



#5

Yrityshistoria ja kasvu- yrittäjyys

Niklas Jensen-Eriksen



Abstract

In recent years, there has been lively discussion in Finland on why the country does not have more young and fast-growing companies. These debates usually lack historical perspective. Entrepreneurship has always existed in Finland. Yet, the operational environment, values, gender roles and social structures have had an impact throughout history on who is willing and able to establish a company. These factors also influence the ability and willingness of new companies to grow. History can provide us with insights into why the Finnish economy has certain weaknesses, for example a lack of economic and social diversity and a shortage of old and successful middle-sized companies as well as younger high-growth companies. The most successful startup period in Finland was 1850–1914. Many of the companies founded during that time grew quite large. Since then, it has been more difficult for the country to replicate this early success.

1. Johdanto

Helsingin Sanomien (27.11.2021) mukaan Suomessa on tapahtunut yrittämisessä ”valtava muutos”: maahan on viimeisten kymmenen vuoden aikana syntynyt runsaasti uusia ja nopeasti kasvavia yrityksiä, joihin sijoittajat pumppaavat pääomaa. Onko ”valtava muutos” todella tapahtunut ja jos on, miksi? Oman tutkimusalan eli yrityshistorian tutkimus antaa eväitä pohtia näitä kysymyksiä. Historiantutkimus tuo nykyajan keskusteluihin ajallista perspektiiviä ja auttaa muutenkin ymmärtämään menneisyyden lisäksi myös nykyisyyttä. Tarkastelen tutkimusryhmäni kanssa suomalaisen yrittämisen ja erityisesti kasvuyrittämisen historiaa Liikesivistysrahaston rahoittamassa hankkeessa.¹

Helsingin Sanomat kuvaa artikkelissaan sijoittajien innokkuutta ja teknolo-

1 Kiitän Liikesivistysrahastoa tuesta ja Susanna Fellmania, Aaro Saharia, Maiju Wuokkoa, Veijo Åbergia sekä kahta nimitöntä vertaisarvioitsijaa käsikirjoitusta koskevista hyödyllisistä kommentteista. Virheistä ja heikkouksista olen yksin vastuussa.

Yrittäjyyden historian tutkimus osoittaa, että ajallisella, maantieteellisellä ja yhteiskunnallisella kontekstilla on suuri vaikutus yritystoimintaan.

gian kehittymistä, mutta ennen kaikkea se korostaa yrittäjien – eli ihmisten – merkitystä: ”Niin, vaikka kasvuyrittämisessä tuntuu olevan paljon puhe uusista teknologioista, rahoituksista ja muista kasvuyrityksistä, lopulta kaiken keskiössä on ihminen ja ihmisten väliset suhteet.”

Yrityshistoriassa on myös usein nostettu jalustalle John D. Rockefellerin, Steve Jobsin ja Antti Ahlströmin kaltaisia poikkeusyksilöitä, jotka taidolla ja tahdolla loivat suureksi kasvaneita yrityksiä.

Itävaltalaisista syntyperää oleva taloustieteilijä Joseph A. Schumpeter (1883–1950) korostikin, että yrittäjät yhdistävät luovalla ja yksilöllisellä tavalla asioita ja synnyttävät siten uutta liiketoimintaa. Samalla he aiheuttavat ”luovaa tuhoa”: vanhaa ja heikompaa korvautuu uudella ja paremmalla. Uus- ja kasvuyrittäjyys onkin tärkeää talouden uudistumisen kannalta. (Yrittäjyyttä koskeva teoreettinen keskustelu on laajaa, ks. yhteenvetona esim. Hébert & Link, 2009.)

Mutta onko ihminen sittenkään keskiössä tai ratkaiseva? Yrittäjyyttä on esiintynyt kaikkina aikoina, vaikka muodot ja nimitykset ovat vaihdelleet (Landes, Mokyr & Baumol, 2010). Yrittäjyyden historian tutkimus osoittaa, että ajallisella, maantieteellisellä ja yhteiskunnallisella kontekstilla on suuri vaikutus yritystoimintaan. Yrittäjät eivät toimi tyhjiössä, vaan he ovat osa yhteiskuntaa (Casson & Casson 2013, s. 121).

Historiantutkijat ovat ihmisten lisäksi kiinnostuneita rakenteista ja kontekstista. Niiden merkitystä alan opiskelijalle aletaan korostaa heti fuksisyyksystä alkaen. Instituutiot luovat kannus-

timia ja liiketoimintamahdollisuuksia (Mokyr, 2010, s. 183–185). Yrityshistorian valossa näyttää siltä, että yksilön lahjakkuus, päättäväisyys ja onnekkuus eivät takaa menestystä, vaan hänen on myös täytynyt syntyä oikeaan aikaan ja paikkaan. Pamela Walker Laird onkin todennut, että suotuisat henkilökohtaiset ominaisuudet ovat ”välttämätön, mutta ei riittävä” (necessary, but not sufficient) ehto menestykselle (Laird, 2017, s. 1202).

Vääränä aikana poikkeusyksilötkin ovat epäonnistuneet kasvuyrityksen luomisessa, tai he eivät ole sitä edes yrittäneet, vaan ovat hakeutuneet jollekin toiselle sektorille, kuten politiikkaan, virkamieskuntaan tai vanhoihin suuryrityksiin. Yhteiskunnallinen konteksti vaikuttaa siihen, mihin lahjakkaat ja yrittelijät ihmiset käyttävät aikaansa (Baumol, 2010). Ehkei ole sattumaa, että nyky-Suomen vauraimpiin kuuluva yritysjohtaja ja suuromistaja Björn Wahlroos vaikutti eri aikoina nuorena radikaalina, yliopiston professorina ja suurpankin yhtenä johtajana, ennen kuin – osin pakon edessä – ryhtyi vetämään omaa investointipankkia juuri kun Suomessa oli suuria yrityskauppoja tulossa (Wahlroos, 2021).

Mutta minkälainen maa Suomi on ollut kasvuyrittämiselle eri aikoina viimeisen puolentoista sadan vuoden aikana? Sitä tarkastelen lyhyesti seuraavissa osioissa.

2. Startupien kultakausi

Suomen yrityshistoria tarjoaa houkuttelevia mahdollisuuksia tarkastella yksilöiden ja rakenteiden vuorovaikutusta. 1800-luvun lopussa ja 1900-luvun alussa Suomessa elettiin maan tähänastisen historian menestyksekkäintä startup-kautta (Jensen-Eriksen, 2013). Syitä oli monia: valtio karsi talouden säätelyä, teknologia kehittyi, infrastruktuuri parani, maassa oli rauha ja kansainvälinen kauppa kasvoi. Samaan aikaan potentiaalisten yrittäjien määrä kasvoi, kun valtio karsi elinkeinonharjoittamisen rajoituksia.

Suomeen syntyi paljon kaikenlaisia yrityksiä, ja osa niistä oli voimakkaasti kasvuhaluksia. Muutamassa vuosikymmenessä perustettiin valtaosa niistä yksityisistä suuryrityksistä, jotka perillisineen ovat siitä lähtien muodostaneet Suomen talouden perustan. Nokian, Nordean, UPM-Kymmene, Stockmannin, Lassila & Tikanojan ja monen muun yrityksen juuret ulottuvat tähän aikakauteen. Osa yrityksistä, kuten moni aloitteleva puunjalostaja, tähtäsi suoraan kansainvälisille markkinoille.

Osaajatkin liikkuivat. Ulkomailta saapui Suomeen yrittäjiä, insinöörejä, teknikoita, mestareita ja kauppiaita (Jensen-Eriksen, 2006; Paavilainen & Jensen-Eriksen, 2019). Kun Tampereelle rakennettiin Finlaysonin suurta teollisuusyhtiötä 1800-luvun alku- ja puolivälissä, prosessissa ”tamperelaisilla ei ollut suurtakaan roolia”, kuten kaupungin teollisuushistoriaa tutkineet Pertti Haapala ja Jarmo Peltola ovat todenneet (Haapala & Peltola, 2019, s. 37). Perustaja oli skotti, seuraavat omistajat englantilaisia ja baltiansaksalaisia, johtaja saksalainen,

pääomaa hankittiin Venäjältä ja Länsi-Euroopasta, ja tekniikka, sitä hoitavat ammattilaiset ja tehtaiden pääraaka-aine olivat ulkomaista alkuperää. Työläiset olivat suomalaisia, mutta heille tuotiin viljaa Venäjältä, jonne myös tehtaan tuotteita yritettiin markkinoida. (Haapala & Peltola, 2019, s. 37.)

Yksi ihminen saattoi saada paljon aikaan. ”Suomen 1800-luvun taloushistoriassa ei ole monta alaa, joihin teollisuusneuvos Axel Wilhelm Wahren (1814–1885) ei liittynyt”, Laura Ekholm (2021, s. 97) on todennut. Ruotsissa syntynyt Wahren perusti Forssan puuvillakutomon ja kehräämön ja siten Forssan kaupungin, osallistui Kymin Osakeyhtiön synnyttämiseen ja kehitti maanviljelystä, kouluja, pankkilaitosta sekä paljon muuta. Ennen muuttoaan Wahren joutui tosin kääntymään juutalaisuudesta kristityksi, sillä muuten ei Suomeen ollut silloisen lainsäädännön vuoksi asiaa. (Ekholm, 2021, s. 97–98.)

Suomi oli täynnä menestyviä yrittäjiä, mutta heitä olisi voinut olla vielä enemmän. Useimmat suurmenestyjät olivat syntyneet maan vähälukuisen perinnölliseen eliittiin eli vanhoihin aatelis-, porvaris- ja pappissukuihin tai olivat ulkomaalaisia (Kuisma, 2006, s. 204–216; Wolff, 2020). Valtaosa suomalaisista viljeli pieniä maatilkkuja, kuten ennenkin. Puutetta ei ollut synnynnäisestä lahjakkuudesta, vaan osaamisesta, koulutuksesta, käyttäytymis- ja toimintamalleista, pääomista ja verkostoista. Tie maatalosta menestykseen oli liian pitkä ja kivikkoinen: suuryrittäjäksi on vaikea nousta, jos ei osaa kunnolla kirjoittaa tai lukea, ei ole keinoja hankkia puuttuvaa osaamista, kukaan ympäristössä ei ole koskaan menestynyt liike-elämässä, verkostoja ei ole, eikä oikein muutakaan

sosiaalista ja kulttuurista pääomaa. Jotkut onnistuivat silti nousemaan ”ryysyistä rikkauksiin”, mutta useimmiten tämä tapahtui kaupan tai sahateollisuuden aloilla, joissa aloittaminen ei vaatinut suuria pääomia. Esimerkiksi itäisestä Suomesta nousi Parviaisten veljessarja, Herman Saastamoinen ja suurlahjoittajana nykyisin paremmin muistettu suurkauppias Juho Lallukka (Maanpää, 1942, s. 275).

Tilanne oli samanlainen läntisen Euroopan suurmaissa ja Yhdysvalloissa. Tunnettu yrityshistorioitsija Youssef Cassis on korostanut, että ryysyistä rikkauksiin -urakehitykset ovat olleet melko harvinaisia. Yritysjohdajat syntyivät yleensä yhteiskunnan eliittiperheisiin tai vähintäänkin hyvinvoivaan keskiluokkaan (Cassis, 2004, s. 123–128). Näin oli myös Suomessa, kuten Susanna Fellman osoitti suurteollisuuden johtajia tarkastelleessa väitöskirjassaan (Fellman, 2000, s. 62–63). Tuomas Möttösen väitöskirja (2017) antaa Suomesta hieman tasa-arvoisemman kuvan: vuosina 1845–1889 syntyneistä vuorineuvoksen tai kauppaneuvoksen arvonimen saaneista peräti 60 prosentilla isä oli ollut työläinen tai maanviljelijä. Vuosina 1890–1910 syntyneistä osuus oli 51 prosenttia. Laskelma ei kuitenkaan kuvaa koko liike-eliitin rakennetta, sillä tavallisempia kauppaneuvostitteleitä jaettiin pääosin kaupan alan yrittäjille, ja heille sosiaalinen nousu oli helpompaa kuin teollisuuden johtajille (Möttönen, 2017, s. 46, viite 190, 143–144, 179–180, 188). Ja monet 1800-luvun korkeat yritysjohtajat eivät vuori- tai kauppaneuvoksen titteliä kaivanneet. Aateliselle, upseerille tai muuten eliittiin kuuluneelle sillä ei ollut välttämättä merkitystä tai hohtoa. Möttönenkin (2017, s. 148–149) toteaa, Markku Kuisman tuotantoon

nojaten, varhaisten suomalaisyrittäjien tulleen ”säätö-yhteiskunnan vanhoista yläkerroksista”.

Puolelle suomalaisista tie kasvuyrittäjäksi oli kivikkoinen jo sukupuolen takia. Naisten elämää rajoitti lainsäädäntö ja vielä pitempään ”normien vankila” (cage of norms) (Acemoglu & Robinson, 2019, s. 24). Yrittäjätoiminta oli hyvin sukupuolitunutta: 1890-luvulla suomalaisissa kaupungeissa toimi lähes 5700 naisyrittäjää tai itsenäistä ammatinharjoittajaa. He työskentelivät lähinnä ompelu-, pesu- tai silitysaloilla, kättilöinä, siirtomaa- ja ruokatavarakauppiaina tai vetivät leipomoita sekä majoitus- ja ravitsemusliikkeitä. Teollisuuslaitoksen omisti vain kourallinen. (Vainio-Korhonen, 2008, s. 83–85.)

Kykyjä olisi ollut laajempaakin toimintaan: esimerkiksi useampi leski hoiti menestyksellisesti miehensä suuryritystä tämän kuoleman jälkeen. Näihin kuului Hackmanin kauppahuoneen perustajan Johan Friedrich Hackman vanhemman (1755–1807) leski ja itse Viipurin yläluokkaan syntynyt Marie Hackman, o.s. Laube (1776–1865) (Ijäs, 2015). Ensimmäinen arkkitehtitoimiston perustanut nainen Wivi Lönn (1872–1966) menestyi avoimissa ja nimettömissä – eli sukupuolineutraaleissa – suunnittelukilpailuissa niin hyvin, että mieskilpailijat toivoivat hänelle pikaista avioliittoa. Näin häiritsevä kilpailija poistuisi ajan normien mukaan markkinoilta. Avioliittoa ei ollut odotettavissa: Lönn jakoi elämänsä Suomen ensimmäisen naispuolisen kauppaneuvoksen Hanna Parviaisen (1874–1938) kanssa. Tämä johti sukunsa yritystä, vaikka Kansallis-Osake-Pankin äreä johtaja J. K. Paasikivi oli vastustanut ”vanhan neidin” valintaa. (Markkanen & Virtanen, 2021, s. 47, 81, 83, 146–147, 209, 277.)

3. Mahdollisuuksien Suomi

1900-luvulla Suomessa alettiin siirtyä kohti mahdollisuuksien tasa-arvoa. Suomesta tuli itsenäinen valtio. Ensi askeleet olivat sotaisia, ja maa oli oikeastaan ”hauras valtio” (Kähönen, 2019), mutta vähitellen Suomesta tuli vakaa parlamentaarinen demokratia ja oikeusvaltio. Vakaus ja lain kunnioittaminen olivat tärkeitä asioita myös talouselämän kannalta: yrittää sai, jos kykyjä ja haluja oli, eivätkä vallanpitäjien kaverit voineet takavarikoida mielivaltaisesti menestyksen hedelmiä. Koulutussektori laajeni, ja köyhiin oloihin syntyneille aukenivat entistä paremmat uramahdollisuudet. Monipuolistuvassa talouselämässä osaamista saattoi kerryttää myös toisen palveluksessa ennen kuin perusti oman yrityksen.

Vaatimattomista lähtökohdista saattoi yhä useammin nousta talouselämän johtopaikoille. Diplominsinööreille, ekonomieille tai juristeille tämä merkitsi useimmin astumista suuryritysten, kuten metallin ja metsän jättien palvelukseen. Ne kehittyivät ja tarvitsivat entistä osaavampaa työvoimaa.

Itsenäisiksi yrittäjiksi korkeakoulutetut eivät Suomessa kuitenkaan useinkaan ryhtyneet. Poikkeuksia toki oli: juuri filosofian kandidaatiksi valmistunut Alvar Renqvist valittiin vuonna 1892 pari vuotta aikaisemmin perustetun Otavan toimitusjohtajaksi. Renqvist teki siitä suurtalon ja perusti lisäksi vanhan koulutoverinsa kanssa Akateemisen Kirjakaupan. Renqvistin mukaan hänen nuoruudessaan oli ”tavatonta, että opin saaneet antautuvat liike-alalle. Virkamiesura kuului silloin asiaan.” (Helleman, 2002, s. 14.) Korkea-

koulutettujen yrittäjäinto ei kasvanut seuraavallakaan vuosisadalla. Pitkän linjan kauppias ja järjestöaktiivi Erkki Raitala aprikoi vuonna 1979, että ”teoreettisesti koulutettu voi päästä ilman yrittäjäriskiäkin ja paljon pienemmällä vaivalla samaan toimeentuloon kuin yrittäjä riskeineen ja suurine työmäärineen” (Vapaus, 1979, s. 80).

Yrittäjiksi ryhtyneillä ei yleensä ollutkaan korkeaa koulutustaustaa, mutta osaamista kyllä. Sitä oli hankittu joko ammatillisemmissa oppilaitoksissa tai työelämässä ja yhä useammin molemmissa. Autonomian loppuaikoina uransa aloittanut suutari Emil Aaltonen nousi lukuisten tehdaslaitosten ja maatilojen omistajaksi. Suuromaisuuksia loivat myös esimerkiksi makeistehtailija, Vaasan kauppakoulu käynyt Heikki Huhtamäki ja merikapteeniksi Rauman merikoulusta valmistunut laivanvarustaja Antti Wihuri. Menestysyrittäjiä oli muitakin. Yrittäjyys ja siihen sisältyvät mahdollisuudet luoda omaa, päättää itse tai jopa rikastua kiehtoivat monia. Suuret kansanjoukot eivät olleet muuttuneet aikaisempaa lahjakkaammiksi tai yritteliäämmiksi, vaan osaavammiksi, tietävämmiksi ja verkottuneemmiksi.

Helpoksi kasvuyrittäjyys ei toki ollut muuttunut: yrityksiä kaatui sekä 1920-luvun nousukauden finanssispekulaatioissa ja valuuttakurssiheilunnassa että 1930-luvun lamassa. Verotuksesta, valtion säätelystä tai ammattiyhdistysliikkeestä yrittäjän ei kuitenkaan tarvinnut murehtia. Valtion rooli taloudessa oli pieni ja ammattiyhdistysliike heikko. Nopeasti kasvava osuustoiminta söi kuitenkin elintilaa yksityisyrittäjiltä erityisesti elintarviketeollisuuden ja kaupan alalla. (Komulainen, 2018.) Osuustoiminnan laajuutta ja valtion säätelyn vähäisyyttä

kuvaavat hyvin se, että kaupanalan yrittäjien suurin vastustaja maailmansotien välissä ei ollut valtio vaan osuustoiminta (Ilomäki, 2019). Yksityiskauppiat perustivatkin vuonna 1940 selkänokjaiseen sittemmin suuryritykseksi kasvaneen Keskon.

Toisen maailmansodan jälkeiset vuosikymmenet olivat Euroopassa voimakkaan talouskasvun aikaa, mutta yrittäjyyden aikaa ne eivät olleet.

4. Suurten yksiköiden aika

Toisen maailmansodan jälkeiset vuosikymmenet olivat Euroopassa voimakkaan talouskasvun aikaa, mutta yrittäjyyden aikaa ne eivät olleet. Neuvostoliitossa ja sen valtaan joutuneissa itäisen Euroopan maissa yrityksiä otettiin valtion haltuun. Yllättävämmin niin tehtiin myös monissa Länsi-Euroopan maissa. Sekä idässä että lännessä rakennettiin suuria teollisuusyhtiöitä. Niitä myös ihailtiin. Yrityshistorian tunnetuin tutkija Alfred D. Chandler Jr. (1918–2007) tuli tunnetuksi erityisesti suuryritysten tarkastelijana. Perheyhtiöt näyttivät chandlerilaisessa ajattelussa

jonkinlaiselta kapitalismin varhaisvaiheelta, josta siirryttiin palkkajohtajien vetämien suuryhtiöiden aikakauteen. (Chandler, 1980, s. 13–14; Jones, Leeuwen, & Broadberry, 2012, s. 226–227; Lamoreaux, Raff, & Temin, 2009, s. 38–44.)

Uusille yrityksille ei ollut paljon tilaa. Verotus ja valtiollinen säätely kasvoivat, hyvinvointivaltioita rakennettiin. Ay-liike vahvistui ja sorvasi monissa maissa korporatistisia kompromisseja suuryritysten kanssa. Pienten oli vaikea kilpailla markkinoita hallitsevien suuryritysten kanssa. Suomelle tuottoisa idänkauppa oli pääosin suuryritysten hallussa. Neste huolehti valtaosin tuonnista. Vientiryhtymä oli suurempi kirjo, ja pienet pääsivät mukaan esimerkiksi alihankkijoina ja kulutustavaroiden valmistajina. Keskeisessä roolissa olivat kuitenkin suuret telakkateollisuuden ja metallin jätit (Sahari, 2018; Sutela, 2005, s. 9–10).

Oman yrityksen perustaminen ei ollut kovinkaan houkuttelevaa. Kyvykkäät ja koulutetut nuoret hakeutuivat mieluummin kasvavan julkisen sektorin tai suuryritysten palvelukseen. Suomessa kasvoivat lähinnä vanhat yritykset – usein voimakkaasti ja valtion tuella. Esimerkiksi Suomen Pankki auttoi metsäteollisuutta saamaan ulkomaisia luottoja, jotta se voisi laajentua ja ansaita maalle lisää vientituloja (Jensen-Eriksen, 2007, s. 204–220). Säädellyillä markkinoilla valtion tukea tarvittiinkin, sillä lainanottoon ulkomailta tarvittiin keskuspankin lupa.

Aivan uudet suurten yritysten joukkoon nousseet yritykset olivat useimmiten valtion perustamia ja rahoittamia. Valtakunnan öljyhuoltoa turvannut Neste (perustettu 1948) ja sota- ja sotakorvausajoina tärkeäksi osoittautunut tarerästä tuottanut Rautaruukki (perustettu

1960) olivat tunnetuimmat esimerkit (Kuisma, 1997; Luukko, 1990). Uusia yksityisiä yrityksiä toki syntyi, kuten kaikkina aikoina, mutta suurimpien joukkoon ne eivät kasvaneet. Pienten ja keskisuurten yritysten etujärjestöt tiesivät mielestään miksi: yrittäjien olo oli tehty liian vaikeaksi. Liiketoimintaa vaikeuttivat verotus, byrokratia, holhous sekä rahan ja vapauden puute. (Bühler, 1987, s. 134–139, 160–167.)

Sekä suuret että pienet yritykset valittivat lisääntyvästä valtion sääntelystä ja vaativat vapautta, mutta jättivät yleensä mainitsematta, että ne olivat itse rakentaneet maahan tiheän kartellien verkon ja vieläpä osallistuneet kansainvälisten kartellien rakentamiseen. Yrityshistorioitsijat ovat tuoneet näitä yhteenliittymiä pala palalta näkyviin. (Ks. esim. Fellman & Shanahan, 2016; Jensen-Eriksen, 2009; Kallioinen, 2019.) Harva elinkeinoelämässä rakasti kilpailua, vaikka kansantaloustieteen opit sen virkistävästä vaikutuksesta tunnettiin.

Työmarkkinaneuvotteluissa pienyrityksiä ei juuri kuunneltu. Työnantajajärjestöissä valtaa pitivät teollisuuden suuryritykset. Tuloksena oli työehtosopimuksia, jotka olivat pienyrityksien mielestä niin pitkiä ja monimutkaisia, että heidän oli niitä vaikea noudattaa ja tulkita. Myös palvelu- ja naisvaltaiset alat kokivat, että työmarkkinajärjestelmä sortii heitä. Niiden ja pienyrityksien edustajilla ei ollut pääsyä niihin pieniin ja luottamuksellisiin piireihin, joissa sorvattiin tupo-Suomen työmarkkinaratkaisuja. (Wuokko, Jensen-Eriksen, Tala, Kuorelahti, & Sahari, 2020.)

1970-luvun alussa työehtosopimuksesta tuli yleisittöä, minkä jälkeen niitä piti noudattaa, vaikka ei kuulunut työnantajajärjestöön. Siitä yrittäjäjärjestöt ovat

valittaneet vuosikymmeniä, mutta pitkään heillä oli toinen syy kritiikkiin: sopimusta piti noudattaa, vaikka vuosiin edes sen tekstiä ei saanut käsiinsä, jos ei kuulunut työnantajajärjestöön (Pienteollisuuden Keskusliiton vuosikertomukset 1977, 1979).

Valtion talous- ja teollisuuspolitiikka suosi erityisesti suuria teollisuusyrityksiä (Fellman, 2008, s. 188; Kanninen, 2006, s. 333). Valtion oli kannettava huolta suurten vientiyriyten elinvoimasta, sillä ne olivat tärkeitä työllistäjiä ja valuuttatulojen ansaitsijoita. Poliittisen ja taloudellisen eliitin väliset suhteet olivat myös tiiviit (Jensen-Eriksen, 2007; Kuorelahti, 2021; Wuokko, 2016). Suurten teollisuusyritysten johtajia kuunneltiin helpommin kuin pienyrittäjiä tai palvelusektoria. Vientiteollisuuden kilpailukyvyn menetys oli tarvittaessa korjattava devalvaatiolla, vaikka se oli haitallista pienten ja suurempien kotimarkkinayriyten kannalta. Esimerkiksi 1990-luvun laman aikaiset devalvaatiot kaatoivat tuhansia valuuttalainaa ottaneita pk-yrityksiä, mutta auttoivat perinteisen metsäteollisuuden uuteen nousuun.

Uusien yritysten kasvun rahoittaminen oli vaikeaa, sillä liiketoiminta oli harvoin erityisen kannattavaa ja lainapääomaa oli vaikea saada. Vesa Kanninainen mukaan yrittäjää on usein luonnehdittu ihmiseksi, jolla on idea, mutta ei sen toteuttamiseen tarvittavaa rahaa. Finanssijärjestelmän tehtävä on suunnata rahoitusta niille, joiden ideat ovat hyviä (Kanninen, 2006, s. 324). Suomen toisen maailmansodan jälkeinen rahoitusjärjestelmä ei onnistunut tässä tehtävässään. Finanssimarkkinat olivat säädellyt ja pankkivetoiset. Rahaa ei ollut liikkeellä, ja elettiin ”kahlitun rahan aikaa” (Kuisma,

2004). Maassa ei ollut enkelisijoittajia, ja pörssi oli unelias eikä sinne listattujen yritysten toiminta ollut läpinäkyvää. Jos pienyrittäjä sai lainaa, siitä piti maksaa korkeampaa korkoa kuin mitä suuryritykset maksoivat (Bühler, 1987, s. 166, 248). Liikepankit olivat suurasiakkaidensa luotottajia ja usein myös omistajia. Pankilla ei olisi ollut varaa päästää suurasiakkaitaan konkurssiin tai hunningolle. Siksi niiden rahantarve oli tyydytettävä – vaikka muiden asiakkaiden kustannuksella. (Kuisma, 2004, s. 128–129, 274, 283–284, 291–293.)

1970-luvun taantumana ja 1990-luvun laman aikana pankkien luotonantokyky oli erityisen heikko. ”Koska Suomessa ei ollut riskisijoittajia ja pankit olivat käytännössä poissa pelistä, meidän oli maksettava kaikki investoinnit kassavirrasta”, muisteli nykyisin F-Securena tunnetun tietoturvayriyksen perustanut Risto Siilasmaa yrityksen varhaisvaiheita 1990-luvun lamavuosina (Siilasmaa & Fredman, 2018, s. 25).

Yrittäjyyden käsittekin hämärtyi, kun osuustoimintaa oli paljon, suuryritykset olivat laajasti omistettuja ja yksityiset kauppiaatkin toimivat ketjuissa. ”Onko yrittäjä yhtä kuin liikevaihtoverollinen, kuka on yrittäjä Rauma-Repolassa, onko kauppaketjun jäsenkauppias itsenäinen yrittäjä, onko osuustoiminnalla tekemistä yrittäjyyden kanssa?” Näitä kysymyksiä Suomen Yrittäjäin Keskusliitto kyseli muutamilta alansa vaikuttajilta vuonna 1979, mutta ei saanut selvää vastausta (Väpäs, 1979, s. 78).

Ajan vasemmistolaisessa ilmapiirissä yrittäjälle oli tosin toinenkin nimi, kuten 1960- ja 1970-luvulla lapsuuttaan elänyt K-kauppiasperheen tytär muisteli: ”Olin ehkä 7-vuotias, kun tulin pihalta kotiin ja

kyysin vanhemmiltani, mikä on riistäjä. Pihalla oli tullut riitaa kaverin kanssa, ja se sanoi että olen riistäjän lapsi.” (Järvinen & Kolbe, 2007, s. 50.)

5. Yrittäjyyden uusi aika

1970-luvulla Euroopan talouskasvu alkoi hiipua. Sodanjälkeinen talousmalli ei näyttäneenkään kykenevän tuottamaan jatkuvasti kasvavaa vaurautta. Monissa maissa keksittiin ratkaisuksi yrittäjyys. Ehkäpä uudet yritykset voisivat palauttaa dynaamisuutta ja innovatiivisuutta sekä työllistää ihmisiä? Läntisen Euroopan maissa alettiin kehitellä yrittäjyyttä edistäviä tukimuotoja, kuten alkuvaiheen rahoitusta. Mallia otettiin usein Yhdysvalloista. (Nikinmaa, 2021, s. 137–197.)

Yrittämisen olosuhteet paranivat monella tapaa Suomessakin. ”Kahlitun rahan” aika päättyi, kun suomalaisia finanssimarkkinoita vapautettiin 1980-luvulla (Kari, 2016). Aluksi Suomen talous kuumeni liikaakin, mutta pitemällä tähtäimellä yrityksille avautui paremmat mahdollisuudet saada uutta pääomaa. Yksityinen säätelykin väheni, kun Suomeen säädettiin kunnan kilpailulait, jotka tekivät kartelleista laittomia (Jensen-Eriksen, 2008, s. 171–174).

Läntisen Euroopan markkinat olivat olleet suomalaisille avoinna jo 1960- ja 1970-luvun integraatoratkaisujen seurauksena, mutta Euroopan Unionin jäsenyys sitoi Suomen entistä selvemmin niiden ja maailmantalouden osaksi. Yrittäjyyden arvostus lisääntyi. Vuonna 1995 valtaan noussut pitkäaikainen demaripääministeri Paavo Lipponenkin

vakuutti tukeaan pienyrityksille ja teki heitä miellyttäviä uudistuksia. (Mikkilä, 2016, s. 271–274, 280, 286–288.)

Teknologian kehitys synnytti uusia elinkeinoelämän aloja samaan tapaan kuin 1800-luvun lopulla. Nokia hallitsi vuosittain vaihteessa maailman kännykkämarkkinoita. Se menetti johtoasemansa, mutta ehti luoda Suomelle pääomia, osaamista ja uskottavuutta. Maantieteenkin merkitys supistui. Kun suomalaisyritykset olivat perinteisesti joutuneet miettimään tuotteidensa laivauskustannuksia ja aikataulua, moni tuote siirtyi asiakkaalle 1990-luvun lopulta lähtien sähköisesti ja viiveettä. Applen sovelluskaupan kaltaiset markkinapaikat olivat täynnä potentiaalisia asiakkaita. ”Tarvittiin vain parhaat tuotteet ja taito markkinoida niitä. Mutta kilpailu olisi hullua: satatuhatta applikaatiota”, muisteli Rovion Niklas Hed (Puustinen & Mäkiläinen, 2013, s. 16). Rovio ja Supercell ja muutamat muutkin pärjäsivät tässä kilpailussa. Suurilta globaaleilta markkinoilta löytyy kilpailukykyiselle erikoistuotteellekin paljon ostajia.

Olosuhteet ovat parantuneet, mutta harva uusi suomalaisyritys on siltikään kasvanut suureksi. Pajarinen ja Rouvinen ihmettelivät jo vuonna 2006 ”yrittäjyyden kaksoisparadoksia”: liiketoiminnan edellytykset olivat Suomessa monella tapaa hyvät, mutta kasvuhakuisia uusia yrityksiä syntyi vähän. Perustajajoukko oli myös huolestuttavan yksipuolinen: kasvuyrityksiä loivat lähinnä koulutetut nuoret ja nuorehkot miehet, jotka olivat keränneet osaamista ja menestystä muiden palveluksessa yksityisellä sektorilla ennen kuin ryhtyivät yrittäjiksi. He olivat myös ”positiivisesti ahneita” eli halusivat vaurastua, kun taas useimmat muut

aloittelevat yrittäjät pyrkivät vain työllistämään itsensä ja olemaan ”oman itsensä pomoja”. (Pajarinen & Rouvinen, 2006, s. 1, 5–8, 12–13, 15–16.)

Pajarisen ja Rouvisen esiin nostamat ongelmat eivät ole kadonneet, vaikka kasvuyrityskenttä onkin hieman monipuolistunut. Julkisuudessa on viime vuosina nostettu esiin myös startupeja perustaneita naisia ja maahanmuuttajia, mutta tilastojen valossa he ovat aliedustettuja (Möttönen, 2019b, s. 154). Kun Arvopaperi (1/2022) luetteloi vuoden 2021 Helsingin pörssilistautujien 30 suurinta henkilöomistajaa, joukossa oli 29 miestä ja yksi nainen.

Suomi on demokratisoitunut, joten enää aloittelevan yrittäjän ei sentään tarvitse syntyä perinteisiin aatelis-, pappis- tai porvarissukuihin, kuten 1800-luvun keskivaiheilla. Mutta syntyperällä on edelleen merkitystä: yrittämistä helpottaa, jos on perinyt sosiaalista, kulttuurista, henkistä ja taloudellista pääomaa – ja osaa ja haluaa niitä hyödyntää. (vrt. Järvinen & Kolbe, 2007, s. 8, 48–50.) Koulutuskin usein periytyy.

Useimmat kasvuyrittäjät nousevat, kuten 1800-luvun lopullakin, melko pienestä väestöryhmästä. Siihen kuuluvia henkilöitä ei ole riittävästi. Koulutettuja, osaavia ja kielitaitoisia ihmisiä on 2000-luvun Suomessa enemmän kuin 1800-luvulla, mutta monet heistä hakeutuivat 1900-luvun loppupuolen tapaan joko julkiselle sektorille tai suuryritysten palvelukseen. Kone, Wärtsilä ja monet muut ovat globaalisti toimivia yrityksiä, jotka kykenevät tarjoamaan huippuosajille kiehtovia ja hyvin palkattuja työpaikkoja. Riskitkin toisen palveluksessa ovat pienemmät. Eivätkä yrittämisen riskit ole vain teoreettisia: 1990-luvun lama tuhosi monen yrittäjän elämän ja kaatoi yrityksiä,

joista olisi voinut tulla tulevaisuuden kasvajia.

Yksilölle työskentely julkisen sektorin tai vanhojen yritysten palveluksessa on usein järkevä valinta, mutta kansantalouden kannalta kasvuyrittäjien vähäisyys on ollut jo pitempään ongelma esimerkiksi työllisyyden kannalta. Julkista sektoria ei enää ole ollut varaa laajentaa, joten sinne ei uusia työpaikkoja ole syntynyt. Vanhat suuret ja keskisuuret yritykset puolestaan tehostavat jatkuvasti toimintaansa ja kasvattavat työvoimaansa lähinnä ulkomailla. ”Sata suurinta ajavat Suomea alas”, Talouselämä-lehti harmitteli jo vuonna 2011 (Talouselämä 18/2011). Lehden mukaan niistä oli kadonnut tai ulkoistettu 50 000 työpaikkaa.

6. Ohut Mittelstand

Uusien yritysten heikot kasvumahdollisuudet 1900-luvun loppupuolella selittävät osaltaan sen, miksi 2000-luvun Suomessa on melko vähän kukoistavia keskisuuria ja keski-ikäisiä yrityksiä. Ne ovat tärkeitä työllistäjiä, veronmaksajia ja vientitulojen ansaitsijoita. Saksan kansainvälisesti kilpailukykyisiä ja kotimaansa taloutta vahvistavia Mittelstand-yrityksiä ihailaan ulkomaillakin, joten Ali-Yrkkö ja Rouvinen (2015) selvittivät, onko Suomessa vastaavaa yritysjoukkoa. Vastaus oli: on, mutta se on ”selvästi ohuempi” kuin Saksassa ja siten sen ”kansantaloudellinen merkitys Suomessa jää rajalliseksi”. Ali-Yrkkö ja Rouvinen löysivät maasta vain 51 teollisuusyritystä, jotka työllistävät 250–499 henkeä. Puolet näistä oli perustettu yli puoli vuosisataa aikaisemmin. 2000-luvulla Suomen Mittelstand-yritys-

ten määrä oli laskenut, sillä vielä vuonna 2004 niitä oli 65. (Ali-Yrkkö & Rouvinen, 2015, s. 6, 16.)

Eikä tilanne ollut parantumassa. Pajarinen ja Rouvinen vertasivat vuonna 2014 tekemässään selvityksessä Suomea muihin OECD-maihin. Vuosien 2001–2011 tilastoaineistoihin perustuvan selvityksen tulokset olivat Suomen kannalta synkkiä: nuorten yritysten osuus koko yrityskannasta oli Suomessa alhaisempi kuin missään OECD-maassa Japania lukuun ottamatta. Jos Suomessa perusti teollisuusyrityksen, todennäköisyys, että sen työntekijämäärä kasvoi yli yhden hengen, oli alhaisempi kuin missään muussa OECD-massa. Palvelusektorilla Suomea huonommin pärjäsi vain Italia. Ei siten ihme, että nuorten pk-yritysten osuus koko yrityskentän työvoimasta oli Suomessa OECD-vertailun toiseksi alhaisin: taakse jäi vain Japani. (Pajarinen & Rouvinen, 2014, s. 3–4.)

2010-luvun edetessä startupien merkitystä korostettiin yhä enemmän julkisessa keskustelussa, mutta sektori ei kasvanut samaan tahtiin pöhinän kanssa. Uusia yrityksiä syntyi, mutta harvalla niistä oli kasvuhaluja ja -mahdollisuuksia. Vuonna 2016 Suomessa perustettiin 28 141 uutta yritystä, mutta vain 79 eli alle 0,3 prosenttia näistä oli skaalautumiskykyisiä startupeja. Neljä viidesosaa ryhmästä teki tietokoneohjelmia tai tarjosi niihin liittyviä palveluita. (Kotiranta, Pajarinen, Rouvinen, & Sadeoja, 2018.)

Ei olekaan yllättävää, että startupien vaikutus ei ole juuri näkynyt makrotalouden tilastoissa (Maliranta, Pajarinen, & Rouvinen, 2018, s. 64). Julkisessa keskustelussa tämä ei useinkaan tule esille, sillä startupien menestystä arvioidaan kansantaloudellisen vaikutuksen, voittojen tai

liikevaihdon sijasta muilla mittareilla: ovatko ne keränneet paljon rahoitusta, kehittäneet jännittävän tuotteen, saaneet paljon palstatilaa tai tulleet myydyksi suurella summalla. Tarinoissa korostuvat odotukset, mutta ei toteutunut liiketoiminta. Juhlittu (ja myös kritisoitu) Wolt nousi Suomen Talouselämän ylläpitämän 500 suurimman suomalaisyrityksen luetteloon vasta vuonna 2020 – tosin se hyppäsi suoraan sijalle 225. (Talouselämä 22/2021.) Startup-pöhinästä huolimatta Suomen elinkeinoelämä pyörii vielä vanhojen yritysten voimin.

7. Johtopäätökset

Tuoreen taloustieteellisen tutkimuksen mukaan startupit uudistavat ja kasvattavat taloutta, mutta ”vasta pitkäaikaisen, mutkikkaan ja kivuliaankin mekanismin kautta” (Maliranta et al., 2018, s. 64). Siksi on yllättävää, että suomalaisesta kasvuyrittäjyyskeskustelusta puuttuu pääosin historianäkökulma. Historia osoittaa, että yritteliäisyyttä on Suomesta aina löytynyt. Mutta toimintaympäristö, arvot, sukupuoliroolit ja rakenteet ovat vaikuttaneet siihen, ketkä haluavat ja voivat ryhtyä yrittäjiksi, sekä siihen pyrkivätkö ja onnistuvatko he kasvattamaan toimintaansa. (Toimintaympäristön muutoksia on hiljattain korostanut myös Möttönen, 2019a, s. 120.)

Suomeen on viimeisen vuosikymmenen aikana syntynyt lupaavia kasvuyrityksiä. Niitä perustavat nykyään myös korkeakoulu- ja nuoret, jollaiset hakeutuivat muutama vuosikymmentä aikaisemmin yleensä toisten palvelukseen. Mallia on otettu Yhdysvalloista, josta on opittu, että pienikin yritys voi avoimessa maailmantaloudessa

kasvaa globaaliksi toimijaksi ja rikastuttaa perustajiaan henkisesti ja rahallisesti.

”Mikään pörssiyritys ei voi koskaan tarjota yhtä hyviä vaurastumisen mahdollisuuksia kuin yrittäjyys parhaimmillaan”, Nokian entinen toimitusjohtaja Olli-Pekka Kallasvuo on todennut (Kallasvuo & Rossi, 2021, s. 221). Tavallaan on palattu sadan vuoden takaiseen aikaan, jolloin yrittämisellä saattoi rikastua.

Usein startupilla on monia perustajia, jolloin osaamispohja on suurempi ja riskit pienempiä. Suomi on monella tapaa hyvä maa tällaiselle kasvuyrittämiselle, ja menestys luo uutta menestystä: toimintamalleja kopioidaan yrityksestä toiseen, ja ”exiteistä” saatuja varoja sijoitetaan uusiin yrityksiin.

Uusi suomalainen kasvuyrittäjyys on myönteinen ilmiö, mutta sen ongelmia ovat yksipuolisuus ja kapeus: kasvuhakuiset startupit ovat useimmiten miesten perustamia ja toimivat muutamilla aloilla. Pienimuottoista yrittäjyyttä on paljon, kasvuyrittäjyyttä vähän. Valtaosa nyky-yrittäjistä toimii edelleen kuten ennenkin: he työllistävät itsensä ja sen lisäksi korkein-

taan muutaman henkilön. Inklusiivisuus on viime vuosina nostettu elinkeinoelämän keskeiseksi arvoksi, mutta se ei ole vain ihanne, vaan myös keino laajentaa kasvuyrittäjyyden perustaja- ja osaamispohjaa. Suomi on pieni maa, jolla ei ole varaa hukata inhimillisiä resurssejaan.

Yrittämisen konkreettisia edellytyksiä, kuten rahoituksen saatavuutta, on Suomessa pyritty parantamaan jo muutaman vuosikymmenen ajan. Työ on tuottanut tulosta, sillä monet esteet ovat kadonneet. Nyt olisi aika pohtia ja tutkia vaikeampia yhteiskunnallisia kysymyksiä: miksi useammat suomalaiset eivät ryhdy nykyään kasvuyrittäjiksi, vaikka mahdollisuudet ovat parantuneet? Miksi kasvuyrittäjyys on kaikesta pöhinästä huolimatta melko pienen piirin toimintaa? Historiallinen tarkastelu osoittaa, että ongelmien juuret ovat pitkällä historiassa. Sieltä periytyvät arvot, preferenssit ja instituutiot (vrt. Mokyr 2017, luku 1) vaikuttavat ihmisten käytökseen pöhinää enemmän.

Kirjoittaja

Niklas Jensen-Eriksen

Niklas Jensen-Eriksen (s. 1974) on Helsingin yliopiston yrityshistorian Casimir Ehrnrooth -professori. Hän on tutkinut esimerkiksi Suomen asemaa maailmantaloudessa sekä yritysten ja muun yhteiskunnan välisiä suhteita.



Kuva: Mia Saarinen

Kirjallisuus

Acemoglu, D., & Robinson, J. A. (2019). *The Narrow Corridor: States, Societies, and the Fate of Liberty*. New York: Penguin Press.

Ali-Yrkkö, J., & Rouvinen, P. (2015). *Suomen Mittelstand – Löytyykö kasvu tästä yritysjoukosta?* Helsinki: Taloustieto Oy.

Baumol, W. (2010). Preface: The Entrepreneur in History. Teoksessa D. S. Landes, J. Mokyr & W. J. Baumol (toim.), *The Invention of Enterprise: Entrepreneurship from Ancient Mesopotamia to Modern Times* (s. ix–xiii). Princeton: Princeton University Press.

Bühler, W. (1987). *Yrittäjyys kasvaa meistä: Yrittämisen tunnussanoja vuosilta 1978–87*. Helsinki: Suomen Yrittäjien Keskusliitto ry.

Cassis, Y. (2004). *Big Business: The European Experience in the Twentieth Century*. Oxford: Oxford University Press.

Casson, M., & Casson, C. (2013). *The Entrepreneur in History: From Medieval Merchant to Modern Business Leader*. Houdmills, Basingstoke, Hampshire: Palgrave Macmillan.

Chandler, A. D., Jr. (1980). The United States: Seedbed of managerial capitalism. Teoksessa A. D.

Chandler, Jr. & H. Daems (toim.), *Managerial Hierarchies: Comparative Perspectives on the Rise of the Modern Industrial Enterprise*. Cambridge, Massachusetts; London, England: Harvard University Press.

Ekhölm, L. (2021). Teollisuuspatruuna A. W. Wahren juutalaistaustaisena maahanmuuttajana. Teoksessa M. Tervonen & J. Leinonen (toim.), *Vähemmistöt muuttajina: Näkökulmia suomalaisen muuttoliikehistorian moninaisuuteen* (s. 97–119). Turku: Siirtolaisuusinstituutti.

Fellman, S. (2000). *Uppkomsten av en direktörsprofession: Industriledarnas utbildning och karriär i Finland 1900–1975*. Helsingfors: Finska vetenskaps-societeten.

Fellman, S. (2008). Growth and Investment: Finnish capitalism, 1850s–2005. Teoksessa S. Fellman, M. J. Iversen, H. Sjögren, & L. Thue (toim.), *Creating Nordic Capitalism: The Business History of a Competitive Periphery* (s. 139–217). Houndmills, Basingstoke, Hampshire: Palgrave Macmillan.

Fellman, S., & Shanahan, M. (toim.). (2016). *Regulating Competition: Cartel registers in the twentieth-century world*. London and New York: Routledge.

Haapala, P., & Peltola, J. (2019). *Globaali Tampere: Kaupungin taloushistoria 1700-luvulta 2000-luvulle*. Tampere: Tampereen museot.

Hébert, R. F., & Link, A. J. (2009). *A History of Entrepreneurship*. London and New York: Routledge.

Helleman, J. (2002). *Kirjalliset liikemiehet: Kustantajakuvia*. Helsinki: Kustannusosakeyhtiö Otava.

Ijäs, U. (2015). *Talo, kartano, puutarha: Kauppahuoneen omistaja Marie Hackman ja hänen kulutusvalintansa varhaismodernissa Viipurissa*. Turku: Turun yliopisto.

Illomäki, M. (2019). *Yksityisyrittäjät puolustautuvat – Taloudellinen Valistuskeskus, Yksityisyrittäjien Liitto ja yksityisyrittäjien järjestäytyminen vuosina 1929–1938*. (Pro gradu -tutkielma), Helsingin yliopisto.

Jensen-Eriksen, N. (2006). Kansallinen teollisuus, kansainvälinen ammattitaito: Saksalaiset ammattilaiset ja Suomen modernin metsäteollisuuden synty 1860–1940. Teoksessa A. Suviola & E. Teräväinen (toim.), *Kahden kulttuurin välittäjä. Hannes Saarisen juhla-kirja* (s. 225–237). Helsinki: Helsingin yliopiston Historian laitoksen julkaisuja 20.

- Jensen-Eriksen, N. (2007). *Läpimurto: Metsäteollisuus kasvun, integraation ja kylmän sodan Euroopassa 1950–1973*. Helsinki: Suomalaisen Kirjallisuuden Seura.
- Jensen-Eriksen, N. (2008). Metsäteollisuus, markkinat ja valtio 1973–1995. Teoksessa M. Kuisma (toim.), *Kriisi ja kumous: Metsäteollisuus ja maailmantalouden murros 1973–2008* (s. 27–189). Helsinki: Suomalaisen Kirjallisuuden Seura.
- Jensen-Eriksen, N. (2009). Kartellien maailma – Paperiteollisuuden kansainvälinen yhteistyö 1945–1973. Teoksessa N. Jensen-Eriksen, L. Suvikumpu, & S. Forsström (toim.), *Suuri suunnanmuutos: Suomen paperiteollisuuden tie Venäjältä maailmanmarkkinoille* (s. 143–159). Helsinki: Helsingin yliopiston Historian laitoksen julkaisuja XXIII.
- Jensen-Eriksen, N. (2013). Suomen yrittäjyyden kultakausi. *Perheyriitys*, (4/2013), 30.
- Jones, G., Leeuwen, M. H. D., & Broadberry, S. (2012). The future of economic, business, and social history. *Scandinavian Economic History Review*, 60(3), 225–253.
- Järvinen, K., & Kolbe, L. (2007). *Luokkaretkellä hyvinvointiyhteiskunnassa: Nykusukupolven kokemuksia tasa-arvosta*. Helsinki: Kirjapaja.
- Kallasvuo, O.-P., & Rossi, J. (2021). *Puhelin soi öisin: Mitä opin globaalina yritysjohtajana*. Helsinki: Kustannusosakeyhtiö Otava.
- Kallioinen, M. (2019). *Kilpailu ja sääntely: Institutionaalinen näkökulma Suomen taloushistoriaan*. Tampere: Vastapaino.
- Kanniainen, V. (2006). Yrittäjyyden taloustiede: Katsaus ja arvioiteja. *Kansantaloudellinen aikakauskirja*, 103(3).
- Kari, M. (2016). *Suomen rahoitusmarkkinoiden murros 1980-luvulla: Oikeushistoriallinen tutkimus*. Helsinki: Into.
- Komulainen, A. (2018). *Valloittavat osuuskaupat: Päivittäistavara-kaupan keskittyminen Suomessa 1879–1938*. Helsinki: Helsingin yliopisto.
- Kotiranta, A., Pajarinen, M., Rouvinen, P., & Sadeoja, S. (2018). Korean potentiaalinen ”skaalautuvia” startupeja perustetaan harvakseltaan. Teoksessa M. Maliranta, M. Pajarinen, & P. Rouvinen (toim.), *Startupit kansantaloudessa* (s. 33–43). Helsinki: Taloustieto (ETLA B277).
- Kuisma, M. (1997). *Kylmä sota, kuuma öljy: Neste, Suomi ja kaksi Eurooppaa 1948–1979*. Porvoo: Werner Söderström Osakeyhtiö.
- Kuisma, M. (2004). *Kahlittu raha, kansallinen kapitalismi: Kansallis-Osake-Pankki 1940–1995*. Helsinki: Suomalaisen Kirjallisuuden Seura.
- Kuisma, M. (2006). *Metsäteollisuuden maa: Suomi, metsät ja kansainvälinen järjestelmä 1620–1920* (2. painos). Helsinki: Suomalaisen Kirjallisuuden Seura.
- Kuorelahti, E. (2021). *The Political Economy of International Commodity Cartels: An Economic History of the European Timber Trade in the 1930s*. London and New York: Routledge.
- Kähönen, A. (2019). Vallankoumoksen ja nationalismin riskipaineessa 1905–1932: Suomi hauraana valtiona. Teoksessa J. Koponen & S. Saaritsa (toim.), *Nälkämaasta hyvinvointivaltioksi: Suomi kehityksen kiinniottajana* (s. 295–311). Helsinki: Gaudeamus.
- Laird, P. W. (2017). How business historians can save the world – from the fallacy of self-made success. *Business History*, 59(8), 1201–1217.
- Lamoreaux, N. R., Raff, D. M. G., & Temin, P. (2009). Economic Theory and Business History. Teoksessa G. Jones & J. Zeitlin (toim.), *The Oxford Handbook of Business History* (s. 37–66). Oxford: Oxford University Press.

- Landes, D. S., Mokyr, J., & Baumol, W. J. (toim.).(2010), *The Invention of Enterprise: Entrepreneurship from Ancient Mesopotamia to Modern Times*. Princeton: Princeton University Press.
-
- Luukko, U. (1990). *Rautaruukki 1960–1990: Kertomus kolmes- takymmenestä ensimmäisestä vuodesta*. Oulu: Rautaruukki.
-
- Maanpää, J. (1942). *Suomalaisia suurliikemiehiä: 20 elämäkertaku- vausta*. Helsinki: Kustannusosa- keyhtiö Otava.
-
- Maliranta, M., Pajarinen, M., & Rouvinen, P. (2018). Toimintaympäris- tää kehittävää politiikkaa. Teok- sessa M. Maliranta, M. Pajarinen, & P. Rouvinen (toim.), *Startupit kan- santaloudessa* (s. 63–67). Helsinki.
-
- Markkanen, K., & Virtanen, L. (2021). *Wivi & Hanna: Arkkiteh- din ja kauppaneuvoksen yhteiset vuodet*. Jyväskylä: Atena.
-
- Mikkilä, T. (2016). *Työn tekijät: Suomen Yrittäjät ja sen edeltä- jät 1898–2016*. Helsinki: Suomen Yrittäjät.
-
- Mokyr, J. (2010). Entrepreneurship and the Industrial Revolution in Britain. Teoksessa D. S. Landes, J. Mokyr & W. J. Baumol (toim.), *The Invention of Enterprise: Entrepre- neurship from Ancient Mesopota- mia to Modern Times* (s. 183–210). Princeton: Princeton University Press.
-
- Mokyr, J. (2017). *A Culture of Growth: The Origins of the Modern Economy*. Princeton: Prin- ceton University Press.
-
- Möttönen, T. (2017). *Kasvun teki- jät: Tutkimus Suomen teollistu- misen ajan perustajayrittäjistä 1870–1990*. Jyväskylä: Jyväsky- län yliopisto.
-
- Möttönen, T. (2019a). Yrittä- jät yhteiskunnallisina toimijoina. Teoksessa T. Möttönen (toim.), *Yrittäjät Suomessa: Elinkeinova- paudesta yrittäjyysyhteiskuntaan* (s. 120–140). Jyväskylä: Jyväsk- ylän ammattikorkeakoulu.
-
- Möttönen, T. (2019b). Yrittäjyyden muutos ja talouskehitys. Teok- sessa T. Möttönen (toim.), *Yrittä- jät Suomessa: Elinkeinovapau- desta yrittäjyysyhteiskuntaan* (s. 142–156). Jyväskylä: Jyväskylän ammattikorkeakoulu.
-
- Nikinmaa, J. E. (2021). *The Race for Innovative Entrepreneurship: Venture capital in the United Kingdom and the Federal Repub- lic of Germany, 1960–1985*. (PhD thesis), European University Institute.
-
- Paavilainen, M., & Jensen-Erik- sen, N. (2019). *Algot: Kansainvä- lisen kauppiaan viisi kvartaalia 1894–2019*. Helsinki: Kustannus- osakeyhtiö Siltala.
-
- Pajarinen, M., & Rouvinen, P. (2006). *Mistä yrittäjät tulevat?* Helsinki: Tekes.
-
- Pajarinen, M., & Rouvinen, P. (2014). *Kuka Suomessa kasvaa?* Helsinki: EVA.
-
- Puustinen, T., & Mäkiläinen, M. (2013). *Taivas+Helvetti*. Espoo: One on One Publishing Oy.
-
- Sahari, A. (2018). *Valtio ja suur- teollisuuden synty: Laivanraken- nusteollisuuden kehittyminen yhteiskunnallisissa teknopoliit- tisissa järjestelmissä Suomessa 1918–1954*. Helsinki: Helsingin yli- opisto.
-
- Siilasmaa, R. & Fredman, C. (2018). *Paranoidi optimisti: Näin johdin Nokaa murroksessa* (Suom. M. Päckilä). Helsinki: Kus- tannusosakeyhtiö Tammi.
-
- Sutela, P. (2005). *Finnish trade with the USSR: Why was it dif- ferent?* Helsinki: Bank of Finland, BOFIT – Institute for Economies in Transition.
-
- Vainio-Korhonen, K. (2008). Sosi- aaliset suhteet, sukupuoli ja suo- malaiset naisyrittäjät auto- nomian ajan lopun Suomessa. Teoksessa J. Keskinen & K. Teräs (toim.), *Luottamus, sosiaalinen pääoma, historia* (s. 79–95). Turku: Turun historiallinen yhdistys ry.
-

Vapaus, yrittäjyys, tulevaisuus:
*Elinkeinovapauden 100-vuotis-
juhlaulkaisu.* (1979). Helsinki: Suo-
men Yrittäjien Keskusliitto r.y.

Wahlroos, B. (2021). *Barrikadeilta
pankkimaailmaan: Eräänlaiset
päiväkirjat 1952–1992.* Helsinki:
Kustannusosakeyhtiö Otava.

Wolff, C. (2020). *Edelläkävijät:
Neljän suurkauppiassuvun tarina
modernisoituvasta Suomesta.*
Helsinki: Gaudeamus.

Wuokko, M. (2016). *Markkinatalo-
uden etujoukot: Elinkeinoelämän
valtuuskunta, Teollisuuden kes-
kusliitto ja liike-elämän poliitti-
nen toiminta 1970–1980-luku-
jen Suomessa.* Helsinki: Helsingin
yliopisto.

Wuokko, M., Jensen-Eriksen, N.,
Tala, H., Kuorelahti, E., & Sahari,
A. (2020). *Loputtomat kihlajaiset:
Työnantajat ja kolmikantakorpo-
ratismi 1940–2020.* Helsinki: Kus-
tannusosakeyhtiö Siltala.



SUOMALAINEN TIEDEAKATEMIA
FINNISH ACADEMY OF SCIENCE AND LETTERS
ACADEMIA SCIENTIARUM FENNICA