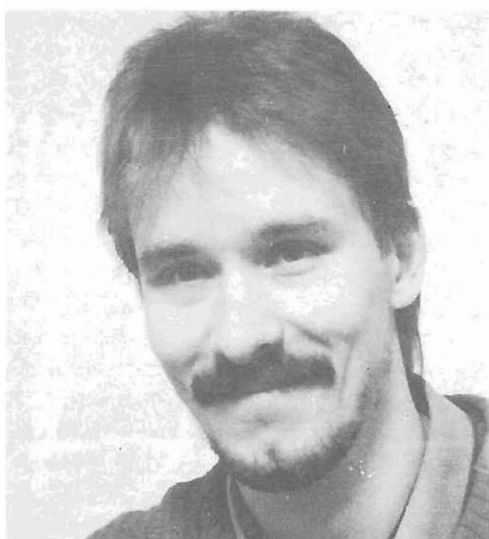


Ruotsista palanneet yrittäjinä - tavoite vai elinehto?

Tämän vuosikymmenen alusta lähtien on Ruotsista palannut enemmän ihmisiä kuin sinne on Suomesta muuttanut. Keskeisimmät paluumuuton taustalla olevat syyt liittyvät kotiseutukaipuuseen ja viihtymättömyyteen Ruotsissa. Muuttopäätöksen laukaissijana on usein muun muassa lasten tulevaisuuden järjestämiseen liittyvät syyt (esim. koulunkäynti). Suomen ja Ruotsin taloudellisten erojen tasoittuminen, ja erityisesti Ruotsin heikentynyt työllisyystilanne on kuitenkin viime vuosina lisännyt ruotsinsuomalaisten paluuhalukkuutta (vrt. Heikkinen 1974, Korkiasaari 1983).

Monelle ruotsinsuomalaiselle Ruotsin teollisuuden saneeraukset ovat merkinneet pakkolomautuksia tai työttömyyttä. Toisaalta Suomeen paluu ei kouluttamattomalle ole aivan ongelmattonta; työpaikan saanti Suomesta on usein lähes mahdotonta. Yhtenä paluun mahdollistajana on pidetty oman yritystoiminnan käynnistämistä. Kiinnostus pienyritystoimintaa kohtaan onkin viime vuosina lisääntynyt. Myös työvoimaministeriön järjestämässä tiedotusseminaarissa paluumuuttoa harkitseville on ilmennyt halukkuutta oman yrityksen perustamiseen.

Paluuyritystoimintaa ei ole Suomessa aikaisemmin tutkittu. Muun muassa yrittäjien sosiaalisesta taustasta ja yrityksen perustamismotiiveista on sen vuoksi vain vähän tietoa. Siirtolaisuusinstituutissa aloitettiin vuoden 1985 elokuussa tutkimus, jossa selvitettiin ruotsinsuomalaisten paluumuuttajien yrittäjyyttä ja sen taustatekijöitä. Tutkimuk-



VTK Matti Simpanen on ollut tutkijana Siirtolaisuusinstituutissa vuodesta 1985 lähtien. Oheinen artikkeli perustuu hänen tutkimukseensa "Ruotsinsuomalaiset paluumuuttajat yrittäjinä".

sen rahoittajana oli työvoimaministeriö. Tutkimus valmistui vuoden 1986 loppupuolella.

Tutkimusaineisto ja -menetelmät

Tutkimuksen perusjoukkona olivat kaikki Ruotsista Suomeen palanneet henkilöt, jotka olivat paluunsa jälkeen ryhtyneet yrittäjäksi. Tutkimusmenetelminä käytettiin postikyselyä ja haastattelua. Tutkittavana oli 171 paluuyrittäjää. Vastausprosentti oli 67. Tutki-

muksen toisessa vaiheessa kyselyyn vastanneista valittiin 25 paluuyrittäjää haastateluun. Yrittäjien nimi- ja osoitetiedot kerättiin pääosin kuntien elinkeinoviranomaisten kautta, joille osalle (174) lähetettiin tiedustelu, jossa pyydettiin kuntien mielipidettä paluuyritystoiminnasta ja sen merkityksestä kunnalle. Täytettynä kuntatiedustelun palautti 56 kuntaa.

Tutkimukseen vastanneista paluuyrittäjistä 62 % oli asunut Ruotsissa yli 10 vuotta. Ruotsissa he olivat työskennelleet lähinnä teollisilla aloilla. Koulutukseen ei juuri ole liennyt aikaa: 71 % oli saanut vain perusasteen koulutuksen.

Yrityksen perustaminen

Palaajien perustamista yrityksistä 43 % oli jalostusalan, 31 % palvelualan ja 26 % perustuotannon yrityksiä. Suurin osa niistä sijaitsi Vaasan, Oulun ja Lapin lääneissä, ja usein maalaiskunnissa. Yrityksen sijaintia ei juurikaan harkittu yritystaloudellisista näkökohdista vaan sen määräsi halu palata entiselle kotiseudulle.

Aikaisempien tutkimusten mukaan itsenäisyyteen ja vapauteen liittyvät tekijät ovat pienyritysten keskeisiä perustamismotiiveja (ks. esim. Boswell 1973, Kankaanpää ja Leimu 1982). Paluuyrittäjien osalta nämä perinteiset motiivit jäivät taustalle. Heillä selvästi useimmin mainittu perustamisyö oli työttömyys tai sen uhka.

Paluuyrittäjien tärkein yrityksen perustamismotiivi (%)

| | |
|-----------------------------|-------|
| Työttömyys tai sen uhka | 32 |
| Työn itsenäisyys | 20 |
| Yrittämisen halu | 15 |
| Valmis liikeidea, markkinat | 9 |
| Kiinnostus alaan | 8 |
| Ansiotason kohottaminen | 5 |
| Sukupolvenvaihdos | 5 |
| Muut syyt | 6 |
| Yhteensä | 100 % |
| n | 163 |

Muissa pienyritystutkimuksissa työttömyydellä ei ole ollut suurtakaan vaikutusta yritystoimintaan ryhtymisessä. Tosin Ahon ja Ilolan Lapin läänin pienyrittäjyyttä koskevassa tutkimuksessa itsensä ja perheen työllistäminen olivat usein yrittäjyyden taustalla (Aho ja Ilola 1984, 1985).

Ne paluuyrittäjät, jotka korostivat työttömyyttä tärkeimpänä yrityksen perustamismotiivina, olivat olleet sekä Ruotsissa että Suomessa paluun jälkeen keskimääräistä useammin työttömänä. Viime vuosina työttömyyden merkitys on entisestään lisääntynyt: kun ennen vuotta 1980 yrityksensä perustaneista vain 8 % oli ollut paluunsa jälkeen työttömänä, niin vuosina 1985 ja 1986 yrittäjiksi ryhtyneistä jo 37 % oli ollut ilman työtä Suomeen muuttonsa jälkeen. Heikko koulutus ja muuttojen suuntautuminen alueille, joissa rakenteellinen työttömyys on voimakasta pahentavat työllistettävyyttä.

Paluuyrittäjät voitiin jakaa karkeasti kahteen ryhmään: yrittäjäksi "ajautuneisiin" ja "määrätietoisiin". Yrittäjäksi "määrätietoisesti" pyrkineet olivat jo Ruotsissa asuaan suunnitelleet ja kehitelleet oman yritystoimintansa käynnistämistä Suomessa. Heille yrityksen perustaminen on antanut mahdollisuuden palata entiseen kotimaahan. Yrittäjäksi "ajautuneilla" lopullinen yritys-idea oli kypsytynyt useimmiten vasta paluun jälkeen. Heillä yrityksen perustaminen on ollut enemmänkin seurausta tuloalueella vallitsevista olosuhteista eli useimmiten alueen heikosta työllisyystilanteesta. Omaa yritystä ei sinänsä nähty tavoitteena, vaan sen avulla on pyritty turvaamaan oma ja perheen toimeentulo.

Ruotsissa asumisen vaikutus yritystoimintaan

Ruotsissa saatu työkokemus näkyi lähinnä tuotteen valmistuksessa. Sen sijaan markkinoinnissa, liikkeenjohdossa ja tilinpidossa osaaminen oli selvästi heikompaa. Toisaalta näille osa-alueille ei juurikaan riittänyt aikaa, koska yrittäjä joutui usein olemaan mukana itse suoritusyössä. Paluuyritysten vienti

suuntautui tavallista useammin Ruotsiin (44 % kaikista niiden viennistä). Viennin osuus muihin suomalaisiin pienyrityksiin verrattuna oli selvästi suurempi. On kuitenkin vaikea arvioida onko Ruotsissa oleskelu vaikuttanut yrittäjän persoonallisuuteen ja edellytyksiin perustaa oma yritys. Vaatiihan jo muutto vieraaseen maahan kouluttamattomalta ja kielitaidottomalta aktiivisuutta, rohkeutta ja riskinsietokykyä eli niitä ominaisuuksia, joi- ta on pidetty yrittäjille tyypillisinä.

Keskeiset ongelmat ja menestyminen

Kaksi useimmin käytettyä asiantuntijaläh- dettä yritysasioissa olivat kuntien elinkeino- viranomaiset ja paikalliset pankinjohtajat. Niin rahoitusjärjestelyissä kuin muissakin asioissa ongelmina olivat tiedon puute ja byrokraatia. Suurin osa paluuyrittäjistä on ol- lut Ruotsissa useita vuosia. Tällöin heillä ei yleensä ole tarpeeksi tietoa suomalaisesta yhteiskunnasta. Virkailijatkaan eivät ilmei- sesti aina ole kyenneet ymmärtämään, ettei paluumuuttaja välttämättä tunne "yksinker- taisimpiakaan" asioita. Lisäksi virastoissa on usein liian vähän työvoimaa, jotta erikseen paluumuuttoon perehtyneitä virkailijoita oli- si käytettävissä. Tämä saattaa osaltaan heijas- tua suhtautumisessa paluumuuttajaan/-yrit- täjään. Monet yrittäjistä olivat kokeneet suomalaisten virkailijoiden käytöksen työkeä- nä. Poikkeuksiakin oli, erityisesti kuntatasol- la, mikä korostaa paikallisten viranomaisten merkitystä ongelmien lieventäjänä.

Rahoitusjärjestelyissä suurena ongelmana oli se, että julkiselta vallalta saatavat avus- tukset ja halpakorkoiset lainat tulevat vasta jälkikäteen eikä yrityksen käynnistysvai- heessa, jolloin niitä tarvittaisiin eniten. Täl- löin joudutaan turvautumaan kalliimpaan pankkilainaan, jonka korkojen ja lyhennys- ten maksaminen verottaa saatavia avustuk- sia ja halpakorkoisia lainoja. Muita yrittä- jien kohtaamia ongelmia olivat mm. puute ammattitaitoisesta työvoimasta sekä itsensä kouluttamiseen liittyvät kysymykset.

Ongelmista huolimatta paluuyritykset oli- vat menestyneet melko hyvin. Tiettyjen ta-

loudellisten kriteerien mukaan tarkasteltuna heikommin menestyneitä oli ns. "staattisia" yrityksiä oli koko aineistosta 25 %. On kuitenkin arveluttavaa tarkastella yritysten menestymistä palkästään liiketaloudellisten kriteerien mukaan. Monille yritystoiminta on merkinnyt enemmänkin toimeentuloa kuin yhä kasvavan voiton maksimointia.

Tarvitaan yhteistyötä ja tiedon "mark- kinointia"

Nykyinen pienyrityksiä käsittelevä organi- saatio on hajanainen, mikä heijastuu toistu- vana "paperisotana" ja jäykkänä byrokraatia- na. Tällä hetkellä pienyrittäjä saattaa rahoit- tusta hakiessaan joutua selvittämään eri ta- hoille useaan otteeseen yrityksensä menesty- mistä. Jotta näiltä päällekkäisyyksiltä vältty- täisiin tarvitaan eri viranomaisten välillä tiiviimpää yhteistyötä. Kunta- ja valtakun- nantasojen välistä organisaatiota tulisi sel- keyttää mm. selvittämällä eri viranomaisten vastuu ja velvollisuudet. Yleensäkin niin yrityksen perustamiseen kuin paluumuut- toonkin vaikuttavien viranomaisten opastus- ta ja koulutusta tulisi laajentaa. Tämä puo- lestaan vaatii taloudellisten voimavarojen uu- dellenkohdentamista ja -organisointia näille tahoille. Niin ikään tiedon "markkinointia" pitäisi tehostaa, jotta paluumuuttoa harkit- seva tai yrittäjäksi ryhtyvä tietäisi, mistä hän voi hakea apua ongelmiinsa.

Työvoima- ja koulutuskysymykset ovat työvoimapiirien ja työvoimaministeriön vas- tuulla. Yrittäjäkoulutuksessa olisi keskityttävä paitsi yrityksen toimintavaiheen jatko- koulutukseen, myös jo yrityksen suunnitte- lu- ja perustamisvaiheen koulutukseen. Pien- yrityksiä ajatellen tulisi myös ns. tukityö- paikkoja hyödyntää tehokkaammin.

Summary:

The purpose was to study Finnish return migrants from Sweden who had become entrepreneurs: analyse the motives and background factors leading to their decision, review the trend of return-migrant enterprise, and forecast its prospects. Connections were sought between return migration and decisions

to start enterprises. The population comprised all return migrants from Sweden who had become entrepreneurs. Three kinds of material were used: mailed questionnaires to the entrepreneurs and the local authorities, and interviews with selected entrepreneurs.

A mailed questionnaire was sent to all the entrepreneurs whose names and addresses I received. Usable replies came from 171 (67 %) of the net sample of 254 entrepreneurs. The interviews were conducted with 25 of the respondents.

Demographic analysis of the return-migrant entrepreneurs

The return-migrant entrepreneurs (RMEs for short) were upon their return from Sweden, little older than all adult return migrants on the average. Respondents had had less education than either small-scale entrepreneurs or return migrants in general.

The majority of the RMEs had been blue-collar employees both in Sweden and in Finland before emigrating to Sweden. In Sweden, more of them had been employed in manufacture than other return migrants.

Company establishment

Motivation. Unemployment or threat of unemployment was a very important motive: 32 % of the respondents gave this as their main reason for setting themselves up in business. Other motives were as follows: independence (20 %), a desire for enterprise (15 %), a business idea (9 %), interest in branch (8 %), a bigger income (5 %), generation change (5 %), other reasons (6 %). In other studies on Finnish entrepreneurs, unemployment has been clearly less important as a motive. The accent in these studies has been on independence, enterprise and the utilization of skills.

The RMEs who gave unemployment or its threat as their main motive had been unemployed more often than the others in Sweden and in Finland since their return. The proportion of unemployed has grown in recent years.

The return-migrant enterprises

Sector. 26 % of the respondents had become farmers, fur farmers or other primary-sector producers since returning to Finland. 43 % were engaged in industry, mainly manufacture, and 31 % in services, mostly the retail trade or automobile repairs.

Success. The return-migrant enterprises were divided into three main groups according to the traditional variables indicating successful enterprising (net sales and labour costs, marketing

area, marketing problems, changes in the service or product-mix, prospects). The groups were:

"Successful" enterprises (31 % of all enterprises). They had average net sales of 1.6 million Fmk. Labour costs were only 22 % of the annual net sales. More than half of the "successful" firms were engaged in industry.

"Average" enterprises (44 %). They had succeeded quite well. The net sales were below the average but also labour costs were small. Usually these enterprises were small family-firms with a quite stable economic development.

"Static" enterprises (25 %). They had net sales which were only one fifth of those "successful" enterprises. At the same time their labour costs were 30 % of the annual net sales (for all enterprises they were 25 %).

Main results of interviews

Some of those interviewed had planned their enterprises while still living in Sweden, and most of these people had returned to Finland only after deciding to start up the enterprise.

On the other hand many of the RMEs had "drifted" into entrepreneurship - people for whom entrepreneurship was not necessarily an end in itself. For many of them enterprise was almost the only way to ensure a relatively permanent livelihood for themselves and their familymembers in their former home districts.

The difficulty in getting information and advice is knowing the right questions to put to the authorities. Otherwise the information was not forthcoming, with some exceptions that did credit to the communes concerned. Further - according to my interviewees - all too many Finnish officials took a negative attitude compared to their counterparts in Sweden. It is very hard to say, whether this is due to the quality of the officials, to their work load, or the general climate of opinion in Finland, or something else.

Suggestions for action

The main problems of RMEs are a need for information, training and financing. The present organization for helping small-scale entrepreneurs is unco-ordinated, which leads to a continual "paper war" and rigidity in the bureaucracy. Close cooperation is required between authorities to eliminate overlapping and improve the flow of information.

The study demonstrated the importance of local authorities. At a local level entrepreneurs require detailed information and even personal guidance in setting up and financing their firms. Training and labour matters should be handled by the manpower authorities.