+1,9)	-

liittyä siihen, että erittäin pienenä mutta näkyvänä vähemmistönä heidän on ollut vaikea työllistyä näissä etnisesti kohtalaisen homogeenisissa kaupungeissa, joiden maahanmuuttajaväestö on pääasiassa eurooppalaistaustaista. Toisaalta on kiinnostavaa havaita, että pääkaupunkiseudulla, jossa näille ryhmille on tarjolla liiketoimintamahdollisuuksia myös etnisillä markkinoilla, niiden yrittäjyysaktiivisuudet eivät mitenkään nouse esiin, vaan ovat pikemminkin keskiarvon ala- kuin yläpuolella. Se saattaa liittyä pääkaupunkiseudun keskimääräistä paremman työllisyystilanteen ohella myös alueen asenneilmapiiriin. Kun maahanmuuttajia on tällä alueella ollut pidempään kuin muualla Suomessa ja suhtautuminen maahanmuuttajiin on sen myötä muodostunut keskimääräistä myönteisemmäksi (Jaakkola 2008), niin myös näkyviin vähemmistöihin kuuluvien on ehkä ollut helpompaa saada palkkatöitä, mikä on vähentänyt pakkoyrittäjyyttä (vrt. Ram ym. 2000; 2002).

Eri ryhmien aktivoituminen eri alueilla saattaa liittyä siihen, että joillakin

alueilla tiettyjen ryhmien erityisille etnisille resursseille on ollut enemmän kysyntää kuin toisilla alueilla. Toisaalta voi olla kysymys siitä, että samoihin etnisiin ryhmiin kuuluvien maahanmuuttajien resurssit vaihtelevat alueittain. Nämä havainnot tukevat vuorovaikutusmallin oletuksia. Yrittäjyysaktiivisuuden erot eivät ole selitettävissä pelkästään paikalliseen taloudelliseen toimintaympäristöön liittyvillä tekijöillä tai tarjontatekijöillä, vaan molemmilla on merkitystä.

Entä johtuvatko kansalaisuuryhmien väliset erot yrittäjyysaktiivisuudessa siitä, että eri maahanmuuttajaryhmät ovat asettuneet asumaan eri alueille? Tähän kysymykseen etsin vastausta Lightin ja Rosensteinin (1995) tapaan vertaamalla eri lähtömaista tulleiden maahanmuuttajien sijoittumista yrittäjyysaktiivisuuden suuruuden mukaiseen järjestykseen eri alueilla. Mikäli ryhmien keskinäinen järjestys säilyy samana eri toimintaympäristöissä, yrittäjyysaktiivisuuden erojen voi olettaa johtuvat ensisijaisesti ryhmien ominaispiirteistä, toisin sanoen siitä, miten paljon niillä on yritystoiminnan kannalta hyödyll-

Taulukko 11. Eri maanosista tulleiden järjestyminen yritysaktiivisuuden korkeuden mukaan (sijaluvut) 10 maahanmuuttokaupungissa ja muualla Suomessa keskimäärin vuosina 2001, 2004 ja 2007. Lähde: Tilastokeskus, maahanmuuttajien pitkäaikaistiedosto.

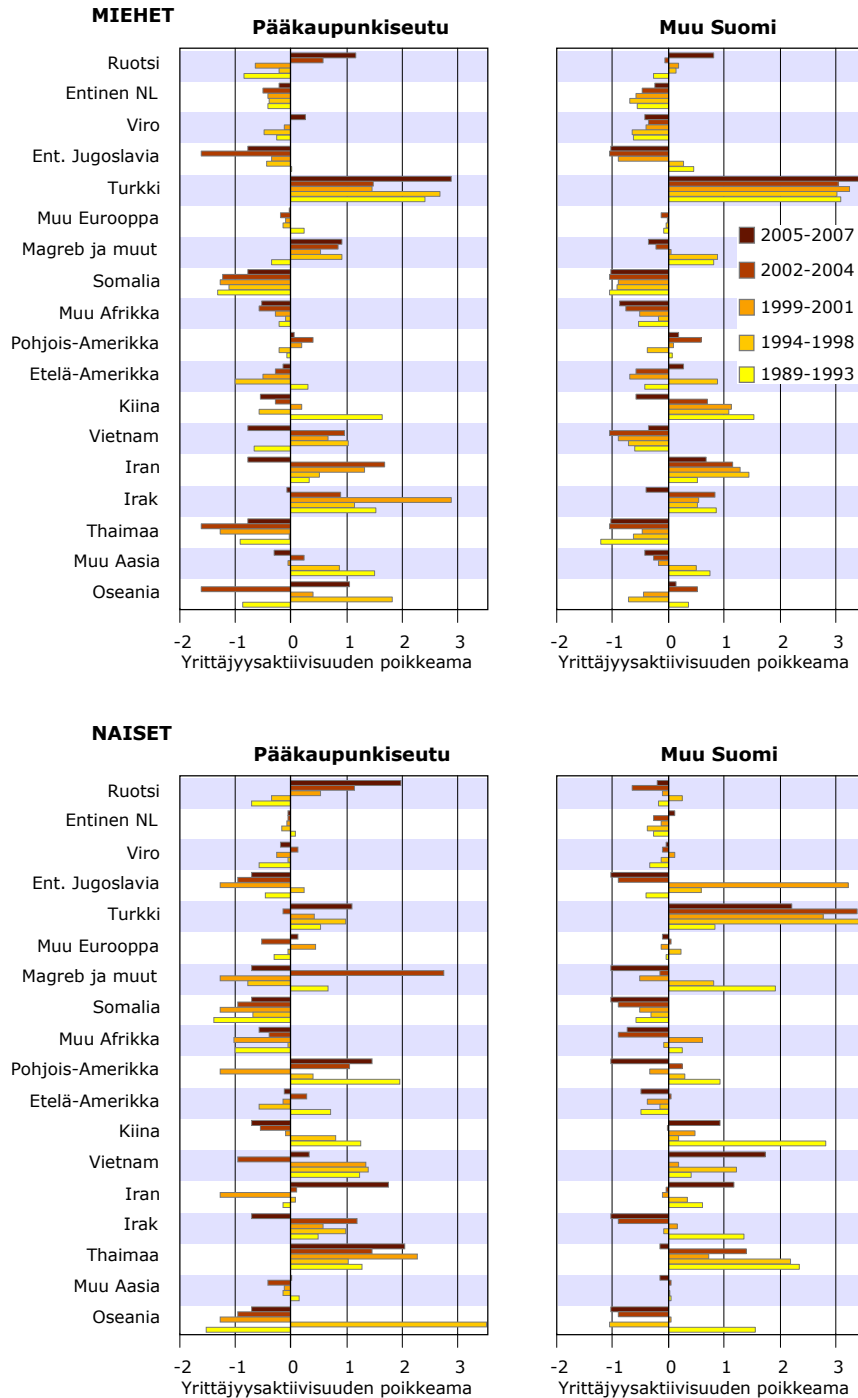
	Pääkau- punkiseutu	Tam- pere	Turku	Oulu	Vaasa	Jyvä- skylä	Lahti	Lappeen- ranta	Muu Suomi	Keski- hajonta	Keski- arvo
Vuonna 2007											
Aasia	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0,0	1,0
Muu EU(15)	3	4	4	4	3	4	2	3	2	0,8	3,2
Pohjois-Amerikka	2	3	2	6	6	6	3	5,5	3	1,8	4,1
Etelä-Amerikka	5	2	3	5	2	2	6	5,5	6	1,8	4,1
Afriikka	6	5	5	2	5	3	5	2	4	1,5	4,1
Muu Eurooppa	4	6	6	3	4	5	4	4	5	1,0	4,6
Vuonna 2004											
Aasia	1	1	1	1	2	2	1	2	1	0,5	1,3
Muu EU(15)	2	2	4	5	3	3	3	3	4	1,0	3,2
Afriikka	5	4	2	3	5	5	5,5	1	3	1,6	3,7
Etelä-Amerikka	6	5	3	2	1	1	5,5	5,5	5	2,0	3,8
Pohjois-Amerikka	4	3	5	6	6	6	2	5,5	2	1,7	4,4
Muu Eurooppa	3	6	6	4	4	4	4	4	6	1,1	4,6
Vuonna 2001											
Aasia	1	3	2	2	2	2	1	1	1	0,7	1,7
Etelä-Amerikka	4	1	1	6	1	1	6	2,5	6	2,4	3,2
Muu EU(15)	2	2	4	5	3	3	4	4	3	1,0	3,3
Afriikka	5	5	3	3	5,5	5	5	2,5	2	1,4	4,0
Muu Eurooppa	3	6	6	1	4	4	3	5	4	1,6	4,0
Pohjois-Amerikka	6	4	5	4	5,5	6	2	6	5	1,3	4,8

lisiä yleisiä resursseja kuten rahaa, koulutusta tai valmiutta tehdä pitkiä työpäiviä. Jos ryhmien järjestys vaihtelee alueelta toiselle, toimintaympäristöön liittyvien tekijöiden voi olettaa olevan ratkaisevammassa roolissa.

Tulokset on esitetty taulukossa 11, josta nähdään, että vuonna 2007 Aasian maista kotoisin olevien maahanmuuttajien yrittäjyysaktiivisuus oli muista maanosista tulleita korkeampi kaikilla tutkimuksen kohteena olevilla alueilla. Edelleen nähdään,

että aasialaistaustaisten maahanmuuttajien erottautuminen muista ryhmistä on tapahtunut vähitellen 2000-luvun kuluessa. Vielä vuonna 2001 he sijoittuivat joissakin kaupungeissa vasta toiselle tai kolmannelle sijalle, mutta vuonna 2004 he olivat kärjessä kuudella yhdeksästä tarkastelun kohteena olleesta alueesta ja vuonna 2007 kaikilla alueilla. Tulos on tulkittavissa siten, että kulttuuritaustalla on Aasian maista lähtöisin olevien maahanmuuttajien yrittäjyysaktiivisuuden kannalta suurempi merkitys kuin

Kuvio 5. Yrittäjyysaktiivisuuden poikkeamat (keskihajontaa) kaikkien samana ajanjaksona saapuneiden maahanmuuttajien keskimääräisestä yrittäjyysaktiivisuudesta pääkaupunkiseudulla ja muualla Suomessa lähtömaan ja sukupuolen mukaan vuonna 2007. Lähde: Tilastokeskus, maahanmuuttajien pitkäaistiedosto.



toimintaympäristöön liittyvillä tekijöillä. Muista maanosista lähtöisin olevien keskinäinen järjestys vaihteli kaikkina poikkeileikkausvuosina kaupungista toiseen, mikä puolestaan viittaa siihen, että näiden ryhmien yrittäjyysaktiivisuuteen toimintaympäristö vaikuttaa enemmän.

Maahanmuuton rakenne, etnisten markkinoiden koko ja Suomen yleinen työllisyystilanne ovat vaihdelleet ajanjaksoista toiseen. Voisivatko yrittäjyysaktiivisuuden kansalaisuusryhmittäiset erot selittyä Suomeen muuton ajankohdan olosuhteilla? Selvitin etnisten resurssien merkitystä yrittäjyysaktiivisuuden kannalta tarkemmin vuonna 2007 yrittäjinä toimineiden maahanmuuttajien osalta. Vakioin sukupuolen, työmarkkina-alueen ja maahanmuuttoajankohdan ja tutkin, säilyivätkö kansalaisuusryhmien väliset erot.

Kuviosta 5 nähdään, että vaikka suurin osa kansalaisuusryhmien välisistä eroista jäi satunnaisvaihtelun sisälle (< 2 keskijajontaa), niin kaikki erot eivät kuitenkaan hävinneet. Turkkiläistäustaiset miehet nousivat esiin ryhmänä, jonka yrittäjyysaktiivisuus riippuu enemmän heidän etnisistä resursseistaan kuin toimintaympäristöstä. Turkkiläisten miesten yrittäjyysaktiivisuus oli maahanmuuttoajankohdasta ja asuinalueesta riippumatta systemaattisesti korkeampi kuin kaikilla samana ajankohtana Suomeen saapuneilla keskimäärin. Turkkiläisten miesten ohella myös turkkilaisilla naisilla etnisten resurssien merkitys yrittäjyysaktiivisuuden kannalta on suurempi kuin maahanmuuttoajankohdan. Myös toimintaympäristöllä on merkitystä, sillä pääkaupunkiseudulla heidän yrittäjyysaktiivisuutensa ei poikkea keskimääräisestä. Kolmas

muista erottuva ryhmä ovat thaimaalaiset naiset. Heidän yrittäjyysaktiivisuutensa ei kuitenkaan poikkea keskimääräisestä yhtä systemaattisesti kuin edellisillä, joten etnisten resurssien ohella heidän yrittäjyysaktiivisuuteensa vaikuttavat enemmän myös paikalliset olosuhteet.

Taulukoihin 12 ja 13 on koottu merkittävät poikkeamat keskimääräisestä yrittäjyysaktiivisuudesta alueittain sukupuolen mukaan. Nähdään, että Pohjois-Afrikan ja entisen Jugoslavian maista Suomeen muuttaneiden naisten joukossa yrittäjyys on ollut keskimääräistä harvinaisempaa. Nähdään myös, että naisilla yrittäjyysaktiivisuuden poikkeamat keskimääräisestä ovat epäsystemaattisempia kuin miehillä. Naisilla merkittäviä poikkeamia keskiarvosta on useammassa ryhmässä kuin miehillä, mutta useimmissa ryhmissä poikkeamat koskevat vain yhtä saapumiserää. Naisten yrittäjyysaktiivisuuteen olosuhdetekijät vaikuttavat siis keskimäärin enemmän kuin miesten yrittäjyysaktiivisuuteen, tai sitten samoista lähtömaista on eri aikoina saapunut resurssiensa suhteen erilaista väkeä.

Somalialaisten yrittäjyysaktiivisuus on systemaattisesti vähäisempää kuin muiden ryhmien. Taulukosta 13 nähdään, että vuosina 1999–2007 Suomeen muuttaneiden somalialaisten joukossa yrittäjiä ei ollut yhtään, kaikki somalialaiset yrittäjät kuuluuivat aikaisemmissa muuttoaaltoissa saapuneisiin. Tämä saattaa liittyä siihen, paljonko resursseja eri muuttoaaltoissa saapuneilla on ollut. Forsanderin (2002) mukaan 1990-luvun alussa ensimmäisessä muuttoaallossa saapuneilla somalialaisilla oli enemmän koulutusta kuin myöhemmin saapuneilla. Somalialaisten

Taulukko 12. Ryhmät, joissa yrittäjien osuus työllisistä oli vuonna 2007 vähintään 2 keskihajontaa kaikkien samana ajanjaksona Suomeen saapuneiden keskimääräisen yrittäjyysaktiivisuuden yläpuolella.

Muuttovuosi	Miehet		Naiset	
	Pääkaupunkiseutu	Muu Suomi	Pääkaupunkiseutu	Muu Suomi
1989–1993	Turkki	Turkki	Pohjois-Amerikka	Kiina, Thaimaa, Magreb ym Pohjois-Afrikan maat
1994–1998	Turkki	Turkki	Oseania	Turkki, Thaimaa
1999–2001	Irak	Turkki	Thaimaa	Turkki, Ent. Jugoslavia
2002–2004	-	Turkki	Magreb ym. Pohjois-Afrikan maat	Turkki
2005–2007	Turkki	Turkki	Ruotsi	Turkki

Taulukko 13. Ryhmät, joissa ei vuonna 2007 ollut yhtään yrittäjää.

Muuttovuosi	Miehet		Naiset	
	Pääkaupunkiseutu	Muu Suomi	Pääkaupunkiseutu	Muu Suomi
1989–1993	-	-	-	-
1994–1998			Magreb ja muut Pohjois-Afrikan maat	Oseanian maat
1999–2001	Somalia	Somalia	Somalia, Magreb ja muut Pohjois-Afrikan maat, ent. Jugoslavia, Pohjois-Amerikka, Iran ja Oseanian maat	Somalia, Magreb ja muut Pohjois-Afrikan maat
2002–2004	-	Somalia	Somalia, ent. Jugoslavia, Vietnam ja Oseanian maat	Somalia, muu Saharan eteläpuoleinen Afrikka, ent. Jugoslavia, Irak, Oseanian maat
2005–2007	Somalia	Somalia	Somalia, ent. Jugoslavia, Magreb ja muut Pohjois-Afrikan maat, Kiina, Irak, Oseanian maat	Somalia, Magreb ja muut Pohjois-Afrikan maat, ent. Jugoslavia, Irak, Pohjois-Amerikka, Oseanian maat

vähäinen yrittäjyysaktiivisuus saattaa osittain selittyä myös heidän maahanmuuttohistoriallaan. Turvapaikanhakijoina he ovat olleet paljon tekemisissä viranomaisien kanssa, ja 1990-luvun alun lamavuosina, jolloin työtä ei ollut tarjolla, maahanmuuttajia pyrittiin ohjaamaan koulutukseen. Erityisesti somalialaiset miehet

ovat tarttuneet koulutusmahdollisuuksiin aktiivisesti (esim. Joronen 2005c, 70). He olivat siis valinneet yrittäjyyden sijasta toisenlaisen työllistymisstrategian. Omalta osaltaan somalialaisten valintoihin on saattanut vaikuttaa myös se, että he ovat joutuneet kohtaamaan hyvin paljon rasisista syrjintää (esim. Pohjanpää, Paananen

ja Nieminen 2003, 76; Jasinskaja-Lahti, Liebkind ja Vesala 2002, 134–137). Syrjityt ryhmät reagoivat kohtaamaansa syrjintään kehittämällä niin sanottua rajoitettua solidaarisuutta, jonka voimakkuus riippuu yhteentörmäyksen voimakkuudesta. Jos tämä rajoittunut solidaarisuus on hyvin voimakasta, sosiaalinen kontrolli saattaa vaikeuttaa sellaista sosiaaliseen nousuun tähtäävää toimintaa, joka perustuu kilpailuun. (Portes ja Sensenbrenner 1993, 1344.)

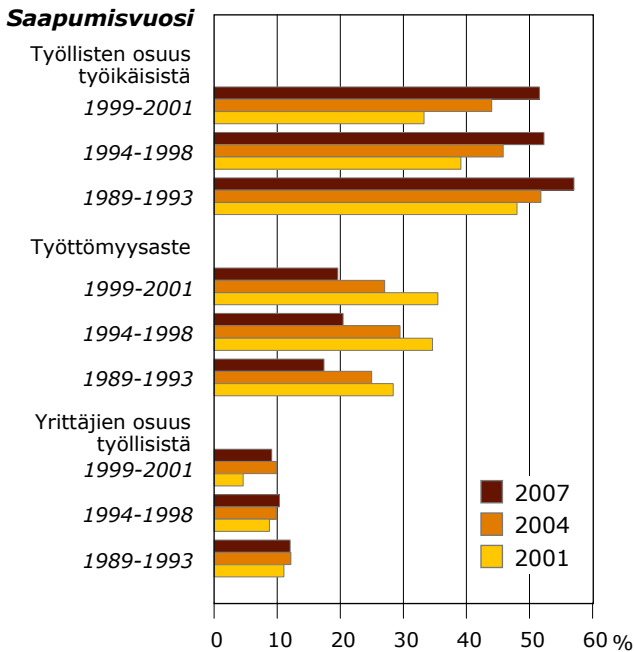
Kaikkien yrittäjyysaktiivisuutensa suhteen merkittävästi keskimääräisestä poikkeavien maahanmuuttajaryhmien Suomeen muutto on ollut pääasiassa muuta kuin työllisyysperusteista muutttoa. Kun koulutus on näissä maahanmuuttajaryhmissä useimmiten rajoittunut korkeintaan peruskouluun, on näillä tulijoilla ollut keskimääräistä enemmän vaikeuksia työllistyä Suomessa yleisille työmarkkinoille. Työllistymisvaikeuksien onkin havaittu olleen yrittäjäksi ryhtymisen yleisin syy esimerkiksi turkkilaisilla miehillä. Turkkilaisten miesten yrittäjyysaktiivisuuteen on vaikuttanut myös muualla Euroopassa toimivien turkkilaisten yrittäjien esimerkki, joka on välittynyt heidän kansainvälisten etnisten verkostojensa kautta. Esimerkiksi Saksassa toimivaksi osoittautunut kebabravintoloiden liikeidea on tullut sieltä Suomeen Ruotsin kautta. (ks. Wahlbeck 2005.) Thaimalaisten naisten muita heikosti koulutettuja naisia korkeampi yrittäjyysaktiivisuus saattaa liittyä siihen, että he turkkilaisten miesten tavoin ovat muuttaneet Suomeen pääasiassa Suomen kansalaisten puolisoina, ja suomalaiset kontaktit ovat helpottaneet yritysten perustamista. Thaimaalaisten naisten perustamien thai-

hierontapaikkojen liikeidea puolestaan on mitä ilmeisimmin tuontitavara lähtömaan turistialueilta.

Maahanmuuttajien kielitaidon karttussa ja sosiaalisten verkostojen kehittyessä asumisvuosien mittaan heidän asemansa myös yleisillä työmarkkinoilla yleensä kohentuu, jolloin paine itsensä työllistämiseen vähenee. Toisaalta heidän on helpompaa kehittää hyviä liikeideoita, kun he ovat hankkineet lisää resursseja ja sopeutuneet vastaanottavan maan kulttuuriin (esim. Ljungar 2007; Boissevain ja Grotenberg 1987). Riippuuko maahanmuuttajien yrittäjyysaktiivisuus Suomessa asumisen pituudesta? Tutkin tätä vertaamalla aluksi toisiinsa kaikkien vuosina 1989–1993, 1994–1998 ja 1999–2001 Suomeen saapuneiden maahanmuuttajien yrittäjyysaktiivisuuden, työllisyyden ja työttömyyden kehitystä vuosina 2001–2007. Tulokset ovat kuvioissa 6, joista nähdään ensinnäkin, että työllisyysaste ja yrittäjyysaktiivisuus ovat kasvaneet ja työttömyys vähentynyt kaikissa tarkastelun kohteena olevissa maahanmuuttajaryhmissä asumisvuosien myötä. Nähdään myös, että 2000-luvulla yrittäjyysaktiivisuus on kasvanut merkittävästi vain viimeisenä saapuneiden, eli lyhyimmän ajan Suomessa asuneiden ryhmässä. 1990-luvulla saapuneiden yrittäjyysaktiivisuus ei vuosina 2001–2007 enää juurikaan kasvanut, vaikka heidän työllisyysasteensa muuten jatkoi nousuaan ja työttömyys vähenemistään. Edelleen nähdään, että vuosina 1989–1993 saapuneet toimivat yrittäjinä selvästi myöhemmin tulleita yleisemmin kaikkina poikkileikkausvuosina.

Itsensä työllistämisen yleistyminen näyttää olleen maahanmuuttajien reaktio

Kuvio 6. Yrittäjien osuus työllisistä, työllisten osuus (%) työkäisistä (15-64-vuotiaat) maahanmuuttajista ja maahanmuuttajien työttömyysaste Suomessa vuosina 2001, 2004 ja 2007 maahan muuton ajankohdan mukaan. Lähde: Tilastokeskus, maahanmuuttajien pitkittäistiedosto.



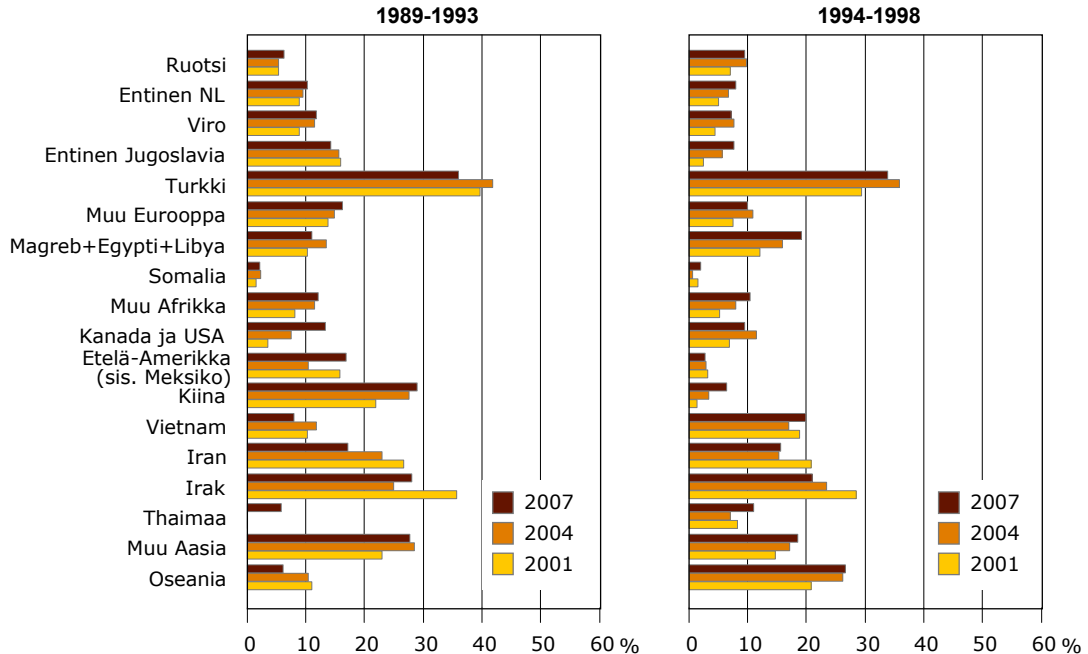
erityisesti alkuvaiheen työllistymisvaikeuksiin. Asumisvuosien karttuessa ja työmarkkina-aseman parantuessa yrittäjyysaktiivisuuden nousu taittuu ja vakiintuu tietylle tasolle, josta se ei enää juuri nouse. Tässä vaiheessa osa yrittäjistä on vakiinnuttanut yritystoimintansa ja uusien yrittäjien ja yrittäjyydestä luopuvien määrät tasoittavat toisensa. Lamavuosina saapuneiden yrittäjyysaktiivisuuden pysyminen myöhemmin tulleita korkeampana viittaa siihen, että maahanmuuttoajankohdan olosuhteilla on tässä tapauksessa ollut Suomessa asumisen kestoja suurempi vaikutus maahanmuuttajaryhmän yrittäjyysaktiivisuuteen. Se kertoo myös siitä, että laman

aikana Suomeen muuttaneista ja yrittäjäksi päätyneistä suuri osa on pysynyt yrittäjinä. Nämä tulokset ovat samansuuntaisia kuin Matan ja Pendakurin (1998) Kanadassa tekemät havainnot, joiden mukaan yksi syy maahanmuuttaneiden yrittäjyysaktiivisuuden kasvuun siellä on ollut sellaisten työpaikkojen jatkuva väheneminen, joihin myös vähemmän koulutetuilla maahanmuuttajilla on ollut mahdollisuus työllistyä. Ainoa mahdollisuus edetä uralla on ollut itsensä työllistäminen.

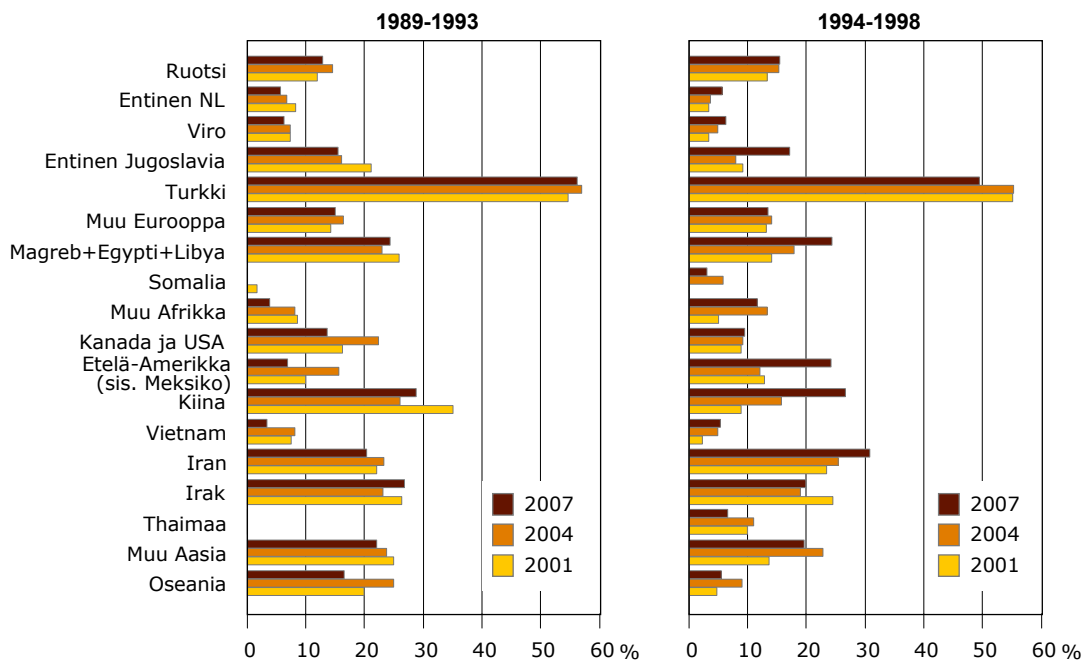
Entä onko yrittäjyysaktiivisuus kasvanut asumisvuosien myötä kaikissa kansalaisuusryhmissä? Koska ensimmäisenä poikkileikkausvuonna työllisiä maahanmuuttajanaaisia oli monissa kansalaisuusryhmissä vielä hyvin vähän, rajasin tämän tarkastelun miehiin. Tulokset on esitetty kuviossa 7, josta nähdään, että kaikkien kansalaisuusryhmien yrittäjyysaktiivisuus ei ole kasvanut asumisvuosien myötä ja kehitys on ollut erilaista pääkaupunkiseudulla ja muualla Suomessa. Joissakin kansalaisuusryhmissä yrittäjyysaktiivisuus on kasvanut sekä vuosina 2001–2004 että vuosina 2004–2007 molemmilla tarkastelun kohteena olevilla alueilla ja Suomeen muuton ajankohdasta riippumatta. Tällaisia ryhmiä olivat mm. Viron, entisen Neuvostoliiton, Kiinan ja Saharan eteläpuolisen Afrikan maiden kansalaisina (muut kuin Somalia) Suomeen muuttaneet. Joissakin ryhmissä yrittäjyysaktiivisuus on vähentynyt. Pääkaupunkiseudulla esimerkiksi vuosina 1989–93 Suomeen muuttaneiden irakilaisien ja iranilaisten yrittäjyysaktiivisuus on supistunut vuosina 2001–2007. Turkkilaisien yrittäjyysaktiivisuus on jonkin verran vähentynyt sekä pääkaupunkiseudulla että muualla Suomessa.

Kuvio 7. Yrittäjinä toimivien osuus (%) vuosina 1989–1993 ja 1994–1998 Suomeen ulkomaan kansalaisina muuttaneista työllisistä miehistä pääkaupunkiseudulla ja muualla Suomessa vuosina 2001, 2004 ja 2007. Lähde: Tilastokeskus, maahanmuuttajien pitkäaistiedosto.

Pääkaupunkiseudulla



Muualla kuin pääkaupunkiseudulla



Pääkaupunkiseudulla useimpien maahanmuuttajaryhmien yrittäjyysaktiivisuus ei kasvanut vuosina 2004–2007 enää lainkaan tai kasvu oli hyvin vähäistä. Muualla Suomessa sen sijaan varsinkin vuosina 1994–1998 muuttaneiden eräiden kansalaisuusryhmien yrittäjyysaktiivisuus kasvoi vielä huomattavasti. Tämä saattaa liittyä pääkaupunkiseudun muuta maata parempaan työllisyystilanteeseen, joka on vähentänyt pakkoyrittäjyyttä.

Seuraavassa luvussa tarkastelen tarkemmin pakkoyrittäjyyden yleisyyttä ja siinä ajan myötä tapahtuneita muutoksia.

7.5. Pakkoyrittäjyyden yleisyys

Maahanmuuttajien yrittäjyyden on oletettu usein liittyvän siihen, että heidän on kieli- vaikeuksista ja inhimillisen pääoman siirtämiseen liittyvistä ongelmista johtuen vaikea sijoittua vastaanottavan maan työmarkkinoille tai ainakaan saada koulutustaan vastaavaa työtä (esim. Khosravi 1999; Yoon 1995; Najob 1994). Miten yleistä pakkoyrittäjyys on ollut Suomen maahanmuuttajien keskuudessa? Taulukko 14 kuvaa vuosina 2001, 2004 ja 2007 yrittäjinä toimineiden maahanmuuttajien työllisyystaustaa. Nähdään ensinnäkin, että suuri enemmistö (79 %) niistä maahanmuuttajista, jotka vuonna 2001 toimivat yrittäjinä, oli ollut suomalaisilla työmarkkinoilla jo vuonna 1998 joko yrittäjinä, palkansaajina tai työttöminä. Välittömästi ulkomailta muuton jälkeen yrittäjäksi ryhtyneiden suhteellinen osuus yrittäjistä on kuitenkin jatkuvasti kasvanut, ja samalla maahanmuuttajayrittäjien määrä on kaiken kaikkiaan kasvanut voimakkaasti. Vuonna 2007 yrittäjinä

toimineista maahanmuuttajista jo noin 12 prosenttia oli sellaisia, jotka olivat asuneet Suomessa vähemmän kuin kolme vuotta – tai ainakaan rekistereissä ei ollut tietoa siitä, mikä heidän pääasiallinen toimintansa oli ollut vuonna 2004.

Vaikka ennestään yrittäjänä toimineiden suhteellinen osuus yrittäjistä on tarkasteltavana aikana jonkin verran kasvanut, niin enemmistö kunakin poikkeusvuonna yrittäjinä toimineista maahanmuuttajista on ollut sellaisia uusia yrittäjiä, jotka olivat ehtineet toimia Suomessa yrittäjinä alle kolme vuotta. Esimerkiksi vuonna 2001 yrittäjinä toimineista vain 40 prosenttia oli toiminut yrittäjinä jo vuonna 1998. Loput 60 prosenttia oli aloittanut yritystoiminnan vasta sen jälkeen. Pääkaupunkiseudun maahanmuuttajayrittäjien joukossa vuoden 1998 jälkeen yritystoiminnan aloittaneita oli suhteellisesti enemmän kuin muualla Suomessa ja pidempään yrittäjinä toimineita oli vastaavasti vähemmän. Vuosina 2001–2007 alueelliset erot ovat tässä suhteessa tasoittuneet ja vuonna 2007 uusien maahanmuuttajayrittäjien osuus oli pääkaupunkiseudulla ja muualla Suomessa yhtä suuri.

Tutkin pakkoyrittäjyyden yleisyyttä ja siinä tapahtuneita muutoksia vielä erikseen uusien, alle kolme vuotta yrittäjinä toimineiden maahanmuuttajien osalta. Tällaisia uusia yrittäjiä oli vuonna 2001 yhteensä noin 1 500, vuonna 2004 noin 2 100 ja vuonna 2007 noin 3 300. Heidän määränsä on siis jatkuvasti kasvanut. Taulukko 15 kuvaa näiden uusien yrittäjien aikaisempaa toimintaa. Taulukosta nähdään, että uudet maahanmuuttajayrittäjät ovat kaikkina poikkeusajankohtina yleisimmin siirtyneet yrittäjiksi palkkatyöstä suomalaisilta työ-

markkinoilta. Pääkaupunkiseudulla palkkatyötausta on ollut vielä yleisempi kuin muualla Suomessa. Pääkaupunkiseudulla kaksi viidesosaa uusista yrittäjistä on siirtynyt yrittäjäksi palkkatyöstä. Toiseksi yleisimmin yrittäjäksi on siirrytty työvoiman ulkopuolelta, heitä on ollut runsas neljännes uusista yrittäjistä.

Suomalaisilla työmarkkinoilla ennen yritystoiminnan aloittamista työttömänä olleiden osuus uusista maahanmuuttajayrittäjistä on vuosina 2001–2007 huomattavasti supistunut. Pääkaupunkiseudun uusista maahanmuuttajayrittäjistä työttömyystausta oli jonkin verran harvemmalla kuin muualla Suomessa yrittäjänä toimivista. Myös sellaisia maahanmuuttajia, jotka olivat asuneet Suomessa yli kolme vuotta ja olivat ennen yritystoiminnan aloittamista olleet työvoiman ulkopuolella, uusien maahanmuuttajayrittäjien joukossa oli vuonna 2007 jonkin verran vähemmän kuin aikaisempina poikkileikkausvuosina. Vasta lyhyen aikaa Suomessa asuneiden osuus uusista maahanmuuttajayrittäjistä on sen sijaan kasvanut. Vuonna 2007 alle kolme vuotta Suomessa asuneiden osuus uusista maahanmuuttajayrittäjistä oli jo suurempi kuin niiden, jotka olivat päätyneet yrittäjiksi oltuaan suomalaisilla työmarkkinoilla työttöminä.

Vaikka työttömänä yrittäjiksi ryhtyneiden osuus onkin supistunut, ei se tarkoita, että pakkoyrittäjyys olisi samassa määrin vähentynyt. Työllistymisvaikeudet ovat hyvin todennäköisesti olleet yrittäjyysmotiivina myös monilla niistä, jotka ovat päätyneet yrittäjiksi alle kolmen vuoden sisällä Suomeen muutosta. Myös niistä maahanmuuttajista, jotka ovat ennen yritystoiminnan aloittamista olleet työ-

voiman ulkopuolella, esimerkiksi koulutuksessa, osa on saattanut päätyä tähän ratkaisuun siksi, etteivät he ole saaneet koulutustaan vastaavaa työtä.

Taulukko 14. Koko Suomessa, pääkaupunkiseudulla ja muualla Suomessa vuosina 2001, 2004 ja 2007 yrittäjienä toimineiden maahanmuuttajien pääasiallinen toiminta (%) kolme vuotta aikaisemmin (vuosina 1998, 2001 ja 2004). Lähde: Tilastokeskus, maahanmuuttajien pitkittäistiedosto.

Toiminta 3 vuotta aikaisemmin	Yrittäjät		
	2001	2004	2007
Suomessa			
Yrittäjä	40,1	47,9	44,8
Palkansaaja	22,8	18,0	19,8
Työvoiman ulkopuolella	21,2*	14,3	14,3
Ei vielä Suomessa	..	9,2	12,2
Työtön	15,9	10,6	8,9
Yhteensä %	100	100	100
N	2 533	4 089	6 057
Pääkaupunkiseudulla			
Yrittäjä	36,1	47,3	44,8
Palkansaaja	26,0	22,3	21,6
Työvoiman ulkopuolella	20,3*	13,4	15,0
Ei vielä Suomessa	..	7,3	10,3
Työtön	17,6	9,8	8,3
Yhteensä %	100	100	100
N	1 108	1 771	2 565
Muualla Suomessa			
Yrittäjä	43,2	48,4	44,8
Palkansaaja	20,3	14,8	18,5
Työvoiman ulkopuolella	21,9*	15,0	13,9
Ei vielä Suomessa	..	10,7	13,6
Työtön	14,6	11,2	9,3
Yhteensä %	100	100	100
N	1 425	2 318	3 492

*sisältää ne, jotka eivät olleet vielä Suomessa

Taulukko 15. Koko Suomen, pääkaupunkiseudun ja muun Suomen uusien, vuosina 2001, 2004 ja 2007 alle kolme vuotta yritystoimintaa harjoittaneiden maahanmuuttajayrittäjien työllisyystausta (%). Lähde: Tilastokeskus, maahanmuuttajien pitkittäistiedosto.

Toiminta 3 vuotta aikaisemmin	Yrittäjät		
	2001	2004	2007
Suomessa			
Työtön	26,6	20,3	16,1
Työvoiman ulkopuolella	35,4*	27,4	26,0
Ei vielä Suomessa	..	17,7	22,1
Palkansaaja	38,0	34,6	35,8
Yhteensä %	100	100	100
N	1 517	2 131	3 346
Pääkaupunkiseudulla			
Työtön	27,5	18,5	15,1
Työvoiman ulkopuolella	31,8*	25,4	27,2
Ei vielä Suomessa	..	13,8	18,7
Palkansaaja	40,7	42,3	39,0
Yhteensä %	100	100	100
N	708	934	1 417
Muulla Suomessa			
Työtön	25,7	21,7	16,8
Työvoiman ulkopuolella	38,6*	29,0	25,1
Ei vielä Suomessa	..	20,7	24,6
Palkansaaja	35,7	28,6	33,5
Yhteensä %	100	100	100
N	809	1 197	1 929

*sisältää ne, jotka eivät olleet vielä Suomessa

Vaikuttaa siltä, että niin sanottu pakko-yritystoiminta on maahanmuuttajien keskuudessa ollut huomattavasti yleisempää kuin koko väestöllä keskimäärin. Akolan, Heinosen, Kovalaisen ja Suvannon (2008, 33–35, 124) mukaan pakko-yritystoiminta on vähentynyt huomattavasti 1990-luvulta

2000-luvulle siirryttäessä. Välittömästi 1990-luvun lamavuosien jälkeen yrittäjäksi siirryttiin lähes yhtä yleisesti työttömyydestä kuin palkkatyöstä. Vuonna 2004 aloittaneista uusista yrittäjistä sen sijaan suurin osa siirtyi yrittäjiksi työelämästä. Opiskelemasta tai eläkkeeltä yrittäjäksi siirtyminen oli molempina ajankohtina hyvin harvinaista. Vuonna 2004 Suomen kaikista uusista yrittäjistä enää alle viidesosa oli siirtynyt yrittäjäksi työttömyydestä. Vuoden 2007 GEM tutkimuksen mukaan 18 prosenttia suomalaisista yrittäjistä oli ryhtynyt yrittäjäksi, koska heillä ei ollut muita mahdollisuuksia työllistyä. (Stenholm ym. 2008.)

Nämä tulokset ovat samansuuntaisia kuin esimerkiksi Ruotsissa ja Saksassa saadut tutkimustulokset. Myös näissä maissa maahanmuuttajayrittäjät ovat valtaväestöä yleisemmin aloittaneet yritystoiminnan työttöminä (NUTEK 2001a; Constant ja Zimmermann 2004b; Hillmann 1999; Khosravi 1999).

7.6. Yrittäjyys ja työllisenä pysyminen

Tässä luvussa selvitän maahanmuuttajien yritystoiminnan onnistumista siitä näkökulmasta, miten yrittäjät ovat pysyneet työllisinä. Työttömyystaustan yleisyys maahanmuuttajayrittäjillä antaisi aiheen olettaa että epäonnistumiset ovat olleet yleisiä, sillä pakkoyrittäjien epäonnistumisriski on yleensä ollut keskimääräistä suurempi. Tämän on katsottu johtuvan siitä, että he ovat yleensä heikommin varautuneita yrittäjyyden riskeihin kuin mahdollisuusyrittäjät, joilla on usein jo

palkkatyössä ollessaan ollut mahdollisuus kartoittaa liiketoimintamahdollisuuksia sekä kerätä alkupääomaa. (esim. Arenius & Autio & Kovalainen & Reynolds 2001, 1–9; Arenius & Autio 1999, 8–9; Khosravi 1999.)

Yritysten vaihtuvuus oli Suomessa 1990-luvun lamavuosien jälkeen suurta. Yrityksiä sekä perustettiin että lopetettiin kiivaaseen tahtiin. Esimerkiksi pääkaupunkiseudulla yritysten mediaani-ikä oli vuonna 1997 noin 5 vuotta. Vuonna 1996 alueella perustettiin uusia toimipaikkoja 16 prosenttia ja lopetettiin 14 prosenttia suhteessa koko toimipaikkakantaan. Toimipaikkojen aloitukset ja lopetukset painottuivat vahvasti pieniin yrityksiin. (YTV 1997, 29–33.)

Yrittäjyydestä luopuminen oli huipussaan 1990-luvun puolivälissä, ja silloin merkittävä osa yritystoiminnan lopettaneista jäi työttömäksi. Esimerkiksi vuonna 1994 työttömäksi jääneiden osuus yrittäjyydestä luopuneista nuorista ja keski-ikäisistä (18–54-vuotiaista) yrittäjistä oli noin viidennes. 1990-luvulta 2000-luvulle siirryttäessä yrittäjyydestä luopuminen ensin väheni ja sitten tasaantui kaikissa ikäryhmissä. Samalla työttömäksi jääneiden osuus luopuneista on supistunut. Vuonna 2004 yrittäjyydestä luopuneista nuorista ja keski-ikäisistä yrittäjistä suurin osa, noin 70 prosenttia, siirtyi yrittäjyyden jälkeen palkansaajiksi. Opiskelemaan tai eläkkeelle siirtyi molempina ajankohtina yhteensä noin 20 prosenttia. Vanhimmassa ikäryhmässä (55–74-vuotiaat) yrittäjyydestä on yleisimmin siirrytty eläkkeelle, mutta 2000-luvulle siirryttäessä palkansaajiksi siirtyneiden osuus on myös tässä ikäryhmässä kasvanut. (Akola, Heinonen, Kovalainen ja Suvanto 2008, 47–53, 127.)

Tutkin, onko maahanmuuttajayrittäjien työllisyyden kehitys ollut samanlaista kuin yrittäjillä yleensä. Käytössäni ei ollut yksilötason aineistoa, mutta tarkastelin muutoksia rekisteriaineistoista poimitulla aineistolla, johon oli koottu tiedot kolmena eri ajankohtana yrittäjinä toimineiden maahanmuuttajien pääasiallisesta toiminnasta kolme vuotta myöhempänä ajankohtana sekä vuonna 1998 yrittäjinä toimineiden osalta myös heidän pääasiallisesta toiminnastaan kuutta vuotta myöhemmin. Tarkastelen maahanmuuttajien yrittäjyydessä tapahtuneita muutoksia vuosina 1998–2001, 1998–2004, 2001–2004 ja 2004–2007. Tulokset olen koonnut taulukoihin 16, joista nähdään, että poikkileikkausajankohdasta riippuen 76–80 prosenttia yrittäjistä oli pysynyt työllisinä vähintään seuraavat kolme vuotta. Yrittäjänä pysyneitä oli 62–68 prosenttia. Ainakin työllistymisen näkökulmasta yrittäjäksi hakeutuminen näyttää siis olleen varsin onnistunut vaihtoehto.

Pääkaupunkiseudun maahanmuuttajayrittäjät olivat pysyneet työllisinä yleisemmin kuin maahanmuuttajayrittäjät muualla Suomessa. Esimerkiksi vuonna 1998 pääkaupunkiseudulla yrittäjänä toimineista 80 prosenttia oli pysynyt työllisinä vuoteen 2001 ja 76 prosenttia vuoteen 2004 saakka. Muualla Suomessa työllisinä pysyneitä oli jonkin verran vähemmän, noin 74 prosenttia vuosina 1998–2001 ja 69 prosenttia vuosina 1998–2004. Työttömäksi ei ollut jäänyt juuri kukaan. Yleisintä työttömäksi jääminen oli vuonna 2001 yrittäjänä toimineiden keskuudessa, mutta heistäkin vain 8 prosenttia oli jäänyt työttömäksi vuoteen 2004 mennessä. Pääkaupunkiseudulla työttömäksi päätyneitä oli suhteellisesti vähemmän kuin muualla Suomessa.

Taulukko 16. Koko Suomessa, pääkaupunkiseudulla ja muualla Suomessa vuosina 1998, 2001 ja 2007 yrittäjinä toimineiden maahanmuuttajien jakautuminen pääasiallisen toiminnan mukaan (%) 3-6 vuotta myöhemmin. Lähde: Tilastokeskus, maahanmuuttajien pitkittäistiedosto.

	Koko Suomi	Pääkaupunkiseutu	Muu Suomi
Vuosina 1998 yrittäjinä toimineiden toiminta vuonna 2001			
Yrittäjä	61,5	63,8	60,5
Palkansaaja	14,3	16,1	13,5
Työvoiman ulkopuolella	13,1	14,0	12,6
Poistunut Suomesta	3,6	..	5,8
Työtön	7,3	6,1	8,0
Yhteensä %	100	100	100
N	1 646	627	1 019
Vuosina 1998 yrittäjinä toimineiden toiminta vuonna 2004			
Yrittäjä	52,1	54,2	50,7
Palkansaaja	19,0	21,5	17,5
Työvoiman ulkopuolella	12,8	12,3	13,1
Poistunut Suomesta	7,2	3,8	9,3
Työtön	8,9	8,1	9,4
Yhteensä %	100	100	100
N	1 646	627	1 019
Vuosina 2001 yrittäjinä toimineiden toiminta vuonna 2004			
Yrittäjä	68,2	69,5	67,1
Palkansaaja	11,3	11,6	11,1
Työvoiman ulkopuolella	8,8	8,4	9,1
Poistunut Suomesta	3,4	3,4	3,4
Työtön	8,3	7,1	9,2
Yhteensä %	100	100	100
N	2 873	1 218	1 655
Vuosina 2004 yrittäjinä toimineiden toiminta vuonna 2007			
Yrittäjä	66,3	65,7	66,7
Palkansaaja	13,8	15,5	12,6
Työvoiman ulkopuolella	11,3	10,9	11,6
Poistunut Suomesta	3,4	3,3	3,5
Työtön	5,2	4,6	5,6
Yhteensä %	100	100	100
N	4 089	1 771	2 318

Ajankohdasta riippuen 32–38 prosenttia yrittäjinä toimineista maahanmuuttajista luopui yrittäjyydestä seuraavan kolmen vuoden kuluessa. Vuosina 1998–2001 yritystoiminnasta luopui 630 maahanmuuttajayrittäjää, vuosina 2001–2004 yrittäjyydestä luopuneita oli 915 ja vuosina 2004–2007 yhteensä 1 378 henkilöä. Heidän määränsä on siis jatkuvasti kasvanut samalla kun yrittäjien määräkin on kasvanut. Mitä sitten on tapahtunut niille maahanmuuttajayrittäjille, jotka ovat tarkastelujakson aikana luopuneet yritystoiminnasta?

Taulukko 17 kuvaa eri ajanjaksojen kuluessa yritystoiminnasta luopuneiden pääasiallista toimintaa kunkin tarkastelujakson lopussa. Taulukosta nähdään, että yleisimmin yritystoiminnasta luopuneet ovat päätyneet palkansaajiksi, mutta merkittävä osa on siirtynyt myös työvoiman ulkopuolelle. Pääkaupunkiseudulla yritystoiminnasta luopuneet ovat päätyneet palkansaajiksi selvästi yleisemmin kuin muualla Suomessa, jossa he ovat vastaavasti yleisemmin jääneet työttömiksi. Työvoiman ulkopuolelle päätyneitä oli vuosina 1998–2001 pääkaupunkiseudulla suhteellisesti enemmän kuin muualla Suomessa, vuosina 2001–2004 molemmilla alueilla keskimäärin yhtä paljon ja vuosina 2004–2007 muualla Suomessa suhteellisesti enemmän. Suomesta pois muuttaneiden osuus luopuneista on pysynyt melko samansuuruisena koko ajan, eli kolmivuotisjakson aikana noin yksi kymmenesosa yrittäjyydestä luopuneista on muuttanut pois Suomesta siitä päätellen, ettei heidän toiminnastaan löytynyt enää tietoa kolmivuotisjakson lopussa. Yritystoiminnan lopettamisen jälkeen työttömiksi pääty-

neiden osuus maahanmuuttajayrittäjistä on vaihdellut huomattavasti ajanjaksosta toiseen. Tämä saattaa liittyä ainakin osittain yleisen työllisyystilanteen vaihteluihin, sillä Parkkisen (2000) mukaan vallitseva suhdanne vaikuttaa yrittäjyyden jälkeiseen työmarkkina-asemaan. Laman aikana entisten yrittäjien on vaikeampi löytää työtä.

Merkittävälle osalle maahanmuuttajista yrittäjyys on tarjonnut väylän takaisin palkkatyöhön. Tässä suhteessa tulokset ovat yhdenmukaisia esimerkiksi Constantin ja Zimmermannin (2004b) Saksassa tekemien havaintojen kanssa. Toisaalta maahanmuuttajayrittäjät ovat yrittäjyydestä luovuttuaan jääneet työttömäksi selvästi yleisemmin kuin yrittäjyydestä luopuneet Suomessa keskimäärin. Kaikista Suomen yrittäjistä vain noin joka kymmenes jäi työttömäksi luopuessaan yrittäjyydestä 2000-luvun alkuvuosina (Akola, Heinonen, Kovalainen ja Suvanto 2008). Maahanmuuttajayrittäjillä yrittäjyydestä luopumiseen liittyy siis suurempi työttömyysriski kuin muilla yrittäjillä. Seuraavassa luvussa tarkastelen yritystoiminnan onnistumista siitä näkökulmasta, miten hyvin eri aikoina yritystoiminnan aloittaneet maahanmuuttajat ovat kyenneet pitämään yrityksensä hengissä ja aktiivisina yrityksinä.

7.7. Yritysten hengissä selviytyminen

Yrittäjyyteen liittyy aina riskejä, ja epäonnistumiset ovat yleisiä riippumatta siitä, onko kysymyksessä maahanmuuttajayrittäjä vai valtaväestöön kuuluva. Suurim-

Taulukko 17. Koko Suomessa, pääkaupunkiseudulla ja muualla Suomessa vuosina 1998, 2001 ja 2004 yrittäjänä toimineiden, mutta myöhemmin yrittäjyydestä luopuneiden jakautuminen pääasiallisen toiminnan mukaan (%) yritystoiminnan lopettamisen jälkeen. Lähde: Tilastokeskus, maahanmuuttajien pitkittäistiedosto.

	Koko Suomi	Pääkaupunkiseutu	Muu Suomi
Vuosina 1998-2001 yrittäjyydestä luopuneiden toiminta vuonna 2001			
Palkansaaja	37,3	44,5	33,3
Työvoiman ulkopuolella	34,3	38,8	31,8
Poistunut Suomesta	9,4	0,0	14,6
Työtön	19,0	16,7	20,3
Yhteensä %	100	100	100
N	630	227	403
Vuosina 1998-2004 yrittäjyydestä luopuneiden toiminta vuonna 2004			
Palkansaaja	39,7	47,0	35,5
Työvoiman ulkopuolella	26,6	26,8	26,5
Poistunut Suomesta	15,1	8,4	18,9
Työtön	18,6	17,8	19,1
Yhteensä %	100	100	100
N	789	287	502
Vuosina 2001-2004 yrittäjyydestä luopuneiden toiminta vuonna 2004			
Palkansaaja	35,5	38,0	33,8
Työvoiman ulkopuolella	27,7	27,5	27,8
Poistunut Suomesta	10,7	11,3	10,3
Työtön	26,1	23,2	28,1
Yhteensä %	100	100	100
N	915	371	544
Vuosina 2004-2007 yrittäjyydestä luopuneiden toiminta vuonna 2007			
Palkansaaja	41,0	45,1	37,7
Työvoiman ulkopuolella	33,5	31,8	34,8
Poistunut Suomesta	10,2	9,7	10,6
Työtön	15,3	13,3	16,9
Yhteensä %	100	100	100
N	1 378	607	771

millaan epäonnistumisriski on yritystoiminnan alussa. Suurin osa uutta yritystoimintaa suunnittelevista ei koskaan pääse yritystoiminnan alkuun. Yhdysvalloissa tehtyjen tutkimusten mukaan keskimäärin vain yksi kolmasosa yritystoimintaa suunnittelevista onnistuu saamaan yrityksensä alulle, ja perustetuista yrityksistä noin puolet joutuu luovuttamaan ensimmäisten 48 kuukauden kuluessa. (Arenius, Autio ja Kovalainen 2005, 10.) Suomessa aloittavien yritysten henkiinjäämisosuus vaikuttaisi olevan samaa tasoa. Esimerkiksi vuonna 2003 perustetuista yrityksistä oli kolmen vuoden jälkeen elossa noin 60 prosenttia (Pajarinen ja Rouvinen 2006, 14). Yritysten eloonjäämisosuuksien on havaittu vaihdelleen muun muassa perustamisajankohdan suhdannetilanteen mukaan (esim. Tilastokeskus 2000, 8; Kangasharju ja Pekkala 2000). Maahanmuuttajien yritysten toimintaedellytyksiin on suhdannetilanteen ohella vaikuttanut etnisten markkinoiden kehitys. Suomessa etniset markkinat olivat ennen 2000-lukua pienet jopa pääkaupunkiseudulla, jonne näkyviin vähemmistöihin kuuluvat maahanmuuttajat ovat voimakkaasti keskittyneet, mutta nämä markkinat ovat vähitellen kasvaneet.

Miten maahanmuuttajien perustamat yritykset ovat pysyneet hengissä ja aktiivisina? Vertasin maahanmuuttajien Helsingin seudulla vuosina 1995–1998 ja 1999–2002 perustamien yritysten hengissä selviytymistä. Osoittautui, että kummastakin ryhmästä oli kuuden vuoden seurantajakson päätyessä edelleen aktiivisena noin kolmannes, eikä ryhmien välillä tässä suhteessa ollut tilastollisesti merkitsevää eroa. Koska epäonnistumisriski on suurin yrityk-

sen käynnistämisvaiheessa, vertasin vielä toisiinsa vuosina 1998 ja 2002 perustettujen yritysten selviytymistä. Näihin ryhmiin kuuluvat yritykset olivat aineistojen poiminta-ajankohtina (vuosina 1999 ja 2003) ehtineet toimia vasta korkeintaan vuoden. Tällöin tuli esiin myös eroja. Vuonna 1998 perustetuista maahanmuuttajien yrityksistä 38 prosentilla (N=285) oli aktiivinen status vuonna 2004. Vuonna 2002 perustetuista yrityksistä oli samanpituisen seurantajakson jälkeen vuonna 2008 jäljellä enää 26 prosenttia (N=62). Ero ei kuitenkaan ollut tilastollisesti merkitsevää ($p>0,05$). Vastaavasti vuosina 1995–1997 perustetuista yrityksistä 36 prosentilla (N=719) oli aktiivinen status vuonna 2004 ja vuosina 1999–2001 perustetuista yrityksistä 39 prosenttia (N=72) oli aktiivisia vuonna 2008. Tämäkään ero ei ollut tilastollisesti merkitsevää. Eri ajankohtina aloittaneiden erojen tulkinta edellyttäisi tarkempaa toimialoittaista tarkastelua ja enemmän tietoa yrittäjien taustasta ja resursseista, mutta näiden havaintojen perusteella perustamisajankohdalla ei näytä olleen juurikaan merkitystä maahanmuuttajien yritysten hengissä selviytymisen kannalta. Maahanmuuttajien yritykset näyttävät myös pysyneet toiminnassa suurin piirtein yhtä yleisesti kuin muutkin aloittavat yritykset (vrt. Arenius, Autio ja Kovalainen 2005, 10).

7.8. Yhteenveto: Suomen maahanmuuttajayrittäjät

Maahanmuuttajayrittäjien määrä on kasvanut Suomessa voimakkaasti 2000-luvulla, ja vuonna 2009 heitä oli jo noin 8 100. Alueellisesti he ovat keskit-

tyneet pääkaupunkiseudulle ja muihin suuriin kaupunkeihin samoin kuin muukin maahanmuuttajaväestö. Pääkaupunkiseudun maahanmuuttajayrittäjät ovat asuneet täällä keskimäärin pidempään kuin muualle Suomeen asettuneet. Yrittäjien etninen jakauma vaihtelee alueittain, mutta useimmilla alueilla itäeurooppalaiset on suurin ryhmä. Naisia maahanmuuttajayrittäjistä on noin kolmannes. Pääkaupunkiseudulla maahanmuuttajayrittäjien joukossa on naisia suhteellisesti vähemmän kuin koko maassa keskimäärin.

1990-luvulla maahanmuuttajien yrittäjyysaktiivisuus kasvoi voimakkaasti, kun työttömyysuhka työnsi heitä itsensä työllistäjiksi. Yrittäjyysaktiivisuuden kansalaisuusryhmittäiset ja sukupuolten väliset erot ovat kuitenkin säilyneet vuosikymmenestä toiseen. Keskimääräistä yleisemmin itsensä työllistäjiksi ovat päätyneet Lähi-idän alueelta kotoisin olevat miehet ja aasialaiset naiset.

Myös maahanmuuttajien yritysten määrä on kasvanut voimakkaasti, mutta vanhoihin maahanmuuttomaihin verrattuna Suomessa on maahanmuuttajien yrityksiä edelleen hyvin vähän. Toimiala- ja kokojakaumansa sekä alueellisen sijoittumisensa suhteen Suomen maahanmuuttajien yritykset muistuttavat muiden maiden maahanmuuttajien yrityksiä: yritykset ovat pieniä, toimivat pääasiassa kaupan ja palvelujen toimialoilla ja keskittyvät alueellisesti suuriin kaupunkeihin kuten maahanmuuttajaväestökin. Myös siinä suhteessa kehitys muistuttaa kansainvälistä kehitystä, että eri maahanmuuttajaryhmät ovat hakeutuneet eri toimialoille.

Maahanmuuttajien yrittäjyysaktiivisuus vaihtelee Suomessa alueittain. Ylei-

sintä maahanmuuttajien yrittäjyysaktiivisuus on alueilla, joilla väestö on etnisesti melko homogeenista, yleinen työllisyystilanne keskimääräistä heikompi ja koko alueella työssä käyvän väestön yrittäjyysaktiivisuus keskimääräistä korkeampi. Hyvän työllisyystilanteen alueella keskimääräistä paremmat liiketoimintamahdollisuudetkaan eivät ole onnistuneet vetämään maahanmuuttajia keskimääräistä yleisemmin yrittäjiksi. Heikomman työllisyystilanteen alueilla vähäisempiinkin mahdollisuuksiin on tartuttu.

Kaikkien kansallisuusryhmien yrittäjyysaktiivisuudet vaihtelivat alueittain, mutta eri ryhmät olivat aktivoituneet eri alueilla. Aasialaisten ja afrikkalaisten maahanmuuttajien yrittäjyysaktiivisuus oli korkeimmillaan Lahdessa ja Lappeenrannassa, jotka molemmat ovat melko pieniä kaupunkeja ja joissa molemmissa oli hyvin vähän näiltä alueilta lähtöisin olevia maahanmuuttajia. Tulokset olivat yhden-suuntaisia Razinin ja Lightin (1998, 335) Yhdysvalloissa ja Kanadassa tekemien havaintojen kanssa, joiden mukaan pienissä, etnisesti homogeenisissa kaupungeissa näkyvien vähemmistöjen heikko asema suhteessa arvostettuihin työpaikoihin korostuu, mikä työntää heitä keskimääräistä voimakkaammin itsensä työllistämiseen.

Aasialaistaustaiset maahanmuuttajat erottuivat muista maanosista tulleista siinä, että he olivat kaikissa tarkastelun kohteena olleissa kaupungeissa muita ryhmiä yleisemmin hakeutuneet yrittäjiksi. Aasian maista lähtöisin olevilla maahanmuuttajilla näyttää siis olleen keskimääräistä enemmän sellaisia resursseja, joista on hyötyä yritystoiminnassa hyvin

monenlaisissa toimintaympäristöissä. Muiden ryhmien yrittäjyysaktiivisuuteen toimintaympäristö on vaikuttanut enemmän.

Suomen taloudellisesta kehityksestä ja maahanmuuton kehityksestä johtuen maahanmuuttajien vastaanoton olosuhteet ovat vaihdelleet vuosikymmenestä toiseen. Maahanmuuttoajankohta ei kuitenkaan selittänyt kokonaan maahanmuuttajien yrittäjyysaktiivisuudessa havaittuja lähtöalueittaisia eroja. Turkilaisten miesten yrittäjyysaktiivisuus oli keskimääräistä yleisempää riippumatta siitä, milloin he ovat Suomeen muuttaneet ja mille alueelle he ovat täällä asettuneet. Myös turkkilaisten ja thaimaalaisten naisten yrittäjyysaktiivisuus oli keskimääräistä yleisempää, mutta näiden ryhmien yrittäjyysaktiivisuuteen olosuhdetekijät näyttivät vaikuttavan edellistä enemmän. Somalialaisten yrittäjyysaktiivisuus oli systemaattisesti keskimääräistä vähäisempää asuinalueesta ja Suomeen saapumisajankohdasta riippumatta.

Yrittäjyysaktiivisuuden voimakas kasvu näyttää ajoittuvan ensimmäisiin asumisvuosiin, jolloin työmarkkina-asema on heikoin. Kun työllisyystilanne yleensä asumisvuosien myötä paranee, niin yrittäjyysaktiivisuuden kasvu pysähtyy tietyn tason saavutettuaan eikä siitä enää juuri kasva. Muuttoajankohdan olosuhteet näyttävät vaikuttavan maahanmuuttajien yrittäjyysaktiivisuuteen myös pitkällä aikavälillä.

Pakkoyrittäjyyden yleisyyttä tarkasteltaessa osoittautui, että kaikista vuosina 2001, 2004 ja 2007 yrittäjänä toimineista maahanmuuttajista varsin pienellä osalla oli työttömyystausta. Samalla kun yrittäjien

määrä on kasvanut vuosina 2001–2007, työttömyystaustaisten osuus on supistunut. Samaan aikaan myös palkkatyöstä yrittäjäksi siirtyneiden osuus on hiukan supistunut ja yrittäjänä jatkaneiden eli yli kolme vuotta yrittäjänä toimineiden suhteellinen osuus yrittäjistä on kasvanut. Uusia yrittäjiä tarkastellessa kuva pakkoyrittäjyyden yleisyydestä muuttuu. Suurimmalla osalla alle kolme vuotta yrittäjänä toimineista uusista yrittäjistä oli joko työttömyystausta tai he olivat aloittaneet yritystoiminnan lähes suoraan Suomeen muutettuaan. Pääkaupunkiseudulla tällainen ”pakkoyrittäjyys” on ollut keskimääräistä vähäisempää.

Pakkoyrittäjyyden yleisyydestä huolimatta valtaosa yrittäjistä oli onnistunut jatkamaan yritystoimintaansa vähintään kriittiset kolme vuotta. Jonkin verran on jatkuvasti tapahtunut siirtymistä palkkatyöhön, mutta työttömiksi ei ollut jäänyt juuri kukaan. Pääkaupunkiseudulla toimineet yrittäjät olivat pysyneet työllisinä vielä yleisemmin kuin muualla Suomessa toimineet. Yrittäjyys on siis taannut ainakin osalle maahanmuuttajista kohtalaisen vakaan työllisyyden.

Yrittäjyydestä luopumiseen on kuitenkin maahanmuuttajilla liittynyt suurempi työttömyysriski kuin muilla yrittäjillä, sillä yrittäjyydestä luopuessaan maahanmuuttajayrittäjistä suurempi osa oli jäänyt työttömäksi kuin Suomen kaikista yrittäjistä keskimäärin. Maahanmuuttajien yrityksistä on pitkällä aikavälillä pysynyt hengissä vain noin kolmannes. Yrittäjänä pysyneiden suuren osuuden täytyy siis liittyä siihen, että yrittäjät ovat lopettujen yritysten tilalle perustaneet uusia yrityksiä.

8. YRITTÄJÄKSI VAI PALKANSAAJAKSI

Jotta saisimme maahanmuuttajien yrittäjyydestä paremman kuvan kuin mitä tilastoaineistot antavat tarkastelen tässä luvussa pääkaupunkiseudun maahanmuuttajien yrittäjyysmotiiveita, resursseja ja onnistumista ja vertaan heitä aluksi palkansaajina toimiviin maahanmuuttajiin. Mikä saa maahanmuuttajan ryhtymään yrittäjäksi? Ja mikä heidät erottaa palkansaajista. Aikaisempien tutkimusten mukaan yrittäjäksi ryhtymisen syynä on usein mahdollisuus hyödyntää omaa inhimillistä pääomaa tehokkaammin kuin vastaanottavan maan yleisillä työmarkkinoilla (esim. Rajman ja Tienda 2000; Yoon 1995; Najib 1994). Yrittäjäksi ryhtymiseen vaikuttavat myös maahanmuuton olosuhteet (Katila ja Wahlbeck 2011) ja etniset resurssit, esimerkiksi mahdollisuus palkattoman perhetyövoiman käyttöön (Sanders ja Nee 1996). Tarkastelen näiden tekijöiden vaikutusta Suomen maahanmuuttajayrittäjien yrittäjyysaktiivisuuteen.

8.1. Inhimillinen pääoma

Millainen merkitys inhimillisellä pääomalla eli koulutuksella, työkokemuksella, kielitaidolla ja muilla työelämässä tarvittavilla taidoilla on venäläisten, virolaisten, somalialaisten ja vietnamilaisten maahanmuuttajien yrittäjyysaktiivisuuden kannalta? Muodollisella koulutuksella

on Suomessa erittäin suuri merkitys työllistymisen kannalta. Esimerkiksi vuonna 2000 peruskoulun käyneiden työttömyys oli noin viisinkertainen ylemmän korkeakoulututkinnon suorittaneisiin verrattuna. Myös työttömyyden keskimääräinen kesto on ollut pisin pelkän perusasteen koulutuksen saaneilla. (Lilja ja Pehkonen 2002, 302–303; ks. myös Myrskylä 2006, 80–84.)

Myös yrittäjyysaktiivisuus vaihtelee koulutustason mukaan. Suomessa korkeasti koulutettujen yrittäjyysaktiivisuus on ollut keskimäärin vähäisempää kuin vähemmän koulutettujen. Korkeasti koulutettujen keskimääräistä vähäisemmän yrittäjyysaktiivisuuden on ajateltu johtuvan siitä, että korkeasti koulutetuille tarjolla olleet muut työmahdollisuudet ovat olleet yritystoimintaa houkuttelevampi vaihtoehto. Tässä Suomi on poikennut monista muista maista, joissa nimenomaan korkeasti koulutetut ovat hakeutuneet yrittäjiksi. (Arenius ja Autio 1999, 12.)

Maahanmuuttajien yrittäjyysaktiivisuuden voisi olettaa lisääntyvän koulutuksen myötä, koska heidän on ollut vaikea Suomessa työllistyä koulutustaan vastaaviin tehtäviin, varsinkin jos ammatillinen tai korkeakoulututkinto oli suoritettu lähtömaassa (Keski-Nisula 2007; Liebkind ym. 2004, 147; Haapakorpi 2004). Myös Suomen maahanmuuttajayrittäjiä käsittelevissä tutkimuksissa toistunut havainto maahanmuuttajayrittäjien korkeasta kes-

kimääräisestä koulutustasosta (esim. Jumpponen, Ikävalko, Karandassov 2009; Okulov 2007; Joronen, Salmenkangas ja Ali 2000) antaisi aiheen olettaa, että yrittäjyysaktiivisuus nousisi koulutustason nousun myötä. Tämä ei kuitenkaan pidä paikkaansa. Tutkiessani koulutustason ja itsensä työllistämisen yleisyyden välistä yhteyttä osoittautui, että ne, joiden koulutus rajoittui yleissivistävään tutkintoon (peruskoulu tai ylioppilastutkinto), toimivat yrittäjinä kaksi kertaa niin yleisesti (12 %, N=161) kuin ammatillisen tai korkeakoulututkinnon suorittaneet (6 %, N=448), ja ero oli tilastollisesti merkitsevä ($p=0,01$). Koulutustason ja yrittäjyysaktiivisuuden välinen yhteys näytti siis olevan maahanmuuttajilla samansuuntainen kuin suomalaisella kantaväestölläkin. Tulos vastasi myös Matan ja Pendakurin (1998) Kanadassa tekemiä havaintoja, joiden mukaan korkeakoulututkinnon suorittaneiden maahanmuuttajien yrittäjyysaktiivisuus oli vähäisempää kuin vähemmän koulutettujen, joille itsensä työllistäminen oli lähes ainoa keino edetä urallaan.

Koulutustason ja yrittäjyysaktiivisuuden välinen yhteys ei kuitenkaan ollut näin yksinkertainen, vaan tarkastelun kohteena olevat maahanmuuttajaryhmät poikkesivat toisistaan huomattavasti. Työllisistä pakolaisista yrittäjinä toimi yhteensä 14 prosenttia (N=163), mikä oli yli kaksi kertaa niin paljon kuin venäläisillä ja virolaisilla vastaajilla keskimäärin (6 %, N=477). Ero on tilastollisesti merkitsevä ($p<0,01$). Edelleen osoittautui, että venäläisten ja virolaisten ryhmässä yrittäjyysaktiivisuuden ja koulutustason välillä ei ollut tilastollisesti merkitsevää yhteyttä, mutta vietnamilaisten ja somalialaisten ryhmässä oli. Peruskoulun

tai ylioppilastutkinnon suorittaneista työllisistä somalialaisista ja vietnamilaisista keskimäärin 25 prosenttia (N=67) toimi yrittäjinä. Ammatillisen tai korkeakoulututkinnon suorittaneilla vastaava osuus oli vain 4 prosenttia (N=77). Jälkimmäiset olivat toisaalta pysyvissä työsuhteissa yleisemmin kuin vähemmän koulutetut. Heistä keskimäärin 62 prosenttia oli pysyvässä työsuhteessa, kun peruskoulun tai ylioppilastutkinnon suorittaneista työllisistä somalialaisista ja vietnamilaisista pysyvissä työsuhteissa oli vain 45 prosenttia. Määräaikaisissa työsuhteissa molemmat olivat suurin piirtein yhtä yleisesti. Koulutusryhmien väliset erot olivat tilastollisesti erittäin merkitseviä ($p<0,001$).

Maahanmuuttajien työmarkkina-aseman kannalta myös sillä on havaittu olevan merkitystä, onko koulutus hankittu Suomessa vai muualla (Forsander 2002; Sanders ja Nee 1996). Yrittäjyysaktiivisuuden tutkinnon suorituspaikka vaikutti vain somalialaisten ja vietnamilaisten ryhmässä. Venäläisten ja virolaisten yrittäjyysaktiivisuuden kannalta sillä ei ollut merkitystä. Ne pakolaisryhmään kuuluvat, joiden korkein tutkinto oli peräisin lähtömaasta, toimivat yrittäjinä huomattavasti yleisemmin (26 %, N=53) kuin Suomessa koulutautuneet (7 %, N=91), ja ero oli tilastollisesti merkitsevä ($p<0,01$).

Entä miten yrittäjyysaktiivisuus liittyy aikaisempaan työuraan? Yritysideat syntyvät usein aikaisemman työuran pohjalta. Niillä, joilla on enemmän työkokemusta voi olettaa olevan enemmän myös yritys-toiminnassa tarvittavaa osaamista. Maahanmuuttajilla muuttoa edeltänyt työura vaikuttaa myös siihen, millaisia tavoitteita heillä on työpaikkojen suhteen Suomessa.

Somalialaisten ja vietnamilaisten ryhmässä suurimmalla osalla (64 %, N=517) ei ollut lähtömaan työkokemusta lainkaan. Kun tutkin, poikkesivatko työkokemusta hankkineet yrittäjyysaktiivisuutensa suhteen niistä, joilla sitä ei ollut, osoittautui, että lähtömaan työkokemusta hankkineet olivat hakeutuneen yrittäjiksi keskimäärin hiukan yleisemmin kuin työkokemusta vailla olleet. Venäläisten ja virolaisten ryhmässä lähtömaan työkokemusta oli lähes kaikilla (79 %, N=844). Kun tarkastelin yrittäjyysaktiivisuuden vaihtelua työuran pituuden mukaan tuli esiin, että vähintään kahden vuoden työuran tehneiden yrittäjyysaktiivisuus oli jonkin verran suurempaa kuin kokonaan tai lähes kokonaan vailla työkokemusta olevilla. Kummassakaan ryhmässä työkokemusta hankkineiden ja muiden väliset erot eivät olleet tilastollisesti merkitseviä.

Suomessa hyvä suomenkielen taito on tärkeä tekijä työllistymisen kannalta. Yritystoiminnan voi olettaa edellyttävän vielä tavallista parempaa kielitaitoa, koska yrittäjän täytyy kyetä hankkimaan tietoa vastaanottavan maan lainsäädännöstä ja markkinoista sekä kyettävä kommunikoidaan asiakkaiden kanssa. Kun tutkin yrittäjyysaktiivisuuden ja kielitaidon väistä yhteyttä, osoittautui kuitenkin, että työllisistä vastaajista yrittäjinä toimivat yleisemmin ne, jotka olivat arvioineet suomenkielentaitonsa keskimäärin huonoksi tai erittäin huonoksi (13 %, N=75) kuin ne, jotka pitivät sitä keskimäärin hyvänä tai erittäin hyvänä (7 %, N=553). Ero oli tilastollisesti merkitsevä ($p=0,05$).

Kun tarkastelin kaikkia vastaajia, enkä pelkästään työllisiä, erot supistuivat. Kaikista kielitaitoaan heikkona pitäneistä työ-

ikäisistä yrittäjinä toimi vain 3 prosenttia (N=358) ja vastaava osuus hyvin suomea puhuvista oli 4 prosenttia (N=968). Muuten nämä ryhmät poikkesivat toisistaan huomattavasti siinä suhteessa miten ne jakautuivat pääasiallisen toiminnan suhteen. Huonoksi suomenkielentaitonsa arvioineet olivat työllistyneet palkkatyöhön huomattavasti harvemmin (18 %) kuin hyvin suomea puhuvat (53 %). Työttöminä tai työvoiman ulkopuolella he olivat vastaavasti yleisemmin. Nämä erot olivat tilastollisesti erittäin merkitseviä ($p<0,0001$). Näitä tuloksia voidaan tulkita niin, että heikosti suomea osaavien maahanmuuttajien heikko asema palkkatyömarkkinoilla oli työntänyt yrittäjiksi niitä, joilla oli siihen tarvittavat resurssit.

Myös tietotekniikkataitojen hallitseminen oli tärkeä työelämän taito jo vuonna 2002, jolloin kysely tehtiin. Tässä suhteessa yrittäjät ja palkansaajat poikkesivat toisistaan olennaisesti. Yrittäjistä 40 prosenttia (N=50) ei käyttänyt tietokonetta lainkaan, mutta palkansaajien joukossa tällaisia henkilöitä oli vain 17 prosenttia (N=585). Valtaosa (71 %) palkansaajista mutta vain 40 prosenttia yrittäjistä käytti tietokonetta vähintään kerran viikossa. Erot olivat tilastollisesti erittäin merkitseviä ($p<0,0001$). Myös tämä tulos viittaa siihen, että tutkimuksen kohteena olleissa maahanmuuttajaryhmissä yrittäjiksi on hakeutunut erityisesti sellaisia vastaajia, joiden olisi muuten ollut vaikea työllistyä.

Yhteenvetona voidaan todeta, että koulutuksen, työkokemuksen, kielitaidon ja muiden työelämän taitojen ja maahanmuuttajien yrittäjyysaktiivisuuden välillä on yhteys, mutta se ei ole suoraviivainen, vaan näyttää kytkettyvän lähtömaan olo-

suhteisiin. Venäläisten ja virolaisten pakolaisryhmiä alhaisemman yrittäjyysaktiivisuuden voi olettaa liittyvän ainakin osittain siihen, että heillä oli keskimäärin enemmän koulutusta ja siitä johtuen myös heidän asemansa suomalaisilla työmarkkinoilla oli vahvempi kuin pakolaisryhmissä keskimäärin. (esim. Joronen 2005c; vrt. Sanders ja Nee 1996). Myös sillä on saattanut olla merkitystä, että suurin osa Suomessa 2000-luvun alussa asuneista työikäisistä venäläisistä ja virolaisista oli kasvanut sosialistisessa Neuvostoliitossa. Heiltä puuttui yrittäjyyden malleja ja kokemusta yrittäjyydestä. Monissa Aasian ja Afrikan maissa sen sijaan itsensä työllistäminen on monille edelleen lähes ainoa tapa työllistyä (esim. Stenholm, Pukkinen, Heinonen, Kovalainen 2009, 23; Lyons ja Snoxell 2005). Siksi on johdonmukaista, että näissä ryhmissä yrittäjyysaktiivisuus on myös maahanmuuton jälkeen korkeampi. Somalialaisten vähäinen yrittäjyysaktiivisuus näytti liittyvän resurssien puutteeseen. Kun heidän keskimääräinen koulutustasonsa oli selvästi muita alhaisempi, ei korkea työttömyyskään ollut onnistunut työntämään heitä yrittäjiksi. Vietnamlaisienkin koulutustaso oli alhainen ja suomenkielentaito oli monilla heikko. Heidän korkeamman yrittäjyysaktiivisuutensa voi olettaa liittyvän siihen, että ensimmäiset heistä tulivat Suomeen jo hyvän työllisyystilanteen aikana, ja näin ollen he ovat ehtineet hankkia resursseja pidempään kuin lamavuosina Suomeen muuttaneet somalialaiset (vrt. Boissevain ja Grotenberg 1987; Ljungar 2007).

8.2. Maahanmuuton olosuhteet

Toinen yrittäjyysaktiivisuuteen vaikuttava tekijä on maahanmuuton olosuhteet. Waldingerin ym. (1990) mukaan sekä yrittäjyysmotiivit että käytettävissä olevat resurssit vaihtelevat muun muassa sen mukaan, onko muuton tarkoitus pysyvä asettuminen uuteen maahan vai vain tilapäinen oleskelu ja muuttako henkilö yksin vai perheensä kanssa. Myös Suomen maahanmuuttajayrittäjiä käsittelevissä tutkimuksissa on tullut esille yrittäjien käytettävissä olevien resurssien yhteys heidän maahanmuuttohistoriaansa. Yrittäjyysmotiivien voi näin olettaa vaihtelevan muun muassa oleskeluluvan perusteen mukaan, sillä eri perusteilla oleskeluluvan saaneet maahanmuuttajat ovat Suomessa myös sosiaaliturvan suhteen jossain määrin erilaisessa asemassa (Joronen 2005a, 182). On myös havaittu kantaväestöön kuuluvien sukulaisten ja tuttavien helpottaneen yrityksen rahoituksen saamista. (Katila ja Wahlbeck 2011; Hirvi 2011.)

Pakolaisilla ja turvapaikanhakijoilla on tietoa vastaanottavan maan olosuhteista ja muita resursseja on yleensä vähemmän kuin muilla maahanmuuttajilla, mutta eri muuttoaalloissa saapuneiden välillä saattaa olla suuria eroja tässä suhteessa. Korkeassa yhteiskunnallisessa asemassa olleet ovat usein keskimääräistä paremmin koulutettuja, ja koska he ovat yleensä kyenneet ennakoimaan kriisin ja suunnittelemaan lähtöään, heillä saattaa olla jonkin verran varallisuutta mukanaan ja tietoa kohdemaan olosuhteista. Heikoimassa asemassa ovat ne, jotka ovat lähteneet vasta akuutin kriisin oloissa. (Ekholm 1994, 24–25.)

Tutkimieni maahanmuuttajien yrittäjyysaktiivisuus vaihteli maahanmuuttoperusteen mukaan. Korkein yrittäjyysaktiivisuus (13 %, N=199) oli niillä, jotka olivat saaneet ensimmäisen oleskelulupansa muulla kuin pakolaisuuden tai inkeriläistaustan perusteella. Pakolaisuuden tai turvapaikan perusteella oleskeluluvan saaneilla yrittäjien osuus työllisistä oli lähes yhtä suuri (10 %, N=106), mutta inkeriläisillä paluumuuttajilla se oli huomattavasti pienempi (4 %, N=239). Inkeriläisillä paluumuuttajilla työntö yrittäjyyteen oli ilmeisesti vähäisempää kuin pakolaisilla tai muilla perusteilla tulleita, sillä he olivat näihin verrattuna selvästi yleisemmin työllisiä ja pysyvissä työsuhteissa. Myös nämä erot olivat tilastollisesti merkitseviä ($p<0,01$).

Kaikista lähtömaista oli tullut maahanmuuttajia Suomeen useammalla kuin yhdellä maahanmuuttoperusteella, mutta ne painottuivat eri tavoin. Siksi selvitin yrittäjyysaktiivisuuden ja oleskeluluvan perusteen välistä yhteyttä vielä lähtömaittain. Työllisistä venäläisistä inkeriläisstatussa saapuneet toimivat yrittäjinä huomattavasti harvemmin (5 %, N=84) kuin muulla perusteella ensimmäisen oleskelulupansa saaneet (17 %, N=71). Ero oli tilastollisesti merkitsevä ($p=0,01$). Virolaisten maahanmuuttajien yrittäjyysaktiivisuuden kannalta inkeriläisyystaustalla ei näyttänyt olevan merkitystä. Tämä tulos on tulkittavissa siten, että inkeriläistaustaisten venäläisten muita parempi suomenkielen taito on parantanut heidän asemaansa suomalaisilla työmarkkinoilla, jolloin työntöä itsensä työllistämiseen on ollut vastaavasti vähemmän kuin puhtaasti venäjänkielisillä venäläisillä. Virolaisilla puolestaan suomenkielen taito ei kytkeydy yhtä vahvasti inkeriläistaustaan.

Kun tarkastelin yrittäjyysaktiivisuuden ja maahanmuuttoperusteen välistä yhteyttä venäläisten ja virolaisten ryhmässä vielä tarkemmin (ks. taulukko 18), osoittautui, että avioliiton, työn tai opiskelun takia muuttaneiden vastaajien keskuudessa yrittäjänä toimiminen oli huomattavasti yleisempää kuin inkeriläisinä paluumuuttajina tai muista syistä muuttaneilla. ”Muita” maahanmuuttoperusteita olivat muun muassa muutto alaikäisenä perheen mukana sekä perheen yhdistäminen. Erot olivat tilastollisesti merkitseviä ($p<0,01$).

Taulukko 18. Yrittäjien osuus (%) työllisistä venäläisistä ja virolaisista maahanmuuttajista ensimmäisen oleskeluluvan perusteen mukaan. Lähde: Tilastokeskus. Maahanmuuttajien elinolot 2002 perusaineisto.

Muutosy	Yrittäjät % työllisistä	N
Inkeriläinen paluumuuttaja	3	303
Avioliitto	13	92
Työ tai opiskelu	11	38
Muu syy	5	41
Kaikki yhteensä	6	477
Chiin neliön testi $p=0,003<0,01$		

Näiden tulosten perusteella voidaan päätellä, että maahanmuuton alkuvaiheen kontaktit paikalliseen väestöön edistävät yrittäjyysaktiivisuutta. Erityisen ratkaisevia näyttäivät olleen kontaktit suomalaisen kantaväestöön. Tähän viittaa ensinnäkin se, että työn tai opiskelun takia

muuttaneiden yrittäjyysaktiivisuus on keskimääräistä korkeampi. Toiseksi, kun selvitin avo- tai avioliitossa olevien työllisten vastaajien yrittäjyysaktiivisuuden yhteyttä puolison syntymämaahan, osoitautui, että syntyperäisten suomalaisten kanssa avioituneet toimivat yrittäjinä huomattavasti yleisemmin (14 %, N=83) kuin toisen maahanmuuttajan kanssa avioituneet (6 %, N=359). Ero oli tilastollisesti merkitsevä ($p=0,01$). Maahanmuuton olosuhteilla näyttää siis olleen merkitystä venäläisten ja virolaisten yrittäjäksi ryhtymisen kannalta. Vastaavasti myös vietnamilaisten somalialaisia suurempi yrittäjyysaktiivisuus saattaa liittyä ainakin osittain näiden ryhmien erilaiseen maahanmuuttohistoriaan.

Vietnamilaisista ne, jotka olivat saaneet ensimmäinen oleskelulupansa jonkun muun kuin pakolaisuuden perusteella, toimivat yrittäjinä hiukan yleisemmin (28 %, N=47) kuin pakolaisina saapuneet (20 %, N=46). Vaikka tämä ero ei ollut tilastollisesti merkitsevä, niin se kuvastaa todellisia eroja. Pakolaisuuden perusteella oleskeluluvan saaneet vietnamilaiset vastaajat olivat lähes kaikki (86 %, N=86) saapuneet Suomeen jo 1980-luvulla, eli hyvän työllisyystilanteen aikaan, mutta muun kuin pakolaisuuden perusteella oleskeluluvan saaneista yli puolet (57 %, N=107) oli saapunut vasta 1990-luvun puolella, jolloin työttömyys oli korkealla tasolla. Työttömyysuhka on saattanut silloin työntää itsensä työllistäjiksi erityisesti perheen yhdistämisen perusteella saapuneita, jotka ovat voineet tukeutua aikaisemmin tulleisiin.

Ensimmäiset vietnamilaiset pakolaiset tulivat Suomeen jo vuonna 1979, joten

tähän ryhmään kuuluvat olivat tutkimusajankohtaan mennessä ehtineet asua Suomessa keskimäärin paljon pidempään kuin somalialaiset. Ensimmäiset vietnamilaiset pakolaiset tulivat Suomeen kiintiöpakolaisina pakolaisleireiltä (Forsander 2002, 134–135.) Vaikka heidän joukossaan ei ollut kriisiä ennakoivia pakolaisia, joilla olisi ollut tullessaan erityisiä taloudellisia resursseja, niin he ovat ehtineet kasata niitä muuton jälkeen, sillä saapumisajankohdan hyvästä työllisyystilanteesta johtuen he työllistyivät nopeasti. Yrittäjyysmotivaation syntymiseen taas on vaikuttanut se, että he Suomessa joutuivat tyytymään etenemismahdollisuuksia vaille oleviin yksinkertaisiin ja huonosti palkattuihin tehtäviin (Pylvänäinen 1989). Myöhemmin lama koetteli vietnamilaisten työaloja raskaasti, ja monet jäivät 1990-luvun alussa työttömiksi. Vietnamilaisten yhteisöön oli kasaantunut myös yritystoiminnan kannalta hyödyllistä kulttuurista pääomaa, sillä vietnamilaisten joukossa oli myös paljon sellaisia henkilöitä, jotka olivat Vietnamissa toimineet pienyrittäjinä. (Ekholm 1994.)

Somalialaiset ovat ehtineet koota resursseja paljon lyhyemmän aikaa kuin vietnamilaiset. Ensimmäisten somalialaisten saapuessa Suomeen turvapaikanhakijoina, he joutuivat välittömästi keskelle lamaa ja työttömyyttä. Heidän yhteisönsä oli 1990-luvulla vasta rakentumassa. (Alitolppa-Niitamo 1994, 37–38, 49). Somalialaiset näyttävätkin valinneen toisenlaisen tien taloudelliseen integraatioon. Sen sijaan, että he olisivat perustaneet yrityksiä, etenkin somalialaiset miehet ovat hakeutuneet koulutukseen hyvin aktiivisesti ja näin pyrkineet parantamaan työ-

markkina-asemaansa (Joronen 2005c, 70). Suomalainen kotouttamispolitiikka on tukenut tätä selviytymisstrategiaa. Erityisesti 1990-luvun alun lamavuosina maahanmuuttajia ohjattiin koulutukseen, kun työpaikkoja ei ollut tarjolla (esim. Koistinen 1997; Pitkänen 1999).

8.3. Yrittäjyys ja perhe

Perhettä on yleensä pidetty yhtenä tärkeimmistä resursseista yritystoimintaa aloitettaessa (esim. Sanders ja Nee 1996; Yoon 1995; Najib 1994; Werbner 1984). Suomessa yrittäjyysaktiivisuuden on havaittu olevan korkeimmillaan noin kuuden henkilön kotitalouksiin kuuluvien keskuudessa. Alle 18-vuotiaiden lasten vanhempien on havaittu toimivan yrittäjinä yleisemmin kuin lapsettomien, ja korkeimmillaan yrittäjyysaktiivisuuden on havaittu lapsiperheissä olevan nuorimman lapsen ollessa alle kouluikäinen. (Känsälä 2005.)

Yrittäjyysaktiivisuuden ja siviilisäädyn välillä ei koko aineiston tasolla ollut tilastollisesti merkitsevää yhteyttä. Kun tarkastelin yrittäjyysaktiivisuuden ja siviilisäädyn välistä yhteyttä lähtömaittain, osoitautui, että venäläisillä avo- tai avioliitossa olevien yrittäjyysaktiivisuus oli selvästi korkeampi (10 %, N=180) kuin muiden (3 %, N=71), mutta ero ei ollut tilastollisesti merkitsevä ($p>0,05$). Vietnamilaisilla ja virolaisilla yrittäjyysaktiivisuus vaikutti olevan päinvastoin yksin elävillä suurempaa kuin parisuhteessa olevilla, mutta tässäkin tapauksessa ero ei ollut tilastollisesti merkitsevä.

Kotitalouden koolla ja rakenteella ei näyttänyt olevan merkitystä maahanmuuttajien yrittäjyysaktiivisuuden kannalta. Yrittäjäkotalouksien osuus kasvoi tosin kotitalouden henkilöluvun kasvassa, mutta erikokoisten kotitalouksien väliset erot eivät olleet tilastollisesti merkitseviä missään kansallisuusryhmässä. Silläkään ei näyttänyt olevan yrittäjyysaktiivisuuden kannalta merkitystä, kuuluiko vastaajan kotitalouteen alle 18-vuotiaita lapsia vai ei.

Maahanmuuttajayrittäjien vahvuutena on usein pidetty sitä, että heillä on muita enemmän mahdollisuuksia palkattoman perhetyövoiman käyttöön (Sanders ja Nee 1996; Werbner 1984). Tutkin tätä vertaamalla yrittäjien ja palkansaajien puolisoitten toimintaa, koska oletin puolison yritystoimintaan osallistuvien vastaajien poikkeavan muista naimisissa olevista maahanmuuttajista sellaisten toimintojen suhteen, joilla on yritystoiminnan kannalta merkitystä. Yrittäjä tarvitsee tietoa markkinoista, toimitilojen tarjonnasta ynnä muusta, joten selvitin perheen merkitystä erityisesti yritystoiminnassa tarvittavan tiedon hankinnassa. Tutkin sekä muodollisten tiedonhankintakanavien käyttöä että puolisoitten roolia sosiaalisten verkostojen ylläpitäjinä.

Yrittäjien puolisoitten toiminta poikkesi palkansaajien puolisoitten toiminnasta esimerkiksi tiedotusvälineiden seuraamisen ja Internetin käytön suhteen. Ne vastaajat, joiden puoliso toimi yrittäjänä, seurasivat ulkomaisia lehtiä selvästi yleisemmin (16 %, N=62) kuin palkansaajien puolisoit (5 %, N=403), ja ero oli tilastollisesti erittäin merkitsevä ($p=0,001$). Ilmaislehtien seuraaminen oli vastaavasti ylei-

sempää palkansaajien puolisoiden keskuudessa, heistä 60 prosenttia (N=403) ja yrittäjien puolisoista 44 prosenttia (N=62) seurasi niitä säännöllisesti (p=0,01). Ne vastaajat, joiden puoliso toimi yrittäjänä, käyttivät Internetiä jonkin verran useammin kuin palkansaajien puoliset: heistä 63 prosenttia (N=63), palkansaajien puolisoista 53 prosenttia (N=406) käytti Internetiä vähintään kerran viikossa. Tämä ero ei kuitenkaan ollut tilastollisesti merkitsevää.

Myös sosiaaliset verkostot voivat olla tärkeä tietolähde, ja eniten työmarkkinoiden ja yrittäjyyden kannalta uutta tietoa liikkuu niin sanotuista kevyistä suhteista muodostuvissa tuttavuusverkostoissa (Granovetter 1973 ja 1983). Tällaisten verkostojen ylläpitäjinä yrittäjien puoliset näyttivät olevan aktiivisempia kuin palkansaajien puoliset, sillä heillä oli suomalaisia ystäviä yleisemmin (86 %, N=63) kuin palkansaajien puolisoilla (78 %, N=409). He pitivät sekä näihin että omiin maanmiehiinsä hiukan tiiviimmin yhteyttä kuin palkansaajien puoliset. Nämä erot eivät olleet tilastollisesti merkitseviä, mutta saattavat silti kuvastaa todellisuutta. Puolison tuki on tärkeää pienyrittäjille, joiden oma aika menee usein normaalien asiakaskontaktien ylläpitoon. Yrittäjien kireä aikabudjetti näkyi siinä, etteivät he juuri lainkaan poikenneet palkansaajista siinä, miten aktiivisesti he itse henkilökohtaisesti pitivät yllä erityyppisiä verkostojaan. Suurimmalla osalla molemmista oli suomalaisia ystäviä, ja valtaosa molemmista piti näihin yhteyttä vähintään kuukausittain. Myös omiin maanmiehiinsä molemmista suurin osa piti yhteyttä vähintään kuukausittain. Muihin kuin omaan ryhmään kuuluvien maahanmuuttajaystävien kanssa yrittäjät

pitivät yhteyttä palkansaajia harvemmin. Heistä vain joka neljäs (24 %, N=50) mutta palkansaajista yli puolet (56 %, N=578) piti näihin yhteyttä vähintään kuukausittain. Ero oli tilastollisesti erittäin merkitsevää (p<0,0001).

Yrittäjien on hyvä pitää yhteyttä myös lähtömaahan, sillä sinne jääneiltä sukulaisilta saatava apu saattaa olla tärkeä yrityksen alkupääoman hankkimisen ja myöhemmin myös työvoiman rekrytoinnin tai tavaran toimitusten kannalta (esim. Wong ja Ng 2002; Katila ja Wahlbeck 2011). Kun selvitin vastaajien yhteydenpitoa muualla kuin Suomessa asuviin sukulaisiin, osoitautui, että ne vastaajat, joiden puoliso toimi yrittäjänä, pitivät muualla asuviin sukulaisiin yhteyttä erittäin tiheästi. Heistä puolet (51 %, N=63) oli näihin yhteydessä vähintään viikoittain. Yrittäjistä, palkansaajista ja palkansaajien puolisoista näin tiheää yhteydenpitoa harrasti vain 26–32 prosenttia. Ero oli tilastollisesti erittäin merkitsevää (p<0,001).

Yhteenvetona voidaan todeta, että vaikka perheen koolla ja rakenteella ei näyttänyt olevan merkitystä yrittäjyyspäätöksen kannalta, niin siinä vaiheessa, kun yritystoiminta on jo aloitettu, perheen merkitys korostuu erityisesti tiedon hankinnassa ja tärkeiden sosiaalisten verkostojen ylläpidossa.

8.4. Mitä yrittäjyys on tarjonnut palkkatyöhön verrattuna?

Perheellä näyttää siis olevan merkittävä rooli yrittäjän tukena. Miten perheet ovat yritystoiminnasta hyötynneet työllisyyden ja taloudellisen toimeentulon näkökul-

Taulukko 19. Avo- ja avioliitossa elävien vastaajien pääasiallinen toiminta (%) kotitaloustyyppin ja puolisoiden syntymämaan mukaan. Lähde: Tilastokeskus. Maahanmuuttajien elinolot 2002 perusaineisto.

Pääasiallinen toiminta	Toinen puoliso syntynyt Suomessa		Molemmat puoliset syntyneet ulkomailla	
	Yrittäjä-kotitaloudet	Palkansaaja-kotitaloudet	Yrittäjä-kotitaloudet	Palkansaaja-kotitaloudet
Molemmat työssä	67	44	62	47
Toinen työssä, toinen muun kuin opiskelun takia työvoiman ulkopuolella	30	29	26	32
Toinen työssä, toinen opiskelija	0	15	6	6
Toinen työssä, toinen työtön	3	12	6	15
Yhteensä %	100	100	100	100
N	30	103	53	423
Chiin neliön testi	p=0,1>0,05		p=0,1>0,05	

masta? Verrattaessa yrittäjä- ja palkansaajakotitalouksiin kuuluvia toisiinsa siinä suhteessa, ovatko molemmat puoliset työllisiä vai ainoastaan toinen nähdään (ks. taulukko 19), että yrittäjäkotitalouksissa molempien työssäkäynti oli huomattavasti yleisempää kuin palkansaajakotitalouksissa. Yrittäjä- ja palkansaajakotitalouksiin kuuluvien välinen ero oli pienempi niissä kotitalouksissa, joissa molemmat puoliset olivat ulkomailla syntyneitä kuin Suomessa syntyneen ja maahanmuuttajan kotitalouksissa. Toisen puolison työttömyys oli yrittäjäkotitalouksissa huomattavasti harvinaisempaa kuin palkansaajien kotitalouksissa. Niissä yrittäjäkotitalouksissa, joissa molemmat puoliset olivat ulkomailla syntyneitä, myös puolison jääminen työvoiman ulkopuolelle muun kuin opiskelun takia oli harvinaisempaa kuin vastaavissa palkansaajien kotitalouksissa. Vaikka erot eivät olleet tilastollisesti merkitseviä, ne ovat kuitenkin suuntaa antavia. Yrittäjäyys näyttää olleen maahan-

muuttajakotitalouksille hyvä työllistymisvaihtoehto.

Onko yrittäjäyys tarjonnut maahanmuuttajille paremman taloudellisen toimeentulon kuin palkkatyö? Kun vertasin yrittäjäkotitalouksien tulotasoa vastaavankokoisten palkansaajakotitalouksien tulotasoon, osoittautui, että varsinkin suurimmissa kotitalouksissa yrittäjäyys johti päinvastoin pienempiin tuloihin kuin palkansaajana toimiminen. Yrittäjä- ja palkansaajakotitalouksien väliset erot olivat 1–3 hengen kotitalouksia tarkasteltaessa tilastollisesti erittäin merkitseviä ($p=0,001$) ja vähintään neljän hengen kotitalouksissa melkein merkitseviä ($p<0,05$). Tulot oli tässä määritelty siten, että niihin sisältyivät vastaajan omat ja puolison tulot sekä avustukset, joihin sisältyvät eläkkeet, lapsilisät, saadut elatusmaksut, opintotuet, äitiys-, sairaus- ja työttömyyspäivärahat kuukaudessa verotuksen jälkeen. (Ks. taulukko 20)

Taulukko 20. Eri kokosiin yrittäjä- ja palkansaajakotitalouksiin kuuluvien vastaajien jakautuminen kotitalouksien käytettävissä olevien tulojen mukaan (%). Lähde: Tilastokeskus. Maahanmuuttajien elinolot 2002 perusaineisto.

Kuukausitulot	1–3 henkilön kotitaloudet		Vähintään 4 henkilön kotitaloudet	
	Yrittäjä-kotitaloudet	Palkansaaja-kotitaloudet	Yrittäjä-kotitaloudet	Palkansaaja-kotitaloudet
1 680 € tai vähemmän	39	49	38	34
1 681 € tai enemmän	42	46	46	60
Ei osaa sanoa tai ei vastausta	19	5	16	6
Yhteensä %	100	100	100	100
N	48	397	50	304
Chiin neliön testi	p=0,001<0,01		p=0,02<0,05	

Saadut tulokset ovat samansuuntaisia kuin niiden Ruotsissa (Hjerm 2001; 2004; Andersson & Wadensjö 2004a ja b) ja Yhdysvalloissa (Li 2000) tehtyjen tutkimusten, joissa yrittäjinä toimivien maahanmuuttajien tuloja on verrattu palkansaajien tuloihin. Verotettavat tulot eivät kuitenkaan kerro kaikkea taloudellisesta asemasta (vrt. Okkonen 2011). Verotuksellisista syistä yrittäjän ei usein kannata maksaa itselleen kovin korkeaa palkkaa, mutta esimerkiksi yrityksen puhelimet, autot ynnä muut voivat olla samanaikaisesti myös yrittäjän perheen yksityisessä käytössä. Tätä hyötyä on usein vaikea eritellä. Yritystoiminnassa tulot saattavat myös vaihdella suuresti kuukausittain, jolloin kuukausitulojen arviointi on voitu kokea liian vaikeaksi. Nämä voivat olla syitä siihen, että yrittäjäkotitalouksiin kuuluvista merkittävä osa oli jättänyt vastaamatta tuloja koskevaan kysymykseen. Tulokysymykseen vastaamatta jättäminen oli yleisempää korkeammin koulutettujen kuin vähemmän koulutettujen yrittäjien keskuudessa, mikä viittaa siihen,

että vastaamatta jättäminen on hyvinkin saattanut painottunut hyvätuloisiin kotitalouksiin. Tällöin yrittäjäkotitalouksien ja palkansaajakotitalouksien elintasoerot voivat todellisuudessa olla jopa suunnaltaan päinvastaiset kuin taulukon perusteella näyttää.

Yrittäjyyden merkitystä kotitalouden toimeentulon kannalta voidaan mitata myös muulla tavalla kuin käytettävissä olevilla tuloilla. Aikaisemmin on tullut ilmi, että yrittäjillä ja heidän perheenjäsenillään näytti olevan tiiviimmät suhteet muualla kuin Suomessa asuviin sukulaisiinsa kuin palkansaajilla ja työttömillä. Kun vertasin yrittäjiä ja palkansaajia siinä suhteessa, tukivatko he rahallisesti muissa maissa asuvia sukulaisiaan, osoittautui, että yrittäjänä toimivat vastaajat lähettivät sukulaisille rahaa selvästi yleisemmin (38 %, N=47) kuin palkansaajat (24 %, N=556), ja ero oli tilastollisesti melkein merkitsevää (p<0,05). Vastaavasti verrattaessa niitä vastaajia, joiden puoliso toimi yrittäjänä, niihin, joiden puoliso oli palkansaaja, osoittautui, että yrittäjien puo-

Taulukko 21. Yrittäjä- ja palkansaajakotitalouksiin kuuluvien vastaajien jakautuminen asunnon hallintasuhteen mukaan (%). Lähde: Tilastokeskus. Maahanmuuttajien elinot 2002 perusaineisto.

Asunnon hallintasuhte	1–3 henkilön kotitaloudet		Vähintään 4 henkilön kotitaloudet	
	Yrittäjä-kotitaloudet	Palkansaaja-kotitaloudet	Yrittäjä-kotitaloudet	Palkansaaja-kotitaloudet
Omistus- tai asumisoikeusasunto	36	21	29	17
Vuokra-asunto	64	77	65	81
Muu	0	2	6	2
Yhteensä %	100	100	100	100
N	47	397	49	302
Chiin neliön testi	p=0,04<0,05		p=0,04<0,05	

lisot olivat lähettäneet rahaa selvästi yleisemmin (32 %, N=62) kuin palkansaajien puoliset (21 %, N=390). Myös tämä ero oli tilastollisesti melkein merkitsevä ($p<0,05$).

Vertasin vielä yrittäjä- ja palkansaajakotitalouksia toisiinsa ottaen huomioon myös sen, oliko vastaajan puoliso syntynyt Suomessa vai ulkomailla. Osoittautui, että vaikka rahan lähettäminen oli yrittäjäkotitalouksissa palkansaajakotitalouksia yleisempää puolison syntymämaasta riippumatta, niin tilastollisesti melkein merkitsevä ($p<0,05$) tämä ero oli ainoastaan niissä kotitalouksissa, joissa molemmat puoliset olivat ulkomailla syntyneitä. Tällaisista yrittäjäkotitalouksista 38 prosenttia (N=50) lähetti rahaa jommankumman puolison sukulaisille, kun vastaava osuus palkansaajakotitalouksista oli vain 23 prosenttia (N=410).

Myös asumistason voi olettaa heijastavan vastaajien taloudellista tilannetta. Omistusasumisen yleisyydellä mitattuna yrittäjäkotitalouksien taloudellinen tilanne näyttää olevan selvästi palkansaajakotitalouksia parempi. Kun vertasin

yrittäjä- ja palkansaajakotitalouksiin kuuluvia toisiinsa siinä suhteessa, miten he jakaantuivat omistus- tai asumisoikeusasunnoissa asuviin ja vuokra-asunnoissa asuviin, osoittautui, että kotitalouden koosta riippumatta yrittäjäkotitalouksiin kuuluvat asuivat selvästi palkansaajakotitalouksiin kuuluvia yleisemmin omistus- tai asumisoikeusasunnoissa. Erot olivat tilastollisesti merkitseviä (ks. taulukko 21). Asumisväljyyden suhteen yrittäjä- ja palkansaajakotitalouksien asuinot eivät kuitenkaan näyttäneet poikkeavan toisistaan. Yrittäjäkotitalouksiin kuuluvat vastaajat näyttivät kyllä asuvan samankokoisiin palkansaajakotitalouksiin kuuluvia vastaajia yleisemmin isoissa asunnoissa, mutta erot eivät olleet tilastollisesti merkitseviä. Isommista asunnoista huolimatta yrittäjäkotitalouksiin kuuluvat vastaajat pitivät palkansaajakotitalouksiin kuuluvia yleisemmin asuntoaan liian pienenä, mikä viittaa siihen, että yrittäjillä tavoitteet olivat myös korkeammalla. Tosin nämäkään erot eivät olleet tilastollisesti merkitseviä. Asunnon kokoon tyytyväisiä oli yrittäjä- ja

palkansaajakotitalouksiin kuuluvien joukossa suurin piirtein yhtä paljon.

Yrittäjä- ja palkansaajakotitalouksiin kuuluvat näyttivät asettuneen asumaan erityyppisille alueille. Yrittäjäkotitalouksiin kuuluvat asuivat palkansaajakotitalouksiin kuuluvia yleisemmin sellaisilla alueilla, joilla ei asunut lainkaan heidän maanmiehiään. Niistä yrittäjäkotitalouksiin kuuluvista vastaajista, jotka vastasivat asuinaluetta koskevaan kysymykseen, 34 prosenttia (N=67) asui sellaisilla alueilla tai sellaisissa taloissa, joissa heidän naapureinaan ei ollut yhtään samasta maasta lähtöisin olevaa maahanmuuttajaa. Vastaava osuus palkansaajakotitalouksiin kuuluvista oli vain 20 prosenttia (N=496). Ero oli tilastollisesti merkitsevä ($p=0,01$). Yrittäjäkotitalouksiin kuuluvat näyttivät asuvan palkansaajakotitalouksiin kuuluvia rauhallisemmilla alueilla, koska pitivät näitä yleisemmin asuinaluettaan turvallisena. Tätä mitattiin sillä, katsoivatko he, että asuinalueella oli turvallista kävellä myöhään illalla. Yrittäjäkotitalouksiin kuuluvista 96 prosenttia (N=94) ja palkansaajakotitalouksiin kuuluvista 88 prosenttia (N=670) koki asuinalueensa turvallisiksi. Ero oli tilastollisesti melkein merkitsevä ($p<0,05$) Asuinalueeseensa maahanmuuttajayrittäjien kotitalouksiin kuuluvat olivat suurin piirtein yhtä tyytyväisiä kuin muutkin.

8.5. Yhteenveto: yrittäjäksi vai palkansaajaksi

Yhteenvetona tämän luvun tuloksista voidaan todeta, että koulutuksen ja yrittäjyysaktiivisuuden välinen yhteys on maa-

hanmuuttajilla suunnaltaan samanlainen kuin suomalaiseen kantaväestöön kuuluvilla, eli korkeimmin koulutetut ovat keskimääräistä harvemmin ryhtyneet yrittäjiksi. Ainakin osalla sekä vietnamilaisista että venäläisistä ja virolaisista yrittäjistä itsensä työllistäminen on kuitenkin ollut reaktio paikan vaihdoksesta johtuvaan urakehityksen tukkeutumiseen. Yksi syy tähän vaikuttaisi olleen puutteellinen suomenkielen taito. Näille maahanmuuttajille yrittäjyys on tarjonnut palkkatyötä houkuttelevamman työllistymisvaihtoehdon. Resurssina heillä on ollut perhe, johon yrittäjät ovat voineet kielitaitoa vaativissa tehtävissä tukeutua ja joka on auttanut heitä myös pitämällä yllä yrittäjän tarvitsemia sosiaalisten verkostojen. Perheenjäsenillä on ollut tärkeä rooli varsinkin yhteydenpidossa muualla kuin Suomessa asuviin sukulaisiin.

Yrittäjyys on taannut maahanmuuttajille vakaan työllisyyden ja taloudellisen toimeentulon. Vaikka yrittäjäkotitalouksien taloudellinen toimeentulo käytettävissä olevilla tuloilla mitattuna näytti heikommalta kuin palkansaajakotitalouksien, niin muilla mittareilla mitattuna he olivat paremmassa taloudellisessa asemassa. He esimerkiksi asuivat yleisemmin omistusasunnoissa ja kykenivät muita yleisemmin avustamaan taloudellisesti muissa maissa asuvia sukulaisia.

9. MAAHANMUUTTAJAYRITTÄJÄT JA SUOMALAISET YRITTÄJÄT – ERILAISIA VAI SAMANLAISIA?

Tässä luvussa vertaan maahanmuuttajayrittäjiä suomalaiseen kantaväestöön kuuluviin yrittäjiin siinä suhteessa, millaisista taustoista he ovat yrittäjiksi päätyneet, millaisia resursseja heillä on ollut käytettävissään, millaisia yrityksiä he ovat perustaneet ja miten he ovat onnistuneet pitämään ne hengissä ja toimivina. Lopuksi katson myös, miten maahanmuuttajien perustamien yritysten elonjäämisosuudet vaihtelevat perustamisajankohdan mukaan.

9.1. Urakehityksen tukkeutuminen

Yrittäjät jaettiin heidän yrittäjyysmotiivinsa perusteella mahdollisuusyrittäjiin ja pakkoyrittäjiin. Mahdollisuusyrittäjät hyödyntävät tarjolla olevia liiketoimintamahdollisuuksia, joita he ovat yleensä havainneet palkkatyössä ollessaan (Arenius, Autio, Kovalainen ja Reynolds 2001, 16). Mahdollisuusyrittäjän yritysidea rakentuu siis aikaisemman työn ja siinä syntyneiden potentiaalisten asiakassuhteiden varaan. Palkkatyöstä yrittäjiksi siirtyvillä voi olettaa olevan muita enemmän myös säästöjä sekä sellaisia luottamuksellisia suhteita, joista on apua yrityksen alkupääoman kokoon saamisessa.

Yritysneuvonnan asiakkaista maahanmuuttajayrittäjät näyttävät tässä suhteessa olleen kantaväestöön kuuluvia heikom-

massa asemassa, sillä he olivat välittömästi ennen yrityksen perustamista olleet selvästi harvemmin (64 %, N=50) työllisinä kuin suomalaiseen kantaväestöön kuuluvat yrittäjät (84 %, N=260). Ero oli tilastollisesti erittäin merkitsevä ($p=0,001$). Suomalaista työkokemusta maahanmuuttajayrittäjillä oli selvästi vähemmän kuin kantaväestöön kuuluvilla. Maahanmuuttajayrittäjistä vain 40 prosenttia (N=50) oli ennen yrityksen perustamista ollut Suomessa palkkatyössä yli viisi vuotta. Vastaava osuus kantaväestöön kuuluvista yrittäjistä oli 50 prosenttia (N=260). Kokonaan tai lähes kokonaan vailla aikaisempaa suomalaista työkokemusta olevia, eli alle vuoden työssä olleita, oli kantaväestöön kuuluvista vastaajista 15 prosenttia, maahanmuuttajista 36 prosenttia. Erot olivat tilastollisesti erittäin merkitseviä ($p<0,001$). Myös aikaisempaa kokemusta oman yrityksen vetämisestä maahanmuuttajayrittäjillä näytti olleen hiukan harvemmin (12 %, N=50) kuin kantaväestöön kuuluvilla (17 %, N=260), mutta tämä ero ei ollut tilastollisesti merkitsevä.

Vaikka maahanmuuttajayrittäjät olivat keskimäärin korkeammin koulutettuja kuin kantaväestöön kuuluvat, niin he olivat näitä yleisemmin Suomessa toimineet työntekijäammateissa ja harvemmin toimihenkilöammateissa. Maahanmuuttajayrittäjistä 53 prosenttia (N=32) ja kantaväestöön kuuluvista yrittäjistä 73 pro-

senttia (N=218) oli työskennellyt toimihenkilöammattissa ennen yritystoiminnan aloittamista. Ero oli tilastollisesti melkein merkitsevä ($p < 0,05$). Nämä tulokset ovat samansuuntaisia kuin Ruotsissa tehdyt havainnot, joiden mukaan maahanmuuttajayrittäjät olivat huomattavasti korkeammin koulutettuja kuin ruotsalaiset yrittäjät, ja silti heistä merkittävä osa oli ollut työttömänä ennen yritystoiminnan aloittamista (NUTEK 2005).

Maahanmuuttajien urakehityksen on havaittu usein tukkeutuvan paikan vaihdoksen myötä joko siksi, että inhimillisen pääoman siirtäminen on vaikeaa tai siksi, että vastaanottavassa maassa heihin kohdistuu ennakkoluuloja ja syrjintää työmarkkinoilla (esim. Yoon 1995; Najib 1995; Khosravi 1999; Constant ja Zimmermann 2004a). Tämä näyttää pitävän paikkansa myös neuvontapalvelun asiakkaina olleiden maahanmuuttajayrittäjien kohdalla. Ennen Suomeen muuttoon lähes kaikki (82 %, N=50) neuvontapalvelun asiakaskyselyyn vastanneet maahanmuuttajayrittäjät olivat olleet työelämässä lähtömaassaan, ja monet olivat työskennelleet erilaisissa korkeaa koulutusta edellyttävissä asiantuntija-ammateissa. Kyselyyn vastanneista maahanmuuttajayrittäjistä 38 prosenttia oli ollut ylempinä tai alemmilla toimihenkilön asemassa, 18 prosenttia alemman toimihenkilön ja 26 prosenttia työntekijän asemaa vastaavissa ammateissa. Kuusi henkilöä oli muuttanut tänne suoraan opintojen päätyttyä ja kolmen henkilön ammatista ei saatu tietoa. Monille toimihenkilöammateissa työskennelleistä maahanmuuttajayrittäjistä Suomeen muutto oli merkinnyt tyytymistä aiempaa vaatimattomampiin tehtäviin tai jäämistä työttömäksi.

Vain puolet (14 vast.) niistä vastaajista, jotka ennen Suomeen muuttoon olivat työskennelleet toimihenkilöammateissa ylempinä tai alemmilla toimihenkilöinä (28 vast.), oli ollut vastaavassa asemassa myös Suomessa ennen yrittäjäksi ryhtymistään. Osa (4 vast.) oli Suomessa joutunut tyytymään aiempaa matalamman statuksen tehtäviin (työntekijäammateihin) ja osa (7 vast.) ei ollut työllistynyt lainkaan. Muutama vastaaja (3 vast.) oli ollut ennen yrittäjäksi ryhtymistään Suomessa opiskelemassa. (Vrt. Jaakkola 1994.)

Yrityksen perustamista edeltäneen suomalaisen työuran luonne maahanmuuttajilla saattaa liittyä siihen, että maahanmuuttajien koulutus oli pääasiassa muualla kuin Suomessa hankittua (esim. Sanders ja Nee 1996; Min ja Bozorghmehr 2000; Bager ja Rezaei 2001). Suurin osa (18 vast.) korkeakoulututkinnon suorittaneista maahanmuuttajayrittäjistä (25 vast.) oli suorittanut tutkintonsa lähtömaassa, parilla (2 vast.) henkilöllä oli Suomessa suoritettu korkeakoulututkinto ja muutamalla (5 vast.) oli peräti kaksi korkeakoulututkintoa, sekä lähtömaassa suoritettu että suomalainen tutkinto. Suomalaiseen kantaväestöön kuuluvista korkeakoulututkinnon suorittaneista yrittäjistä (64 vast.) suurimmalla osalla oli vain Suomessa suoritettu tutkinto, mutta heidän joukossaan oli myös joitakin ulkomailla opiskelleita. Muutamalla heistä (4 vast.) oli sekä suomalainen että ulkomailla suoritettu korkeakoulututkinto, ja muutamalla (6 vast.) ainoastaan ulkomailla suoritettu korkeakoulututkinto.

Itsensä työllistäminen ja aikaisemman sosiaalisen aseman saavuttaminen näyttää siis olleen maahanmuuttajavastaa-

jilla varsin yleinen yrittäjyysmotiivi. Tämä nousi esiin myös yrittäjien haastatteluissa. Monet korkeasti koulutetut maahanmuuttajat olivat päätyneet yrittäjiksi tehtyään sitä ennen työtä, joka ei vastannut heidän koulutustaan, tai haettuun pitkään koulutustaan vastaavaa työtä ja osallistuttuun erilaisiin työllisyyskoulutuksiin. Eräs maahanmuuttajayrittäjä kertoo:

”Opiskelin muutaman vuoden Filippiineillä yliopistossa, ja viimeisenä vuonna opiskelin taloushallintoa. Sitten tulin Suomeen diplomaatin kotiapulaiseksi. Ja sitten työskentelin muissa paikoissa, kuten hotellin kerroshoitajana, olin myös siivoojana ja töissä HK:lla, missä he tekevät makaraa. Olen ollut myös työharjoittelijana matkatoimistossa, kun pidän matkustamisesta.” (Maahanmuuttajayrittäjän haastattelu H_14, käännös englannista TJ.)

Vaikka kaikilla haastatelluilla yrittäjillä oli enemmän tai vähemmän työttömyystaustaa, niin läheskään kaikkia ei heidän yrittäjyysmotiivinsa perusteella voinut pitää pakkoyrittäjinä tai edes vastentahoisina yrittäjinä. Haastateltavat jakautuivat tässä suhteessa ainakin kolmeen ryhmään.

Pakkoyrittäjille yrittäjäksi ryhtyminen oli selvästi vastentahoisista. Nämä yrittäjät olivat olleet pitkään työttöminä ja kokivat itse, että yrittäjyys oli ainoa tapa työllistyä. Näille yrittäjille oli tyypillistä, että he eivät olleet alun perin tähänneet yrittäjiksi, vaan olivat päätyneet tähän ratkaisuun vasta pitkän työllisyyskoulutusputken päätteeksi. Tällaisia yrittäjiä oli sekä maahanmuuttajien että kantaväestöön kuuluvien yrittäjien joukossa. Suomalaiset olivat päätyneet tällaiseen tilanteeseen jäätyään pitkähkön työuran jälkeen työttö-

miksi. Maahanmuuttajayrittäjät olivat joutuneet tähän tilanteeseen maahanmuuton myötä, kun he eivät olleet onnistuneet alun perinkään pääsemään Suomen työmarkkinoille. Eräs maahanmuuttajayrittäjä kertoo:

”Olin Suomessa erilaisilla kursseilla: suomenkielen, ulkomaankaupan ja jopa koneisiin liittyvällä kursseilla, mutta niiden jälkeen ei ikinä ollut mahdollista löytää töitä. Kurssien jälkeen hain töitä eri yrityksistä, mutta ehkä ikäni tai huonon suomenkielentaitoni takia, minulle sanottiin aina, että ikävä kyllä ei nyt, ehkä seuraavalla kerralla. Väsyin siihen. Olen laivainsinööri ja minulla on suomalainen lisenssi ammatteeni, mutta oli mahdoton päästä töihin Silja Linelle tai Viking Linelle. Yritin sitä kymmenen vuotta sitten. Kävin lisenssin kanssa kaikissa suurissa yhtiöissä, mutta ilman tuloksia.” (Maahanmuuttajayrittäjän haastattelu H_08, käännös englannista TJ.)

Pitkän työttömyyden jälkeen yrittäjäksi ryhtynyt suomalainen yrittäjä puolestaan kertoo:

”[---] olen ollut työelämässä 15 vuotta ravintolassa, johon minulla on restonomin tutkinto. [---] lama muutti kokonaan minun elämän 1991. [---] Tänä aikana minä olen opiskellut aika paljon, päivittänyt tietoni ja pysynyt remmissä mukana. Kävin markkinointi-instituutissa talouspäällikkötutkinnon ja suunnittelin kirjanpitotoimistoa, mutta taloudellisesta tilanteesta johtuen en pystynyt sitä tekemään silloin 90-luvun

puolivälissä. [---] Sitten kävin uraputkikurssin[---] Sitten minä pääsin ATK-ajotaito kurssille. Sen jälkeen minä hullaannuin Internetiin ja hain sellaiseen www-keko -projektiin. Sitten minä jouduin tällaiseen insinöörimaailmaan humanistina. Opin sitten hirveästi tietokoneista. Tämän jälkeen ajattelin, että nyt minä varmasti työllistyn kun olen näin koulutettu. [---] Sitten työllistyin lopulta sellaiseen markkinointi business-to-business hommaan. Siellä minä opin konekirjanpidon, laskut, mitä minä teen myös nyt.” (Suomalaisen yrittäjän haastattelu H_23.)

Yrittäjyyttä harkinneille yrittäjille työttömyys oli ollut korkeintaan lopullisen yrittäjyyspäätöksen laukaiseva tekijä. Vaikka he olivat harkinneet yrittäjäksi ryhtymistä jo ennen työttömäksi jäämistä, niin se oli tullut ajankohtaiseksi vasta työttömäksi jäämisen myötä. Heistä suurin osa oli suomalaisia yrittäjiä, jotka rakensivat yritystoimintaa aikaisemman työuransa pohjalle. Joukossa oli kuitenkin myös sellaisia maahanmuuttajia, joilla oli jotain kokemusta suomalaisesta työelämästä, ja jotka olisivat mielellään menneet myös palkkatyöhön, mutta kokivat työllistymisen koulutustaan vastaavaan työhön vaikeaksi. Eräs suomalainen yrittäjä kuvaa yrittäjyyspäätöksensä syntymistä seuraavasti:

”Se ehdotti jo aikaisemmin, että perustettaisi yritys, mutta silloin minä olin töissä ja se tuntui kaukaiselta. Mutta sitten kun jäin työttömäksi, se konkreetisoitui, että kokeillaan...” (Suomalaisen yrittäjän haastattelu H_18.)

Toinen suomalainen yrittäjä kertoo:

”[---] Siellä minulle sitten syttyi se ajatus, että miksi minä en uskaltaisi itsekini tehdä tätä. Mutta minulla ei ollut sillä lailla tietoa tästä yrittäjyydestä. [---] Minulla oli siis loppumassa työt ja pääsin sitten tänne [yrittäjäkurssille].” (Suomalaisen yrittäjän haastattelu H_32.)

Vastaavasti eräs yrittäjyyttä yhtenä työllistymisvaihtoehtona harkinnut maahanmuuttajayrittäjä kertoo yrittäjäksi ryhtymisestäään seuraavasti:

”Siellä huomasin, että on niin paljon pieniä ja keskisuuria yrityksiä, jotka todella haluavat päästä Kiinan markkinoille. [---] Sen jälkeen kun valmistuini, aloin ajatella tätä asiaa uudelleen, ja tietenkin etsin samalla myös töitä, mutta ulkomaalaisena ja koska valitettavasti en puhu hyvin suomea, en pysty kilpailemaan suomalaisten kanssa. Sitten huomasin, että on tällainen yritysneuvonta ja kurssi ulkomaalaisille, ja hain sinne.” (Maahanmuuttajayrittäjän haastattelu H_17, käänös englannista TJ.)

Kolmannen ryhmän muodostivat ne yrittäjät, joille yrittäjyys oli ensisijainen valinta, ja jotka olivat jo pitkään suunnitelleet työuraansa nimenomaan siitä näkökulmasta. Nämä mahdollisuusyrittäjät olivat hankkineet liiketoimintaosaamista kouluttautumalla ja varautuneet yrityksen perustamiseen esimerkiksi työvälineitä hankkimalla. Monilla heistä oli perheen ja muun lähipiirin kautta aikaisempaa tietoa yrittäjyydestä. Toiset taas toimivat sel-

laisilla aloilla, joilla ei ole varsinaisia työmarkkinoita, vaan oma yritys on tyypillinen tapa työllistyä. Mahdollisuusyrittäjät olivat pääasiassa kantaväestöön kuuluvia, mutta heidän joukossaan oli myös maahanmuuttajayrittäjiä. Eräs suomalainen taidealan yrittäjä kuvaa yrittäjyyteen valmistautumistaan seuraavasti:

"Meidän alalla oman yrityksen perustaminen on tyypillinen tapa työllistyä. [---] Vaikka en olisi [yrittäjäkurssille] pääsytäkään, niin olisin laittanut tämän yrityksen pystyyn[---]. Minä olin säästänyt [---]. Olin ostanut vanhoja työkaluja ja työpöytiä ja hakenut työtilaa ja sillä lailla pikkuhiljaa. Sitten tein opetustyötä ja säästin siitä rahaa. [---] Minulla oli selviä paikkoja, mihin minä teen töitä myyntiin." (Suomalaisen yrittäjän haastattelu H_31.)

Muotialalla toimivan maahanmuuttajayrittäjän tie yrittäjäksi oli melko samanlainen kuin edellä. Hän kertoo:

"Aloitin freelance-suunnittelijana ja tein yhteistyötä yhden suomalaisen yrityksen kanssa, joille suunnittelen vaatteita. [---] Myyn tällä hetkellä sekä Helsingissä että Pariisissa ja Pariisissa [---]. Ajattelin kehittää tänä syksynä markkinoita eteenpäin. Mulla on kaikki suurin piirtein valmiina - mulla on yks ystävä joka tekee mulle valokuvat ja muita ystäviä, jotka pystyvät auttamaan graafisessa suunnittelussa ja niin pois päin." (Maahanmuuttajayrittäjän haastattelu H_24.)

Ammatinharjoittajien ohella tähän kolmanteen ryhmään kuului myös sellaisia yrittäjiä, joille yrittäjyys näytti olevan arvo sinänsä. Myös näiden yrittäjien joukossa oli molempia, sekä suomalaiseseen kantaväestöön kuuluvia että maahanmuuttajayrittäjiä, mutta heidän taustansa poikkesivat toisistaan. Maahanmuuttajayrittäjillä yrittäjyyspäätöksen taustalla näyttivät olevan paljon myös työllistymiseen liittyviä ongelmia, vaikka he eivät niiden merkitystä tuoneetkaan esiin. Kantaväestöön kuuluvilla vaihtoehtoja näytti olevan enemmän. Eräs suomalainen mahdollisuusyrittäjä kuvaa yrittäjäksi ryhtymistään näin:

"Sieltä [aikaisemmista töistä] tuli enemmänkin sellaisia impulsseja, että kannattaa lähteä, että oli sellaisia ystäviä, kenen kanssa voi mennä... Näillä tutuilla oli enemmän osaamista alalta kuin osaamista firman pyörittämisestä. Sitä kautta minä lähdin sinne kurssille sitten." (Suomalaisen yrittäjän haastattelu H_4.)

Maahanmuuttajayrittäjä puolestaan kertoo:

" [---] Me emme halua istua kotona. Koko ajan mietimme, että mikä olisi hyvä yritys täällä, olisiko kahvila vai mikä. Suomessa me emme osanneet aluksi mitään, esim. miten käyttää bussia tms. Kaikki oli uutta . . . [---] Kotimaassa meillä oli oma yritys. [---] Kun tulimme Suomeen, meillä oli kokemusta mutta meillä oli kieliongelma. Minä menin suomen kurssille 10 kuukaudeksi ja vaimo 5 kuukaudeksi. [---] Olen tutustunut Suomen kulttuuriin - luen joka

päivä sanomalehdet, Helsingin sanomat. Me yritimme ottaa selvää, kuinka perustaa yritys Suomessa ja millainen yritys toimisi. [---] Me molemmat menimme (kaupungin yritysneuvonnan) kurssille.” (Maahanmuuttajayrittäjäpariskunnan haastattelu H_01.)

Koulutettujen maahanmuuttajien työllistymisongelmien on havaittu usein liittyneen siihen, ettei heidän ulkomailla suorittamiaan tutkintoja noteerata Suomessa (esim. Keski-Nisula 2007; Haapakorpi 2004). Myös yritysneuvojat olivat kiinnittäneet huomiota tutkintojen ja todistusten suureen merkitykseen suomalaisilla työmarkkinoilla. Todistusten puuttuminen ei yritysneuvojien mukaan ole vain maahanmuuttajien ongelma, vaan myös kantaväestöön kuuluvilla oli siihen rinnastettavia ongelmia. Yksi yritysneuvojista kiteytti sen seuraavasti:

”[---] kun suomalaisiakin käy meillä neuvonnassa, niin paljon on lahjakkaita ihmisiä, jotka osaavat esimerkiksi ATK-asioita, mutta kun ei heillä ole paperia siitä. Minä olen monta kertaa kysynyt, että sinun osaamisellasi, niin etkö sinä ole ajatellut yhtään työpaikan hakemista. 'No luuletko että kukaan minua ottaa, kun ei minulla ole mitään papereita näistä.' Sama koskee minun mielestäni myös maahanmuuttajia.” (Yritysneuvojien ryhmähaastattelu)

Toinen, erityisesti maahanmuuttajien työmarkkina-asemaan vaikuttava tekijä, johon yritysneuvojat olivat työssään törmänneet, oli monien pitkäänkin Suomessa asuneiden maahanmuut-

tajien huono suomen kielen kielitaito. Maahanmuuttajien huono suomenkielen taito tuli esiin myös yrittäjäkyselyssä. Siihen vastanneista maahanmuuttajayrittäjistä merkittävällä osalla (59 %, N=50) oli ollut enemmän tai vähemmän kieliongelmia yritystoimintaa aloittaessaan. Myös yrittäjäkurssille osallistuneiden haastatte- luissa tämä asia nousi esille. Joillakin maahanmuuttajayrittäjillä oli ollut vaikeuksia seurata kurssien opetusta huonon suomen kielen taitonsa takia. Eräs maahanmuuttajayrittäjä kommentoi omaa suomenkielentaitoaan seuraavasti:

“Kurssi oli hyvin kiinnostava. Kunhan vain olisin ymmärtänyt kaiken, se olisi ollut erinomaista. Mutta en ole kielimiehiä, puhun kunnolla vain espanjaa.” (Maahanmuuttajayrittäjän haastattelu H_08, käännös englannista TJ.)

Yhteenvetona voidaan todeta, että pakkoyrittäjyyden ja mahdollisuusyrittäjyyden ero on liukuva. Vaikka maahanmuuttajayrittäjillä on ollut selvästi kantaväestöön kuuluvia enemmän työllisyyteen liittyviä ongelmia ennen yritystoiminnan aloittamista, niin itse he eivät välttämättä pitäneet itseään pakkoyrittäjinä. Myöskään suomalaiseen kantaväestöön kuuluvista osa ei ainakaan haastatteluissa korostanut yrittäjäksi ryhtymisen vastentahtoisuutta, vaikka yrittäjyyspäätöstä olisi edeltänyt pitkä työttömyys ja työllisyyskoulutusputki.

9.2. Toimialan valinta

Kansainvälisten tutkimusten mukaan maahanmuuttajayrittäjät ovat yleensä sijoittuneet eri toimialoille kuin kantaväestöön kuuluvat yrittäjät (esim. Waldinger ja Aldrich 1990, 57; Najib 1999a, 217; Mata ja Pendakur 1998). Myös Suomessa maahanmuuttajayrittäjät ovat lukumääränsä nähden yliedustettuina kaupan ja palvelujen aloilla (Rajaniemi 2010, 32–33; TEM 2008, 125–127). Erot voivat liittyä joko toimintaympäristöön tai yrittäjien taustatekijöihin. Tässä luvussa selvitan näiden toimialavalintojen taustalla olevia tekijöitä. Kaikki tarkastelun kohteena olevat yrittäjät toimivat samalla työmarkkina-alueella (Helsingin seudulla), olivat aloittaneet yritystoiminnan suurin piirtein samaan aikaan (vuosina 1999–2003) ja näiden tekijöiden lisäksi heitä yhdistää myös se, että he olivat käyttäneet samaa, Helsingin kaupungin tarjoamaa maksutonta yritysneuvontaa. Voin siis keskittyä tarkastelemaan yrittäjien taustatekijöiden merkitystä.

Työmarkkinat ovat Suomessa perinteisesti jakautuneet mies- ja naisvaltaisiin aloihin. Koska maahanmuuttajanaisia oli kyselyyn vastanneiden joukossa niin vähän, vertailu oli rajoitettava miehiin. Osoittautui, että maahanmuuttajamiesten ja kantaväestöön kuuluvien miesten yritysten toimialajakautumat poikkesivat toisistaan huomattavasti. Vaikka nämä erot eivät olleet tilastollisesti merkitseviä ($p > 0,05$) niin vaikutti siltä, että maahanmuuttajamiehet olivat perustaneet liike-elämän palveluiden ja kaupan alan yrityksiä huomattavasti suomalaisia yleisemmin, ja suomalaisilla miehillä oli vastaavasti yleisemmin teollisuus- ja

rakennusalan ja yhteiskunnallisten ja henkilökohtaisten palvelujen yrityksiä.

Yrittäjien toimialavalintojen tutkimiseksi erotin viisi toimialaryhmää. Taulukosta 22 nähdään, että suomalaisten ja maahanmuuttajamiesten toimialajakautumat ovat erilaiset. Maahanmuuttajayrittäjät olivat huomattavasti kantaväestöön kuuluvia yrittäjiä yleisemmin suuntautuneet jakelusektorille ja vastaavasti harvemmin tuotantoon tai yhteiskunnallisiin ja henkilökohtaisiin palveluihin. Erot olivat tilastollisesti merkitseviä ($p < 0,01$).

Ne korkeammin koulutetut suomalaiset yrittäjät, jotka olivat perustaneet liike-elämän palvelujen yrityksiä (83 vast.), toimivat kaikki asiantuntijatehtävissä. Yleisimmin tämä toiminta oli liikkeenjohdon konsultointia (18 vast.), tietojenkäsittelyä (14 vast.), taideteollista muotoilua ja suunnittelua (14 vast.), teknisiä palveluita (10 vast.), mainospalveluita (8 vast.) ja sihteerin – ja käännöspalveluita. Myös liike-elämän palveluiden korkeasti koulutetuista maahanmuuttajayrittäjistä (15 vast.) suurin osa oli asiantuntija-aloilla (liikkeenjohdon konsultointi, tekniset palvelut, käännöspalvelut ym.), mutta heistä muutama oli perustanut myös siivousalan yrityksiä (4 vast.).

Ne suomalaiseen kantaväestöön kuuluvat yrittäjät, joilla ei ollut yleissivistävän koulutuksen jälkeistä koulutusta (korkeintaan ylioppilas, 34 vast.), olivat perustaneet yleisimmin vähittäiskaupan (10 vast.) ja henkilökohtaisten palveluiden yrityksiä (8 vast.). Vastaavasti ne maahanmuuttajavastaajat, joiden koulutus rajoitui yleissivistävään tutkintoon (6 vast.), olivat hajaantuneet hyvin erityyppisille aloille: siivousalalle (3 vast.), agentuuri-

toimintaan (1 vast.), tietojen käsittelyyn (1 vast.) ja muihin liike-elämän palveluihin (1 vast.).

Taulukko 22. Ammatillisen tai korkea-asteen tutkinnon suorittaneiden yrittäjämiesten toimialavalinnat (%) maahanmuuttajataustan mukaan. Lähde: Yrityspisteen asiakaskysely.

Yrityksen toimiala	Kanta- väestö	Maahan- muuttajat	Yhteensä
Teollisuus, käsityö ja rakennusala	17	7	15
Kauppa ja ravintola-ala	17	37	20
Liikenne	1	7	2
Rahoitus-, vakuutus-, kiinteistö- ja liike-elämän palvelut	37	34	37
Yhteiskunnalliset ja henkilökohtaiset palvelut	27	14	25
Yhteensä %	100	100	100
N	223	43	266
Chiin neliön testi $p=0,0017<0,01$			

Nämä tulokset ovat yhdenmukaisia Helsingin seudun maahanmuuttajayrittäjien toimialavalintoja koskevien aikaisempien tutkimusten tulosten kanssa. 1990-luvun lopussa Helsingin seudulla yrittäjinä toimineiden maahanmuuttajien toimialavalinnat olivat yhteydessä sekä yrittäjien koulutustasoon että muuttoa edeltäneeseen ammattiin. Korkeimmin koulutetuille maahanmuuttajayrittäjille tyypillisiä aloja olivat liike-elämän palvelut, tukku-kauppa ja agentuuritoiminta. Perusasteen koulutuksen saaneiden yrittäjien yritykset keskittyivät teollisuuteen ja rakennustoimintaan, vähittäiskauppaan ja ravintola-

alalle. (Joronen, Salmenkangas ja Ali 2000, 42–44). Myös muualla maahanmuuttajien on havaittu usein hakeutuvan yrittäjäksi samalle alalle, missä he ovat työskennelleet palkkatyössä (esim. Najib 1999a; Mata ja Pendakur 1998).

Koulutuksen ohella toimialavalintoihin on selvästi vaikuttanut myös se, miten suuri lähtömaan ja Suomen välinen kulttuurinen etäisyys on. Yrittäjien haastatte- luissa tuli esiin, että lähialueilta tulleiden yrittäjien liikeideoiden kannalta koulu- tuksella ja ammatillisella taustalla näytti olevan enemmän merkitystä kuin kau- kaisemmista kulttuureista tulleilla, joi- den liikeideat liittyivät yleisemmin kaup- paan, jossa he pystyivät hyödyntämään etnisiä resurssejaan (vrt. Sanders ja Nee 1996; Jones, Ram ja Theodorakopoulos 210). Esimerkiksi Aasian, Afrikan, Etelä- Amerikan maista lähtöisin olevat yrittäjät toimivat kaikki joko kaupan alalla tai har- joittivat ulkomaankaupan konsultointia. Liikeideat perustuivat tavalla tai toisella lähtömaan kulttuurin, oman äidinkielen taidon ja sikäläisten sosiaalisten verkos- tojen hyödyntämiseen liiketoiminnassa. Nämä yrittäjät toivat Suomeen etnisiä ruokatavaroita, kosmetiikkaa, painotuot- teita, koriste- ja taide-esineitä ym. tuot- teita, jotka tavalla tai toisella liittyivät hei- dän lähtömaansa kulttuuriin. Vientiin ja ulkomaan kaupan konsultointiin suun- tautuneiden maahanmuuttajayrittäjien liikeideat pohjautuivat vastaavasti yleisen liiketoimintaosaamisen ohella siihen, että heillä oli lähtömaihinsa liittyvää kulttuu- rista erityisosaamista. Lähtömaassa ole- vien, liiketoimintaan liittyvien sosiaalisen verkostojen hyödyntäminen kuului yleensä olennaisena osana sekä tuontia

että vientiä harjoittavien maahanmuuttajayrittäjien liikeideaan. Yrityksen toimiala ja aikaisempi ammatti eivät läheskään aina vastanneet toisiaan. Eräs Lähi-idästä kotoisin oleva maahanmuuttaja kertoi liikeideastaan:

”Aina pohdimme, millainen liike toimii Suomessa ja mikä on sopiva tähän kulttuuriin. Esimerkiksi baari ei sovi meidän kulttuuriin. Ja meillä on iso perhe, eikä myös yötyö sovi meidän kulttuuriin. Me tutkimme, mihin me menemme. Ensimmäinen perusidea oli kahvila. Aina me keskustelimme, ja me kävimme monessa paikassa ja keskustelimme, miten toimisi Suomessa kahvila, saisiko paljon asiakkaita yms.” (Maahanmuuttajayrittäjäpariskunnan haastattelu H_01.)

Afrikkalaistaustaisen yrittäjän liikeidea perustui hänen aikaisemmalla työurallaan hankkimaansa kokemukseen ja kontakteihin ja hän kertoo:

Ajattelin, että se olisi hyvä perusta tuontiin ja vientiin keskittyneelle liiketoiminnalle. [---] Ja olin perhekontaktien kautta yhteydessä tavaran toimittajiin (Afrikan maa). [---] Ne ihmiset, joiden kanssa minulla on liiketoimintaa [Afrikan maassa], olen tuntenut koko ikäni tai ainakin hyvin kauan – he ovat suurimmaksi osaksi sukulaisia tai ystäviä ja ystävien ystäviä ym. Olin aikoinaan [Afrikan maa] töissä pankissa, joten olin paljon tekemisissä ihmisten kanssa, ja minun oli helppo solmia kontakteja.” (Maahanmuuttajayrittäjän haastattelu H_06, käännös englannista TJ)

Itä-Euroopasta (Venäjä, Baltian maat) lähtöisin olevien ja suomalaisen kanta-väestöön kuuluvien haastateltavien liikeideat sen sijaan liittyivät kiinteämmin heidän koulutusalaansa, aikaisempaan ammattiinsa ja työkokemukseensa. Joillekin lähialueilta tulleille haastateltaville lähtömaan etniset sosiaaliset verkostot näyttivät olevan työvoiman hankinnan kannalta tärkeä resurssi. Eräs virolainen maahanmuuttajayrittäjä kertoo:

”Minulla on vaan yks suomalainen kaveri. Kaikki muut on Virosta. [---] Kaksi on sellaisia vanhoja ystäviä. Ilmoitus on kanssa ollut monta kertaa lehdessä.” (Maahanmuuttajayrittäjän haastattelu H_33.)

Ulkomaankauppa on aikaisemmissa tutkimuksissa noussut esiin yhtenä Suomen maahanmuuttajayrittäjien markkinarakona (esim. TEM 2008, 125). Yritysneuvojat korostivat, että tällaisessa toiminnassa onnistuminen edellyttää yleensä erityisosaamista. Ei riitä, että tuntee tietyn maan kulttuuria, täytyy omata oikeanlaisia kontakteja juuri niillä aloilla, joihin konsultointi liittyy. Yrittäjien haastatteluissa tuli vastaavasti esille, että vaikka tällaista osaamista ja kontakteja olisikin, tällaisen yritystoiminnan onnistuminen edellyttää edelleen suuria ponnisteluja. Eräs maahanmuuttajayrittäjä kertoo:

”Tuontiin ja vientiin liittyvällä liiketoiminnalla ei ole niin paljon yhteistä sen teoreettisemman työn kanssa, jota tein aikaisemmin. Mutta ensimmäinen tutkintoni, jonka suoritin [lähtömaassa], liittyi taloushallintoon ja sellaiseen. Jo-

ten minulla on tietoa liiketoimintaan liittyvistä prosesseista ja siitä kuinka yritystä johdetaan, se ei ole minulle täysin uutta. [---] Vaihdoimme sähköposteja ja he olivat kiinnostuneita, mutta en pysty täyttämään heidän toiveitaan, koska se ei ole kannattavaa, voittomarginaali on liian pieni. [---] Tuonti ei siis ole käynnistynyt vielä. Vientipuolellaakaan en ole vielä päässyt alkuun, koska en ole vielä löytänyt tavarantoimittajia. Hintaa on ongelma. En pysty saamaan paperituotteista [Afrikan maassa] sellaista hintaa, että saisin siitä voittoa, jos ostan tšekäläisillä hinnoilla. Tuote ei ole kilpailukykyinen suhteessa kiinalaisiin ja indonesialaisiin paperituotteisiin. [---] Uskon edelleen, että liikeideani toimii, mutta tavarantoimittajien löytäminen ja kontaktien solmiminen vie paljon aikaa.” (Maahanmuuttajayrittäjän haastattelu H_06, käänös englannista TJ.)

Yritysten toimintaedellytykset vaihtelevat siis sen mukaan, mille markkinoille niiden toiminta suuntautuu. Nämä tulokset ovat samansuuntaisia kuin aikaisemmat Helsingin seudun yrittäjiä koskevat havainnot. Helsingin seudulla 1990-luvulla toimineita maahanmuuttajayrittäjiä tutkittaessa osoittautui, että Aasian ja Afrikan maiden markkinoille suuntautuneilla yrittäjillä oli ollut paljon vaikeuksia. Kun Suomen kauppavaihto Aasian ja Afrikan maiden kanssa oli niin vähäistä eikä esimerkiksi Afrikan maiden markkinoita Suomessa tunnettu, niin myös kiinnostus niitä kohtaan oli vähäistä. Siksi ne afrikkalaistaustaiset yrittäjät, jotka olivat yrittäneet tarjota ulkomaankaupan konsultointia suomalaisille yrityksille, oli-

vat joutuneet tekemään paljon työtä pelkästään saadakseen suomalaiset yrittäjät vakuuttuneeksi omasta ja ulkomaisten liikekumppaniensa luotettavuudesta. Silti nämä hankkeet olivat yleensä epäonnistuneet. (Joronen ja Ali 2000, 208–210.)

Maahanmuuttajayrittäjät ja kantaväestöön kuuluvat yrittäjät näyttävät suuntautuvan ainakin osittain erilaisille markkinoille. Maahanmuuttajayrittäjien asiakaskunta muodostui kantaväestöön kuuluvien yritysten asiakaskuntaa yleisimmin pelkästään yksityishenkilöistä. Kantaväestöön kuuluvilla oli maahanmuuttajayrittäjiä yleisemmin sekä henkilöasiakkaita että yritys- ja yhteisöasiakkaita. Pelkästään yhteisöasiakkaille (muut yritykset, valtio, kunnat, oppilaitokset yms.) palveluja tarjoavia yrityksiä molemmat olivat perustaneet suurin piirtein yhtä yleisesti. (Ks. taulukko 23.) Nämä erot eivät olleet tilastollisesti merkitseviä, mutta selvittäessäni yksityisen ja julkisen sektorin toimijoiden osuutta asiakaskunnasta tuli esiin myös tilastollisesti merkitseviä eroja. Julkisia yhteisöjä (valtio, kunnat, oppilaitokset) ja järjestöjä molemmilla oli asiakkaina yhtä yleisesti, mutta yritysasiakkaita suomalaisen kantaväestöön kuuluvilla yrittäjillä oli selvästi yleisemmin (77 %, N=251) kuin maahanmuuttajayrittäjillä (64 %, N=50). Ero ei kuitenkaan ollut tilastollisesti merkitsevä ($p > 0,05$)

Paikallisilla markkinoilla kasvun rajat tulevat nopeasti vastaan varsinkin, jos maahanmuuttajayrittäjä suuntautuu etnisille markkinoille. (Jones, Barret ja McEvoy 2000, 50–51.) Pelkästään etnisiin markkinoihin tukeutuminen olikin yrityskyselyyn vastanneiden keskuudessa harvinaista. Niistä 29 maahanmuuttajayrittäjästä, joilla

oli henkilöasiakkaita, vain neljän asiakaskunta muodostui pelkästään maahanmuuttajista. Muilla oli joko molempia, sekä suomalaisia että maahanmuuttaja-asiakkaita (11 vast.) tai asiakaskunta koostui pelkästään kantaväestöstä (14 vast.). Suomalaiseen kantaväestöön kuuluvat yrittäjät suuntautuivat pääasiassa vain kantaväestöstä koostuville markkinoille. 87 prosentilla niistä suomalaisista yrittäjistä, joilla oli asiakkaina yksityishenkilöitä (156 vast.), asiakaskunta koostui pelkästään kantaväestöstä, ja molempia, sekä kantaväestöön kuuluvia että maahanmuuttajataustaisia asiakkaita oli vain harvalla (13 %). Tämä oli toki odotettavissakin ottaen huomioon, kuinka pienen osan maahanmuuttajat muodostavat koko väestöstä.

Taulukko 23. Maahanmuuttajien ja kantaväestön yrittäjien jakautuminen (%) asiakasrakenteen mukaan. Lähde: Yrityspisteen asiakaskysely

Asiakkaat	Kantaväestön yritykset	Maahanmuuttajien yritykset
Sekä henkilöasiakkaita että yrityksiä ja yhteisöjä	44	32
Vain henkilöasiakkaita	18	26
Vain yrityksiä ja yhteisöjä	38	42
Yhteensä %	100	100
N	251	50
Chiin neliön testi $p=0,24 > 0,05$		

Yrittäjien haastatteluissa tuli esiin, että vaikka maahanmuuttajien liikeideat usein perustuivat oman kulttuurin osaa-

miseen ja siihen liittyviin tuotteisiin, niin yleensä näitä tuotteita pyrittiin kuitenkin markkinoimaan sekä maahanmuuttajille että kantaväestölle. Niillä maahanmuuttajayrittäjillä, joiden asiakaskunta koostui joko suoraan tai välillisesti pelkästään omista maanmiehistä, markkina-alueena oli pääkaupunkiseudun sijasta koko maa.

Yhteenvetona voidaan todeta, että sekä maahanmuuttajien että suomalaisten yrittäjien toimialavalintoihin vaikuttavat koulutus ja aikaisempi työkokemus. Maahanmuuttajien toimialavalintoihin vaikuttaa myös mahdollisuus hyödyntää omaan kulttuuristaan liittyviä tietoja, taitoja ja sosiaalisia verkostoja. Nämä tulokset ovat yhdensuuntaisia niiden kansainvälisten tutkimusten kanssa, joiden mukaan se, millaisia yrityksiä perustetaan, riippuu mm. siitä, miten paljon ja missä suhteessa eri ryhmillä on erilaisia resursseja, inhimillistä ja sosiaalista pääomaa, etnisiä ja luokkaresursseja (esim. Yoo 2000; Min ja Bozorgmehr 2000).

9.3. Yrittäjien tukiverkostot

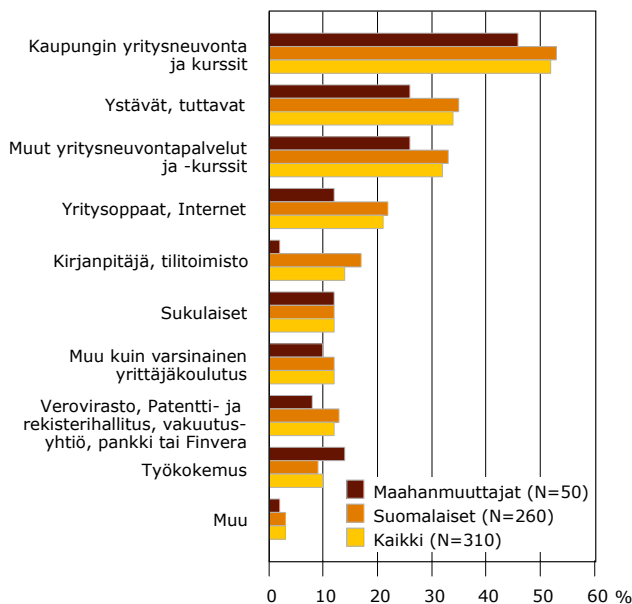
Yrityksen perustaminen Suomessa edellyttää sen virallista rekisteröimistä, mikä puolestaan edellyttää asioimista monien eri viranomaisten kanssa ja perehtymistä monenlaisiin lakeihin ja säädöksiin. Taloudellisten resurssien ohella yrittäjä tarvitsee siis monenlaista tietoa. Tässä luvussa vertaan maahanmuuttajayrittäjiä ja suomalaisia yrittäjiä toisiinsa tiedonhankinnan tapojen suhteen.

Maahanmuuttajayrittäjien tiedon haku osoittautui huomattavasti rajatummaksi kuin suomalaisen kantaväestöön

kuuluvien, sillä heistä lähes puolet (46 %, N=50) oli kyennyt nimeämään korkeintaan yhden tietolähteen, kun kantaväestöön kuuluvista yli puolet (53 %, N=260) oli nimennyt kolme tai useampia. Ero oli tilastollisesti erittäin merkitsevä ($p < 0,001$).

Kuvio 8 kertoo yrittäjien suosituimmat tietolähteet ja osoittaa, että ainoa sellainen tietolähde, jonka käytön suhteen maahanmuuttajat ja kantaväestöön kuuluvat poikkesivat toisistaan olennaisesti, oli tukeutuminen kirjanpitäjään tai tilitoimistoon. Kantaväestöön kuuluvat mainitsivat sen huomattavasti yleisemmin (17 %) kuin maahanmuuttajayrittäjät (2 %). Ero oli tilastollisesti merkitsevä ($p < 0,01$). Muidenkin tietolähteiden esiin tuomisessa ryhmien välillä oli eroja, mutta ne eivät olleet tilastollisesti merkitseviä.

Kuvio 8. Yrittäjien tärkeimmät tietolähteet yritystä perustettaessa (% vastaajista sijoittanut kolmen tärkeimmän joukkoon).
Lähde: Yrityspisteen asiakaskysely.



Kaikki vastaajat olivat käyttäneet kaupungin yritysneuvontaa. Silti vain hiukan yli puolet kantaväestöön kuuluvista (53 %, N=310) ja vajaa puolet (46 %, N=50) maahanmuuttajavastaajista piti sitä niin tärkeänä tietolähteenä, että olisi sisällyttänyt sen kolmen tärkeimmän tietolähteen joukkoon. Suurin osa mainitsi kuitenkin vähintään yhden muodollisia yritysneuvontapalveluita tarjoavan organisaation. Kantaväestöön kuuluvat yrittäjät näyttivät löytäneen nämä palvelut helpommin kuin maahanmuuttajat, sillä he mainitsivat ne hiukan yleisemmin (70 %, N=310) kuin maahanmuuttajayrittäjät (62 %, N=50). Ero saattoi liittyä siihen, että kantaväestöön kuuluvien vastaajien joukossa oli niin paljon enemmän naisia. Naiset mainitsivat näitä palveluja yleisemmin (74 %, N=141) kuin miehet (64 %, N=166), mutta ero ei ollut tilastollisesti merkitsevä ($p > 0,05$).

Yritysneuvontapalvelujen jälkeen yleisimmin yrittäjät kokivat saaneensa tietoa yksityishenkilöiltä. Yleensä haastattelutavat toivat esiin myös sen, kuka heidän tietolähteensä oli, esimerkiksi perheenjäsen, sukulainen, ystävä tai viranomainen. Kantaväestöön kuuluvat toivat esiin nämä sosiaaliset verkostonsa tiedon lähteenä yleisemmin (43 %) kuin maahanmuuttajayrittäjät (32 %). Vaikka tämäkin ero ei ollut tilastollisesti merkitsevä, saattoi siinä olla kysymys todellisista eroista. Yrittäjien haastatteluissa nousi nimitäin vahvasti esiin se, että suomalaisten ja maahanmuuttajayrittäjien sosiaaliset verkostot poikkesivat toisistaan olennaisesti siinä suhteessa, minkä tyyppistä tiedollista tukea ne tarjosivat.

Suomalaiseen kantaväestöön kuuluvilla yrittäjillä oli sekä perhepiirissään

että tuttavapiirissään usein lakimiehiä ja muita asiantuntijoita, joilta he saivat yritystoiminnan eri osa-alueisiin, esimerkiksi verotukseen ja taloushallintoon liittyvää asiantuntija-apua ilmaiseksi. Maahanmuuttajillakin oli perhe- ja ystäväpiirissä yrittäjiä, mutta tällaisia erityisasiantuntemusta omaavia suomalaisia henkilöitä heidän sosiaalisiin verkostoihinsa kuului harvemmin. Lakiasioiden ja muiden asiantuntijapalveluiden suhteen he olivat riippuvaisempia muodollisista neuvontapalveluista, viranomaisista ja maksullisista palveluista, kuten kirjanpitäjistään. Suomalainen yrittäjä kertoo sosiaalisten verkostojen hyödyntämisestä yritystoiminnassa:

”Tällaista talouden hallintaa ja tällaista asiaa sai ihan perhepiiristä. Ja ystäväyrittäjiltä sai myös apua. [---] Ystäväpiirissä on tietty lakimiehiä, ja heitä käytetään surutta hyväksi.” (Suomalaisen yrittäjän haastattelu H_16.)

Maahanmuuttajayrittäjä puolestaan toteaa:

”[kaupungin yritysneuvonnan maksuttomat] Lakipalvelut ovat tietenkin aina avuksi, koska täällä lakimiehen palvelut ovat kauhean kalliita, ja on aina viisasta hankkia lakimiehen neuvoja kun tehdään tärkeitä päätöksiä, jotka koskevat esimerkiksi investointeja, vaikeita sopimuksia.” (Maahanmuuttajayrittäjän haastattelu H_17, käänös englannista TJ)

Toista maahanmuuttajayrittäjää arveuttaa kirjapitäjän toiminta:

”Kirjanpitäjä hoitaa monia asioita, mutta kun en pysty ymmärtämään, tekeekö hän kaiken oikein vai ei, niin minua huolestuttaa, että hän saattaa tehdä virheitä ja sitten saatan maksaa liikaa veroja tai jotain.” (Maahanmuuttajayrittäjän haastattelu H_14, käänös englannista TJ.)

Eräs maahanmuuttajayrittäjä taas luottaa puolison apuun:

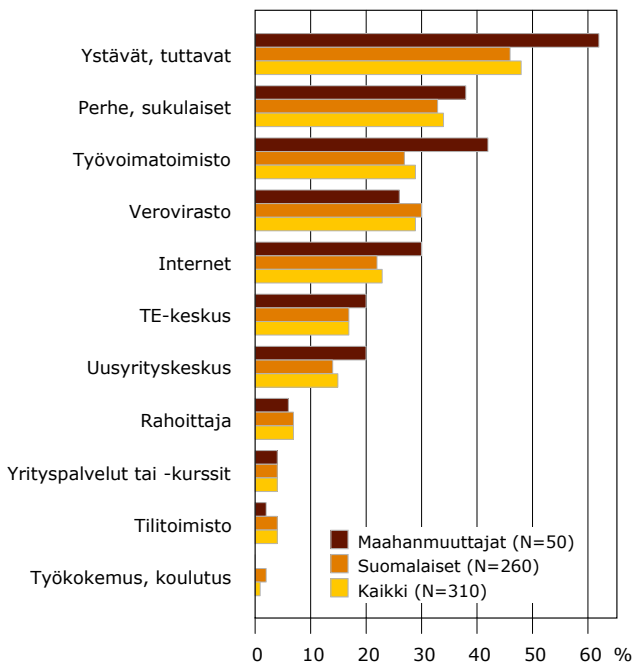
”Vaimo auttaa enempi näiden paperien kanssa, kun hän on suomalainen, eikä ole kieliongelmia.” (Maahanmuuttajayrittäjän haastattelu H_30)

Maahanmuuttajien kantaväestöä suurempi riippuvuus viranomaisista asiantuntijapalvelujen suhteen tuli esille myös yritysneuvojen kanssa käydyssä keskustelussa. Kun maahanmuuttajayrittäjien verkostoissa oli harvoin suomalaisia asiantuntijoita, he olivat yritysneuvojen mukaan usein tukeutuneet omiin etnisiin verkostoihinsa myös suomalaisen lainsäädäntöön, verotukseen ja muihin virallisiin asioihin liittyvissä asioissa. Tätä kautta he olivat kuitenkin usein saaneet sellaista tietoa, joka ei pitänyt paikkaansa, ja päätyneet pahoihin vaikeuksiin toimittuaan tuon virheellisen informaation pohjalta. Yritysneuvonnassa näitä sotkuja oli sitten yritetty selvittää. Yritysneuvojat kertoivat, että maahanmuuttajayrittäjillä oli enemmän sopimuksiin liittyviä ongelmia kuin kantaväestöllä. Oma ongelmansa olivat pelkät suulliset sopimukset, joita oli sopimusrikkomustilanteissa vaikeampi todistaa kuin kirjallisia. Yritysneuvoja kertoo:

"Näinhän se on muualla maailmassa ollut kautta aikain, että täytyy osata lukea se sopimus, eikä niin, ja täytyy olla juristi, joka lukee sen sinun puolestasi ja katsoo, että onko siellä mitään. Nyt tämä sama on tullut Suomeen, että se sopimusteksti on hyvin tärkeä. Tietysti joku maahanmuuttaja, niin ei hänellä ole varaa maksaa asiantuntijalle, eikä hän koe sitä tärkeäksi, että jonkun pitäisi lukea aina se sopimus ennen kuin siihen pannaan nimi alle." (Yritysneuvojen ryhmähaastattelu.)

Kun kaupungin yritysneuvonta rajattiin tarkastelun ulkopuolelle ja avun lähteitä kysyttiin laajemmin kuin pelkästään tiedon lähteiden osalta, niin ylivoimaisesti yleisimmäksi avun lähteeksi nousi-

Kuvio 9. Yrittäjien avun lähteet yritystä perustettaessa (% vastaajista mainitsi).
Lähde: Yrityspisteen asiakaskysely.



vat vastaajien sosiaaliset verkostot. Olen koonnut kuvioon 9 kaikki yrittäjien nimeämät avun lähteet suosituimmuusjärjestyksessä. Siitä nähdään, että Yleisimmin apua oli saatu niin sanottuihin heikkoihin siteisiin perustuvien, eli ystävyys- ja tuttavuussuhteiden kautta. Maahanmuuttajayrittäjät olivat tukeutuneet näihin vielä yleisemmin (62 %, N=50) kuin suomalaisen kantaväestöön kuuluvat vastaajat (46 %, N=260), ja ero oli tilastollisesti melkein merkitsevä ($p < 0,05$). Myös työvoimatoimistosta monet kokivat saaneensa apua, tässäkin maahanmuuttajat yleisemmin (42 %) kuin kantaväestöön kuuluvat yrittäjät (27 %). Myös tämä ero oli tilastollisesti melkein merkitsevä ($p < 0,05$). Lähes kaikkia muitakin avun lähteitä maahanmuuttajat nimesivät kantaväestöä yleisemmin, mutta nämä erot eivät olleet tilastollisesti merkitseviä.

Suhteellisesti eniten molemmissa ryhmässä oli niitä, jotka kokivat saaneensa apua sekä sosiaalisten verkostojensa kautta että muodollisista palveluista. Tässäkin maahanmuuttajayrittäjien ja kantaväestöön kuuluvien välillä näytti olevan joitain eroja, mutta ne eivät olleet tilastollisesti merkitseviä. Molemmista, sekä sosiaalisten verkostojensa kautta että muodollisista palveluista apua koki saaneensa lähes puolet (48 %, N=50) maahanmuuttajayrittäjistä ja 40 prosenttia (N=260) kantaväestöön kuuluvista. Sellaisia vastaajia, jotka kokivat saaneensa apua joko pelkästään sosiaalisten verkostojensa kautta tai pelkästään muodollisista palveluista, maahanmuuttajayrittäjien joukossa oli suhteellisesti enemmän kuin kantaväestöön kuuluvissa. Eniten maahanmuuttajayrittäjät ja kantaväestöön kuuluvat yrit-

täjät poikkesivat toisistaan siinä suhteessa, kuinka paljon heidän joukossaan oli sellaisia vastaajia, jotka eivät nimenneet yhtään tahoja, josta olisivat kokeneet saaneet yrityksen perustamiseen apua. Suomalaisten yrittäjien joukossa yksin selvinneitä yrittäjiä oli suhteellisesti enemmän (32 %) kuin maahanmuuttajayrittäjien joukossa (14 %, N=50). Ero oli tilastollisesti merkitsevä ($p=0,01$).

Mihin yrittäjät sitten apua tarvitsevat? Helsingin seudulla toimineita maahanmuuttajayrittäjiä tutkittaessa on havaittu, että yrittäjien vaikeaksi kokemia asioita ovat olleet etenkin yrityksen rahoitus, markkinointi ja suomalaisen lainsäädäntöön perehtyminen. Myös tiedon saantiin on liittynyt ongelmia, suomen kieli, kirjanpito ja muut paperityöt oli koettu vaikeina. Ongelmia ovat aiheuttaneet myös kantaväestön ennakkoluulot, yritysveroitus ja yrittäjän ajankäyttöpaineet. (Joronen, Salmenkangas ja Ali 2000, 53–54.) Eroavatko maahanmuuttajayrittäjien ja kantaväestöön kuuluvien avun tarpeet toisistaan? Saavatko he riittävästi apua? Näihin kysymyksiin pyrin vastaamaan seuraavassa luvussa.

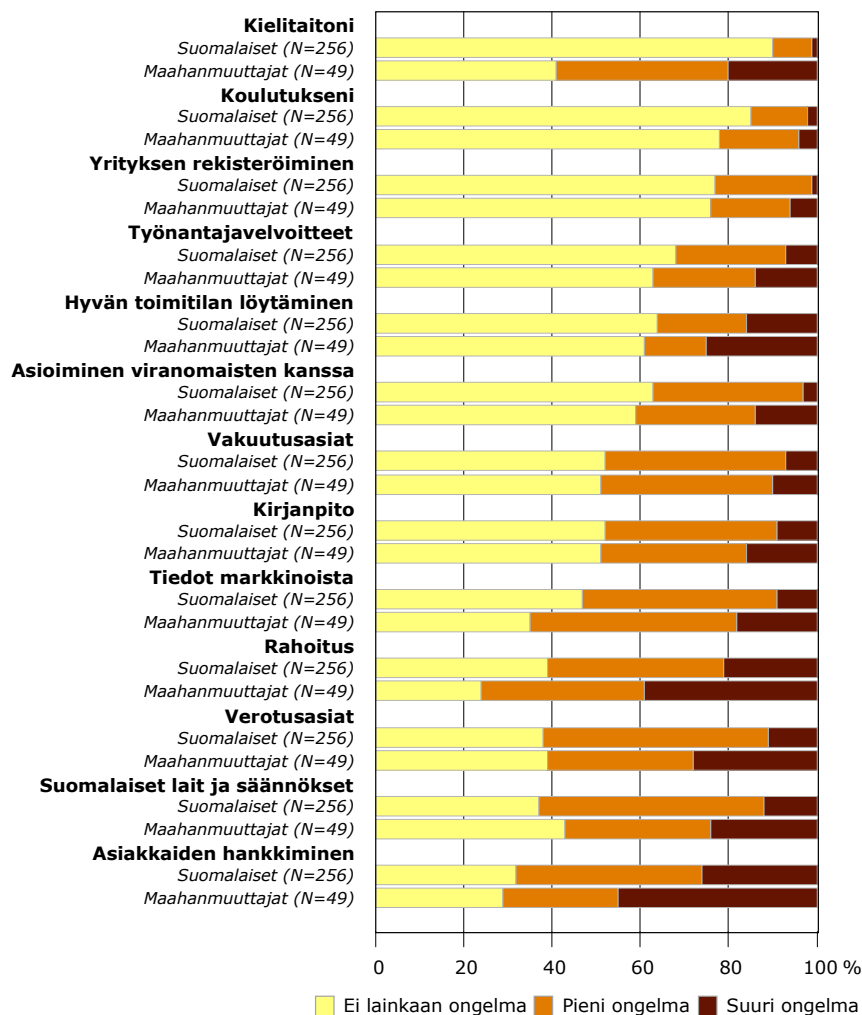
9.4. Aloittavan yrittäjän haasteet ja yrityspalveluista saatu tuki

Maahanmuuttajayrittäjät ovat usein kokeneet yrittäjyyden esteet suurempina kuin muut yrittäjät (NUTEK 2001a). Kuvio 10 kuvaa sitä, miten suurina haasteina maahanmuuttajayrittäjät että suomalaiset yrittäjät ovat eri asioita pitäneet yritystoimintaa aloittaessaan. Maahanmuuttajayrittäjillä näyttää olleen ongelmia yleisemmin

kuin kantaväestöön kuuluvilla. Lisäksi he määrittelivät ongelmat yleisemmin vaikeiksi ongelmiksi kuin suomalaiset yrittäjät. Sekä suomalaisilla että maahanmuuttajayrittäjillä yleisimmät ongelmat liittyivät yrityksen rahoitukseen, asiakkaiden hankkimiseen ja veroasioihin. Yli puolella maahanmuuttajayrittäjistä oli sen lisäksi ongelmia myös markkinoita koskevan tiedon hankinnassa, lakiasioissa sekä kielitaitoa vaativissa asioissa. Markkinoita koskevan tiedon hankkimisen ja lakiasiat oli kokenut vaikeaksi vähintään puolet myös kantaväestöön kuuluvista yrittäjistä. Tarkemmin tutkittaessa osoitautui kuitenkin, että tilastollisesti merkitseviä nämä erot olivat ainoastaan kahdella osa-alueella. Rahoitukseen ja kielitaitoon liittyviä ongelmia maahanmuuttajilla oli ollut huomattavasti yleisemmin kuin suomalaisen kantaväestöön kuuluvilla yrittäjillä. Jonkin asteisia yrityksen rahoitukseen liittyviä ongelmia oli ollut maahanmuuttajayrittäjistä 76 prosentilla (N=49) ja suomalaisista 61 prosentilla (N=256). Ero oli tilastollisesti melkein merkitsevä ($p=0,05$). Kielitaitoon liittyviä ongelmia oli ollut 59 prosentilla maahanmuuttajayrittäjistä, mutta vain 10 prosentilla suomalaisen kantaväestöön kuuluvista yrittäjistä. Ero oli tilastollisesti erittäin merkitsevä ($p<0,0001$).

Maahanmuuttajilla yritystoiminnan aloittamiseen näyttää siis liittyneen suurempia haasteita kuin kantaväestöllä. Yritysneuvojien mukaan tämä näkyi myös neuvonnassa, mutta se, miten paljon ja millaisia ongelmia asiakastilanteissa nousi esiin, vaihteli huomattavasti sekä yksilöllisistä tekijöistä johtuen että sen mukaan, mistä yrittäjä oli lähtöisin ja kuinka kauan

Kuvio 10. Yritystoiminnan aloittamiseen liittyneet vaikeudet (% vastaajista). Lähde: Yrityspisteen asiakaskysely.



hän oli ollut Suomessa. Eräs yritysneuvoja kuvaa tilannetta:

”Meillä on ollut neuvottavia 110 eri maasta [---]. Mutta samasta maasta muuttaneekin, sanotaan vaikka venäläiset tästä lähialueilta, ovat heterogeenista porukkaa. Siinä saattaa olla erittäin hyvin koulutettuja, jotka eivät tiedä yrittämisestä yhtään mitään, kos-

ka he ovat tulleet Neuvostoliiton aikana tai heti sen jälkeen yrittämään ihan uutta. Sitten on semmoisia, jotka ovat saaneet vähän vähemmän koulutusta, mutta ovat ehkä lähempänä sitä yrittämistä. Viime aikoina on alkanut tulla niitä, joilla on yrittäjäyyskokemusta Venäjältä.” (Yritysneuvojien ryhmähaastattelu.)

Toinen yritysneuvoja puolestaan toteaa:

”Se asteikko on hirveän laaja. Toiset ovat tosi fiksuja, ja ne ovat ottaneet asioista hyvin selvää, vaikka ne ovat olleet jonkun 3-4 vuotta vaan (Suomessa). Joku toinen on ollut 20 vuotta ja se puhuu sellaista suomea, että ei sitä oikein ymmärräkään. Tilanteet ovat hyvin erilaisia. Ja eri maista tulleilla on eri tietysti tilanne.” (Yritysneuvojen ryhmähaastattelu.)

Yritysneuvojat toivat esiin sen, että suomalaisten pelisääntöjen välittäminen ulkomaalaisille yrittäjille ei ollut helppoa. He kertoivat, että pelisääntöjen perusta on muodollisissa, lainsäädäntöön perustuvissa normeissa ja säännöissä. Myös siitä he olivat varsin yksimielisiä, että näiden muodollisten sääntöjen ohella yrittäjyyttä säätelevät myös monet suomalaisiin kulttuuriin käytäntöihin perustuvat kirjoittamattomat säännöt. Yksi yritysneuvojista kiteytti asian seuraavasti:

”Ei oikeastaan mitään kirjoitettuja yrittämisen pelisääntöjä ole olemassa. Jos täällä on sitten vaan niin, että suomalainen tietää miten pitää toimia, niin pitää tutustua, ei yrityskulttuuriin, mutta yleensä suomalaiseen kulttuuriin.” (Yritysneuvojen ryhmähaastattelu.)

Vaikka näitä kirjoittamattomia sääntöjä oli vaikea yksiselitteisesti määritellä, yritysneuvojilla oli kuitenkin erilaisia käsityksiä siitä, mihin ne liittyivät. Erityisesti suomalaiseen yrityskulttuuriin liittyvinä piirteinä yritysneuvojat nostivat esiin asioiden muodollisen, kirjallisiin dokument-

teihin perustuvan käsittelyn, sopimusten pitävyyden ja lainkuuliaisuuden. Yritysneuvojen mukaan joidenkin maahanmuuttajien oli vaikea ymmärtää esimerkiksi sitä, että rahoituspäätökset yleensä edellyttävät, että yritysidea, liiketoimintasuunnitelma ja kannattavuuslaskelmat esitetään kirjallisesti. Myös se oli monille maahanmuuttajayrittäjille uutta, että yrityslainsäädäntö koski kaikkia, niin pieniä kuin suuria yrityksiä, ja että yritykset piti virallisesti perustaa. Eräs yritysneuvoja kiinnittää huomiota eri maiden lainsäädännössä oleviin eroihin:

”Niin ehkä yrittämisessä näiden lakien tai normien mukaan toimiminen täällä, siitä tulee sitten ongelmia. [---] Osassa maista todellakaan sitä yrityslainsäädäntöä ei ole. Ja yritystä ei välttämättä tarvitse perustaa, vaan saa mennä torille vain myymään. Ja sitten ne rahat mitä tulee, ne kaikki ovat vaan omia rahoja.” (Yritysneuvojen ryhmähaastattelu.)

Erään yritysneuvojan mielestä keskeistä näissä pelisäännöissä on kirjallisiin dokumentteihin perustuva muodollinen päätöksenteko ja tähän liittyen hän toteaa:

”Suomessahan on – en tiedä onko se poikkeuksellisen voimakas – tapa kirjallisen aineiston perusteella tehdä päätöksiä, mm. rahoituksesta. Ja se yllättää monet maahanmuuttajat, etteivät he saakaan suunvuoroa siinä. [---] Suomessa mennään niin kuin... viikon... käsitellään viikon tapaukset, oli ne sitten Finnverassa tai pankissa tai... monessakin paikassa on tällaista, osa start-

tirahoistakin käsitellään tällä tavalla.”
(Yritysneuvojien ryhmähaastattelu.)

Myös toinen yritysneuvoja painottaa muodollisen päätöksenteon merkitystä:

”Olen itse ollut pankkialalla aikaisemmin, niin sitten siellä joku että, ’no, siinulla on varmaan tuttuja kavereita siellä, että voisitko ’[---] mutta Suomessahan se ei ole ihan näin yksinkertaista, meillä on kuitenkin aika tarkat paragraafit ja tietyt ohjeet ja näin että... ainakin se näyttää niin kuin se olisi suhteellisen puolueetonta – minä en ole aina vakuuttunut.” (Yritysneuvojien ryhmähaastattelu.)

Yksi yritysneuvojien esille nostama ongelma oli ennakkoluulot, joiden uskotin vaikeuttavan liikekumppanuuksien syntymistä sekä eri ryhmiin kuuluvien maahanmuuttajayrittäjien että maahanmuuttajien ja suomalaiseen kantaväestöön kuuluvien yrittäjien välillä. Maahanmuuttajiin kohdistuvien ennakkoluulojen yritysneuvojat katsoivat vaikeuttavan myös asiakashankintaa (esim. Ram ym. 2000 ja 2002). Eräs yritysneuvoja totesi:

”Sanotaan, että joku pohjoisafrikkalainen perustaa jonkun siivoustoimiston – ne aloittavat usein sillä siivoamisella – niin niiden on kyllä erittäin vaikea saada toimeksiantoja. Siinä on tämä suomalaisten vahva epäluulo, että voiko nyt sitten luottaa näihin, että päästetäänkö me niitä meidän toimistoon, jossa on kaiken näköistä tietoa ja muuta, että tulevat ne hoidettua.” (Yritysneuvojien ryhmähaastattelu.)

Yrittäjäkurssilaisten näkemykset yritystoiminnan harjoittamiseen liittyvistä kulttuurieroista vastasivat paljolti yritysneuvojien tekemiä havaintoja. Euroopan ulkopuolelta lähtöisin olevat maahanmuuttajayrittäjät olivat yleensä totuneet huomattavasti epämuodollisempaan toimintatapaan. Monet myös kokivat yrityksen perustamisen Suomessa monimutkaiseksi ja verot raskaiksi. Eräs latinalaisesta Amerikasta kotoisin oleva maahanmuuttajayrittäjä toteaa:

”Meillä liike-elämä on erilaista kuin Suomessa. [---] Latinalaisessa Amerikassa ei koskaan ensimmäiseksi puhuta liikeasioista. Puhutaan siitä, kuinka monta tytärtä tai sisarta henkilöllä on, onko vaimo tumma vai vaalea jne. Sitten sanotaan, että halutaan tavata henkilö seuraavana päivänä uudelleen. Vasta sitten kun on tutustuttu kaikkiin perheenjäseniin, kissoihin, koiriin ja lintuihin, liikeasioista puhuminen on ok.” (H_08, maahanmuuttajayrittäjän haastattelu, käännös englannista TJ.)

Toinen maahanmuuttajayrittäjä kiinnittää huomiota suomalaiseen byrokraatiin:

”Systeemi ei siellä [lähtömaassa] ole niin monimutkainen kuin täällä, ei niin paljon paperia.” (Maahanmuuttajayrittäjän haastattelu H_30.)

Aasialainen yrittäjä valittaa byrokraatiasta:

”Minun mielestäni liiketoiminnan aloittaminen on [Aasian maissa] paljon hel-

pompaa. Se on kapitalistinen maa. [ei niin paljon byrokratiaa] Niinpä rikas-tuminen on helppoa, kunhan tietää jotain yrityksen vetämisestä. Mutta täällä verot syövät kaiken heti, vaikka sinulla olisi lainaa, niin silti verotus syö sinua. Suomi ei ole pienyrittäjiä varten.” (Maahanmuuttajayrittäjän haastattelu H_14, käännös englannista TJ.)

Vaikka lupakäytäntöjen, verotuskäytäntöjen ja muun byrokratian katsottiin hankaloittavan yritystoimintaa, nähtiin niiden toisaalta myös tuovan järjestelmään läpinäkyvyyttä, ja sen monet maahanmuuttajayrittäjät näkivät myönteisenä. Suomi nähtiin turvallisena maana, jossa korruptiota oli vähän ja viranomaisiin saattoi luottaa. Tämä teema toistui haastattelusta toiseen. Haastateltavat kuvasivat suomalaisia rehellisiksi ja luotettaviksi, sitoumuksistaan kiinnipitäviksi. Joissakin haastatteluissa tuli esiin myös aivan fyysinen turvallisuus, se ettei tarvitse pelätä väkivaltaa. Venäläistaustainen yrittäjä vertaa suomalaista yrittäjäyyskulttuuria Venäjän tilanteeseen ja kiinnittää huomiota Suomen vähäiseen korruptioon:

”Suomessa on paljon turvallisempi olo. Toisaalta Venäjällä moni asia voi tapahtua paljon pienemmällä byrokratialla ja jopa pimeästi. Voi rikastua hyvin nopeasti ja voi myös menettää kaiken, se on edelleen aika villiä ja ihmissuhdepainotteista. Minä luulen, että Suomessa on pienin korruptio koko Euroopassa.” (Maahanmuuttajayrittäjän haastattelu H_26.)

Ranskassa työskennellyt venäläinen maahanmuuttajayrittäjä arvostaa suomalaisten asiakkaiden luotettavuutta:

”Esimerkiksi Ranskassa ei aina voi luottaa, kun lähettää laskun, että ei tiedä maksavatko ne vai eivät, mutta Suomessa tämä minun asiakas maksaa aina, että voin luottaa. Ranskassa pitää työskennellä tuttujen kanssa, joihin voi luottaa eikä tule mitään ongelmaa. Mutta kaikki on aina myöhässä. Suomessa tilaukset toimivat ihan että naps, naps.” (Maahanmuuttajayrittäjän haastattelu H_24.)

Ennakkoluuloja ei yrityspisteen asiakaskyselyssä selvitetty, mutta haastatteluissa myös tämä teema nousi esille. Kun yrittäjien kanssa keskusteltiin kulttuuri-erojen merkityksestä yritystoiminnassa, monet heistä lähestyivät tätä kysymystä siitä näkökulmasta, mitä nämä erot merkitsevät luottamuksen rakentamisen kannalta. Suomalaiseen kantaväestöön kuuluvat yrittäjät ottivat vahvemmin kantaa muiden luotettavuuteen maahanmuuttajien taas pohtiessa ennemminkin sitä, mitä suomalaiset heistä ajattelivat. Eräs suomalainen yrittäjä uskoi asiakkaiden luottavan enemmän suomalaiseen yrittäjään. Hän totesi siihen liittyen:

”Kyllähän tietty, jos ollaan markkinoilla, ja me myydään siellä, ja vieressä on ulkomaalainen, niin ehkä me ollaan luotettavamman oloinen. Kyllä se vähän näin on.” (Suomalaisen yrittäjän haastattelu H_02.)

Aasialainen ulkomaankaupparyrittäjä puolestaan kertoi joutuvansa tekemään paljon töitä saavuttaakseen asiakkaiden luottamuksen:

”Minun tilanteeni on hyvin pulmallinen. Minun täytyy tehdä kovasti töitä molemmilla puolilla hankkiakseni luottamuksen. Siitä tekee vaikeaa fyysinen etäisyyteni Kiinasta ja kulttuurinen etäisyyteni suomalaisista. Minun on oltava hyvin herkkä. En koskaan tiedä, mitä minusta ajatellaan.” (Maahanmuuttajaryrittäjän haastattelu H_17, käännös englannista TJ.)

Kulttuurierojen merkitystä selvitetiin sekä kysymällä sitä yleisesti että sitomalla se kilpailukykyyn. Kun suomalaisilta yrittäjiltä kysyttiin, voisiko suomalaisuus olla yritystoiminnassa kilpailuetu yritystoiminnassa, vastaukset jakaantuivat kolmeen ryhmään. Suurin osa luonnehti suomalaisuutta sellaisilla hiukan stereotyyppisilläkin mielikuvilla kuin luotettavuus, suomalainen osaaminen, käsityötaito, suomalainen suunnittelu ja design, hyvä ammattitaito, korkeatasoinen koulutus ja tekniikka hallussa. Terveystieteiden alojen yrittäjät uskoivat hygieniankin olevan Suomessa keskimääräistä korkeammalla tasolla. Toisen ryhmän muodostivat ne kantaväestöön kuuluvat yrittäjät, jotka korostivat kulttuurisen osaamisen merkitystä omassa yritystoiminnassaan. Esimerkiksi yksi suomalainen yrittäjä toteaa:

”Kyllä minä luulen, että suomalainen osaa suomalaiselle paremmin tehdä (netti-)sivut. Suomalainen ajattelee

ehkä enemmän suomalaisesti.” (Suomalaisen yrittäjän haastattelu H_10.)

Suomalainen tilitoimistoyrittäjä ei uskonut maahanmuuttajaryrittäjien pystyvän toimimaan sellaisilla aloilla, joilla pitää tuntea suomalaista kulttuuria ja byrokraatia:

”Kukaan suomalainen yrittäjä ei ottaisi ulkomaalaista kirjanpitäjää. En sanoisi että se on rehellisyys ja luotettavuus, vaan se, miten sumplitaan suomalaisessa viidakossa oikealla tavalla.” (Suomalaisen yrittäjän haastattelu H_23.)

Kolmas ryhmä määritteli suomalaisten vahvuuksia peilaamalla niitä muiden kansallisuuksien oletettuihin heikkouksiin. Esimerkiksi puhuessaan suomalaisten luotettavuudesta ja rehellisyydestä tai työn laadusta he antoivat samalla ymmärtää, että muut, esimerkiksi maahanmuuttajat, olivat vähemmän luotettavia, eikä heidän työnsä jälki ole yhtä korkeatasoista kuin suomalaisten. Esimerkiksi eräs suomalainen yrittäjä ylisti suomalaisten työntekijöiden ylivertaisuutta:

”No meillä on suomalaisia työntekijöitä, jotka osaavat rakentaa suomalaisille ihmisille taloja ja myydä suomalaisille juustoa ja siivota suomalaisia asuntoja. Perustyöntekoa meidän yrityksessä on paljon, työnsankareita.[asiakkaat] tietävät, mitä on suomalainen siivous, ja kun se on siivottu, niin se on sillä selvä, ei mitään sähläystä.” (Suomalaisen yrittäjän haastattelu H_12.)

Maahanmuuttajat pohtivat tässä yhdessä enemmän sitä, miten eri maiden järjestelmät ja yrityskulttuurit poikkeavat toisistaan, ja miten he itse pyrkivät hyödyntämään näitä eroja kilpaillessaan markkinoilla. Eräs maahanmuuttaja toteaa:

"Suomalaiset ovat maltillisempia ja ei kovin rohkeita. Suomalainen ei varmasti lähtisi naapuriin kysymään apua, mutta hänellä olisi isä, äiti ja veli joilta kysyä...mutta en uskoisi, että hän tekisi samalla tavalla juttuja kuin minä... vähän hulluutta ja paljon rohkeutta." (Maahanmuuttajayrittäjän haastattelu H_07.)

Lähi-idästä kotoisin oleva maahanmuuttajayrittäjä kiinnittää huomiota yrittäjyyskulttuurien eroihin mutta myös siihen, että pohjimmaltaan yrittäjyydessä on aina kysymys erottautumisesta, koska asiakkaat kaipaavat vaihtelua. Hän toteaa:

"Sitten palvelukulttuuri, miten se asiakas on siellä, se on paljon aktiivisempaa kauppaa [---] Ja siellä kauppiat ovat aina yhdessä basaarissa ja auttavat toisiaan ihan eri tavalla kuin täällä. Täällä olet paljon korostetummin yksin. Eroja on paljon, mutta homma on sama. [---] Mutta onhan minulla hiukan eri näkökulma kun olen kasvanut Iranissa ja se on minun kulttuurini. Ehkä on helpompaa erottua - ihmiset haluavat jotain erikoista - olisi tylsää jos kaikki ravintolat olisivat vain pizzerioita - ihmiset haluavat joskus kiinalaista, joskus intialaista ruokaa jne. Se on sama tässä - ihmisten mielestä minä olen kiinnostava ja tämä kiinnostaa, koska se on vähän

erilainen kuin muut." (Maahanmuuttajayrittäjän haastattelu H_30.)

Kiinalainen yrittäjä nostaa esiin kulttuurisen lukutaidon merkityksen kansainvälisillä markkinoilla toimittaessa:

"Täällä Suomessa erityisestä taustastani on tietysti se etu suomalaisiin verrattuna, että olen heitä parempi hoitamaan asioita kiinalaisten kanssa. Mutta on myös monia suomalaiseseen yhteiskuntaan liittyviä asioita, joita en kovin hyvin ymmärrä, ja siinä mielessä tarvitsen aina myös neuvoja suomalaisilta." (Maahanmuuttajayrittäjän haastattelu H_17, käänös englannista TJ.)

Maahanmuuttajayrittäjät tuntuivat olevan hyvin tietoisia siitä, että heidän rehellisyyttään epäiltiin Suomessa. Monet pohtivat suomalaisten suhtautumista itseensä. Jotkut kokivatkin tärkeäksi korostaa, että he maksoivat veronsa ja maksunsa säännöllisesti, eivätkä siis toimineet niin sanottulla harmaalla alueella, vaan olivat rehellisiä yrittäjiä (vrt. Pripp 2001). Suomalaisten ennakkoluuloisuuteen törmännyt maahanmuuttajayrittäjä toteaa tähän liittyen:

"Kovin moni ei ota riskiä, kun eivät tunne minua ja ovat ennakkoluuloisia, luulevat että olemme mustalaisia kaikki 24 miljoonaa." (Maahanmuuttajayrittäjän haastattelu H_07.)

Toinen maahanmuuttajayrittäjä korostaa omaa rehellisyyttään:

"Esimerkiksi kun lasku tuli, niin heti me halusimme maksaa ensin laskut, vasta

sen jälkeen ruoka – koska tämä on laki.”
(Maahanmuuttajayrittäjäpariskunnan haastattelu H_01.)

Selvitin yritysneuvonnan roolia tuen tarjoajana suhteessa samoihin yrittäjyyden osa-alueisiin, joiden suhteen yrittäjien kohtaamia vaikeuksiakin selvitettiin. Tulokset kokosin kuvioon 11, josta nähdään, että sekä maahanmuuttajayrittäjien että kantaväestöön kuuluvien yrittäjien näkemykset kaupungin yritysneuvonnasta saadun avun määrästä vaihtelivat huomattavasti ongelma-alueittain. Yleisimmin molemmat, sekä maahanmuuttajavastaajat että kantaväestöön kuuluvat, kokivat saaneensa apua rahoituksen hankkimiseen liittyvissä kysymyksissä sekä kysymyksissä, jotka liittyivät yrityksen ja julkisen vallan välisiin suhteisiin. Jälkimmäiseen ryhmään sisältyivät viranomaisien kanssa asiointi, yrityslainsäädäntö, yrityksen rekisteröiminen sekä verotukseen, työnantajavelvoitteisiin ja yrityksen kirjanpitoon liittyvät asiat. Kannattavuuslaskelmien tekeminen ei sisältynyt kyselylomakkeen valmiisiin vastausvaihtoehtoihin, mutta sekä maahanmuuttajista että kantaväestöön kuuluvista muutama vastaaja mainitsi myös sen yhtenä kaupungin yrityspalveluista saamana palveluna.

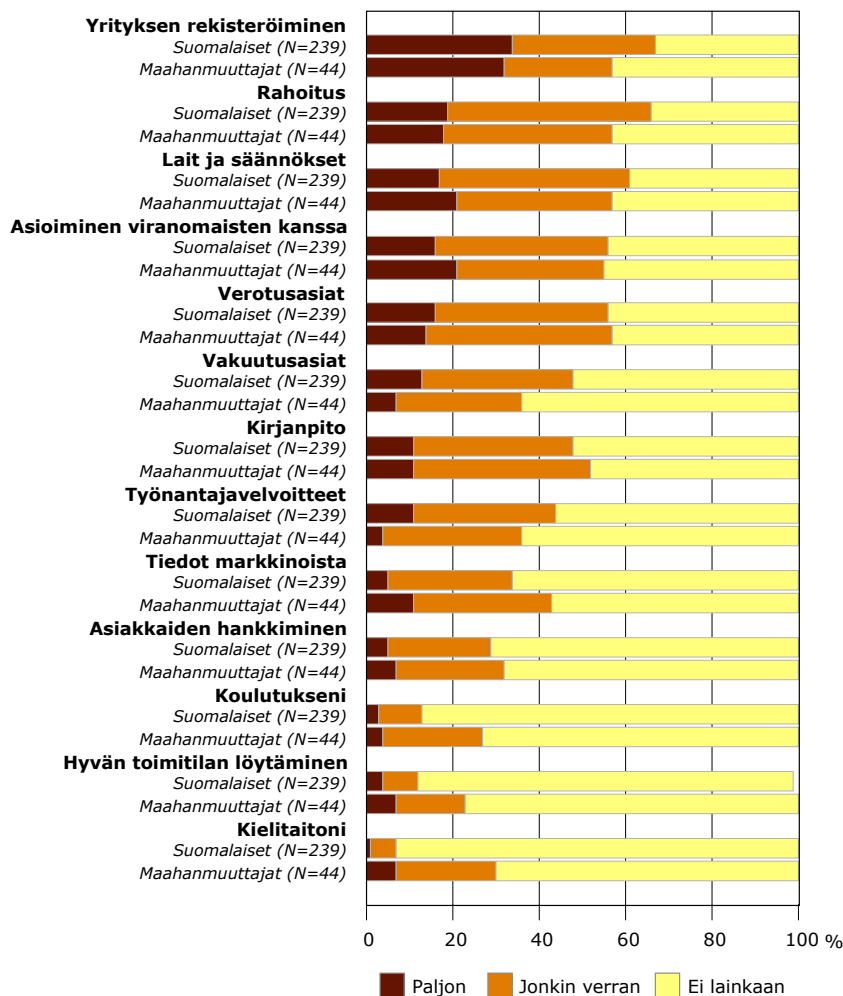
Paikallisten olosuhteiden, kilpailijoiden ja asiakkaiden kulutustottumusten tuntemus ovat hyvän liikeidean ohella tekijöitä, joita maahanmuuttajayrittäjät itse ovat pitäneet tärkeinä yritystoiminnan onnistumisen kannalta. (SOU 1999, 169–175.) Näissä asioissa yritysneuvonta ei näytä pystyneen yrittäjiä useinkaan autamaan, sillä suuri enemmistö sekä maahanmuuttajayrittäjistä että kantaväestöön

kuuluvista yrittäjistä oli sitä mieltä, etteivät he olleet saaneet sieltä mitään apua ongelmiin, jotka liittyivät kielitaitoon, tietoon markkinoista, asiakashankintaan tai hyvien toimitilojen löytämiseen. Useimmilla osa-alueilla suomalaisen kantaväestöön kuuluvat näyttivät kyenneen hyödyntämään kaupungin yritysneuvonnan palveluja paremmin kuin maahanmuuttajat. Rajattuani tarkastelun kunkin osa-alueen osalta vain kyseiseen kohtaan vastanneisiin, osoittautui kuitenkin, että tilastollisesti merkitseviä eroja oli vain muutamalla yritystoiminnan osa-alueella, ja niissä kaikissa maahanmuuttajat kokivat saaneensa apua yleisemmin kuin kantaväestöön kuuluvat.

Huonosta kielitaidosta johtuviin ongelmiin maahanmuuttajat kokivat saaneensa apua yleisemmin (39 %, N=33) kuin suomalaisen kantaväestöön kuuluvat (9 %, N=187) ja ero oli tilastollisesti erittäin merkitsevä ($p < 0,0001$). Myös koulutuksesta johtuviin ongelmiin maahanmuuttajat olivat saaneet apua yleisemmin (34 %, N=35) kuin suomalaiset yrittäjät (16 %, N=191) ja ero oli tilastollisesti merkitsevä ($p = 0,01$). Kolmas ongelma, jonka ratkaisemiseen maahanmuuttajavastaajat kokivat saaneensa apua hiukan yleisemmin, oli hyvän toimitilan löytäminen. Heistä 29 prosenttia (N=35) ja kantaväestöön kuuluvista 16 prosenttia (N=186) koki saaneensa apua. Ryhmien välinen ero ei kuitenkaan ollut tilastollisesti merkitsevä ($p > 0,05$).

Rahoituksen saaminen oli yksi niistä asioista, jotka yrittäjät ovat yleisimmin kokeneet vaikeaksi. Ne vastaajat, jotka olivat saaneet starttirahan tai ottaneet pankkilainaa, katsoivat saaneensa yritysneuvonnasta paljon apua yrityksen rahoit-

Kuvio 11. Yrittäjien kaupungin yritysneuvonnasta saama apu ongelmaryhmittäin (% vastaajista).
Lähde: Yrityspisteen asiakaskysely.



tukseen liittyvissä asioissa huomattavasti yleisemmin kuin ne, jotka eivät olleet näitä rahoitusmuotoja käyttäneet. Molemmissa tapauksissa erot olivat maahanmuuttajayrittäjillä ja kantaväestöön kuuluvilla samansuuntaisia. Starttirahaa saaneista 81 prosenttia (N=132) mutta sitä ilman aloittaneista vain 58 prosenttia (N=129) oli sitä mieltä että yritysneuvonnan palveluista oli ollut heille apua rahoituksen jär-

jestämisessä. Ero oli tilastollisesti erittäin merkitsevä ($p < 0,0001$). Vastaavasti niistä, jotka olivat ottaneet yritystä varten pankkilainaa tai saaneet Finveran takauksen, 82 prosenttia (N=67) koki saaneensa yritysneuvonnasta apua rahoitusongelmiin, kun muita rahoitustapoja käyttäneistä tätä mieltä oli vain 62 prosenttia (N=194). Tämäkin ero oli tilastollisesti merkitsevä ($p = 0,01$). Perheeltä, sukulaisilta tai muilta

yksityishenkilöiltä rahaa lainanneiden ja tätä rahoitusmuotoa käyttämättä jättäneiden välillä ei ollut tilastollisesti merkitseviä eroja siinä suhteessa, miten yleisesti he kokivat saaneensa apua rahoitukseen. Osittain tai kokonaan omilla säästöillään aloittaneet jättivät muita yleisemmin apua koskevan kysymyksen rahoitusta koskevan kohdan täyttämättä.

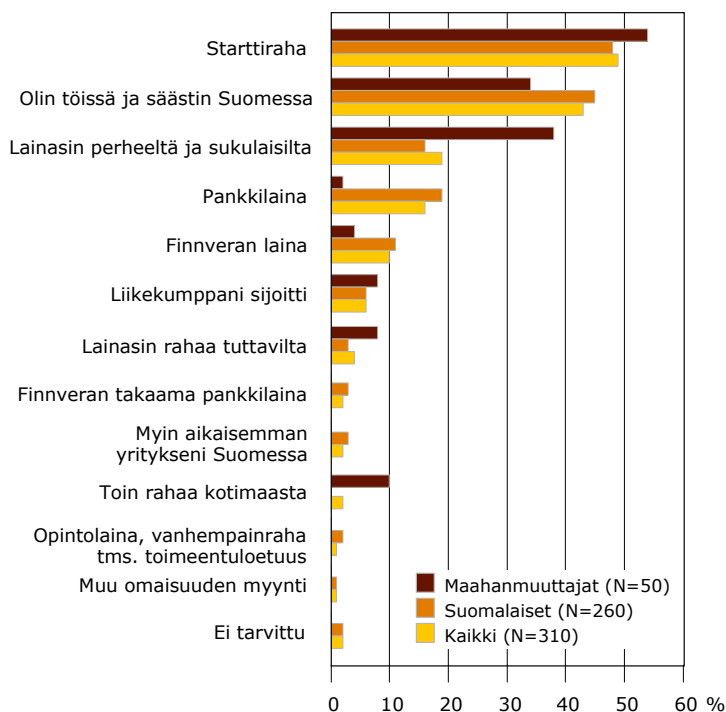
Vaikka ennakkoluuloja ei erikseen kysely, nousivat ennakkoluulot yritysneuvojen ryhmähaastattelussa esiin paitsi ongelmana myös siitä näkökulmasta, miten yrityspalveluissa niihin oli pyritty vastaamaan. Yritysneuvojen mukaan kaupungin järjestämät työvoimapoliittiset yrittäjäkurssit tarjosivat yhden tavan ylittää kulttuurieroja. Yrittäjäkurssilla maahanmuuttajayrittäjillä ja kantaväestön yrittäjillä oli mahdollisuus tutustua toisiinsa ja rakentaa yhteistyötä. Yhteistyö ja verkostoituminen olivat yrittäjäkurssilla olleet vahvasti esillä sekä opetusohjelmassa että kurssien työryhmätöitä. Vaikka suomalaisen ja maahanmuuttajayrittäjien välille oli varsinaisia liikesuhteita syntynyt vähän ja ne rajoittuivat pääasiassa yrityshautomon venäläisiin ja suomalaisiin yrittäjiin, niin sikäli yrityskurssien toimintamalli oli yritysneuvojen mielestä toiminut tavoitteiden mukaisesti, että niille osallistuneet suomalaiset ja maahanmuuttajayrittäjät olivat tulleet hyvin toimeen keskenään. Tämä tuli esiin myös yrityskurssilaisten haastatteluissa; ystävyysuhteitakin oli solmittu.

9.5. Resurssien lähteet ja perheen tuki

Rahoitus on yksi suurimmista yrittäjyyden ongelmista. Kuvio 12 esittää yrittäjien mainitsemia rahoituslähteitä suosituimmuusjärjestyksessä. Siitä nähdään ensinnäkin, että sekä kantaväestöön kuuluvilla että maahanmuuttajayrittäjillä oli ollut hyvin monenlaisia rahoituslähteitä. Toiseksi nähdään, että sekä maahanmuuttajien että kantaväestöön kuuluvien yrittäjien keskuudessa yleisimmin käytetyt rahoituslähteet olivat omat säästöt ja starttiraha. Toisaalta nähdään myös, että läheskään kaikilla ei säästöjä ole ollut, vaan merkittävä osa sekä kantaväestöön kuuluvista että maahanmuuttajayrittäjistä oli joutunut turvautumaan ulkoisiin rahoituslähteisiin. Starttirahaa saaneiden suuri osuus puolestaan kertoo siitä, että merkittävällä osalla yritysneuvonnan asiakkaista on työttömyystausta, sillä ennen vuotta 2005 starttirahaa myönnettiin vain työttömille (Stenholm 2006).

Maahanmuuttajayrittäjät olivat kantaväestöön kuuluvia yleisemmin lainanneet rahaa yksityishenkilöiltä (perhe, sukulaiset, ystävät, tuttavat) ja harvemmin varsinaisilta rahoituslaitoksilta (pankki, Finveran laina tai takaus). Pankkilainoja tai Finveralta saatuja lainoja oli 28 prosentilla (N=250) rahoitusta koskevaan kysymykseen vastanneista kantaväestöön kuuluvista yrittäjistä, mutta vain 4 prosentilla (N=46) maahanmuuttajayrittäjistä. Ero oli tilastollisesti erittäin merkitsevä ($p < 0,001$). Maahanmuuttajayrittäjistä yli puolet (57 %, N=46) oli lainannut rahaa yksityishenkilöiltä tai hankkinut yhtiökumppanin sijoittamaan yritykseen rahaa, kun

Kuvio 12. Yrittäjien rahoituslähteet yritystä perustettaessa (% vastaajista mainitsi). Lähde: Yristyspisteen asiakaskysely.



vastaava osuus kantaväestön yrittäjistä oli vajaa neljännes (23 %, N=250). Myös tämä ero oli tilastollisesti erittäin merkitsevä ($p < 0,0001$).

Perheen ja sosiaalisten verkostojen merkitys yritysten rahoitusjärjestelyjen kannalta on ollut vielä suurempi kuin edellä esitetyistä luvuista käy ilmi. Yrittäjien haastatteluissa tuli esiin, että sukulaisilta jo saatujen lainojen lisäksi lähisukulaiset tulivat monille ensimmäisenä mieleen myös siinä tapauksessa, jos he tulevaisuudessa tarvitsisivat lainaa tai jonkun takaamaan lainansa. Lainojen lisäksi yrittäjät olivat saaneet perhepiiristä myös muuta rahan arvoista apua, esimerkiksi yrityksessä tarvitsemiaan tavaroita ja tiloja käyttöönsä sekä monenlaista vastikkee-

tonta apua mainosten jakamisesta toimittilojen remontointiin. Myös ystäviltä oli saatu vastaavanlaista apua. Sekä suomalaisilla että maahanmuuttajayrittäjillä oli myös ystäväpiirissään sellaisia henkilöitä, joilta he olivat jo lainanneet rahaa tai joilta he uskoivat tarvittaessa saavansa lainaa.

Nuori suomalainen yrittäjä kertoo vanhemmiltaan saamastaan tuesta:

”Auto oli eka asia mikä piti ostaa – sain sen osamaksulla vanhalta tutulta. [---] Isän luona oli pientä varastoa. [---]. Isä, kun se on maanviljelijä ja siis yrittäjä, niin se oli asian puolesta ja sain henkistä tukea. [Lainaa ja takauksia tulevaisuudessa?] Kyllä löytyy. Esimerkiksi isä ja äiti ja puoli tusinaa kavereita ja su-

kulaisia, jos kestää kantti pyytää.” (Suomalaisen yrittäjän haastattelu H_11.)

Toinen suomalainen yrittäjä kertoi perheeltä saamastaan henkisestä ja taloudellisesta tuesta ja ystäviltä saamastaan käytännön avusta:

”Vanhemmilta on tullut henkistä ja taloudellista tukea [---]. Ruoka-apua ja sen sellaista on tullut.[---] Sain isäpuoleni työpaikalta näitä huonekaluja ja tietokoneen. [---] Tältä yhdeltä yrittäjäväliltä olen tosiaan saanut kirjanpidollista apua. Alussa hän teki minun kirjanpitoani, mutta kyllästyi siihen ja opetti minut tekemään sen itse sillä ohjelmalla.” (Suomalaisen yrittäjän haastattelu H_4.)

Eräs maahanmuuttaja yrittäjä kertoi vastaavasti:

”Vanhemmilta ja sukulaisilta sain lainaa. Perheen kanssa me remontoimme toimitilan.[mainosten jako] Itse. Tai no poika auttoi. Ja sitten toinen (inkeriläinen) ystävä auttoi lappujen tekemisessä tietokoneella.” (Maahanmuuttajayrittäjän haastattelu H_09.)

Maahanmuuttajayrittäjät poikkesivat suomalaisen kantaväestöön kuuluvista yrittäjistä siinä, että heillä luottamukselliset suhteet ulottuivat maantieteellisesti laajemmalle, useimmiten lähtömaahan jääneisiin sukulaisiin, mutta joillakin maahanmuuttajayrittäjillä oli keskinäiseen luottamukseen perustuvia suhteita myös muualla Euroopassa asuviin maanmiehiinsä. Myös yritysneuvojat olivat kiinnit-

täneet huomiota siihen, että etenkin aasialaisilla saattoi olla laajoja verkostoja, joiden kautta he saivat monenlaista apua, muun muassa alkupääomaa. Nämä tukiverkostot saattoivat olla maailman laajuisia. Henkilön ei esimerkiksi tarvinnut välttämättä itse henkilökohtaisesti tuntea Suomessa ennestään ketään, mutta jos hän tuns jossain muualla jonkun, joka taas tuns jonkun Suomessa, apu saattoi järjestyä sitä kautta. (vrt. Wong ja Ng 2002; McEwan, Pollard ja Henry 2005; Pécoud 2002; Jones, Ram ja Theodorakopoulos 2010.) Kauppiaina toimivat maahanmuuttajayrittäjät saivat taloudellista tukea myös yhteistyökumppaneiltaan, esimerkiksi luotolla tavaraa ilman täsmällistä maksuaikataulua, ja apua oikeanlaisten tavaroiden löytämiseksi mahdollisimman edullisella hinnalla. Lähi-idästä kotoisin oleva maahanmuuttajayrittäjä kertoo omista kansainvälisistä verkostoistaan:

”Saimme rahaa veljeltä Saksasta ja sukulaisilta kotimaasta. Lähinnä sukulaisilta, emme pankista. ja sitten Kelasta. Itämaisen tukun ja riisitehtaan omista ja Ruotsissa on onneksi minun ystäväni. Kun hän lähettää meille tavaraa, enkä pysty maksamaan sitä kahteen kuukauteen, se ei tarkoita mitään, se on ok.” (Maahanmuuttajayrittäjän haastattelu H_1.)

Toinen Lähi-idästä kotoisin oleva yrittäjä sai apua sukulaisiltaan sekä Suomessa että lähtömaassa. Hän kertoo:

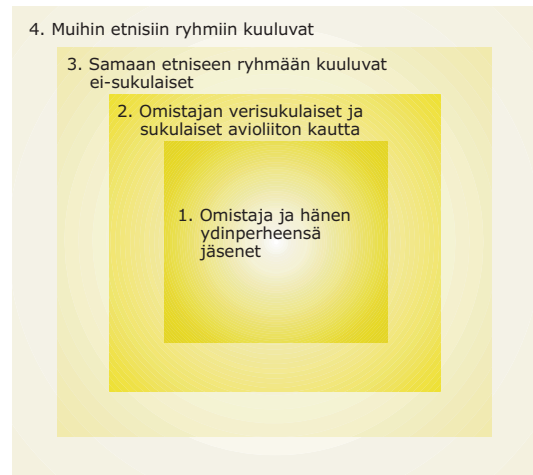
”Sain vähän veljeltä (Suomesta), vähän suvulta, äidiltä ja isältä (lähtömaasta) ja osan laitoin omista säästöistä. Ja so-

*vimme osamaksusta tämän kukkakau-
pan myyneen henkilön kanssa niin, että
kun teen töitä ja ansaitseen niin maksan
hänelle sitä mukaa. [---] Suurin osa menee
sitä kautta, että minun äiti, isä tai
pikkuveli käy ostamassa Iranissa ja lähettää.
He tietävät mistä ostaa, missä hyvät hinnat
ja hyvä laatu jne. Ja saan myös siten maksuaikaa
puoli vuotta. Pikkuveljen kanssa pidetään
yhteystä Internetin kautta, vanhemmille
pittää soittaa, ja se on kallista.” (Maahanmuuttajayrittäjän haastattelu H_30.)*

Etninen yrittäjäyys on tyypillisesti perheyrittäjäyttä. Lightin ja Goldin (2000, 38) mukaan etnisten yritysten ytimen muodostavat omistajayrittäjät ja heidän perheenjäsenensä. Lisätyöntekijöitä rekrytoidaan yleensä ensisijaisesti sukulaissuhteiden perusteella ja vasta tämän jälkeen muualta. Tämän ydinperheestä ja sukulaisista muodostuvan sisäpiirin jälkeen rekrytointi kohdistuu heidän havaintojensa mukaan yleensä ensin samaan etniseen ryhmään kuuluviin, ja vasta jos omaan ryhmään kuuluvia ei ole riittävästi tarjolla, vuorossa ovat muihin etnisiin ryhmiin kuuluvat. Rekrytointi tapahtuu yleensä pääasiassa etnisiä suhdeverkostoja hyödyntämällä. Tällaista etnisen yrityksen työntekijähierarkiaa kuvaa kuvio 13. Yritysneuvonnan asiakkaiden yrityksistä suurin osa oli tällaisia etnisiä yrityksiä riippumatta siitä, oliko yrittäjä suomalainen vai maahanmuuttajayrittäjä.

Yritysneuvonnan asiakaskyselyyn vastanneista maahanmuuttajayrittäjistä 76 prosenttia (N=50) ja kantaväestöön kuuluvista 67 prosenttia (N=260) työskenteli yrityksessään yksin. Yksin yrittäjien osuuk-

Kuvio 13. Etnisen yrityksen työntekijähierarkia.



sien ero ei ollut tilastollisesti merkitsevää. Myös omia perheenjäseniään ja perheeseen kuulumattomia ulkopuolisia maahanmuuttajia ja kantaväestöön kuuluvat olivat työllistäneet suurin piirtein yhtä yleisesti. Yksin yrittäjien suuri osuus selittyi sillä, että tutkimusajankohtana, kesällä 2003, ne olivat kaikki vielä elinkaarensa alussa. Maahanmuuttajien yrityksistä 24 ja suomalaisista 15 prosenttia oli aloittanut toimintansa vasta kyselyä edeltävänä vuonna ja ne olivat toimineet alle vuoden. Maahanmuuttajista 84 prosentilla (N=46) ja suomalaisista 66 prosentilla (N=253) yritys oli ollut alle kolme vuotta. Haastatteluissa tuli lisäksi esiin, että monet yksin yrittäjistä olivat osa-aikaisia yrittäjiä, eli he olivat samalla muualla palkkatyössä. Tällaisia sivutoimisia yrittäjiä oli molempien, sekä maahanmuuttajien että kantaväestön yrittäjien joukossa. Osa piti yritystoimintansa tarkoituksella pienenä perheen, opiskelun tai muun syyn takia. Osalla tilanne liittyi siihen, ettei yritys-

toiminta vielä kunnolla työllistänyt heitä, eivätkä he kyenneet sen avulla ansaitsemaan riittävästi tullakseen toimeen. Eräs suomalainen sivutoiminen yrittäjä kertoo yritystoiminnastaan:

”Ehkä viikossa minulla on yksi päivä tätä työtä, max 6-7 tuntia ja Kotkassa olen käynyt kerran kuussa. Se on vähän harrastuspohjalla, ja välillä sitä miettii, että olisiko järkevää lopettaa koko homma.” (Suomalaisen yrittäjän haastattelu H_22.)

Palkkatyön ohella yritystoimintaa harjoittava maahanmuuttajayrittäjä puolestaan kuvaa yrityksensä tilannetta seuraavasti:

”Olen päässyt kirjallisuuden puolella aika hyvin alkuun, mutta ne tulkkipalvelut - en ole pystynyt olemaan mukana, koska minun pitää tehdä päivätyötä - en saanut starttirahaa, koska työvoimatoimistossa oltiin sitä mieltä, että yritysidea ei ollut kannattava - ja oli pakko tehdä töitä. Sain kaupungilta vahtimestarin työn. Näitä kirjatilauksia voi hoitaa iltapäivisin, kun on ensin päivällä töissä.” (Maahanmuuttajayrittäjän haastattelu H_19.)

Mistä yrittäjät suunnittelivat rekrytoivansa työntekijöitä? Työntekijöiden rekrytointi nähtiin yleisesti asiana, johon liittyi riskejä. Tämän vuoksi sekä suomalaiset että maahanmuuttajayrittäjät olisivat mieluiten palkanneet henkilöitä suoraan omasta lähipiiristä tai tämän lähipiirin kautta, koska näin he uskoivat saavansa luotettavinta ja osaavinta työvoimaa. Työ-

voimatoimiston kautta oltiin valmiita rekrytoimaan lähinnä työharjoittelijoita. Työharjoittelijoiden toivossa jotkut suomalaiset yrittäjät tähyilivät myös oppilaitoksiin. Esimerkiksi suomalainen taidealan yrittäjä oli etsinyt työharjoittelijoita oppilaitosten kautta. Hän kertoo:

”Minulla on ollut työharjoittelijoita.[--] Siis minullahan olisin töitä työntekijälle, mutta ei ole rahaa palkata sitä.” (Suomalaisen yrittäjän haastattelu H_31.)

Sekä suomalaiset että maahanmuuttajayrittäjät perustelivat työharjoittelijoiden käyttöä kustannussyillä. Useimmilla yrittäjillä ei ollut vielä varaa palkata perheen ulkopuolista työvoimaa. Eräs maahanmuuttajayrittäjä kiteyttää asian seuraavasti:

”Tämä yritys on perheyritys, meidän koko perhe on täällä. Hän tuolla on meidän adoptiopoika ja hän auttaa aamulla, iltapäivällä meidän tytär tulee auttamaan. Tämä on siksi, että meillä on pieni yritys ja alussa jos sinä palkkaat jonkun, sinä et saa mitään.[---] Me selvittäisimme ensiksi, jos olisi mahdollista saada työharjoittelija.[---] Työntekijästä tulee paljon kustannuksia, siksi perhe auttaa.” (Maahanmuuttajayrittäjäpariskunnan haastattelu H_01.)

Yhteenvedona voidaan todeta, että maahanmuuttajayrittäjät ja suomalaiset yrittäjät eivät olennaisesti poikenneet toisistaan siinä suhteessa, miten paljon ja missä asioissa he ovat yritystoiminnassaan tukeutuneet perheenjäseniin. Nämä yrittäjien

toimintatapoja ja perheenjäsenten tukea koskevat havainnot ovat samansuuntaisia kuin Aldrichin, Jonesin ja McEvoy'n (1984) ja Ramin työryhmän (2000) Isossa Britanniassa tekemät havainnot, joiden mukaan yrittäjien kilpailukeinoihin ja pehetyövoiman käyttöön yleisyyteen vaikuttaa enemmän toimiala kuin yrittäjien etninen tausta.

9.6. Markkinoille pääsy yrittäjien haasteena

Kantaväestöön kuuluvat yrittäjät olivat asiakashankinnan suhteen usein maahanmuuttajia paremmassa lähtötilanteessa, varsinkin jos he olivat perustaneet yrityksensä aikaisemman työuransa pohjalle. Silloin he hyötyivät työuransa aikana solmituista kontakteista. Koska maahanmuuttajayrittäjillä tällaisia kontakteja oli harvemmin, he joutuivat keskimäärin aktiivisemmin markkinoimaan yritystään. Eräs teknisen alan asiantuntijatehtävistä yrittäjäksi siirtynyt suomalainen yrittäjä kertoo aikaisemman työuransa merkityksestä asiakkaiden hankinnassa:

"No aika paljon on ollut valmista pohjaa. Ja sitten minä olen näiden isompien kontaktien avulla saanut pienempiä alihankintaprojekteja, minkä kautta taas sitten on poikunut isompia. Suurin osa perustuu näihin vanhoihin kontakteihin, mitä tuli tuossa 90-luvun aikana." (Suomalaisen yrittäjän haastattelu H_29.)

Markkinointikeinojensa suhteen maahanmuuttajat ja suomalaiset yrittäjät eivät juuri eronneet toisistaan. Molemmat käyt-

tivät sekä muodollisia markkinointikanaavia, esimerkiksi paikallislehtiä ja postiluukkuun jaettuina mainoksia että suoria yhteydenottoja potentiaalsiin asiakkaisiin. Kaikki pyrkivät myös hyödyntämään sosiaalisia verkostojaan yritystensä markkinoinnissa. Markkinointitavat vaihtelivat enemmänkin sen mukaan, millaista tuotetta tai palvelua yritys myi. Samantyyppisillä aloilla työskentelevien suomalaisten ja maahanmuuttajayrittäjien markkinointitavat olivat hyvin samanlaisia. Esimerkiksi kirjojen maahantuontia harjoittava maahanmuuttajayrittäjä kertoo markkinointitavoistaan:

"Olen etsinyt joka kaupungin nettisivut ja ottanut yhteyttä - kirjastot, koulunvirastot. Sitten sähköpostin kautta olen lähettänyt tilauskortin ja 50 prosenttia heistä vastaa." (Maahanmuuttajayrittäjän haastattelu H_19.)

Sekä suomalaiset että maahanmuuttajayrittäjät olivat sitä mieltä, että parasta markkinointia olivat tyytyväiset asiakkaat, jotka levittivät sanaa saamastaan hyvästä palvelusta. Pitääkseen asiakkaat tyytyväisinä monet yrittäjät olivat valmiita tarjoamaan hyvin henkilökohtaista palvelua. Eräs maahanmuuttajayrittäjä kertoo:

"Joka kerta kun asiakas käy, hän sanoo, mitä hän haluaisi, ja vaimo kirjoittaa paperille ja ensi kerralla meillä on se, mitä hän haluaa." (Maahanmuuttajayrittäjäpariskunnan haastattelu H_01.)

Vaikka sosiaaliset verkostot olivat kaikkien yrittäjien mielestä tehokas mark-

kinointiväylä, niin maahanmuuttajien kohdalla se saattoi joskus kääntyä myös itseään vastaan. Yleensä kysymys oli sel-laisista maahanmuuttajayrittäjistä, jotka olivat lähtöisin kulttuureista, jotka ovat yhteisöllisempiä kuin suomalainen kulttuuri. Tällöin saattoi käydä niin, että yrittäjän maanmiehet tai naiset kerääntyivät seurustelemaan yrittäjän toimitiloihin niin suurin joukoin, etteivät maksavat asiakkaat mahtuneet sisälle. Yritysneuvojilta oli joskus pyydetty apua tällaisissa tilanteissa ja eräs yritysneuvoja kommentoi näitä kokemuksia seuraavasti:

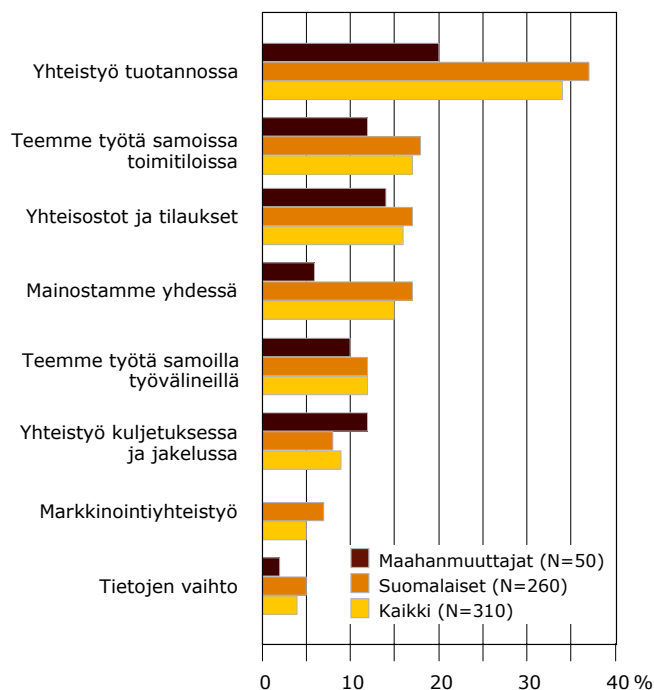
”Tässä on pari semmoista kokemusta liikkeiden pidosta, että siitä muodostuu sosiaalinen paikka kaikille kavereille, se liike täyttyy näistä kavereista....[--] tämä lähtökohta, että oma etninen ryhmä olisi riittävä asiakaskunta ja niiden pohjalle luodaan se kuvio, se peittää useimmiten.” (Yritysneuvojien ryhmähaastattelu.)

Aikaisemmissa tutkimuksissa on havaittu, että verkostomainen toimintatapa ja se, että yrityksessä on yrittäjän itsensä ja hänen perheenjäsentensä lisäksi mukana muita perustajia, nostaa yrityksen selviytymismahdollisuuksia (Rouvinen ja Pajarinen 2006, 14; vrt. Werbner 1984; 1990; 2001 a ja b). Suurin osa sekä maahanmuuttajayrittäjistä että suomalaisen kantaväestöön kuuluvista yrittäjistä oli tehnyt jotain yhteistyötä muiden yrittäjien kanssa. Suomalaisilla yrittäjillä liikekumppaneita oli yleisemmin (83 %, N=260) kuin maahanmuuttajayrittäjillä (60 %, N=50). Ero oli tilastollisesti erittäin merkitsevä ($p < 0,001$). Yleisimmin sekä

maahanmuuttajayrittäjien että suomalaisen kantaväestöön kuuluvien vastajien yhteistyökumppanit olivat Suomessa toimivia suomalaisia yrityksiä. Yrittäjien yritysneuvonnan asiakaskyselyssä nimetyt yritys yhteistyön muodot olen koonnut kuvioon 14, josta nähdään, että suosituin yhteistyömuoto sekä maahanmuuttajavastaajilla että kantaväestöön kuuluvilla on ollut tuotannollinen yhteistyö. Tietojen vaihtoa ja markkinointiyhteistyötä ei kyselyssä erikseen kysytty, mutta osa suomalaisista yrittäjistä oli tuonut asian esiin avovastauksissa, koska he halusivat erottaa yhteiset mainokset muusta yhteisestä markkinoinnista. Tietojen vaihtoa tapahtuu todennäköisesti paljon muiden yhteistyömuotojen yhteydessä.

Yritys yhteistyön tekeminen näytti olevan lähes kaikilla osa-alueilla yleisempää suomalaisen kantaväestöön kuuluvien yrittäjien kuin maahanmuuttajien keskuudessa. Tilastollisesti merkitseviä erot olivat kuitenkin vain tuotannollisessa yhteistyössä ja yhteismainonnassa. Suomalaisista yrittäjistä 37 prosenttia (N=260) ja maahanmuuttajayrittäjistä 20 prosenttia (N=50) oli tehnyt tuotannollista yhteistyötä ($p < 0,05$). Yhteisiä mainoksia oli ollut 17 prosentilla suomalaisista ja 6 prosentilla maahanmuuttajayrittäjistä ($p = 0,05$). Kyselyssä yhteistyön tekeminen rajattiin yrityksiin. Haastatteluisissa yhteistyön tekeminen kuitenkin henkilöityi voimakkaasti. Yrittäjät eivät puhuneet niinkään yrityksistä yhteistyökumppaneina vaan yrittäjäystävistä ja kavereista. Näillä ystävä- ja kaveriverkostoilla näytti olevan keskeinen rooli yritysten markkinoinnissa ja asiakashankinnassa, tavarantoimituksissa ynnä muussa. Yrittäjät toimivat toinen toistensa

Kuvio 14. Yleisimmin mainitut yritysyhteistyön muodot (% vastaajista mainitsi). Lähde: Yrityspisteen asiakaskysely.



alihankkijoina ja suosittelivat toistensa palveluita. Tämä toimintatapa oli yhteistä kaikille, niin suomalaisille kuin maahanmuuttajayrittäjille.

Yrittäjien haastatteluissa tuli myös esille, että kaikki yrittäjät eivät välttämättä ole tulkinneet yritysyhteistyötä koskevaa kysymystä samalla tavalla. Haastateltavien välillä oli nimittäin olennaisia eroja siinä suhteessa, mitä he pitivät yritysten välisenä yhteistyönä ja mitä eivät. Esimerkiksi kauneudenhoitoalalla toiminut maahanmuuttajayrittäjä ei omasta mielestään tehnyt yritysyhteistyötä, vaikka hän teki tilapäisesti töitä toisen maahanmuuttajayrittäjän toimitiloissa, koska hänellä ei ollut omaa toimitilaa. Suomalainen käsityöalan yrittäjä sen sijaan tulkitsi vastaavanlaisen

tilanteen yritysyhteistyöksi. Ollessaan vuokralla toisen käsityöläisen verstaalla hän katsoi saaneensa tältä apua, kun hän oli saanut käyttää tämän koneita ja oppinut hinnoittelemaan omaa työtään alan käypien taksojen mukaan. Suomalainen terveydenhoitoalan yrittäjä puolestaan katsoi tehneensä markkinointiyhteistyötä, kun hän oli saanut jakaa oman yrityksensä mainoksia erään luontaistuotekauppiaan kaupassa ollessaan siellä palkattuna työntekijänä. Myös alihankintasuhteet olivat sellainen yritysyhteistyön alue, jossa maahanmuuttajayrittäjät pohtivat, olivatko ne asiakassuhteita vai yritysyhteistyötä. Alihankintasuhteita yritysten välillä näytti olevan todella paljon.

Aikaisemmin on tullut esille, että maahanmuuttajayrittäjiin oli suomalaisen kantaväestön taholta kohdistunut paljon ennakkoluuloja (vrt. myös Jaakkola 2009), ja luottamuksen rakentaminen on ollut työlästä. Osa haastatelluista maahanmuuttajayrittäjistä oli kuitenkin onnistunut voittamaan ennakkoluulot ja kyennyt rakentamaan kiinteitä ja toimivia yhteistyösuhteita myös kantaväestöön kuuluvien yrittäjien kanssa. Esimerkiksi teollisuuskyllään asettuneella maahanmuuttajayrittäjällä oli paljon tällaisia yhteistyösuhteita. Hän kertoo:

"Naapurissa olevat yrittäjät ovat vanhempia ja kokeneempia ja auttavat mielellään. Minäkin pyrin auttamaan heitä. [---] Teemme isompia kokonaisuuksia. Teen osan vaiheista, ja joku muu jatkaa. Mutta ne ovat enemmänkin asiakkaita kuin yhteistyökumppaneita. [---] Esimerkiksi [---] kautta on tilauksia ulkomaillekin. Nyt esimerkiksi kaksi kappaletta lähtee Espanjaan. Ei suoraan ulkomailta kukaan tilaa, että näiden isompien kautta." (Maahanmuuttajayrittäjän haastattelu H_07.)

Muotialalla työskentelevän maahanmuuttajayrittäjän yhteistyösuhteet olivat rakentuneet Suomessa hankitun koulutuksen ja työharjoittelujen myötä. Hän kertoo:

"Olen tehnyt esimerkiksi yhteistyötä sen yhden vaateyrityksen kanssa. Minä suunnittelen heille mallistoja, ja he valmistavat. Ja sitten esimerkiksi niillä on ne neulekoneet, ja jos minä tarvitsen tehdä minun malliston ja suunnitella

neuletuotteita, niin minä pystyn tekemään sen esimerkiksi siellä. Minulla on todella hyvät suhteet sen yrityksen johtajan ja toimitusjohtajan kanssa." (Maahanmuuttajayrittäjän haastattelu H_24.)

Ennakkoluulot ja luottamuksen rakentamisen vaikeus ei yritysneuvojen havaintojen mukaan koskenut vain maahanmuuttajien ja kantaväestöön kuuluvien välisiä suhteita. Myös maahanmuuttajien keskinäiset liikekumppanuudet rajoittivat heidän käsityksensä mukaan pääasiassa omiin etnisiin ryhmiin tai ainakin samoilta maantieteellisiltä alueilta lähtöisin oleviin ryhmiin. Kova kilpailu ja tarve suojata omia liikesalaisuuksia näyttivät haittaavan jonkin verran maahanmuuttajayrittäjien keskinäistä yhteistyötä, mutta tämä ei ole koko kuva eri etnisten ryhmien välisistä suhteista liike-elämässä. Yrittäjien haastatteluissa tuli esiin, että maahanmuuttajayrittäjien joukossa oli myös niitä, jotka rakensivat yhteistyösuhteita muihin maahanmuuttajayrittäjiin myös etnisten rajojen ylitse. Kiinalainen yrittäjä oli solminut kontakteja esimerkiksi yrittäjäkurssin vierailuviin luennoitsijoihin. Hän kertoo:

"Luulen, että hän on kotoisin alun perin Somaliasta. Vaihdoin myöhemmin ajatuksia ja käyntikortteja. [---] jos hän tarvitsee jonkun tekemään käännöstä kiinaksi, hän voi soittaa minulle ja voin tehdä sen." (Maahanmuuttajayrittäjän haastattelu H_17, käännös englannista TJ.)

Filippiiniläinen yrittäjä puolestaan kertoo siitä, miten hän tutustui naapurissa olevaan maahanmuuttajayrittäjään ja alkoi tehdä yhteistyötä tämän kanssa:

”Tässä vieressä minulla on ystävä, joka omistaa tuon kioskin. Hän on pakistanilainen. Hän on yksi niistä ystävistä, jonka kanssa olen jakanut joitakin salaisuuksia, kuten kuinka toimin verojen kanssa tai kuinka saan lisää rahaa ja sen sellaista. Hän kysyi, jos jakaisimme tilat, niin että kummallakin olisi tiloista puolet ja koko tila olisi isompi. Molempien rahat olisivat silloin yhdessä. Se vielä hiukan pelottaa minua” (Maahanmuuttajayrittäjän haastattelu H_14, käänös englannista TJ.)

Edellä on tullut esiin, että sekä maahanmuuttajayrittäjät että suomalaisen kantaväestöön kuuluvat yrittäjät olivat saaneet hyvin paljon ja monenlaista apua ja tukea lähipiiriltään, perheeltään ja ystäviltaan ja yrittäjäkollegoiltaan. Sosiaalisen pääoman teorian mukaan mahdollisuus saada käyttöön resursseja ei kuitenkaan ole täysin vastikkeetonta, vaan siihen liittyy vastavuoroisuuden odotuksia. Yrittäjäkurssille osallistuneilta yrittäjiltä tiedusteltiin siksi myös sitä, mitä he olettivat heitä auttaneiden ihmisten odottavan heiltä.

Suurin osa sekä suomalaisista että maahanmuuttajayrittäjistä oli sitä mieltä, ettei heihin kohdistunut kohtuuttomia vastavuoroisuuden odotuksia. Yrittäjäkollegojen kanssa palvelusten vastavuoroisuus oli itsestään selvyys, ja muilta henkilöiltä saatuun apuun liittyvä kiitollisuuden velka näytti riippuvan paitsi siitä, kuinka lähei-

nen henkilö oli kyseessä, myös siitä, milaista apua oli saatu. Joku oli esimerkiksi sukulaisilta saamastaan lainasta joutunut maksamaan korkoakin, ja nosti sen esiin myös haastattelussa. Jotkut puolestaan olivat saaneet rahaa lainaksi huomattavasti epämuodollisemmin jopa ystävilta. Sellaisesta avusta, joka edellytti erityisasiantuntemusta, yrittäjät yleensä kokivat jäävänsä enemmän kiitollisuuden velkaan ja pyrkivät korvaamaan aiheuttamansa vaivan tavalla tai toisella. Ystävilta ja perheenjäseniltä saatuun apuun liittyvä kiitollisuudenvelka ei ollut sidottu mihinkään aika-tiloihin. Monet sanoivatkin, etteivät perheenjäsenet heiltä mitään vaadi, mutta toisaalta vastavuoroisuus tuntui tällaisissa suhteissa olevan moraalisesti pakottavampaa. Maahanmuuttajien ja suomalaisten välillä ei ollut havaittavissa olennaisia eroja mitä tulee perheeltä saatuun apuun. Molempien joukossa oli sekä niitä, jotka kokivat vastapalveluksiin liittyviä painetta että niitä, joilla tällaisia paineita ei ollut tai ainakaan he eivät tuoneet sitä esiin.

9.7. Maahanmuuttajien ja suomalaisten perustamien yritysten pysyminen toimivina

Miten hyvin yrittäjät olivat onnistuneet pitämään yrityksensä hengissä ja aktiivisina? Yleensä vain pieni osa aloittavista yrittäjistä onnistuu vakiinnuttamaan uuden yrityksensä. Yritysten epäonnistumisriski on suurimmillaan yritystoiminnan alussa. Suurin osa aloittavista yrittäjistä joutuu luovuttamaan jo ensimmäisten vuosien aikana. (Arenius, Autio ja Kovalainen 2005, 10.) Suomessa ratkai-

Taulukko 24. Yrityspalvelujen asiakkaiden vuosina 1999–2002 perustamien yritysten jakautuminen toimialoittain (%). Lähde: NYP Yrityspalvelujen asiakasrekisteri 2003; Patentti- ja rekisterihallituksen YTJ tietojärjestelmä 2005.

Toimiala	Maahanmuuttajat	Kantaväestö	Yhteensä
Maa- ja metsätalous	1	0	0
Teollisuus ja käsityö	3	10	8
Rakennustoiminta	7	9	9
Tukkukauppa ja agentuuritoiminta, moottoriajoneuvojen kauppa ja korjaus	15	6	8
Vähittäiskauppa	13	9	10
Ravintolatoiminta	14	3	5
Liikenne ja sitä palveleva toiminta	2	1	2
Rahoitus-, vakuutus-, kiinteistö- ja liike-elämää palveleva toiminta	31	35	35
Koulutus-, terveys- ja sosiaalipalvelut	4	12	10
Muut yhteiskunnalliset ja henkilökohtaiset palvelut	9	15	13
Yhteensä %	100	100	100
N	134	585	719
Chiin neliön testi $p < 0,0001$			

sevinta aikaa yrityksen selviämisen kannalta ovat Tilastokeskuksen (2000, 8) tutkimuksen mukaan kolme ensimmäistä toimintavuotta. Myös Suomen Asiakastiedon (2005) tekemän tutkimuksen mukaan kolmas vuosi on usein yrityksen jatkon kannalta kriittinen. Sen jälkeen kaatumisriski alkaa hiljalleen vähetä, kun asiakassuhteet kehittyvät ja yritykseen kertyy kokemusta ja pääomia. Kuitenkin vasta kymmenen toimintavuoden jälkeen lakkaamisuhka väistyy.

Yritystoiminnan jatkuminen on yhteydessä myös yrittäjän henkilökohtaisiin taustatekijöihin. Tyypillinen yritystoiminnan lopettanut yrittäjä Suomessa esimerkiksi vuosina 1987–1994 oli nuori, suhteellisen korkeasti koulutettu mies (af Ursin 1998). Parkkisen (2000) mukaan vuosina 1988–1995 yrittäjyyden lopettamiseen vai-

kutti yrityksen toimialalasta riippumatta yrittäjän ikä, varallisuus ja yrittäjätulot. Yrittäjän koulutuksen vaikutus vaihteli toimialoittain.

Tarkastelun kohteena olevista yrityksistä tiedettiin yrityskyselyn perusteella, että maahanmuuttajayrittäjien ja suomalaisten yrittäjien ikäjakaumissa ei ollut oleellisia eroja. Eniten molemmissa ryhmissä oli 30–44-vuotiaita. Maahanmuuttajataustaiset yrittäjät olivat kuitenkin keskimäärin jonkin verran paremmin koulutettuja kuin suomalaiseen kantaväestöön kuuluvat, ja heidän joukossaan oli enemmän miehiä. Koska jonkinasteinen pakkoyrittäjyys näytti maahanmuuttajayrittäjillä olevan yleisempää kuin kantaväestöön kuuluvilla yrittäjillä, niin sen perusteella olisi voinut odottaa, että epäonnistumisia olisi heidän keskuudessaan ollut suhteellisesti enemmän

kuin kantaväestöön kuuluvilla yrittäjillä. Toisaalta myös toimiala vaikuttaa ja tässä suhteessa suomalaiset ja maahanmuuttajayrittäjät eroavat toisistaan. Mikäli maahanmuuttajayrittäjien toimialavalinnat ovat suuntautuneet aloille, joilla he ovat kyenneet saamaan maahanmuuttajataustansa perusteella kilpailuetua, sen voi olettaa vähentäneen epäonnistumisia.

Kaikki yritykset oli perustettu Helsingin seudulla vuosina 1999–2002 ja ne olivat toiminnassa vielä vuoden 2003 keväällä. Maahanmuuttajayrittäjillä oli kantaväestöön kuuluvia yrittäjiä yleisemmin kaupan ja ravintola-alan yrityksiä, ja kantaväestöön kuuluvilla vastaavasti yleisemmin teollisuusyrityksiä, koulutus-, terveys- ja sosiaalialan sekä yhteiskunnallisten ja henkilökohtaisten palvelujen yrityksiä. Suosituin toimiala molemmissa ryhmissä oli liike-elämää palveleva toiminta (ks. taulukko 24). Toimialajakaumien erot olivat tilastollisesti erittäin merkitseviä ($p < 0,0001$).

Vuoden 2005 lopussa kaikista yritysneuvonnan asiakkaiden vuosina 1999–2002 perustamista yrityksistä 69 prosenttia oli edelleen toiminnassa, ja 31 prosenttia oli joko tilapäisesti keskeyttänyt tai kokonaan lopettanut toimintansa. Vuonna 2008 yritykset jakautuivat aktiivisiin, passiivisiin ja lopetettuihin yrityksiin seuraavasti: 36 prosentilla oli aktiivinen status, 41 prosenttia oli edelleen rekisterissä, mutta niillä oli toimintaa niin vähän, ettei niitä katsottu aktiivisiksi, ja loput 23 prosenttia oli lopettanut toimintansa kokonaan.

Maahanmuuttajien ja kantaväestöön kuuluvien yrittäjien yritykset olivat selviytyneet suurin piirtein yhtä hyvin. Vuonna 2008 maahanmuuttajien yrityksistä 33

prosenttia ($N=134$) ja kantaväestöön kuuluvien yrityksistä 37 prosenttia ($N=586$) oli edelleen toiminnassa. Ero ei ollut tilastollisesti merkitsevä. Myös lyhyellä aikavälillä (vuosina 2003–2005) molempiin ryhmiin kuuluvat yritykset olivat selviytyneet keskimäärin yhtä hyvin. Eroja ei tullut esiin senkään jälkeen, kun vakioin yrityksen tarkemman perustamisajankohdan, eikä silloin, kun toimiala oli vakioitu. Samoilla yrittäjyyden sektoreilla toimivat maahanmuuttajayrittäjät ja suomalaiset yrittäjät olivat sekä lyhyellä kuin pitkällä tähtäimellä pystyneet pitämään yrityksensä toiminnassa ja aktiivisina yhtä yleisesti.

Ainoa maahanmuuttajien ja suomalaisten yrittäjien välillä havaittavissa ollut ero liittyi tuotantoelinkeinoihin hakeutuneiden yrittäjien selviytymiseen. Siinä maahanmuuttajayrittäjät näyttivät lyhyellä tähtäimellä (vuosina 2003–2005) selviytyneen paremmin. Heitä oli kuitenkin niin vähän (15 kpl.), ettei luotettavia johtopäätöksiä voinut sen perusteella tehdä. Lisäksi maahanmuuttajien ja suomalaisten väliset erot näyttivät tässäkin ryhmässä tasoittuvan pitkällä tähtäimellä.

Yrityspalvelun järjestämille työvoimapoliittisille yrittäjäkursseille osallistuneiden ja pelkästään neuvontapalveluita käyttäneiden yrittäjien yritysten eloonjäämisasteiden välillä ei ollut tilastollisesti merkitsevää eroa. Maahanmuuttajataustan merkitystä ei tässä yhteydessä voinut selvittää, koska yrittäjäkurssin käyneitä oli aineistossa kaiken kaikkiaan niin vähän.

Tulokset poikkeavat esimerkiksi Ruotsissa tehdyistä havainnoista, joiden mukaan maahanmuuttajien yrityksistä on jäänyt henkiin pienempi osa kuin ruotsalaisen kantaväestön perusta-

mista yrityksistä (NUTEK 2001a). Tulosten tulkinnan kannalta tässä vertailussa oli sama ongelma kuin esimerkiksi Heinosen ja Hytin (2007) starttirahayrittäjiä koskevassa tutkimuksessa, jossa he vertasivat suomalaisen kantaväestöön kuuluvia ja maahanmuuttajayrittäjiä siinä suhteessa, millaisia yrittäjyysmotiiveita heillä oli, miten liiketoiminta oli menestynyt ja miten tärkeänä he pitivät starttirahan saamista oman yrityksensä käynnistymisen kannalta. He havaitsivat näiden ryhmien välillä vain hyvin vähäisiä tilastollisesti merkitseviä eroja. Erojen vähäisyyden Heinonen ja Hytti olettivat johtuvan aineistonsa rajoituksista. Koska maahanmuuttajayrittäjiä oli aineistossa niin vähän, heitä oli tarkasteltava yhtenä ryhmänä. Jos eroja olisi voitu tarkastella tarkemmin esimerkiksi lähtömaittain, koulutuksen mukaan tai toimialoittain, eroja olisi saattanut tulla esiin enemmän. Myös tässä tutkimuksessa maahanmuuttajien ja kantaväestön välillä olisi saattanut tulla esiin enemmän eroja, jos vertailussa olisi voitu ottaa huomioon useampia taustatekijöitä.

9.8. Yhteenveto: Maahanmuuttajayrittäjät ja suomalaiset yrittäjät

Kaupungin yritysneuvonnan asiakkaina olleet maahanmuuttajayrittäjät olivat perustaneet yrityksiä eri toimialoille kuin kantaväestöön kuuluvat. Erot eivät olleet selitettävissä toimintaympäristöön liittyvillä tekijöillä, koska se oli molemmilla ryhmillä sama. Selitystä on siis etsittävä yrittäjistä itsestään, heidän erilaisten valintojensa taustalla olevista resurssitekijöistä.

Verrattaessa maahanmuuttajayrittäjiä ja kantaväestön yrittäjiä koulutuksen ja aikaisemman työkokemuksen suhteen, havaittiin, että maahanmuuttajayrittäjien koulutustaso oli korkeampi kuin kantaväestöön kuuluvien. Aikaisempaa yrittäjyyskokemusta kantaväestöön kuuluvilla oli jonkin verran yleisemmin kuin maahanmuuttajayrittäjillä, mutta aikaisempaa työkokemusta molemmilla oli suurin piirtein yhtä paljon. Maahanmuuttajien työkokemuksesta osa oli hankittu lähtömaassa. Maahanmuuttajat olivat Suomessa yleensä sijoittuneet alempiin ammattiasemiin kuin lähtömaassa, mikäli olivat työllistyneet lainkaan. Osalla heistä oli Suomessa pelkästään työttömyystaustaa. Heidän heikko työmarkkina-asemansa näytti liittyvän heikkoon suomenkielen taitoon.

Samoin kuin aikaisemmissa tutkimuksissa, yrittäjien toimialavalinnat olivat yhteydessä heidän koulutustasoonsa. Sekä maahanmuuttajayrittäjistä että kantaväestöön kuuluvista yrittäjistä korkeimmin koulutettujen suosituin toimiala oli liikelämän palvelut. Korkeakoulutetut maahanmuuttajat olivat lähes yhtä yleisesti perustaneet yrityksiä myös kaupan alalle, johon korkeakoulutetut kantaväestön yrittäjät olivat hakeutuneet huomattavasti harvemmin. Kauppiaina maahanmuuttajat pystyivät hyödyntämään kansainvälisiä sosiaalisia verkostojaan ja saamaan siitä kilpailuetua suhteessa kantaväestöön, esimerkiksi tuodessaan tavaraa lähtömaasta (vrt. Wong ja Ng 2002; Jumpponen, Ikävalko ja Karandassov 2009).

Kantaväestöön kuuluvien yrittäjien asiakaskunnassa maahanmuuttajat näyttivät olevan enemmän poikkeuksia, eivätkä he

aktiivisesti suuntautuneet tähän asiakas-kuntaan. Vaikka myös maahanmuuttajayrittäjien asiakaskunta muodostui suurimmaksi osaksi kantaväestöstä, niin heillä maahanmuuttaja-asiakkaat muodostivat huomattavasti edellistä suuremman osan. Siinä mielessä voidaan sanoa, että maahanmuuttajat toimivat ainakin osittain kilpailulta suojatuilla markkinoilla. Myös ne maahanmuuttajayrittäjät, jotka välittivät oman maansa tuotteita laajemmille markkinoille, toimivat osittain suojatussa markkinaraossa.

Maahanmuuttajayrittäjien ja kantaväestöön kuuluvien yrittäjien haasteelliseksi kokemat asiat olivat osittain samoja, esimerkiksi rahoitus, asiakashankinta ja hyvien toimitilojen löytäminen. Maahanmuuttajat olivat kuitenkin kantaväestöä yleisemmin kokeneet näissä suhteissa suuria vaikeuksia, ja monilla heistä oli lisäksi ollut suuria vaikeuksia monien yritystoimintaan liittyvien virallisten asioiden hoitamisessa, mikä kulttuurierojen ohella liittyi ilmeisesti heidän puutteelliseen suomenkielentaitoonsa. Maahanmuuttajayrittäjien huono suomenkielentaito nousikin tutkimuksessa vahvasti esille.

Yritysneuvonnan rooli osana yrittäjien tukiverkkoa näytti rajoittuneen virallisten asioiden hoitamista koskevaan neuvontaan. Niissä asioissa, joihin yrittäjien ongelmat yleisimmin liittyivät, neuvonnasta saadun avun merkitys oli vähäisempi. Ainoastaan rahoituksen hankkimisessa neuvonta oli pystynyt jonkin verran auttamaan. Yrittäjäyyskursien käyminen on auttanut myös starttirahan saamisessa.

Yritystoiminnan aloittamiseen liittyvää tietoa sekä maahanmuuttajayrittäjät että

kantaväestöön kuuluvat olivat hankkineet melko lailla samalla tavalla: tukeutumalla yhtäältä tarjolla olleisiin yritysneuvontapalveluihin ja toisaalta sosiaalisiin verkostoihinsa. Maahanmuuttajien joukossa oli kuitenkin kantaväestöön kuuluviin verrattuna suhteellisesti enemmän niitä, jotka eivät kokeneet saaneensa tietoa mistään. Tutkimuksessa tuli myös esiin, että kantaväestöön kuuluvilla oli maahanmuuttajayrittäjiä yleisemmin tuttavapiirissään juristeja ja muita asiantuntijoita, joilta he saivat maksutta apua yritykseen liittyvissä asioissa. Maahanmuuttajat olivat tässä suhteessa riippuvaisempia viranomaisista ja maksullisista palveluista, esimerkiksi kirjanpitäjistään. He nojasivat myös kantaväestöä yleisemmin vain omaan aikaisempaan työkokemuksensa.

Molemmat olivat muuta apua tarvitsemaan tukeutuneet ystäviin ja tuttaviin sekä lähisukulaisiin. Perhe nousi vahvasti esiin erityisesti yritystoiminnan rahoitukseen liittyvissä kysymyksissä. Kantaväestöön kuuluvilla tällaisia vahvaan luottamukseen perustuvia suhteita oli enemmän kuin maahanmuuttajilla. Maahanmuuttajilla puolestaan tällaiset luottamukselliset suhteet ulottuivat useammin Suomen rajojen ulkopuolelle, ja heillä oli kantaväestöön kuuluvia yrittäjiä yleisemmin yhteistyötä myös ulkomailla toimivien yritysten kanssa (vrt. Wong ja Ng 2002).

Vaikka yrittäjät olivat saaneet paljon apua lähipiiristään, niin silti juuri kukaan ei kokenut heihin kohdistuvan niin voimakkaita vastavuoroisuuden odotuksia, että se olisi haitannut yritystoimintaa. Osittain tämä varmaan liittyi myös siihen, että tutkimus rajautui kaupungin yritysneuvonnan asiakkaisiin. Maksuttomaan

yrittysneuvontaan ei vastavuoroisuuden odotuksia liity, ja mahdollisuus käyttää tätä palvelua vähensi painetta tukeutua liikaa henkilökohtaisiin suhteisiin.

Etnisten yrittäjien on havaittu työvoiman rekrytoinnissa yleensä suosivan omaan ryhmäänsä kuuluvia (esim. Waldinger 1984 ja 1985; Baileyn ja Waldinger 1991; Ram 1999; Rath 2002). Tämän tutkimuksen kohteena olevat yritykset olivat kaikki toiminnassaan niin alussa, että vain harvassa yrityksessä oli palkattua työvoimaa. Sekä maahanmuuttajien että kantaväestön yrittäjien keskuudessa ulkopuolisen työvoiman palkkaamista jarruttivat kustannukset. Juuri kukaan ei ollut palkannut eikä suunnitellutkaan palkkaavansa ulkopuolisia muuten kuin tukityöllistettyinä tai oppisopimuksella. Maahanmuuttajat ja kantaväestöön kuuluvat yrittäjät eivät poikenneet toisistaan siinä suhteessa, millaisia rekrytointikeinoja he suunnittelivat käyttävänsä tulevaisuudessa. Molempien joukossa oli sekä niitä, jotka olisivat ehdottomasti rajanneet rekrytoinnin lähipiirin että niitä, jotka olivat valmiita palkkaamaan työntekijöitä myös muodollisten rekrytointikanavien kautta.

Samaan etniseen ryhmään kuuluvien yrittäjien muodostamia laajoja horison-

taalisia ja vertikaalisia verkostoja, joita esimerkiksi Isossa Britanniassa on havaittu, ei tässä tutkimuksessa tullut esiin. Yrittäjät näyttivät kylläkin tekevän hyvin paljon erilaista yhteistyötä, muun muassa alihankintasuhteita oli paljon. Vaikka yrittäjien yhteistyösuhteet yrittäjäneuvonnan näkökulmasta katsottuna näyttivät rajoittuvan etnisten ryhmien sisälle, niin maahanmuuttajayrittäjien haastatteluissa tuli esiin, että yhteistyötä tehtiin myös yli etnisten rajojen. Siitä huolimatta että kantaväestöön kuuluvien yrittäjien keskuudessa esiintyi jonkin verran ennakkoluuloja maahanmuuttajayrittäjiä kohtaan, olivat monet maahanmuuttajayrittäjät pystyneet solmimaan toimivia yhteistyösuhteita myös suomalaisten yrittäjien kanssa (vrt Boissevain ja Grotenberg 1987; Ljungar 2007).

Vaikka maahanmuuttajayrittäjät olivat suomalaisia yrittäjiä yleisemmin ryhtyneet yrittäjiksi työttöminä ollessaan, heidän perustamansa yritykset olivat pysyneet toiminnassa yhtä yleisesti kuin suomalaistenkin perustamat. Voidaan siis väittää, että yrittäjän maahanmuuttajatausta sinänsä ei lisää epäonnistumisriskiä. Eri maista tulleiden välillä voi kuitenkin olla eroja.

10. YHTEENVETO JA JOHTOPÄÄTÖKSET

10.1. Tutkimuksen tavoitteet

Tutkimukseni tarkoituksena oli kartoittaa maahanmuuttajien yritystoiminnan kehitystä ja siihen vaikuttaneita tekijöitä Suomessa. Tutkimusasetelma perustui Waldingerin, Aldrichin ja Wardin (1990) kehittämään maahanmuuttajien yritystoiminnan kehityksen vuorovaikutusmalliin, jonka mukaan maahanmuuttajien yritystoimintaa ei voi selittää pelkästään joko kysyntä- tai tarjontatekijöillä, koska yritystoiminnan syntyminen edellyttää molempia: markkinoilla pitää olla kysyntää tietyille tuotteille tai palveluille ja yrittäjän pitää niihin tarttua. Lisäksi malli olettaa, että taloudellinen toiminta kietoutuu yhteen yrittäjän sosiaalisten verkostojen ja vastaanottavan yhteiskunnan taloudellisten ja poliittisten rakenteiden kanssa (Portes ja Sensenbrenner 1993; Portes 1995; Kloosterman ym. 1999). Tämä lähestymistapa tarjosi hyvän lähtökohdan sekä eri maahanmuuttajaryhmien että maahanmuuttajien ja suomalaisten yrittäjien väliselle vertailulle.

Tarkastelen tutkimuksessani sekä niitä mahdollisuusrakenteita, joita Suomi on maahanmuuttajayrittäjille eri aikoina tarjonnut, että yrittäjyyden tarjontaan vaikuttavia tekijöitä kuten maahanmuuttajien yrittäjyydsmotiiveja ja resursseja. Olin kiinnostunut erityisesti siitä, miten hyvin maa-

hanmuuttajien yritystoiminta on onnistunut. Sitä kautta päädyin selvittämään myös maahanmuuttajien yrittäjyysaktiivisuuden taustalla olevia tekijöitä ja erityisesti pakkoyrittäjyyden yleisyyttä maahanmuuttajien keskuudessa. Pakkoyrittäjyydellä tarkoitetaan yrittäjäksi ryhtymistä työttömänä muiden toimeentulovaihtoehtojen puuttuessa. Tutkimuksessani halusin selvittää, onko maahanmuuttajien yritystoiminta erilaista kuin suomalaisen kantaväestöön kuuluvien yrittäjien toiminta ja jos on, niin vaikuttavatko erot yritystoiminnan onnistumiseen. Maahanmuuttajien yritystoiminnan onnistumista tutkin myös vertaamalla maahanmuuttajayrittäjien taloudellista toimeentuloa palkansaajien toimeentuloon.

Jouduin etsimään kysymyksiini vastauksia useasta eri aineistosta. Tämä ei ollut yksinkertaista, sillä eri aineistot kuvaavat maahanmuuttajayrittäjyyttä hieman eri näkökulmista. Suomen maahanmuuttajayrittäjille tarjoamia mahdollisuuksia analysoin hyödyntämällä tilastoja ja aikaisempia maahanmuuttoa ja työllisyyskehitystä käsitteleviä tutkimuksia. Maahanmuuttajien yritystoiminnan laajuutta ja rakennetta olen kuvannut tilastojen ja rekisterien avulla. Rekisteriaineistoa olen hyödyntänyt myös tutkiessani eri kansalaisuusryhmien yrittäjyysaktiivisuuden erojen taustalla olevia tekijöitä, pakkoyrittäjyyden yleisyyttä, yrittäjien työllisenä

pysymistä ja yritysten hengissä selviytymistä. Kysely- ja haastatteluaineistoilla tutkin yrittäjäksi ryhtymisen motiiveita ja resursseja ja vertasin maahanmuuttajayrittäjiä yhtäältä palkansaajiin ja toisaalta suomalaisiin yrittäjiin saadakseni selville, miten kannattavaa yritystoiminta on ollut palkkatyöhön verrattuna ja mitä erityispiirteitä maahanmuuttajayrittäjillä on muihin yrittäjiin verrattuna.

10.2. Maahanmuuttajayrittäjät

Maahanmuuttajayrittäjien ja heidän yritystensä määrästä Suomessa ei ole olemassa tarkkoja tietoja. Arvioidaan, että maahanmuuttajayrittäjien määrä on noin 20-kertaistunut vuosina 1985–2010. Kasvu on liittynyt osittain maahanmuuton kasvuun ja osittain maahanmuuttajien yrittäjäyksiaktiivisuuden kasvuun. Maahanmuuttajien yrittäjäyksiaktiivisuuden kasvu puolestaan on liittynyt ainakin osittain pakkoyrittäjyyden yleistymiseen.

Vielä 1980-luvulla maahanmuuttajien yrittäjäyksiaktiivisuus oli Suomessa vähäisempää kuin kantaväestöllä. Tässä vaiheessa Suomen maahanmuuttajaväestö koostui pääasiassa suomalaisista paluumuuttajista ja heidän lapsistaan. Varsinaista ulkomaalaisväestöä oli hyvin vähän ja sellaisia tekijöitä, jotka olisivat työntäneet heitä yrittäjyyteen, oli vähän, sillä yleinen työllisyystilanne oli hyvä, ja ulkomaan kansalaisten työllisyystilanne oli keskimäärin lähes yhtä hyvä kuin muunkin väestön. Tosin monet niistä, jotka olivat tulleet Suomeen muista syistä kuin työn takia, joutuivat aluksi tyytymään tehtäviin, jotka eivät vastanneet heidän koulutustaan. Maahan-

muuttajia yrittäjyyteen vetävät tekijät olivat samoja kuin muillakin yrittäjillä, sillä etnisiä markkinoita ei vielä ollut. Maahanmuuttajaväestön vähäisyydestä johtuen eri etnisten ryhmien erityistarpeisiin perustuva kulutuskysyntä oli vähäistä, ja kun kilpailulta suojattuja markkinoita (ks. Waldinger, McEvoy ja Aldrich 1990, 125.) ei ollut, maahanmuuttajayrittäjien oli kyettävä kilpailemaan samoilla markkinoilla kantaväestöön kuuluvien yrittäjien kanssa. 1980-luvun Suomessa maahanmuuttajien yrittäjäksi ryhtymistä hankaloitti lisäksi yritysten ja kiinteistöjen ulkomaalaisomistusta rajoittava lainsäädäntö, joka oli vielä voimassa. Yrityksen perustaminen edellytti joko Suomen kansalaisuutta tai kantaväestöön kuuluvan yhtiökumppanin hankkimista. Maahanmuuttajayrittäjien oli myös vaikea hankkia halpaa työvoimaa lähtömaastaan, koska työvoiman maahanmuuttoa rajoitettiin tiukalla työlupakäytännöllä. Työlupia myönnettiin vain joillekin etnospesifeille aloille kuten kielten opettajille ja etnisten ravintoloiden työntekijöille. (Vrt. Morokvasic 1993; Wong 1988.) Koska haasteita ja rajoituksia oli paljon, maahanmuuttajien yrittäjäksi ryhtyminen perustui 1980-luvulla enemmän tarjolla oleviin mahdollisuuksiin kuin vaihtoehtoisten toimeentulomahdollisuuksien puutteesta johtuvaan paktoon.

1990-luvun alusta lähtien maahanmuuttajien yrittäjäyksiaktiivisuuden kasvu oli nopeaa. Yrittäjäyksiaktiivisuuden voimakas kasvu liittyi vuosikymmenen alun lamavuosien työttömyyteen, joka työnsi sekä maahanmuuttajia että suomalaisen kantaväestöön kuuluvia itsensä työllistäjiksi. Maahanmuuton kasvun ajoittuminen pahimpiin lamavuosiin ja sen painottumi-

nen muuhun kuin työllisyysperusteiseen muuttoon johti siihen, että lamavuosina Suomeen muuttaneista suurin osa jäi välittömästi saavuttuaan työttömäksi. Myös kantaväestön asenteet maahanmuuttajia kohtaan muuttuivat aikaisempaa kielteisemmiksi, ja maahanmuuttajien työmarkkina-asema heikkeni myös tästä syystä aikaisempaan verrattuna. Itsensä työllistäminen on monesti ollut maahanmuuttajilla ainoa mahdollisuus työllistyä, ja heillä yrittäjyysaktiivisuuden kasvu olikin voimakkaampaa ja jatkui pidempään kuin kantaväestöllä. Jo 1990-luvun puolivälin jälkeen maahanmuuttajien yrittäjyysaktiivisuus ylitti kantaväestön yrittäjyysaktiivisuuden ja on sen jälkeen pysytellyt sitä korkeampana. Samalla kun lama työnsi maahanmuuttajia yrittäjiksi, se myös helpotti heidän pääsyään markkinoille, koska silloin yrityksiä lopetettiin paljon, toimitiloja vapautui runsaasti ja ne olivat halpoja. Maahanmuuttajien oli myös aiempaa helpompi perustaa yrityksiä Suomeen, kun ulkomaalaisomistusta rajoittanutta lainsäädäntöä väljennettiin Suomen valmistautuessa Euroopan Unionin jäsenyyteen. Etnisten yhteisöjen pieni koko rajoitti kuitenkin vielä 1990-luvulla maahanmuuttajien yritystoiminnan kasvua, koska etniset markkinat olivat pienet. Yrittäjien mahdollisuus tukeutua resursien hankkimisessa ydinperhettä laajempiin etnisiin yhteisöihin rajoittui lähinnä niihin maahanmuuttajaryhmiin, jotka kuuluivat kansainvälisiin verkostoihin, esimerkiksi kiinalaiset ravintolayrittäjät. Vasta etnisten yhteisöjen kasvun ja organisoitumisen myötä yrittäjien mahdollisuudet saada tukea myös paikallisista etnisistä yhteisöistä ovat lisääntyneet.

1990-luvun jälkipuolella maahanmuuttajien työllistymistä tuettiin voimakkaasti kehittämällä integraation edistämiseen tähtäävää lainsäädäntöä, järjestämällä erityisesti maahanmuuttajille tarkoitettua koulutusta ja kantaväestön asennekasvatuksella. Näistä toimenpiteistä huolimatta maahanmuuttajien työttömyys pysyi korkeana 2000-luvun alkuun saakka, ja korkeasti koulutettujen maahanmuuttajienkin oli edelleen vaikea työllistyä koulutustaan vastaaviin tehtäviin. Tämä selittää sen miksi pakkoyrittäjyys on ollut myös 2000-luvulla selvästi yleisempää maahanmuuttajien kuin kantaväestön keskuudessa. Maahanmuuttajien työmarkkina-voimien vahvistamiseen tähtäävät julkisen vallan toimenpiteet ovat lähinnä hidastaneet maahanmuuttajien yrittäjyysaktiivisuuden kasvua, koska koulutukseen on mennyt aikaa. Niin on tehnyt myös pakolaisten hajasijoituspolitiikka, joka on vaikeuttanut etnisten yhteisöjen organisoitumista. Suomen hyvinvointivaltioliset rakenteet puolestaan ovat vähentäneet maahanmuuttajien tarvetta tukeutua omiin etnisiin yhteisöihinsä esimerkiksi asunnon ja toimeentulon hankkimisessa. Samalla kun julkisen vallan toimenpiteet ovat vähentäneet painetta itsensä työllistämiseen, ne ovat tehneet yritystoiminnan aloittamisen helpommaksi, sillä suomenkielen opetuksen ja työvoimapolitiittisten koulutusten ohella maahanmuuttajille on etenkin paikallisten viranomaisten toimesta tarjottu myös yritysneuvontaa ja -koulutusta.

Waldingerin, McEvoy'n ja Aldrichin (1990) teoriassa etnisen yrittäjyyden kehitys kulki korvaavan vähemmistön asemasta etnisten taskujen tai välittäjävä-

hemmistöaseman kautta kohti valtavirtaa. Suomessa tämäntyyppistä kehitystä on tapahtunut lähinnä ravintola-alalla. Ravintola-alalla maahanmuuttajien yrittäjyys alkoi kunnolla näkyä vasta 1990-luvun työttömyysvuosina, vaikka etnisiä ravintoloita oli perustettu jo 1980-luvulta lähtien. Maahanmuuttajayrittäjien pääsyä ravintola-alan yrittäjiksi helpottivat alan suuret rakenteelliset muutokset, jotka olivat vähentäneet sen houkuttelevuutta kantaväestön keskuudessa. Osittain maahanmuuttajayrittäjien tulo ravintola-alalle liittyi myös Suomen työlupapolitiikkaan, joka oli 1980-luvulta lähtien mahdollistanut laillisen maahanmuuton etnisten ravintoloiden työntekijöille ja käynnistänyt ketjumuuton. Monet ravintoloihin työhön tulleista maahanmuuttajista ovat myöhemmin perustaneet omia yrityksiä samalle alalle (Katila ja Wahlbeck 2011; Hirvi 2011).

Korkeasti koulutetuille maahanmuuttajille on liiketoimintamahdollisuuksia tarjonnut yritysten kansainvälistymisketjitys ja Euroopan integraatio. 1980-luvulla korkeasti koulutetut maahanmuuttajat olivat Suomen työmarkkinoilla sijoittuneet usein erilaisiin asiantuntijatehtäviin ja opetuslalle, ja kun kielitaitoon ja kulttuuriseen osaamiseen perustuvien palveluiden kysyntä 1990-luvulla kasvoi maahanmuuton ja Euroopan Unioniin liittymisen myötä, korkeasti koulutetut maahanmuuttajat ovat perustaneet kaupan alan yritysten ohella varsinkin liike-elämän palvelujen yrityksiä. Nämä toimialat olivat vanhastaan Suomessa keskittyneet Helsingin seudulle, ja sinne myös korkeasti koulutetut maahanmuuttajat perustivat tällaisia yrityksiä (Joronen, Salmenkangas ja Ali 2000; Joronen ja Ali 2000).

Yrittäjyysaktiivisuuden alueellisia eroja tarkasteltaessa työllisyystilanne nousi vahvasti esille keskeisenä yrittäjyysaktiivisuuteen vaikuttavana tekijänä. Keskimääräistä yleisemmin maahanmuuttajat olivat hakeutuneet yrittäjiksi alueilla, joilla sekä yleinen että maahanmuuttajien työllisyystilanne oli keskimääräistä heikompi, alueen yleinen yrittäjyysaktiivisuus keskimääräistä korkeampi ja alueen väestön etninen monimuotoisuus keskimääräistä vähäisempää. Esimerkiksi pääkaupunkiseudulla maahanmuuttajien yrittäjyysaktiivisuus oli monipuolisista liiketoimintamahdollisuuksista huolimatta keskimääräistä vähäisempää. Tämä johtuu siitä, että siellä maahanmuuttajille on ollut tarjolla keskimääräistä enemmän myös muita työmahdollisuuksia. Nämä tulokset olivat samansuuntaisia Razinin ja Lightin (1998) Yhdysvalloissa tekemien havaintojen kanssa.

Markkina-alueen koolla ei ollut merkitystä maahanmuuttajien keskimääräisen yrittäjyysaktiivisuuden kannalta, mutta tarkemmassa tarkastelussa myös mittakaavan merkitys nousi esiin. Paikalliset olosuhteet ovat vaikuttaneet eri tavoin eri maahanmuuttajaryhmien yrittäjyysaktiivisuuteen. Aasialaisten ja afrikkalaisten maahanmuuttajien yrittäjyysaktiivisuus oli poikkeuksellisen korkea Lahdessa ja Lappeenrannassa, joissa kummassakaan ei ollut käytännöllisesti katsoen lainkaan etnisiä markkinoita maahanmuuttajien vähäisestä määrästä johtuen. Tulos on yhdensuuntainen Razinin ja Lightin (1998, 335) Yhdysvalloissa ja Kanadassa tekemien havaintojen kanssa, joiden mukaan pienissä, etnisesti homogeenisissä kaupungeissa näkyvien vähemmistö-

töjen heikko asema suhteessa arvostettuihin työpaikkoihin korostuu, ja tämä työntää heitä keskimääräistä voimakkaammin itsensä työllistämiseen. Aasialaistaustaisten maahanmuuttajien yrittäjyysaktiivisuus oli muista maanosista tulleita korkeampi kaikilla tutkituilla alueilla. Heillä näyttää siis olleen keskimääräistä enemmän sellaisia resursseja, joista on hyötyä yritystoiminnassa hyvin monenlaisissa toimintaympäristöissä, kun taas muiden yrittäjyysaktiivisuus näyttäisi riippuvan enemmän toimintaympäristöön liittyvistä tekijöistä.

Maahanmuuttajien yritykset ovat pääasiassa hyvin pieniä, ja kaupan ja palvelujen yrityksiä on suhteellisesti enemmän kuin suomalaisten yritysten joukossa keskimäärin. Tässä suhteessa maahanmuuttajien yritykset ovat Suomessa hyvin samanlaisia kuin muuallakin (vrt. Waldinger ja Aldrich 1990, 57; Najib 1999a, 217). Niin sanottujen osaamisintensiivisten liike-elämän palvelujen osuus maahanmuuttajien yrityksistä on Suomessa yhtä suuri kuin näiden toimialojen osuus muistakin yrityksistä. Tässä suhteessa Suomi poikkeaa esimerkiksi Ruotsista, missä maahanmuuttajayrittäjät ovat toimineet tällaisilla toimialoilla kantaväestöä ja Ruotsissa syntyneitä ulkomaalaistaustaisia harvemmin (NUTEK 2001a).

Samoin kuin maahanmuuttajaväestö myös maahanmuuttajayrittäjät ovat Suomessa keskittyneet pääkaupunkiseudulle ja muihin suuriin kaupunkeihin. Kehitys noudattelee tässä suhteessa samoja linjoja kuin muuallakin maailmassa (esim. NUTEK 2001a). Maahanmuuttajataustaisten yritysten toimialarakenne eroaa kaikilla alueilla muiden yritysten toimialara-

kenteesta, mutta myös toimintaympäristö vaikuttaa selvästi maahanmuuttajayrittäjien toimialavalintoihin. Esimerkiksi pääkaupunkiseudulla, jonne maahanmuuttajien yritykset ovat voimakkaasti keskittyneet, toimialarakenne on lähempänä alueen muiden yritysten toimialarakennetta kuin muissa suurissa kaupungeissa, joissa yrityksiä on kaiken kaikkiaan vähemmän. Osaamisintensiivisiä liike-elämän palveluja tarjoavat maahanmuuttajien yritykset keskittyivät pääkaupunkiseudulle samoin kuin tällaiset yritykset muutenkin.

10.3. Pakkoyrittäjyys

Kuten muualla myös Suomessa maahanmuuttajien yrittäjyysaktiivisuus vaihtelee sukupuolen ja lähtömaan mukaan. Suomessa yrittäjiksi olivat hakeutuneet yleisimmin turkkilaiset miehet ja thaimaalaistaustaiset naiset. Vähäisintä on ollut somalialaisten maahanmuuttajien yrittäjyysaktiivisuus. Korkean yrittäjyysaktiivisuuden ryhmille on ollut yhteistä suomalaisen mittapuun mukaan alhainen koulutustaso ja sen myötä heikko asema suomalaisilla työmarkkinoilla. Monilla muuttosyyt ovat liittyneet avioitumiseen Suomen kansalaisten kanssa, joten heillä on perhesuhteiden kautta ollut keskimääräistä enemmän kontakteja suomalaiseen kantaväestöön ja tämä on voinut helpottaa resurssien hankkimista (vrt. Ljungar 2007; Boissevain ja Grotenberg 1987). Somalialaisia heikko työmarkkina-asema ei ole kyennyt työntämään yrittäjiksi. Yrittäjäksi ryhtymisen sijasta varsinkin somalialaiset miehet ovat hyödyntäneet Suomen koulu-

tusmahdollisuuksia. Tämä saattaa liittyä siihen, että pakolaisina ja turvapaikanhakijoina saapuneet somalialaiset ovat olleet paljon tekemisissä viranomaisten kanssa ja koulutus on ollut Suomen kotouttamispolitiikan keskeinen väline. Somalialaisten yrittäjyysaktiivisuutta on todennäköisesti vähentänyt myös se, että heihin on kohdistunut muita ryhmiä enemmän ennakkoluuloja ja syrjintää. Syrjityt ryhmät kehittävät usein niin sanottua rajoituttua solidaarisuutta, joka saattaa vaikeuttaa sellaista sosiaaliseen nousuun tähtäävää toimintaa, joka perustuu kilpailuun (Portes ja Sensenbrenner 1993, 1344).

Maahanmuuttajien voimakkain yrittäjyysaktiivisuuden kasvu on Suomessa painottunut ensimmäisiin asumisvuosiin. Tietyn tason saavutettuaan yrittäjyysaktiivisuuden kasvu on taittunut, vaikka työllisyysaste on jatkanut kasvuaan ja työttömyysaste supistumistaan. Yrittäjäksi ryhtyminen on siis ollut maahanmuuttajan reaktio ensimmäisten maassaolovuosien työllistymisongelmiin. Myös maahantuloajankohdan olosuhteet näyttävät vaikuttaneen siihen, mille tasolle yrittäjyysaktiivisuus on vakiintunut, sillä Suomeen 1990-luvun lamavuosina saapuneiden maahanmuuttajien keskimääräinen yrittäjyysaktiivisuus on jäänyt pysyvästi korkeammalle tasolle kuin laman jälkeen saapuneiden yrittäjyysaktiivisuus, joka ei edes asumisvuosien myötä ole noussut yhtä korkeaksi.

Samoin kuin muualla myös Suomessa pakkoyrittäjyys on maahanmuuttajaryttäjien keskuudessaan kantaväestöä yleisempää. Suomeen muutosta seuranneet työllistymisvaikeudet ja urakehityksen tukkeutuminen nousivat tutkimuksessa

voimakkaasti esiin. Ne maahanmuuttajat, joilla oli kielivaikeuksia ja joiden koulutus oli hankittu muualla kuin Suomessa, olivat hakeutuneet yrittäjiksi keskimääräistä yleisemmin. Kantaväestöön kuuluvien yrittäjien perustamat yritykset olivat usein alalla, jossa he olivat aiemmin työskennelleet palkkatyössä, ja he kykenivät hyödyntämään aikaisemmalla työuralla syntyneitä kontaktejaan asiakkaita hankkiessaan. Maahanmuuttajayrittäjät olivat tässä suhteessa kantaväestöä epäedullisemmassa asemassa, koska heistä useimpien aikaisempi työkokemus oli hankittu lähes kokonaan lähtömaassa (vrt. Najib 1999a). Pitkittäistarkastelussa tuli esiin, että esimerkiksi vuonna 2001 alle kolme vuotta Suomessa yrittäjänä toimineista maahanmuuttajista useampi kuin joka neljäs oli ennen yrittäjäksi ryhtymistään ollut työttömänä. Yleisen työllisyystilanteen parantumisen myötä pakkoyrittäjyys on jonkin verran vähentynyt. Tutkimuksen tulokset tukevat aikaisempien tutkimusten tuloksia, joiden mukaan maahanmuuttajat ryhtyvät yrittäjiksi vastalauseena työllistymisongelmiin ja sosiaalisen aseman laskuun, jotka johtuvat inhimillisen pääoman siirtämiseen liittyvistä vaikeuksista ja maahanmuuttajiin kohdistuvasta syrjinnästä vastaanottavan yhteiskunnan työmarkkinoilla (esim. Constant ja Zimmermann 2004a ja b; NUTEK 2001a; Raijman ja Tienda 2000; Khosravi 1999; Yoon 1995; Najib 1994).

Kuva pakkoyrittäjyyden yleisyydestä kuitenkin muuttui, kun asiaa tarkasteltiin yrittäjien omien kertomusten perusteella. Vaikka kaikki tutkimusta varten haastatellut yrittäjät olivat perustaneet yrityksensä työttöminä ollessaan, niin läheskään

kaikki eivät itse pitäneet itseään pakkoyrittäjinä tai edes vastentahtoisina yrittäjinä, vaan yrittäjäyys oli heille luonteva ja tavoiteltava tapa työllistyä. Tässä suhteessa suomalaisen kantaväestöön kuuluvat ja maahanmuuttajat eivät eronneet toisistaan, vaan molemmissa ryhmissä oli sekä pakkoyrittäjiä että niitä, jotka olivat suunnitelleet yrittäjäksi ryhtymistä jo pidempään ja joille työttömyys oli vain yrittäjäyyspäätöksen laukaiseva tekijä.

Pakkoyrittäjäyys voi olla taloudellisen kasvun kannalta hyvä tai huono asia. Esimerkiksi Pajarinen ja Rouvinen (2006) ovat kiinnittäneet huomiota siihen, että talouskasvun kannalta olennaista ei ole yrittäjien määrä tai vakaus (yrittäjänä pysyminen) vaan laatu (kasvuhakuisuus) sekä kokeilu ja vaihtuvuuskin. Yrityksen markkinoille tulo vaikka lyhyemmäksi aikaa tuo kaikille osapuolille uutta tietoa kyseisen yritysideoan kannattavuudesta ja kilpailun lisääntyminen uudistaa muita yrityksiä. Maahanmuuttajien pakkoyrittäjäyys voi edistää yrityskentän tuotanto- ja palvelurakenteiden uudistumista ja tukea taloudellista kasvua, jos sen seurauksena markkinoille tulee lisää kasvuun suuntautuneita yrittäjiä ja uusia ideoita (esim. NUTEK 2001a ja NUTEK 2005). Jos pakkoyrittäjäyys sen sijaan perustuu liikeideoiden kopiointiin ja huonosti kannattavien yritysten lisääntymiseen (esim. Kloosterman, van der Leun ja Rath 1999; Khosravi 1999), se ei edistä taloudellisten rakenteiden uudistumista sellaisella tavalla jota pidetään toivottavana.

Osalle maahanmuuttajayrittäjistä yritystoiminta on taannut paremman taloudellisen aseman ja vakaamman työllisyyden kuin palkkatyö. Niille yrittäjille, joiden

kohdalla yritystoiminnan aloittaminen liian vähäisin resurssein johtaa epäonnistumisiin ja yrittäjien työttömyyteen ja velkaantumiseen, pakkoyrittäjäyys on tietenkin huono asia. Raskasta se on myös niille monille pienyrittäjille, jotka yrityksensä huonosta kannattavuudesta huolimatta jatkavat yritystoimintaa, mutta eivät pysty kustantamaan itselleen esimerkiksi kohtuullista eläketurvaa. Näitä ongelmia voidaan kuitenkin jossain määrin ehkäistä tarjoamalla maahanmuuttajayrittäjille yritysneuvontaa. Yritysneuvonta voi lykätä niiden maahanmuuttajien yrittäjäksi ryhtymistä, joilla ei ole riittävästi resursseja yritystoiminnan kasvattamiseen. Toisaalta yritysneuvonta voi myös auttaa lopettamaan yritystoiminnan hallitusti ja vähentää lopettamiseen liittyviä riskejä.

10.4. Resurssit

Yritystoiminnassa alkuun pääseminen ja siinä onnistuminen edellyttää monenlaisia resursseja: rahapääomaa, liiketoimintaosaamista ja muuta inhimillistä pääomaa sekä sosiaalista pääomaa. Esimerkiksi koulutus on yritystoiminnan onnistumisen kannalta tärkeä resurssi (esim. Bager ja Rezaei 2001; Min ja Bozorgmehr 2000; Sanders ja Nee 1996) Korkean koulutuksen on toisaalta havaittu työmarkkina-asemaa parantamalla myös vähentävän yrittäjäyysaktiivisuutta (esim. Mata ja Pendakur 1998). Myös Suomessa korkeasti koulutetut maahanmuuttajat toimivat yrittäjinä keskimäärin harvemmin kuin vähemmän koulutetut. Sama pätee myös suomalaisiin yrittäjiin. Koulutustason ja yrittäjäyysaktiivisuuden välinen yhteys ei kuitenkaan ollut

yhtä voimakas kaikissa maahanmuuttajaryhmissä. Tarkempi tarkastelu paljasti, että pakolaistaustaisten maahanmuuttajien yrittäjyysaktiivisuus väheni koulutustason noustessa, mutta lähialueilta muutaneilla ei vastaavaa koulutustason ja yrittäjyysaktiivisuuden välistä yhteyttä ollut havaittavissa lainkaan. Maahanmuuttajilla koulutuksen ja yrittäjyysaktiivisuuden välinen yhteys kytkeytyi siis lähtömaahan ja sen olosuhteisiin. (Vrt. Sanders ja Nee 1996.)

Suomalaisten ja maahanmuuttajayrittäjien toimialavalintoihin koulutustaso on vaikuttanut eri tavoin. Molemmissa ryhmissä korkeimmin koulutettujen suosituin toimiala oli liike-elämän palvelut, mutta korkeakoulutetut maahanmuuttajat olivat lähes yhtä yleisesti perustaneet yrityksiä myös kaupan alalle, johon korkeakoulutetut kantaväestön yrittäjät olivat hakeutuneet huomattavasti harvemmin. Kaupan alalla maahanmuuttajat pystyivät hyödyntämään kansainvälisiä sosiaalisia verkostojaan ja kulttuurista osaamistaan ja siten kompensoimaan suomalaisten verkostojensa puutteita. Usein nuo kansainväliset resurssiverkostot kytkeytyivät maahanmuuttajayrittäjien lähtömaahan jääneisiin sukulaisiin, joiden tarjoama apu tarjosi heille kilpailuetua suhteessa kantaväestöön, esimerkiksi heidän tuodessaan tavaraa lähtömaasta (vrt. Jumpponen, Ikävalko ja Karandassov 2009). Näiden maahanmuuttajayrittäjien toiminta oli hyvin samanlaista kuin esimerkiksi Wongin ja Ngn (2002) tutkimien Kanadassa toimivien ulkomaankauppaa harjoittavien maahanmuuttajayrittäjien toiminta.

Eri kansalaisuusryhmät ovat perustaneet yrityksiä eri toimialoille. Joista-

kin toimialoista oli jo 2000-luvun alkuun mennessä tullut lähes pelkästään yhden etnisen ryhmän markkinarakoja. Etnistä toimialoittaista keskittymistä syntyy usein polkuriippuvuuden myötä, kun myöhemmin tulleet maahanmuuttajat perustavat yrityksiä aiemmin yritystoiminnan aloittaneiden maanmiestensä kanssa samoihin markkinarakoihin, koska aikaisemmin tulneiden menestyminen synnyttää odotuksia omastakin menestymisestä samalla alalla. Usein myös vastaan otavassa maassa kertynyt työkokemus on hankittu maanmiesten yrityksissä. Joissain tapauksissa aiemmin tulleet yrittäjät myös tukevat myöhemmin tulneiden yrittäjyyttä. (esim. Werbner 1984; 1990; 2001a ja b; Bailey ja Waldinger 1991.) Suomessa esimerkiksi tiettyjen ryhmien keskittyminen ravintola-alalle on ollut seurausta tällaisesta prosessista (Katila ja Wahlbeck 2011; Hirvi 2011).

Osittain eri kansalaisuusryhmien suuntautuminen eri toimialoille liittyy myös koulutustason eroihin. Koulutus rajaa valinnan mahdollisuuksia sekä työmarkkinoilla että yrittäjyydessä, ja Suomen maahanmuuttajien koulutustaso on vaihdellut huomattavasti kansalaisuusryhmästä toiseen. Aikaisempien tutkimusten mukaan maahanmuuttajat ovat Suomessa yrittäjinä hakeutuneet usein sellaisille aloille, joilla he ovat voineet hyödyntää koulutustaan ja aikaisempaa ammattiaan (esim. Okulov 2007; Joronen, Salmenkangas ja Ali 2000).

Vaikka maahanmuuttajayhteisöt ovat Suomessa vielä pieniä, tarjoavat ne kuitenkin maahanmuuttajayrittäjille jo jonkin verran etnisiä markkinoita. Maahanmuuttajayrittäjien asiakaskunta muodos-

tui suurimmaksi osaksi kantaväestöstä kuten suomalaisten yrittäjienkin, mutta maahanmuuttajayrittäjien joukossa oli myös joitain sellaisia yrittäjiä, jotka pystyivät toimimaan ainakin osittain kilpailulta suojatuilla markkinoilla. Nämä yrittäjät välittivät oman maansa tuotteita tšekäläisille maanmiehilleen. Useimmat näistäkin yrittäjistä joutuivat silti hakemaan lisää asiakkaita kantaväestöstä, koska etniset markkinat olivat niin rajalliset.

Toimintatapojensa suhteen suomalaiset ja maahanmuuttajayrittäjät olivat hyvin samanlaisia. Esimerkiksi yritystoiminnan aloittamiseen liittyvää tietoa molemmat olivat hankkineet tukeutumalla yhtäältä tarjolla olleisiin yritysneuvontapalveluihin ja toisaalta sosiaalisiin verkostoihinsa. Maahanmuuttajat olivat kuitenkin suomalaiseen kantaväestöön kuuluvia yrittäjiä riippuvaisempia viranomaisista, kaupungin yritysneuvontapalveluista ja maksullisista palveluista kuten tilitoimistoista. Kantaväestöön kuuluvilla oli nimittäin maahanmuuttajayrittäjiä yleisemmin tuttavapiirissään juristeja ja muita asiantuntijoita, joilta he saivat maksutta apua esimerkiksi yrityksen lakiasioihin ja taloushallintoon liittyvissä asioissa. Maahanmuuttajayrittäjien joukossa oli kantaväestöön kuuluviin verrattuna suhteellisesti enemmän myös niitä, jotka eivät kokeneet saaneensa tietoa mistään. He nojasivat myös kantaväestöä yleisemmin vain omaan aikaisempaan työkokemukseensa.

Muuta kuin tietoihin liittyvää apua tarvitessaan sekä maahanmuuttajayrittäjät että suomalaiset yrittäjät olivat tukeutuneet yleisimmin ystäviin ja tuttaviin sekä lähisukulaisiin. Perhe nousi vahvasti esiin

erityisesti yritystoiminnan rahoitukseen liittyvissä kysymyksissä. Maahanmuuttajayrittäjille perheen tuki oli tärkeää myös tiedon hankinnassa, sosiaalisten verkostojen ylläpidossa ja kielitaitoa vaativissa tehtävissä. Kantaväestöön kuuluvilla oli vahvaan luottamukseen perustuvia suhteita enemmän kuin maahanmuuttajilla, mutta maahanmuuttajilla puolestaan luottamukselliset suhteet ulottuivat useammin Suomen rajojen ulkopuolelle.

Sosiaalisten verkostojen hyödyntäminen yritystoiminnassa tuli esiin myös siinä, että sekä maahanmuuttajayrittäjät että suomalaiset yrittäjät tekivät paljon erilaista yhteistyötä. Esimerkiksi alihankintasuhteita oli runsaasti. Maahanmuuttajien kesken yhteistyötä tehtiin myös yli etnisten rajojen, ja vaikka kantaväestöön kuuluvien yrittäjien keskuudessa esiintyi jonkin verran ennakkoluuloja maahanmuuttajayrittäjiä kohtaan, olivat monet maahanmuuttajayrittäjät pystyneet solmimaan toimivia yhteistyösuhteita myös suomalaisten yrittäjien kanssa. Maahanmuuttajayrittäjät tekivät kantaväestöön kuuluvia yrittäjiä yleisemmin yhteistyötä myös ulkomailla toimivien yritysten kanssa. Sellaisia samaan etniseen ryhmään kuuluvien yrittäjien muodostamia laajoja horisontaalisia ja vertikaalisia verkostoja, joita esimerkiksi Isossa Britanniassa on havaittu (esim. Werbner 1984; 1990; 2001a ja b), tässä tutkimuksessa ei sen sijaan tullut esiin.

Etnisten yrittäjien on havaittu työvoiman rekrytoinnissa yleensä suosivan perhetyövoiman käyttöä ja omia maanmiehiään ja palkkaavan muihin ryhmiin kuuluvia vasta, jos maanmiehiä ei ole riittävästi tarjolla (Light ja Gold 2000; Kim 1999; Waldinger 1997). Tämän tutkimuk-

sen kohteena olleet suomalaisten ja maahanmuuttajien yritykset olivat toiminnassaan niin alkuvaiheessa, että vain harvassa niistä oli palkattua työvoimaa. Sekä maahanmuuttajayrittäjien että kantaväestön yrittäjien keskuudessa ulkopuolisen työvoiman palkkaamista jarruttivat siihen liittyvät kustannukset. Juuri kukaan ei ollut palkannut eikä suunnitellutkaan palkkaavansa ulkopuolisia muuten kuin tukityöllistettyinä tai oppisopimuksella. Maahanmuuttajat ja kantaväestöön kuuluvat yrittäjät eivät poikenneet toisistaan siinä suhteessa, millaisia rekrytointikeinoja he suunnittelivat käyttävänsä tulevaisuudessa, mikäli työntekijöiden palkkaus tulisi ajankohtaiseksi. Molempien joukossa oli sekä niitä, jotka olisivat ehdottomasti rajanneet rekrytoinnin lähipiiriin, että niitä, jotka olivat valmiita palkkaamaan työntekijöitä myös muodollisten rekrytointikanavien kautta. Nämä tulokset ovat samansuuntaisia Aldrichin, Jonesin ja McEvoy'n (1984) ja Ramin työryhmän (2000; 2002) Isossa Britanniassa tekemien havaintojen kanssa, joiden mukaan maahanmuuttajayrittäjien ja muiden yrittäjien toimintatavat olivat hyvin samanlaisia ja erot liittyivät enemmän toimialaan ja toimintaympäristöön kuin etniseen taustaan.

Maahanmuuttajayrittäjien ja suomalaisten yrittäjien toimintatavat ovat siis pääasiassa olleet hyvin samanlaisia ja siltä osin kuin eroja on, ne näyttävät liittyvän enemmän kielitaitoon ja inhimillisen ja sosiaalisen pääoman siirtämisvaikeuksiin eli maahanmuuttotilanteeseen kuin maahanmuuttajien etniseen kulttuuriin.

10.5. Maahanmuuttajayrittäjien haasteet

Maahanmuuttajayrittäjien ja kantaväestöön kuuluvien yrittäjien haasteelliseksi kokemat asiat olivat osittain samoja, esimerkiksi rahoitus, asiakashankinta ja hyvien toimitilojen löytäminen. Maahanmuuttajat olivat kuitenkin kantaväestöä yleisemmin kokeneet vaikeuksia, ja monille heistä ongelmia tuotti lisäksi yritystoimintaan liittyvien virallisten asioiden hoitaminen, mikä kulttuurierojen ohella liittyi heidän puutteelliseen suomenkielentaitoonsa. Yritysneuvonnan rooli osana yrittäjien tukiverkkoa rajoittuu virallisten asioiden hoitamisesta koskevaan neuvontaan. Yleisimpiin yritystoiminnan ongelmiin sieltä on saatu vähemmän apua. Rahoituksen hankkimisessa neuvonta on kuitenkin pystynyt jonkin verran auttamaan, mikä tosin johtuu siitä, että yrittäjäyryskurssien käyminen on auttanut starttirahan saamisessa. Vaikka yrittäjät olivat saaneet paljon apua lähipiiristään, niin juuri kukaan ei kokenut heihin kohdistuvan niin voimakkaita vastavuoroisuuden odotuksia, että se olisi haitannut yritystoimintaa. Maksuttoman yritysneuvonnan asiakkailta tämä onkin ymmärrettävää, sillä mahdollisuus käyttää tätä palvelua vähensi painetta tukeutua henkilökohtaisiin suhteisiin.

Aloittavista yrittäjistä yleensä vain pieni osa onnistuu vakiinnuttamaan yrityksensä. Suurin osa joutuu lopettamaan jo ensimmäisten kolmen vuoden sisällä. Työllistymisen kannalta katsoen sekä 1990-luvun lopussa että 2000-luvun alkupuolella yrittäjänä toimineiden maahanmuuttajien yritystoiminta on pakkoyrittäjyyden yleisyys-

destä huolimatta onnistunut, sillä heistä suurin osa on pysynyt pitkään työllisinä. Pääasiassa he ovat pysyneet yrittäjinä. Myös yrittäjyydestä luopuneista selvästi suurempi osa on päätenyt palkkatyöhön kuin jäänyt työttömäksi. Pääkaupunkiseudulla toimineet yrittäjät olivat pysyneet työllisinä yleisemmin kuin muualla Suomessa toimineet, vaikka yritysten uusiutumistahti on ollut keskimääräistä kiivaampaa. Aina-kin 2000-luvun alussa yrittäjyydestä luopumiseen liittyi kuitenkin maahanmuuttajilla suurempi työttömyysriski kuin suomalaisen kantaväestöön kuuluvilla.

Maahanmuuttajayrittäjien ja kantaväestöön kuuluvien yrittäjien yritykset olivat selviytyneet hengissä suurin piirtein yhtä yleisesti. Seurannan kohteena olleista vuosina 1999–2002 perustetuista yrityksistä runsaat kaksi kolmasosaa oli toiminnassa vuonna 2005. Pidemmällä tähtäimellä selviytyminen oli heikompaa. Vuonna 2008 enää runsaalla kolmanneksella kaikista perustetuista yrityksistä oli niin paljon toimintaa, että ne tilastoituivat aktiivisiksi yrityksiksi. Maahanmuuttajien yrityksistä aktiivisina oli säilynyt hiukan pienempi osa kuin kantaväestön yrityksistä ja yrittäjäkurssin käyneiden yrityksistä hiukan suurempi osa kuin pelkästään yrityspisteen neuvontapalveluita käyttäneiden yrityksistä. Vaikka aktiivisia yrityksiä oli jäljellä vain vähän, ei se tarkoita, että kaikki loput yritykset olisivat kokonaan lopettaneet toimintansa. Osalla sekä maahanmuuttajayrittäjistä että kantaväestöön kuuluvista yrittäjistä yritystoiminta oli vain niin vähäistä, ettei yrityksiä enää katsottu aktiivisiksi. Osa heistä saattoi harjoittaa vähäistä yritystoimintaa esimerkiksi palkkatyön ohella.

Tutkimuksen keskeinen tulos on kuitenkin se, että vaikka pakkoyrittäjyys on maahanmuuttajien keskuudessa selvästi yleisempää kuin kantaväestöllä, niin yrittäjäksi ryhtyminen on monille maahanmuuttajille taannut kohtalaisen vakaan työllisyyden ja toimeentulon. Siitä päätellen että yrittäjäkotitalouksiin kuuluvat asuivat palkansaajakotitalouksiin kuuluvia yleisemmin omistusasunnoissa ja kykenivät muita yleisemmin avustamaan taloudellisesti muissa maissa asuvia sukulaisiaan, yrittäjäkotitalouksien taloudellinen toimeentulo oli jopa parempi kuin palkansaajakotitalouksien. Yrittäjyydestä luopumiseen liittyvä työttömäksi jäämisen riski oli kuitenkin suurempi maahanmuuttajilla kuin suomalaisen kantaväestöön kuuluvilla yrittäjillä.

10.6. Suomi ja muu maailma

Suomen maahanmuuttajayrittäjyyden kehitys poikkeaa Waldingerin, McEvoy'n ja Aldrichin (1990) esittämän etnisen yrittäjyyden kehitysvaiheita kuvaavan mallin mukaisesta kehityksestä. Tämä johtuu erilaisesta maahanmuuttohistoriasta. Yksi keskeinen ero on maahanmuuton ajoittuminen. Toisen maailmansodan jälkeisellä jälleenrakennuskaudella, jolloin läntisissä teollisuusmaissa oli pulaa teollisuustyövoimasta ja sitä rekrytoitiin ulkomailta, Suomi oli työvoimaa luovuttava maa, joka suojeli rajojaan työvoiman maahanmuutolta tiukalla työlupapolitiikalla. Ulkomailta laistaustaista väestöä oli Suomessa vielä 1980-luvullakin vähän, ja vasta 1980- ja 1990-luvun vaihteessa tapahtuneiden kansainvälisen järjestelmän muutosten

myötä myös Suomi muuttui maahanmuuttajia vastaanottavaksi maaksi. Vaikka maahanmuutto sen jälkeen alkoi kasvaa voimakkaasti ja maahanmuuttajataustaisen väestön määrä on Suomessa vuosina 1990-2010 yhdeksänkertaistunut, niin maahanmuuttajien etniset yhteisöt ovat vanhojen maahanmuuttomaiden etnisiin yhteisöihin verrattuna edelleen hyvin pieniä ja muodostuvat ensimmäisestä maahanmuuttajasukupolvesta ja heidän lapsistaan.

Etnisten markkinoiden pienestä koosta johtuen suurin osa Suomen maahanmuuttajayrittäjistä on aloittanut yritystoiminnan toimimalla avoimilla markkinoilla ja joutuu edelleen kilpailemaan kantaväestöön kuuluvista asiakkaista suomalaisten yrittäjien kanssa. Ainoastaan suurimpiin kaupunkeihin on kehittynyt etnisiä markkinoita, joilla osa maahanmuuttajayrittäjistä voi toimia kilpailulta suojatussa markkinaraossa. Sellaisia etnisiä taskuja, joiden ympärille etniset enklavit ovat alkaneet rakentua, ei suomalaisiin kaupunkeihin ole syntynyt, vaikka maahanmuuttajaväestö onkin alueellisesti keskit-

tynyt tietyille vuokra-asuntovaltaisille alueille. Suomen maahanmuuttajayrittäjistä osa toimii välittäjävähemmistöjen tapaan, osalla yritystoiminta ei mitenkään olennaisesti poikkea muusta suomalaisesta yritystoiminnasta.

Maahanmuuttajayrittäjien etniset yritysverkostot eivät nousseet tässä tutkimuksessa yhtä vahvasti esiin kuin esimerkiksi Isossa Britanniassa ja Yhdysvalloissa tehdyissä tutkimuksissa. Tässä suhteessa tilanne saattaa olla muuttumassa, sillä vuonna 2006 Suomessa siirryttiin ulkomaisen työvoiman muuttamista rajoittavasta politiikasta työllisyysperusteista maahanmuuttoa edistävään politiikkaan. Tämän maahanmuuttopolitiikassa tapahtuneen käänteen seuraukset eivät näy vielä tässä tutkimuksessa, jonka aikajänne ulottuu pääasiassa vain vuoteen 2008. Ajan myötä työllisyysperusteisen maahanmuuton kasvun voi kuitenkin olettaa näkyvän myös maahanmuuttajien yrittäjyydessä maahanmuuttajien verkostojen lisääntymisenä. Nämä ovatkin jatkotutkimuksen kannalta kiinnostavia kysymyksiä.

TIIVISTELMÄ

Tutkimuksen tarkoituksena oli kartoittaa maahanmuuttajien yritystoiminnan kehitystä ja siihen vaikuttaneita tekijöitä Suomessa. Tutkimusasetelma perustui maahanmuuttajien yritystoiminnan kehityksen vuorovaikutusmalliin, jonka mukaan maahanmuuttajien yritystoimintaa ei voi selittää pelkästään joko kysyntä- tai tarjontatekijöillä, koska yritystoiminnan syntyminen edellyttää molempia: markkinoilla pitää olla kysyntää tietyille tuotteille tai palveluille ja yrittäjän pitää niihin tarttua. Lisäksi malli olettaa, että taloudellinen toiminta kietoutuu yhteen yrittäjän sosiaalisten verkostojen ja vastaanottavan yhteiskunnan taloudellisten ja poliittisten rakenteiden kanssa. Tämä lähestymistapa tarjosi hyvän lähtökohdan sekä eri maahanmuuttajaryhmien että maahanmuuttajien ja suomalaisten yrittäjien väliselle vertailulle.

Tarkastelin niitä mahdollisuusrakenteita, joita Suomi on maahanmuuttajayrittäjille eri aikoina tarjonnut, sekä yrittäjyyden tarjontaan vaikuttavia tekijöitä kuten maahanmuuttajien yrittäjyysmotiiveita ja resursseja. Etsin kysymyksiini vastauksia useasta eri aineistosta. Suomen maahanmuuttajayrittäjille tarjoamia mahdollisuuksia analysoin hyödyntämällä tilastoja ja aikaisempia maahanmuuttoa ja työllisyyskehitystä käsitteleviä tutkimuksia. Maahanmuuttajien yritystoiminnan laajuutta ja rakennetta kuvasin tilastojen ja

rekisterien avulla. Rekisteriaineistoa hyödynsin myös tutkiessani eri kansalaisuusryhmien yrittäjyysaktiivisuuden erojen taustalla olevia tekijöitä, pakkoyrittäjyyden yleisyyttä, yrittäjien työllisenä pysymistä ja yritysten hengissä selviytymistä. Kysely- ja haastatteluaineistoilla tutkin yrittäjäksi ryhtymisen motiiveita ja resursseja ja vertasin maahanmuuttajayrittäjiä palkansaajiin ja suomalaisiin yrittäjiin.

Vuosina 1985–2010 Suomen maahanmuuttajayrittäjien määrä on noin 20-kertaistunut. Kasvu selittyy osittain maahanmuuton kasvulla ja osittain maahanmuuttajien yrittäjyysaktiivisuuden kasvulla. Vielä 1980-luvulla maahanmuuttajien yrittäjyysaktiivisuus oli vähäisempää kuin kantaväestöllä. Maahanmuuttajayrittäjät joutuivat kilpailemaan samoilla markkinoilla muiden yrittäjien kanssa, koska maahanmuuttajaväestön pienestä määrästä johtuen etnisiä markkinoita ei vielä ollut. Yritysten perustaminen oli maahanmuuttajille vaikeaa myös siksi, että ulkomaalaisten yritystoimintaa rajoitettiin Suomessa lainsäädännöllä. Kun yleinen työllisyystilanne oli hyvä, yrittäjäksi ryhtyminen perustui enemmän tarjolla oleviin mahdollisuuksiin kuin vaihtoehtoisten toimeentulomahdollisuuksien puutteesta johtuvaan pakkoon. 1990-luvun lamavuosina työttömyysuhka alkoi työntää sekä maahanmuuttajia että kantaväestöä itsensä työllistäjiksi, ja yrittäjyysaktiivi-

suuden kasvu oli etenkin maahanmuuttajilla nopeaa. Vuosikymmenen jälkipuolella maahanmuuttajien yrittäjyysaktiivisuus ylitti jo kantaväestön yrittäjyysaktiivisuuden. Lama helpotti maahanmuuttajayrittäjien pääsyä markkinoille, koska silloin yrityksiä lopetettiin paljon, toimitiloja vapautui runsaasti ja ne olivat halpoja. Vaikka maahanmuuttajien työllistymistä 1990-luvun jälkipuolella tuettiin voimakkaasti, niin maahanmuuttajien työttömyys pysyi korkeana 2000-luvun alkuun saakka. Tämä selittää sen miksi pakkoyrittäjyys on ollut myös 2000-luvulla selvästi yleisempää maahanmuuttajien kuin kantaväestön keskuudessa. Keskimääräistä yleisemmin maahanmuuttajat olivat hakeutuneet yrittäjiksi alueilla, joilla sekä yleinen että maahanmuuttajien työllisyystilanne oli keskimääräistä heikompi, yleinen yrittäjyysaktiivisuus keskimääräistä korkeampi ja väestön etninen monimuotoisuus keskimääräistä vähäisempää. Esimerkiksi pääkaupunkiseudulla maahanmuuttajien yrittäjyysaktiivisuus oli monipuolisista liiketoimintamahdollisuuksista huolimatta keskimääräistä vähäisempää. Tämä johtuu siitä, että siellä maahanmuuttajille on ollut tarjolla keskimääräistä enemmän myös muita työmahdollisuuksia.

Suomen maahanmuuttajien yritykset ovat pääasiassa hyvin pieniä ja niiden joukossa on kaupan ja palvelujen yrityksiä suhteellisesti enemmän kuin suomalaisten yritysten joukossa keskimäärin. Tässä suhteessa kehitys muistuttaa kansainvälistä kehitystä. Osaamisintensiivisten liike-elämän palvelujen osuus Suomen maahanmuuttajien yrityksistä on ollut yhtä suuri kuin muistakin yrityksistä. Tässä suhteessa Suomi eroaa esimerkiksi Ruot-

sista, jossa maahanmuuttajayrittäjät ovat sijoittuneet näille toimialoille harvemmin kuin muut yrittäjät. Kuten muualla myös Suomessa maahanmuuttajayrittäjät ovat keskittyneet suurimpiin kaupunkeihin, erityisesti pääkaupunkiseudulle. Erityisen voimakasta on osaamisintensiivisiä liike-elämän palveluja tarjoavien yritysten alueellinen keskittyminen.

Samoin kuin monissa muissa maissa myös Suomessa maahanmuuttajien yrittäjyysaktiivisuus on suurempaa kuin kantaväestön ja vaihtelee lisäksi sukupuolen ja lähtömaan mukaan. Myös siinä suhteessa kehitys on samanlaista kuin muualla, että niin sanottu pakkoyrittäjyys on maahanmuuttajien keskuudessa yleistä. Vaikka työttöminä yritystoiminnan aloittaneiden osuus maahanmuuttajayrittäjistä supistui vuosina 2001–2007, niin samaan aikaan niiden osuus kasvoi, jotka olivat aloittaneet yritystoiminnan välittömästi Suomeen saavuttuaan. Myös heidän yrittäjyysmotiivinsa ovat saattaneet liittyä työllistymisvaikeuksiin. Kaikkein korkein yrittäjyysaktiivisuus on kansalaisuusryhmissä, joissa koulutustaso on suomalaisen mittapuun mukaan alhainen ja joissa avioituminen Suomen kansalaisen kanssa on ollut yleinen muuttosyy. Yritystoiminnan aloittamista on näillä maahanmuuttajilla helpottanut se, että heillä on perhesiteidensä kautta ollut keskimääräistä enemmän kontakteja suomalaiseen kantaväestöön. Poikkeuksellisen vähäistä yrittäjyysaktiivisuus on ollut somalialaisilla. Heitä heikko työmarkkina-asema ei ole työntänyt yrittäjiksi, ja tämä saattaa liittyä ainakin osittain siihen, että heihin on Suomessa kohdistunut voimakkaita ennakkoluuloja ja syrjintää. Syrjityt ryhmät kehittä-

tävät usein niin sanottua rajoittunutta solidaarisuutta, joka saattaa vaikeuttaa sellaista sosiaaliseen nousuun tähtäävää toimintaa, joka perustuu kilpailuun. Yrittäjäksi ryhtymisen sijasta Suomen somalialaiset ovat hyödyntäneet aktiivisesti tarjolla olleita koulutusmahdollisuuksia.

Yritystoiminnassa alkuun pääseminen ja siinä onnistuminen edellyttää monenlaisia resursseja: rahapääomaa, liiketoimintaosaamista ja muuta inhimillistä pääomaa sekä sosiaalista pääomaa. Sosiaaliset verkostot olivat keskeinen resurssi sekä suomalaisille että maahanmuuttajayrittäjille. Molemmat olivat esimerkiksi yritystoiminnan rahoitukseen liittyvissä kysymyksissä ja käytännön apua tarvitessaan tukeutuneet yleisimmin ystäviin, tuttaviiin ja lähisukulaisiin. Maahanmuuttajayrittäjille perheen tuki on tärkeää myös tiedon hankinnassa, sosiaalisten verkostojen ylläpidossa ja kielitaitoa vaativissa tehtävissä. Tutkimusajankohtana vain harvassa yrityksessä oli palkattua työvoimaa, koska ne olivat toimineet vasta vähän aikaa ja ulkopuolisen työvoiman palkkaamista jarruttivat siihen liittyvät kustannukset. Suhtautuminen työvoiman rekrytointiin oli kuitenkin samanlaista molemmissa ryhmissä. Osa sekä maahanmuuttajayrittäjistä että suomalaisista yrittäjistä olisi ehdottomasti palkannut vain tuttavii, mutta osa oli valmis palkkaamaan työntekijöitä myös muodollisten rekrytointikanavien kautta. Vaikka yrittäjät olivat saaneet paljon apua lähipiiristään, niin juuri kukaan ei kokenut heihin kohdistuvan niin voimakkaita vastavuoroisuuden odotuksia, että se olisi haitannut yritystoimintaa.

Yrityksen lakiasioihin ja taloushallintoon liittyvissä asioissa maahanmuutta-

jayrittäjät olivat kantaväestöön kuuluvia yrittäjiä riippuvaisempia viranomaisista, kaupungin yritysneuvontapalveluista ja maksullisista palveluista kuten tilitoimistoista, koska heidän suomalaiset verkostonsa olivat suppeampia ja niihin kuului juristeja ja muita yrittäjyyden asiantuntijoita harvemmin kuin kantaväestöön kuuluvilla yrittäjillä. Myös siinä suhteessa maahanmuuttajayrittäjät olivat kantaväestöä epäedullisemmässä asemassa, että heidän aikaisempi työkokemuksensa oli usein hankittu lähes kokonaan lähtömaassa. Suomalaiseen kantaväestöön kuuluvat yrittäjät kykenivät yleensä hyödyntämään aikaisemmalla työuralla syntyneitä kontaktejaan asiakkaita hankkimaan, sillä moni oli perustanut yrityksen samalle alalle, jossa he olivat aiemmin työskennelleet. Maahanmuuttajien sosiaaliset verkostot puolestaan olivat maantieteellisesti laajempia ja ulottuivat kantaväestön verkostojen yleisemmin Suomen rajojen ulkopuolelle. He tekivätkin ulkomailla toimivien yritysten kanssa yhteistyötä yleisemmin kuin kantaväestöön kuuluvat yrittäjät. Maahanmuuttajayrittäjien hyvä verkostoituminen tuli esiin myös siinä, että he tekivät hyvin paljon erilaista yhteistyötä yli etnisten rajojen sekä suomalaisten yrittäjien että muiden maahanmuuttajien kanssa.

Korkeasti koulutetut maahanmuuttajat toimivat yrittäjinä harvemmin kuin vähemmän koulutetut. Sama pätee myös suomalaisiin yrittäjiin. Tässä suhteessa kehitys on samanlaista kuin esimerkiksi Kanadassa. Suomalaisten ja maahanmuuttajayrittäjien toimialavalintoihin koulutustaso on vaikuttanut eri tavoin. Molemmissa ryhmissä korkeimmin koulutettujen suosi-

tuin toimiala oli liike-elämän palvelut, mutta korkeakoulutetut maahanmuuttajat olivat lähes yhtä yleisesti perustaneet yrityksiä myös kaupan alalle, johon korkeakoulutetut kantaväestön yrittäjät olivat hakeutuneet huomattavasti harvemmin. Kaupan alalla maahanmuuttajat pystyivät hyödyntämään kansainvälisiä sosiaalisia verkostojaan ja kulttuurista osaamistaan sekä kompensoimaan suomalaisten verkostojensa puutteita.

Eri kansalaisuusryhmät ovat perustaneet yrityksiä eri toimialoille. Joistakin toimialoista oli jo 2000-luvun alkuun mennessä tullut lähes pelkästään yhden etnisen ryhmän markkinarakoja. Tällainen etninen toimialoitainen keskittyminen johtuu usein siitä, että myöhemmin tulleet maahanmuuttajat ovat perustaneet yrityksiä samoihin markkinarakoihin kuin heidän aiemmin yritystoiminnan aloittaneet maanmiehensä. Suomessa esimerkiksi etnisiä ravintoloita perustaneilla suomalaisen työkokemus on usein hankittu maanmiesten ravintoloissa. Osittain etninen toimialoitainen keskittyminen liittyy siihen, että Suomen maahanmuuttajien koulutustaso vaihtelee lähtöalueittain ja koulutus rajaa valinnan mahdollisuuksia sekä työmarkkinoilla että yrittäjyydessä.

Maahanmuuttajayrittäjien ja kantaväestöön kuuluvien yrittäjien haasteelliseksi kokemat asiat olivat osittain samoja, esimerkiksi rahoitus, asiakashankinta ja hyvien toimitilojen löytäminen. Maahanmuuttajat olivat kuitenkin kokeneet vaikeuksia kantaväestöä yleisemmin. Yritysneuvonnan rooli osana yrittäjien tukiverkkoa rajoittuu virallisten asioiden hoitamista koskevaan neuvontaan. Maahanmuuttajayrittäjillä oli muita yrittäjiä yleisemmin

myös maahanmuuttaja-asiakkaita, mutta etnisten markkinoiden rajallisuudesta johdun asiakkaita oli hankittava myös kantaväestöstä, joka muodostikin pääosan sekä maahanmuuttajayrittäjien että kantaväestöön kuuluvien yrittäjien asiakaskunnasta.

Aloittavista yrittäjistä yleensä vain pieni osa onnistuu vakiinnuttamaan yrityksensä. Suurin osa joutuu lopettamaan jo ensimmäisten kolmen vuoden sisällä. Pakkoyrittäjyyden yleisyydestä huolimatta maahanmuuttajien yrittäjäys näyttää Suomessa onnistuneen yhtä hyvin kuin kantaväestön. Maahanmuuttajien ja kantaväestön yritysten hengissä selviämisosuuksissa ei ollut olennaisia eroja. Suurin osa sekä 1990-luvun lopussa että 2000-luvun alkupuolella yrittäjänä toimineista maahanmuuttajista on pysynyt pitkään myös työllisinä. Ainakin osalle maahanmuuttajista yrittäjäys on tarjonnut myös paremman taloudellisen toimeentulon kuin palkkatyö. Yritystoiminnasta luopumiseen maahanmuuttajilla on kuitenkin liittynyt suurempi työttömyysriski kuin suomalaisen kantaväestöön kuuluvilla.

Etnisen yrittäjyyden kehitysvaiheita kuvaavan mallin mukaan maahanmuuttajien yritystoiminta alkaisi yleensä oman etnisen ryhmän tarpeisiin vastaavista toiminnoista ja resurssien lisääntyessä muuttuisi välittäjävähemmistöaseman kautta vähitellen osaksi valtavirtaa. Suomen maahanmuuttajayrittäjistä osa toimii välittäjävähemmistöjen tapaan, osalla yritystoiminta ei mitenkään olennaisesti poikkea muusta suomalaisesta yritystoiminnasta. Suomen maahanmuuttajayrittäjyyden kehitykseen on vaikuttanut maahanmuuton rakenne ja myöhäinen käynnistyminen. 2000-luvun alkuun mennessä

ainoastaan suurimpiin kaupunkeihin oli ehtinyt muodostua etnisiä markkinoita. Suomen lyhyestä maahanmuuttohistoriasta ja maahanmuuttajien pienestä määrästä johtuen tässä tutkimuksessa ei tullut esiin myöskään sellaisia samaan etniseen ryhmään kuuluvista yrittäjistä muodostuneita laajoja horisontaalisia ja vertikaalisia verkostoja, joita esimerkiksi Isossa Britan-

niassa on havaittu. 2000-luvulla Suomen maahanmuuttopolitiikassa on kuitenkin siirrytty ulkomaisen työvoiman maahanmuuttoa rajoittavasta politiikasta sitä edistävään politiikkaan. Tämä saattaa ajan myötä näkyä myös maahanmuuttajien yrittäjyydessä maahanmuuttajien verkostojen lisääntymisenä.

SAMMANDRAG

Undersökningens syfte var att kartlägga utvecklingen av invandrades företagsverksamhet och faktorer som påverkat den i Finland. Forskningsuppställningen baserades på en interaktionsmodell för utvecklingen av invandrades företagsverksamhet. Enligt modellen kan invandrades företagsverksamhet inte enbart förklaras med faktorer gällande utbud och efterfrågan, eftersom uppkomsten av företagsverksamhet förutsätter båda: det ska finnas efterfrågan på vissa produkter eller tjänster på marknaden som företagaren måste utnyttja. Dessutom antar modellen att ekonomisk verksamhet är nära sammankopplad med företagarens sociala nätverk och de ekonomiska och politiska strukturerna i det mottagande samhället. Detta angreppssätt gav en god utgångspunkt för en jämförelse av både olika invandrargrupper och av invandrare och finländska företagare.

Jag studerade de möjlighetsstrukturer som Finland vid olika tider har erbjudit invandrarföretagare samt faktorer som påverkar utbudet av företagande, såsom motiv och resurser för företagande bland invandrare. Jag sökte svar på mina frågor bland flera olika material. Jag analyserade de möjligheter som Finland erbjudit invandrarföretagare genom att utnyttja statistik och tidigare forskning om invandring och sysselsättningsutveckling. Jag beskrev omfattningen och strukturen av invandrades företagsverksamhet med

hjälp av statistik och register. Jag utnyttjade också registermaterialet då jag undersökte faktorer bakom skillnader i företagaraktivitet mellan olika nationalitetsgrupper, förekomsten av tvångsföretagande, kontinuiteten i företagarnas sysselsättning och företagens överlevnad. Genom enkät- och intervjumaterial undersökte jag motiven och resurserna för att bli företagare och jämförde invandrarföretagare med löntagare och finländska företagare.

Mellan åren 1985 och 2010 har antalet invandrarföretagare i Finland nästan tjugodubblats. Tillväxten förklaras delvis av ökad invandring och delvis av ökad företagaraktivitet bland invandrarna. Ännu på 1980-talet var företagaraktiviteten hos invandrarna mindre än hos den ursprungliga befolkningen. Invandrarföretagarna var tvungna att konkurrera på samma marknad med andra företagare, eftersom det inte fanns någon etnisk marknad på grund av att det fanns få invandrare. Det var också svårt för invandrarna att grunda företag, eftersom utlänningars företagsverksamhet i Finland begränsades genom lagstiftning. Då den allmänna sysselsättningen var god, baserades beslutet att bli företagare mer på tillgängliga möjligheter än på tvång som berodde på bristen av alternativa utkomstmöjligheter. Under recessionsåren på 1990-talet började arbetslöshetshotet driva både invandrare och den ursprungliga befolkningen till att syssel-

sätta sig själva, och tillväxten av företagarkäktivitet var snabb särskilt bland invandrarna. Redan under den senare hälften av årtiondet översteg invandrarnas företagarkäktivitet den ursprungliga befolkningens. Recessionen underlättade invandrarföretagarnas inträde på marknaden, eftersom många företag lades ned, många affärslokaler blev lediga och lokalerna var billiga. Trots att man stödde invandrarnas sysselsättning på ett kraftfullt sätt under den senare hälften av 1990-talet, förblev arbetslösheten bland invandrarna hög ända till början av 2000-talet. Detta förklarar varför tvångsföretagande också på 2000-talet har varit klart allmännare bland invandrare än bland den ursprungliga befolkningen. Invandrare hade sökt sig till att bli företagare allmännare än genomsnittet på de områden där sysselsättningen var svagare än genomsnittet bland både invandrare och den ursprungliga befolkningen, där den allmänna företagarkäiviteten var högre än genomsnittet och där befolkningens etniska mångfald var mindre än genomsnittet. Till exempel i huvudstadsregionen var företagarkäiviteten bland invandrare lägre än genomsnittet trots mångsidiga affärsmöjligheter. Detta beror på att det också har funnits fler andra arbetsmöjligheter än genomsnittet för invandrarna i regionen.

Invandrarnas företag i Finland är i huvudsak mycket små och bland dem finns det relativt fler företag inom handel och service än bland finländska företag i genomsnitt. I detta avseende påminner utvecklingen om utvecklingen internationellt. Andelen kunskapsintensiva tjänster för affärslivet har varit lika stor bland invandrarnas företag i Finland som

bland andra företag. I detta avseende skiljer sig Finland från till exempel Sverige, där invandrarföretagare placerar sig inom dessa näringsgrenar mer sällan än övriga företagare. Liksom på andra ställen har invandrarföretagarna i Finland koncentrerat sig till de största städerna, särskilt till huvudstadsregionen. Särskilt kraftfull är den regionala koncentrationen av företag som erbjuder kunskapsintensiva tjänster för affärslivet.

På samma sätt som i många andra länder är företagarkäiviteten bland invandrare i Finland större än bland den ursprungliga befolkningen och varierar dessutom enligt kön och ursprungsland. Också i det avseendet att s.k. tvångsföretagande är allmänt bland invandrare är utvecklingen likadan som i andra länder. Trots att andelen invandrarföretagare som inlett företagsverksamheten som arbetslösa minskade under 2001–2007, ökade andelen invandrare som hade inlett företagsverksamheten omedelbart efter att de kommit till Finland. Deras motiv för företagande kan också ha berott på sysselsättningssvårigheter. Den allra högsta företagarkäiviteten finns i nationalitetsgrupper som har låg utbildningsnivå mätt med finländska mått och där äktenskap med en finländsk medborgare har varit en allmän anledning att flytta. Inledandet av företagsverksamheten har bland dessa invandrare underlättats av att de genom sina familjeband har haft fler kontakter än genomsnittet med den ursprungliga finländska befolkningen. Företagsverksamheten bland somalier har varit exceptionellt liten. En svag ställning på arbetsmarknaden har inte drivit dem till att bli företagare, vilket åtminstone delvis kan bero på att kraftfulla

fördomar och diskriminering har riktats mot dem i Finland. Diskriminerade grupper utvecklar ofta en så kallad begränsad solidaritet som kan försvåra konkurrensbaserad verksamhet som riktar mot social uppgång. I stället för att bli företagare har somalier i Finland aktivt utnyttjat tillgängliga utbildningsmöjligheter.

Att komma igång och lyckas med företagsverksamhet förutsätter många olika slags resurser: penningkapital, affärskunskap och annat humankapital samt socialt kapital. Sociala nätverk var en central resurs för både finländska företagare och invandrarföretagare. Båda hade till exempel förlitat sig på vänner, bekanta och nära släktingar i frågor om finansieringen av företagsverksamheten och då de behövde praktisk hjälp. För invandrarföretagare är familjens stöd viktigt också för att skaffa information, för att upprätthålla sociala nätverk och i uppgifter som kräver språkkunskaper. På undersökningstidpunkten hade endast få företag anställt arbetskraft, eftersom de hade haft verksamhet först en kort tid och anställandet av utomstående arbetskraft bromsades av kostnader i anknytning till det. Förhållningssättet till rekrytering av arbetskraft var ändå likadan i båda grupperna. En del av både invandrarföretagarna och finländska företagarna skulle absolut endast ha anställt bekanta, men en del var redo att anställa arbetstagare också genom formella rekryteringskanaler. Trots att företagarna hade fått mycket hjälp av sin närmaste krets, upplevde knappast någon så kraftfulla förväntningar på gentjänster att detta skulle ha stört företagsverksamheten.

I juridiska frågor och frågor gällande ekonomiförvaltningen i företaget var

invandrarföretagarna mer beroende av myndigheter, stadens företagsrådgivningstjänster och avgiftsbelagda tjänster som bokföringsbyråer är företagare från den ursprungliga befolkningen, eftersom deras finländska nätverk var snävare och mer sällan innehöll jurister och andra företagsexperter än vad finländska företagares nätverk gjorde. Invandrarföretagarna hade en ofördelaktigare ställning än den ursprungliga befolkningen också i det avseendet att deras tidigare arbetserfarenhet ofta hade införskaffats nästan helt i ursprungslandet. Företagare som ingår i den ursprungliga finländska befolkningen kunde ofta dra nytta av de kontakter som uppkommit tidigare i arbetskarriären, eftersom många hade grundat ett företag inom den bransch som de tidigare hade arbetat i. Invandrarnas sociala nätverk var å sin sida geografiskt mer utbredda och nådde utanför landets gränser oftare än den ursprungliga befolkningens nätverk. De samarbetade också oftare med företag utomlands än företagare i den ursprungliga befolkningen. Invandrarföretagarnas goda förmåga att skapa nätverk framkom också i ett de samarbetade på många olika sätt över etniska gränser med både finländska företagare och andra invandrare.

Högt utbildade invandrare var mer sällan företagare än invandrare med lägre utbildning. Samma gäller också finländska företagare. I detta avseende är utvecklingen likadan som i till exempel Kanada. Utbildningsnivån har påverkat valet av näringsgren på olika sätt för finländska företagare och invandrarföretagare. I båda grupperna var tjänster för affärlivet den populäraste näringsgrenen bland högt utbildade människor, men det var näs-

tan lika allmänt för högutbildade invandrare att grunda företag också inom handel. Det var betydligt mer sällsynt för högutbildade företagare i den ursprungliga befolkningen att söka sig till denna näringsgren. Inom handelsbranschen kunde invandrare dra nytta av sina internationella sociala nätverk och kulturella kompetens samt kompensera bristen av finländska nätverk.

Olika nationalitetsgrupper har grundat företag inom olika näringsgrenar. Vissa näringsgrenar hade redan i början av 2000-talet blivit marknadsnischer för nästan enbart en etnisk grupp. En dylik etnisk koncentration till en näringsgren beror ofta på att invandrare som kommit senare ofta har grundat företag i samma marknadsnischer som deras landsmän som inlett företagsverksamheten tidigare. I Finland har till exempel personer som grundat etniska restauranger ofta införskaffat sin finländska arbetserfarenhet i restauranger som ägs av deras landsmän. Den etniska koncentrationen inom näringsgrenar beror delvis på att utbildningsnivån hos invandrarna i Finland varierar beroende på ursprungsområde och på att utbildningen begränsar valmöjligheterna både på arbetsmarknaden och inom företagande.

Invandrarföretagarna och företagarna i den ursprungliga befolkningen upplevde delvis samma saker som utmanande: till exempel finansiering, kundanskaffning och att hitta bra affärslokaler. Invandrarna hade dock upplevt svårigheter oftare än den ursprungliga befolkningen. Företagsrådgivningens roll som en del av stödnätverket för företagarna begränsas till rådgivning gällande skötsel av officiella ärenden. Invandrarföretagarna hade också oftare än

andra företagare även invandrarkunder, men på grund av den begränsade etniska marknaden var man också tvungen att skaffa kunder från den ursprungliga befolkningen, som också utgjorde majoriteten av kunderna för både invandrarföretagarna och företagarna i den ursprungliga befolkningen.

Endast en liten del av nya företagare lyckas med att stabilisera sitt företag. De flesta blir tvungna att lägga ned sitt företag redan inom de första tre åren. Trots att det är allmänt med tvångsföretagande, verkar företagande bland invandrarna i Finland ha lyckats lika väl som bland den ursprungliga befolkningen. Det fanns inga väsentliga skillnader mellan överlevnaden bland invandrarföretag och den ursprungliga befolkningens företag. Den största delen av invandrarna som var företagare i både slutet av 1990-talet och början av 2000-talet har också varit sysselsatta länge. Åtminstone för en del invandrare har företagandet också erbjudit en bättre ekonomisk utkomst än avlönat arbete. Att lägga ned företagsverksamheten har dock inneburit en större arbetslöshetsrisk för invandrare än för personer i den ursprungliga finländska befolkningen.

Enligt modellen som beskriver utvecklingsskeden i etniskt företagande skulle invandrares företagsverksamhet oftast börja med funktioner som svarar på den egna etniska gruppens behov och skulle i och med ökade resurser så småningom övergå via en förmedlarminoritetsställning till en del av huvudströmningen, mainstreamen. En del av invandrarföretagarna i Finland fungerar som förmedlande minoriteter, för en del skiljer sig företagsverksamheten inte i något väsent-

ligt avseende från övrig finländsk företagsverksamhet. Utvecklingen av invandrarnas företagsverksamhet i Finland har påverkats av invandringens struktur och sena start. Till början av 2000-talet hade en etnisk marknad endast hunnit etableras i de största städerna. På grund av det låga antalet invandrare i Finlands korta invandringshistoria har det i denna undersökning inte heller framkommit sådana omfattande horisontella och vertikala nätverk

av företagare inom en etnisk grupp som man till exempel har observerat i Storbritannien. I finländsk invandringspolitik har man under 2000-talet dock övergått från en politik som begränsar invandringen av utländsk arbetskraft till en politik som främjar den. Detta kan med tiden också komma att synas som ökade nätverk för invandrare i invandrarnas företagsverksamhet.

SYNOPSIS

The purpose of this study was to examine the development of entrepreneurial activities amongst immigrants and the factors affecting this development in Finland. The study setting was based on an interactional model concerning the development of entrepreneurial activities amongst immigrants, according to which the entrepreneurial activities of immigrants cannot be explained purely by factors related to demand or supply, because the development of business activities requires both of them: there has to be a demand for certain products or services in the market and the entrepreneur must seize it. In addition, the model assumes that economical activities are embedded in the entrepreneur's social networks and the financial and political structures of the receiving society. This approach offered a good starting point for a comparison between different immigrant groups as well as between immigrants and Finnish entrepreneurs.

I studied the opportunity structures that Finland has offered immigrants in different times as well as factors affecting the offering of entrepreneurship, such as motives towards entrepreneurship and the resources of immigrants. I sought the answers to my questions in many types of materials. I analysed the opportunities offered to immigrant entrepreneurs by Finland by utilising statistics and previous studies discussing immigration and

the development of employment. I used statistics and registers to describe the extent and structure of entrepreneurship among immigrants. I also utilised register data in the analysis of factors affecting the differences in entrepreneurship among different nationalities, the prevalence of forced entrepreneurship, the persistence of employment among entrepreneurs and the survival of companies. Using questionnaire and interview data, I studied the motives and resources influencing the decision to become an entrepreneur and compared immigrant entrepreneurs to salary earners and Finnish entrepreneurs.

The number of immigrant entrepreneurs in Finland has increased approximately 20-fold between 1985 and 2010. The increase can be explained in part by the increase in immigration and in part by increased entrepreneurial activity among immigrants. Still in the 1980s, the level of entrepreneurial activity of immigrants was lower than that of the original populations. Immigrant entrepreneurs had to compete in the same market with other entrepreneurs as no ethnic market existed at the time due to the small size of the immigrant population. Starting a business was also difficult for immigrants because of the fact that the entrepreneurial activities of foreigners were legally restricted in Finland. In a generally good labour market situation, becoming an entrepreneur was

more based on the opportunities available than on the necessity caused by the lack of alternative means of livelihood. During the recession of the 1990s, the threat of unemployment started to push both immigrants and the mainstream population into self-employment, and entrepreneurial activities increased especially rapidly among immigrants. By the latter half of the decade, the entrepreneurial activity of immigrants was already at a higher level than that of the original population. The recession made it easier for immigrant entrepreneurs to enter the market as lots of businesses went out of business, the availability of commercial properties was high and property prices were low. Although the employment of immigrants was supported strongly in the latter half of the 1990s, the unemployment of immigrants stayed high until the beginning of the 2000s. This explains why forced entrepreneurship has also been clearly more common in the 2000s among immigrants than in the original population. Immigrants have gone into business more frequently than average in areas where the labour market situation was worse both in general and among immigrants, where the general entrepreneurial activity was higher than average and where the ethnic diversity of the population was lower than average. In the Helsinki metropolitan area, for example, the entrepreneurial activity of immigrants was lower than average, despite the various opportunities for business. This is due to the fact that other employment was also available to immigrants at levels above the average.

Companies owned by immigrants in Finland are mainly very small, and the rel-

ative proportion of trade and service companies is clearly higher than the average of Finnish companies. The development resembles the international trends in this respect. The share of knowledge-intensive services to businesses among the companies of immigrants in Finland has been the same as in other companies. This is different from Sweden, for example, where there are fewer immigrant entrepreneurs in these fields than in the original population. As elsewhere, immigrant businesses also in Finland are focused in the largest cities and particularly in the Helsinki metropolitan area. The concentration of knowledge-intensive companies offering services to businesses is especially strong.

Like in many other countries, the entrepreneurial activity of immigrants in Finland is also higher than that of the original population and also varies according to gender and country of origin. The development is similar to other countries also in the respect that so-called forced entrepreneurship is common among immigrants. Even though the share of immigrant entrepreneurs who started their businesses while being unemployed decreased in between 2001 and 2007, the share of those who started a business immediately after arriving in Finland increased at the same time. Their motivation to become an entrepreneur may also have been linked to problems finding employment. The highest level of entrepreneurial activity is found among nationalities where the level of education is low by Finnish standards and where marriage with a Finnish citizen has been a common reason for immigration. Starting a business has been easier for these immigrants because they have

had, through their family connections, more than usual contacts with the original Finnish population. The entrepreneurial activity of Somalis has been exceptionally low. The poor labour market position has not pushed them into entrepreneurship, which may be linked, at least in part, to the fact that they have been faced with strong prejudice and discrimination in Finland. Discriminated groups often develop so-called limited solidarity, which may make it more difficult to engage in competition-based activities aimed at upward social mobility. Instead of becoming entrepreneurs, Somalis in Finland have actively utilised the educational opportunities offered.

Starting a business and being successful as an entrepreneur require many types of resources: funds, business skills and other human capital as well as social capital. Social networks are a central resource for both Finnish and immigrant entrepreneurs. In case of difficulties with funding the business, for example, both groups have sought help most commonly from among friends, acquaintances and family members. Support from the family is also important for immigrants in obtaining information, maintaining social networks and in tasks requiring language skills. At the time of this study, only few companies had outside employees because the companies had only been in business for a short time and the cost related to hiring additional employees restricted employment decisions. The attitude towards recruiting employees was, however, similar for both groups. Some of both immigrant and Finnish entrepreneurs would definitely only hire people that they knew,

but some were prepared to find employees through the formal recruitment channels, too. Although the entrepreneurs had received a lot of help from those close to them, hardly anyone felt that there were such high expectations of reciprocity that they would hinder their business operations.

In legal matters and matters related to financial administration, immigrant entrepreneurs were more dependent than Finnish entrepreneurs on the authorities, business advice services offered by the city and paid services such as accounting agencies. This was due to the fact that they had more limited networks in Finland and that their networks included fewer lawyers and business experts than those of the entrepreneurs in the original population. The position of immigrant entrepreneurs was less favourable than that of the original population also in the respect that their previous work experience was almost entirely from their countries of origin. Entrepreneurs belonging to the original Finnish population were usually better able to utilise contacts from their preceding careers when trying to find customers, as many of them started a company in the field of business where they used to work as an employee. The social networks of immigrants, on the other hand, had a larger geographical range and reached beyond Finnish borders more commonly than in the case of the original population. They also engaged in cooperation with foreign companies more commonly than entrepreneurs in the original population. The good networks of immigrant entrepreneurs were also obvious in that they engaged in a lot of cooperation across ethnic borders,

both with Finnish entrepreneurs and with other immigrants.

Immigrants with high education worked as entrepreneurs less often than those with a lower level of education. The same also applies to Finnish entrepreneurs. The development in this respect is similar to the situation in Canada, for example. The level of education has had various effects on the choice of line of business for both Finnish and immigrant entrepreneurs. In both groups, the most common business of those with the highest level of education was offering services to businesses, but the companies of highly educated immigrants were almost as common in the trade sector, whereas highly educated Finns were clearly less likely to work in this field. Immigrants were able to utilise their international social networks and cultural skills as well as compensate for their lack of Finnish networks when working in the field of trade.

Members of different nationalities have started businesses in different lines of business. Some businesses had become the niche of a single ethnic group almost entirely by as early as the beginning of the 2000s. Such ethnic concentration by line of business is often caused by immigrants who have arrived later and have often started companies in the same niches as their countrymen who had started their businesses earlier. In Finland, for example, people who established ethnic restaurants had often worked in the restaurants of their countrymen before starting their own businesses. The ethnic concentration in certain lines of business is also partially linked to the differences between immigrants in Finland based on their areas

of origin. The level of education restricts choices both in the labour market and as an entrepreneur.

Things that immigrant entrepreneurs and entrepreneurs in the original population find challenging are in part the same, such as financing, finding customers and finding good premises. Immigrants have, however, experienced difficulties more commonly than the original population. The role of business advisers as a part of the entrepreneur's support network is restricted to advice on official dealings. Immigrant entrepreneurs also had immigrant customers more commonly than the other entrepreneurs, but because of the limited size of the ethnic market, they also had to seek customers from the original population. The majority of the customer base of both immigrant entrepreneurs and entrepreneurs in the original population consisted of the original population.

In general, only a small portion of entrepreneurs is able to stabilise their business. Most have to terminate their operations within three years. Despite the prevalence of forced labour, the businesses of immigrant entrepreneurs seem to have been doing as well as those of the original population in Finland. There were no relevant differences in the survival shares of companies of immigrants and the original population. The majority of immigrants who were entrepreneurs in the end of the 1990s and in the beginning of the 2000s have stayed in business or paid employment for a long time. Entrepreneurship has also offered a better financial status than employment for at least some of the immigrants. The risk of unemployment after terminating the business activities has, how-

ever, been higher among immigrants than among the original Finnish population.

According to the model describing the phases of ethnic entrepreneurship, businesses of immigrants would usually start with operations responding to the needs of their own ethnic group and then gradually become mainstream through a middleman minority position. In Finland, some of the immigrant entrepreneurs acted as middleman minorities, and for some, the business activities did not significantly deviate from those of other Finnish companies. The structure and late opening of immigration have affected the development of immigrant entrepreneurship in

Finland. By the beginning of the 2000s, ethnic markets had only been created in the biggest cities. Because of the small number of immigrants caused by the short history of immigration in Finland, this study also did not reveal such extended horizontal and vertical networks of immigrants from the same ethnic group as can be seen in Great Britain, for example. The Finnish immigration policy has, however, in the 2000s moved from restricting work-based immigration to promoting it. In time, this may also be reflected in the entrepreneurship of immigrants as an increase in networks.

LIITE 1: Liitetaulukot 1-4 ja liitekuvio 1

Liitetaulukko 1. Suomen koko väestö ja maahanmuuttajataustainen väestö 10 kaupungissa vuosina 1990–2009. Lähde: Tilastokeskus 2012b.

Asuinalue	Vuonna 1990			Vuonna 2000			Vuonna 2009				
	Koko väestö	Ulkomaan kansalaiset	Vieras-kieliset	Koko väestö	Ulkomaan kansalaiset	Vieras-kieliset	Koko väestö	Ulkomaan kansalaiset		Vieraskieliset	
	lkm	lkm	lkm	lkm	lkm	lkm	lkm	lkm	osuus %	lkm	osuus %
Helsinki	492 400	6 883	7 827	555 474	26 363	30 793	583 350	41 735	7,2	59 573	10,2
Espoo	172 629	2 056	2 271	213 271	6 873	8 368	244 330	15 304	6,3	21 240	8,7
Vantaa	154 933	1 389	1 631	178 471	5 992	7 517	197 636	11 919	6,0	17 969	9,1
Kauniainen	7 889	140	106	8 532	232	245	8 617	261	3,0	326	3,8
Pääkaupunki-seutu	827 851	10 468	11 835	955 748	39 460	46 923	1 033 933	69 219	6,7	99 108	9,6
Tampere	172 560	936	1 027	195 468	4 426	4 872	211 507	7 390	3,5	10 294	4,9
Turku	159 180	1 335	1 297	172 561	6 461	7 088	176 087	8 237	4,7	12 485	7,1
Oulu	104 720	474	451	124 063	1 638	1 797	139 133	3 101	2,2	3 773	2,7
Jyväskylä	103 921	492	504	116 519	1 974	2 119	129 623	3 063	2,4	4 156	3,2
Lahti	93 151	421	430	96 921	2 393	2 442	100 854	3 291	3,3	4 347	4,3
Lappeenranta	68 662	264	319	70 587	1 566	1 679	71 814	2 309	3,2	3 083	4,3
Vaasa	53 429	406	240	56 737	1 425	1 402	59 175	2 947	5,0	3 436	5,8
Muut Suomen kunnat	3 415 004	11 459	8 680	3 392 511	31 731	30 905	3 429 301	56 148	1,6	66 355	1,9
KOKO MAA	4 998 478	26 255	24 783	5 181 115	91 074	99 227	5 351 427	155 705	2,9	207 037	3,9

* Muut kuin suomen-, ruotsin- ja saamenkieliset

Liitetaulukko 2. Maahanmuuttajaväestö maantieteellisen taustan mukaan 10 maahanmuuttokaupungissa ja muualla Suomessa vuonna 2007. Lähde: Tilastokeskus, maahanmuuttajien pitkäikäistiedosto.

Alue	Etelä-Amerikka	Pohjois-Amerikka	Muu EU(15) maat	Afrikka	Aasia ja Oseania	Muu Eurooppa	Lähtöalueet yhteensä
Helsinki	958	1 039	4 951	8 343	9 752	21 364	47 350
Espoo	262	321	1 626	2 378	4 264	6 822	16 011
Vantaa	140	106	606	2 124	2 616	7 330	13 344
Turku	145	113	878	1 045	3 443	4 882	10 797
Tampere	160	171	881	676	2 857	3 609	8 540
Lahti	45	64	249	130	719	2 503	3 738
Oulu	51	62	458	448	920	1 011	3 074
Jyväskylä	47	54	255	203	932	1 457	3 015
Vaasa	74	25	254	610	1 103	772	2 889
Lappeenranta	24	32	93	76	190	1 882	2 325
Muu Suomi	673	739	8 741	2 466	9 321	34 171	57 319
Koko maa	2 579	2 726	18 992	18 499	36 117	85 803	168 402

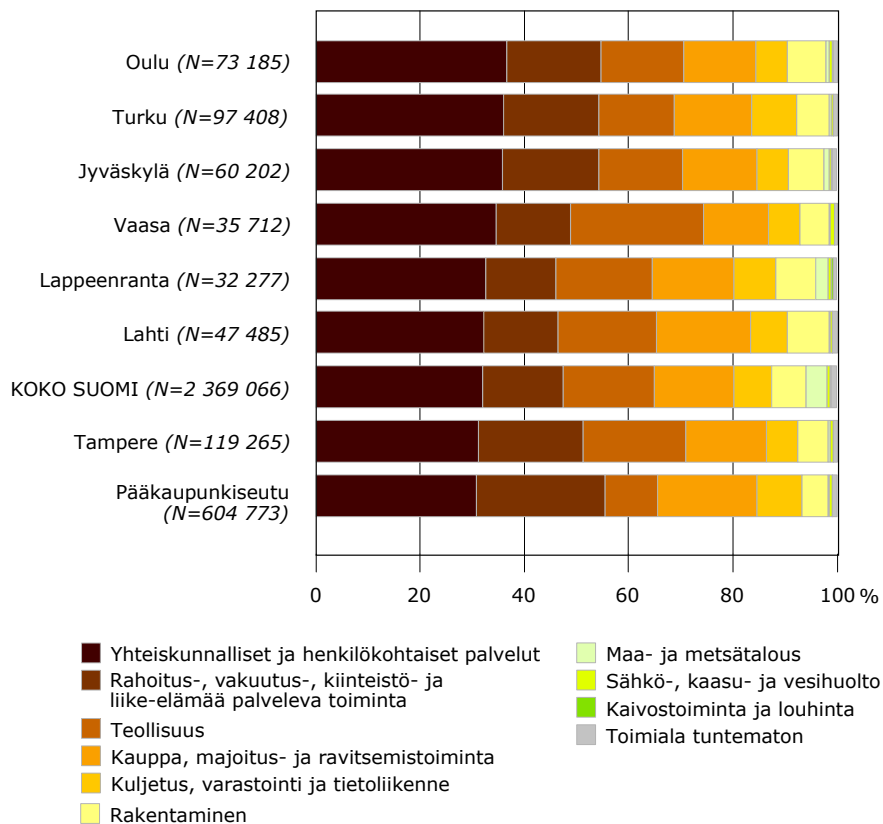
Liitetaulukko 3. Väestörakenne, työllisyystilanne ja yrittäjyysaktiivisuus¹⁰ maahanmuuttokaupungissa ja muualla Suomessa vuonna 2007. Lähde: Tilastokeskus 2012a ja b.

Alue	Väkiluku 31.12.2007	Ulkomaan kansalaisia %	Vieras-kielisiä %	Eteläamerikkalaiset, afrikkalaiset ja aasialaiset % maahanmuuttajista	Työllisyysaste (15-64-v.)	Työttömyysaste	Yrittäjät % alueella työssä käyvistä
Helsinki	570 510	6,4	9,0	40,2	72,5	6,3	5,1
Espoo	238 047	5,4	7,3	43,1	74,9	4,4	5,8
Vantaa	192 502	5,0	7,5	36,6	74,1	6,2	5,2
Tampere	207 867	3,2	4,2	43,2	67,9	10,4	5,9
Turku	175 286	4,4	6,4	42,9	67,7	9,0	6,1
Oulu	135 055	1,9	2,3	46,2	64,2	11,1	5,1
Jyväskylä	126 546	2,1	2,8	39,2	64,7	11,5	6,6
Lahti	99 308	2,9	3,7	23,9	66,4	11,6	7,5
Lappeenranta	71 475	2,7	3,6	12,5	65,5	11,2	8,4
Vaasa	57 998	4,2	4,8	61,9	71,3	6,7	4,5
Muut kunnat	3 996 400	1,4	1,6	21,7	81,7	8,4	15,4
Koko maa	5 300 484	2,5	3,3	34,0	69,0	8,5	10,2

Liitetaulukko 4. Maahanmuuttajien yrittäjyysaktiivisuuden ja paikallisen toimintaympäristön piirteiden väliset yhteydet

Muuttajat	Korrelaatioanalyysin tulos
Yrittäjien osuus alueella asuvista työllisistä maahanmuuttajista * alueen koko väestön keskimääräinen työttömyysaste	Tilastollisesti melkein merkitsevä positiivinen korrelaatio ($r=.65$, yksisuuntaisen testin p -arvo= 0.02 ja kaksisuuntaisen testin p -arvo= 0.03).
Yrittäjien osuus alueella asuvista työllisistä maahanmuuttajista * alueen maahanmuuttajien työttömyysaste	Tilastollisesti melkein merkitsevä positiivinen korrelaatio ($r=.53$, yksisuuntaisen testin p -arvo= 0.05 ja kaksisuuntaisen testin p -arvo= 0.09).
Yrittäjien osuus alueella asuvista työllisistä maahanmuuttajista * yrittäjien osuus kaikista alueella työssä käyvistä keskimäärin	Tilastollisesti melkein merkitsevä positiivinen korrelaatio ($r=.56$, yksisuuntaisen testin p -arvo= 0.04 ja kaksisuuntaisen testin p -arvo $0,07$),
Yrittäjien osuus alueella asuvista työllisistä maahanmuuttajista * ulkomaan kansalaisten osuus alueen väestöstä	Tilastollisesti melkein merkitsevä negatiivinen korrelaatio ($r= -.59$, yksisuuntaisen testin p -arvo= $0,03$ ja kaksisuuntaisen testin p -arvo= $0,06$).
Yrittäjien osuus alueella asuvista työllisistä maahanmuuttajista * eteläamerikkalaisten, aasialaisten ja afrikkalaisten osuus alueen maahanmuuttajaväestöstä	Tilastollisesti melkein merkitsevä negatiivinen korrelaatio ($r=-.68$, yksisuuntaisen testin p -arvo= $0,01$ ja kaksisuuntaisen testin p -arvo= 0.02).

■ Liitekuvio 1. Työpaikkojen jakautuminen toimialoittain (%) 10 kaupungissa ja koko Suomessa vuonna 2007. Lähde: Tilastokeskus 2012b.



LIITE 2. Yrityspisteen asiakaskyselyn kirje ja lomakkeet

Hyvä yrittäjä

NYP yrityspalvelut haluaa parantaa palvelujaan. Siksi olemme antaneet Helsingin kaupungin tietokeskuksen tutkijan Tuula Jorosen tehtäväksi arvioida, miten hyvin olemme tähän mennessä onnistuneet palvelemaan yrittäjiä ja missä on edelleen parantamisen varaa.

Tämä kysely on lähetetty niille yrittäjille, jotka ovat käyneet NYP yrityspalveluiden yritysneuvonnassa tai yrityskursseilla ja perustaneet yrityksen vuosina 1999-2002. Kyselyn avulla kerätään mm. seuraavia tietoja palveluidemme arviointia varten:

- Millaisia yrityksiä NYP yrityspalveluiden asiakkaat ovat yleensä perustaneet?
- Millaisia ongelmia yrittäjillä on ollut?
- Mitä mieltä yrittäjät ovat NYP yrityspalveluista?

Olemme jo usean vuoden ajan tarjonneet yritysneuvontaa ja kursseja myös maahanmuuttajille. Siksi haluamme tietoja myös siitä, miten hyvin olemme onnistuneet palvelemaan molempia asiakasryhmiämme, sekä suomalaisia että maahanmuuttajia.

Palveluidemme kehittämisen kannalta olisi erittäin tärkeää, että mahdollisimman moni vastaisi kyselyyn. Vastauksenne menevät suoraan tutkijalle, joka käsittelee ne luotamuksellisesti. Tutkija kirjoittaa NYP yrityspalveluille raportin, jossa kyselyn tulokset esitetään taulukkoina ym. niin, ettei yksittäisten vastaajien henkilöllisyys paljastu.

Vastaa joko suomeksi tai englanniksi ja palauta kysely mukana tulevassa vastauskirjekuoressa, jonka postimaksu on valmiiksi maksettu. Voisitteko ystävällisesti vastata viimeistään 15.6.2003.

Ystävällisin terveisin

Toivo Utso
vastaava yritysneuvoja
NYP-yrityspalvelut
Puh. 7312 2181
Gsm 050-560 2016

Dear Entrepreneur

NYP Business Services wants to improve it's service. Tuula Joronen, researcher in City of Helsinki Urban Facts will conduct an evaluation research for us. She will study how well we have managed to serve our clients so far and how we could still improve the service.

This questionnaire was sent to those entrepreneurs who attended our business advisers or courses and set up business in 1999-2002. For instance following information will be collected through this query:

- What kind of businesses have the clients of NYP Business Services started?
- What kind of problems have the entrepreneurs had?
- How do the clients of NYP evaluate our services?

During several years we have offered business advice and courses also to immigrants. So, we want to know how well we have managed to serve both groups of clients, the Finnish entrepreneurs and those with immigrant background.

Every single answer is important. We need your information to develop our service. Your answers will go straight to the researcher who will process them confidentially. The researcher will give NYP Business Services a report where information is processed and shown in tables etc. so that people's identities will not be recognized.

You can answer either in Finnish or in English. Return the questionnaire filled in the envelope which you find here attached. You don't need a stamp, the mail fee is already paid. Please, answer by June the 15th 2003.

Best regards

Toivo Utso
Chief Business Advisor
NYP Business Services, City of Helsinki
Puh. 7312 2181
Gsm 050-560 2016

NYP yrityspalveluiden arviointitutkimus 2003

Vastaa kysymyksiin valitsemalla valmiista vastausvaihtoehdoista yksi tai useampia.

Jos vaihtoehdot eivät sovi, kirjoita vastauksesi kysymyksen viereen.

Yritähän vastata kaikkiin kysymyksiin.

Tutkimusta ja lomaketta koskevat kysymykset voit osoittaa tutkija Tuula Joroselle

p. (09) 169 3603

M

MITEN SINUSTA TULI YRITTÄJÄ

1. Toimitko tällä hetkellä yrittäjänä?

- 1 Kyllä, olen päätoiminen yrittäjä
- 2 Kyllä, olen osa-aikainen yrittäjä
- 3 Ei, olen keskeyttänyt yritystoiminnan toistaiseksi
- 4 Ei, olen lopettanut yritystoiminnan kokonaan

(jos olet keskeyttänyt tai lopettanut niin kerro jatkossa viimeisestä yrityksestäsi)

2. Kuinka kauan olit asunut Suomessa ennen kuin aloitit yrittäjänä?

_____ vuotta _____ kuukautta

Kuinka kauan olet ollut yrittäjänä tässä yrityksessä?

_____ vuotta _____ kuukautta

3. Onko tämä ensimmäinen oma yrityksesi?

- 1 Kyllä
- 2 Ei, minulla on ollut aikaisemmin toinen yritys Suomessa
- 3 Ei, minulla on ollut aikaisemmin yritys jossain muussa maassa

4. Miten Sinusta tuli yrittäjä tähän yritykseen?

- 1 Perustin uuden yrityksen yksin.
- 2 Perustin uuden yrityksen yhdessä toisen henkilön kanssa.
- 3 Ostin toimivan yrityksen
- 4 Ostin toimivan yrityksen liiketoiminnan.
- 5 Menin osakkaaksi toimivaan yritykseen.
- 6 Muulla tavalla, miten? _____

MILLAISTA APUA SAIT YRITYKSEN PERUSTAMISESSA

5. Mistä olet saanut **eniten** yritystoiminnassa tarvitsemasi **tietoja**?

- 1 _____
- 2 _____
- 3 _____

6. Mistä sait **rahoituksen** yrityksen perustamiseen?

- | | |
|---|---|
| <input type="checkbox"/> Toin rahaa kotimaasta. | <input type="checkbox"/> Sain lainan Finnveralta |
| <input type="checkbox"/> Olin töissä ja säästin rahaa Suomessa | <input type="checkbox"/> Sain Finnveran takaaman lainan pankista |
| <input type="checkbox"/> Myin aikaisemman yritykseni Suomessa | <input type="checkbox"/> Sain muun pankkilainan |
| <input type="checkbox"/> Lainasin rahaa perheeltä ja sukulaisilta | <input type="checkbox"/> Lainasin rahaa suomalaisilta tuttavilta. |
| <input type="checkbox"/> Lainasin rahaa muilta maahanmuuttajilta | <input type="checkbox"/> Liikekumppani sijoitti rahaa |
| <input type="checkbox"/> Sain starttirahan | <input type="checkbox"/> Muuten, miten? _____ |

7. Mikä oli **vaikeaa**, kun aloitit yrittäjänä?

	Ei lainkaan Ongelma	Pieni ongelma	Suuri ongelma
* Rahoitus	—	—	—
* Kielitaitoni	—	—	—
* Koulutukseni	—	—	—
* Tiedot markkinoista	—	—	—
* Asiakkaiden hankkiminen	—	—	—
* Hyvän toimitilan löytäminen	—	—	—
* Suomalaiset lait ja säännökset	—	—	—
* Yrityksen rekisteröiminen	—	—	—
* Asioiminen viranomaisten kanssa.....	—	—	—
* Vakuutusasiat	—	—	—
* Verotusasiat	—	—	—

- * Työnantajavelvoitteet – – –
- * Kirjanpito – – –
- * Muu, mikä? _____ – – –

8. Saitko NYP-yrityspalveluista neuvoja ongelmien ratkaisemiseen?

	Paljon	Jonkin verran	En Lainkaan
* Rahoitus	–	–	–
* Kielitaitoni	–	–	–
* Koulutukseni	–	–	–
* Tiedot markkinoista	–	–	–
* Asiakkaiden hankkiminen	–	–	–
* Hyvän toimitilan löytäminen	–	–	–
* Suomalaiset lait ja säännökset	–	–	–
* Yrityksen rekisteröiminen	–	–	–
* Asioiminen viranomaisten kanssa.....	–	–	–
* Vakuutusasiat	–	–	–
* Verotusasiat	–	–	–
* Työnantajavelvoitteet	–	–	–
* Kirjanpito	–	–	–
* Muu, mikä? _____	–	–	–

9. Puuttuiko NYP yrityspalvelujen neuvonnasta jotain palvelua jota olisit tarvinnut?

10. Mistä muualta kuin NYP-yrityspalveluista sait apua, kun perustit yrityksen?

(Merkitse tärkein numerolla 1, toiseksi tärkein 2 jne)

- | | |
|--|---|
| <input type="checkbox"/> Työvoimatoimisto | <input type="checkbox"/> Perheenjäsen, sukulainen |
| <input type="checkbox"/> TE-keskus | <input type="checkbox"/> Samaa kansallisuutta oleva ystävä, tuttava |
| <input type="checkbox"/> Uusyrityskeskus | <input type="checkbox"/> Muu maahanmuuttajaystävä, tuttava |
| <input type="checkbox"/> Verovirasto | <input type="checkbox"/> Suomalainen ystävä, tuttava |
| <input type="checkbox"/> Rahoittaja | <input type="checkbox"/> Internetistä |
| <input type="checkbox"/> Muualta, mistä? _____ | |

MILLAINEN YRITYKSESI ON

11. Mitä yrityksesi **tekee** ? (esim. ruokakauppa, huonekalujen maahantuonti, siivous ym.)

12. Keitä **asiakkaasi** ovat?

- Suomalaisia yksittäisiä ihmisiä
- Suomessa asuvia maahanmuuttajia
- Suomen valtio, jokin kunta tai kaupunki
- Suomessa toimivia yrityksiä
- Ulkomailla toimivia yrityksiä
- Muita, ketä? _____

13. **Montako omistajaa** yrityksessäsi on?

- 1 Vain minä itse, olen yrityksen ainoa omistaja.
- 2 Minun lisäksi yrityksessä on /oli muita omistajia _____ henkilöä

14. Jos yritykselläsi on myös muita omistajia, **keitä** he ovat?

- Puolisoni
- Muita sukulaisiani
- Muita, ketä? _____
- Suomalaisia ystäviä, tuttaviam
- Maahanmuuttajaystäviä, tuttaviam

15. Keitä yrityksessä on **töissä**?

- minä itse
- puolisoni
- muita perheen jäseniä
- samaa kansallisuutta olevia maahanmuuttajia
- muita maahanmuuttajia
- suomalaisia työntekijöitä

16. **Keiden yrittäjien** kanssa teet yhteistyötä?

- Suomessa toimivien suomalaisten yrittäjien kanssa
- Suomessa toimivien maahanmuuttajayrittäjien kanssa
- Muissa maissa toimivien yrittäjien kanssa

17. Minkälaista yhteistyötä teet muiden yrittäjien kanssa?

- Yhteistyö tuotannossa
- Teemme työtä samoissa toimitiloissa
- Yhteistyö kuljetuksessa ja jakelussa
- Muuta, mitä? _____
- Yhteisostoja ja tilauksia
- Teemme työtä samoilla työvälineillä
- Mainostamme yhdessä
- En ole tehnyt muiden yrittäjien kanssa yhteistyötä

18. Miten yrityksesi on menestynyt?

- 1 En osaa sanoa, en ole vielä päässyt alkuun
- 2 Paremmin kuin odotin
- 3 Yhtä hyvin kuin odotin
- 4 Huonommin kuin odotin

19. Jos olet keskeyttänyt tai kokonaan lopettanut yritystoiminnan, niin miksi?

TAUSTATIEDOT

20. Sukupuolesi on 1 Mies 2 Nainen **21.** Ikäsi on _____ vuotta

21. Mikä oli **ammattisi ennen** Suomeen muuttoa? _____

Entä **ammattisi Suomessa** ennen yrityksen perustamista? _____

22. Montako vuotta olit toiminut mainitsemaasi ammatissa Suomessa?
_____ vuotta

23. Mitä **tutkintoja** olet suorittanut?
(merkitse erikseen opinnot Suomessa ja muualla)

A) SUOMESSA

- Peruskoulu
- Lukio
- Ammatillinen oppilaitos
(opisto, ammattikoulu, ammattikorkeakoulu)
- Korkeakoulu
- En ole opiskellut Suomessa.

B) ENNEN KUIN TULIT SUOMEEN

- Peruskoulu
- Lukio
- Ammatillinen oppilaitos
- Korkeakoulu
- En ole opiskellut muissa maissa

24. Mille kursseille olet osallistunut Suomessa?

- | | |
|--|---|
| <input type="checkbox"/> Suomen kielen kurssi | <input type="checkbox"/> Ammattitaitoa lisäävä kurssi |
| <input type="checkbox"/> Muu kielikurssi | <input type="checkbox"/> Maahanmuuttajien yrittäjäkurssi |
| <input type="checkbox"/> Maahanmuuttajakurssi, kotouttamiskoulutus | <input type="checkbox"/> Muu yrittäjäkurssi |
| <input type="checkbox"/> Muu, mikä? _____ | <input type="checkbox"/> En ole osallistunut millekään kurssille. |

KIITOS VASTAUKSISTASI !

Evaluation of NYP Business Services 2003

Answer the questions by choosing one or more of the ready made options.

If no option suits to you, then write your answer close to the question.

Please, answer all the questions.

If you want to ask something about this questionnaire or the whole research, please, contact researcher Tuula Joronen p. (09) 169 3603

M

HOW DID YOU BECOME AN ENTREPRENEUR

1. Are you **now** an entrepreneur?

- 1 Yes, I am full-time entrepreneur
- 2 Yes, I am part-time entrepreneur
- 3 No, I have interrupted doing business for a while
- 4 No, I have finished doing business

(If you have interrupted or finished doing business then tell about your last business)

2. How long had you been **in Finland before starting business?**

_____ years _____ months

How long have you been an entrepreneur **in this company?**

_____ years _____ months

3. Is this **the first** company of your own?

- 1 Yes, this is my first company
- 2 No, I had another company in Finland before
- 3 No, I had another company in some other country before

4. How did you become an entrepreneur in this company?

- 1 I set up a new business alone
- 2 I set up a new business together with somebody else.
- 3 I bought an already existing company
- 4 I bought the business activities of an already existing company.
- 5 I became a partner in an already existing company.
- 6 Else, how? _____

WHAT KIND OF HELP DID YOU GET IN SETTING UP YOUR BUSINESS

5. Which were the best sources of information when you started your business?

- 1 _____
- 2 _____
- 3 _____

6. How did you get the money that you needed to start up your business?

- | | |
|--|--|
| <input type="checkbox"/> I brought money from my country of origin | <input type="checkbox"/> I got a loan from Finnvera |
| <input type="checkbox"/> I saved money when I worked in Finland | <input type="checkbox"/> Finnvera guaranteed my bank loan |
| <input type="checkbox"/> I sold my former company in Finland | <input type="checkbox"/> I got another bank loan |
| <input type="checkbox"/> I borrowed money from my family and relatives | <input type="checkbox"/> I borrowed money from Finnish friends |
| <input type="checkbox"/> I borrowed money from immigrant friends | <input type="checkbox"/> My business partner made the investment |
| <input type="checkbox"/> I got the start-up-money (starttiraha) | <input type="checkbox"/> Else, how? _____ |

7. What was difficult when you set up your business

	NO problem	Small problem	Big problem
* Financing.....	—	—	—
* My knowledge of languages	—	—	—
* My formal education	—	—	—
* My knowledge about the markets.....	—	—	—
* Getting customers, clients.....	—	—	—
* Finding good place of business	—	—	—
* Finnish laws and regulations	—	—	—
* Registration of the company	—	—	—
* Dealing with authorities.....	—	—	—

* Insurance issues	-	-	-
* Tax issues	-	-	-
* Employer responsibilities.....	-	-	-
* Book keeping / accounting.....	-	-	-
* Else, what? _____	-	-	-

8. Did you get **advice from NYP Business Services to solve the problems?**

	Yes A lot	Yes something	Not at all
* Financing	-	-	-
* My knowledge of languages	-	-	-
* My formal education	-	-	-
* My knowledge about the markets.....	-	-	-
* Getting customers, clients.....	-	-	-
* Finding good place of business	-	-	-
* Finnish laws and regulations	-	-	-
* Registration of the company	-	-	-
* Dealing with authorities	-	-	-
* Insurance issues	-	-	-
* Tax issues	-	-	-
* Employer responsibilities.....	-	-	-
* Book keeping / accounting.....	-	-	-
* Else, what? _____	-	-	-

9. Which other services you needed but did not get from NYP Business Services?

10 Where else did you get help at start-up except from NYP Business Services?

(Mark the most important=1, the second best=2 etc)

- | | |
|---|---|
| <input type="checkbox"/> Employment office | <input type="checkbox"/> Internet |
| <input type="checkbox"/> TE-keskus - Employment and Economic Development Centre | <input type="checkbox"/> Family member, relative |
| <input type="checkbox"/> Uusyrityskeskus - New Enterprise Agency | <input type="checkbox"/> Friend of my own nationality |
| <input type="checkbox"/> Tax office | <input type="checkbox"/> Other friend with immigrant background |
| <input type="checkbox"/> Bank, Finnvera, other financing institutions | <input type="checkbox"/> Finnish friend |
| <input type="checkbox"/> Else, where? _____ | |

WHAT IS YOUR COMPANY LIKE

11. What is your company **doing**? (for example food shop, importing furniture, cleaning etc)

12. Who are your **customers / clients**?

- Finnish private people
- Immigrants living in Finland
- Finnish state, municipality or city
- Other companies based in Finland
- Companies based abroad
- Else, who? _____

13. How many **owners** are there in your company?

- 1 Only myself
- 2 In addition to me there are _____ co-owners

14. Who are the **other owners** of you company (if any)?

- My wife / husband
- Other relatives
- Others, who? _____
- Finnish friends
- Immigrant friend

15. Who are **working** in your company?

- Myself
- My spouse
- Other family members
- Immigrants of my own nationality
- Other immigrants
- Finnish people

16. **With which entrepreneurs** do you co-operate the most?

- Finnish entrepreneurs in Finland
- Immigrant entrepreneurs in Finland
- Entrepreneurs based abroad

17. What kind of co-operation do you have with other entrepreneurs?

- | | |
|---|---|
| <input type="checkbox"/> Co-operation in production | <input type="checkbox"/> Doing purchases and orders together |
| <input type="checkbox"/> Sharing the office or place of business | <input type="checkbox"/> Sharing machines or tools |
| <input type="checkbox"/> Co-operation in transportation, distribution | <input type="checkbox"/> Advertising together |
| <input type="checkbox"/> Else, what? _____ | <input type="checkbox"/> No co-operation with other entrepreneurs |

18. How has your company succeeded?

- 1 I don't know, I have not properly started, yet.
- 2 Better than I expected
- 3 As well as I expected
- 4 Worse than I expected

19. If you have interrupted or completely finished your business, why was it?

BACKGROUND INFORMATION

20. Your sex 1 Man 2 Woman **21.** Your age _____ years

21. Your vocation / profession **before moving to Finland**

Your vocation / profession in Finland **before starting up business?**

22. How long did you work in that vocation / profession in Finland? _____ years

23. What is your **formal education**?
(separately the education taken in Finnish and abroad)

A) IN FINLAND

- Primary school
- College
- Vocational institute
(vocational school, polytechnic,
ammattikorkeakoulu)
- University
- I have not studied in Finland

B) BEFORE MOVING TO FINLAND

- Primary school
- College
- Vocational institute

- University
- I have not studied in these schools

24. Which courses have you taken in Finland?

- | | |
|---|---|
| <input type="checkbox"/> Finnish language course | <input type="checkbox"/> Vocational course |
| <input type="checkbox"/> Other language course | <input type="checkbox"/> Business course for immigrants |
| <input type="checkbox"/> Immigrant course, integration course | <input type="checkbox"/> Other business course |
| <input type="checkbox"/> Else, what? _____ | <input type="checkbox"/> I have not taken courses |

THANK YOU VERY MUCH FOR YOUR ANSWERS!

NYP-yrityspalveluiden arviointitutkimus 2003

Vastaa kysymyksiin valitsemalla valmiista vastausvaihtoehtoista yksi tai useampia.

Jos vaihtoehdot eivät sovi, kirjoita vastauksesi kysymyksen viereen.

Yritähän vastata kaikkiin kysymyksiin.

Tutkimusta ja lomaketta koskevat kysymykset voit osoittaa tutkija Tuula Joroselle

p. (09) 169 3603

S

MITEN SINUSTA TULI YRITTÄJÄ

1. Toimitko tällä hetkellä yrittäjänä?

- 1 Kyllä, olen päätoiminen yrittäjä
- 2 Kyllä, olen osa-aikainen yrittäjä
- 3 Ei, olen keskeyttänyt yritystoiminnan toistaiseksi
- 4 Ei, olen lopettanut yritystoiminnan kokonaan

(jos olet keskeyttänyt tai lopettanut niin kerro viimeisestä yrityksestäsi)

2. Kuinka kauan olet ollut yrittäjänä tässä yrityksessä? _____ vuotta _____ kuukautta

3. Onko tämä ensimmäinen oma yrityksesi?

- 1 Kyllä
- 2 Ei, minulla on ollut aikaisemmin toinen yritys Suomessa
- 3 Ei, minulla on ollut aikaisemmin yritys jossain muussa maassa

4. Miten Sinusta tuli yrittäjä tähän yritykseen?

- 1 Perustin uuden yrityksen yksin.
- 2 Perustin uuden yrityksen yhdessä toisen henkilön kanssa.
- 3 Ostin toimivan yrityksen
- 4 Ostin toimivan yrityksen liiketoiminnan.
- 5 Menin osakkaaksi toimivaan yritykseen.
- 6 Muulla tavalla, miten? _____

MILLAISTA APUA SAIT YRITYKSEN PERUSTAMISESSA

5. Mistä olet saanut **eniten** yritystoiminnassa tarvitsemasi **tietoja**?

1 _____

2 _____

3 _____

6. Mistä sait **rahoituksen** yrityksen perustamiseen?

- | | |
|---|--|
| <input type="checkbox"/> Olin töissä ja säästin rahaa. | <input type="checkbox"/> Sain lainan Finnveralta. |
| <input type="checkbox"/> Myin aikaisemman yritykseni | <input type="checkbox"/> Sain Finnveran takaaman lainan pankista |
| <input type="checkbox"/> Lainasin rahaa perheeltä ja sukulaisilta | <input type="checkbox"/> Sain muun pankkilainan |
| <input type="checkbox"/> Lainasin rahaa muilta henkilöiltä | <input type="checkbox"/> Liikekumppani sijoitti rahaa |
| <input type="checkbox"/> Sain starttirahan | <input type="checkbox"/> Muuten, miten? _____ |

7. Mikä oli **vaikeaa**, kun aloitit yrittäjänä?

	Ei lainkaan Ongelma	Pieni ongelma	Suuri ongelma
* Rahoitus	-	-	-
* Kielitaitoni	-	-	-
* Koulutukseni	-	-	-
* Tiedot markkinoista	-	-	-
* Asiakkaiden hankkiminen	-	-	-
* Hyvän toimitilan löytäminen	-	-	-
* Lait ja säännökset	-	-	-
* Yrityksen rekisteröiminen	-	-	-
* Asioiminen viranomaisten kanssa.....	-	-	-
* Vakuutusasiat	-	-	-
* Verotusasiat	-	-	-
* Työnantajavelvoitteet	-	-	-
* Kirjanpito	-	-	-
* Muu, mikä? _____	-	-	-

8. Saitko NYP-yrityspalveluista neuvoja ongelmien ratkaisemiseen?

	Paljon	Jonkin verran	En Lainkaan
* Rahoitus	-	-	-
* Kielitaitoni	-	-	-
* Koulutukseni	-	-	-
* Tiedot markkinoista	-	-	-
* Asiakkaiden hankkiminen	-	-	-
* Hyvän toimitilan löytäminen	-	-	-
* Lait ja säännökset	-	-	-
* Yrityksen rekisteröiminen	-	-	-
* Asioiminen viranomaisten kanssa.....	-	-	-
* Vakuutusasiat	-	-	-
* Verotusasiat	-	-	-
* Työnantajavelvoitteet	-	-	-
* Kirjanpito	-	-	-
* Muu, mikä? _____	-	-	-

9. Mitä puutteita oli NYP yrityspalvelujen neuvonnassa?

10. Mistä muualta kuin NYP-yrityspalveluista sait apua, kun perustit yrityksen?
(Merkitse tärkein numerolla 1, toiseksi tärkein 2 jne)

- | | |
|---|---|
| <input type="checkbox"/> Työvoimatoimisto | <input type="checkbox"/> Perheenjäsen, sukulainen |
| <input type="checkbox"/> TE-keskus | <input type="checkbox"/> Ystävä, tuttava |
| <input type="checkbox"/> Uusyrityskeskus | <input type="checkbox"/> Internet |
| <input type="checkbox"/> Verovirasto | <input type="checkbox"/> Muualta, mistä? _____ |
| <input type="checkbox"/> Rahoittaja | |

MILLAINEN YRITYKSESI ON

11. Mitä yrityksesi **tekee**? (esim. ruokakauppa, huonekalujen maahantuonti, siivous ym.)

12. Keitä **asiakkaasi** ovat?

- Suomalaisia yksityishenkilöitä
- Suomessa asuvia maahanmuuttajia
- Suomen valtio, jokin kunta tai kaupunki
- Suomessa toimivia yrityksiä
- Ulkomailla toimivia yrityksiä
- Muita, ketä? _____

13. **Montako omistajaa** yrityksessäsi on?

- 1 Vain minä itse, olen yrityksen ainoa omistaja.
- 2 Minun lisäksi yrityksessä on /oli muita omistajia _____ henkilöä

14. Jos yritykselläsi on myös muita omistajia, **keitä** he ovat /olivat?

- Puolisoni
- Muita sukulaisiani
- Muita, ketä? _____
- Suomalaisia ystäviä, tuttaviam
- Maahanmuuttajaystäviä, tuttaviam

15. Keitä yrityksessä on **töissä**?

- minä itse
- puolisoni
- muita perheen jäseniä
- maahanmuuttajiam
- suomalaisia työntekijöitä

16. **Keiden yrittäjien** kanssa teet yhteistyötä?

- Suomessa toimivien suomalaisten yrittäjien kanssa
- Suomessa toimivien maahanmuuttajayrittäjien kanssa
- Muissa maissa toimivien yrittäjien kanssa

17. Minkälaista yhteistyötä teet muiden yrittäjien kanssa?

- | | |
|---|---|
| <input type="checkbox"/> Yhteistyö tuotannossa | <input type="checkbox"/> Yhteisostoja ja tilauksia |
| <input type="checkbox"/> Teemme työtä samoissa toimitiloissa | <input type="checkbox"/> Teemme työtä samoilla työvälineillä |
| <input type="checkbox"/> Yhteistyö kuljetuksessa ja jakelussa | <input type="checkbox"/> Mainostamme yhdessä |
| <input type="checkbox"/> Muuta, mitä? _____ | <input type="checkbox"/> En ole tehnyt muiden yrittäjien kanssa yhteistyötä |

18. Miten yrityksesi on **menestynyt?**

- 1 En osaa sanoa, en ole vielä päässyt alkuun
- 2 Paremmin kuin odotin
- 3 Yhtä hyvin kuin odotin
- 4 Huonommin kuin odotin

19. Jos olet keskeyttänyt tai kokonaan lopettanut yritystoiminnan, niin miksi?

TAUSTATIETOSI

20. Sukupuolesi on 1 Mies 2 Nainen **21.** Ikäsi on _____ vuotta

21. Mikä oli **ammattisi ennen** yrityksen perustamista?

22. Montako vuotta olit toiminut tuossa ammatissa? _____ vuotta

23. Mitä tutkintoja olet suorittanut?

(merkitse erikseen opinnot Suomessa ja muualla)

A) SUOMESSA

- Peruskoulu
- Lukio
- Ammatillinen oppilaitos
(opisto, ammattikoulu, ammattikorkeakoulu)
- Korkeakoulu
- En ole opiskellut Suomessa.

B) ULKOMAILLA

- Peruskoulu
- Lukio
- Ammatillinen oppilaitos
- Korkeakoulu
- En ole opiskellut muissa maissa

24. Mille kursseille olet osallistunut Suomessa?

- Kielikurssi
- Ammattitaitoa lisäävä kurssi
- En ole osallistunut kursseille.
- Yrittäjäkurssi
- Muu, mikä? _____

KIITOS VASTAUKSISTASI !

LIITE 3. Yrittäjien haastattelun teemarunko

HELSINGIN KAUPUNGIN TIETOKESKUS, Kaupunkitutkimusyksikkö

2003

NYP yrityspalveluiden arviointitutkimus 2003

Ohjeet haastattelijalle:

Haastattelun painopiste on yrittäjän sosiaalisten verkostojen rakentumisessa ja siinä miten ne vaikuttavat yritystoiminnassa menestymiseen. Yrittäjä tarvitsee tietoa markkinoilla tapahtuvista muutoksista, kilpailijoista, lainsäädännöstä, paikallisen liike-elämän toimintatavoista yms. Usein kontaktit ovat tärkeitä tiedonsaannin kannalta. Myös liikesuhteiden syntyminen ja asiakkaiden löytäminen on monilla aloilla sidoksissa kontaktiverkostoihin. Olen kiinnostunut siitä millaisia verkostoja ihmisillä on: perhe, suku, ystävät, tuttavat, harrastuskaverit, puolitutut, liikekumppanit, oman alan yrittäjät, muiden alojen yrittäjät, viranomaiset, yhdistyksien kautta saadut tuttavuudet yms.

Miten nämä verkostot ovat syntyneet? Mitä asioita/millaista apua mistäkin lähteestä haetaan? Ylipäätään olen kiinnostunut, millaisista kontakteista on ollut eniten apua yritystoiminnassa.

Ensin taustatiedot: Ikä ja sukupuoli? Aikaisempi työura ennen yrittäjäksi ryhtymistä?

Tiedot yrityksestä:

- koska perustettu?
- Yrityksen toimenkuva, mitä yritys tekee?
- Ketä yritykseen kuuluu?

1. Yrityksen perustamisvaihe

- Mistä saitte tiedon NYP yrityspalveluista? (lehti-ilmoitus, työvoimatoimisto, ystävä jne.)
- Mitä apua saitte NYP yrityspalveluista?
- Mitä apua saitte NYP:n järjestämän kurssin muilta osallistujilta (esim. tärkeää tietoa)?
- Mitä muuta apua olisitte halunnut NYP yrityspalveluista?

Mistä muualta saitte apua? Jos auttajia oli useita, voisitteko kertoa mitä apua saitte mistäkin?

- Mistä saitte tietoa?
- Mistä saitte apua yrityksen käytännön järjestelyihin?
- Mistä saitte apua rahoitukseen?
- Miten perheenjäsenet auttoivat, miten muut sukulaiset?
- Oliko sillä NYPin kurssilla jonka kävitte, maahanmuuttajia? syntyikö heidän kanssaan kontaktia/saitteko heiltä apua?
- Mitä apua saitte verotoimistosta? Rahoittajalta yms.?
- Mitä apua saitte muualta? Yrittäjäyhdistykseltä? Maahanmuuttajien yhdistykseltä? Muualta?

2. Myöhemmin yritystoiminnan aikana

- Keneltä voitte nykyään pyytää apua yritykseen liittyvissä asioissa?
- Millaista apua saatte mistäkin?
- Missä asioissa käännytte edelleen mieluiten yrityspalvelujen, esimerkiksi NYP:n puoleen? Missä asioissa käännytte perheenjäsenten tai sukulaisten puoleen?
- Muiden maahanmuuttajien puoleen?
- Suomaisten tuttavienne puoleen?
- Miten etsitte hyviä työntekijöitä? Työvoimatoimiston kautta? Sukulaisten, ystävien ja tuttavien kautta?
- Onko teillä tällä hetkellä ketään, jolta voitte tarvittaessa saada rahaa lainaksi tai joka takaa lainanne tarvittaessa?

3. Yhteistyö

- Mitä yhteistyötä teette muiden yrittäjien kanssa?
- Maahanmuuttajayrittäjien kanssa?
- Suomalaisten yrittäjien kanssa?
- Ulkomailla toimivien yritysten kanssa? Esimerkkejä!!!

4. Yhteistyöverkostojen rakentaminen

- Saitteko NYP yrityspalvelujen kurssilla sellaisia tuttavuuksia, joista on myöhemmin tullut teille asiakkaita tai yhteistyökumppaneita?
- Ovatko NYP yrityspalveluiden kurssilla solmimanne kontaktit auttaneet teitä myöhemmin solmimaan lisää yrityksenne kannalta hyödyllisiä kontakteja?
- Miten olette tutustuneet muihin henkilöihin, joilta olette saanut apua?
- Keitä heistä tunsitte jo ennen Suomeen muuttoa?
- Keihin oletteko tutustunut Suomessa? Miten? Koulutuksessa? Työpaikassa? Muualla?

- Kuinka olette löytäneet liikekumppaneita?
- Ulkomailta?
- Suomesta?
- Oletteko löytänyt hyviä liikekumppaneita yrittäjäyhdistysten kautta? Miten?
- Oletteko löytänyt hyviä liikekumppaneita maahanmuuttajayhdistysten kautta? Miten?
- Oletteko ollut mukana yrityshautomossa? Jo olette ollut hautomoyrittäjä, niin miten se on auttanut teitä löytämään yhteistyökumppaneita?

5. Avun vastavuoroisuus

- Mitä Teitä auttaneet henkilöt mielestänne odottavat Teiltä vastapalvelukseksi?
- Perheenjäsenet? Muut sukulaiset?
- Ystävä ja tuttavat?
- Liikekumppanit?
- Viranomaiset?
- Muut?

6. Kulttuurierot

Maahanmuuttajayrittäjät:

- Onko yrittäjänä toimiminen Suomessa erilaista kuin omassa lähtömaassanne? Miten?
- Onko teillä sellaista tietoa tai taitoa, jota suomalaisilla yrittäjillä tai muilla maahanmuuttajayrittäjillä ei ole?
- Oletteko jollain tavalla hyötynyt kulttuurieroista yritystoiminnassanne?

Suomalaiset yrittäjät:

- Jos teillä on kokemusta yrittäjänä toimimisesta myös muualla kuin Suomessa, tai jos teillä on yhteistyötä ulkomaisten tai maahanmuuttajayrittäjien kanssa, niin voisitteko kertoa kokemuksistanne?
- Onko teillä jotain sellaista tietotaitoa, joka mielestänne liittyy nimenomaan suomalaiseen taustaan? Voiko suomalaisuus olla kilpailuetu? Miten?

LIITE 4. Yritysneuvojien ryhmähaastattelun teemarunko

Helsingin kaupungin tietokeskus
Kaupunkitutkimusyksikkö
Tuula Joronen
tuula.joronen@hel.fi

NYP Yrityspalvelujen arviointitutkimus
Kysely yritysneuvojille
21.3.2006

1. SUOMALAISET PELISÄÄNNÖT

Miten määrittelisit yrittäjyyden suomalaiset pelisäännöt?

Oletko tuonut näitä yrittäjyyden suomalaisia pelisääntöjä esiin maahanmuuttajien yritysneuvonnassa?

- Millä tavalla?
- Voitko antaa konkreettisia esimerkkejä?

Onko maahanmuuttajien mielestäsi ollut vaikea hahmottaa suomalaista yritystoimintaympäristöä ja suomalaisia pelisääntöjä?

Jos ymmärtämisvaikeuksia on ollut, niin:

- Mihin suomalaisen yrityskulttuurin piirteisiin ne ovat sinun mielestäsi liittyneet? Voitko antaa konkreettisia esimerkkejä?
- Mihin maahanmuuttajan omiin taustatekijöihin ne ovat mielestäsi liittyneet:
 - lähtömaan olosuhteisiin?
 - maahanmuuttajan koulutukseen?
 - maahanmuuttajan sukupuoleen?
 - Suomessa asumisaikaan?
 - ristiriitaiseen informaatioon?
 - Muuhun, mihin?

2. YRITYSYHTEISTYÖN KÄSITTELY MAAHANMUUTTAJIEN YRITYSNEUVONNASSA

Onko yritysysteistyö ollut esillä maahanmuuttajien yritysneuvonnassa? Millä tavalla?

Onko teema ollut esillä yrittäjäkursseilla? Millä tavalla?

Miten maahanmuuttaja-asiakkaat mielestäsi suhtautuvat yhteistyöhön

- a) muiden maahanmuuttajayrittäjien kanssa?
- b) kantaväestöön kuuluvien yrittäjien kanssa?

Onko eri maahanmuuttajaryhmien (lähtömaa, ikä, tausta, toimiala ym.) välillä mielestäsi eroja siinä, miten he näkevät nämä yhteistyömahdollisuudet?

3. YRITYSYHTEISTYÖN KÄSITTELY KANTAVÄESTÖÖN KUULUVIEN YRITYSNEUVONNASSA

Onko kantaväestön yrittäjien yritysneuvonnassa käsitelty yhteistyömahdollisuuksia maahanmuuttajayrittäjien kanssa? Millä tavalla?

Onko teema ollut esillä yrittäjäkursseilla? Millä tavalla?

Ovatko kantaväestöön kuuluvat yrittäjät osoittaneet kiinnostusta yhteistyöhön maahanmuuttajayrittäjien kanssa?

Jos ovat, niin millaisten maahanmuuttajayrittäjien?

Millaisia maahanmuuttajayrittäjiä kantaväestön yrittäjät mielestäsi pitävät kiinnostavina yhteistyökumppaneina, keitä mahdollisesti vältettävänä? (Lähtömaa, koulutus, toimiala tms.)

Vaihteleeiko kantaväestön kiinnostus yhteistyöhön maahanmuuttajayrittäjien kanssa heidän oman taustansa mukaan, esimerkiksi iän, sukupuolen, koulutuksen tai toimialan mukaan?

Ketkä ovat kiinnostuneimpia, ketkä torjuvimpia?

KIITOS AVUSTASI!

LÄHDELUETTELO

Kirjallisuus:

- Aarrevaara, Timo (1993). ”Saimme kuulla että presidentti ottaa meidät Suomeen”. Helsinki: Helsingin kaupungin tietokeskuksen keskustelualoitteita 1993:1.
- Adler, Paul S. & Kwon, Seok-Woo (2002). Social Capital: Prospects for a New Concept. *Academy of Management Review* 2002, Vol.27, No. 1, 17–40.
- af Ursin, Anne (1998). Finnish entrepreneurship and the recession of the 1990’s: some preliminary results. Helsinki: Pellervon taloudellisen tutkimuslaitoksen työpapereita/ Pellervo Economic Research Institute Working Papers N:o 14 (December). (Online) URL:http://www.ptt.fi/dokumentit/tp14_10080610.pdf. (Luettu 15.4.2011.)
- Ahlgren, Hanna (2005). Pakolaiset Suomen kunnissa – kuntapakasta pääkaupunkiseudulle. Teoksessa Tuula Joronen (toim.). *Maahanmuuttajien elinolot pääkaupunkiseudulla*. Helsinki: Helsingin kaupungin tietokeskus, 25–45.
- Ahmad, Akhlaq (2005). Getting a Job in Finland. The Social Networks of Immigrants from the Indian Subcontinent in the Helsinki Metropolitan Labour Market. Helsinki: University of Helsinki. Department of Sociology.
- Ahmad, Akhlaq (2010). ”Voisin tietysti palkata heitä, mutta...” Työmarkkinoiden sosiokulttuurinen sidonnaisuus. Teoksessa Sirpa Wrede & Camilla Nordberg (toim.): Vieraita työssä. Työelämän etnistyvä eriarvoisuus. Gaudeamus Helsinki University Press. Palmenia -sarja 70. Hakapaino, 72–92.
- Akola, Elisa & Heinonen, Jarna & Kovalainen, Anne & Suvanto, Katri (2008). Yrittäjyys valintana työuran eri vaiheissa – tarkastelussa nuoret ja ikääntyneet. Helsinki: Työ- ja elinkeinoministeriön julkaisuja. Työ ja yrittäjyys 29/2008. (Online) URL:http://www.tem.fi/files/20398/TEMjul_29_2008_tyo_ja_yrittajyys.pdf. (Luettu 12.2.2012.)
- Aldrich, Howard (1975). Ecological Succession in Racially Changing Neighbourhoods: A Review of the Literature. *Urban Affairs Quarterly* 10 (March), 327–348.
- Aldrich, Howard & Jones, Trevor P. & McEvoy, David (1984). Ethnic advantage and minority business development. Teoksessa Robin Ward & Richard Jenkins (eds.): *Ethnic communities in business. Strategies for economic survival*. Cambridge, New York, New Rochelle, Melbourne, Sydney: Cambridge University Press, 189–210.
- Aldrich, Howard & Zimmer, Catherine & McEvoy, David (1989). Continuities in the study of Ecological Succession: Asian Businesses in Three English Cities. *Social Forces*, Vol. 67 No. 4 (1989), 920–944.
- Aldrich, Howard & Reiss, Albert. J (1976). Continuities in the Study of Ecological Succession: Changes in the Race Composition of Neighbourhoods and their Business. *American Journal of Sociology* 81, 846–866.
- Alitolppa-Niitamo, Anne (1994). Somalipakolaiset Helsingissä. Sosiaaliset verkostot ja klaanin jäsenyyden merkitys. Helsinki: Sosiaali ja terveystieteiden tutkimuskeskus, pakolaistoimisto. Sosiaali- ja terveystieteiden tutkimuskeskuksen selvityksiä 1994:10.

- Alitolppa-Niitamo, Anne & Ali, Abdullahi A. (2001). Somalidiaspora Suomessa – muutoksia ja haasteita. Teoksessa Annika Forsander, Elina Ekholm, Petri Hautaniemi ym.: *Monietnisyyss, yhteiskunta ja työ*. Helsinki: Palmenia-kustannus, Yliopistopaino, 134–147.
- Ali-Yrkkö, Jyrki & Koivisto, Jussi V. & Lampinen, Matti & Ylä-Anttila, Pekka (2000). Suomalaisyriyten kansainvälistyminen. Teoksessa Marja-Liisa Trux (toim.): *Aukeavat ovet - kulttuurien moninaisuus Suomen elinkeinoelämässä*. Helsinki: WSOY, 85–115.
- Andersson, Pernilla & Wadensjö, Eskil (2004a). Self-Employed Immigrants in Denmark and Sweden: A Way to Economic Self-Reliance? IZA, Discussion Paper Series No 1130. [Online] URL://www.iza.org. (Luettu 25.8.2006.)
- Andersson, Pernilla & Wadensjö, Eskil (2004b). Why Do Self-Employed Immigrants in Denmark and Sweden Have Such Low Incomes? IZA, Discussion Paper Series No 1280. [Online] URL://www.iza.org. (Luettu 25.8.2006.)
- Andersson, Roger (2001). Egenföretagandets etniska geografi i Sveriges storstadsregioner. Teoksessa NUTEK (2001): *Marginalisering eller integration. Invandrades företagande i svensk retorik och praktik*. Stockholm: NUTEK, 29–60.
- Anunti, Päivi ja Hoivala, Harri (1995). Uskallatko ottaa riskin? Nuoret Yrittäjät – projekti 1993-95. Helsinki: Helsingin kaupungin nuorisoasiainkeskus.
- Arenius, Pia ja Autio, Erkki (1999). Kansakuntien yrittäjyyspotentialiaali. Kymmenen maan välinen vertaileva tutkimus. Suomen osaraportti. GEM – Global Entrepreneurship Monitor. Espoo: Tekninen korkeakoulu. Yritysstrategian ja kansainvälisen liiketoiminnan laboratorio. Culminatium. Kauppa- ja teollisuusministeriö.
- Arenius, Pia & Autio, Erkki & Kovalainen, Anne & Reynolds, Paul D. (2001) GEM – Global entrepreneurship monitor. 2001 Finnish executive report. Espoo: Helsinki University of Technology. Center for Technology Management Research Reports 1-2001. Tasapaino. (Online) URL:http://julkaisurekisteri.ktm.fi. (Luettu 14.1.2010.)
- Arenius, Pia & Autio, Erkki & Kovalainen Anne (2005). Finnish entrepreneurial activity in regional, national and global context. Helsinki: Tekes. Tecnology Review 176/2005. (Global Entrepreneurship Monitor 2005). (Online) URL:http://www.tekes.fi/fi/community/Etusivu/307/Haku/383?tf_query=ARENIUS+. (Luettu 5.5.2011.)
- Bager, Torben & Rezaei, Shahamak (2001). Immigrant business in Denmark: Captured in marginal business fields? Centre for Small Business Research – CESFO. University of Southern Denmark. Working Paper No. 2001/1.
- Bailey, Thomas & Waldinger, Roger (1991). Primary, Seondary, and Enclave Labor Markets: A Training System Approach. *American Sociological Review*, 1991, Vol. 56 (August), 432–445.
- Barrett, Gilles A. & Jones Trevor P. & McEvoy David (1996). Ethnic Minority Business: Theoretical Discourse in Britain and North America. *Urban Studies*, Vol. 33, Nos 4-5, 783–809.
- Bernstein, Meyer (1997). Immigration in Canadian Cities and the Metropolis Project. APA Immigration and World Cities Project. [Online] URL: www.interplan.org/immig/imo1004.htm. (Luettu 28.3.2000.)
- Boissevain, Jeremy (1984). Small entrepreneurs in contemporary Europe. Teoksessa Robin Ward and Richard Jenkins (eds.): *Ethnic communities in business. Strategies for economic survival*. Cambridge, London, New York, New Rochelle, Melbourne, Sydney: Cambridge University Press, 20–38.
- Boissevain, Jeremy & Grotenberg, Hanneke (1987). Ethnic Enterprise in the Netherlands, The Surinamese in Amsterdam. Teoksessa Robert Goffee & Richard Scase (eds.): *Entrepreneurship in Europe. Social Processes*. London, New York, Sydney: Groom Helm, 105-130.

- Bonacich, Edna (1973). A theory of middleman minorities. *American Sociological Review*, Vol 38 (October), 583--594.
- Bonacich, Edna (1993). Asian and Latino immigrants in the Los Angeles Garment Industry: An Exploration of the Relationship between Capitalism and Racial Oppression. Teoksessa Ivan Light & Parminder Bhachu (eds.1993). *Immigration and entrepreneurship. Culture, Capital and Ethnic Networks*. New Brunswick and London: Transaction Publishers, 51-74.
- Bonacich, Edna & Model, John (1980). The Economic Basis of Ethnic Solidarity. Small Business in the Japanese American Community. Berkeley, Los Angeles, London: University of California Press.
- Burgers, Jack & Musterd, Sako (2002). Understanding Urban Inequality: A Model Based on Existing Theories and an Empirical Illustration. *International Journal of Urban and Regional Research*. Vol 26.2, 403-413.
- Burgess, Ernest (1928). Residential Segregation in American Cities. *Annals of the American Academy of Political and Social Science*. Vol. 140, The American Negro (Nov. 1928), 105-115.
- Castles, Stephen & Kosack, Godula (2010). The function of labour immigration in Western European capitalism. Teoksessa Martinello, Marco & Rath, Jan (eds.): *Selected Studies in International Migration and Immigrant Incorporation*. Amsterdam: IMISCO Textbooks. Amsterdam University Press, 21--44. (alun perin Castles, S. & G. Kosack (1972). The function of labour immigration in Western European capitalism. *New Left Review* 73 (May-June), 3-21.)
- CEEDR (2000). Young, Women and Ethnic Minority and Co-Entrepreneurs in the European Union and Central and Eastern Europe (2000). Final report to the European Commission, July 2000. DG Enterprise. UK: Middlesex University Business School, Centre for Enterprise and Economic Development Research (CEEDR) in association with Department of Marketing, University of Strathclyde, UK, Department of Entrepreneurship and Industrial Policy, University of Lodz, Poland. Institute of Economics, Estonian Academy of Sciences, Department of Economics, University of Macedonia, Greece, Rheinisch-Westfaelisches Institut für Wirtschaftsforschung, Germany. [Online] URL:<http://ec.europa.eu/enterprise/entrepreneurship/craft/craft-studies/documents/completereport.pdf>. (Luettu 2.2.2009.)
- Coleman, James S. (1988). Social Capital in the Creation of Human Capital. *The American Journal of Sociology*, Vol 94, Supplement: Organizations and Institutions: Sociological and Economic Approaches to the Analysis of Social Structure (1988), pp. S95-S120.
- Constant, Amelie & Shachmurove, Yochanan & Zimmermann, Klaus S. (2003). What makes an Entrepreneur and Does It Pay? Native Men, Turks, and Other Migrants in Germany. IZA, Discussion Paper Series No 940. [Online] URL:[://www.iza.org](http://www.iza.org). (Luettu 25.8.2006.)
- Constant, Amelie & Zimmermann, Klaus S. (2004a). The Making of Entrepreneurs in Germany: Are Native Men and Immigrants Alike? IZA, Discussion Paper Series No 1440. [Online] URL:[://www.iza.org](http://www.iza.org). (Luettu 25.8.2006.)
- Constant, Amelie & Zimmermann, Klaus S. (2004b). Self-Employment Dynamics Across the Business Cycle: Migrants Versus Natives. IZA, Discussion Paper Series No 1386. [Online] URL:[://www.iza.org](http://www.iza.org). (Luettu 25.8.2006.)
- Curran, James & Burrows, Roger (1987). The Social Analysis of Small Business: Some Emerging Themes. Teoksessa Goffee, Robert & Scase, Richard (eds.): *Entrepreneurship in Europe. The Social Process*. London, New York, Sydney: Groom Helm Publishers Ltd, 164-191.
- Denzin, Norman K. & Lincoln Yvonna S. (2000). Introduction: the discipline and practice of qualitative research. Teoksessa Denzin N.K. & Lincoln Y.S. (eds.): *Handbook of Qualitative Research*. Thousand Oaks, CA: Sage, 1-28.

- Deurloo, Rinus & Musterd, Sako (2001). Residential Profiles of Surinamese and Moroccans in Amsterdam. *Urban Studies*, Vol. 38, No 3, 467–485.
- Domander, Minna (1994). Kulttuuritausta ja maahanmuuttajakoulutuksen tuloksellisuus. Turku: Siirtolaisuusinstituutti. Siirtolaisuustutkimuksia A 17.
- Drever, Anita I. (2004). Separate Spaces, Separate Outcomes? Neighbourhood Impacts on Minorities in Germany. *Urban Studies*, Vol. 41, No. 8, 1423–1439.
- Ekholm, Elina (1994). Syrjäytyä vai selviytyä – pakolaisten elämää Suomessa. Helsinki: Sosiaali- ja terveysministeriön selvityksiä 1994:9.
- Ekholm, Elina (toim. 1999). Monikulttuurisia yrittäjiä. Kokemuksia maahanmuuttajien osuuskunnista. Helsinki: Helsingin yliopiston Vantaan täydennyskoulutuslaitoksen julkaisuja 21/1999. Yliopistopaino.
- Ekholm, Elina & Parkkinen, Päivi (toim. 1995). Maahanmuuttajat, ammattitaito ja koulutus. Väliraportti Maahanmuuttajien työ- ja koulutusprojektin alkukartoituksesta. Helsinki: Helsingin kaupungin opetusviraston julkaisusarja B 18:1995.
- Eskola, Jari & Suoranta, Juha (2000). Johdatus laadulliseen tutkimukseen. Tampere: Vastapaino (6.painos, 1.p. 1998).
- Faist, Thomas (2010). The crucial meso-level. Teoksessa Marco Martinello and Jan Rath (eds.): *Selected Studies in International Migration and Immigrant Incorporation*. IMISCOE Textbooks. Amsterdam: Amsterdam University Press, 59-90. (alun perin julkaistu teoksessa Tomas Hammar, Grete Brochman ja Kristof Tamas (1997 eds): *International migration, Immobility and Development: Multidisciplinary Perspectives*, 187--217. Oxford/New York: Berg.)
- Flick, Uwe (1992). Combining Methods – Lack of methodology: Discussion of Sotirakopoulou & Breakwell. Teoksessa *Ongoing Production on Social Representations – Productions Vives sur les Représentations Sociales* Vol. 1(1), 43–48 (1992).
- Forsander, Annika (1999). Vuosina 1989-93 maahan muuttaneiden asema työmarkkinoilla useamman vuoden maassaolon jälkeen – alustavia tuloksia. Väliraportti työministeriölle 26.4.1999. (Julkaisematon.)
- Forsander, Annika (2002). Luottamuksen ehdot. Maahanmuuttajat 1990-luvun suomalaisilla työmarkkinoilla. Helsinki: Väestöliitto. Väestöntutkimuslaitoksen julkaisusarja D 39/2002.
- Forsander Annika & Alitolppa-Niitamo, Anne (2000). Maahanmuuttajien työllistyminen ja työhallinto – keitä, miten ja minne. Helsinki: Työministeriö. Työhallinnon julkaisu 242. Valopaino Oy.
- Gartner, William B. (1988). "Who is an Entrepreneur?" Is the Wrong Question. *American Journal of Small Business*. Spring:11–32.
- Gartner, William B. (1990). What are we talking about when we talk about entrepreneurship? *Journal of Business Venturing* 5, 15–28.
- Giffinger, Rudolf & Reeger, Ursula (1997). Turks in Austria: backgrounds, geographical distribution and housing conditions. Teoksessa Sule Özüekren & Ronald van Kempen (es.): *Turks in European cities: housing and urban segregation*. Utrecht: European Research Centre on Migration and Ethnic Relations (ERCOMER), Utrecht University, 41–66.
- Glazer, Nathan & Moynihan, Patrick (1963). *Beyond the Melting Pot. The Negroes, Puerto Ricans, Jews, Italians, and Irish of New York City*. Cambridge, Massachusetts: The M.I.T. Press (vuonna 1967 julkaistu 6. painos).
- Granovetter, Mark (1973). The Strength of Weak Ties. *American Journal of Sociology* 78:1360–1380.

- Granovetter, Mark (1983). The Strength of Weak Ties. A Network Theory Revisited. Teoksessa Peter V. Marsden and Nan Lin. (eds.): *Social structure and network analysis*. Beverly Hills/London/New York: Sage Publications, 105–131
- Granovetter Mark (1995). The Economic Sociology of Firms and Entrepreneurs. Sivut 128–165 teoksessa Alejandro Portes (ed.): *The Economic Sociology of Migration. Essays on Networks, Ethnicity and Entrepreneurship*. New York: Russel Sage Foundation, 128–165.
- Greene, Patricia G. & Owen, Margaret M (2004). Race and ethnicity. Teoksessa William B. Gartner & Kelly G. Shaver & Nancy M. Carter & Paul D. Reynolds (eds.): *Handbook of Entrepreneurial Dynamics. The Process of Business Creation*. Thousand Oaks-London: Sage Publications, 26–38.
- Haapakorpi, Arja (2004). Kulttuurista rajankäyntiä – nuorten korkeasti koulutettujen maahanmuuttajien koulutus- ja työmarkkinahistoria- ja orientaatio. Helsinki: Helsingin yliopiston koulutus- ja kehittämiskeskus Palmenia. Raportteja ja selvityksiä 43/2002. Yliopistopaino.
- Haavisto, Camilla (2010). Toisesta työvoimaksi – maahanmuuttajat mediassa. Teoksessa Sirpa Wrede & Camilla Nordberg (toim.): *Vieraita työssä. Työelämän etnistyvä eriarvoisuus*. Helsinki. Gaudeamus Helsinki University Press. Palmenia-sarja 70. Hakapaino, 229–253.
- Hautaniemi, Petri (2004). Pojat! Somalipoikien kiistanalainen nuoruus Suomessa. Helsinki: Nuorisotutkimusverkosto. Nuorisotutkimusseura. Julkaisuja 41. Hakapaino Oy.
- Hautaniemi, Petri & Pitkänen, Maarit (1996). Maahanmuuttajat pääkaupunkiseudulla. Väestö- ja koulutustietoja 1994-1995. Helsinki: Helsingin kaupungin opetusviraston julkaisusarja B 1:1996.
- Heikkilä, Elli & Pikkarainen, Maria (2008). Väestön ja työvoiman kansainvälistyminen nyt ja tulevaisuudessa. Turku: Siirtolaisuusinstituutti. Siirtolaisuustutkimuksia A 30.
- Heinonen, Jarna & Hytti, Ulla (2007). An analysis of differences and similarities between native and non-native Finnish entrepreneurs and the need for support in these groups. Paper presented at the 19th Nordic Academy of Management, NFF 2007 Conference. Bergen, Norway 9. -11.8.2007. (Online) URL: <http://old.nhh.no/conferences/nff/papers/hytti.pdf>. (Luettu 20.2.2012.)
- Heinonen, Jarna & Kovalainen, Anne & Paasio, Kaisu & Pukkinen, Tommi & Österberg, Johanna (2006). Palkkatyöstä yrittäjäksi. Tutkimus yrittäjäksi ryhtymisen reiteistä sosiaali- ja terveysalalla sekä kaupallisella ja teknisellä alalla. Helsinki: Työministeriö. Työpoliittinen tutkimus 297.
- Heinonen, Jarna & Kovalainen, Anne & Pulkkinen, Tommi (2006) Global Entrepreneurship Monitor 2005 Executive Report Finland. Turun kauppakorkeakoulu. Yritystoiminnan tutkimus- ja koulutuskeskus. Sarja B tutkimusraportteja B2/2006. GEM (Online) URL:http://www.gemconsortium.org/files.aspx?Ca_ID=108. (Luettu 26.12.2010.)
- Hellman, Tuija (1995). Tyhjät toimitilat Helsingissä syksyllä 1994. Helsinki: Helsingin kaupunkisuunnitteluviraston kaavoitusosaston selvityksiä 1995:3.
- Hellman, Tuija (1996). Tyhjät toimitilat syksyllä 1995. Helsinki: Helsingin kaupunkisuunnitteluviraston julkaisuja 1996:9.
- Helsinki-avain 2008. (Online) URL:http://www.hel2.fi/taske/julkaisut/elinkeinopalvelu/Helsinkiavain_08.pdf. (Luettu 25.10.2011.)
- Hillmann, Felicitas (1999). A Look at the “Hidden Side”: Turkish Women in Berlin’s Ethnic Labour Market. *International Journal of Urban and Regional Research*, Vol 23, No. 2, 265–182.
- Hirvi, Laura (2011). Sikhs in Finland: Migration Histories and Work in the Restaurant Sector. Teoksessa Knut A. Jacobsen and Kristina Myrvold (eds.): *Sikhs in Europe. Migration, Identities and Representations*. UK: MPG Books Group. Ashgate Publishing Ltd, 95-114.

- Hjerm, Mikael (2001). Företagande, vägen till fattigdom eller frälsning för invandrare? Teoksessa NUTEK (2001 ed.). *Marginalisering eller integration. Invandrades företagande i svensk retorik och praktik*. Stockholm: NUTEK. Verket för näringsutveckling, 79--95.
- Hjerm, Mikael (2004). Immigrant Entrepreneurship in the Swedish Welfare State. *Sociology, Volyme 38 (4)*, 739-756.
- Hjerppe, Riitta (1990). Kasvun vuosisata. Helsinki: VAPK-kustannus - Valtion painatuskeskus.
- Hjerppe, Riitta & Ahvenainen, Jorma (1986). Foreign enterprises and nationalistic control: the case of Finland since the end of nineteenth century. Teoksessa Teichova, Alicia & Lévy-Leboyer, Maurice & Nussbaum, Helga (ed.): *Multinational enterprise in historical perspective*. Cambridge: Cambridge University Press & Editions de la maison des sciences de l'homme, 286-298.
- Hjerppe, Riitta ja Vartia, Pentti (2002). Talouden kasvu ja rakennemuutos 1860-2000. Teoksessa Heikki A. Loikkanen, Jukka Pekkarinen, Pentti Vartia (toim.): *Kansantaloutemme - rakenteet ja muutos*. Helsinki: Taloustieto Oy, Yliopistopaino, 7-53.
- Ho, Yue Ching (2008). Työperäinen maahanmuutto - mitä sen jälkeen? Hongkongilaiset palkansaajat Suomessa. Helsinki: Helsingin yliopisto, valtiotieteellinen tiedekunta, sosiaalipolitiikka. Pro gradu -tutkielma, toukokuu 2008. (Julkaisematon.)
- Huttunen, Laura (2006). Bosnialainen diaspora ja transnationaali eletty tila. teoksessa Tuomas Martikainen (toim.): *Ylirajainen kulttuuri. Etnisyys Suomessa 2000-luvulla*. Helsinki: SKS, tietolipas 212, 55-82.
- Huuskonen, Visa (1992). Yrittäjäksi ryhtyminen. Teoreettinen viitekehys ja sen koettelu. Turku: Turun kauppakorkeakoulun julkaisuja. Sarja A-2:1992. Raison Painopojat Oy.
- Hyrsky, Kimmo (2001). Reflections on the Advent of a More Enterprising Culture in Finland: An Exploratory Study. Jyväskylä: Jyväskylän yliopisto. Jyväskylä Studies in Business and Economics 10.
- Hyrsky, Kimmo (2006). Yrittäjyyskatsaus 2006. KTM Julkaisuja 28/2006 Elinkeino-osasto.
- Hyrsky, Kimmo ja Lipponen, Hannu (2005). Yrittäjyyskatsaus 2005. KTM Julkaisuja 20/2005 Elinkeino-osasto (Vain sähköinen julkaisu). (Online) URL:http://julkaisurekisteri.ktm.fi/ktm_jur/ktmjur.nsf/All/69950097751BB41EC22570CA0047AE10. (Luettu 5.5.2011.)
- Immigrant-institutet (2008). Statistik om invandring och utvandring. (Online) URL:<http://www.immi.se/migration/statistik/index.htm> (luettu 8.2.2011.)
- Isokallio, Ammi & Pellilä, Leena (1999). Maahanmuuttajien yrittäjyys - työryhmän väliraportti 30.11.1999. Teoksessa *Helsingin kaupunginkanslia. Elinkeinopoliittiset kehittämissuunnitelmat. Väliraportti 1999*. Helsinki: Talous- ja suunnitteluosasto.
- Isokallio, Ammi & Pellilä, Leena (2000). Maahanmuuttajien yrittäjyystyöryhmän loppuraportti. 15.11.2000. Helsinki: Helsingin kaupunki. (Julkaisematon)
- Jaakkola, Magdalena (1989). Suomalaisten suhtautuminen ulkomaalaisiin ja ulkomaalaispolitiikkaan. Helsinki: Siirtolaisuustutkimuksia 21. Valtion painatuskeskus.
- Jaakkola, Magdalena (1991). Suomen ulkomaalaiset. Perhe, työ ja tulot. Helsinki: Työministeriö/VAP-Kustannus. Työpoliittinen tutkimus 15.
- Jaakkola, Magdalena (1994). Puolalaiset Suomessa. Teoksessa *Liebkind, Karmela (toim.): Maahanmuuttajat. Kulttuurien kohtaaminen Suomessa*. Helsinki: Gaudeamus, 128-161.
- Jaakkola, Magdalena (1995). Suomalaisten kiristyvät ulkomaalaisasenteet. Helsinki: Työministeriö, sosiaali- ja terveysministeriö, Helsingin kaupungin tietokeskus, Kuntoutussäätiö. Työpoliittinen tutkimus 101. VAPK-kustannus.
- Jaakkola, Magdalena (1999): Maahanmuutto ja etniset asenteet. Helsinki: Työpoliittinen tutkimus 213. Työministeriö. Edita

- Jaakkola, Magdalena (2000a). Finnish attitudes towards Immigrants in 1987-1999. Teoksessa *Yearbook of Population Research in Finland XXXVI 2000*. The Population Research Institute – Väestöntutkimuslaitos/Väestöliitto – The Family Federation of Finland.
- Jaakkola, Magdalena (2009). Maahanmuuttajat suomalaisten näkökulmasta. Asennemuutokset 1987-2007. Helsinki: Helsingin kaupungin tietokeskuksen tutkimuksia 2009:1.
- Jaakkola, Timo (2000b). Maahanmuuttajat ja etniset vähemmistöt työhön otossa ja työelämässä. Helsinki: Työministeriö. Työpoliittinen tutkimus Nro 218. Hakapaino Oy.
- Jasinskaja-Lahti, Inga & Liebkind, Karmela (1997). Maahanmuuttajien sopeutuminen pääkaupunkiseudulla. Helsinki: Helsingin kaupungin tietokeskuksen tutkimuksia 1997:9.
- Jasinskaja-Lahti, Inga & Liebkind, Karmela & Vesala, Tiina (2002). Rasismi ja syrjintä Suomessa. Helsinki: Gaudeamus.
- Jenkins, Richard (1984) Ethnic minorities in business: research agenda. Teoksessa Robin Ward and Richard Jenkins (eds.): *Ethnic communities in business. Strategies for economic survival*. London-New York-New Rochelle-Melbourne-Sydney: Cambridge University Press, 231–238.
- Johnston, Ron & Forrest, James & Poulsen, Michael (2002). Are there Ethnic Enclaves/Ghettos in English Cities? *Urban Studies*, Vol 39, No. 4, 591–618.
- Jones, Trevor & Barrett, Giles & McEvoy, David (2000). Market Potential as a Decisive Influence on the Performance of Ethnic Minority Business. Teoksessa Jan Rath (ed.): *Immigrant Businesses. The Economic, Political and Social Environment*. London & New York: Macmillan Press Ltd/St. Martin's Press, Inc. In association with Centre for Research in Ethnic Relations, University of Warwick, 37–53.
- Jones, Trevor & Ram, Monder & Theodorakopoulos, Nick (2010). Transnationalism as a Force for Ethnic Minority Enterprise? The Case of Somalies in Leicester. *International Journal of Urban and Regional Research*. Volume 34.3 September 2010, 565–585.
- Jonninen, Pentti (1995). Yrittäjien yhteistyöasenteet ja verkostoituminen. Helsinki: Liiketaloustieteellinen tutkimuslaitos. Sarja B 118. Hakapaino Oy.
- Joronen, Tuula (2003). Helsingin ulkomaalaispolitiikan teoria ja käytäntö. kansainvälinen kulttuurikeskus Caisa. Helsinki: Helsingin kaupungin tietokeskuksen tutkimuksia 2003:1.
- Joronen, Tuula (2005a). Maahanmuuttajat yrittäjinä. Teoksessa Matti Hannikainen (toim.): *Työväestön rajat*. Saarijärvi: Työväen historian ja perinteen tutkimuksen seura. Väki voimakas 18. Gummerrus Kirjapaino Oy, 161–187.
- Joronen, Tuula (2005b). Maahanmuuttajien palvelut pääkaupunkiseudulla. Teoksessa Tuula Joronen (toim.): *Maahanmuuttajien elinolot pääkaupunkiseudulla*. Helsinki: Helsingin kaupungin tietokeskus, Yliopistopaino, 47–87.
- Joronen, Tuula (2005c). Työ on kahden kaappa – maahanmuuttajien työmarkkina-aseman ongelmia. Teoksessa Seppo Paananen (toim.): *Maahanmuuttajien elämää Suomessa*. Helsinki: Tilastokeskus.
- Joronen, Tuula (2005d). Yhteenvedo tuloksista: Pääkaupunkiseutu Suomen monikulttuurisuuslaboratoriona. Teoksessa Tuula Joronen (toim.): *Maahanmuuttajien elinolot pääkaupunkiseudulla*. Helsinki: Helsingin kaupungin tietokeskus, 159–166.
- Joronen, Tuula & Ali, Abdullahi A. (2000). Maahanmuuttajien yritystoiminta Suomessa 1990-luvulla. Teoksessa *Marja-Liisa Trux (toim.): Aukeavat ovet – kulttuurien moninaisuus Suomen elinkeinoelämässä*. Helsinki: WSOY/Sitra 238.
- Joronen, Tuula & Salmenkangas, Mai & Ali, Abdullahi A. (2000). Maahanmuuttajien yrittäjyys Helsingin seudulla. Helsinki: Helsingin kaupungin tietokeskus. tutkimuksia 2000:2.

- Josephides, Sasha (1988). Honour, family, and work: Greek Cypriot women before and after migration. Teoksessa Sally Westwood & Parminder Bhachu (eds.): *Enterprising Women. Ethnicity, economy, and gender relations*. London and New York: Routledge, 34–57.
- Jumpponen, Jari & Ikävalko, Markku & Karandassov, Boris (2009). Venäläisvetoinen yrittäjyys Suomessa. Lappeenrannan teknillinen yliopisto, Pohjoisen ulottuvuuden tutkimuskeskus. (Online) URL:<http://www.doria.fi/handle/10024/43866> . (Luettu 28.3.2011.)
- Juuti, Pauli (2005). Monikulttuurisuus voimavaraksi. Valtaväestö ja maahanmuuttajat työyhteisössä. Monikulttuurisuus voimavarana työyhteisössä ETMO - hankkeen tutkimusraportti. Kiljavan opisto ja JTO - tutkimuksia sarja.
- Kangasharju, Aki, Korpinen, Liisa, Parkkinen, Pekka (2003). Suomessa asuvat ulkomaalaiset: Esiselvitys. Helsinki. Valtion taloudellinen tutkimuskeskus. VATT -keskustelualoitteita 297. (Online) URL: http://www.vatt.fi/file/vatt_publication_pdf/k297.pdf. (Luettu 5.5.2011.)
- Kangasharju, Aki & Pekkala, Sari (2000). Self-selected self-employed: The Role of Education in Success. Pellervo Economic Research Institute Working papers No. 38. (Online) URL:http://www.ptt.fi/site/?lan=1&page_id=126&mode=tiedotteet&tiedote_id=755. (Luettu 5.5.2011.)
- Kantola, Jenni & Kautonen, Teemu (2007). Vastentahtoinen yrittäjyys Suomessa. Teoksessa Teemu Kautonen (toim.) Vastentahtoinen yrittäjyys. Helsinki: Työministeriö. Työpoliittinen tutkimus 327, 17-120. (Online) URL: http://www.mol.fi/mol/fi/99_pdf/fi/06_tyoministerio/06_julkaisut/06_tutkimus/tpt327.pdf. (Luettu 12.2.2012.)
- Karisto, Antti (1992). Maailmanruoan tulo, olo ja omaksuminen Helsingissä. Helsinki: *Helsingin kaupungin tietokeskuksen neljännesvuosikatsaus Kvartti 3/1992*.
- Katila, Saija (2002). Reliance on Transnational Networks: The Case of Chinese Catering Sector in Finland. Helsinki: A paper for the 12th Nordic Migration Conference, Cultural Diversity and Integration 10.-12.10.2002. (Julkaisematon.)
- Katila, Saija (2004). Gendering of Chinese Business Families. Teoksessa Eriksson Päivi & Hearn Jeff & Marjut Jyrkinen, Susan Meriläinen, Johanna Moisander, Herta Niemi, Kristina Rolin, Sinikka Vanhala, Elina Henttonen, Minna Hiillos, Saija Katila, Teemu Tallberg (eds.) (2004) *Sukupuoli ja organisaatio liikkeessä? Gender and Organizations in Flux?* Helsinki: Swedish School of Economics and Business Administration, Research Reports 60, 95–109.
- Katila, Saija (2005). Kiinalaiset perheyriykset etnisyyden uudelleen tulkinnan tiloina. Teoksessa Anu Hirsiaho, Mari Korpela, Liisa Rantalaiho (toim.): *Kohtaamisia rajoilla*. Tampere: Suomalaisen Kirjallisuuden Seuran Toimituksia 1038. Tammer-Paino Oy, 38–54.
- Katila, Saija & Wahlbeck, Östen (2011). The role of (transnational) social capital in the start-up processes of immigrant businesses: the case of Chinese and Turkish restaurant businesses in Finland. *International Small Business Journal*. published online 26 April 2011. (Online) URL:<http://dx.doi.org/10.1177/0266242610383789>. (Luettu 20.9.2011.)
- Kauppa- ja teollisuusministeriö (2007). Maahanmuuttajien yrittäjyys Suomessa - nykytilanne ja toimenpide-ehdotuksia. Kauppa- ja teollisuusministeriön asettaman työryhmän loppuraportti. Helsinki: KTM Julkaisuja 6/2007. Elinkeino-osasto.
- Kauppinen, Timo M. (2000). Maahanmuuttajien segregatio pääkaupunkiseudulla 1990-luvun lopussa. *Kvartti 3/2000*. Helsinki: Helsingin kaupungin tietokeskus. Neljännesvuosijulkaisu., 39–49.
- Keski-Nisula Kaisa (2007). Maahanmuuttajien integraatio Turun työmarkkinoille: työllistyneiden näkökulma. Turku: Siirtolaisuusinstituutti. Web Reports 31/Turun yliopiston maantieteen laitos. Maantieteen tutkielma.

- Khosravi, Shahram (1999). Displacement and entrepreneurship: Iranian small business in Stockholm. *Journal of Ethnic and Migration Studies* Vol.25 No. 3: 493–508.
- Khosravi, Shahram (2001). Klass och social status bland iranska företagare. Teoksessa NUTEK (2001 ed.). *Marginalisering eller integration. Invandrares företagande i svensk retorik och praktik*. Stockholm: NUTEK. Verket för näringsutveckling, 115–130.
- Kim, Dae Young (1999). Beyond co-ethnic solidarity: Mexican and Ecuadorean enplymet in Korean-owned businesses in New York City. *Ethnic and Racial Studies*, Volume 22, Number 3, May 1999, 581–605.
- Kleemola, Maija (1998). Tietosuojaatimukset henkilörekistereihin perustuissa tieteellisissä tutkimuksissa. Teoksessa Tapani Valkonen & Seppo Koskinen & Tuija Martelin (toim.): *Rekisteriaineistot yhteiskunta- ja terveystutkimuksessa*. Helsinki: Gaudeamus, 21–38.
- Kloosterman, Robert (2000). Immigrant Entrepreneurship and the Institutional Context: A Theoretical Exploration. Teoksessa Jan Rath (ed.): *Immigrant Business. The Economic, Political and Social Environment*. London & New York: Mamillan Press Ltd/St. Martins Press inc. In association with Centre for Research in Ethnic Relations, University of Warwick, 90–106.
- Kloosterman, Robert & Van der Leun, Joanne & Rath, Jan (1999). Mixed Embeddedness: (In) formal Economic Activities and Immigrant Businesses in the Netherlands. *International Journal of Urban and Regional Research*, 23 (2), June 1999, pp.253–267.
- Koistinen, Leena (1997). Polkuja perille. Turun seudun maahanmuuttajien työvoimapalvelut ja työllistyminen 1994–1996. Helsinki: Työministeriö. Maahanmuutto-osaston monisteita 175.
- Koivu, Hanna-Riitta (2010). The consultation services provided for new immigrant entrepreneurs. Case: Enterprise Agency Luotsi. Jyväskylän ammattikorkeakoulu. Bachelor's Thesis, May 2010. Degree Programme in International Business. School of Business Administration. [Online] URL: https://publications.theseus.fi/bitstream/handle/10024/16520/Koivu_Hanna-Riitta.pdf?sequence=1. (Luettu 28.9.2011.)
- Kokkarinen, Helinä (1993). Selvitys pakolaisten ja muiden maahanmuuttajien vastaanoton kokemuksista kunnissa. Helsinki: Suomen kaupunkiliitto, Suomen kunnallisliitto, Finlands svenska kommunförbund. Kaupunkien talon painatuskeskus.
- Korhonen Ulla (2003). Neuvontatyö maahanmuuttajien työpoluilla – Avoin oppimiskeskus – projektin kokemuksia. Teoksessa Juha Kesänen (toim.): *Työllistyvä Helsinki. Näkökulmia paikalliseen työllisyyden edistämiseen*. Helsingin kaupungin tietokeskus. Helsingin kaupungin koulutus- ja kehittämiskeskus. F.G. Lönnberg. Helsinki.
- Kyhä, Henna (2006). Miksi lääkäri ei kelpaa lääkäriksi? Korkeakoulutetut maahanmuuttajat vaikeasti työllistyvä ryhmä. *Siirtolaisuus – Migration* 3/2006, 1–9.
- Kyntäjä, Eve (1996). Maahanmuuttajien sosiaalinen asema kahdeksassa Euroopan maassa. Maahanmuuttajat työmarkkinoilla ja palvelujen käyttäjinä Iso-Britanniassa, Alankomaissa, Saksassa, Ranskassa, Espanjassa, Ruotsissa, Norjassa ja Tanskassa. Turku: Siirtolaisuusinstituutti. Siirtolaistutkimuksia A 10.
- Känsälä, Marja (2005) Work, family and entrepreneurial activity. Teoksessa Pia Arenius, Erkko Autio ja Anne Kovalainen(eds.): *Finnish entrepreneurial activity in regional, national and global context*. Helsinki: TEKES, Technology Review 176/2005, 35–44.
- Laakso, Seppo & Loikkanen, Heikki A. (2004). Kaupunkitalous. Johdatus kaupungistumiseen, kaupunkien maankäyttöön sekä yritysten ja kotitalouksien sijoittumiseen. Helsinki: Gaudeamus.
- Laine, Marjaana (1993). Ulkomaalaisen oikeusasema Suomessa. Oikeuslähdekäsikirja. Helsinki: Työministeriö. Pakolais- ja siirtolaisuusasioiden neuvottelukunta. Työhallinnon julkaisu 42.

- Laine, Markus & Bamberg, Jarkko & Jokinen Pekka (2007). Tapaustutkimuksen käytäntö ja teoria. Teoksessa Markus Laine, Jarkko Bamberg & Pekka Jokinen (toim.): *Tapaustutkimuksen taito*. Helsinki: Gaudeamus Helsinki University Press.
- Lankinen, Markku (1997). Asumisen segregaatoin tila ja kehityssuunnat. Teoksessa Kaarin Taipale & Harry Schulman (toim.): *Koti Helsingissä. Urbanin asumisen tulevaisuus*. Helsinki: Helsingin kaupungin tietokeskus, 171–197.
- Lankinen, Markku (2006). Sosiaalisen vuokra-asumisen asema kaupunkikentässä. Helsinki: Helsingin kaupungin tietokeskus. Tutkimuksia 2006:7.
- Lautiola, Hannele (2001). Viranomaisten uudet kumppanit maahanmuuttajatyössä. Sisu Integra – projektin loppuarviointi. Vantaa: Helsingin yliopiston Vantaan täydennyskoulutuslaitoksen keskusteluaiheita 1/2001.
- Lehto, Anna-Maija (1996). Työolot tutkimuskohteena. Helsinki: Tilastokeskus. Tutkimuksia 222. Edita.
- Lepola, Outi (2000). Ulkomaalaisesta suomenmaalaiseksi. Monikulttuurisuus, kansalaisuus ja suomalaisuus 1990-luvun maahanmuuttopoliittisessa keskustelussa. Helsinki: Suomalaisen kirjallisuuden seura.
- Lewis, Rob (1997). The Demography and Geography of London's Ethnic Minorities. APA Immigration and World Cities Project. [Online] URL: www.interplan.org/immig/imo1003.htm. (Luettu 4.4.2001.)
- Li, Peter S. (2000). Economic Returns of Immigrants' Self-Employment. *Canadian Journal of Sociology/Cahiers canadiens de sociologie* 25 (1) 2000, 1–34.
- Lieblind, Karmela (2009). Ethnic identity and acculturation. Teoksessa Inga Jasinskaja-Lahti & Tuuli Anna Mähönen (eds.): *Identities, Intergroup Relations and Acculturation – The Cornerstones of Intercultural Encounters*. Helsinki: Gaudeamus. Helsinki University Press, 13–38.
- Liebkind, Karmela & Mannila, Simo & Jasinskaja-Lahti, Inga & Jaakkola, Magdalena & Kytäjä, Eve (2004). Venäläinen, virolainen, suomalainen: Kolmen maahanmuuttajaryhmän kotoutuminen Suomeen. Helsinki: Gaudeamus.
- Light, Ivan (1972). *Ethnic Enterprise in America*. Berkeley and Los Angeles: University of California Press.
- Light, Ivan & Sanchez, Angel A. (1987). Immigrant Entrepreneurs in 272 SMAs. *Sociological Perspectives*, Vol. 30 No 4, October 1987, 373–399.
- Light, Ivan & Bonacich, Edna (1991). *Immigrant Entrepreneurs. Koreans in Los Angeles*. Berkeley & Los Angeles: University of California Press (First Paperback Printing).
- Light, Ivan & Bhachu, Parminder & Karageorgis, Stavros (1993). Migration Networks and Immigrant Entrepreneurship. teoksessa Ivan Light & Parminder Bhachu (eds.1993): *Immigration and entrepreneurship. Culture, Capital and Ethnic Networks*. New Brunswick and London: Transaction Publishers, 25–50
- Light, Ivan & Sabagh, Georges & Bozorgmehr, Mehdi & Der-Martirosian, Claudia (1993). Internal ethnicity in the ethnic economy. *Ethnic and Racial Studies*. Volume 16, Number 4, October 1993, 581–597.
- Light, Ivan & Rosenstein, Carolin (1995). Expanding the Interaction Theory of Entrepreneurship. Teoksessa Alejandro Portes (ed.): *The Economic Sociology of Immigration. Essays on Networks, Ethnicity, and Entrepreneurship*. New York: Russel Sage Foundation, 166–212.
- Light, Ivan & Gold, Steven J. (2000). *Ethnic Economies*. San Diego and London: Academic Press.
- Lilja, Reija & Pehkonen, Jaakko (2002) Työmarkkinoiden kehityspiirteet ja toiminta. Teoksessa Heikki A. Loikkanen, Jukka Pekkarinen, Pentti Vartia (toim.): *Kansantaloutemme – rakenteet ja muutos*. Helsinki: Taloustieto Oy, Yliopistopaino, 291–320.

- Lin, Nan (1999). Building a Network Theory of Social Capital. *Connections* 22(1), 28–51.
- Linnanmäki-Koskela, Suvi (2010). Maahanmuuttajien työmarkkinaintegraatio. Vuosina 1989–93 Suomeen muuttaneiden tarkastelua vuoteen 2007 asti. Helsinki: Helsingin kaupungin tietokeskus, tutkimuksia 2010:2.
- Lith, Pekka (1997). Harmaan talouden miljardit – Raportti Suomen piilotalouden laajuudesta ja ilmenemismuodoista. Helsinki: VAT-keskustelualoitteita 142. J-Paino Oy.
- Lith, Pekka (2006a). Maahanmuuttajilla on yritystä. *Tieto & Trendit* 4. Helsinki: Tilastokeskus.
- Lith, Pekka (2006b). Eräitä tilastoja maahanmuuttajayrityksistä koko Suomessa ja pääkaupunkiseudulla 2004. Helsinki: Patentti ja rekisterihallituksen yritysrekisteri/Suunnittelu- ja tutkimuspalvelut Pekka Lith, julkaisematon rekisterituloste. (Kauppa- ja teollisuusministeriön maahanmuuttajien yritystoiminnan edistäminen -työryhmä 2006.)
- Lith, Pekka (2006c). Maahanmuuttajayrittäjyys Varsinais-Suomessa. Raportti ulkomaalaistaustaisten yritysten määrästä, toimialasta ja yrittäjien kansallisesta taustasta. Helsinki: Julkaisematon raportti 13.10.2006. Suunnittelu- ja tutkimuspalvelut Pekka Lith.
- Lith, Pekka (2006d). Osaamisintensiiviset palvelualat ja maahanmuuttajataustaiset KIBS-yritykset. Helsinki: Patentti ja rekisterihallituksen yritysrekisteri/Suunnittelu- ja tutkimuspalvelut Pekka Lith, julkaisematon rekisterituloste. (Kauppa- ja teollisuusministeriön maahanmuuttajien yritystoiminnan edistäminen -työryhmän aineistoa 2006.)
- Lith, Pekka (2007). Maahanmuuttajat ovat erilaisia yrittäjinä. Kuntapuntari 4/2007. (Online) URL: http://www.stat.fi/artikkelit/2007/art_2007-10-26_001.html. (Luettu 24.11.2008)
- Ljungar, Erik (2007). Levebröd eller entreprenörskap? Om utlandsfödda personers företagande i Sverige. Stockholm: Acta Universitatis Stockholmiensis, Stockholm Studies in Sociology. New Series 28.
- Logan John R. & Alba, Richard D. & McNulty, Thomas L. (1994). Ethnic Economies in Metropolitan Regions: Miami and Beyond. *Social Forces*, March 1994, Vol. 72 (3), 691–724.
- Lovio, Raimo (2009). Luova tuho – ikuinen toivo. *Tiede ja Edistys* 34 vk, 2009 (1), 1–17.
- Lyons, Michael & Snoxell, Simon (2005). Creating Urban Social Capital: Some Evidence from Informal Traders in Nairobi. *Urban Studies* 42(7), 1077–1097.
- Lähdesmäki, Merja & Savela, Terttu (2006). Tutkimus maahanmuuttajien yrittäjyyskoulutuksen vaikuttavuudesta. Case Pro Maahanmuuttajayrittäjä -koulutus. Siirtolaisuusinstituutti. Web Reports No. 19. [Online] URL: <http://www.migrationinstitute.fi/pdf/webreports19.pdf>. (Luettu 27.2.2009.)
- Maartola, Minna (1999). Elinkeinopoliittisten kehittämisprojektien asettaminen. Teoksessa *Elinkeinopoliittiset kehittämisprojektit*. Väliraportti 1999. Helsinki: Helsingin kaupunginkanslia. Talous- ja suunnitteluosasto.
- Masuuni 2011. (Online) URL: <http://www.masuuni.info/articles/511/>. (Luettu 28.9.2011.)
- Mata, Fernando ja Pendakur, Ravi (1998). Immigration, Labour Force integration and the Pursuit of Self-employment. Vancouver Centre of Excellence. Research on Immigration in the Metropolis. Working Paper Series. (Online) URL: <http://mbc.metropolis.net/assets/uploads/files/wp/1998/WP98-05.pdf>. (Luettu 28.2.2012.)
- Matikka, Ari (1995). Yrittäjyys ja alkavien yritysten liikeideoiden taso Suomessa. Helsinki: Liiketaloustieteellinen tutkimuslaitos. Sarja B 117.
- McEwan, Cheryl & Pollard, Jane & Henry, Nick (2005). 'The Global' in the City Economy: Multicultural Economic Development in Birmingham. *International Journal of Urban and Regional Research*, Vol. 29, Number 4, 916–933.
- Min, Pyong Gap & Bozorgmehr, Mehdi (2000). Immigrant Entrepreneurship and Business Patterns: A Comparison of Koreans and Iranians in Los Angeles. *International Migration Review*, Volum 34, Number 3 (Fall 2000), 707–738.

- Morokvasic, Mirjana (1993). Immigrants in Garment Production in Paris and Berlin. Teoksessa Ivan Light & Parminder Bhachu (eds.1993): *Immigration and entrepreneurship. Culture, Capital and Ethnic Networks*. New Brunswick and London: Transaction Publishers, 75–96.
- Munter, Arja (2005). Pääkaupunkiseudun maahanmuuttajat tilastoissa. Teoksessa Tuula Joronen (toim.): *Maahanmuuttajien elinolot pääkaupunkiseudulla*. Helsinki: Helsingin kaupungin tietokeskus, Espoon kaupungin kehittämis- ja tutkimusryhmä, Vantaan kaupungin tilasto- ja tutkimuspalveluyksikkö. Yliopistopaino.
- Myrskylä, Pekka (1978). Maassamuutto sekä Suomen ja Ruotsin välinen muuttoliike v. 1950–1975. Helsinki: Tilastokeskus. Tutkimuksia n:o 48.
- Myrskylä, Pekka (2003). Maahanmuuttajat hivuttautuvat työmarkkinoille. Hyvinvointikatsaus 3/2003. Helsinki: Tilastokeskus, 32–37.
- Myrskylä, Pekka (2006). Muuttoliike ja työmarkkinat. Työpoliittinen tutkimus 321. Helsinki: Työministeriö.
- Mäki, Juhani (1999). Palkkatyöhön vai omistajayrittäjäksi. Jyväskylä: Jyväskylän yliopisto. Jyväskylä Studies in Computer Science, Economics and Statistics 50.
- Najib, Ali B. (1994). Immigrant Small Business in Uppsala. Disadvantage in Labor Market and Success in Small Business Activities. Uppsala: University of Uppsala. Department of Social and Economic Geography, No. 108.
- Najib, Ali B. (1996). På väg mot egenföretagande. Bilaga till Invandrapolitiska kommitténs betänkande. Stockholm: Starens offentliga utredningar SOU 1996:55.
- Najib, Ali B. (1999a). Invandrarföretagande – några grundläggande fakta. Bilaga 2. Teoksessa *Invandrare som företagare. För lika möjligheter och ökad tillväxt*. Stockholm: Betänkande av Utredningen om företagande för personer med utländsk bakgrund. Statens offentliga utredningar SOU 1999:49, 209–229.
- Najib, Ali B. (1999b). Myten om invandrarföretaget. En jämförelse mellan invandrarföretagande och övrigt företagande i Sverige. Stockholm: Svenska EU Programkontoret, NUTEK, Rådet för arbetslivsforskning. Nya jobb & företag. Rapport nr 9.
- Niemelä, Tuija (1980). Chilen pakolaisten sopeutuminen Suomeen. Helsinki: Työvoimaministeriö. Siirtolaisuustutkimuksia 17.
- NUTEK (2001a). Invandrares företagande i Sverige. Kartläggning och analys. Stockholm: Verket för Näringslivsutveckling, NUTEK.
- NUTEK (2005). Den invandrande tillväxten. Sammanfattning av rapporten Utrikesfödda småföretagares villkor och verklighet. Stockholm: NUTEK B 2005:6.
- Okkonen, Kaisa-Mari (2011). Yrittäjäkotitalouksien tulot ja pienituloisuus. *Hyvinvointikatsaus 4/2011*. Helsinki: Tilastokeskus, 14–18.
- Okulov Jaana (2007). Venäjältä muuttaneet yrittäjänä Itä-Suomessa. Teoksessa Aini Pehkonen (toim.): *Maahanmuuttajat, monikulttuurisuus ja työelämä*. Kuopio: Kuopion yliopisto, 52–77.
- Paananen, Seppo (1993). Työvoimaa rajan takaa. Helsinki: Työministeriö. Työpoliittinen tutkimus 54.
- Paananen, Seppo (1999). Suomalaisuuden armoilla. Ulkomaisten työnhakijoiden luokittelu. Helsinki: Tilastokeskus. Tutkimuksia 228. Hakapaino.
- Paananen, Seppo (2005). Maahanmuuttajien integrointi: vaikea ja ristiriitainen hanke. Teoksessa Seppo Paananen (toim.): *Maahanmuuttajien elämää Suomessa*. Helsinki: Tilastokeskus, 173–180.
- Painter, Gary & Yu, Zhou (2008). Leaving Gateway Metropolitan Areas in the United States: Immigrants and the Housing Market. *Urban Studies 45(5&6):1163-1191, May 2008*.

- Pajarinen, Mika ja Rouvinen, Petri (2006). Mistä yrittäjät tulevat? Helsinki: Tekes. Teknologia katsaus 198/2006. Etlatieto Oy.
- Pajarinen, Mika & Rouvinen, Petri & Ylä-Anttila, Pekka (2006a). Uusyrittäjien kasvuhakuisuus. Kauppa- ja teollisuusministeriö, Elinkeino-osasto. KTM Julkaisuja 29/2006. (Online) URL:<http://julkaisurekisteri.ktm.fi>. (Luettu 14.1.2010.)
- Pajarinen, Mika & Rouvinen, Petri & Ylä-Anttila, Pekka (2006b). Uusyrittäjien kasvuhakuisuus. *ETLA keskusteluaihe 1052*. (Online) URL:http://www.etla.fi/files/1649_Dp1052.pdf. (Luettu 5.5.2011.)
- Pakolais- ja siirtolaisuusasiain neuvottelukunta (1997). Suvaitsevaan Suomeen – kokemuksia kampanjavuosilta. Helsinki: Työministeriö (Advisory Board on Refugee and Migration Affairs 1997).
- Palm, Jarmo & Manninen, Seppo & Kuntsi, Eeva (2003). Aloittavan yrityksen tuki ja näkökulmia itsensä työllistämisen lisäämiseksi Suomessa. Avaimia yrittäjyyden paradoksin ratkaisemiseen. Helsinki: Työministeriö. Työhallinnon julkaisu Nro 327.
- Panayiotopoulos, Prodromos I. (1996). Challenging orthodoxies: Cypriot entrepreneurs in the London garment industry. *New community*, 22(3):437–460.
- Parhankangas, Outi (2004). Maahanmuuttajat oululaisilla työmarkkinoilla. Oulun työvoimatoimisto, Euroopan sosiaalirahasto. Aluekeskusten työllisyysstrategiat-hanke. (Julkaisematon raportti.)
- Park, Robert (1936). Succession: An Ecological Concept. *American Sociological Review*, Vol. 1, April 1936, no 2, 171–179.
- Parkkinen, Henri (2000). Yrittäjyydestä poistumisen toimialakohtainen tarkastelu Suomessa vuosina 1988–1995. Pellervon taloudellisen tutkimuslaitoksen työpapereita n:o31. (Online) URL:http://www.ptt.fi/site/?!lan=1&page_id=126&mode=tiedotteet&tiedote_id=762. (Luettu 5.5.2011.)
- Pécoud, Antoine (2000). Cosmopolitanism and Business: Entrepreneurship and Identity among German-Turks in Berlin. WPTC-2K-05. (Paper presented at the conference 'Identity and/ in Movement', Department of Sociology and Anthropology, Hull University (UK), March 23–25, 2000.) (Online) URL:<http://www.transcomm.ox.ac.uk/working%20papers/pecoud.pdf>. (Luettu 16.6.2008.)
- Pécoud, Antoine (2002). 'Weltoffenheit schafft Jobs': Turkish Entrepreneurship and Multiculturalism in Berlin. *International Journal of Urban and Regional Research*, Vol. 26.3, 494–507.
- Pehkonen, Aini (2005). Maahanmuuttajan kotikunta. Vammala: Kunnallisan kehittämissäätiön tutkimusjulkaisut, nro 52.
- Pehkonen, Aini (2006). Maahanmuuttajien työllistyminen Suomessa. *Siirtolaisuus – Migration 1/2006*, 1–10.
- Penninx Rinus (2007). Housing of Immigrants in the City of Turku, Finland. Report in the framework of the CLIP-project (Cities for Local Policies). Amsterdam: University of Amsterdam. Institute for Migration and Ethnic Studies.
- Pesonen, Helena (2008). Omalle yrittäjäuralle maahanmuuttajanainen. Maahanmuuttajataustaisten naisten yrittäjävalmiuksien kehittäminen. Tampere: Diakonia-ammattikorkeakoulun julkaisuja C Katsauksia ja aineistoja 14. Juvenes Print Oy.
- Pitkänen, Maarit (1999). Matkalla menestykseen? Maahanmuuttajien työ- ja koulutusprojektin loppuraportti. Helsinki: Helsingin yliopisto, Vantaan täydennyskoulutuslaitos ja Työministeriö. Työhallinnon julkaisu Nro 233.

- Pohjanpää, Kirsti & Paananen, Seppo & Nieminen, Mauri (2003). Maahanmuuttajien elinolot. Venäläisten, virolaisten, somalialaisten ja vietnamilaisten elämää Suomessa 2002. Helsinki: Tilastokeskus. Elinolot 2003:1. Edita Prima Oy,
- Portes, Alejandro (1995). Economic Sociology and the Sociology of Immigration: A Conceptual Overview. Teoksessa Alejandro Portes (ed.): *The Economic Sociology of Immigration. Essays on Networks, Ethnicity, and Entrepreneurship*. New York: Russell Sage Foundation, 1–41.
- Portes, Alejandro & Bach, Robert L. (1985). *Latin Journey. Cuban and Mexican immigrants in the United States*. Berkeley, Los Angeles, London: University of California Press.
- Portes, Alejandro & Jensen, Leif (1989). The enclave and the entrants: Patterns of ethnic enterprise in Miami before and after Mariel. *American Sociological Review*, 1989, Vol. 54 (December), 929–949.
- Portes, Alejandro & Sensenbrenner, Julia (1993). Embeddedness and Immigration: Notes on the Social Determinants of Economic Action. *The American Journal of Sociology*, Vol. 98, No. 6 (May, 1993), 1320–1350.
- Portes, Alejandro & Shafer, Steven (2006). Revisiting the Enclave Hypothesis: Miami Twenty-Five Years Later. Princeton University, May 2006. *Paper originally presented at the Conference on New Directions in Equality and Stratification*. Princeton University, April 6-8, 2006. (Online) URL:<http://ccddemocracy.org/Articulos/Revisiting-Enclave-Hypothesis.pdf>. (Luettu 3.5.2011.)
- Pripp, Oscar (2001). Strategier och organisering bland assyriska och syrianska företagare. Teoksessa NUTEK (ed.): *Marginalisering eller integration. Invandrades företagande i svensk retorik och praktik*. Stockholm: NUTEK, S. 99–115
- Pylvänäinen, Hannele (1989). Pakolaiset Suomen työelämässä. Suomeen vuosina 1979-86 saapuneiden Kaakkois-Aasian pakolaisten sijoittuminen työmarkkinoille. Helsinki: Sosiaalihuollituksen raporttisarja Nro 17/1989.
- Raijman, Rebeca & Tienda, Marta (2000). Immigrants' Pathways to Business Ownership: A Comparative Ethnic Perspective. *International Migration Review*, Volume 34 Number 3 (Fall 2000), 682–706.
- Rajaniemi, Jouko (2010). Ravintola-ala ulkomaalaistuu – etenkin pääkaupunkiseudulla. *Tieto & trendit 7/2010*. Helsinki: Tilastokeskus., 32–34.
- Rajaniemi, Jouko (2011). Ulkomaalaistaustaiset ravintolat valtaavat maata – etenkin pääkaupunkiseutua. *Hyvinvointikatsaus 4/2011*. Helsinki: Tilastokeskus, 29–31.
- Ram, Monder (1999). Managing professional service firms in multi-ethnic context: an ethnographic study. *Ethnic and Racial Studies*, Vol. 22, Number 4 July 1999, 679–701.
- Ram, Monder & Sanghera, Balihar & Abbas, Tahir & Barlow, Gerald & Jones, Trevor (2000). Ethnic minority business in comparative perspective: the case of the independent restaurant sector. *Journal of Ethnic and Migration Studies*, Vol. 26, 2000:3, 495–510.
- Ram, Monder & Jones, Trevor & Abbas, Tahir & Sanghera, Balihar (2002). Ethnic Minority Enterprise in its Urban Context: South Asian Restaurants in Birmingham. *International Journal of Urban and Regional Research*, Vol. 26.1 March 2002, 24–40.
- Ram, Monder & Jones, Trevor (2007). Ethnic Minority Business in the UK: A Review of Research and Policy Developments. ESRC/CRE/DTI/EMDA. Ethnic Minority Business Workshop. Paper 1. URN 07/1051. (Online) URL:<http://tna.europarchive.org/20081112122150/http://www.berr.gov.uk/files/file41025.doc>. (Luettu 14.4.2010.) (*Environment and Planning C: Government and Policy*, Vol 26 (2008) No 2, 352–374.)
- Rath, Jan (2002) A Quintessential Immigrant Niche? The Non-Case of Immigrants in the Dutch Construction Industry. *Entrepreneurship and Regional Development 14/2002*, 355–372.

- Rath, Jan & Kloosterman, Robert (2000). 'Outsiders' Business. A Critical Review of Research on Immigrant Entrepreneurship. *International Migration Review*, 34 (3).
- Razin, Eran (1993). Immigrant Entrepreneurs in Israel, Canada and California. Teoksessa Ivan Light & Parminder Bhachu (eds.1993): *Immigration and entrepreneurship. Culture, Capital and Ethnic Networks*. New Brunswick and London: Transaction Publishers, 97-124.
- Razin, Eran (1999). Immigrant Entrepreneurs and the Urban Millieu: evidence from the U.S., Canada and Israel. Vancouver Centre of Excellence. Research on Immigration and Integration in the Metropolis. (Online) URL: http://www.riim.metropolis.net/wp_1999.html. (Luettu 22.2.2011.)
- Razin, Eran & Light, Ivan (1998). Ethnic Entrepreneurs in America's Largest Metropolitan Areas. *Urban Affairs Review*, Vol, 33, No. 3, January 1998, 332-360.
- Rekers, Ans & van Kempen, Ronald (2000). Location matters: Ethnic Entrepreneurs and the Spatial Context. Teoksessa Jan Rath (ed.): *Immigrant Businesses. The Economic, Political and Social Environment*. London & New York: Macmillan Press Ltd/St. Martin's Press, inc. In association with Centre for Research in Ethnic Relations, University of Warwick, 54-69.
- Rissanen, Riitta & Saalasti, Merja (2010) Maahanmuuttajayrittäjyys - keino työllistyä. Lappeenranta:Saimaan ammattikorkeakoulu,Sosiaali- ja terveysala, Sosiaalialan koulutusohjelma. Opinnäytetyö 2010. (Online) URL: <http://publications.theseus.fi/handle/10024/12735> . (Luettu 28.3.2011.)
- Ruoppila, Sampo & Cantell, Timo (2000). Ravintolat ja Helsingin elävöityminen. Teoksessa Stadipiiri (toim.): *URBS. Kirja Helsingin kaupunkikulttuurista*. Helsinki: Helsingin kaupungin tietokeskus/Edita, 35-53.
- Ruotsalainen, Kaija (2010). Ulkomaalaisten yrittäjyys yleisempää kuin muun väestön. Helsinki: Tilastokeskus. *Tieto & trendit 7/2010*, 30-32.
- Ruuskanen, Petri (2001). Sosiaalinen pääoma – käsitteet, suuntaukset ja mekanismit. Helsinki: Valtion taloudellinen tutkimuskeskus. VATT-tutkimuksia 81.
- Salmenkangas, Mai (1999a). Monikulttuuristen osuuskuntien vetovoima 1990-luvun Suomessa. Teoksessa Ekholm Elina (toim.): *Monikulttuurisia yrittäjiä. Kokemuksia maahanmuuttajien osuuskunnista*. Helsinki: Helsingin yliopiston Vantaan täydennyskoulutuslaitoksen julkaisuja 21/1999. Yliopistopaino, 25-34.
- Salmenkangas, Mai (1999b). Maahanmuuttajat osuuskuntapäätöksen äärellä. Rationaalisuus eräässä valintatilanteessa. Helsinki: Helsingin yliopisto, sosiologia, pro gradu – tutkielma, tammikuu 1999.(julkaisematon)
- Salminen, Outi (1997). Entisestä Jugoslaviasta tulleiden pakolaisten kotoutuminen. ”Täällä on kaikki hyvin, mutta...”. Helsinki: Sosiaali- ja terveysministeriö. Sosiaali- ja terveysministeriön selvityksiä 9.
- Salmio, Tiina (2000). Kansainvälisen järjestelmän muutokset heijastuvat Suomen maahanmuutto- ja pakolaispolitiikkaan. *Työpoliittinen aikakauskirja vsk. 43, 2000:2* Helsinki: Työministeriö.
- Sanders, Jimmy M. & Nee, Victor (1987). Limits of Ethnic Solidarity in the enclave economy. *American Sociological Review*, 52, 745-773.
- Saukkonen, Pasi (2007). Poliittikka monikulttuurisessa yhteiskunnassa. Helsinki: WSOY, Oppimateriaalit.
- Saxenian, Anna Lee (1999). Silicon Valley's New Immigrant Entrepreneurs. June 1999. ISBN 1-58213-009-4. Copyright 1999, Public Policy Institute of California, San Francisco, CA. (Online) URL:<http://www.ppic.org/publications/PPIC120/reports.html#industry>. (Luettu 13.4.2000.)

- Scase, Richard & Goffee, Robert (1982). *The Entrepreneurial Middle Class*, London & Canberra: Groom Helm.
- Scase, Richard & Goffee, Robert (1987). Introduction. Teoksessa Goffee, Robert & Scase, Richard (eds.): *Entrepreneurship in Europe. The Social Process*. London, New York, Sydney: Groom Helm Publishers Ltd, 1–11.
- Schumpeter, Joseph A. (2009). Luovan tuhon prosessi. (Seitsemäs kappale teoksesta Schumpeter, Joseph A., *Capitalism, Socialism, and Democracy*. Georg Allen & Unwin Ltd, 1942/1954. Suomennos Markku Koivusalo). *Tiede ja Edistys*, 34 vk. 2009 (1), 40–45.
- Schybergson, Per (1977). Entreprenörer inom Finlands fabriksindustri i början av ryska tiden. Teoksessa *Från medeltid till 1900-tal. Till Oscar Nikula 31 maj 1977*. Åbo: Skrifter utgivna av Historiska Samfundet i Åbo IX. Åbo: Stiftelsens för Åbo Akademi offset och kopieringscentral, 127–149.
- Siirtolaisuusinstituutti 2008. [Online] URL:<http://www.migrationinstitute.fi/db/stat/fin/art.php?artid=29>. (Luettu 27.6.2008.)
- Sjöblom-Immala, Heli (2006). Maahanmuuttajat Turussa yrittäjinä ja palkansaajina. Helsinki: Työministeriö. Työpoliittinen tutkimus 318.
- Sobel, Joel (2002). Can We Trust Social Capital? *Journal of Economic Literature*. Vol. XL (March 2002), 139–154.
- Sobel, Russell S. (2010). Entrepreneurship. The Concise Encyclopedia of Economics 2010. (Online) URL: <http://www.econlib.org/library/Enc/Entrepreneurship.html>. (Luettu 25.11.2010.)
- SOU (1999). Invandrare som företagare. För lika möjligheter och ökad tillväxt. Betänkande av Utredningen om företagande för personer med utländsk bakgrund. Stockholm: Statens offentliga utredningar SOU1999: 49. Novum Grafiska AB.
- Statistiska centralbyrån och Immigrant-institutet 2008. [Online] URL:<http://www.immi.se/migration/statistik/20grupper.htm>. (Luettu 24.6.2008)
- Statistiska centralbyrån och Immigrant-institutet (2005). Statistik över invandring till Sverige. (Online) URL:<http://www.immi.se/migration/statistik/20grupper.htm>. (Luettu 8.2.2011.)
- Stenholm, Pekka (2006). Starttirahalla yrittäjyyteen. Kokemuksia starttirahakokeilusta. Helsinki: Työministeriö. Työpoliittinen tutkimus 320.
- Stenholm, Pekka (2007). Starttiraha yrittäjyyden avaimena. Jatkokokemuksia starttirahakokeilusta 2005-2007. Helsinki: Työministeriö, Työpoliittinen tutkimus 332.
- Stenholm, Pekka & Pukkinen, Tommi & Heinonen, Jarna & Kovalainen, Anne (2008). Global Entrepreneurship Monitor. 2007 Report, Finland. Turku: Turun kauppakorkeakoulu. (Online) URL:<http://www.gemconsortium.org/docs/download/490>. (Luettu 12.2.2012)
- Stenholm, Pekka & Pukkinen, Tommi & Heinonen, Jarna & Kovalainen, Anne (2009). Global Entrepreneurship Monitor. Finnish 2008 Report. Turku: Turun kauppakorkeakoulu Sarja A Tutkimusraportteja A1/2009. (Online) URL:<http://www.gemconsortium.org/docs/download/491>. (Luettu 12.2.2012.)
- Suomen Asiakastieto 2005. (Online) URL:<http://www.asiakastieto.fi/asiakastieto/ajankohtaista.jsp?l1=1&T=nu&A=186>. (Luettu syksyllä 2005.)
- Suurpää Leena (2002). Hyvää tahtoa vai hyvää vaihtoa? Maahanmuuttajien kotouttamisohjelmat solidaarisuuden valossa. *Yhteskuntapolitiikka* 67 (2002):1, 13–25.
- Tani, Sirpa & Tammilehto, Mika & Westerholm, John (toim. 1998). Helsinki etnisenä alueena. Helsinki: Helsingin yliopiston maantieteen laitos. Kulttuurimaantieteen kurssiraportteja 1. Yliopistopaino.

- Tanner, Arto (2003). Siirtolaisuus, valtio ja politiikka. Kanadan, Sveitsin ja Uuden Seelannin työvoiman maahanmuutto ja politiikka 1975-2001. Helsinki: Ulkomaalaisviraston julkaisuja 4.
- TEM (2008). Yrittäjyyskatsaus 2008. Helsinki: Työ- ja elinkeinoministeriö. Työ- ja elinkeinoministeriön julkaisuja. Työ ja yrittäjyys 25/2008.
- Tiilikainen Marja (2003). Arjen islam. Somalinaisten elämää Suomessa. Tampere: Vastapaino Oy.
- Tilastokeskus (2000). Aloittaneet ja lopettaneet yritykset. SVT Yritykset 2000:11.
- Toivonen, Marja (2005). Osaamisintensiivisillä liike-elämän palveluilla yhä keskeisempi rooli työllisyyden kasvussa. *Työpoliittinen aikakauskirja 1/2005*, 23–35. Helsinki: Työministeriö.
- Turtiainen, Kati (1998). Taistelusta taisteluun. Iranilaisten pakolaisnaisten matka islamilaisesta vallankumouksesta Suomeen. Jyväskylä: Yhteiskuntatieteiden ja filosofian laitoksen yhteiskuntapolitiikan työpapereita no. 103. Jyväskylän yliopistopaino.
- Työministeriö (2000). Käytössä koko paletti – projekti. Kohti monimuotoista työpaikkaa. Loppuarviointi ja hankearviointi. Maahanmuuttoasiaa nro 3. (Online) URL:<http://mol.fi/migration/paletti.pdf>. (Luettu 2.9.2003.)
- Uudenmaan liitto (2011). Maahanmuuttajayrittäjyys Uudellamaalla. Raportti ulkomaalaistaustaisten yritysten määrästä, toimialasta ja yrittäjien kansallisesta taustasta. Uudenmaan liiton julkaisuja E 116-2011. Helsinki: Uudenmaan liitto. (Suunnittelu- ja tutkimuspalvelu Pekka Lith.)
- Uudenmaan työsuojelupiiri (2008). Sähköpostitse saatu kirjallinen vastaus ulkomaalaisen työvoiman valvontaa koskevaan kyselyyn. Tarkastaja Anssi Riihijärvi, Uudenmaan työsuojelupiiri, 5.3.2008.
- Uusyrittäjäkeskukset 2010 (Online) URL:<http://www.uusyrittäjäkeskukset.fi/suomi/>. (Luettu 13.12.2010.)
- Valkonen, Tapani & Koskinen, Seppo & Martelin, Tuija (toim. 1998). Rekisteriaineistot yhteiskunta- ja terveystutkimuksessa. Helsinki: Gaudeamus.
- Valtiovarainministeriö (1999). Harmaan talouden projektiryhmän loppuraportti 1999. Helsinki: Valtiovarainministeriön työryhmämuistioita 1/1999.
- Valtonen, Kathleen (1997). The Societal Participation of Refugees and Immigrants. Case Studies in Finland, Canada and Trinidad. Turku: Institute of Migration. Migration Studies C 12. (Academic Dissertation: Department of Social Policy University of Turku.)
- Viinämäki, Leena (2007). Triangulatiivisen tutkimusasetelman soveltamismahdollisuudet. Teoksessa Leena Viinämäki (toim.): *Polkuja soveltavaan yhteiskuntatieteelliseen tutkimukseen*. Helsinki: Kustannusosakeyhtiö Tammi, 173–197.
- Vikat, Andres & Notkola, Veijo (1996). Keitä he ovat? Virosta ja entisestä Neuvostoliitosta Suomeen muuttaneet vuosina 1988 ja 1992. Helsinki: Helsingin kaupungin tietokeskuksen tutkimuksia 1996:3.
- Vilkama, Katja (2006). Asuntopolitiikka ja vieraskielisen väestön alueellinen keskittyminen Helsingissä vuosina 1992–2005. Pro gradu –tutkielma. Maantiede. Helsingin yliopisto, maantieteen laitos. (<http://ethesis.helsinki.fi/julkaisut/mat/maant/pg/vilkama/asuntopo.pdf>)
- Vilkama, Katja (2010). Kaupungin laidalla. Kantaväestön ja maahanmuuttajataustaisten alueellinen eriytyminen Helsingissä. *Terra* 122:4, 183–200.
- Villanen, Sampo (1999). Etnisyyden malleja globalisoituvassa kaupungissa: Helsingin etniset ravintolat. *Janus, sosiaalipolitiikan ja sosiaalityön tutkimuksen aikakauslehti* 7 (3), 236–254.
- Virtanen, Hanna (2007). Monietnistyvät lähiöt – suomalaisten asuinalueiden etninen erilaistumiskehitys ja siihen vaikuttavat tekijät. *Yhteiskuntasuunnittelu (2007)*, vol.45:3.

- Väestörekisterikeskus (2011). Ulkomaalaisen rekisteröinti. (Online) URL:<http://www.vrk.fi>. (Luettu 8.11.2011.)
- Wahlbeck, Östen (1999). *Kurdish Diasporas. A Comparative Study of Kurdish Refugee Communities*. Houndmills, Basingstoke, Hampshire and London: Åbo Akademi University and Institute of Migration in association with Centre for Research in Ethnic Relations, University of Warwick. Macmillan Press.
- Wahlbeck, Östen (2002). *Turkish Immigrant Entrepreneurs in Finland: The Ambiguous Role of Ethnicity*. Presented at the Nordisk Sociologkongress 15-17 August 2002. Reykjavik, Island. (Julkaisematon)
- Wahlbeck, Östen (2004a). *Turkish Immigrant Entrepreneurs in Finland. Integrated and Marginalised?* Paper presented at the 1st ETMU -conference 29.-30.10.2004. Svenska social och kommunalhögsskolan vid Helsingfors. (Julkaisematon)
- Wahlbeck, Östen (2004b). *Turkish Immigrant Entrepreneurs in Finland: Local Embeddedness and Transnational Ties*. Teoksessa Maja Povrzanovic Frykman (ed.): *Transnational spaces. Willy Brandt Concurrence Proceedings*. Malmö: Malmö University – International Migration and Ethnic Relations 2004, 101–122.
- Wahlbeck, Östen (2005). *Turkkilaiset maahanmuuttajat yrittäjinä Suomessa. Paikallinen ja transnationaali sosiaalinen pääoma*. *Janus*, vol.13 (1), 39–53.
- Wahlbeck, Östen (2009). *Work in the kebab economy. A study of the ethnic economy of Turkish immigrants in Finland*. *Ethnicities* 2007: 7, 543–562. (Online) URL:<http://etn.sagepub.com/cgi/content/refs/7/4/543>. (Downloaded at Åbo Akademi on February 10, 2009.)
- Wahlbeck, Östen (2010). *Kebabrittäjät – välittäjävähemmistö? Teoksessa Sirpa Wrede & Camilla Nordberg (toim.). Vieraita työssä. Työelämän etnistyvä eriarvoisuus*. Helsinki: Gaudeamus Helsinki University Press. Palmenia-sarja 70. Hakapaino, 32–44.
- Waldinger, Roger (1984). *Immigrant Enterprise in the New York Garment Industry*. *Social Problems*, Vol. 32, No.1, October 1984, 60–71.
- Waldinger, Roger (1985). *Immigrant enterprise and the structure of the labour market*. Teoksessa Roberts B. & Finnigan, R. & Gallie, D. (eds.). *New Approaches to Economic Life*. Manchester: ESRC and Manchester University Press, 213–228.
- Waldinger, Roger (1997). *Social Capital or Social Closure? Immigrant Networks in the Labor Market*. Working Paper #26 in the series The Lewis Center for Regional Policy Studies. (Online) URL: <http://escholarship.org/uc/item/06z6331r>. (Luettu 26.3.2010.)
- Waldinger, Roger & Ward, Robin & Aldrich, Howard (1985). *Ethnic Business and Occupational Mobility in Advanced Societies*. *Sociology*, Vol. 19, No 4, November 1985, 586–597.
- Waldinger, Roger & Aldrich, Howard (1990). *Trends in Ethnic Business*. Teoksessa Waldinger, Roger & Aldrich, Howard & Ward, Robin et al (eds. 1990). *Ethnic Entrepreneurs. Immigrant Business in Industrial Societies*. Newbury Park, London, New Delhi: Sage Series on Race and Ethnic Relations, volume 1. Sage Publications, 49–78.
- Waldinger, Roger & Aldrich, Howard & Ward, Robin (1990). *Opportunities, Group Characteristics, and Strategies*. Teoksessa Waldinger, Roger & Aldrich, Howard & Ward, Robin et al (eds. 1990). *Ethnic Entrepreneurs. Immigrant Business in Industrial Societies*. Newbury Park, London, New Delhi: Sage Series on Race and Ethnic Relations, volume 1. Sage Publications, 13–48.
- Waldinger Roger & McEvoy, David & Aldrich, Howard (1990). *Spatial Dimensions of Opportunity Structures*. Teoksessa Waldinger, Roger & Aldrich, Howard & Ward, Robin et al (eds. 1990): *Ethnic Entrepreneurs. Immigrant Business in Industrial Societies*. Newbury Park, London, New Delhi: Sage Series on Race and Ethnic Relations, volume 1. Sage Publications, 106–130.

- Waldinger, Roger & Aldrich, Howard & Ward, Robin et al (eds. 1990). *Ethnic Entrepreneurs. Immigrant Business in Industrial Societies*. Newbury Park, London, New Delhi: Sage Series on Race and Ethnic Relations, volume 1. Sage Publications.
- Wallman, Sandra (1979). Introduction: The scope of Ethnicity. In Sandra Wallman (ed.): *Ethnicity at Work*. Social Science Research Council. Studies in Ethnicity. The Macmillan Press Ltd.
- Ward, Robin (1987). *Ethnic Entrepreneurs in Britain and Europe*. Teoksessa Robert Goffee & Richard Scase (eds.): *Entrepreneurs in Europe*. London, New York, Sydney: Groom Helm, 83–104.
- Werbner, Pnina (1984). Business on trust: Pakistani entrepreneurship in the Manchester garment trade. Teoksessa Robin Ward & Richard Jenkins (eds.): *Ethnic communities in business. Strategies for economic survival*. Cambridge, New York, New Rochelle, Melbourne, Sydney: Cambridge University Press, 166–188.
- Werbner, Pnina (1990). *Capital, Gift and Offerings among British Pakistanis*. New York/ Oxford/ Munich: Berg (Distributed exclusively in the US and Canada by St Martin's Press, New York 1990; pbk with new preface 2002).
- Werbner, Pnina (2001a). Metaphors of Spatiality and Networks in the Plural City: A Critique of the Ethnic Enclave Economy Debate. *Sociology*, Vol.35, No. 3, pp. 671–693. UK: BSA Publications Limited.
- Werbner, Pnina (2001b). What colour 'success'? Distorting value in studies of ethnic entrepreneurship. teoksessa Hans Vermeulen & Joel Perlmann (eds.): *Immigrants, Schooling and Social Mobility. Does Culture Make a Difference?* Houndmills, Basingstoke, Hampshire, London: MacMillan Press Ltd, 34–60.
- Werbner, Pnina (1999) 'What Colour 'Success'? Distorting Value in Studies of Ethnic Entrepreneurship.' *Sociological Review*, Vol 47 (3), 548–579.
- Wiklund, Johan (1999). Generella drag hos snabbväxande småföretag. Teoksessa SOU (1999): *Invandrare som företagare. För lika möjligheter och ökad tillväxt*. Betänkande av Utredningen om företagande för personer med utländsk bakgrund. Stockholm: Statens offentliga utredningar SOU 1999: 49. Novum Grafiska AB, 334–340.
- Wilson, Kenneth L. & Portes, Alejandro (1980). Immigrant Enclaves: An Analysis of Labor Market Experience of Cubans in Miami. *American Journal of Sociology*, Vol. 86 Number 2 (September 1980): 295–319.
- Wong, Bernard (1988). *Patronage, Brokerage, Entrepreneurship and the Chinese Community of New York*. New York: AMS Press.
- Wong, Lloyd L. & Ng, Michele (2002). The Emergence of Small Transnational Enterprise in Vancouver: The Case of Chinese Entrepreneur Immigrants. *International Journal of Urban and Regional Research*. Vol 26.3, 2002: 508–530.
- Woolcock, Michael & Narayan, Deepa (2000). Social Capital: Implications for Development Theory, Research, and Policy. *The World Bank Research Observer*, vol. 15, no. 2 (August 2000), pp. 225–249.
- Yli-Mutka, Johanna (2009). 1990-luvun laman vaikutus suomalaisen á la carte -ravintolan toimintaympäristöön. Pirkanmaan ammattikorkeakoulu. Hotelli- ja ravintola-alan koulutusohjelma. Restonomi. Opinnäytetyö. Huhtikuu 2009.
- Ylänkö Maaria (1997). Afrikkalaisten integraationäkymät – pohdintoja Suomen lähtökohdista vastaanottajamaana. Teoksessa Schulman Harry & Kannisto Vesa (toim): *Sovussa vai syrjässä? Ulkomaalaisten integroituminen Helsinkiin*. Helsinki: Helsingin kaupungin tietokeskuksen tutkimuksia 1997:12.

- Ylänkö, Maaria (2000). Measuring acceptance? – Inter-marriage levels as indicator of tolerance in the Finnish context of integration. *Yearbook of Population Research in Finland XXXVI 2000*. Helsinki: The Population Research Institute., 179–197.
- Yrityshelsinki 2011. (Online) URL:<http://www.yrityshelsinki.fi/>. (Luettu 25.10.2011.)
- Yoo, Jin-Kyung (2000). Utilization of Social Networks for Immigrant Entrepreneurship: A Case Study of Korean Immigrants in the Atlanta Area. *International Review of Sociology*, Vol. 10, No 3, 2000, 347–363.
- Yoon, In-Jin (1995). The growth of Korean immigrant entrepreneurship in Chicago. *Ethnic & Racial Studies*, Apr95, Vol.18, Issue 2, 315–335.
- YTV (1997). Yritystoiminta pääkaupunkiseudulla. Toimipaikkojen rakenne, muutos ja sijoittuminen. Helsinki: Pääkaupunkiseudun yhteistyövaltuuskunta YTV, Pääkaupunkiseudun julkaisusarja B 1997:12.
- Zhou, Min & Logan John R. (1989). Returns on Human Capital in Ethnic Enclaves: New York City's Chinatown. *American Sociological Review*, Vol. 54, No. 5 (Oct., 1989), 809–820.

Asiakirjalähteet:

- L 493/1999. Laki maahanmuuttajien kotouttamisesta ja turvapaikanhakijoiden vastaanotosta 9.4.1999.
- L 511/1999. Asetus maahanmuuttajien kotouttamisesta ja turvapaikanhakijoiden vastaanotosta 22.4.1999.
- L 1612/1992. Laki ulkomaalaisten yritysostojen seurannasta 30.12.1992/1612.
- L 378/1991. Ulkomaalaislaki 22.2.1991.
- L 244/2001. Yritys- ja yhteisötietolaki.
- L 21/2004. Yhdenvertaisuuslaki.

Tilastolähteet:

- Helsingin kaupungin tietokeskus (2008). Helsingin ulkomaalaisväestö vuonna 2007. Helsinki: Helsingin kaupungin tietokeskus. Tilastoja 2008:4.
- Helsingin kaupungin tietokeskus (2011). Helsingin ulkomaalaisväestö vuonna 2011. Helsinki: Helsingin kaupungin tietokeskus. Tilastoja 2010:30. (Verkkojulkaisu.)
- Tilastokeskus, maahanmuuttajien pitkäikäisyyden tiedosto.
- Tilastokeskus (2002). Toimialaluokitus TOL 2002. Liite 1 Hakemisto. Tilastokeskus. Käsikirjoja 4. Helsinki: Yliopistopaino.
- Tilastokeskus (2003). Ulkomaalaiset ja siirtolaisuus 2002. Helsinki: Tilastokeskus, SVT Väestö 2003:8.
- Tilastokeskus (2004). Työssäkäyntitilasto 2001.(Mauri Nieminen)
- Tilastokeskus (2005). Ulkomaalaiset ja siirtolaisuus 2004. Helsinki: Tilastokeskus, SVT Väestö 2005:9.
- Tilastokeskus (2010a). Määritelmät (Online)
URL:<http://www.tilastokeskus.fi/meta/kas/ammattiasema.html>. (Luettu 10.3.2010.)

- Tilastokeskus (2010b). Px-Web-tietokannat .StatFin.(Online) URL:<http://www.tilastokeskus.fi>.
(Luettu 15.12.2010.)
- Tilastokeskus (2010c). Ulkomaalaiset ja siirtolaisuus 2007. Helsinki: Tilastokeskus, SVT Väestö
2010.
- Tilastokeskus (2012a). Px-Web-tietokannat. Kaupunki- ja seutuindikaattorit>Indikaattorit
2009 alueluokituksilla/työmarkkinat. (Online) URL:<http://www.tilastokeskus.fi>. (Luettu
9.2.2012.)
- Tilastokeskus (2012b). Px-Web-tietokannat. Statfin. (Online) URL:<http://www.tilastokeskus.fi>.
(Luettu 9.2.2012.)

Tekijä(t) Tuula Joronen		
Nimike Maahanmuuttajien yrittäjyys Suomessa		
Julkaisija (virasto tai laitos) Helsingin kaupungin tietokeskus	Julkaisuaika 2012	Sivumäärä, liitteet 260
Sarjan nimike Tutkimuksia - Helsingin kaupungin tietokeskus		Osan numero 2012:2
ISSN(painettu) 1455-724X ISSN(verkossa) 1796-7228	ISBN(painettu) 978-952-272-315-4 ISBN(verkossa) 978-952-272-316-1	Kieli fin, swe, eng
Tiivistelmä <p>Tutkimuksen tarkoituksena oli kartoittaa maahanmuuttajien yrittäjyysaktiivisuuteen ja yritystoiminnan kehitykseen vaikuttaneita tekijöitä sekä yritystoiminnan onnistumista Suomessa. Tutkimuksessa tarkastellaan sekä niitä mahdollisuusrakenteita, joita Suomi on maahanmuuttajayrittäjille tarjonnut, että yrittäjyyden tarjontaan vaikuttavia tekijöitä kuten maahanmuuttajien yrittäjyysmotiiveja ja resursseja.</p> <p>Tutkimus perustuu useihin eri aineistoihin. Toimintaympäristön analyysi ja maahanmuuttajien yritystoiminnan määrän ja rakenteen kehitystä koskeva tarkastelu perustuvat tilastoihin ja aikaisempiin tutkimuksiin. Maahanmuuttajien yrittäjyysaktiivisuuden alueittaisten ja kansalaisuusryhmittäisten erojen taustalla olevia tekijöitä, pakkoyrittäjyyden yleisyyttä ja yritystoiminnan onnistumista työllisyyden ja yritysten hengissä säilymisen kannalta on tutkittu rekisteriaineistoilla. Yrittäjyysmotiiveita, yrittäjien toimintatapoja ja onnistumista taloudellisen toimeentulon kannalta on tutkittu kysely- ja haastatteluaineistoilla.</p> <p>Tutkimuksen keskeinen tulos on se, että vaikka pakkoyrittäjyys on maahanmuuttajayrittäjien keskuudessa keskimääräistä yleisempää, he ovat onnistuneet pysymään työllisinä ja pitämään yrityksensä toiminnassa yhtä yleisesti kuin suomalaisen kantaväestöön kuuluvat yrittäjät. Vaikka yritystoiminnasta luopumiseen maahanmuuttajayrittäjillä on liittynyt suomalaisia yrittäjiä suurempi työttömäksi jäämisen riski, on se osalle maahanmuuttajista toiminut myös väylänä palkkatyöhön. Maahanmuuttajayrittäjien toimintatavat olivat melko samanlaisia kuin suomalaisten yrittäjien. Sikäli kuin eroja oli, ne liittyivät enemmän maahanmuuttotilanteeseen ja yrittäjien toimialavalintoihin kuin maahanmuuttajayrittäjien etniseen kulttuuriin.</p>		
Asiasanat Asiasanat: Maahanmuuttaja, yrittäjä, pakkoyrittäjyys, etniset resurssit, etniset markkinat.		
Hinta 14 €	Jakelu puh. 09 310 36293	
Myynti Tietokeskuksen kirjasto, Siltasaarenkatu 18-20 A, 00099 Helsingin kaupunki, puh. 09 310 36377		



MAAHANMUUTTAJIEN YRITTÄJYYS SUOMESSA

Tämä tutkimus tarkastelee maahanmuuttajien yritystoiminnan kehitystä ja siihen vaikuttaneita tekijöitä Suomessa, erityisesti pääkaupunkiseudulla. Näitä tekijöitä ovat muun muassa maahanmuuttajille eri aikoina tarjolla olleet työ- ja liiketoimintamahdollisuudet sekä potentiaalisten yrittäjien yrittäjyysmotiivit ja resurssit. Suomen maahanmuuton historia poikkeaa monelta osin kansainvälisestä kehityksestä. Näkykö se maahanmuuttajien yritystoiminnassa ja jos niin millä tavoin? Tutkimus tarkastelee erityisesti niin sanotun pakkoyrittäjyyden yleisyyttä sekä sitä, miten hyvin yrittäjyys on työllisyyden näkökulmasta onnistunut. Maahanmuuttajayrittäjiä verrataan myös suomalaiseen kantaväestöön kuuluviin yrittäjiin.

Julkaisutilaukset
p. 09 310 36293

Internet
www.hel.fi/tietokeskus

