

Katri Laitinen

Yrittäjyys liiketalouden opinnoissa

Tutkimus Metropolian liiketalouden koulutusohjelman opiskelijoille

Metropolia Ammattikorkeakoulu

Tradenomi

Liiketalouden koulutusohjelma

Opinnäytetyö

Joulukuu 2015

Tekijä Otsikko Sivumäärä Aika	Katri Laitinen Yrittäjyys liiketalouden opinnoissa. Tutkimus Metropolian liiketalouden koulutusohjelman opiskelijoille. 50 + 2 Joulukuu 2015
Tutkinto	Tradenomi
Koulutusohjelma	Liiketalouden koulutusohjelma
Suuntautumisvaihtoehto	Laskenta ja rahoitus
Ohjaaja	Lehtori Ritva Salmela
<p>Tämän opinnäytetyön tavoitteena oli selvittää, antavatko Metropolia Ammattikorkeakoulun liiketalouden koulutusohjelman kurssit hyvät valmiudet yrittäjyyteen. Opinnäytetyö lähti käyntiin Metropolia Ammattikorkeakoulun sloganista: "Metropolia tukee yrittäjyyttä". Halusin selvittää opiskelijoiden näkökulman kyseiseen asiaan, koska opetussuunnitelmassa yrittäjyys -sana ei esiinny useasti. Opinnäytetyön teoriaosuus käsittelee yrittäjyyden alkuvaiheita ja mitä kaikkea aloittavan yrittäjän tulee huomioida. Yrittäjyys on laaja käsite, jonka takia teoriaosuus on rajattu yritystoiminnan aloitusvaiheeseen. Teoriaosuuteen liittyy vahvasti Metropolia Ammattikorkeakoulun liiketalouden koulutusohjelman opetussuunnitelman 2013–2014 tutkiminen ja selvittäminen, kuinka monella kurssilla käsitellään yrittäjyyttä.</p> <p>Tutkimus suoritettiin toukokuussa 2015. Metropolia Ammattikorkeakoulussa liiketalouden koulutusohjelmassa opiskeleville lähetettiin kysely. Tutkimuksessa käytettiin sekä kvalitatiivista että kvantitatiivista menetelmää. Tutkimuksen avulla haluttiin saada selville mahdollisimman hyvin opiskelijoiden mielipide kyseiseen asiaan, joten tutkimuksessa oli myös kohtia avoimille kommenteille ja perusteluille. Suurin osa kysymyksistä oli suljettuja, mutta kolmeen eri väittämään opiskelija sai antaa oman perustelunsa, miksi oli väittämän kanssa samaa tai eri mieltä. Tämän lisäksi tutkimuksen lopussa opiskelija sai kertoa vapaaehtoisesti kommentteja tutkimusongelmaan liittyen. Väittämien ja kommenttien avulla saatiin selville opiskelijoiden näkökanta ja tutkimusongelmaan saatiin selkeä vastaus.</p> <p>Tutkimuksen tuloksista selvisi, että 60 % vastanneista haluaa ryhtyä yrittäjäksi tai on miettinyt yrittäjyyttä. Jopa 90 % vastanneista oli sitä mieltä, että yrittäjyyden perusteiden opiskeleminen ja ymmärtäminen kuuluu osaksi tradenomiopintoja. Suurin osa vastanneista oli joko täysin eri mieltä tai jokseenkin eri mieltä väittämän kanssa, että Metropolian liiketalouden koulutusohjelman kurssit antavat hyvät valmiudet yrittäjyyteen.</p> <p>Tutkimuksen perusteella yrittäjyys -sana pitäisi esiintyä enemmän opetussuunnitelmassa ja vapaaehtoiselle yritysкурсille olisi kysyntää. Tämän lisäksi tutkimus osoitti, että oppilaiden näkökulmasta nykyinen yritystoiminta -kurssi voisi olla käytännönläheisempi ja teoria voisi keskittyä yrityksen alkuvaiheisiin.</p>	
Avainsanat	yrittäjyys, yritystoiminnan aloittaminen, yrittäjän muistilista, opetussuunnitelma, Metropolia Ammattikorkeakoulu

Author Title Number of Pages Date	Katri Laitinen Entrepreneurship in business administration studies. A study for the students of Metropolia University of Applied Sciences. 50 + 2 December 2015
Degree	Bachelor of Business Administration
Degree Programme	Economics and Business Administration
Specialisation option	Accounting and Finance
Instructor	Ritva Salmela, Senior Lecturer
<p>The purpose of this thesis was to find out if the economics and business administration courses give good skills to being an entrepreneur. The starting point of this thesis was the slogan: "Metropolia University of Applied Sciences supports their students to begin entrepreneurship". The author wanted to clarify this issue from the student's point of view because entrepreneurship is not a common word in the curriculum. The theory of the thesis deals with the beginning of entrepreneurship and a to-do list for a new entrepreneur. Entrepreneurship is a wide concept so the author has investigated only the first stages of entrepreneurship. The author had to find out how many business administration courses deal with entrepreneurship. The author studied the business administration curriculum in the academic year of 2013-2014.</p> <p>This study was executed in May 2015. The author sent an e-form for the students of the Lieritie campus who study business administration. The author used both qualitative and quantitative research method in the study. The author wanted to find out as well as possible the student point of view so that's why there was also place to the open comments and arguments. Most of the questions were close but there were three claims where the student had an opportunity to tell why she/he agreed or disagreed with the claim. In addition, the student was able to give comments of her own at the end of the study. With the help of the open comments and claims, the author found out the student point of view in the research problem.</p> <p>The study showed that 60 % of the respondents would like to become an entrepreneur or have thought about it. Even 90 % of the respondents agreed that knowing the rationale of entrepreneurship is part of business studies. Most of the respondents disagreed with the claim that Helsinki Metropolia University of Applied Sciences business administration courses give a good competence to being an entrepreneur.</p> <p>As a result two things were indicated: the word entrepreneurship should appear more often in the curriculum and there is demand for an optional business course. In addition the study shows that the present business course could be more practical and the theory could focus on the first stages of entrepreneurship.</p>	
Keywords	entrepreneurship, the beginning of business, to-do list for entrepreneur, curriculum, Helsinki Metropolia University of Applied Sciences

Sisällys

1	Johdanto	1
1.1	Työn tausta ja lähtökohdat	1
1.2	Työn tavoite, rajaus ja rakenne	2
2	Yrittäjyys	3
2.1	Yrittäjyys Suomessa ja yritysten merkitys yhteiskunnassa	3
2.2	Mitä on yrittäjyys	3
2.3	Mikä motivoi yrittäjyyteen	4
2.4	Yrittäjyyden riskit	5
2.5	Yrittäjyyden edellytykset	7
2.5.1	Persoonallisuus	8
2.5.2	Yrittäjän roolit	9
2.5.3	Johtajuus	10
3	Yritystoiminnan aloittamiseen tarvittavat tiedot	11
3.1	Miten aloittaa yritystoiminta	11
3.2	Liiketoimintasuunnitelma	12
3.3	Aloittavan yrittäjän muistilista	14
3.3.1	Liikeidea ja kannattavuus	14
3.3.2	Osaaminen	15
3.3.3	Yritysmuodot	15
3.3.4	Viranomaisluvut	17
3.3.5	Rahoitus ja sopimukset	17
3.3.6	Markkinatilanne ja markkinointi	18
3.3.7	Vakuutukset ja työttömyysturva	19
3.3.8	Rekisteröinti ja starttiraha	20
3.3.9	Kirjanpito, rahaliikenne ja verotus	20
3.3.10	Toimitilat ja henkilöstö	21
3.4	Yrittäjien koulutus	22
3.4.1	Verkostoituminen yrittäjän ja opiskelijan näkökulmasta	23
4	Yrittäjyys osana Metropolia Ammattikorkeakoulun Liiketalouden koulutusohjelman opetussuunnitelmaa 2013–2014	24
4.1	Miten yrittäjyys näkyy ensimmäisenä opiskeluvuotena	25
4.2	Miten yrittäjyys näkyy toisen ja kolmannen vuoden opinnoissa	26

5	Tutkimuksen toteutus	28
5.1	Tutkimusaineistot	28
5.2	Tutkimusmenetelmät	29
5.3	Kyselylomakkeen luominen ja testaus	30
6	Tutkimuksen tulos	31
6.1	Aineiston keräys ja käsittely	31
6.1.1	Kurssien antamat valmiudet yrittäjyyteen	32
6.1.2	Yrittäjyyteen liittyvät kurssit opinnoissa	35
6.1.3	Tradenomiopiskelijan on tärkeä osata yrittäjyyden perusteet	36
6.2	Tutkimusongelman ratkaisevat kysymykset	38
6.3	Vapaaehtoinen kommentointi	40
6.4	Opiskelijoiden ehdotukset yrittäjyyskurssiin liittyen	41
7	Johtopäätökset	42
7.1	Parannusehdotukset	43
7.2	Pohdinta ja yhteenveto	44
7.3	Oman työn arviointi	46
	Lähteet	48
	Liitteet	
	Liite 1. Kyselylomake	

1 Johdanto

1.1 Työn tausta ja lähtökohdat

Työn taustana oli oma henkilökohtainen kiinnostukseni yrittäjyyteen. Tähän liittyen slogan: ”Metropolia tukee yrittäjyyttä” jäi vahvasti mieleeni ja halusin tehdä tutkimuksen Metropolia Ammattikorkeakoulun liiketalouden koulutusohjelman kursseista. Tutkimuksen tarkoituksena oli selvittää tukeeko Metropolia Ammattikorkeakoulun liiketalouden koulutusohjelma yrittäjyyteen suuntaavia opiskelijoita.

Työn lähtökohtana oli selvittää Metropolia Ammattikorkeakoulun liiketalouden koulutusohjelman kurssien sisältöä yrittäjyys näkökulmasta. Pelkästään yrittäjyyteen liittyviä kursseja ei ole tarjolla, joten tarkoituksena oli selvittää, olisiko sellaisille kysyntää ja pitäisikö Metropolian lisätä enemmän yrittäjyyteen liittyviä kursseja opetussuunnitelmaan.

Kyseisestä aiheesta ei ole aikaisemmin tehty opinnäytetyötä, mutta muutamassa opinnäytetyössä on sama yhdistävä näkökulma eli tutkitaan asiaa opiskelijoiden näkökulmasta. Näiden yhdistävien opinnäytetöiden tavoitteena on auttaa Metropolia Ammattikorkeakoulua kehittämään muun muassa innovaatioprojektia tai opetussuunnitelmaa.

Alexander Wilska teki opinnäytetyön vuonna 2004 liittyen Metropolia Ammattikorkeakoulussa toisena opiskelijavuotena järjestettävään innovaatioprojektiin. Opinnäytetyön nimi on *Innovaatioprojektit Metropolia Ammattikorkeakoulun liiketalouden opiskelijoiden silmin*. Opinnäytetyön tarkoitus oli jakaa tietoa Metropolia Ammattikorkeakoulun innovaatioprojekteista ja antaa lukijalle perustietoa suomalaisesta tutkimus- ja kehitystoiminnasta korkeakouluympäristössä.

Teemu Karlstedin vuonna 2012 valmistuneen opinnäytetyön aiheena oli tyytyväisyystutkimus liiketalouden opinnoista aikuisopiskelijoiden näkökulmasta. Tavoitteena oli kerätä tietoa liiketalouden iltaopiskelijoiden kokemuksista nykyisistä opinnoistaan. Tämän lisäksi tutkimuksen saatavien tietojen avulla Metropolia Ammattikorkeakoulun liiketalouden koulutusohjelma voi tulevaisuudessa kehittää opetussuunnitelmaa entistä paremmaksi opiskelijoiden kannalta.

Niina Savenius (2013) teki tutkimuksen liittyen Metropolia Ammattikorkeakoulun liiketalouden koulutusohjelman laskentatoimen ja rahoituksen suuntautumisvaihtoehtoon. Tavoitteena oli kehittää kyseinen suuntautumisvaihtoehto nykypäivän työelämän tarpeita vastaavaksi.

Maija Ahokkaan opinnäytetyön aiheena oli *Syksyllä 2011 opintonsa aloittaneiden nuorisopiskelijoiden näkemyksiä Metropolian brändistä*. Tarkoitus oli selvittää opiskelijoiden näkemys Metropolia Ammattikorkeakoulun brändistä ja kuinka hyvin näkemys kohtaa koulun asettamien brändiarvojen kanssa.

1.2 Työn tavoite, rajaus ja rakenne

Opinnäytetyön päätavoitteena oli selvittää tukeeko Metropolia Ammattikorkeakoulun liiketalouden koulutusohjelman kurssit yrittäjyyteen suuntaavia opiskelijoita. Tämän lisäksi toiseksi tavoitteeksi työn edetessä muotoutui selvittää olisiko yrittäjyyskurssille kysyntää.

Opinnäytetyössä on kaksi rajausta: teorian rajaus ja tutkimuksen rajaus. Teoria on rajattu koskemaan lähinnä yrityksen alkuvaihetta: yrittäjän motiiveja ja persoonallisuutta, aloittavan yrittäjän muistilistaa, riskejä ja yrittäjäksi ryhtymisen edellytyksiä. Rajaus on tehty sen takia, koska tutkimuksessa tutkitaan mitä valmiuksia Metropolian liiketalouden koulutusohjelma antaa aloittavalle yrittäjälle.

Tutkimus on rajattu koskemaan Metropolia Ammattikorkeakoulun Liiketalouden koulutusohjelman nuorisosovellusta, koska olen itse nuorisopiskelija ja perehtynyt päiväopiskelijoiden opetussuunnitelmaan. Rajaus on tehty myös sen takia, ettei tutkimus olisi liian laaja, koska jo teoriaosuus on itsessään laaja rajauksesta huolimatta. Iltaopiskelijat ovat yleensä aikuisopiskelijoita, joilla on enemmän kokemusta ja tietoa yrittäjyydestä. Tutkimuksessa keskitytään aloittaviin yrittäjiin.

2 Yrittäjyys

2.1 Yrittäjyys Suomessa ja yritysten merkitys yhteiskunnassa

Vuonna 2013 Suomessa oli 282 635 yritystä, joista on laskuista otettu pois maa-, metsä- ja kalatalous. Suomessa yritykset työllistävät 1,4 miljoonaa ihmistä ja tuottavat veroja. Yritykseen kokoon vaikuttaa muun muassa yrityksen työntekijämäärä. Työntekijämäärän mukaisesti yritykset voidaan luokitella mikroyrityksiksi (alle 10 työntekijää), pienyrityksiksi (alle 50 työntekijää), keskisuuriksi (50–249 henkilöä) ja suuryrityksiksi (vähintään 250 henkilöä). Suomen yrityksistä suurin osa, jopa 93,4 prosenttia, ovat mikroyrityksiä. Pienyrityksiä on 5,5 prosenttia kun puolestaan keskisuuria yrityksiä on vain 0,9 prosenttia. Kaikista vähiten on suuryrityksiä, joiden prosentuaalinen määrä Suomessa on minimaalinen 0,2 %. (Yrittäjyys Suomessa 2012.)

Yritykset ovat merkittävä osa yhteiskuntaa. Tämä näkyy esimerkiksi siinä, että yritykset luovat työpaikkoja, pitävät yllä yhteiskunnan kehitystä, tuottavat tavaroita ja palveluita sekä maksavat julkiselle sektorille veroja. (Lojander & Suonpää 2004, 10.) Erittäin kannustava tekijä yrittäjäksi ryhtymiseen on yhteiskunnan tuki. Suomessa tuetaan yrittäjyyttä useiden yrittäjyyden kehittämishankkeiden avulla. Tavoitteena on luoda uusia pysyviä työpaikkoja ja parantaa yritysten toimintaedellytyksiä. (Raatikainen 2011, 8.)

Uusia yrityksiä syntyy jatkuvasti ja niiden kehitys sekä vahvistuminen kannustavat muita yrityksiä tehostamaan omaa toimintaansa pärjätäkseen kilpailussa. Näin ollen lisääntyvällä kilpailulla ei ole ollenkaan negatiivinen vaikutus, vaan päinvastoin. Kilpailukyky on tärkeää Suomen omilla markkinoilla sekä kansainvälisillä markkinoilla. Yrityksen on pysyttävä vastaamaan kilpailuun ja kehittämään tuotettaan tai palveluaan pärjätäkseen nyky maailman haastavassa taloustilanteessa. (Kallio, Ripatti & Tanni 2008, 23–24.)

2.2 Mitä on yrittäjyys

Yrittäjyys-sanalle on kaksi eri merkitystä: sisäinen ja ulkoinen. Sisäinen yrittäjyys tarkoittaa sitä, että ihminen toimii yritteliäästi, oma-aloitteisesti, tuloksellisesti ja tavoitteellisesti esimerkiksi opinnoissa, töissä ja harrastuksissa. Ulkoinen yrittäjyys tarkoittaa sitä, että henkilöllä on oma yritys eli kyseessä on perinteinen omistajayrittäjä. (Lojander & Suonpää 2004, 26.)

Mistä yrittäjyydessä sitten on kyse? Termit elämäntapa, asenne, mahdollisuuksien huomaaminen ja toiminta nousevat esille yrittäjyydestä puhuessa. Oman ideansa esille tuominen on erittäin tärkeää yrittäjille. (Lyytinen & Piha 2004, 90.) Yrittäjyys sanana on kuitenkin hiukan harhaanjohtava ja huonosti valittu, koska kyseessä ei ole ”yrittäminen”. Yrittäjänä toimiva henkilö ei ”räpellä” vaan toimii ja tekee. (Lyytinen & Piha 2004, 112.)

Yrittäjyys on lähtöisin jo kauan sitten esimerkiksi kauppiaiden ja käsityöläisten kautta. Eri vuosikymmeninä on ollut erilaisia yrittäjiä, 1960-luvulla oli rakennemuutosyrittäjiä, 1980-luvulla juppiyrittäjiä ja puolestaan nyt 2000-luvulla yrittäjyys on muuttunut IT-alan ja palvelualan yrittämiseksi. (Kallio ym. 2008, 21.)

Ikä, sukupuoli tai tietty luonteenpiirre eivät vaikuta yrittäjäksi ryhtymiseen. Yrittäjyys ei myöskään ole helposti koulussa opittu tai syntymässä saatu lahja. (Lyytinen & Piha 2004, 135.) Yrittäjyyteen liittyy vahvasti tulostavoitteellisuus eli rahan saanti, mutta se ei voi olla ainoa syy ryhtyä yrittäjäksi. Halu toteuttaa itseään, itsenäinen päätöksenteko, oman osaamisen esille tuonti, onnistuminen ja uuden oppiminen ovat tärkeitä ratkaisuvia tekijöitä yrittäjyydestä puhuttaessa. Yrittäjällä on oltava ammattitaitoa, näkemyksellisyttä ja itseluottamusta. (Kansikas 2007, 46.)

2.3 Mikä motivoi yrittäjyyteen

Annebergin ja Jokelan (1995, 49) mukaan tärkein yrittäjäksi ryhtyvän motiivi on oma halu ja tahto ryhtyä yrittäjäksi. Heidän mukaansa yrittäjäksi haluava tarvitsee halun ja tahdon lisäksi myös alan edellyttämää ammattitaitoa ja osaamista. Kallio, Ripatti ja Tanni (2008, 11) lisäävät yrittäjyyteen vaikuttaviksi tekijöiksi vielä elämän- ja työllisyys-tilanteen sekä koulutustaustan.

Yrittäjyys eroaa huomattavasti palkkatyöstä. Yrittäjän ei välttämättä tarvitse tehdä yli-pitkiä työpäiviä jokaisena viikonpäivänä vaan hän voi vapaasti valita työ- ja vapaa-aikansa. Tämä on yksi yrittäjyyden parhaita puolia, koska näin yrittäjä voi muokata työ-aikansa omaan elämäntilanteeseensa sopivaksi. (Lojander & Suonpää 2004, 26.)

Puustinen (2006, 16) mainitsee kirjassaan *Avain yrittäjyyteen*, että palkansaajan täytyy tyytyä työnantajan järjestämiin olosuhteisiin. Työntekijän on sopeuduttava epäpäteviin esimiehiin, talon ylimmässä kerroksessa tehtyihin päätöksiin ja oman osaamisen va-

jaakäyttöön. Tällaiseen kyllästyy hyvin nopeasti, joten henkilö voi päätyä oman itsensä herraksi eli ryhtyä yrittäjäksi.

Meretniemi ja Ylönen (2008, 13) ovat listanneet kirjassaan *Yrityksen perustajan käsikirja* yrittäjyyteen liittyviä mahdollisuuksia muun muassa työn monipuolisuus, riippumattomuus, työllistyminen, uusien asioiden oppiminen, taloudellinen hyöty, itsenäisyys, omien ideoiden toteuttaminen sekä omista aikatauluista ja työtehtävistä päättäminen. Mahdollisuuksien lisäksi Meretniemi ja Ylönen (2008, 12) ovat listanneet yrittäjyyteen liittyviä ongelmia ja riskejä, kuten vapaa-ajan väheneminen, vastuu, velkaantuminen, stressaantuminen, sairastuminen, pitkät työpäivät, rahojen loppuminen, markkinatilanteen muutos, epäonnistuminen ja lama.

Kishel ja Kishel (2005, 2) mainitsevat oman yrityksen etuihin kuuluvan kontrolli, luovuuden vapaus, tuotto, ylpeys, terveys ja työttömyysturva. Jylhä, Paasio ja Strömmer (1997, 17) mainitsevat, että yrittäjäksi lähtevä valitsee itselleen ammatin ja työn lisäksi myös elämäntavan sekä yrittäjyydellä on kokonaisvaltainen vaikutus yrittäjän elämässä.

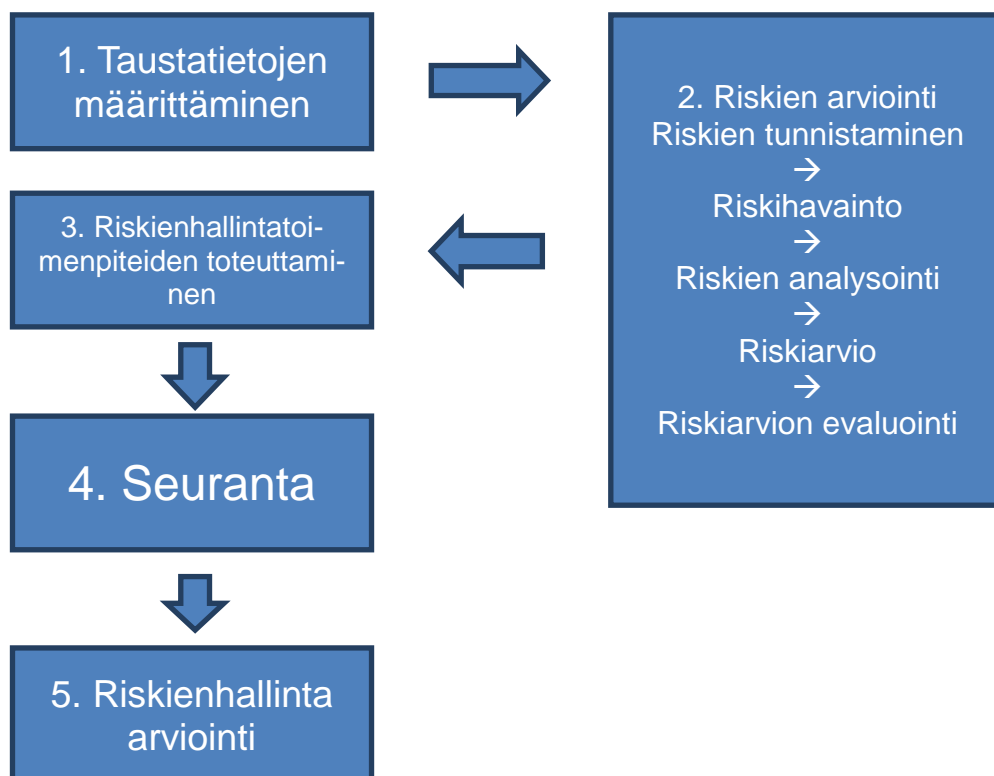
Joka tapauksessa yrittäjäksi ryhtymisen motiivit saattavat olla hyvin erilaisia henkilöstä riippuen. Yrittäjyys tarjoaa itsenäistä ja muista riippumatonta toimintaa. Tämän lisäksi yrittäjäksi haluava pääsee toteuttamaan itseään haluamallaan tavalla ja hyödyntämään osaamistaan ja kokemustaan. Jotain toista puolestaan houkuttaa rahantulo ja parempi toimeentulo. Tietenkin nykyinen elämäntilanne esimerkiksi työttömyys tai sukuyrityksen jatkaminen voivat vaikuttaa yrittäjäksi ryhtymiseen. (Anneberg & Jokela 1995, 48.)

2.4 Yrittäjyyden riskit

Suurin eroavaisuus palkkatyön ja yrittäjyyden välillä on riski. Toteuttaakseen oman visionsa, yrittäjän on oltava valmis ottamaan yrittäjyyteen liittyvä riski. (Lyytinen & Piha 2004, 92–93.) Riskit voivat olla joko sisäisiä tai ulkoisia. Sisäiseen riskiin vaikuttaa yrityksen sisäinen tekijä ja ulkoiseen riskiin puolestaan vaikuttaa ulkoinen tekijä. Ulkoinen tekijä voi olla esimerkiksi tavarantoimittajan konkurssi, jonka takia raaka-aineiden saaminen ehtyy ja se aiheuttaa tuotannon keskeytymisen. Tämän lisäksi joihinkin riskeihin ei pysty vaikuttamaan ja ne on vain hyväksyttävä. (Ilmonen, Kallio, Koskinen & Rajamäki 2010, 39.)

Riskit voidaan jaotella monella eri tavalla. Yksi vakiintuneimmista tavoista on luokitella riskit neljään eri riskilajiin: strategisiin riskeihin, taloudellisiin riskeihin, vahinkoriskeihin ja operatiivisiin riskeihin. Näissä kaikissa riskilajeissa lähde voi olla joko ulkoinen tai sisäinen. (Ilmonen ym. 2010, 70.) Riskienhallintaprosessissa tulisi ottaa huomioon viisi vaihetta: tavoitteiden määrittely ja kohdentaminen, riskien tunnistaminen ja arviointi, riskienhallinnan arviointi ja jatkuva parantaminen, riskienraportointi ja seuranta sekä riskienhallintatoimenpiteet. Riskienhallintaprosessin avulla riskejä arvioidaan, hallitaan ja raportoidaan. Prosessin avulla läheltä piti –tilanteet, poikkeamat ja vahingot vähenevät eikä riskejä arvioida irrallisina vaan niitä tarkastellaan suhteessa poikkeamiin ja tapahtuneisiin vahinkoihin. Riskienhallintaprosessin lisäksi kokonaisvaltaisessa riskienhallinnassa otetaan huomioon riskiraportointi ja riskienhallintatoimet. (Ilmonen ym. 2010, 91–93.)

Riskiarviointia tulisi täydentää seuraamalla heikkoja signaaleja. Tämä tarkoittaa pikkuhiljaa ja huomaamattomasti kehittyviä riskejä. Vaikka tulevaisuutta ei pystytä ennustamaan, heikkojen signaalien noteeraaminen voi antaa ennakkovaroituksen tulevasta. Heikkoja signaaleja voi kerätä esimerkiksi henkilökunnalta, asiakkailta, kumppaneilta, alihankkijoilta ja tilintarkastajilta. (Ilmonen ym. 2010, 115–118.)



Kuvio 1. Riskiarvion laatiminen (Ilmonen ym. 2010, 103.)

Usein tapahtuneiden vahinkojen taustalla on työntekijän inhimillinen virhe, näin ollen virheen alkuperä tulee tunnistaa: miksi virhe tehtiin ja mikä johti erehdykseen. Yrityksen tulee ennakoita riskejä ja kiinnittää huomioita työntekijöiden koulutukseen, virheistä oppimiseen ja työskentelytapoihin. Työntekijöiden on ymmärrettävä yrityksen riskialttius kyseisissä tilanteissa. Riskejä ei saa kokonaan pois eikä niin tarvitsekaan, koska yleensä riskin kokonaan poistaminen saattaa aiheuttaa toisen riskin syntymisen. Riskit on vain tunnistettava ja osattava reagoida niihin oikein. Riskejä voi myös pienentää esimerkiksi lisäämällä henkilökunnan koulutusta, teknistä suojelutoimenpiteitä ja henkilöresursseja. (Ilmonen ym. 2010, 127-128.)

2.5 Yrittäjyyden edellytykset

Suomen lain mukaan yrityksen voi perustaa henkilö, jolla on vakituinen asuinpaikka jossakin ETA-maassa. Tämä tarkoittaa, että ETA-maassa asuva voi perustaa yrityksen Suomeen, vaikkei Suomessa asuisikaan. (Lojander & Suonpää 2004, 26.) Yrittäjyyteen ei liity erityisemmin ikäkriteereitä, mutta henkilön kokemus, pätevyys, itseluottamus sekä taloudellinen tilanne ovat paremmassa jamassa yli 25-vuotiailla kuin siitä nuoremilla. Henkinen kehitys ja taloudellisen tilanteen tasapaino vaativat oman aikansa. (Jylhä ym. 1997, 17.)

Tiedon ja taidon lisäksi yrittäjältä vaaditaan ennen kaikkea valmiutta, uskallusta ja panostamista omaan yritykseensä. Edellytykset voidaan jakaa kahteen eri ryhmään, joista toinen liittyy yrittäjään ja toinen yritysideaan sekä toimintaympäristöön. Viimeisempään liittyy vahvasti liiketoimintasuunnitelma, jonka avulla yrittäjäksi haluava täsmentää yritysideansa liikeideaksi ja kartoittaa toimintaympäristön. (Lojander & Suonpää 2004, 26–27.)

Anneberg ja Jokela (1995, 52–54) mainitsevat neljä yrittäjän perusvaatimusta, jotka ovat päättäväisyys ja itseluottamus, ammattitaito, idea ja sen markkinat sekä resurssit. Oman alansa tunteminen ja hyvä ammattitaito sekä liikkeenjohdolliset perustaidot ovat tärkeä osa menestyksellistä yrittäjyyttä. Menestyksen perusvaatimukseen kuuluu se, että tuote tai palvelu löytää asiakkaansa. Tämä tarkoittaa sitä, että yrittäjän on tunnettava markkinat, kilpailijat ja kehiteltävä ideaansa asiakkaille sopivaksi. Tämän lisäksi on erityisen tärkeää erottua edukseen kilpailijoista.

Lainema (2005, 54-55) mainitsee kirjassaan *Only the Paranoid Survive* -kirjan kirjoittajan Andy Groven, jonka mukaan maailma muuttuu nopeasti ja yllätyksellisesti. Hänen mukaansa menestyvältä johtajalta vaaditaan kahta, lähes vastakkaista kykyä, jotka ovat virheidensä oppiminen ja oppimansa menestysmallien hylkääminen, kun niiden taustalla olleet tilannetekijät eivät enää pidä paikkansa. Tämä tarkoittaa sitä, että menestyäkseen yrittäjän on sopeuduttava muuttuvaan maailmaan, jossa oppimisen rinnalle nousee poisoppimisen vaatimus. Tämän lisäksi Lainema (2005, 54-55) muistuttaa, että menestymiseen vaikuttaa ylimeriellisyden vastustaminen. Yrittäjän on tärkeä muistaa, mistä tilanteesta hän on lähtenyt liikkeelle ja ketkä ovat häntä alusta asti tukeneet.

Konkurssiasiantuntija, Helsingin kauppakorkeakoulun professori Aatto Prihti on listannut syitä, jotka useimmiten aiheuttavat yritystoiminnan epäonnistumisen. Ensimmäinen syy on yrittäjyyteen liittyvien kynnyksien ylittämisen epäonnistuminen. Tällaisia kynnyksiä ovat muun muassa se, että oma osaaminen ei vastaa yritystoiminnan edellytyksiä ja riski kasvaa voittoa suuremmaksi. Toinen syy epäonnistumiseen on Prihtin mukaan alkuvaiheen virhearvioinnit, kolmantena syynä on toiminnan käsistä karkaaminen ja viimeisenä eli lopullisena syynä on rahoituksen riittämättömyys. (Sutinen & Viklund 2005, 45-46.)

2.5.1 Persoonallisuus

Yrittäjän käytös ja persoonallisuus vaikuttavat huomattavasti, joten yrittäjyyteen ei riitä ainoastaan yrittäjän viisaus. Muita edellytyksiä yrittäjäksi haluavalle ovat motivaatio, uskottavuus, riskinotto-kyky, päätöksentekokyky, kommunikaatio taidot, sosiaaliset valmiudet ja visio. (Kishel & Kishel 2005, 3.) Itsenäiseksi yrittäjäksi ryhtyminen ei ole helppoa, ensimmäiseksi on selvitettävä ja saada varmuus omasta persoonallisuudestaan: sovinko minä yrittäjäksi? (Raatikainen 2011, 20.)

Yksiselitteistä mallia hyvistä yrittäjän ominaisuuksista ei ole, mutta tarvittavia ominaispiirteitä löytyy kyllä. Yrittäjän on oltava sitoutunut ideaansa ja tekemäänsä työhön, organisointikykyinen ja kova tekemään töitä. Näiden piirteiden lisäksi olisi hyvä, että yrittäjällä olisi hyvä terveys, itsekuuria ja stressinsietokykyä. (Lyytinen & Piha 2004, 90.) Myös nämä ominaispiirteet ovat nousseet esille yrittäjän persoonallisuudesta puhuttaessa: rohkeus, mutta ei uhkarohkeus, yhteistyökykyisyys, asiakashenkisyys, pitkäjänteisyys, paineensietokykyisyys, johtamistaito, päätöksensietokyky ja ahkeruus (Lojander & Suonpää 2004, 26).

Yrittäjän piirteisiin kuuluu myös toiminnallisuus. Yleensä yrittäjäksi haluavalla on visio, jota lähteä toteuttamaan. Pienikin visio on toteutuksen arvoinen, yrittäjän on vain uskottava itseensä. (Lyytinen & Piha 2004, 92–93.) Aloittaessaan uutta yritystä on erityisen tärkeä luoda uusia kontakteja ja verkostoitua oikeiden ihmisten kanssa. Näin ollen odotetaan yrittäjän olevan ulospäinsuuntautunut, täsmällinen ja yhteistyökykyinen. Nämä piirteet ovat välttämättömiä asiakassuhteita hoidettaessa ja asioidessa yhteistyökumppaneiden kanssa. (Kallio ym. 2008, 11.)

Yrittäjäksi haluavalta vaaditaan paljon, oman persoonallisuuden sopivuuden lisäksi suuria vaatimuksia kohdistuu yrittäjän osaamiseen. Ammattitaito muodostuu kokemuksesta ja koulutuksesta. Tärkeää on, että yrittäjä tuntee oman alansa ja omaa perustiedot markkinoinnista sekä talousasioista. Merkittävä tekijä, joka erottaa menestyjät ja menestyksettömät, on halu kehittyä jatkuvasti. (Lojander & Suonpää 2004, 26.)

Persoonan merkitys on osoittautunut erittäin vaikuttavaksi tekijäksi yrittäjäksi ryhtymiseen, mutta pitää muistaa ettei se ole ainoa vaikuttava tekijä. Huomioon pitää ottaa myös ulkoisia tekijöitä kuten oma taloudellinen tilanne, markkinat, yhteiskunnallinen tilanne ja perheen sekä läheisten suhtautuminen. Nämä kaikki vaikuttavat yrittäjän onnistumiseen. (Meretniemi & Ylönen 2008, 10.)

2.5.2 Yrittäjän roolit

Yrittäjyyteen liittyy paljon erilaisia rooleja riippuen yrityksen tilanteesta. Yrittäjän ollessa yksityinen elinkeinoharjoittaja rooleja on paljon ihan siivoojasta toimitusjohtajaan, koska yrittäjä toimii yksin. Tärkeitä ominaisuuksia yksityiselle elinkeinoharjoittajalle on osaaminen, ahkeruus ja rohkeus. Hänen tulee olla valmis kaikenlaisiin rooleihin. (Lavas, Ilkka 2013.)

Yrittäjän riskialtis rooli on taloudellisen riskin kantajana toimiminen. Tämä rooli kuuluu kaikille yrittäjille riippumatta yrityksen tilanteesta. Tämän lisäksi yrittäjän rooli on toimia uusien tuotteiden ja palveluiden tuottajana sekä myönteisen kehityksen kiihdyttäjänä ja ylläpitäjänä. (Jylhä ym. 1997, 19.)

Yritystoiminnan kehittyessä isommaksi yrittäjän rooleihin tulee mukaan työllistäjän rooli. Diktaattorimainen asenne saa luvan jäädä varsinkin perhe- ja tiimiyrityksissä, jossa

asioista päätetään yhteisymmärryksellä. Johtaminen kuitenkin korostuu huomattavasti yrityksen kasvaessa. Tämä kuuluu yrittäjän ominaisuuksiin, mutta kuitenkin kaikista ei ole johtajiksi. Tämän voi siis ulkoistaa palkkaamalla esimerkiksi toimitusjohtajan yritykseen. Palkitseminen ja tulostavoitteellisuus nousevat esille varsinkin isommissa yrityksissä, jossa työntekijöitä on paljon. (Lavas, Ilkka 2013.) Näin ollen yrittäjän tehtävät voidaan jakaa neljään eri tehtävään, jotka ovat suunnittelu, organisointi, johtaminen ja valvonta (Jylhä ym. 1997, 20).

2.5.3 Johtajuus

Johtajana toimiessaan hänellä on alaisia, jotka ovat suostuneet johtajan alaisuuteen ja hyväksyneet johtajan työnjohto-oikeuden. Työntekijät arvioivat johtajansa uskottavuutta ja luotettavuutta tämän puheiden ja tekojen, käyttäytymisen ja lupauksien pitämisen perusteella. Myös johtajan tapa ratkaista ongelmatilanteita vaikuttaa johtajan uskottavuuteen ulkoisen siisteyden ja pukeutumisen lisäksi. (Romppanen & Kallasvuo 2011, 100.)

Johtajan rooli on opittava erottamaan elämän muista rooleista ja sen omaksuminen vaatii sinuiksi tulemistä oman johtajuuden kanssa. Tämä tarkoittaa sitä, että johtajan on hyväksyttävä johtajaan kohdistuvat ristiriidat, paineet, vaatimukset ja toiveet. On myös varottava tapaa suhtautua johtajarooliin. Liian kevyt ja antaa asioiden kulkea omalla painollaan asenne voi johtaa kriiseihin. Toisaalta liian vakava ja epäreilu johtaminen voi johtaa ongelmiin alaisten kanssa. (Romppanen & Kallasvuo 2011, 19.) Johtajan rooli vaatii paljon henkisesti, koska johtajiin kohdistetaan paljon odotuksia. Johtajan tulee käyttäytyä kaikissa tilanteissa samanlaisesti ja heidän tekemiään poikkeuksia tarkkailaan. (Romppanen & Kallasvuo 2011, 98.)

Johtajan roolit ovat eritasoisia: virallinen taso, vuorovaikutustaso ja psyykinen taso. Virallinen taso tarkoittaa johtajan oikeuksia ja velvollisuuksia sekä millaisen kuvan johtaja antaa itsestään organisaation edustajana. Vuorovaikutustasoon puolestaan kuuluu puuttuminen epäasialliseen työpaikkakäyttäytymiseen, pelisääntöjen luonti ja noudattaminen sekä suullisten ja kirjallisten sopimuksien kiinnittäminen. Psyykkiseen tasoon vaikuttaa johtajan mielen sisäiset mallit, mielikuvat ja historia sekä persoonallinen tapa kokea ja hahmottaa tilanne. (Kaski & Kiander 2007, 67-68.)

Aloittelevat johtavat saattavat sortua ylisuuriin odotuksiin johtamiseen liittyen. He ovat innoissaan ja asia on heille tärkeää, tämän lisäksi heillä on suuri halu onnistua. Nämä saattavat johtaa siihen, että johtaja vaatii liikaa itseltään sekä työntekijöiltään. (Romp-panen & Kallasvuo 2011, 19-20.) Aloittavan johtajan on ymmärrettävä, että epäonnistuminen on osa harjoittelua eikä kukaan ole alusta asti täydellinen johtajan rooliin. Aloittava johtajan alkuinnostus näkyy esimerkiksi toiminnan ylilyönteinä ja liiallisena itsevarmuutena. Alun into saattaa kääntyä turhautumiseksi ja pettymykseksi itseensä, kun ei pysty täyttämään itsensä luomia vaatimuksia. (Kaski & Kiander 2007, 74.)

Hyvään itsetuntoon kuuluu omien vahvuuksien ja heikkouksien tunteminen sekä itsensä hyväksyminen juuri sellaisena kuin on. Huonon itsetunnon omaava johtaja ei kestä epäonnistumisia ja vastoinkäymisiä, ainoastaan onnistumiset saavat ylläpidettyä hyvää käsitystä itsestään. Tämä saattaa johtaa esimerkiksi erittäin vaativaan työkuulttuuriin. Puolestaan hyvän itsetunnon omaava johtaja pystyy jakamaan ikävät kokemukset muiden kanssa eikä hän jää yksin pohtimaan vastoinkäymisiä. Hän pystyy erottamaan alaisten toiminnan ja sanomiset omasta persoonastaan eikä ota asioita liian henkilökohtaisesti. (Kaski & Kiander 2007, 35-36.)

3 Yritystoiminnan aloittamiseen tarvittavat tiedot

3.1 Miten aloittaa yritystoiminta

Yrittäjäksi ei ryhdytä yhdessä yössä vaan kyseessä on pitkä prosessi, joka vaatii paljon pohdintaa ja asioihin tutustumista (Jylhä ym. 1997, 18). Ennen aloittamista on otettava huomioon monia asioita. Ensinnäkin se, että onko idea kannattava ja kilpailukykyinen. Tärkeintä on ottaa huomioon ostajat: onko tuotteelle tai palvelulle kysyntää. Liikeidean keskeiset komponentit ovat siis tuote ja palvelu sekä asiakas ja tuotteen ostaja. Analyysien ja taloudellisten kannattavuuslaskelmien tekeminen auttaa hahmottamaan tilannetta. (Jylhä ym. 1997, 29.)

Tämän lisäksi Meretniemi ja Ylönen (2008, 16) ovat listanneet kysymyksiä, joita aloittavan yrittäjän tulisi miettiä ennen yrittäjäksi ryhtymistä: mitä tietoa, osaamista ja kokemusta tarvitaan? Kuinka paljon aikaa yrittäjäksi haluava on valmis käyttämään yritystoimintaan? Mistä on valmis luopumaan? Mitkä ovat henkilökohtaiset tavoitteet? Minkälaisiin haasteisiin tulisi varautua? Miten varmistetaan motivaation säilyminen? Onko

yrittäjäksi ryhtyvä valmis kestämään epävarmuutta? Mikä on yrittäjän motivaatio ja työnteko moraalit?

Liikeidea muovautuu ajan kanssa, mutta yrittäjäksi aikovan olisi hyvä pohtia esimerkiksi tuotteen tai palvelun ainutlaatuisuutta, asiakkaitaan, organisaatiota, markkina-aluetta ja muoti-ilmiöitä (Jylhä ym. 1997, 31).

Yllä mainittuja asioita yrittäjäksi aikova voi pohtia laatiessaan liiketoimintasuunnitelmaa. Liiketoimintasuunnitelman laatimisen lisäksi yrittäjän tulee tehdä yrityksen perustamisilmoitus kaupparekisteriin. Tämän jälkeen yritys saa Y-tunnuksen, joka on pakollinen kaikille yritystä perustaville. Y-tunnuksen avulla yritys tunnustetaan toimivaksi yritykseksi. Yrittäjän on myös huomioitava, että jotkut toimialat tarvitsevat erillislupia toiminnan aloittamiseksi kuten vartiointiliike, autokoulu ja taksipalvelut. (Kallio ym. 2008, 69.)

3.2 Liiketoimintasuunnitelma

Yrityksen perustamiseen liittyy huolella ja tarkoin tehdyt suunnitelmat. Tämä näkyy esimerkiksi siinä, että löysiin perusteisiin ja epärealistisiin suunnitelmiin perustuvat yritykset eivät pärjää yhtä hyvin kuin tarkasti suunnitellut ja laskelmoidut yritykset. (Lojander & Suonpää 2004, 27.) Tämän takia kirjallinen liiketoimintasuunnitelma on erityisen tärkeä työkalu yrittäjälle sekä hänen sidosryhmilleen varsinkin perustamisvaiheessa. Liiketoimintasuunnitelma ei ole tärkeä vain alkuvaiheessa vaan myös jatkossa. Myöhemmin se on keskeinen osa yrityksen toimintojen kehittämistä. (Raatikainen 2011, 42.)

Erytisen tärkeät osa-alueet liiketoimintasuunnitelmassa ovat kilpailijat ja markkina-alue. Kilpailijoihin tulee suhtautua vakavasti ja markkina-alue on analysoitava huolellisesti. Näiden lisäksi hyvä liiketoimintasuunnitelma on looginen, ennakoii tulevaisuutta, on asiallinen, selkeä, tiivis ja siitä käy ilmi perustajan oma näkemys. Tämän lisäksi liiketoimintasuunnitelmassa ei ole tarkoituksena peitellä riskejä. Riskit on tunnistettava ja niihin on varauduttava. Riskien peittelyn lisäksi yleisiä puutteita liiketoimintasuunnitelmassa tehtäessä ovat esimerkiksi perustelujen ja faktojen puuttuminen, ylioptimisuus ja ulkoasun sekavuus. (Lojander & Suonpää 2004, 33.)

Liiketoimintasuunnitelma alkaa kansilehdestä, johon esimerkiksi laitetaan yrityksen nimi, logo, suunnitelman laatijat ja lyhyesti mainittuna toiminta-ajatus (Raatikainen 2011, 42). Sisältöön kuuluu yrittäjän taustan ja osaamisen kertominen muun muassa koulutustietoja, erityisosaamista ja adjektiiveja kuvaamaan yrittäjäominaisuuksia. Kansilehden ja taustatietojen jälkeen kerrotaan liikeideamallista, johon sisältyy tuotteet/palvelut, asiakkaat, tarve/hyöty asiakkaalle ja mielikuva yrityksestä. Tämän lisäksi yrityksen perustajan täytyy kertoa toimintatavoistaan liittyen markkinointiin, tuotekehitykseen, tuotantoon, logistiikkaan, henkilöstöön, johtamiseen ja taloushallintoon. (Raatikainen 2011, 183-184.)

Seuraavaksi yrittäjän tulee kertoa yhtiömuoto ja toiminimi. Mikä yhtiömuoto on sopivin ja miksi? Mikä on yrityksen nimi ja siihen myös perustelut. Tämän lisäksi tulee kertoa perustajien lukumäärä, pääoman tarve, vastuun jako, toiminnan joustavuus, voitonjako, verotus ja yritystoiminnan jatkuvuus sekä kasvumahdollisuudet. (Raatikainen 2011, 185.)

Liiketoimintasuunnitelmassa pitää pohtia markkinoita ja kilpailijoita. Yrittäjän pitää kertoa asiakasanalyysiä muun muassa kuvailemalla tyypillistä asiakasta, markkinointialuetta, paljonko asiakas olisi valmis käyttämään rahaa ja mihin suuntaan markkinat kehittyvät. Hinnoittelussa tulee huomioida kiinteät ja muuttuvat kustannukset sekä verotus. Tähän kohtaan kuuluu myös markkina- ja tuoteanalyysi sekä kilpailu- ja kilpailija-analyysi. Laatijan tulee huomioida myös yrityksen sijainti ja pohjapiirustus sekä aloittavan yrityksen markkinointi muun muassa ottamalla huomioon tiedottaminen, näkyminen ja suoramainonta. (Raatikainen 2011, 186–191.)

Yrittäjän tulee tehdä riskianalyysi ja henkilöstötarve, jossa on otettava huomioon henkilöstön palkkakulut ja siihen liittyvät vakuutukset sekä verotukset (Raatikainen 2011, 192). Tämän lisäksi yrittäjän pitää miettiä rahoituksen järjestämistä, mikä on erittäin tärkeä osa yrittäjäksi ryhtymistä. On otettava huomioon oma rahoitus, ulkopuolinen rahoitus ja erityisrahoitus. (Raatikainen 2011, 193-194.)

Perustamislaskelmissa moni aloittava yrittäjä tarvitsee apua, varsinkin, jos ei ole aikaisemmin perehtynyt esimerkiksi investointi- ja käyttöpääoman tarvelaskelmiin sekä kannattavuuteen, kassabudjetointiin ja pääoman tuottoasteeseen. Yrittäjän on pohdittava riittävätkö rahat ja mikä on yrityksen hinta sekä tehtävä minimimyöntikatetarvelaskelma ja tulossuunnitelma ensimmäiselle toimintavuodelle. Yrittäjä voi turvautua myös asian-

tuntija-apuun päätöksenteossa ja tämä merkitään myös liiketoimintasuunnitelmaan. (Raatikainen 2011, 194–201.)

Viimeisenä liiketoimintasuunnitelmaan lisätään perustamisasiakirjat eli mitä vakuutuksia tarvitaan ja miten järjestetään työterveyshuolto yrityksessä. Lopuksi tehdään yrittäjän oma arvio koko yrityshankkeesta ja tulevaisuuden visiosta. Tärkeää on myös tehdä SWOT -analyysi eli analysoitava yrityksen vahvuudet, heikkoudet, mahdollisuudet ja uhat. (Raatikainen 2011, 202–204.)

3.3 Aloittavan yrittäjän muistilista

Aivan aluksi yrittäjän on hyvä tietää, ettei yrittämisen riski ole niin suuri kuin kuvitellaan. Itse yrittäjä pystyy vaikuttamaan omaan onnistumiseensa huomattavasti hyvin tehdyllä suunnittelutyöllä, markkinoiden ja asiakaskunnan kartoituksella, järkevästi mietityllä rahoituksella ja oman liikeidean jalostamisella. (Kallio ym. 2008, 17.)

Yksi tärkeimmistä asioista yrittäjyyden alkuvaiheissa on yrityksen nimi. Nimen pitää olla mieleen jäävä ja se voi toimia myös oivallisena markkinointikeinona. Tähän kannattaa varata aikaa ja käyttää omaa luovuuttaan. Tärkeitä ominaisuuksia nimessä ovat luotettavuus ja sopivuus yritykseen. Huonoja ominaisuuksia ovat liian lyhyet tai pitkät nimet ja hankalasti lausuttavat nimet, joten ne kannattaa unohtaa saman tien. Aloittavan yrittäjän kannattaa myös tutustua kilpailijoidensa nimiin, koska nimi rekisteröidään kaupparekisteriin, eikä sinne hyväksytä liian samankaltaisia nimiä. (Kallio ym. 2008, 82.)

3.3.1 Liikeidea ja kannattavuus

Liikeidea on se, mistä koko prosessi yrittäjäksi lähtee liikkeelle. Mitä myydään, miten ja kenelle ovat avainkysymyksiä liikeideassa. Yrittäjäksi ryhtyvän on mietittävä tuotettaan, toimintatapaansa, kohderyhmäänsä ja imagoaan eli mielikuvaa yrityksestä. (Lojander & Suonpää 2004, 28.)

Liikeidean syntyyn voi vaikuttaa esimerkiksi yrittäjäkutsumus, toimeentulotarve tai markkinatekijä kuten kilpailu- ja kysyntäaukko. Liikeidean muovautuminen yritykseksi voi tapahtua esimerkiksi harrastuksesta tai keksinnöstä. Jotkut ideat lähtevät hitaasti liikkeelle ja joillakin yrittäjäksi haluavilla on kaupanteko verissään. (Anneberg & Jokela

1995, 73-75.) Liikeidean määrittelemine on erittäin ratkaiseva tekijä yrityksen kannattavuuden saavuttamisessa. Se toimii myös toiminnan suunnittelun apuvälineenä ja ohjaa yrityksen toimintaa. (Meretniemi & Ylöinen 2008, 19.)

Yrityksen menestykseen vaikuttaa suuresti sen kannattavuus. Tämä tarkoittaa sitä, että pitkällä aikavälillä tuotot ovat kustannuksia suuremmat. Suunnittelu on tässä avain sana. Aloittavan yrittäjän on määriteltävä kaikki yritystoiminnan menot ja tiedettävä paljonko yrityksen on saatava myyntiä kattaakseen nämä. (Raatikainen 2011, 130-131.)

Budjetin eli tulojen ja menojen järjestelmällisen suunnittelun avulla testataan liikeidean kannattavuutta. Laskelmien osoittaessa, ettei liikeidea tuota voittoa, on se hylättävä tai muokattava tuottavampaan muotoon. (Anneberg & Jokela 1995, 144-145.) Yrittäjän tulee ottaa huomioon kannattavuutta laskiessaan muun muassa kate, kiinteät kulut, oma ansio ja muuttuvat kulut. (Yrittäjän muistilista.)

3.3.2 Osaaminen

Yrittäjäksi haluavan on mietittävä tarkoin omaa liikeideaansa ja millaista osaamista sen toteuttaminen vaatii. Tämän lisäksi on tutkittava itseään, omaa persoonallisuuttaan, valmiuttaan, motivaatiotaan ja osaamistaan. Yrittäjä voi miettiä myös muita vaihtoehtoja kuten kaverin mukaan ottamista, työntekijän palkkaamista tai osaamisen ulkoistamista. Oma koulutustausta, ammattitaito ja työkokemus nousevat suuresti esille osaamistaan miettiessä. (Yrittäjän muistilista.)

Monipuolinen osaaminen on tärkeää yrittäjyydessä. Yrittäjän on hallittava oma alansa monipuolisesti ja omattava perustietoja taloudellisesta puolesta, tuotannosta ja markkinoinnista. (Kallio ym. 2008, 11.)

3.3.3 Yritysmuodot

Yritystoimintaa aloittaessa on tärkeää miettiä, mikä yritysmuoto sopii perustettavan yrityksen toimintaan. Yritysmuodon valintaan vaikuttavat monet eri tekijät, joita tulee ottaa huomioon päätöstä tehdessä. Yrittäjäksi haluavan on mietittävä muun muassa onko hän perustamassa yritystä yksin vai yhdessä muiden kanssa, mikä on pääoman

tarve ja miten vastuut jaetaan henkilöiden kesken. Tämän lisäksi valintaan vaikuttavia seikkoja ovat voitonjako, verotus, toiminnan joustavuus, yritystoiminnan jatkuvuus ja kasvumahdollisuudet. (Raatikainen 2011, 74.)

Toiminimi eli yksityiset elinkeinoharjoittajat jaetaan kahteen eri ryhmään: ammatinharjoittajiin ja liikkeenharjoittajiin. Ero on siinä, että liikkeenharjoittajilla on kiinteä toimipaikka ja yleensä myös palkattuja työntekijöitä. Ammatinharjoittajat puolestaan toimivat itsenäisesti ilman kiinteää toimipaikkaa kuten taksikuskit, nuohoojat ja kirvesmiehet. Liikkeenharjoittajia puolestaan ovat kampaajat ja fysioterapeutit. Elinkeinoharjoittajaksi haluavan on tiedettävä, että työskentely on hyvin itsenäistä ja vastuu on omilla harteillaan. (Raatikainen 2011, 69.)

Avoin yhtiö sopii parhaiten pienille yrityksille. Yhtiömiehiä on oltava vähintään kaksi, että pystytään perustamaan avoin yhtiö. Perustajia voi olla useampi kuin kaksi, mutta jokainen yhtiömies on vastuussa päätöksistä ja riskeistä koko omaisuudellaan. (Raatikainen 2011, 69.) Avoimen yhtiön tärkein asia on luottamus yhtiömiesten kesken. Tämä johtuu siitä, että yhtiömies voi tehdä yritykseen liittyviä päätöksiä ilman muiden suostumusta (Lojander & Suonpää 2004, 34).

Kommandiittiyhtiössä yhtiömiehiä on oltava vähintään yksi vastuunalainen ja vähintään yksi äänetön yhtiömies. Yhtiön päätökset ja vastuun kantaa vastuunalainen yhtiömies, kun äänetön puolestaan toimii vain sijoittajana. Näin ollen hänellä ei ole päätöksentekovaltaa, mutta toisaalta hän vastaa yritystoiminnasta ainoastaan sijoittamalla pääomallaan. Vastuunalainen puolestaan on vastuussa yritystoiminnastaan koko omaisuudellaan. (Raatikainen 2011, 70.)

Osakeyhtiö soveltuu keskisuurille ja suurille yrityksille, jotka tarvitsevat pääomaa. Osakeyhtiön perustamiseen tarvitaan yksi tai useampi henkilö. Osakkeenomistaja sijoittaa yritykseen tietyn summan, joten hän ei ole vastuussa enempää yrityksen toiminnasta kuin sijoittamansa summan. Näin ollen osakkeenomistaja ei ole vastuussa yhtiön sitoumuksista. (Raatikainen 2011, 70.)

Osuuskunnan perustaminen on hiukan monimutkaisempaa kuin muiden yhtiömuotojen perustaminen. Perustajina on oltava vähintään kolme luonnollista henkilöä, yhteisöä tai säätiötä. Perustamiskirja on pakko laatia, koska siitä käy ilmi osuuskunnan säännöt ja toimintaperiaatteet. (Lojander & Suonpää 2004, 37.) Perustamiskirjan säännöissä tulee

käydä ilmi osuuskunnan nimi, kotipaikka, toimiala, osuusmaksun suuruus ja suoritustapa sekä -aika. Osuuskunnan jäsenet maksavat osuusmaksun ja jokaisella on yksi ääni. (Raatikainen 2011, 72–73.)

3.3.4 Viranomaisluvut

Elinkeinovapaus tarkoittaa, että suomalaiset sekä Euroopan talousalueelta tulevat kansalaiset saavat vapaasti harjoittaa liiketoimintaa Suomessa lain ja hyvien tapojen mukaisesti. Joihinkin toimialoihin puolestaan tarvitaan viranomaisten lupia, joten elinkeinovapautta rajoitetaan. Tällaisia aloja ovat muun muassa terveys- ja sosiaaliala sekä ravintola- ja majoitustoiminta. (Puustinen 2006, 104–105.)

Tämän takia yrittäjäksi haluavan on tärkeä perehtyä omaan toimialaansa ja tarkistettava tarvitaanko viranomaislupaa, ja onko aloittamiseen joitakin muita erikoisvaatimuksia (Raatikainen 2011, 150). Aloittaessaan yritystoiminnan yrittäjä täyttää perustamisilmoituslomakkeen, joka käy sekä Verohallinnon rekisteriin että Patentti- ja rekisterihallituksen kaupparekisteriin (Holopainen 2011, 67.)

3.3.5 Rahoitus ja sopimukset

Alkuvaiheessa yrityksen perustamistoimiin ja toiminnan käynnistämiseen tarvitaan rahaa ennen kuin yritys on saanut edes tuloja yritystoiminnastaan. Alkuun tarvitaan pääomarahoitusta, joka jaetaan omaan ja vieraaseen pääomaan. Tulorahoitusta saa sitten, kun tulot ovat suurempia kuin menot. Rahoitusta tarvitaan alkuvaiheenkin jälkeen muun muassa ylläpitämiseen, uusiin investointeihin ja kehittämishankkeisiin. (Lojander & Suonpää 2004, 48.)

Alkuvaiheessa yrittäjäksi ryhtyvä käyttää mieluummin omia varojaan, näin yritystoiminta voi alkaa nopeasti ja joustavasti eikä lainarahaan liittyviä korkoja tarvitse murehtia (Kallio ym. 2008, 35). Kuitenkin yrityksen kasvaessa nopeasti eivät omat rahat välttämättä riitä yrityksen perustamiseen. Silloin on haettava ulkopuolisilta rahoittajilta apua eikä heillä aina ole uskoa kyseiseen yritykseen. Ulkopuolisten rahoittajien haluttomuus sijoittaa ei johdu rahan puutteesta vaan rahoittamiseen liittyvästä riskistä. (Hirvikorpi & Swanljung 2008, 17.)

Meretniemi ja Ylönen (2004, 76-77) mainitsevat kirjassaan, että saadakse ulkopuolista rahoitusta on laadittava rahoitussuunnitelma, jonka avulla ulkopuoliset rahoittajat voivat arvioida yrityksen kannattavuutta ja riskejä sekä määrätä koron tämän mukaisesti. He mainitsevat kirjassaan erilaisia rahoitusvaihtoehtoja kuten oma pääoma, starttiraha, pankkilaina, TE-keskuksen tuet, Finnveran lainat, TEKES:in rahoitus ja yksityiset sijoittajat.

Vieras pääoma, jota hankitaan oman pääoman lisäksi, voi olla lyhyt- tai pitkäaikaista. Lyhytaikaista vierasta pääomaa ovat esimerkiksi ostovelat, jotka pitää maksaa takaisin vuoden sisällä. Pitkäaikaisella vieraalla pääomalla puolestaan on pidempi takaisinmaksuaika. (Kallio ym. 2008, 36.) Oman ja vieraan pääoman lisäksi yrittäjä voi käyttää kone- ja laitehankintojen rahoittamiseen rahoitusyhtiötä eli silloin kyseessä olisi leasing-rahoitus. Tämä tarkoittaa sitä, että yrittäjä vuokraa koneen tai laitteen pitkäaikaisesti. (Holopainen 2011, 156.)

Yrittäjän on tehtävä paljon erilaisia sopimuksia yrittäjäuransa aikana, joten sopimusoiden perusteiden tunteminen on tärkeää. Huolimattomuus saattaa johtaa vakaviin vaikeuksiin. Varsinkin suurista kaupoista kannattaa tehdä kirjallinen sopimus. Suomessa vallitsee sopimusvapauden periaate, jonka mukaan yritykset voivat tehdä keskenään sopimuksia. Molempien osapuolten on hyväksyttävä sopimuksen ehdot, jotta sopimus osapuolten välillä syntyy. (Anneberg & Jokela 1995, 273.)

3.3.6 Markkinatilanne ja markkinointi

Markkinatilannetta ja markkinointia tarkasteltaessa on hyvä miettiä siihen liittyviä avainkysymyksiä kuten millainen kysyntä tuotteellasi tai palvelullasi on nyt markkinoilla? Mikä on yleinen hintataso alalla? Ketkä ovat kilpailijoitasi? Miten heistä voisi erottua? Miten hyvä mahdollisuus sinulla on menestyä? Miten voit toimia kannattavasti? Miten tavoitat asiakkaat? Mikä on markkinatilanne? Missä voit mainostaa? (Yrittäjän muistilista.)

Yhtiön menestykseen ei aina tarvitse ainutlaatuista tuotetta tai palvelua vaan tehokas jakelutapa saattaa olla avainasemassa. Tämä tarkoittaa esimerkiksi halvempaa tai parempaa tapaa saada tuote asiakkaille kuin kilpailijoilla. (Severance 1998, 101.) Yrittäjä voi myydä tuotettaan suoraan asiakkailleen erilaisten tapojen kautta. Näitä ovat muun

muassa ovelta ovelle myynti, suorat sähköpostiviestit, telemarkkinointi ja Internetin kautta tapahtuva myynti. Suoramyyntiin lisäksi yrittäjä voi käyttää apunaan jakelukanavia ja laajentaa toimintaansa ulkomaankauppaan. (Severance 1998, 102-103.) Halutessaan laajentaa entistä enemmän toimivaa yritystä, hyviä tapoja ovat lisensoiminen ja franchising-sopimus (Severance 1998, 107).

Yrityksen liikevaihdon luonnollisesta kasvusta puhuessa tarkastellaan markkinaosuu- den lisäämistä tai markkina-alueen laajentumista ilman yritysjärjestelyjä. Tämä tarkoittaa sitä, että yritys kasvaa tuotteiden tai palveluiden myyntiä lisäämällä omalla toimialal- laan. (Hirvikorpi & Swanljung 2008, 23.)

3.3.7 Vakuutukset ja työttömyysturva

Yrittäjän on itse huolehdittava yritykseen liittyvistä vakuutuksista niin kuin hän huolehtii omista henkilökohtaisista vakuutuksistaankin. Tärkeä yritykseen liittyvä vakuutus on yrittäjän eläkevakuutus eli YEL. Tämän lisäksi on mietittävä tapaturmavakuutusta, yri- tyksen vastuu- ja oikeusturvavakuutusta ja omaisuusvakuutusta. Yrittäjän on kuitenkin huomattava, että toimiala vaikuttaa tarvittaviin vakuutuksiin. (Yrittäjän muistilista.)

Yrittäjien työttömyyskassan jäsenyys on vapaaehtoista, jonka avulla yrittäjä saa halu- tessaan itselleen ansiosidonnaisen työttömyysturvan. Suomessa vakituisesti asuva alle 68-vuotias voi liittyä yrityskassan jäseneksi. Hänen on kuitenkin saatava pääasiallinen toimeentulo yrittäjyydestä. Ammatinharjoittajien ja Yrittäjien Työttömyyskassa (AYT) ja Suomen Yrittäjien Työttömyyskassa (SYT) ovat Suomen yrittäjäkassoja. (Holopainen 2011, 127.)

Ansiosidonnaisen päivärahan saamisen oikeuteen on edellytyksenä, että yrittäjä on ollut työttömyyskassan jäsenenä 18 kuukautta. Tämän lisäksi työttömyyspäivärahan saa vasta, kun yrittäjä on jäänyt työttömäksi eli kun yritys on asetettu konkurssiin tai myyty. Työ- ja elinkeinotoimisto eli TE-toimisto ratkaisee onko yrittäjä työtön vai ei. Työttömyyskassan tulee noudattaa TE-toimiston lausuntaa. (Holopainen 2011, 128– 129.)

3.3.8 Rekisteröinti ja starttiraha

Aloittavan yrittäjän on tehtävä rekisteröinti-ilmoitus kaupparekisteriin. Rekisteröinnin avulla yritys voi suojata toiminimeänsä. Viranomaisen vahvistamalla perustamisilmoituslomakkeella tehdään rekisteri-ilmoitus. Kyseinen lomake käy myös verohallinnon ylläpitämään arvonlisäverovelvollisten rekisteriin, ennakkoperintärekisteriin ja työnantajarekisteriin. Perustamisilmoitus kirjataan yritys- ja yhteisötietojärjestelmään ja sen jälkeen yritys saa y-tunnuksen. Tämän tunnuksen antaa verovirasto, ELY-keskus, PRH tai maistraatti. (Kaupparekisterin perustamisilmoitus 2014.)

Starttiraha myönnetään yrittäjäksi ryhtyvälle turvatakseen hänen toimeentulonsa. Starttiraha auttaa yrittäjiä heidän päätoimisen yritystoiminnan käynnistämisen ja vakiinnuttamisvaiheessa. Tuen myöntämiselle on monta edellytystä: tuki ei saa vaikuttaa kilpailuun, yritystoiminta alkaa vasta kun tuen myöntämisestä on päätetty, ja hakijalla on yrittäjäkokemusta ennestään, tai hänellä on siihen tarvittava koulutus meneillään. Starttirahaa myönnetään enintään 18 kuukauden ajaksi ja kuukaudessa se on keskimäärin noin 553–885 euroa. Starttirahaa maksetaan enintään viideltä päivältä viikossa ja vain niiltä päiviltä, jolloin yrittäjä työskentelee yrityksessään. (Holopainen 2011, 185-187.)

Koko prosessi alkaa sillä, että yrittäjä käy juttelemassa starttirahaneuvojan kanssa, jonka kanssa hän voi puhua liiketoimintasuunnitelman laatimisesta ja idean soveltauvuudesta. Tämän jälkeen prosessi lähtee käyntiin, kun yrittäjä laatii hakemuksen. (Yrittäjän muistilista.)

3.3.9 Kirjanpito, rahaliikenne ja verotus

Kirjanpito on pakollista kaikille liiketoimintaa tai ammattitoimintaa harjoittaville eli heillä on kirjanpitovelvollisuus. Kirjanpidossa otetaan huomioon yrityksen tuotot, kulut, velat, omat varat ja omaisuus. Kannattavuuden saa selville miinustamalla kulut tuotoista kun puolestaan taloudellisen aseman, maksuvalmiuden ja vakavaraisuuden saa selville omaisuuden, omien varojen ja velkojen perusteella. Kahdentoista kuukauden pituiselta tilikaudelta laaditaan tilinpäätös. Tilinpäätöksessä on tase, tuloslaskelma, rahoituslaskelma ja liitetiedot. Siihen sisältyy myös toimintakertomuksen. (Holopainen 2011, 142-143.)

Kirjanpito on pidettävä ajan tasalla ja yrityksen johto on vastuussa sen järjestämisestä. Varsinkin alkuvaiheessa on hyvä ulkoistaa kirjanpito ammattitaitoisen tilitoimiston hoidettavaksi. Kirjanpidossa on tärkeää, että siitä vastaa asiantunteva ja luotettava taho. (Holopainen 2011, 142, 144.)

On tärkeää, että yritykselle perustetaan oma tili. Toiminimellä toimiva yrittäjä voi käyttää yksityistä tiliä, mutta olisi silti selkeämpi perustaa oma tili. Yrittäjän alasta riippuen tulee miettiä sisään tulevaa rahaliikennettä kuten maksupäätteitä ja laskutusta. (Yrittäjän muistilista.)

Yritysmuoto vaikuttaa yrityksen verotukseen ja verotus on yksi ratkaisevimmista tekijöistä yritysmuotoa valitessa (Anneberg & Joleka 1995, 166.) Arvonlisäveron maksaa kuluttaja, ja se on vero, jonka myyjä lisää tavaran tai palvelun myyntihintaan. Myyjä tilittää veron valtiolle. (Arvonlisäverotus - yritykset ja yhteisöt 2011.) Ennakkoveroa maksetaan muun muassa elinkeinotoiminnasta, vuokraustoiminnasta ja maataloudesta (Ennakkovero - yritykset ja yhteisöt 2015.)

3.3.10 Toimitilat ja henkilöstö

Tärkeää on huomioida toimitilaa valitessa oman yrityksen tilan tarve. Oikea tila vaikuttaa yritykseen toiminnallisesti ja kustannuksellisesti. Sijainti on yrityksestä riippuen keskeinen valintakriteeri, joillekin puolestaan toimi- tai tuotantotilan toiminnalliset ominaisuudet ja kustannustaso ovat tärkeämpiä kriteerejä. Sijainnin valinnassa kannattaa miettiä tarkkaan muun muassa toiminnan laajentamismahdollisuuksia, henkilöstön saatavuutta, kuljetuksia, työmatkaliikennettä, parkkipaikkoja, kilpailijoita ja alueen mainetta. (Mistä sopivat toimitilat yritykselle.)

Henkilöstöllä on suuri rooli yrityksen arvon muodostumisessa. Yrityksen arvoon vaikuttaa kiinteän omaisuuden, vaihto-omaisuuden ja rahavarojen lisäksi tieto eli henkilöstön osaaminen. Henkilöstön kyky oppia ja mukautua muuttuviin tilanteisiin on entistä enemmän noussut tärkeäksi elementiksi. Työntekijän oma kiinnostus yrityksen toimintaympäristöön ja strategiaan vaikuttaa yrityksen strategisiin ja taloudellisiin tavoitteisiin. (Pikkusaari 2011.)

Kaikki toimialat eivät kuitenkaan tarvitse henkilöstöä, joten yrittäjän on mietittävä tarkkaan tarvitseeko hän heti alkuun henkilöstöä vai pärjääkö hän aluksi itsenäisesti. Laa-

jentamisesta puhuttaessa myös henkilöstön tarve lisääntyy. TE-toimisto ja työvoimatoimisto auttavat rekrytoinnissa. Henkilöstön palkkaamisessa tulee ottaa palkkakulujen lisäksi huomioon muitakin sivukuluja. Tämän lisäksi yrittäjälle tulee esille velvoitteita liittyen esimerkiksi työaikalakiin, työsopimuslakiin, työterveyshuolto- ja työturvallisuuslakiin. (Yrittäjän muistilista)

3.4 Yrittäjien koulutus

Suomalaisten yrittäjien koulutustausta on varsin vaatimaton. Tähän vaikuttaa esimerkiksi se, että akateemisen koulutuksen saaneille riittää palkkatyö, joka tarjoaa riittävän taloudellisen toimeentulon. On suuri kynnys jättää oma uraputki ja sukeltaa yrittäjyyden maailmaan, jossa taloudellinen riski on paljon suurempi. (Sutinen & Viklund 2005, 42.) Tämän lisäksi korkea koulutus luo hyvät työllistymismahdollisuudet ja antaa valinnan varaa työmarkkinoilla. Palkkatyö luo turvallisuutta toisin kuin yrittäjyys, jonka mukana kulkee aina epävarmuus. (Lyytinen & Piha 2004, 112.)

Yrittäjyyteen liittyvä riski on yksi suurimmista tekijöistä jäädä palkkatyöhön. Kaupallisen alan koulutuksen saaneet ovat erityisesti tietoisia yrittäjyyteen liittyvästä riskistä, joten he saattavat pelätä yrittäjyyttä tästä johtuen. Näin ollen yrittäjäksi haluavan on turha opiskella korkeakoulussa, koska liika teoria vain opettaa pelkäämään riskinottoa. (Lyytinen & Piha 2004, 114.)

Ensisijainen voimavara yrittäjyydessä on yrittäjän ammattitaito, jonka hän saa koulutuksen kautta. Ammattitaito vahvistuu jatkuvasti kokemuksen karttuessa. (Kallio ym. 2008, 11.) Koulutus perustuu suurimmaksi osaksi kaupallisen osa-alueiden kehittämiseen esimerkiksi markkinointi, taloushallinto, kustannuslaskenta ja johtaminen (Kansikas 2007, 44). Aikaisemmin mainittujen osa-alueiden osaamisen lisäksi opiskelijoille on tärkeä opettaa viestinnällisiä taitoja kuten kokous- ja neuvottelutaidot ja toisten huomioon ottaminen tiimissä saavuttaakseen yhteiset tavoitteet. (Kansikas 2007, 36.)

Tämän lisäksi koulujen olisi tärkeä vahvistaa opiskelijoiden realistista minäkuvaa. Hyvä itsetunto auttaa uskomaan omiin kykyihin ja taitoihin, tämä puolestaan lisää menestymistä yritysmaailmassa. Itseluottamus näkyy ulospäin, joten yrittäjän on helpompi saada muita puolelleen. Epäonnistumista ei kuitenkaan tarvitse pelätä, koska virheistä oppii ja ne ovat osa elämää. (Kansikas 2007, 46.)

Yrittäjyyteen tukeva ympäristö on hyvin tärkeää opiskelijoille. Koulussa järjestetyt tapahtumat, esikuvien tapaamiset sekä verkostoituminen on erityisen tärkeää yrittäjäksi haluavan opiskelijan näkökulmasta. Kannustavan ilmapiirin lisäksi positiivisten esimerkkien voima on erittäin merkittävää. Opiskelijoiden on hyvä nähdä toisten onnistumista, koska se luo hyvää pohjaa oman menestyksen tavoittelemiseen. (Kansikas 2007, 44-45.)

Yrittäjälle tärkeää on kehittyä ja saada uutta tietoa, mutta heillä ei ole aikaa istua ”koulun penkillä” poissa työympäristöstä. Kanssakäyminen muiden yrittäjien kanssa auttaa yrittäjää oppimaan ja näkemään asian uudesta näkökulmasta. Uusi näkökulma auttaa havaitsemaan mistä on kysymys, mikä on ongelma, miten se ratkaistaan ja mitä tietoa tarvitaan enemmän. (Grönfors 2010, 22–23.)

3.4.1 Verkostoituminen yrittäjän ja opiskelijan näkökulmasta

Opiskelijoiden kannalta on tärkeää, että koulutuksen aikana he saavat luotua yrityskontakteja, jotka jakavat tietojaan liiketoiminnasta ja yrittäjyydestä. Opiskelun aikana esimerkiksi vierailijatapaamisten tai työharjoittelun kautta luodut verkostot ja asiakkaat tukevat yrityksen perustamista. (Kansikas 2007, 45.)

Brändikäs kirjan kirjoittajan Lisa Sounion mielestä verkostoituminen on työelämässä elinehto. Henkilöstöjohdon ryhmän Henry ry:n toiminnanjohtaja Leena Malin on samoilla linjoilla Sounion kanssa, että henkilökohtainen kontakti on tärkeä asia. Malin jopa veikkaa, että peräti kaksi kolmesta henkilöstöammattilaisista rekrytoidaan verkostojen kautta. (Kokko, Outi 2012.)

Outi Kokon artikkelissa *Nämä ihmiset sinun pitää tuntea*, hän mainitsee, että moni verkostoituu jo opiskeluaikana. Hän on listannut verkostoitumismahdollisuuksia opiskelijoille kuten aktiivisuus osakunnassa, ainejärjestössä, opiskelijapolitiikassa tai erilaisissa kerhoissa. Opiskeluaikana sosiaalisuus ja hyvä menestys opinnoissa luovat hyvän tyyppin maineen, josta saattaa olla hyötyä vuosia myöhemminkin. Kokko mainitsee kuitenkin, että peli ei ole pelattu, vaikka kuuluisikin hiljaisiin ja näkymättömiin puurtajiin. (Kokko, Outi 2012.)

Yrittäjäksi ryhtyminen ei tarkoita sitä, että yrittäjän pitäisi pärjätä yksin ja erakoitua muista. Tilanne on itse asiassa päinvastainen, koska menestyäkseen yrittäjän on olta-

va aktiivinen ja verkostoituva. Verkostoituminen on varsin kannattavaa varsinkin pienille yrityksille, koska ne voivat yhteistyön avulla saavuttaa suurtuotannon edut. (Kallio ym. 2008, 19.) Yritysten väliset yhteistyöt ovat ratkaisu haasteisiin ja ongelmiin, joihin omat voimavarat eivät riitä (Niemelä 2002, 13).

Verkostoituminen auttaa yrityksiä muun muassa äkillisissä taloudellisissa muutoksissa. Yrityksen on sopeuduttava kansainvälistyneisiin markkinoihin, kasvavaan kilpailuun, osaamisen parantumiseen ja jakeluteiden tuomiin haasteisiin. (Niemelä 2002, 25.)

Yrityksien yhteistyöt ovat lisääntyneet muuttuvan ympäristön ja toimintaolosuhteiden muuttuessa. Nykyään kilpailu on globaalia, tekniikka monimutkaista ja tietoliikennetekniikka kehittyntä. Verkostoitumisen avulla yritykset vahvistavat osaamistaan, tiedon hankintaa ja oppimista. Näiden avulla yrityksen kilpailuasema ja kannattavuus paranevat myös huomattavasti. (Hakanen, Heinonen & Sipilä 2007, 23-25.)

Hakanen, Heinonen ja Sipilä (2007, 30) mainitsevat, että tärkeää verkostosuhteissa on riittävän yhteensopivuuden varmistus. Huomioon on otettava yrityksen historia, toimintatavat, osaaminen, resurssit ja henkilöstö, kun mietitään minkä yrityksen kanssa ruvetaan tekemään yhteistyötä. Näin ollen heidän mukaansa verkkojen muodostamisen yksi kriittisimmistä vaiheista on rekrytointi: ketä ja millaista yhteiseen kokonaisuuteen tarvitaan ja huolitaan. Verkostoitumista voikin siis verrata palapeliin, koska yritysten on oltava yhteensopivia keskenään.

Verkosto ei rakennu nopeasti vaan vaiheittain ajan kuluessa. Tämä on pitkäaikaisen yhteistyön onnistumisen salaisuus. On olemassa paljon asioita, jotka vaikuttavat epäonnistumiseen muun muassa luottamuksen pettäminen, epäselvät pelisäännöt, vuorovaikutuksen jatkumattomuus, sitoutumisen epätasaisuus ja yhteistyöstä saadun hyödyn näkemyseroavaisuus. (Hakanen ym. 2007, 28.)

4 Yrittäjyys osana Metropolia Ammattikorkeakoulun Liiketalouden koulutusohjelman opetussuunnitelmaa 2013–2014

Metropolia Ammattikorkeakoulu tarjoaa 3,5 vuotta kestävästä 210 opintopisteen laajuiseen tradenomikoulutukseen. Tradenomiksi opiskelleet työllistyvät monipuolisissa liikelämän tehtävissä, johon koulutus heitä valmentaa. Ensimmäisenä vuotena muodostetaan kokonaisuus liiketoiminnasta, jonka jälkeen opiskelija saa itse valita oman erikois-

tumisensa kolmesta vaihtoehdosta: markkinointi, esimiestyö ja työyhteisön kehittäminen sekä laskentatoimi ja rahoitus. (Liiketalous, päivätoteutus - Mitä saavutat opiskelulla tradenomiksi Metropolialla 2015.)

Koulutus tarjoaa viestintä-, vuorovaikutus- ja tiedonhankintataitojen lisäksi myös tietoteknilliset valmiudet, tiimityöskentelytaitoja, oma-aloitteisuutta, verkostoitumista ja kansainvälistä kanssakäymistä. Koulutuksen käyneelle muodostuu selkeä kokonaisuus liiketoiminnasta sen kaikilta osa-alueilta: yritystoiminta, laskentatoimi ja rahoitus, liike-elämän viestintä, logistiikka, yritys juridiikka, esimiestyö ja työyhteisön kehittäminen sekä markkinointi ja myynti. (Liiketalouden tutkinto-ohjelma, Tradenomi (AMK).)

Liiketalouden koulutusohjelman opetussuunnitelma vuodelta 2013–2014 jaetaan kolmeen opiskeluvuoteen. Ensimmäisenä vuotena ovat tiedossa perusopinnot, jonka jälkeen toisena vuotena suoritetaan suuntautumisvaihtoehdon opinnot. Suuntautumisvaihtoehdot ovat markkinointi, laskentatoimi ja rahoitus sekä esimiestyö ja työyhteisön kehittäminen. Oppilas saa itse vapaasti valita oman mielenkiintonsa mukaisen vaihtoehdon. Kolmantena vuotena puolestaan keskitytään syventämään opintoja. Opiskelijan on valittava kaksi pakettiopintoa, joista toisen on oltava omasta suuntautumisvaihtoehdostaan. Toisen paketin saa valita vapaasti, ellei syventävän paketin ottaminen edellytä aikaisempia kursseja aiheeseen liittyen. (Metropolia liiketalouden koulutusohjelman opetussuunnitelma 2013–2014.)

4.1 Miten yrittäjyys näkyy ensimmäisenä opiskeluvuotena

Ensimmäisenä vuotena opiskelija pääsee tutustumaan laajemmin eri suuntautumisvaihtoehtoihin. Markkinointiin, esimiestyöhön sekä laskentaan ja rahoitukseen tutustumisen lisäksi opiskelijan ensimmäisen vuoden opintoihin kuuluu logistiikka, viestintä ja englannin- sekä ruotsinkielen opinnot. (Metropolian liiketalouden koulutusohjelman opetussuunnitelma 2013–2014.)

Opetussuunnitelman mukaisesti ensimmäisenä vuotena opiskelijat osallistuvat pakolliselle yritystoiminta -kurssille, jossa käydään läpi yritystoiminnan peruskäsitteitä. Kursilla puhutaan kysynnästä ja tarjonnasta, toimialoista, liiketoiminnan suunnittelusta ja kehittämisestä sekä kilpailusta. Ensimmäisenä vuotena tehdään myös koko ensimmäisen opiskeluvuoden kestävä yritysportfolio ryhmässä. Tavoitteena on, että opiskelija oppii analysoimaan ja kuvaamaan valitun yrityksen toimintaa kokonaisuutena. Opiskeli-

joiden tehtävä on itsenäisesti hankkia toimeksiantaja ja toimia heidän kanssaan yhdessä. (Metropolian liiketalouden koulutusohjelman opetussuunnitelma 2013–2014.)

Ensimmäisen vuoden kurssit, jotka ovat yrittäjyyden kannalta olennaisia, ovat tulevaisuuden työyhteisö, markkinointi ja myynti, sisäinen ja ulkoinen laskentatoimi ja rahoituksen perusteet. Yrittäjän näkökulmasta tulevaisuuden työyhteisö kurssilla olennaisia asioita, joista keskustellaan, ovat menestyvän yrityksen esimiestyö, itsensä johtaminen ja henkilöstön, esimiestyön sekä johtamisjärjestelmän vaikutuksen ymmärtämisestä yrityksen menestykseen. (Metropolia liiketalouden koulutusohjelman opetussuunnitelma 2013–2014.)

Markkinointi ja myynti ovat tärkeitä asioita yrittäjyydessä. Kurssin aiheena ovat markkinoinnin kilpailukeinot, toimintaympäristö, suunnittelu, toteuttaminen ja seuranta. Laskentatoimen kurssilla keskitytään ulkoiseen ja sisäiseen kirjanpitoon. (Metropolia liiketalouden koulutusohjelman opetussuunnitelma 2013–2014.) Kirjanpidon voi ulkoistaa ammattilaiselle, jonka taidot peruskirjanpidon hoitamisesta ovat yleensä huomattavasti paremmat kuin yrittäjän. Yrittäjän taidot voivat kuitenkin olla samalla tasolla, mutta taloushallinnon järjestelmiin investoiminen ei ole järin kannattavaa. Kalliiden ohjelmien lisäksi siihen kuluu yrittäjän omaa aikaa ja yrittäjän on tutustuttava lakeihin ja asetuksiin tarkemmin. (Miksi ulkoistaisit taloushallintosi tehtäviä.)

Rahoituksen perusteet kurssilla opiskelijalle tulee selväksi rahoituksen lähteet, rahoitusmarkkinoiden lainalaisuudet, rahoitusinstrumentit ja keskeiset termit. Myös ensimmäisenä vuotena pakollisia kursseja ovat talousmatematiikka ja tietotekniikka. (Metropolia liiketalouden koulutusohjelman opetussuunnitelma 2013–2014.)

4.2 Miten yrittäjyys näkyy toisen ja kolmannen vuoden opinnoissa

Toisena vuotena opinnot jatkuvat oman suuntautumisvaihtoehdon mukaisesti, jotka ovat markkinointi, rahoitus ja laskenta sekä esimiestyö ja työyhteisön kehittäminen. Suuntautumisesta riippumatta opiskelija suorittaa 45 opintopistettä. Markkinoinnissa käytävien kurssien aiheita ovat: markkinoinnin strateginen ohjaus ja seuranta, asiakaslähtöinen viestintä, asiakkuuksien kehittäminen, markkinointitutkimus, markkinointi- ja työoikeus, tilaus- ja toimitusketjun hallinta, julkaisut, kuvankäsittely ja kaaviot sekä markkinoinnin tilastolliset menetelmät. Tämän lisäksi markkinoinnin opiskelijoilla on kaksi kurssia englanniksi: communication strategy ja business communication in mar-

keting. (Metropolia liiketalouden koulutusohjelman opetussuunnitelma 2013–2014.) Yrittäjän on tärkeä tietää kohderyhmänsä eli keille kyseinen tuote tai palvelu on suunnattu. Tämän lisäksi yrittäjän on tärkeä osata kehittää sekä hallita asiakkuuksiaan, tuntea jakelukanavien toiminta ja tiedettävä, miten luoda hyvä ja tunnettu brändi sekä osata mainostaa oikein ja luoda mielenkiintoiset mainokset. Tietenkin esimerkiksi mainoksien ja nettisivujen tekemisen voi ulkoistaa, mutta olisi hyvä, että aloittava yrittäjä osaisi hallita markkinointia.

Laskennan ja rahoituksen opiskelija opiskelee toisena vuotena molempia aiheita. Kolmantena vuotena opiskelija päättää suorittaako syventäviä kursseja laskennan vai rahoituksen puolelta. Toisena opiskeluvuotena laskennan ja rahoituksen suuntautumisen valinneelle käytäviä aiheita ovat: kirjanpito ja tilinpäätös, yrityksen analysointi, controller-toiminta, yrityksen rahoitus, työoikeus, yhtiöoikeus, taloushallinnon järjestelmät, laskennan ja rahoituksen tilastolliset menetelmät sekä tutkimus- ja kehittämismenetelmät. Opiskelija myös suorittaa englanninkielisen kurssin nimeltään business communication in accounting and finance sekä ruotsinkielisen kurssin nimeltään finanssvenska. (Metropolia liiketalouden koulutusohjelman opetussuunnitelma 2013–2014.) Yrittäjän on tärkeä ymmärtää rahan arvo, rahan lähde, kirjanpidon alkeet ja työ- sekä yhtiöoikeutta. Yrittäjän on myös osattava analysoida omaa yritystään ja osattava laskea erilaisia laskelmia kuten kassabudjetointia ja kannattavuuslaskelmaa. Näin ollen laskentatoimen ja rahoituksen kurssien sisältö on aloittavalle yrittäjälle merkityksellistä, koska ilman yllämainittujen asioiden ymmärtämistä, yrittäjyydestä tulee hankalaa.

Esimiestyön ja työyhteisön kehittämisen suuntautumisvaihtoehdon valinnut opiskelija opiskelee: strategian suunnittelu ja toimeenpano, vastuullinen esimiestyö, suorituksen johtaminen ja palkitseminen, asiakasnäkökulma johtamisessa ja esimiestyössä, johtajuuden teemoja ja haasteita, organisaation verkostoituminen, työlainsäädäntö, esimies- ja henkilöstötyön järjestelmät, tilastolliset menetelmät ja määrällinen tutkimus ja laskentatoimi esimiestyön apuna. Opiskelijan on käytävä myös kaksi englanninkielistä kurssia nimeltään: culture in business ja business communication in HRM. Ruotsiksi opiskelijan on suoritettava vain yksi kurssi nimeltään affärsvenska. (Metropolia liiketalouden koulutusohjelman opetussuunnitelma 2013–2014.) Yrittäjän näkökulmasta tarvittavat esimiestyön ja työyhteisön kehittämisen kurssit liittyvät vahvasti johtajuuteen ja vastuulliseen esimiestyöhön. Esimiehenä olemiseen liittyy paljon asioita kuten tasapuolinen käyttäytyminen, palkitseminen, verkostoituminen ja työlainsäädäntö. Yrittäjän on hyvä perehtyä johtamiseen ja siihen liittyviin velvollisuuksiin, koska ilman mitään tietoa asi-

asta, saattaa huomaamattaan tehdä virheitä, jotka vaikuttavat työntekijöiden työhyvinvointiin ja viihtyvyyteen.

Kolmantena vuotena opiskelija suorittaa 30 opintopistettä syventäviä kursseja. Yhden syventävän kurssin on oltava omasta suuntautumisvaihtoehdostaan, mutta toisen hän voi valita itse. Poikkeuksiakin tietysti löytyy, esimerkiksi laskennan opintoihin tarvitaan tietopohjaa, joten niitä syventäviä kursseja ei pääse suorittamaan ilman laskennan ja rahoituksen suuntautumisvaihtoehtoa. Joka tapauksessa opiskelijalla on paljon eri vaihtoehtoja. Hän voi valita myynnin, logistiikan ja viestinnän ammattiopinnot, esimies- ja henkilöstötyön, sijoittamisen ja rahoitusmarkkinat. Laskennan opiskelijat voivat valita yllämainittujen lisäksi vielä kahdesta eri vaihtoehdosta: kehittyvä laskentatoimi ja talouden johtaminen. Kaikki nämä ammattiopinnot sisältävät erilaisia kursseja aiheeseen liittyen. Kolmanteen vuoteen kuuluu myös opinnäytetyön tekeminen sekä ammattiharjoittelu ja perusharjoittelu, jos ei ole niitä vielä aikaisemmin suorittanut. (Metropolia liiketalouden koulutusohjelman opetussuunnitelma 2013–2014.) Kolmannen vuoden kurssit ovat haastavimpia ja tarkoituksena on, että opiskelija syventää jo aikaisemmin oppimaansa eli luo hyvän perustietopohjan päälle syventävämmän osaamisen. Tietenkäyttäjän on hyvä osata työhönsä liittyviä tietoja perinpohjaisesti, mutta aloittavalle yrittäjälle riittää perustietoa kaikista tarvittavista osa-alueista. Syvempi osaaminen ja tieto tulevat kokemuksen ja ajan kanssa. Näin ollen kolmannen vuoden opinnot eivät ole yrittäjän näkökulmasta niin tarvittavia kuin ensimmäisen ja toisen vuoden opinnot.

5 Tutkimuksen toteutus

5.1 Tutkimusaineistot

Tutkimuksessa käytettiin kahdenlaista aineistoa: kyselylomaketta ja Metropolia Ammatikorkeakoulun liiketalouden koulutusohjelman opetussuunnitelmaa vuodelta 2013–2014. Opetussuunnitelmaa tutkimalla selvisi, kuinka monella kurssilla käsitellään yrittäjyyttä. Kuten aikaisemmasta kappaleesta voi todeta, yrittäjyyden perusasioita käsitellään pintapuolisesti ensimmäisenä vuotena eikä syvennyttä yrittäjyyden kannalta asiaan. Oppilaan on valittava kolmesta suuntautumisvaihtoehdosta. Jokaisesta vaihtoehdosta löytyy hyödyllisiä kursseja yrittäjälle, mutta toisena vuotena oppilas ei voi käydä kaikkia haluamiensa kursseja vaan hänen on oltava niillä kursseilla, jotka kuuluvat hänen suuntautumisvaihtoehtoonsa. Yrittäjyys -sana ei nouse montaa kertaa esiin ope-

tussuunnitelmasta eikä pelkkää yrittäjyyskurssia löydy opetussuunnitelmasta ollenkaan.

Kyselylomakkeen avulla haluttiin selvittää antaako Metropolian liiketalouden koulutusohjelma hyvät valmiudet yrittäjäksi ryhtymiseen. Kyselylomake lähetettiin Leiritien liiketalouden opiskelijoille sähköisesti e-lomakkeena. Kysely suoritettiin toukokuussa 2015 ja vastauksia saatiin 40 kappaletta. Kyselylomakkeessa oli kaksi kohtaa: taustatiedot ja Metropolia ja yrittäjyys. Taustatietojen avulla haluttiin selvittää esimerkiksi minkä vuoden opiskelija on kyseessä. Tässä tutkimuksessa tärkeää oli saada mahdollisimman paljon vastauksia kolmannen ja 4-n. vuoden opiskelijoilta, koska he ovat käyneet suurimman osan kursseista ja näin ollen pystyvät arvioimaan kursseja paremmin yrittäjyyden näkökulmasta. Tutkimus suoritettiin toukokuussa, näin ollen myös toisen vuoden opiskelijat olivat jo käyneet suurimman osan kursseista.

5.2 Tutkimusmenetelmät

Kyselylomakkeessa käytettiin sekä kvalitatiivista että kvantitatiivista tutkimusmenetelmää. Kvantitatiiviseen menetelmään kuuluu katsoa tutkimuskohdetta puolueettoman ulkopuolisen silmin, joten tutkija pysyy etäällä eikä ryhdy kysymyksen ulkopuoliseen vuorovaikutukseen (Virsta–tilastollinen tiedonkeruu). Tutkimusta ei suoritettu haastatteluna vaan e-lomakkeella, joten tutkija ei ollut vuorovaikutuksessa vastaajiin. Tutkimuksessa esiintyi monta suljettua, pakollista kysymystä, jotka eivät tarvinneet perusteluja. Kyselylomake oli kaikille vastaajille samanlainen ja kysymykset olivat esitetty kaikille samassa muodossa ja samassa järjestyksessä.

Tutkimuksessa käytettiin myös kvalitatiivista menetelmää, jonka avulla vastaaja sai kertoa vapaasti oman mielipiteensä kolmeen väittämään sekä antaa vapaaehtoista palautetta tutkimukseen liittyen. Tämä menetelmä valittiin sen takia, että tutkimusongelman ratkaisemiseksi saataisiin enemmän tietoa, koska kyseessä oli opiskelijoiden näkökulma kyseiseen tutkimusongelmaan. Laadullisessa tutkimuksessa on tärkeää, ettei tutkija sekoita omaa uskomustaan ja asennettaan tutkittavaan (Virsta–tilastollinen tiedonkeruu). Kyseistä tutkimusta ei suoritettu haastateltuna, joten tutkija ei ole pystynyt vaikuttamaan vastaajien vapaisiin kommentteihin. Tutkimuksesta saatu tulos oli luotu kyselylomakkeeseen saatujen vastauksien perusteella.

5.3 Kyselylomakkeen luominen ja testaus

Pääkysymykset tässä tutkimuksessa olivat: kuinka monilla kursseilla, joihin vastaaja on osallistunut, on käsitelty yrittäjyyttä? Olisiko vastaaja valmis yrittäjäksi opinnoista saaduilla tiedoilla? Pitäisikö liiketalouden koulutusohjelman opetussuunnitelmassa olla yrittäjyyskurssi?

Näiden yllämainittujen kysymysten lisäksi tutkimuksessa taustatiedoissa kysyttiin vastaajan sukupuolta, syntymävuotta, opintojen suuntautumista ja sitä, minkä vuoden opiskelija on kyseessä. Tämän lisäksi kohdassa Metropolia ja yrittäjyys kysyttiin mielipidekysymyksiä liittyen liiketalouden koulutusohjelman kursseihin: Metropolian liiketalouden koulutusohjelman kurssit antavat hyvät valmiudet yrittäjyyteen, Metropolian liiketalouden koulutusohjelman opinnoissa on tarpeeksi yrittäjyyteen liittyviä kursseja ja tradenomiopiskelijan on tärkeä osata yrittäjyyden perusteet. Taustatietojen, pääkysymysten ja mielipidekysymysten lisäksi tutkimuksen avulla haluttiin selvittää, mitä opiskelijat olisivat halunneet tietää enemmän liittyen yrittäjyyteen ja vastaajille annettiin mahdollisuus vapaaehtoiseen kommentointiin.

Alusta asti oli selvää, että tutkimusongelman ratkaisemiseksi tarvittaisiin opiskelijoiden näkökulma. Näin ollen luotiin kyselylomake, joka lähetettiin opiskelijoille sähköisesti toukokuussa 2015. Lomake muodostui kahdestatoista kysymyksestä ja lopuksi vastaaja sai kertoa vapaaehtoista kommenttia asiaan liittyen. Sähköinen lomake sopi hyvin tähän tilanteeseen, koska halusin tavoittaa erityisesti kolmannen ja 4-n. vuoden opiskelijoita. Kyseisillä opiskelijoilla ei toukokuussa enää juuri ollut järjestettyjä kursseja, joten tässä tilanteessa heidät tavoitti helpointen netin välityksellä.

Halusin lomakkeen olevan selkeä, ymmärrettävä, tiivis ja tutkimusongelman ratkaiseva. Testasin kysymyksien ymmärrettävyyttä parilla koulukaverilla, mutta suurimmaksi osaksi työskentelin lomakkeen kanssa yksin. Lomakkeen tekemiseen ei ollut paljon aikaa, koska halusin saada lomakkeen oppilaille ennen kesäloman alkua. Kvalitatiivisen sekä kvantitatiivisen tutkimusmenetelmän yhdistäminen auttoi ongelman ratkaisemisessa ja näin sain enemmän tietoa opiskelijoiden mielipiteistä tutkimusongelmaan liittyen.

6 Tutkimuksen tulos

6.1 Aineiston keräys ja käsittely

Kyselyn alussa kysyttiin vastaajilta hieman taustatietoja: sukupuoli, ikä, suuntautuminen ja monenko vuoden opiskelija kyseessä. Vastaajista 67,5 % oli naisia ja 32,5 % oli miehiä. Suurin osa vastaajista oli syntynyt vuosina 1991–1993, heitä oli yhteensä 75 %.

Vastaajilta kysyttiin myös heidän opinnollista suuntautumistaan. Laskentatoimen ja rahoituksen opiskelijoita oli 45 % vastanneista, markkinoinnin opiskelijoita 32,5 % ja esimiestyön opiskelijoita 22,5 %. Kansainvälisen puolen opiskelijoita ei tutkimukseen tavoitettu, joten heidän osuus on 0 %. Tämän lisäksi kansainvälisen puolen opiskelijat eivät noudata samaa opetussuunnitelmaa, joten tutkimusta oli helpompi tarkastella, koska vastanneilla on sama opetussuunnitelma.

Tutkimusongelman selvittämiseen tarvittiin aikaisempaa kokemusta Metropolian liiketalouden koulutusohjelman kurseista, jonka takia haluttiin suurimman osan olevan kolmannen tai neljännen vuoden opiskelijoita. Tutkimuksessa 55 % vastanneista oli kolmannen ja 4-n. vuoden opiskelijoita. Tutkimukseen vastanneista 25 % oli toisen vuoden opiskelijoita ja 20 % oli ensimmäisen vuoden opiskelijoita.

Oleellinen kysymys tutkimusongelman ratkaisemiseen oli selvittää, kuinka monella kurssilla on puhuttu yrittäjyydestä. Viides kysymys vastaajille oli: ”Kuinka monilla kurseilla, joihin olet osallistunut, on käsitelty yrittäjyyttä?” Vastauksista huomasi selkeästi, ettei kurseilla käydä tarpeeksi yrittäjyyttä läpi. Vastanneista jopa 47,5 % mukaan yrittäjyyttä on käsitelty vain 0-1 kurssilla ja 32,5 % mukaan asiaa on käsitelty vain 2-3 kurssilla. Puolestaan 12,5 % vastanneista oli sitä mieltä, että 3-4 kurssilla on käsitelty yrittäjyyttä ja 7,5 % mukaan yrittäjyyttä on käsitelty neljällä tai siitä useammalla kurssilla.

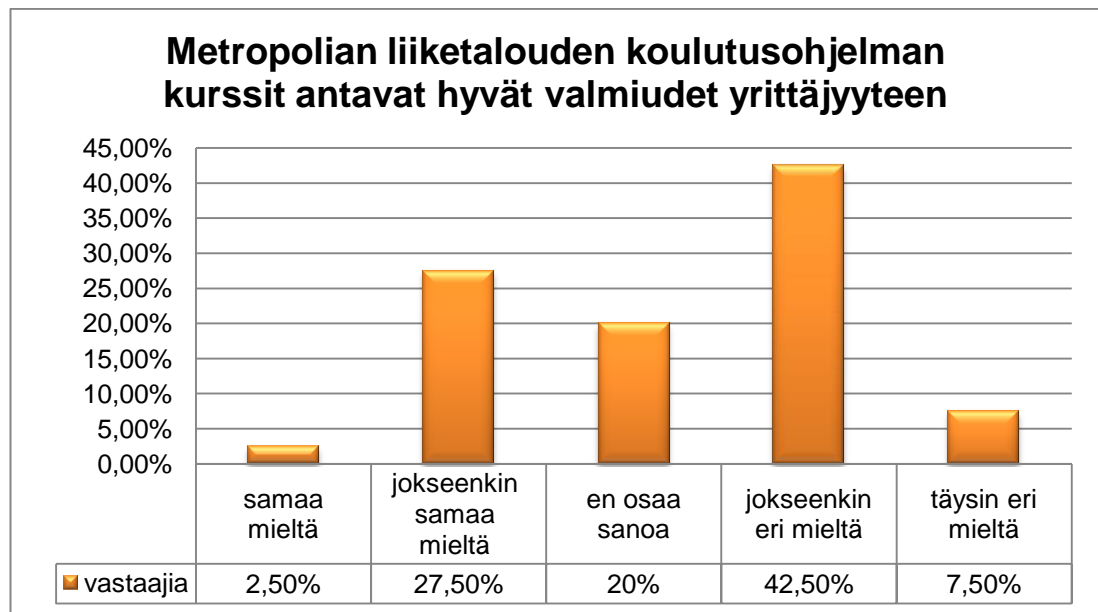
Vastanneista 42,5 % oli miettinyt yrittäjäksi ryhtymistä ja 17,5 % halusi yrittäjäksi. Joten 60 % vastanneista hyötyisi yrittäjyysskurssista, koska yrittäjyys on käynyt heidän mielessään tai ovat jo varmoja haluavansa ryhtyä yrittäjiksi. Vastanneista 40 % eivät ole halukkaita ryhtyä yrittäjän arkeen.

Tutkimuksessa esitettiin kolme väittämää, joiden kanssa vastaaja voi olla joko samaa mieltä, jokseenkin samaa mieltä, ei osaa sanoa, jokseenkin eri mieltä tai täysin eri mieltä. Vastaaja pystyi myös halutessaan vapaaehtoisesti kommentoimaan väittämiä ja kertoa mielipiteensä. Väittämien tarkoitus oli selvittää opiskelijoiden oma mielipide siihen antaako Metropolian liiketalouden koulutusohjelma hyvät valmiudet yrittäjyyteen, onko koulutusohjelmassa tarpeeksi yrittäjyyteen liittyviä kursseja ja onko tradenomiopiskelijan tärkeä osata yrittäjyyden perusteet.

Avoimet kommentit ja perustelut olivat luokiteltu opintosuuntautumisen perusteella: laskentatoimen ja rahoituksen opiskelija (LR), markkinoinnin opiskelija (M) ja esimiestyön ja työyhteisönkehittämisen opiskelija (E). Tämän lisäksi vastaaja oli luokiteltu opintovuoden mukaisesti esimerkiksi laskentatoimen ja rahoituksen kolmannen vuoden opiskelija merkitään LR3 ja puolestaan markkinoinnin toisen vuoden opiskelija merkitään M2.

6.1.1 Kurssien antamat valmiudet yrittäjyyteen

Ensimmäinen väittämä oli, että Metropolian liiketalouden koulutusohjelman kurssit antavat hyvät valmiudet yrittäjyyteen. Tavoitteena oli saada selville opiskelijoiden mielipide väittämään, jotta pystyttiin ratkaisemaan tutkimusongelma. Vastaukset hajaantuivat jokseenkin eri mieltä (42,5 %), en osaa sanoa (20 %) ja jokseenkin samaa mieltä (27,5 %) välillä.



Kuvio 2. Metropolian liiketalouden koulutusohjelman kurssit antavat hyvät valmiudet yrittäjyyteen

Jokseenkin eri mieltä väittämän kanssa oli suurin osa vastanneista (42,5 %), joten heidän mielestään Metropolian liiketalouden koulutusohjelman kurssit eivät anna hyviä valmiuksia yrittäjyyteen. Vapaiden kommenttien perusteella kävi ilmi, että yrittäjyyttä on käsitelty vain pinnallisesti. Tämän pintapuolisen käsittelyn takia kursseilla ei käydä läpi muun muassa liikeidean hiomista, yrittäjyyden hyviä ja huonoja puolia, riskejä ja velvollisuuksia.

”Kurssit eivät anna eväitä oman yrityksen perustamiseen ja liikeidean hiomiseen.” (E3)

”Ei käsitellä riskejä, velvollisuuksia ja miten avata yritys. Ei käydä läpi yrittäjyyden hyviä ja huonoja puolia.” (M3)

”Yrittäjyyttä käydään läpi lähinnä Yritystoiminta -kurssilla ja innovaatioprojektin tiimoilta, mutta muuten esim. yrityksen perustamisesta, ei ole mitään tietoa.” (E2)

”Perustamisprosesseja on käyty läpi teoreettisesti. Varsinaisia käytännössä ilmeneviä haasteita, erityistoimenpiteitä tai kontaktoitavia tahoja ei ole esitelty tai tarjottu valmennusta.” (LA3)

”Eri suvissa saa erilaista hyödyllistä tietoa yrittäjyyteen liittyen. Estyssä johtamista ja larassa talouden pyörittämiseen liittyviä asioita, mutta molempia tietoja ei yksi opiskelija saa tietoon.” (LA3)

Kommenteista kävi hyvin ilmi, että opiskelijat olivat hyvin tietoisia siitä, mitä yrittäjän pitäisi tietää. Kuitenkaan he eivät ole saaneet koulun tarjoamilta kursseilta näihin tarvittaviin tietoihin vastausta. Laskennan ja rahoituksen kolmannen vuoden opiskelija huomautti kommentissaan eri suuntautumisvaihtoehtojen erilaisuudesta. Olisi tärkeää, että yrittäjäksi haluava saisi kaiken tarvittavan tiedon, riippumatta opintojensa suuntautumisesta. Laskentatoimen ja rahoituksen opiskelija saa hyvät valmiudet esimerkiksi kirjanpitoon ja siihen, mitä on vieras pääoma, oma pääoma ja rahoitus ylipäättäen. Markkinoinnin opiskelija puolestaan saa hyvät valmiudet siihen miten kannattaa markkinoida omaa yritystään, mitä pitää ottaa huomioon ja kuinka menestyä markkinointiin liittyen. Esimiestyöhön perehtyvä opiskelija saa hyvät taidot johtamiseen liittyen, mutta markkinointi, kirjanpito ja rahoituspuoli jäävät vähemmälle. Tämä oli hyvä huomio yrittäjäksi haluavan opiskelijan kannalta, koska valitsi hän minkä tahansa vaihtoehdon, hän ei saa kaikkea tarvittavaa tietoa eri osa-alueista.

Vastanneista 20 % ei osannut sanoa olevansa samaa tai eri mieltä väittämän kanssa. Markkinoinnin toisen vuoden opiskelijan kommentista kävi ilmi, että eri suuntautumisvaihtoehdot antavat eri valmiuksia yrittäjyyteen liittyen, kuten jo aikaisemmassa laskentatoimen ja rahoituksen kolmannen vuoden opiskelijan kommentissa huomattiin. Markkinoinnin opiskelija oli myös samaa mieltä, että ehkä kurssien sekoittamisen jälkeen Metropolian kurssit antaisivat hyvät valmiudet yrittäjyyteen.

”Jos kaikkien suuntautumisien kurseja sekoitaisi yhteen, niin ehkä silloin” (M2)

”Kurssit tarjoavat informaatiota, josta on hyötyä yrittäjyydessä, mutta kurssit eivät valmista itse yrittäjyyteen, vaan tieto on itse sovellettava ja puuttuvat tietoaukot oma-aloitteisesti paikattava.” (M3)

Markkinoinnin kolmannen vuoden opiskelijan mielestä informaatiota annetaan kyllä yrittäjyyteen liittyen, mutta tieto on itse sovellettava ja puuttuvat aukot paikattava itsenäisesti. Samantapaisia kommentteja oli myös ryhmässä jokseenkin eri mieltä, jossa sanottiin myös kurssien tarjoavan teoreettista tietoa. Kuitenkin syvempää tietoa eikä käytännön esimerkkejä käydä läpi, joten opiskelijan omaksi tehtäväksi jää tarkempi tutkiminen yrittäjyyteen liittyen, jos hän haluaa perustaa oman yrityksen.

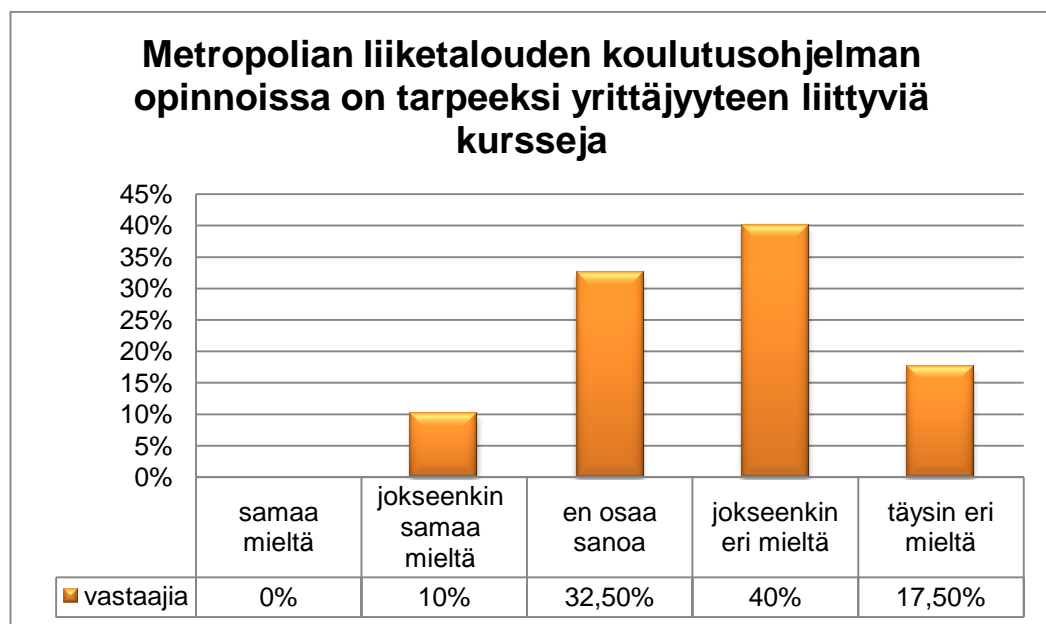
”Kurssit tähän asti ollut peruskursseja, joista on hyötyä yrittäjänä. Mutta ei siitä ole erityisemmin puhuttu.” (LA2)

”Kurssi nimeltä yritystoiminta. Mutta myös liikejuridiikan ja laskentatoimenkurssitkin kerryttivät tarpeellisia tietoja.” (LA1)

Yllä olevat kommentit olivat laskennan ja rahoituksen opiskelijoilta, jotka ovat väittämän kanssa jokseenkin samaa mieltä. Vastanneista 27,5 % olivat sitä mieltä, että liiketalouden koulutusohjelma antaa jokseenkin hyvät valmiudet yrittäjyyteen. Yllämainituista kommentteista huomaa, että kurseista on hyötyä yrittäjänä ja ensimmäisenä vuotena järjestetään yritystoiminta -kurssi. Kuten kommentista LA2 huomaa, ei yrittäjyydestä juuri erityisemmin kuitenkaan puhuta. Tämän lisäksi ainoastaan yksi vastanneista oli samaa mieltä väittämän kanssa. Vastauksien perusteella huomattiin, että vain 30 % vastanneista oli väittämän kanssa samaa tai jokseenkin samaa mieltä.

6.1.2 Yrittäjyyteen liittyvät kurssit opinnoissa

Toinen väittäjä oli, että Metropolian liiketalouden koulutusohjelman opinnoissa on tarpeeksi yrittäjyyteen liittyviä kursseja. Väittämässä käytettiin samaa asteikkoa kuin aikaisemminkin eli samaa mieltä – täysin eri mieltä.



Kuvio 3. Metropolian liiketalouden koulutusohjelman opinnoissa on tarpeeksi yrittäjyyteen liittyviä kursseja

Taulukosta voi huomata, että yli puolet vastanneista (57,50 %) oli väittämän kanssa täysin eri mieltä tai jokseenkin eri mieltä. Vapaaehtoisista kommentteista kävi ilmi, ettei

yrittäjyyteen liittyviä kursseja juuri ole tai niitä ei ole tarpeeksi. Muutama opiskelija ehdotti vapaaehtoista kurssia yrityksen avaamisen perusteista.

”Joitain englanninkielisiä kursseja oli tarjolla, mutta myös suomenkielisiä tarvitaan niille, jotka ovat aidosti kiinnostuneita yrittäjyydestä, mutta eivät oikein tiedä, mitä tehdä.” (M3)

”Useilla kursseilla yrittäjyys mainitaan vain sivulauseessa. Yrittäjyyteen keskittyneitä kursseja ei ole tarjolla.” (LA3)

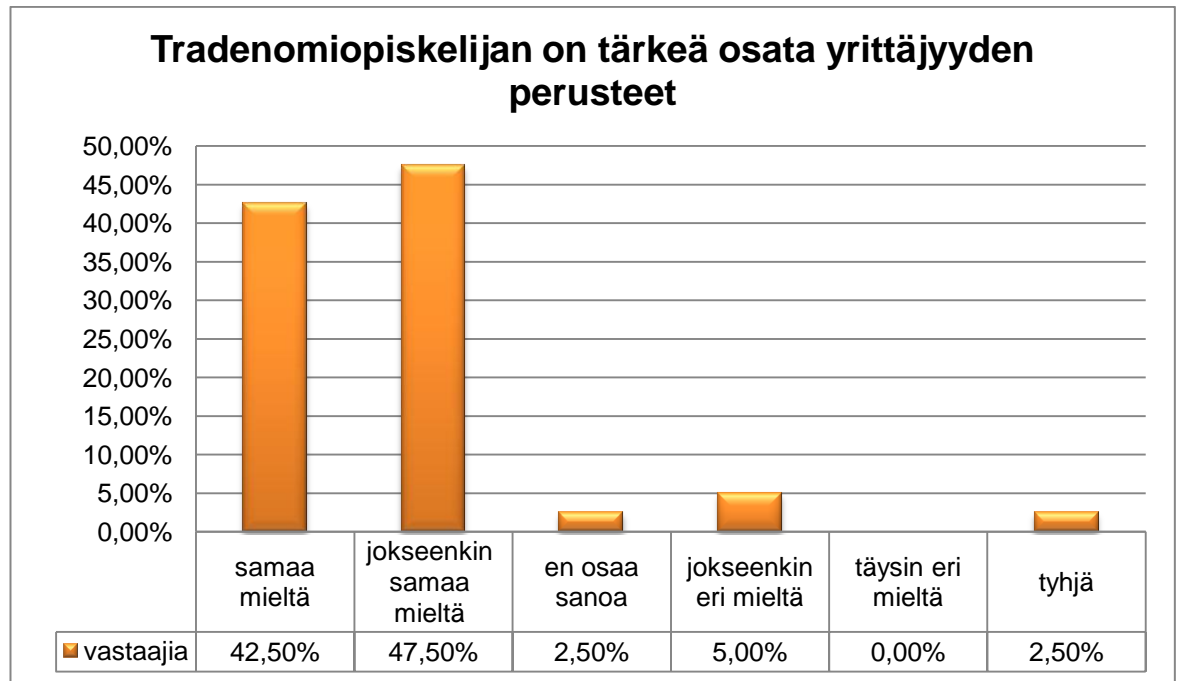
”Valmentava yrittäjäkurssi puuttuu opinto-ohjelmasta.” (LA3)

Kommenteista päätellen kursseilla mainitaan silloin tällöin yrittäjyys sivulauseissa, mutta siihen ei keskitytä. Valmentava kurssi yrittäjyyteen liittyen puuttuu kokonaan eikä ole edes vaihtoehtona opiskelijoille. Liiketalouden koulutusohjelma tarjoaa paljon vapaaehtoisia kursseja, joita opiskelijat voivat suorittaa, mutta niissä ei ole yrittäjyyteen liittyvää kurssia vaihtoehtona.

Jokseenkin samaa mieltä väittämän kanssa oli 10 % vastanneista opiskelijoista ja täysin samaa mieltä 0 %. Jokseenkin samaa mieltä olevat opiskelijat eivät ole kommentoineet vapaaehtoisesti väittämää. Kuitenkin pieni osa vastanneista opiskelijoista (10 %) oli sitä mieltä, että koulutusohjelma tarjoaa jokseenkin tarpeeksi yrittäjyyteen liittyviä kursseja.

6.1.3 Tradenomiopiskelijan on tärkeä osata yrittäjyyden perusteet

Kolmas väittämä oli, että tradenomiopiskelijan on tärkeä osata yrittäjyyden perusteet. Tällä väittämällä haluttiin selvittää, onko yrittäjyys ylipäätään tärkeä osa tradenomiopintoja. Suurin osa vastaajista, jopa 90 %, oli samaa mieltä tai jokseenkin samaa mieltä väittämän kanssa. Vastanneista opiskelijoista on tärkeää, että tradenomiopiskelija osaa yrittäjyyden perusteet. Näin ollen voidaan päätellä, että perustieto yrittäjyydestä ja yritystoiminnasta olisi tärkeää löytyä tradenomiopiskelijoiden opetussuunnitelmasta. Aikaisemmin tässä tutkimuksessa on todettu, että kursseilla käsitellään sivulauseilla ja pintapuolisesti yrittäjyyttä. Joka tapauksessa tutkimuksesta voidaan todeta, että opiskelijat pitävät yrittäjyyden perusteiden osaamista tärkeänä ja siihen kannattaisi panostaa.



Kuvio 4. Tradenomiopiskelijan on tärkeä osata yrittäjyyden perusteet

Jokseenkin eri mieltä oleva kolmannen vuoden markkinointiopiskelija kommentoi yrittäjyyden koskevan niin pientä osaa tradenomeista, ettei ole tarpeen osata yrittäjyyden perusteita. Opiskelijan kommentti yrittäjyyden opintojen lisäämisen vaikutuksesta yrittäjäksi ryhtymiseen oli huomiota herättävä kommentti. Koulussa ollaan sen takia, että opitaan. Jos yrittäjyydestä puhuttaisiin enemmän ja siihen kannustettaisiin sekä annettaisiin tarvittavaa tietoa, voisi useampikin opiskelija ryhtyä yrittäjäksi, vaikka ei olisi alun perin edes miettinyt asiaa.

"Ainoastaan pieni osa tradenomeista ryhtyy yrittäjäksi, joten ei ole tarpeen. Toisaalta jos perusteita opetettaisiin enemmän, niin ehkä useampi ryhtyisi yrittäjäksi." (M3)

Jokseenkin samaa mieltä vastanneista opiskelijoista osa oli samaa mieltä aikaisemman markkinoinninopiskelijan kommentin kanssa siitä, että vain pieni osa tradenomiopiskelijoista lähtee yrittäjäksi. Kommenteista käy kuitenkin ilmi, että pohjatieto yrittäjyydestä olisi hyödyllistä ja saattaisi edistää yrittäjäksi ryhtymistä. Kommenteissa huomautetaan jälleen kerran vapaaehtoisuudesta eli siitä, että yrittäjyyskurssi voisi olla vapaaehtoinen niille opiskelijoille, joilla olisi kiinnostusta asiaan liittyen.

"Kyllähän sitä saattaisi alkaa harkitsemaan mahdollista yrittäjyyttä jos olisi pohjatietoa." (E3)

Jopa 42,5 % vastanneista opiskelijoista oli täysin samaa mieltä väittämän kanssa. Tämä osoittaa sen, että suurimman osan mielestä yrittäjyys on tradenomiopiskelijalle niitä perusjuttuja, mitä pitäisi osata. Kukaan vastanneista ei ollut täysin väittämää vastaan, ja kommentteista huomaa, että yrittäjyys kuuluu tradenomiopiskelijoille vahvasti. Myös se, ettei kukaan ollut väittämää vastaan osoittaa, ettei yrittäjyyskurssista ole mitään haittaa.

”Liiketalouden ammattilaisen tulisi mielestäni tietää yrittäjyydestä kattavasti.” (LA3)

”Luulisi että se olisi liiketalouden opiskelijoille niitä ”perusjuttuja”.” (M3)

Kolmannen vuoden laskentatoimen ja rahoituksen opiskelija huomautti hyvin tärkeän ja mielenkiintoisen asian, että yrittäjyys voi tulla yllättäen ajankohtaiseksi, vaikkei alun perin ollutkaan aikeena ryhtyä yrittäjäksi. Yrittäjyys on yleensä kutsumus, mutta hyvän tietopohjan, kannustuksen, neuvojen ja käytännön nähneenä yrittäjyys saattaa kiinnostaa kuitenkin ja yrittäjäksi ryhtymisen idea syntyä aivan yllättäen. Yrittäjyys tarvitsee alleen hyvän liikeidean. Sen toteutettua hyvästä tradenomikoulutuksesta, jossa yrittäjyys on kursseilla käyty hyvin läpi, on varmasti apua jatkoa ajatellen.

6.2 Tutkimusongelman ratkaisevat kysymykset

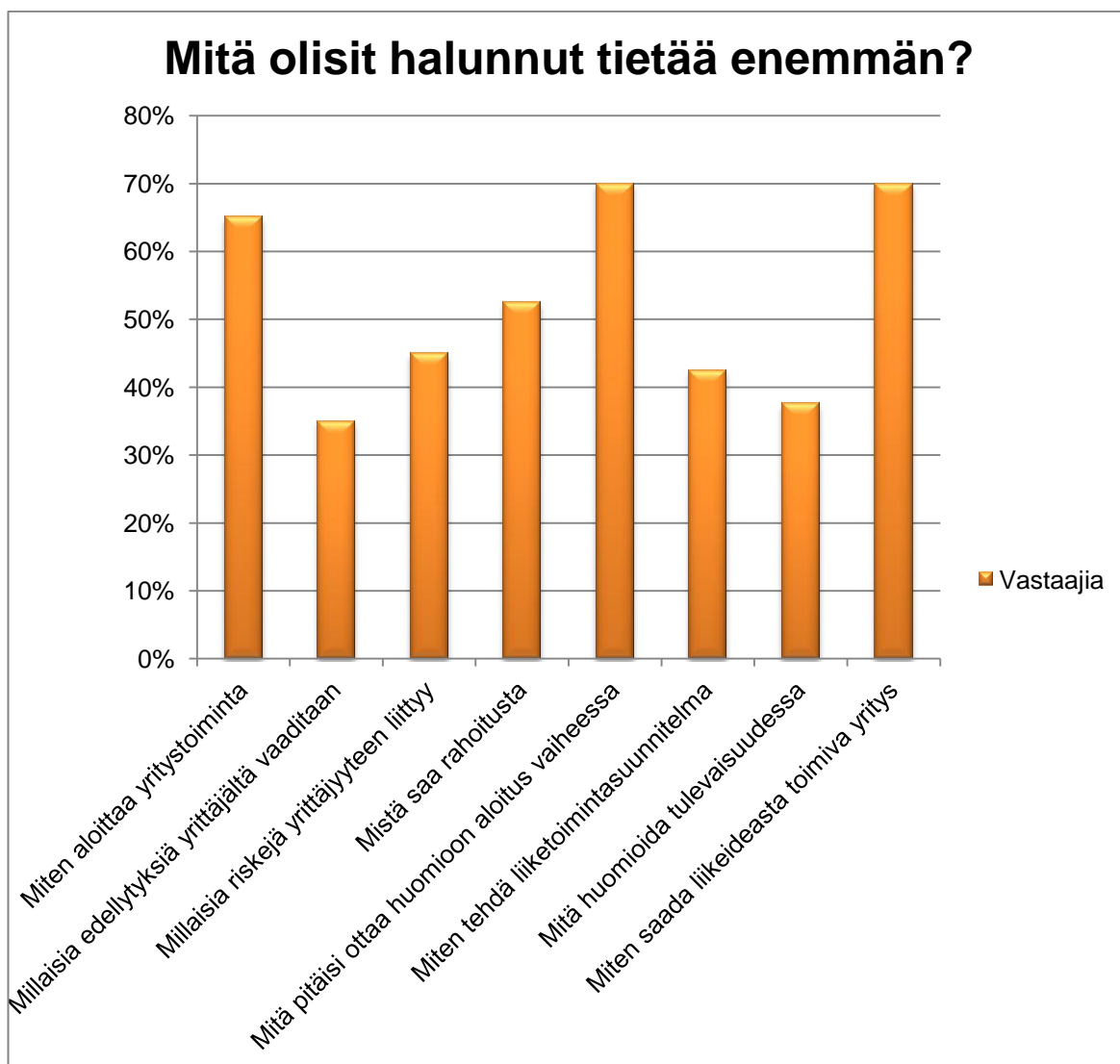
Tärkeä kysymys tutkimusongelman ratkaisemiseksi väittämien lisäksi oli kysymys 10. Olisitko valmis yrittäjäksi koululta saamillasi tiedoilla? Vastanneista ainoastaan 17,5 % sanoi olevansa valmis yrittäjäksi koululta saamalla tiedoilla. Suurin osa jopa 82,5 % vastanneista ei olisi valmis yrittäjäksi koululta saamalla tiedoilla. Toinen oleellinen tieto oli kysymys 12. Pitäisikö mielestäsi liiketalouden koulutusohjelman opetussuunnitelmassa olla oma yrittäjyyskurssi? Vastanneista ainoastaan 10 % oli sitä mieltä, että ei tarvitse olla omaa yrittäjyyskurssia. Näin ollen jopa 90 % vastanneista haluaisi opetussuunnitelmaan yrittäjyyskurssin.

Tutkimuksessa kysytään kohdassa 11. Mitä olisit halunnut tietää enemmän? Vaihtoehtoja oli kahdeksan mistä opiskelija voi valita, mitä tietoa olisi halunnut tietää enemmän opintojen aikana yrittäjyyteen liittyen. Opiskelijoista 65 % halusi tietää, miten aloittaa yritystoiminta. Yritystoiminnan aloittamiseen liittyy paljon asioita, mutta siinä voitaisiin esimerkiksi käydä läpi pääasiat ja käyttää apuna teoriassa mainittua yrittäjän muistilistaa.

Ainoastaan 35 % opiskelijoista halusi tietää millaisia edellytyksiä yrittäjältä vaaditaan. Tutkimuksen perusteella tämä ei ole niin oleellinen asia yrittäjyydestä vaan opiskelijat halusivat mieluummin tietää mistä saa rahoitusta (52,5 %), millaisia riskejä yrittäjyyteen liittyy (45 %) ja mitä pitäisi ottaa huomioon aloitusvaiheessa (70 %).

Yllättävää vastauksissa oli, että vain 42,5 % halusi tietää, miten tehdään liiketoimintasuunnitelma. Tämä on yllättävää sen takia, koska liiketoimintasuunnitelma on yrityksen käsikirja. Liiketoimintasuunnitelman avulla jäsenellään toimintaa ja kannattavuutta sekä sitä tarvitaan menestyvän yritystoiminnan käynnistämiseen. Liiketoimintasuunnitelmassa otetaan monta eri asiaa huomioon, kuten liikeidea, yrittäjän vahvuudet, tuotteet ja palvelut, markkinat ja asiakkaat, rahoituslaskelma, kannattavuuslaskelma ja käytännön järjestelyt. (Liiketoimintasuunnitelma.) Toisaalta liiketoimintasuunnitelman tekemiseen saa paljon apuja myös Internetistä eikä sitä varten välttämättä tarvitse kurssia, koska suurimmalla osalla tradenomiopiskelijoita ei ole valmista liikeidea tai edes halua yrittäjäksi, mutta kuitenkin he haluavat tietää aloittavan yrittäjän perusteet.

Ainoastaan 37,5 % halusi tietää, mitä pitäisi huomioida tulevaisuudessa. Tämä osoittaa sen, ettei suurin osa vastanneista ole valmis yrittäjäksi eikä halua miettiä yrittäjyyttä pidemmällä aikavälillä vaan keskittyä alkuvaiheeseen. Kysymykseen: ”miten saada liikeideasta toimiva yritys?” saatu prosentuaalinen määrä (70 %) tukee myös sitä, että opiskelijoilla on enemmän kiinnostusta alkuvaiheessa tapahtuvaan kuin pidemmällä tähtäimellä tapahtuvaan.



Kuvio 5. Mitä olisit halunnut tietää enemmän?

6.3 Vapaaehtoinen kommentointi

”Opetussuunnitelmassa olisi hyvällä olla valinnaisena kurssina yrittäjyyskurssi, mutta en näe sitä tärkeäksi opettaa pakollisena.” (LA2)

”Yrittäjyyteen valmistavia opintokokonaisuuksia voisi mielestäni olla valittavana vapaavalintaisissa opinnoissa.” (LA3)

Vapaaehtoisista kommentoista kävi selkeästi ilmi, että yrittäjyyskurssi olisi tarpeellinen, mutta sen voisi toteuttaa vapaaehtoisena niin sanottuna valinnaisena opintona. Näin yrittäjyydestä oikeasti kiinnostunut opiskelija voisi opiskella samasta asiasta kiinnostuneiden opiskelijoiden kanssa.

"--- ei tarvitsisi hakea oma-aloitteisesti tietoa mistä lähteä liikkeelle ja miten rahoittaa ja muuta. Tarvittaisiin ehdottomasti yksi tai kaksi yrittäjyyteen, aloittavaan ja kehittävään, liittyvää kurssia." (E2)

"Itse lähdin liiketalouden linjalle, koska halusin yrittäjäksi, mutta en tiennyt, mitä pitäisi tehdä, etten mokaisi. Minua olisi auttanut paljon, jos jo ensimmäisen vuoden aikana olisi minulle tarjottu jotain kurssia, missä kerrotaan perusasiat, mitä jokaisen yrittäjäksi haluavan tulee tietää." (M3)

Kommenteista kävi ilmi, että Metropolian Ammattikorkeakoulun liiketalouden koulutusohjelman opetussuunnitelmassa ei ole tarpeeksi tietoa yrittäjyydestä vaan yrittäjäksi haluava opiskelija joutuu hakemaan paljon tietoa itse. Markkinoinnin kolmannen vuoden yrittäjäksi haluava opiskelija kertoi joutuvansa esittämään monella eri kurssilla epärelevanttejä kysymyksiä saadakseen vastauksen yrittäjyyteen liittyviin kysymyksiinsä. Itsenäisen tiedon hankinta vaatii paljon motivaatiota opiskelijalta ja saattaa kuormittaa opiskelua entistä enemmän. Yrittäjäksi haluava voi hakeutua juuri tradenomilinjalle saadakseen tietoa yrittäjyydestä, mutta joutuu pettymään saamaansa tarjontaan ja opetukseen niin kuin markkinoinnin kolmannen vuoden opiskelijalle kävi. Hänellä oli idea, mutta ei uskaltanut lähteä ideaa toteuttamaan ilman apuneuvoja.

6.4 Opiskelijoiden ehdotukset yrittäjyyskurssiin liittyen

"Kurssin voisi toteuttaa myös jonkinlaisena ideahautomona ja siihen voisi sisällyttää erilaisia luentoja tai tehtäviä eri aihepiireistä, niin yrityksen perustamisesta saisi irti juuri tarvitsemansa tiedon." (E3)

"Metropolian tulisi kehittää kuitenkin kursejaan sellaisiksi, että ne tarjoaisivat näitä perustamisoppaita tehokkaammin ja rakentavammin tietoa. Käytäntöön liittyviä harjoituksia tulisi tehostaa esim. laatimalla laskelmia ja liiketoimintasuunnitelma." (LA3)

"Meillä on ollut ensimmäisen vuoden aikana kurssi nimeltä yritystoiminta. Olisin toivonut kurssilta käytännön asioita mitä kannattaisi huomioida ja tehdä." (LA1)

Esimiestyön kolmannen vuoden opiskelijan kommentti ideahautomosta oli hyvä ja uudenlainen lähestymistapa. Yrittäjyyskurssilla tärkeintä ei ole pelkkä opettajan opettaminen vaan käytännönläheisyys. Laskentatoimen ja rahoituksen kolmannen vuoden opiskelija totesi, että yrittäjyydestä liittyvää tietoa löytyy perustamisoppaita, mutta tarvittaisiin käytännönläheisempää lähestymistapaa. Opiskelijoiden olisi tärkeää päästä toteuttamaan itseään ja ideoimaan, luomaan kuvitteellista liiketoimintasuunnitelmaa ja huomioimaan yrittäjyyteen liittyviä riskejä ja rahoituksen saamista. Myös laskentatoimen ja rahoituksen ensimmäisen vuoden opiskelija totesi, että nykyinen yritystoimintakurssi

voisi olla käytännönläheisempi ja opiskelijoille pitäisi kertoa mitä yrittäjän pitäisi huomioida ja toimia erilaisissa tilanteissa.

7 Johtopäätökset

Tutkimus osoitti, että suurin osa opiskelijoista (82,5 %) ei olisi valmis yrittäjäksi koululta saamalla tiedoilla ja jopa 90 % vastanneista opiskelijoista haluaisi opetussuunnitelmaan yrittäjyyskurssin. Vuoden 2013–2014 opetussuunnitelmaa tutkimalla huomattiin puutos yrittäjyys -sanon esiintymisessä opetussuunnitelmasta. Kuitenkin 90 % vastanneista oli kolmannen väittämän, eli tradenomiopiskelijan on tärkeä osata yrittäjyyden perusteet, kanssa samaa mieltä. Näin ollen yrittäjyys pitäisi tulla selkeämmin ilmi liiketalouden koulutusohjelman opinnoissa, koska yrittäjyyttä pidetään tärkeänä osana tradenomiopintoja.

Tutkimuksessa kävi ilmi, että pakollista yritystoiminta -kurssia voisi muokata käytännönläheisemmäksi, jotta opiskelijat saisivat paremmin käsitystä yrittäjyydestä ja siihen liittyvistä asioista. Tutkimuksen mukaan opiskelijat haluaisivat tietää enemmän siitä, miten yritystoiminnan voi aloittaa, miten saada liikeideasta toimiva yritys ja mitä pitäisi ottaa huomioon aloitusvaiheessa. Kaikki nämä opiskelijoita eniten kiinnostavat asiat liittyvät yritystoiminnan aloitusvaiheeseen, joten kurssin sisällön ei tarvitsisi olla kovin syventävä. Vastanneista yrittäjäksi haluavia tai yrittäjyyttä mietiviä oli 60 %, joten yrittäjyyden enemmän esille tuominen hyödyttäisi yli puolta vastanneista.

Vastanneista 90 % oli sitä mieltä, että opetussuunnitelmassa pitäisi olla oma yrittäjyyskurssi halukkaille. Kommenteista kävi ilmi, että yrittäjyyskurssi voisi olla vapaaehtoinen. Näin yrittäjyyskurssille ilmoittautuisi enemmän niitä, joita kurssi hyödyttäisi eikä veisi niin paljon koulun resursseja. Kommenteista kävi ilmi, että muutama opiskelija oli haikunut liiketalouden koulutusohjelman linjalle juuri sen takia, että halusivat yrittäjiksi ja joutuivat pettymään kurssien sisältöön. Tutkimuksessa kävi ilmi, että kurssin sisältö voisi olla enemmän käytännönläheisempää ja opiskelijaläheisempää eli opiskelijat saisivat itse osallistua kurssilla enemmän esimerkiksi ideoimalla toimivaa liikeideaa tai suunnittelemalla liiketoimintasuunnitelmaa. Liiketoimintasuunnitelma kuitenkin on aloitettavan yrittäjän opas, joka sisältää kaiken tarvittavan tiedon aloitusta ajatellen sekä jatkoa ajatellen. Liiketoimintasuunnitelman avulla opiskelija tutustuisi paremmin omaan ideaansa ja sen toteutusmahdollisuuksiin sekä kannattavuuteen. Yrittäjyyskurssin ei

opiskelijoiden mukaan tarvitsisi olla niin teoriapainotteista, koska teoriaa löytyy netistä itse tutkimalla, mutta ohjaus oikeaan suuntaan sekä neuvot auttaisivat enemmän.

7.1 Parannusehdotukset

Opiskelijoilta saadut parannusehdotukset vapaaehtoisen yrittäjyyskurssin lisäksi liittyvät kurssien sisältöjen muuttamiseen. Kurssien sisältö olisi opiskelijoiden mielestä hyödyllistä muuttaa käytännönläheisemmäksi eli enemmän yrityksen perustamiseen liittyviä harjoituksia, liiketoimintasuunnitelman tekemistä, miettimällä yrityksen perustamiseen vaikuttavia kustannuksia ja tekemällä erilaisia laskelmia. Tämän lisäksi opiskelijat voisivat miettiä mitä yrittäjän pitäisi ottaa huomioon ja miten pitäisi alkuvaiheessa edetä. Jo ennestään oleva yritystoiminta -kurssi, joka kestää vuoden verran, voisi jakaa kahteen osuuteen: teoria ja käytäntö. Teoriaan voisi liittyä yllämainittuja tietoja yrityksen perustamisesta ja käytäntöön voisi liittyä ryhmässä perustettava harjoitusyritys. Opiskelijat voisivat keksiä liikeidean, miettiä miten yrityksestä saisi kannattavan, tehdä joitakin osioita liiketoimintasuunnitelmasta, miettiä rahoituksen saantia, miettiä omia vahvuuksiaan yrittäjänä ja suunnitella markkinointia sekä miettiä, miten johtaisivat omaa yritystään. Näin opiskelijat oppisivat paremmin, koska he saavat itse tehdä ja kehittää itseään. Lopuksi oman yrityksen voisi esittää luokalle, jotta saadaan erilaisia ideoita ja näkökulmia esille.

Yrittäjyyskurssilla olisi tärkeää saada kuunnella yrittäjien omia kokemuksia. Näin ollen koulu voisi järjestää enemmän seminaareja, joissa yrittäjät pääset puhumaan. Yrittäjien neuvot ja ohjeistus varmasti motivoivat yrittäjiksi haluvia opiskelijoita. Varsinkin, jos yrittäjät ja opiskelijat voivat käydä vuorovaikutuksellista keskustelua, jossa opiskelijat voivat esittää mieltä painavia kysymyksiä. Näin opiskelijat hyötyisivät kurssista mahdollisimman paljon. Menestyneiden yrittäjien kannustus luo hyvän pohjan eteenpäin ja antaa itsevarmuutta opiskelijoille. Yrittäjien tapaaminen voi myös avata aktiivisille opiskelijoille ovia ja uusia kontakteja tulevaisuutta ajatellen.

Avoimien kommenttien avulla selvisi, että opiskelijat pelkäävät ottaa ensimmäistä askelta yrittäjyyteen ilman hyvää tietopohjaa. Eräs opiskelija pelkäsi rikkovansa lakia tai tekemällä jotain peruuttamattomia virheitä ilman neuvoja. Näin ollen yrittäjyyskurssin ei välttämättä tarvitsisi olla paikanpäällä järjestettävä kurssi, vaan opiskelijat voisivat edetä itsenäisesti eteenpäin saavuttaakseen oman yritys unelmansa, mutta saisivat apua tarvittaessa. Esimerkiksi opiskelija voisi lähettää sähköpostia opettajalle pahan paikan

tullen tai sopia tapaamisajan. Näin opiskelija saisi turvallisia ja kannustavia neuvoja eikä joutuisi yksin pohtimaan saako näin tehdä vai ei. Yrittäjyys on monimutkainen asia ja jokaisessa eri alassa on omat haasteensa eivätkä asiat välttämättä mene niin kuin kirjassa on kerrottu. Tällainen kurssi sopisi opiskelijoille, joilla on jo liikeidea mielessä ja halu yrittäjyyteen. Heidän pitäisi tehdä itse taustatyötä ja saada liikeideansa kannattavaksi, mutta kuitenkin apu olisi lähellä.

Näin ollen yritystoiminta -kurssin sisältöä voisi muuttaa sellaiseksi, jossa huomioidaan yritystoiminnan aloitusvaiheessa huomioitavia asioita. Kuten tutkimus osoitti, vastanneet opiskelijat halusivat tietää enemmän yrityksen aloitusvaiheeseen liittyvistä asioista kuin tulevaisuuteen liittyvistä asioista. Joten kyseisen kurssin sisältöä voisi muuttaa teorian kannalta yrityksen alkuvaiheen tapahtumien kertomiseen ja käytännönläheiseen toimintatapaan. Yrityskurssi puolestaan voisi olla niin sanotusti kehittyneempi kurssi niille, joilla on jo liikeidea, omaa teoretietoa pohjanaan ja kiinnostusta yrittäjyydestä.

7.2 Pohdinta ja yhteenveto

Tutkimus osoitti yrittäjyyden perusasioiden osaamisen kuuluvan tradenomeille ja sen, että yrittäjyys kiinnostaa tradenomiopiskelijoita, joten yrittäjyys -sana pitäisi esiintyä useammin opetussuunnitelmassa. Yrittäjyys ei kuitenkaan ole tärkeää läheskään kaikille tradenomeille, joten siitä ei pidä tehdä liian isoa numeroa. Jokaisella kurssilla ei tarvitse käydä läpi yrittäjyyttä, mutta yrittäjäksi haluaville olisi tärkeä olla vapaaehtoinen yrittäjyyskurssi, joka antaa heille mahdollisuuden toteuttaa omaa unelmaansa. Yrittäjyyden alkuvaiheisiin liittyy paljon asioita eikä kaikkia ihmisiä ole luotu yrittäjiksi. Yrittäjyys vaatii tietynlaista persoonallisuutta, kovaa työntekoa, motivoitunutta elämänasennetta ja tietotaitoa. Yrittäjän täytyy myös olla määrätietoinen ja stressinsietokykyinen eikä yrittäjä voi luovuttaa heti ensimmäisestä epäonnistumisesta. Yrittäjyydessä on omat riskinsä ja haasteensa, jotka pitäisi tehdä opiskelijoille selväksi. Opiskelija, joka ei ole tietoinen siitä, mitä yrittäjyyteen kuuluu, voi ahdistua helposti ja luovuttaa. Oikeanlainen opastus ja kannustus alkuvaiheessa sekä läheisten ja opettajien tuki auttavat eteenpäin haasteista huolimatta.

Tutkimuksen otos oli hyvin pieni verrattuna koulutusohjelman opiskelijamäärään, mutta tutkimus kuitenkin osoittaa yrittäjyyden puuttumisen opetussuunnitelmasta. Opinnäyte-työtä tehdessäni opin paljon yrittäjyyden alkuvaiheista: mitä pitää ottaa huomioon, miten valmistautua, miten päästä alkuun, millaisia riskejä yrittäjyyteen liittyy, millaisia motiiveja yrittäjillä on, mitkä ovat yrittäjäksi haluavan edellytykset ja kuinka paljon persoonallisuus vaikuttaa. Teoriapohjan avulla pääsee alkuun, mutta ohjaava tuki ja kokeneemman ihmisen neuvot olisivat todellakin hyödyksi, koska kaikkea tietoa ei saa luettua vaan eteen saattaa tulla sellaisia haasteita, mitä ei alun perin ollut ajatellutkaan.

Yrittäjältä edellytetään rohkeutta lähteä toteuttamaan liikeideaansa, jonka tulevaisuuden näkymästä ei kukaan voi olla täysin varma. Liiketoimintasuunnitelman avulla yrittäjäksi haluava pystyy näkemään, onko yritys ollenkaan kannattava. Mutta kaikkeen ei kuitenkaan pysty vaikuttamaan kuten lamaan tai muuttuvaan trendiin ja teknologiaan. Yrittäjäksi ryhtyvän on ymmärrettävä taloudellinen riski ja luotettava omaan ideaansa. Yrittäjän rahatilanne ei ole turvattu kuten peruspalkansaajan toimeentulo vaan alkuvaiheessa kulut ovat suuremmat kuin tuotto. Tämä on normaalia ennen kuin ideasta saadaan tuottava rahanlähde, joten yrittäjän on oltava kärsivällinen ja motivoitunut. Yrittäjyyteen kannustava lähiympäristö ja tieto luotettavasta ohjauksesta auttavat yrittäjää eteenpäin. Näin ollen koulu, joka kannustaa opiskelijaa valitsemallaan tiellä, on tärkeässä roolissa.

Kuten aikaisemmin mainitsin opetussuunnitelman ja oppilaiden kommenttien perusteella yrittäjäksi haluava opiskelija ei saa kaikkea tarvittavaa tietoa valitsemaltaan suuntautumisvaihtoehdolta, koska suuntautumisvaihtoehdon teoria kohdistuu tiettyihin teorioihin. Markkinoinnin opiskelija saa kattavaa tietoa markkinoinnista, mutta ei tarpeeksi tietoa laskentatoimen ja rahoituksen kursseilta. Myös johtaminen on tärkeää yrittäjyydessä. Näin ollen opiskelija saa hyvät valmiudet yhdeltä osa-alueelta, mutta se ei riitä, koska yrittäjän on hallittava kaikilta osa-alueilta perustiedot. Tämän takia yrittäjyydensi olisi hyödyllinen lisä opetussuunnitelmassa, koska siellä voitaisiin käsitellä yrittäjälle tärkeitä osa-alueita.

Kommenteista kävi myös ilmi, että kurssit ovat hyödyllisiä yrittäjälle, mutta itse yrittäjä -sanaa käytetään vähemmän eivätkä kurssit ole yrittäjän näkökulmasta. Kommenttien perusteella yrittäjäksi haluava opiskelija joutuu näkemään paljon vaivaa hakeakseen tarvittavaa tietoa ja hänen täytyy itse esittää yrittäjyyteen liittyviä kysymyksiä. Tämä puolestaan hidastaa opetusta ja vie aikaa niiltä, joita kyseinen asia ei kiinnosta. Senkin

takia olisi hyödyllistä, että halukkaille opiskelijoille olisi oma yrityskurssi, jossa he voivat keskustella mieltään askarruttavista kysymyksistä keskenään ja opettajan kanssa.

Voihan se olla, että myös koulu hyötyy menestyneistä yrittäjistä, joita on auttanut siihen menestyvään pisteeseen. Yrittäjä, joka on saanut tukea koululta, tulee varmasti takaisin puhumaan uusille yrittäjäksi haluaville ja kertoo tarinansa julkisesti, joka tuo hyvää julkisuutta koululle. Lehtiotsikko: ”Metropolian liiketalouden koulutusohjelman avulla olen menestyvä yrittäjä” luo erittäin hyvän kuvan Metropolia Ammattikorkeakoulusta.

Yhteenvetona Metropolia Ammattikorkeakoulun opetussuunnitelman yritystoimintakurssia voisi muuttaa käytännönläheisemmäksi ja antaa opiskelijoille mahdollisuuden kehittää liikeidea ja tehdä liiketoimintasuunnitelmaa, jonka avulla opiskelijat näkisivät mitä kaikkea yrittäjän pitää aloitusvaiheessa ottaa huomioon. Tämän lisäksi opetussuunnitelmaan voisi lisätä vapaaehtoisen yrityskurssin, jonka avulla yrittäjäksi haluava ja idean omaava opiskelija voisi lähteä toteuttamaan omaa ideaansa yritykseksi.

7.3 Oman työn arviointi

Aloitin opinnäytetyön tekemisen vuoden 2015 alussa. Aluksi ajattelin valmistuvani syyskuussa, joten ensimmäisinä kuukausina työnteko oli nopeaa ja tehokasta. Lainasin paljon kirjoja ja tutkin nettilähteitä, jotta saisin mahdollisimman hyvän ja kattavan teoriapohjan. Teoriaosuuden kirjoittaminen kävi yllättävän nopeasti ja helposti, koska aihe oli mielenkiintoinen. Teoriaosuus oli viimeistelyä vaille valmis toukokuuhun mennessä ja samaan aikaan tein kyselylomaketta. Toukokuussa lähetin kyselylomakkeen ja toukokuun lopussa olin saanut vastaukset tutkimusongelmaan. Katsoin vastaajien vastaukset läpi nopeasti, mutta aika ei riittänyt tuloksien ylös kirjaamiseen. Koko kesäkuun opinnäytetyö oli niin sanotusti ”hyllyllä”, koska uusi työ vei niin paljon aikaa ja energiaa. Suoritin kesällä myös harjoittelun tässä uudessa työpaikassa, joten samalla piti tehdä myös harjoitteluraporttia. Uusi työni oli vakuutusyhtiön palveluneuvojana, joten uutta tietoa vakuutuksista ja kyseisestä organisaatiosta tuli joka päivä. Uuden oppiminen niin lyhyessä ajassa oli uuvuttavaa ja työ oli aluksi haastavaa, joten sen takia opinnäytetyön tekeminen jäi vähemmälle. Näin ollen ajatus valmistumisesta syyskuussa sai unohtua.

Kesän jälkeen motivaatiota työn tekoon oli vaikea saada takaisin, koska alku oli lähtenyt niin hyvin käyntiin. Työstä puuttui enää opetussuunnitelman ja tuloksien auki kirjoit-

taminen sekä johtopäätökset, joten työ oli jo puolessa välissä. Syyskuussa muutin myös pois Helsingistä ja aloitin kasvatustieteiden opinnot avoimessa yliopistossa, joten työn teko oli hidasta. Seuraava tavoite oli valmistua joulukuussa ja vasta, kun sain kuulla, että opinnäytetyön pitäisi olla kokonaan valmis marraskuun alussa, heräsin todellisuuteen ja aloin tekemään opinnäytetyötäni kunnolla valmiiksi. Työn lopun tekeminen kävi yllättävän nopeasti ja vaivattomasti, joten sain tehtyä työn valmiiksi ja pidettyä esityksen aikaisemmin kuin ajattelin.

Olen erittäin tyytyväinen työhöni. Alun perin työstä piti tulla lyhyempi ja suppeampi, mutta olen tyytyväinen, että teoriaosuus on kattava aloittavalle yrittäjälle. Tutkimuksen otoskoko oli pienempi, mitä olin ajatellut. Tutkimus kuitenkin vastasi tutkimusongelmaan ja sain mielestäni tarpeeksi kattavan vastauksen tutkimusongelman selvittämiseksi. Mielestäni kysely oli onnistunut, koska avoimien kommenttien avulla sain entistä paremmin oppilaiden näkökulmaa esille ja vastaajat nostivat esille hyviä parannusehdotuksia. Kyselyn tekeminen ei ollut vaikeaa, mutta aikaa vievää, koska halusin siitä mahdollisimman selkeän vastaajille ja mahdollisimman kattavan itselleni tutkimusongelman ratkaisua varten. Kyselyssä saattoi olla hiukan turhia kysymyksiä, kuten vastaajan sukupuoli ja ikä, koska ne eivät vaikuttaneet tutkimukseen mitenkään. Halusin kuitenkin itseni kannalta hiukan taustatietoa vastanneista, etteivät vastaajat tuntuisi niin etäisiltä.

Tuloksien, parannusehdotuksien ja johtopäätöksien kirjoittaminen vei aikaa, mutta kun pääsi kunnolla vauhtiin, työn teko oli helppoa ja nopeaa. Osittain siksi, että kyselylomaketta oli helppo tulkita ja vastauksista sai luotua hahmottavia kaavioita. Kaavioiden teko ja Excelin käyttö oli hyvää harjoitusta, koska olin jo unohtanut, miten sitä käytetään. Olen erittäin tyytyväinen tekemääni työhön, saatuihin tuloksiin ja tutkimusongelman ratkaisuun. Opinnäytetyön tekeminen opetti minulle paljon, koska en ollut aikaisemmin tehnyt näin laajaa työtä. Tästä opitusta työskentelystä on varmasti hyötyä yliopiston opinnoissani.

Lähteet

Anneberg, Martti & Jokela, Pia 1995. Yrittäjyys – Ammatti ja tulevaisuus. WSOY, Helsinki.

Arvonlisäverotus – yritykset ja yhteisöt. Ver.fi 2012.
https://www.vero.fi/fi-FI/Yritys_ja_yhteisoasiakkaat/Arvonlisaverotus
Luettu 24.5.2015

Ennakkovero – yritykset ja yhteisöt. Ver.fi 2015.
https://www.vero.fi/fi-FI/Yritys_ja_yhteisoasiakkaat/Ennakkovero
Luettu 24.5.2015

Grönfors, Terttu 2010. Työssä oppiminen - avain tuottavuuteen. Kauppakamari, Helsinki.

Hakanen, Matti, Heinonen, Upi & Sipilä, Petri 2007. Verkostojen strategiat – menesty yhteistyössä. Edita Prima Oy, Helsinki.

Hirvikorpi, Helinä & Swanljung, Eija 2008. Kasvun vimma – 12 tarinaa kasvuyrityksistä. Talentum, Tampere.

Holopainen, Tuulikki (toim.) 2011. Yrityksen perustamisopas – käytännön perustamistoimet. 20. uudistettu painos. Bookwell Oy, Jyväskylä.

Ilmonen, Ilkka, Kallio, Jani, Koskinen, Jani & Rajamäki, Markku 2010. Johda riskejä – käytännön opas yrityksen riskienhallintaan. ProTammi.

Jylhä, Eila, Paasio, Antti & Strömmer, Riitta 1997. Menestyvä yritys. Oy Edita Ab, Helsinki.

Kallio, Juha, Ripatti, Erika & Tanni, Katri 2008. Oma yritykseni. Tammer-paino Oy, Tampere.

Kansikas, Juha 2007. Kasva yrittäjyyteen. Gummerus Kirjapaino Oy, Jyväskylä.

Kaski, Satu & Kiander, Tuula 2007. Minä johtajana – itsetuntemuksesta toimivaan johtajuuteen. Edita Prima Oy, Helsinki.

Kaupparekisterin perustamisilmoitus. Yrittajat.fi 2014.
<http://www.yrittajat.fi/fi-FI/minustakoyrittaja/rekisterointi/kaupparekisteri/>
Luettu 24.5.2015

Kishel, Gregory F. & Kishel, Patricia Gunter 2005. How to start, run and stay in business. 4. painos. John Wiley & Sons, Inc., Hoboken, New Jersey.

Kokko, Outi 2010. Nämä ihmiset sinun pitää tuntea.
<http://www.taloussanomat.fi/tyo-ja-koulutus/2010/12/16/nama-ihmiset-sinun-pitaa-tuntea/201017314/139>
Luettu 16.2.2015

Lainema, Matti 2005. Hyviä yrityksiä – Ajatuksia johtamisesta. WSOY, Vantaa.

Lavas, Ilkka 2013. Yrittäjän roolit kasvavassa yrityksessä.

<http://menestyvayrittaja.yrittaja.info/2013/01/yrittajan-roolit-kasvavassa.html>

Luettu 20.4.2015

Liiketalouden tutkinto-ohjelma, Tradenomi (AMK). Metropolia.fi

<http://opinto-opas-ops.metropolia.fi/index.php/fi/88094/fi/70436>

Luettu 24.3.2015

Liiketalous, päivätoteutus - Mitä saavutat opiskelemalla tradenomiksi Metropolialla? Metropolia.fi 2015.

<http://www.metropolia.fi/haku/koulutustarjonta-nuoret-yhteiskuntatieteiden-liiketalouden-ja-hallinnon-ala/liiketalous/>

Luettu 24.3.2015

Liiketoimintasuunnitelma. Yrityssuomi.fi.

<https://www.yrityssuomi.fi/liiketoimintasuunnitelma>

Luettu 20.9.2015

Lojander, Taina & Suonpää, Jani 2004. FIRMA – Käytännön yritystoiminta. Otava, Helsinki.

Lyytinen, Jaakko & Piha, Kirsi 2004. Yritä edes – 32 syytä ryhtyä yrittäjäksi. Gummerus, Helsinki.

Meretniemi, Irma & Ylönen, Hanna 2008. Yrityksen perustajan käsikirja. Otavan Kirjapaino Oy, Keuruu.

Metropolia liiketalouden koulutusohjelman opetussuunnitelma 2013–2014. Metropolia.fi.

<http://opinto-opas-ops.metropolia.fi/index.php/fi/88094/fi/70436>

Luettu 16.2.2015

Miksi ulkoistaisit taloushallintosi tehtäviä? Taloushallintoliitto.

http://www.taloushallintoliitto.fi/tilitoimistot/ostajan_opas/miksi_ulkoistaisit_taloushallint/

Luettu 2.5.2015

Mistä sopivat toimitilat yritykselle? Yrittajat.fi.

http://www.yrittajat.fi/yritystoiminnanabc/yrityksen_toimitilat/

Luettu 2.5.2015

Niemelä, Seppo 2002. Menestyvä yritysverkosto – verkostonrakentajan ABC. Edita Prima Oy, Helsinki.

Pikkusaari, Antti 2014. Henkilöstö yrityksen strategisena voimavarana – ihan oikeasti.

<http://www.hyvejohtajuus.fi/4571/henkilosto-yrityksen-strategisena-voimavarana-ihan-oikeasti/> Luettu 24.5.2015

Puustinen, Terho 2004. Avain omaan yritykseen. 2. uudistettu painos. Kirjakas.

Raatikainen, Leena 2011. Liikeideasta liikkeelle. 8. uudistettu painos. Edita Prima Oy, Helsinki.

Romppainen, Birgitta & Kallasvuo, Anita 2011. Johtajuuden rakentuminen – eväitä lähi-johtamiseen. Otava, Helsinki.

Severance, Tom 1998. Business start-up guide – How to create, grow and manage your own successful enterprise. Tycoon Publishing, CA.

Virsta – virtual statistics: tilastollinen tiedonkeruu. Stat.fi.
<https://www.stat.fi/virsta/tkeruu/01/07/>
Luettu 20.9.2015

Yrittäjyys Suomessa. Yrittajat.fi 2012.
<http://www.yrittajat.fi/fi-FI/suomenyrittajat/yrittajyys Suomessa/>
Luettu 16.2.2015

Yrittäjän muistilista. Yrittajat.net
<http://yrittaja.net/muistilista/>
Luettu 16.2.2015

E-lomake

Yrittäjyys

Tutkimuksella halutaan selvittää Metropolian liiketalouden koulutusohjelman kurssien antamat valmiudet yrittäjyyteen

Taustatiedot

1. Sukupuoli

2. Syntymävuosi

3. Suuntautuminen

- Laskentatoimi ja rahoitus
 Markkinointi
 Esimiestyö ja työyhteisön kehittäminen
 Kansainvälinen

4. Minkä vuoden opiskelija olet?

- Olen 1. vuoden opiskelija
 2. vuoden opiskelija
 3. vuoden opiskelija
 4-n. vuoden opiskelija

5. Kuinka monilla kursseilla, joihin olet osallistunut, on käsitelty yrittäjyyttä?

Metropolia ja yrittäjyys

6. Haluaisitko ryhtyä yrittäjäksi?

7. Metropolian liiketalouden koulutusohjelman kurssit antavat hyvät valmiudet yrittäjyyteen ?

	Samaa mieltä	Jokseenkin samaa mieltä	En osaa sanoa	Jokseenkin eri mieltä	Täysin eri mieltä	Perustelut lyhyesti
1	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="text"/>

8. Metropolian liiketalouden koulutusohjelman opinnoissa on tarpeeksi yrittäjyyteen liittyviä kursseja

	Samaa mieltä	Jokseenkin samaa mieltä	En osaa sanoa	Jokseenkin eri mieltä	Täysin eri mieltä	Perustelut lyhyesti
2	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="text"/>

9. Tradenomiopiskelijan on tärkeä osata yrittäjyyden perusteet

	Samaa mieltä	Jokseenkin samaa mieltä	En osaa sanoa	Jokseenkin eri mieltä	Täysin eri mieltä	Perustelut lyhyesti
3	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="text"/>

10. Olisitko valmis yrittäjäksi koululta saamillasi tiedoilla?

11. Mitä olisit halunnut tietää enemmän?

- Miten aloittaa yritystoiminta
- Millaisia edellytyksiä yrittäjältä vaaditaan
- Millaisia riskejä yrittäjyyteen liittyy
- Mistä saa rahoitusta
- Mitä pitäisi ottaa huomioon aloitus vaiheessa
- Miten tehdä liiketoimintasuunnitelma
- Mitä huomioida tulevaisuudessa
- Miten saada liikeideasta toimiva yritys
- Muuta tietoa yrittäjyyteen liittyen

13. Pitäisikö mielestäsi
liiketalouden koulutusohjelman
opetussuunnitelmassa olla oma
yrittäjyyskurssi?

--Valitse tästä-- ▼

14. Vapaaehtoista kommentointia
asiaan liittyen