

Essi Virtanen

**LIIKETOIMINTASUUNNITELMA
PUUALAN YRITYKSELLE**
Case: Tmi X

Opinnäytetyö
Liiketalouden koulutusohjelma

Tammikuu 2016

Tekijä/Tekijät	Tutkinto	Aika
Essi Virtanen	Tradenomi	Tammikuu 2016
Opinnäytetyön nimi		45 sivua + 13 liitesivua
Liiketoimintasuunnitelma puualan yritykselle Case: Tmi X		
Toimeksiantaja		
Tmi X		
Ohjaaja		
Lehtori Marita Kankaanranta		
Tiivistelmä		
<p>Tutkimuksen aiheena on liiketoimintasuunnitelman laatiminen uudelle puualan yritykselle, joka valmistaa huonekaluja mittatilaustyönä. Tutkimus sisältää teoriaosuuden, jossa aihetta käsitellään teoreettisen viitekehyksen pohjalta. Teoria sisältää tietoa yrityksen perustamiseen liittyvistä asioista, muun muassa yritysmuodoista, riskeistä ja erilaisista laskelmista. Tutkimuksen empiirinen osuus sisältää Tmi X:n liiketoimintasuunnitelman. Empiirisen osuuden pääpaino on kannattavuus- ja rahoitus- eli investointilaskelmilla, hinnoittelulla sekä SWOT- ja PESTE-analyyseilla. Laskelmien avulla selvitettiin yrityksen pääoman tarve ja katetarve. Niiden lisäksi liiketoimintasuunnitelmassa esitellään muun muassa yrityksen liikeidea sekä tuotteet ja palvelut.</p> <p>Tutkimuksen tuloksena syntyi liiketoimintasuunnitelma Tmi X:lle. Yritysmuodoksi valikoitui toiminimi, koska se on sopiva yhden hengen yritykselle. Laskelmien tuloksena saatiin yritykselle lainatarve, yhden esimerkkituotteen hinta sekä myynti- ja laskutus-tarve. Laskelmien avulla yrittäjä voi hakea yritykselleen rahoitusta. Yrityksen perustaminen vuokrattuun tilaan pienentää vieraan pääoman tarvetta, jolloin yrittäjällä on parempi mahdollisuus saada yritykselle rahoitusta.</p> <p>Tutkimuksen tavoitteena oli laatia yritykselle sellainen liiketoimintasuunnitelma, jonka avulla yrittäjä voi suunnitella toimintaa tarkemmin ja hakea yritykselle rahoitusta. Tutkimuksessa käytettiin kvalitatiivisia eli laadullisia tutkimusmenetelmiä. Tiedonkeruussa käytettiin dokumentteja ja teemahaastattelua.</p> <p>Tutkimuksen tarkoitus oli antaa tulevalle yrittäjälle mahdollisuus saavuttaa unelma tehdä harrastuksesta koulutusta vastaava työ. Tutkimuksen avulla yrittäjä voi ainakin päästä lähemmäs tätä haavetta ja saada ideoita ja neuvoja yrityksen perustamiseen sekä toiminnan aloittamiseen ja rahoituksen hakemiseen.</p>		
Asiasanat		
liiketoimintasuunnitelma, liikeidea, rahoitus, kannattavuus		

Author (authors)	Degree	Time
Essi Virtanen	Bachelor of Business Administration	January 2016
Thesis Title		
Business Plan for a New Wood Field Business Case: Tmi X		45 pages 13 pages of appendices
Commissioned by		
Tmi X		
Supervisor		
Marita Kankaanranta, Senior Lecturer		
Abstract		
<p>The purpose of this thesis was to create a business plan for the commissioner company. The commissioner produces custom-made furniture. The theory part includes information about the subject of the thesis, such as how to set up a business, company forms, risks and calculations. The empirical part of the thesis includes a business plan for the commissioner. The empirical part centres on the calculations, the SWOT analysis and the PESTE analysis. In addition, the company's business idea, products and services are presented.</p>		
<p>The result of the thesis is a business plan for the commissioner company. The company form is sole trader, as it is the best solution for a one man's business. The calculations show the company's capital, and the amount of loan the business needs, in order to cover all the costs. With the calculations the commissioner can be of help when applying for financing.</p>		
<p>The goal of this thesis was to create a business plan that helps the entrepreneur to plan the business better and apply financing for it. The sources of the thesis are business and economic literature and an interview.</p>		
<p>The objective of this thesis was to help the new entrepreneur to realize her dream of making a hobby become a job. With this research the entrepreneur's dream is more tangible and withing reach, in addition to new ideas and advice suggested in this thesis for establishing a business.</p>		
Keywords		
business plan, business idea, finance, profitability		

SISÄLLYS

1	JOHDANTO.....	6
1.1	Tutkimuksen tavoitteet ja tarkoitus.....	6
1.2	Tutkimus- ja tiedonkeruumenetelmät.....	7
2	LIIKETOIMINTASUUNNITELMA	7
3	YRITYKSEN PERUSTAMINEN	9
3.1	Yritysmuodot.....	9
3.1.1	Yksityinen elinkeinonharjoittaja	10
3.1.2	Avoin yhtiö.....	10
3.1.3	Kommandiittiyhtiö.....	11
3.1.4	Osakeyhtiö	11
3.1.5	Osuuskunta	12
3.2	Yrityksen ilmoittaminen kaupparekisteriin.....	13
3.3	Yrittäjän vakuutukset	14
3.4	Kirjanpito ja verotus	14
3.5	Rahoitus	16
4	LIIKETOIMINTASUUNNITELMAAN LIITTYVÄT LASKELMAT	17
4.1	Kannattavuuslaskelmat.....	18
4.2	Rahoituslaskelmat	19
4.3	Kustannuslaskelmat.....	19
4.4	Hinnoittelu.....	21
5	RISKIT	23
6	TUTKIMUS: TMI X:N LIIKETOIMINTASUUNNITELMA.....	24
6.1	Tutkimuskohde, tutkimusmetodi ja tiedonkeruumenetelmät	25
6.2	Liikeidea	26
6.3	Yritysmuodon ja toimitilan valinta.....	27
6.4	Toimiala	28
6.5	Tuotteet ja palvelut	28
6.6	Asiakkaat, markkinat ja kilpailijat	29
6.7	Laskelmat	29

6.7.1	Rahoitus.....	30
6.7.2	Kannattavuus	31
6.7.3	Hinnoittelu	34
6.8	Rahoitusmuodon valinta ja pääoman tarve.....	35
6.9	Taloushallinto.....	35
7	SWOT-ANALYYSI	36
8	PESTE-ANALYYSI	37
9	JOHTOPÄÄTÖKSET	40
	LÄHTEET.....	42
	LIITTEET	
	Liite 1. Yksityisen elinkeinonharjoittajan perustamisilmoitus	
	Liite 2. Teemahaastattelun runko	
	Liite 3. Liiketoimintasuunnitelmamalli	

1 JOHDANTO

Tämän opinnäytetyön aiheena on liiketoimintasuunnitelman laatiminen perustettavalle puualan yritykselle. Sain idean aiheeseen lähipiiristäni ihmiseltä, joka on koulutukseltaan huonekalupuuseppä ja haluaisi tulevaisuudessa työllistää itsensä puuseppänä. Toimeksiantaja haluaa pysyä nimettömänä. Kiinnostuin aiheesta, koska se on monipuolinen ja hyödyllinen paitsi toimeksiantajalle, myös itselleni. Liiketoimintasuunnitelma sisältää laajasti tietoa erilaisista yrityksen perustamiseen liittyvistä aiheista, jolloin tutkimusta tehdessä on mahdollisuus perehtyä liiketalouden alaan melko monipuolisesti yrityksen perustamisen näkökulmasta.

Liiketoimintasuunnitelma on suunnitelma siitä, miten yritystä lähdetään perustamaan. Siihen sisältyvät ainakin yritysmuodon valinta, rahoitusmuodon valinta, tietoa yrittäjän omasta osaamisesta, liikeidea, kannattavuus- ja rahoituslaskelmat sekä mahdollisia kustannuslaskelmia, tietoa yrityksen hinnoittelusta, tuotteista ja palveluista sekä asiakkaista, markkinoista ja kilpailijoista. (Pitkämäki 2000, 9.)

1.1 Tutkimuksen tavoitteet ja tarkoitus

Aihetta ei ole rajattu liiketoimintasuunnitelmasta pienemmäksi, koska kyseessä on pieni yhden hengen yritys ja koska tarkoituksena on laatia koko liiketoimintasuunnitelma eikä vain osaa siitä. Tutkimusongelma on siis liiketoimintasuunnitelman laatiminen perustettavalle yritykselle, ja tutkimuskysymys on ”mitä tulee ottaa huomioon uutta yritystä perustettaessa?”

Tutkimuksen tavoitteena on laatia yritykselle sellainen liiketoimintasuunnitelma, jonka avulla yrittäjä voi suunnitella yrityksen toimintaa tarkemmin ja hakea sille rahoitusta. Tavoitteena on selvittää, mitä kaikkea on otettava huomioon, kun perustetaan uutta yritystä. Tutkimuksessa selvitetään muun muassa, millaisen rahoituksen yritys tarvitsee ja millaisen toimitilan yritys tarvitsee. Käytän tutkimuksessani laadullisia eli kvalitatiivisia tutkimusmenetelmiä.

Tämän tutkimuksen tarkoituksena on avata uudelle yrittäjälle mahdollisuus päästä lähemmäs oman yrityksen perustamista. Liiketoimintasuunnitelma auttaa yrittäjää rahoituksen hakemisessa, hinnoittelussa, investoinneissa ja

muissa yrityksen perustamiseen ja toiminnan aloittamiseen liittyvissä asioissa. Tutkimuksesta on hyötyä paitsi tekijälle ja yrittäjälle, myös yhteiskunnalle, koska jokainen uusi työpaikka on arvokas etenkin vuodesta 2008 asti jatkuneessa huonossa taloustilanteessa.

1.2 Tutkimus- ja tiedonkeruumenetelmät

Tämän opinnäytetyön lopputuotos on kirjallinen raportti. Raportin alussa on aiheen teoreettinen viitekehys eli tutkimuksen tietoperusta. Viitekehyksessä käsitelen teoreettisesti liiketoimintasuunnitelmaan ja yrityksen perustamiseen liittyviä aiheita kirjallisten lähteiden avulla. Viitekehysten jälkeen luvusta 6 alkaa empiirinen osa, jossa laadin liiketoimintasuunnitelman Tmi X:lle. Liiketoimintasuunnitelma sisältää viitekehyksessä käsitellyjä asioita. Lopussa on tutkimuksen johtopäätökset. Tutkimuksen tiedonkeruumenetelminä käytän dokumentteja ja teemahaastattelua, koska ne tukevat tutkimusta parhaiten. Dokumentteina käytän lähinnä kirjoja ja verkkosivuja, joista löytyy muun muassa pohjat laskelmille. Teemahaastattelun avulla saan enemmän tietoa siitä, mitä tuleva yrittäjä haluaa yritykseltään, ja toimialasta yleensä.

2 LIIKETOIMINTASUUNNITELMA

Liiketoimintasuunnitelma on kuvaus yrityksen tulevaisuudesta. Yhdysvaltalaisella Internet-sivustolla Entrepreneurilla kuvataan liiketoimintasuunnitelmaa näin:

"A business plan is a written description of your business's future, a document that tells what you plan to do and how you plan to do it" (2015).

Virkkeen mukaan liiketoimintasuunnitelma on kirjallinen kuvaus yrityksen tulevaisuudesta. Virke kiteyttää hyvin sen, mikä tarkoitus liiketoimintasuunnitelmalla on. Tarkoituksena on suunnitella, mitä tehdään ja miten se tehdään. Sivustolla on tietoa muun muassa siitä, kenen kuuluu tehdä liiketoimintasuunnitelma, milloin se tehdään, kuinka pitkä sen pitää olla, miksi se pitää tehdä ja kuinka se pitää tehdä. Lisäksi sivustolla on ohjeita liiketoimintasuunnitelman laatimiseen. (Entrepreneur 2015.)

Liiketoimintasuunnitelma on hyvä työkalu ja usein välttämätön, kun perustetaan uutta yritystä. Kun liiketoimintasuunnitelma on laadittu huolellisesti, tiedetään, mikä yritysmuoto on tulevalle yritykselle paras, kuinka paljon rahaa tarvitaan toiminnan käynnistämiseen ja mistä rahoitusta voidaan hakea, mitä täytyy tehdä, jotta yrityksen saa perustettua sekä millaisia hintoja tuotteille kannattaa asettaa.

Liiketoimintasuunnitelmien tekeminen aloitettiin Yhdysvalloissa 1960-luvulla, kun tutkijat ja opiskelijat tarvitsivat rahaa ideoidensa toteuttamiseen. Rahoittajat tarvitsivat kuitenkin jotakin perusteluksi sille, miksi he lähtisivät rahoittamaan uusia liikeideoita. Pian liiketoimintasuunnitelma alkoi olla pakollinen rahoituksen hakemisessa. On myös havaittu, että hyvin laaditulla liiketoimintasuunnitelmalla ja yrityksen menestyksellä on yhteyttä. (Vuorela 2013, 19.)

Liiketoimintasuunnitelma sisältää tietoja yrittäjän taustasta ja osaamisesta, liikeidean, valitun yhtiömuodon ja toiminimen, millaiset markkinat ja kilpailijat alalla on, millaisia riskejä yritykseen ja sen perustamiseen liittyy, rahoituksen tarpeen, kannattavuus- ja rahoituslaskelmia, perustamisasiakirjat sekä arvionsiitä, millaisia tavoitteita yrityksellä on tulevaisuudelle. Lisäksi liiketoimintasuunnitelmaan voidaan liittää kustannuslaskelmia. (Peltola 2015, 42.)

Liiketoimintasuunnitelmaa tehdessä yrittäjän on pakko pohtia ja arvioida omaa osaamistaan, menestystään, vahvuuksiaan ja heikkouksiaan. Lisäksi on pohdittava, millaisia kilpailijoita alalla on, millaiset markkinat ovat, miten yritystä voidaan kehittää, miten markkinointi hoidetaan ja tarvitaanko mahdollisesti henkilökuntaa. Näin saadaan jo perustamisvaiheessa kattava kuva siitä, millainen yrityksestä pitäisi tulla ja mitä kaikkea täytyy tehdä, jotta tavoitteet saavutetaan. (Pitkämäki 2000, 9.)

Vaikka liiketoimintasuunnitelma on monilta osin hyödyllinen, kaikki eivät pidä sitä hyvänä välineenä. Ollis Leppänen on kirjoittanut kirjan aiheesta, miksi liiketoimintasuunnitelmaa ei kannattaisi tehdä. Leppäsen mukaan liiketoimintasuunnitelma vie ajatukset väärään suuntaan, ja se laaditaan yleensä ainoastaan rahoittajia varten, minkä jälkeen sitä ei enää tarvita. Kirjan mukaan varhaisessa vaiheessa tehty liiketoimintasuunnitelma voi antaa liikeideasta väärän kuvan. Leppäsen mukaan liiketoimintasuunnitelmaa ei kannata laatia olenkaan yrityksen perustamisvaiheessa. (Leppänen 2013, 13–14.)

Liiketoimintasuunnitelma on kuitenkin hyvä apu, kun mietitään, millainen yritys halutaan. Sen avulla voidaan arvioida, paljonko tarvitaan ulkopuolista rahoitusta ja ennen kaikkea – mitä aiotaan tehdä ja miten. Liiketoimintasuunnitelmasta kannattaa siis tehdä sellainen, että siitä on hyötyä yritykselle niin perustamisvaiheessa kuin myöhemminkin, kun yritystä halutaan kehittää.

3 YRITYKSEN PERUSTAMINEN

Yrityksen perustaminen lähtee liikkeelle yritysideoista, kun tuleva yrittäjä saa idean yrityksen perustamisesta ja siitä, mitä tuotteita ja palveluita yritys voisi tuottaa. Yritysidea voi joskus tulla mieleen vahingossa, vaikkei asiaa olisi aikaisemmin miettinytkään. Usein idea yrityksestä kypsyy kuitenkin pidemmän ajan kuluessa, kun esimerkiksi harrastuksesta halutaan tehdä työ. Yritysidean pohjalta muotoutuu lopulta liikeidea. (Peltola 2015, 38.)

Liikeidea kertoo, kuinka yritys aikoo tuottaa tulosta toimialallaan. Hyvä liikeidea antaa uudelle yritykselle edellytykset menestyä. Liikeidean lisäksi yrityksen perustamiseen tarvitaan halua ja uskoa omaan yrittäjyyteen, ja yrityksen perustamista kannattaakin miettiä huolella. (Yrityksen perustamisopas 2010, 13.)

3.1 Yritysmuodot

Yrityksen varsinainen perustaminen alkaa yritysmuodon valinnasta. Valintaan voivat vaikuttaa useat eri tekijät, kuten yrityksen koko ja sen perustajien lukumäärä, pääoman ja rahoituksen tarve, yrittäjän vastuu, joustavuus sekä yrityksen mahdollinen laajeneminen. Perustajien lukumäärä on tärkeä seikka, koska yksi henkilö ei voi perustaa mitä tahansa yritystä. Pääoman tarve ja vastuu kulkevat pitkälti käsi kädessä, koska mitä enemmän pääomaa yrityksellä on, sitä suurempi vastuu siitä on. Joustavuudella tarkoitetaan sitä, kuinka suuri päätösvalta yrittäjällä on. (Yrityksen perustamisopas 2015, 22–23.)

3.1.1 Yksityinen elinkeinonharjoittaja

Yksityinen elinkeinonharjoittaja eli toiminimi voi olla luonnollinen henkilö, joka asuu Euroopan talous- eli ETA-alueella. Muualla asuvan on haettava lupaa toiminimen perustamiseen Patentti- ja rekisterihallitukselta. Toiminimen perustaminen ei vaadi tiettyä määrää pääomaa eikä laki velvoita valitsemaan tilintarkastajaa. Toiminimen perustamisesta on tehtävä ilmoitus kaupparekisteriin. Jos yrityksen aikoo perustaa yksin eikä toimintaa aiota ainakaan lähiaikoina laajentaa, toiminimi on hyvä valinta yritysmuodoksi. Toiminimen riskinä on, että yrittäjä vastaa yrityksestään omalla henkilökohtaisella omaisuudellaan. (Yrityksen perustamisopas 2015, 26–27.)

3.1.2 Avoin yhtiö

Avoimen yhtiön voi perustaa, jos perustajia on ainakin kaksi. Avoimessa yhtiössä omistajia kutsutaan yhtiömieheksi. Yhtiömies voi olla joko luonnollinen henkilö tai yhteisö, joka voi olla esimerkiksi toinen yritys. Vähintään yhden yhtiömiehen on asuttava ETA-alueella. Avoimessa yhtiössä on aina oltava kaksi yhtiömiestä: jos toinen yhtiömiehistä lähtee yhtiöstä, yhtiöön on saatava uusi yhtiömies vuoden sisään tai yhtiö purkautuu. (Yrityksen perustamisopas 2015, 27.)

Halutessaan yhtiömiehet voivat valita avoimeen yhtiöön toimitusjohtajan, jonka valinnasta täytyy tehdä ilmoitus kaupparekisteriin. Lisäksi yhtiöön voidaan valita hallitus ja pitää yhtiömiesten kokouksia. Myöskään avoimen yhtiön perustamiseen ei tarvita pääomaa vaan pelkkä yhtiömiesten työpanos riittää. (Yrityksen perustamisopas 2015, 27.)

Avoimeen yhtiöön ei tarvitse valita tilintarkastajaa, jos päättyneellä ja sitä edeltäneellä tilikaudella täyttyy korkeintaan yksi seuraavista edellytyksistä: taseen loppusumma on enemmän kuin 100 000 euroa, liikevaihto tai sitä vastaava tuotto ylittää 200 000 euroa tai yhtiön palveluksessa on keskimäärin enemmän kuin kolme henkilöä. Jos edellytyksistä siis täyttyy kaksi tai enemmän, yhtiöön on valittava tilintarkastaja. (Yrityksen perustamisopas 2015, 27.)

Avointa yhtiötä voivat edustaa kaikki yhtiömiehet. Oikeutta yhtiön edustamiseen voidaan rajoittaa poistamalla oikeus yhtiömieheiltä tai niin, että oikeus on

yhdessä kahdella tai useammalla yhtiömiehellä. Edustusoikeuden rajoittamisesta on tehtävä ilmoitus kaupparekisteriin. Yhtiömiehet vastaavat yrityksestä omalla omaisuudellaan. (Yrityksen perustamisopas 2015, 27.)

3.1.3 Kommandiittiyhtiö

Kommandiittiyhtiön perustamiseen vaaditaan vähintään kaksi yhtiömiestä, joista ainakin yhden on oltava vastuunalainen ja yhden äänetön yhtiömies, ja ainakin yhden vastuunalaisen yhtiömiehen on asuttava ETA-alueella. Kommandiittiyhtiöön voidaan valita toimitusjohtaja, hallitus ja yhtiömiesten kokous. Toimitusjohtajan valitsemisesta on tehtävä ilmoitus kaupparekisteriin. (Yrityksen perustamisopas 2015, 29.)

Vastuunalaisten yhtiömiesten ei tarvitse maksaa yhtiölle pääomaa, mutta äänettömän yhtiömiehen on annettava yhtiölle omaisuuspanos. Sen ei tarvitse välttämättä olla rahaa, vaan se voi olla myös muuta omaisuutta. Kommandiittiyhtiöön on valittava tilintarkastaja samoilla perusteilla kuin avoimeen yhtiöön. (Yrityksen perustamisopas 2015, 29.)

Kommandiittiyhtiötä edustavat sen vastuunalaiset yhtiömiehet, äänettömällä yhtiömiehellä ei ole siihen oikeutta, ellei hän ole saanut siihen erikseen valtuutusta. Kommandiittiyhtiössä voidaan rajoittaa edustusoikeutta samalla tavalla kuin avoimessa yhtiössä. Myös kommandiittiyhtiön yhtiömiehet vastaavat yrityksestä henkilökohtaisella omaisuudellaan eli usein yhtiön lainan kiinnityksenä on esimerkiksi yhtiömiehen koti. (Yrityksen perustamisopas 2015, 30.)

3.1.4 Osakeyhtiö

Osakeyhtiön perustaminen vaatii vähintään 2 500 euron osakepääoman, kun yhtiö on yksityinen. Julkisen osakeyhtiön osakepääoman on oltava vähintään 80 000 euroa. (Osakeyhtiölaki 1:3.) Osakeyhtiön voi perustaa myös ETA-alueen ulkopuolella asuva, ja sen perustavat ja omistavat osakkaat. Osakeyhtiön toiminta on enemmän lailla säädeltyä kuin muiden yritysmuotojen. (Yrityksen perustamisopas 2015, 31.)

Osakeyhtiöllä on useita eri toimielimiä. Osakeyhtiössä on aina oltava hallitus, jolle on valittava puheenjohtaja, jos hallituksessa on useampia jäseniä. Hallitus valitsee puheenjohtajan. Hallituksen puolestaan valitsee yhtiökokous. Yhtiöjärjestyksessä voidaan myös määrätä, että hallintoneuvosto valitsee hallituksen. Hallituksen jäsenen on oltava täysikäinen ja luonnollinen henkilö. Hallituksen jäsenistä ainakin yhden on asuttava ETA-alueella. Jäsenien toimikausi kestää toistaiseksi, jos yhtiöjärjestyksessä ei mainita muuta. Hallituksen jäsenet ja heidän varajäsenensä on ilmoitettava kaupparekisteriin. Hallitus voi valita yhtiölle toimitusjohtajan. Toimitusjohtajan on asuttava ETA-alueella. (Yrityksen perustamisopas 2015, 31–32.)

Yhtiöllä voi olla hallintoneuvosto, jos yhtiöjärjestyksessä määrätään niin. Hallintoneuvosto valvoo yhtiön hallintoa, ja siinä täytyy olla ainakin kolme jäsentä. Hallintoneuvoston jäsen ei voi olla yhtiön toimitusjohtaja tai hallituksen jäsen. Myös hallintoneuvoston jäsenet ilmoitetaan kaupparekisteriin. (Yrityksen perustamisopas 2015, 32.)

Osakeyhtiössä osakkeenomistajat päättävät yhtiön asioista yhtiökokouksessa. Päätökset tehdään äänestämällä. Varsinainen yhtiökokous täytyy pitää puolen vuoden sisällä tilikauden päättymisestä, ja siellä on päätettävä muun muassa tilinpäätöksen vahvistamisesta ja voiton jakamisesta. (Yrityksen perustamisopas 2015, 32.)

Osakeyhtiöön on valittava tilintarkastaja, jos seuraavista ehdoista vähintään kaksi täyttyy: taseen loppusumma ylittää 100 000 euroa, liikevaihto tai sitä vastaava tuotto on enemmän kuin 200 000 euroa tai yhtiön palveluksessa on keskimäärin enemmän kuin kolme henkilöä. (Yrityksen perustamisopas 2015, 33.)

3.1.5 Osuuskunta

Osuuskunnan perustamiseen tarvitaan vähintään yksi luonnollinen tai oikeushenkilö. Osuuskunnalle valitaan osuuskunnan kokouksessa hallitus, jossa täytyy olla ainakin yksi henkilö. Ainakin yhden hallituksen jäsenen pitää asua ETA-alueella. Jos hallituksen jäseniä on enemmän kuin yksi, hallitukselle valitaan puheenjohtaja. Osakeyhtiön tavoin myös osuuskunnalla voi olla hallintoneuvosto ja toimitusjohtaja. (Yrityksen perustamisopas 2015, 35–36.)

Osuuskunnan pääoma muodostuu osuusmaksuista. Maksun suuruuden päättää osuuskunta itse, mutta sen täytyy olla kaikilla sama. Tilintarkastaja valitaan samoilla perusteilla kuin osakeyhtiössä. (Yrityksen perustamisopas 2015, 38.)

3.2 Yrityksen ilmoittaminen kaupparekisteriin

Yrityksen perustamiseksi pitää tehdä erilaisia ilmoituksia ja toimenpiteitä riippuen siitä, minkä yritysmuodon on valinnut. Lisäksi tarvitaan erilaisia pakollisia vakuutuksia, kuten yrittäjän eläkevakuutus YEL. Yksityisen elinkeinonharjoittajan on helpoin perustaa yritys, koska se ei vaadi juuri mitään toimenpiteitä. Yksityisen elinkeinonharjoittajan täytyy kuitenkin yleensä tehdä ilmoitus kaupparekisteriin yrityksen perustamisesta. Ilmoituksen käsittelymaksu on tällä hetkellä 110 euroa. Liitteessä 1 on yksityisen elinkeinonharjoittajan perustamisilmoitus eli lomake Y3. (Patentti- ja rekisterihallitus 2015a.)

Avoin yhtiö syntyy, kun yhtiösopimus on allekirjoitettu. Perustamisesta on kuitenkin tehtävä kaupparekisteriin perustamisilmoitus, jonka käsittely maksaa tällä hetkellä 240 euroa. Perustamisilmoituksen liitteeksi on laitettava kirjallinen yhtiösopimus. (Patentti- ja rekisterihallitus 2015b.) Yhtiösopimuksen sisällöstä ei ole määräyksiä, mutta sen on hyvä sisältää yhtiön toiminimi, kotipaikka, toimiala, yhtiömiesten nimet, yhtiömiesten panokset yhtiöön, toimintamen kirjoittaminen, työnjako, tilikausi, yhtiösopimuksen muuttaminen sekä allekirjoituspäivä ja yhtiömiesten allekirjoitukset. (Yrityksen perustamisopas 2015, 42.)

Kommandiittiyhtiö perustetaan samalla tavoin kuin avoin yhtiö. Yhtiösopimuksessa on kuitenkin hieman eroja, koska kommandiittiyhtiössä on oltava vähintään yksi vastuunalainen ja yksi äänetön yhtiömies. Yhtiösopimuksessa on luettava, kuka yhtiömiehistä on äänetön ja kuka vastuunalainen. Lisäksi sopimuksessa on mainittava äänettömän yhtiömiehen panoksen arvo rahassa ja miten äänettömän yhtiömiehen osuus voitosta määräytyy. (Yrityksen perustamisopas 2015, 43–44.)

Osakeyhtiön perustaminen on vaativinta. Osakeyhtiötä perustaessa on tehtävä perustamissopimus, laadittava yhtiöjärjestys, merkittävät osakkeet, mak-

settava osakepääoma ja ilmoitettava perustamisesta kaupparekisteriin. (Yrityksen perustamisopas 2015, 44.) Kaupparekisterin käsittelymaksu osakeyhtiön perustamisilmoituksessa on 380 euroa (Patentti- ja rekisterihallitus 2015c). Osuuskunnan perustaminen vaatii sääntöjen ja perustamiskirjan tekemisen. Lisäksi perustamisesta on ilmoitettava kaupparekisteriin. (Yrityksen perustamisopas 2015, 49.) Osuuskunnan perustamisilmoituksen käsittelymaksu on tällä hetkellä 380 euroa (Patentti- ja rekisterihallitus 2015d).

3.3 Yrittäjän vakuutukset

Yrittäjän pakollinen vakuutus on YEL eli yrittäjän eläkevakuutus. Vaihtoehtoisesti maatalousyrittäjällä on MYEL eli maatalousyrittäjän eläkevakuutus. Jos yrityksellä on työntekijöitä, heille on otettava TyEl eli työntekijän eläkevakuutus ja tapaturmavakuutus. YEL ja MYEL lasketaan yrittäjän työtulosta. Lisäksi prosenttiin vaikuttaa vakuutettavan ikä. YEL on pakollinen kaikille 18–67-vuotiaille yrittäjille. YEL-vakuutukseen kuuluu yrittäjän vanhuuseläke, ammatillinen koulutus työkyvyn heikentyessä ja turva työttömyyden varalle. Lisäksi vakuutukseen kuuluu vielä perhe-eläke ja mahdollisuus osa-aikaeläkkeeseen. Vakuutus on otettava puolen vuoden kuluessa yritystoiminnan alkamisesta. Toimialasta riippuen yrittäjän saattaa täytyä ottaa muitakin pakollisia vakuutuksia, kuten potilasvakuutuksen, ympäristövahinkovakuutuksen, tapaturmavakuutuksen tai liikennevakuutuksen. (Työ- ja elinkeinoministeriö c.)

Yrittäjän on hyvä ottaa myös vastuuvakuutus siltä varalta, että sattuu jotakin, jonka yritys tai yrittäjä joutuu korvaamaan esimerkiksi asiakkaalle. Vastuuvakuutuksia on kahdenlaisia: toiminnan vastuuvakuutus ja tuotevastuuvakuutus. Toiminnan vastuuvakuutus kattaa yrityksen toimialaan liittyvän toiminnan. Tuotevastuuvakuutus puolestaan korvaa tuotteesta aiheutuneita vahinkoja. (Suomen Yrittäjät 2015.)

3.4 Kirjanpito ja verotus

Kirjanpito on pakollista jokaisessa yritysmuodossa, sillä kirjanpitolain mukaan jokainen liiketoimintaa harjoittava on kirjanpitovelvollinen (Kirjanpitolaki 1 §).

Kirjanpidon vaatimukset riippuvat yritysmuodosta: suuren osakeyhtiön ja pienen yksityisen elinkeinonharjoittajan kirjanpidot ja tilinpäätökset eroavat toisistaan paljonkin. Kirjanpidossa on noudatettava aina hyvää kirjanpitolakia. (Yrityksen perustamisopas 2015, 165.)

Kirjanpidon tositteiden on aina todennettava tapahtuma: tositteella on oltava myyjän tiedot, arvonlisäverokanta ja veron määrä, maksettu hinta ja päivämäärä. Lisäksi tositteelta on käytävä ilmi, mitä se koskee eli mitä on ostettu tai myyty. Tositteet on numeroitava ja säilytettävä vähintään kuusi vuotta tilikauden loppumisesta. (Kirjanpitolaki, 5 §, 10 §.)

Yleensä kirjanpito on tehtävä kahdenkertaisena eli kirjaukset tehdään kahdelle tilille. Yksityiset elinkeinonharjoittajat jaetaan ammatinharjoittajiin ja liikkeenharjoittajiin. Ammatinharjoittajan ei tarvitse tehdä kahdenkertaista kirjanpitoa. Liikkeenharjoittajaksi katsotaan yleensä sellainen toiminimi, jolla on toimipaikka. Myös yhtiöiden on pidettävä kahdenkertaista kirjanpitoa. (Kirjanpitolaki 7:1, 1:2.) Tilikauden pituus on 12 kuukautta. Tilikausi on yleensä kalenterivuosi, mutta tilikaudeksi voidaan sopia jokin muukin aika. (Yrityksen perustamisopas 2015, 167.) Koska kirjanpito on tehtävä kirjanpitolain mukaisesti, yleensä on helpointa antaa tilitoimiston hoitaa kirjanpito. Tällöin kirjanpito tulee tehtyä oikein, tositteet ovat riittäviä ja tilinpäätös luotettava sekä vero- ja muut ilmoitukset tulee tehtyä oikein ja ajallaan. Pienet ja keskisuuret yritykset käyttävät yleensä tilitoimistoa taloushallintonsa hoitamiseen, suurilla yrityksillä taas on usein omat taloushallinto-osastonsa.

Yrityksen voitosta maksetaan tuloveroa, mutta kirjanpidon tulos ei ole aina sama kuin yrityksen verotettava tulos, koska kirjanpitoon merkitään kaikki kulut, mutta kaikki niistä eivät olekaan verotuksessa vähennyskelpoisia. Myöskään kaikki tulot eivät ole verotettavaa tuloa. (Yrityksen perustamisopas 2015, 160.)

Yksityisen elinkeinonharjoittajan tulos saadaan vähentämällä yrityksen tuotoista elinkeinotoiminnan kulut ja aikaisempien tilikausien tappiot. Saatu tulos jaetaan pääoma- ja ansiotuloksi. Pääomatuloa on 20 prosenttia edellisen vuoden nettovarallisuudesta. Nettovarallisuus tarkoittaa sitä, että yrityksen varoista vähennetään velat. Jos toiminta on alkanut saman vuoden aikana, pääomatulon osuus lasketaan sen vuoden nettovarallisuudesta. Yrittäjä voi myös

vaatia, että pääomatulon osuus on 10 tai 0 prosenttia. Pääomatulon osuudesta maksetaan pääomatuloveroa 30 prosenttia. Jos pääomatuloa on enemmän kuin 30 000 euroa, sen yli menevästä osasta maksetaan veroa 33 prosenttia. Loput eli 80 prosenttia yritystulosta on ansiotuloa, jota verotetaan progressiivisesti ansiotuloveron mukaan. (Verohallinto 2015a.)

Osakeyhtiön ja osuuskunnan tulot verotetaan kokonaan yrityksen tulona, eikä se vaikuta osakkaiden verotukseen. Osakeyhtiön ja osuuskunnan verotettava tulo saadaan vähentämällä vähennyskelpoiset menot veronalaisesta tulosta. Osakeyhtiössä ja osuuskunnassa verotetaan erikseen eri tulolähteistä saatua tuloa. Tulolähteitä on kolme: elinkeinotulolähde, maatalouden tulolähde ja henkilökohtainen tulolähde. Tulolähteistä vähennetään aikaisempien vuosien tappiot, ja eri tulolähteiden tulot lasketaan yhteen. Saadusta summasta lasketaan yhteisön tulovero. (Verohallinto 2015b.)

Avoin ja kommandiittiyhtiö eivät ole verovelvollisia, vaan yrityksen tulos jaetaan tulo-osuuksina yhtiömiehille. Tulos jaetaan pääoma- ja ansiotuloksi edellisen vuoden nettovarallisuuden mukaan. Yhtiöillä on samat tulolähteet kuin osakeyhtiöllä ja osuuskunnalla. Tulolähteiden tulos lasketaan vähentämällä kulut tuotoista ja saadusta summasta vähennetään mahdollinen edellisten tilikausien tappio. Tulolähteen nettovarallisuuteen lisätään 30 prosenttia verovuoden päättymistä edeltäneen vuoden aikana maksetuista palkoista. Samoin kuin yksityisellä elinkeinonharjoittajalla, pääomatulon osuus on 20 prosenttia ja loput on ansiotuloa. Pääomatulosta maksetaan 30 prosenttia veroa ja ansioveroa progressiivisesti. (Verohallinto 2015c.)

3.5 Rahoitus

Aloittava yritys tarvitsee usein rahoitusta, jotta saadaan hankittua esimerkiksi koneet, laitteet ja muut tarvittavat asiat, jotta liiketoiminta voidaan aloittaa. Yrittäjällä on useita mahdollisia paikkoja, joista rahoitusta voi saada. Useimmiten yrityksen vieras pääoma koostuu lähes kokonaan pankkilainoista. Muita rahoitusvaihtoehtoja ovat esimerkiksi leasing. (Yrityksen perustamisopas 2015, 184.) Suomessa rahoitusta voi saada myös esimerkiksi Finnveralta, joka on valtion omistama rahoituslaitos (Finnvera).

Uusi yrittäjä voi saada Suomessa myös starttirahaa. Se on tarkoitettu turvaamaan yrittäjän toimeentulo sen ajan, kun yritystoimintaa vasta aloitetaan eikä tuottoa vielä ole. Starttirahaa voi kuitenkin saada enintään 18 kuukaudelta. Starttirahan saamiseen vaaditaan, että on työtön työnhakija tai siirtyy kokoaikaiseksi yrittäjäksi palkkatyöstä, opiskelusta tai kotityöstä. Starttirahaa haetaan TE-toimistosta, joka myös päättää starttirahan myöntämisestä. Starttirahan myöntämiseen on useita edellytyksiä, kuten päätoiminen yrittäjyys, mahdollisuudet kannattavaan toimintaan ja yritystoiminnan aloitus vasta tuen myöntämisen jälkeen. Starttiraha koostuu perustuesta ja lisäosasta. (Työ- ja elinkeinoministeriö 2015.)

Rahoituksen määrää laskettaessa on otettava huomioon yrityksen pääoman tarve, joka on usein hyvin suuri yritystoiminnan alkaessa, koska erilaisia hankintoja voi olla paljon. Lisäksi rahoitusta tarvitaan toiminnan ylläpitämiseen alkukuukausina, kun yritys ei vielä tuota tarpeeksi. (Työ- ja elinkeinoministeriö a.)

Yrityksen pääoman tarpeeseen vaikuttavat investoinnit, kiinteät kustannukset ja muut kulut. Investointeihin kuuluu yleensä toimitilat, koneet ja kalusto, muut laitteet, tietokoneohjelmistot sekä toimitilan kalustaminen ja mahdollinen remontointi. Kiinteitä kustannuksia taas ovat palkat, yrittäjän oma tulo ja vuokrat. Muita kuluja voivat olla markkinointikulut, sähkö, lämmitys, vesi, siivous, kirjallisuus, koulutus, jäsenmaksut, kirjanpito ja vakuutukset. (Työ- ja elinkeinoministeriö a.)

4 LIKETOIMINTASUUNNITELMAAN LIITTYVÄT LASKELMAT

Liiketoimintasuunnitelmaan kuuluu olennaisena osana laskelmia, jotka auttavat määrittämään muun muassa rahoituksen tarvetta ja tuotteiden hintoja. Liiketoimintasuunnitelmasta on hyvä löytyä ainakin kannattavuus- ja rahoituslaskelmat. (Työ- ja elinkeinoministeriö b.) Lisäksi voidaan tehdä esimerkiksi tulosbudjetti, kassavirtalaskelmia ja investointilaskelmia (Hesso 2013, 155–163). Myös tuotteiden hinnoittelua kannattaa miettiä jo liiketoimintasuunnitelmaa tehdessä.

4.1 Kannattavuuslaskelmat

Yrityksen toiminta on kannattavaa silloin, kun yritys tuottaa voittoa eli kun tuotot ovat kustannuksia suuremmat (Tomperi 2013, 87). Kannattavuuslaskelmien avulla yritykselle määritetään hinnat, joista saadaan myyntikatetta ja voittoa. Hintojen on kuitenkin oltava kilpailukykyisiä, jotta yritys saa asiakkaita. (Työ- ja elinkeinoministeriö a.)

Yrityksen kannattavuuteen vaikuttavat tuotot ja kustannukset. Hintojen tarkoitus on paitsi kattaa tuotteen valmistuksesta aiheutuneet kustannukset myös tuottaa katetta yritykselle. Kannattavuutta voidaan mitata esimerkiksi katetuottolaskelmilla. (Tomperi 2013, 8–9, 27,29.)

Katetuottolaskelmassa lasketaan yrityksen katetuotto ja tulos. Katetuottolaskelman avulla voidaan laskea, paljonko tuote tuottaa yritykselle voittoa. Myyntituotoista vähennetään muuttuvat kustannukset eli tuotteen valmistamisesta ja hankinnasta johtuvat kulut. Näin saadaan laskettua yrityksen katetuotto. Tulos saadaan, kun vähennetään katetuotosta kiinteät kustannukset, kuten vuokrat. Katetuottoprosentti kertoo prosentteina, kuinka paljon katetta tuotteella on. Se lasketaan jakamalla katetuotto myyntituotoilla ja kertomalla luku sadalla. (Jormakka, Koivusalo, Lappalainen & Niskanen 2015, 151–152.)

Kriittisen pisteen avulla lasketaan, paljonko myyntiä tulee olla, jotta yrityksen tulos on nolla. Tällöin yritys ei siis tuota voittoa, mutta ei jää myöskään tappiolle. Kriittinen piste on hyödyllinen mittari varsinkin uudelle yritykselle, jonka tuotot ovat vielä pienet. Kriittinen piste lasketaan jakamalla kiinteät kustannukset katetuottoprosentilla ja kertomalla saatu luku sadalla. Kriittinen piste ilmoitetaan euromääränä. (Jormakka ym. 2015, 152–153.)

Varmuusmarginaalin avulla voidaan laskea, onko yrityksen toteutunut myynti suurempi kuin kriittisen pisteen myynti. Varmuusmarginaali lasketaan vähentämällä kriittinen piste toteutuneista myyntituotoista. Varmuusmarginaaliprosentti lasketaan jakamalla varmuusmarginaali toteutuneilla myyntituotoilla ja kertomalla se sadalla. Varmuusmarginaalin avulla nähdään myös, paljonko myynnillä on varaa vähentyä ennen kriittistä pistettä. (Jormakka ym. 2015, 153–154.)

Kannattavuuslaskelmien avulla voidaan arvioida, kuinka yrityksen kannattavuutta voitaisiin parantaa eli tuottaa enemmän voittoa. Kannattavuutta voidaan

parantaa lisäämällä myyntiä, muuttamalla tuotevalikoimaa, vähentämällä kustannuksia, nostamalla hintoja tai lisäämällä yrityksen kapasiteetin käyttöä. (Jormakka ym. 2015, 157–160.)

4.2 Rahoituslaskelmat

Rahoituslaskelmasta nähdään, kuinka yritys on hankkinut rahaa ja mihin sitä on käytetty. Kirjanpitolautakunnan yleisohjeen mukaan rahoituslaskelma tehdään kassaperusteisena. Siitä saadaan laskettua liiketoiminnan, investointien ja rahoituksen rahavirrat. Liiketoiminnan rahavirta kertoo, paljonko yrityksellä on ollut rahaa toimintaansa, sijoittajille maksamiseen, investointeihin ja lainanlyhennyksiin. Investointien rahavirta kertoo, miten yritys on käyttänyt rahojaan eli mitä se on niillä hankkinut. Rahoituksen rahavirrat taas kertovat, kuinka paljon oma ja vieras pääoma ovat tilikauden aikana muuttuneet. (Niskanen & Niskanen 2004, 169–170.)

Rahoituslaskelmia on kahdenlaisia: suorja ja epäsuoria. Suorassa rahoituslaskelmassa rahamäärät ilmoitetaan bruttoina ja epäsuorassa nettoina. Rahoituslaskelmista voidaan laskea erilaisia tunnuslukuja, joita ovat osakekohtainen rahavirta, investointien tulorahoitusprosentti, korollisten velkojen maksuaika ja rahavirran riittävyys. (Niskanen & Niskanen 2004, 170–174.)

Uuden yrityksen, jota ei ole vielä edes perustettu, rahoituslaskelma muodostuu arvioista. Rahoitus- eli investointilaskelmassa lasketaan rahan tarve ja rahan lähteet. Rahan tarve muodostuu aineettomista hyödykkeistä kuten perustamismenoista, koneista ja kalustosta, liikeirtaimistosta, käyttöpääomasta sekä vaihto- ja rahoitusomaisuudesta. Rahan lähteet muodostuvat omasta pääomasta, lainapääomasta ja muusta rahoituksesta. Rahan tarpeen ja rahan lähteiden erotuksen tulee olla nolla. (Liiketoimintasuunnitelma.)

4.3 Kustannuslaskelmat

Yrityksessä syntyy kustannuksia esimerkiksi tuotteiden valmistuksesta, toimitiloista, markkinoinnista ja henkilöstöstä. Kustannuslaskennan avulla voidaan laskea tarkat kustannukset eri aiheille, kuten tuotteelle ja palvelulle, kustan-

nuspaikalle tai jollekin toiminnolle. Kustannuslaskenta on tärkeää muun muassa hinnoittelun kannalta, koska hinta on vaikea saada sopivaksi, jos ei tiedetä tuotteelle tarkkaa yksikkökustannusta. (Jormakka ym. 2015, 196.)

Valmistusyrityksessä kustannuslaskenta jaetaan yleensä kolmeen eri vaiheeseen, jotka ovat kustannuslajilaskenta, kustannuspaikkalaskenta ja suoritekohtainen laskenta. Kustannuslajeja ovat esimerkiksi materiaalikustannukset ja kuljetuskustannukset. Kustannuspaikkoja ovat varasto, markkinointi ja valmistus, ja suoritekohtainen laskenta kertoo tuotteen ja palvelun kustannukset. (Jormakka ym. 2015, 196–197.)

Kustannuslaskelmat jaetaan kolmeen eri ryhmään: jakolaskentaan, lisäyslaskentaan ja toimintolaskentaan. Jakolaskentaa voidaan käyttää silloin, kun yritys valmistaa ainoastaan yhtä tuotetta, ja sen tuotantomäärä on selvillä. Tällöin tuotteen yksikkökustannukset saadaan, kun jaetaan laskentakauden kustannukset toteutuneella suoritemäärällä. Jakajana voidaan käyttää myös ajanjaksolla käytettyjä työtunteja, jolloin kustannus lasketaan yhdelle tunnille. Jos samoista valmistusmateriaaleista valmistetaan samanlaisia, mutta erikokoisia tuotteita, voidaan laskennassa käyttää ekvivalenssilaskentaa, eli jakolaskentaa, jossa käytetään painokertoimia. Esimerkiksi, jos valmistetaan tuotetta kahdessa koossa, voisi pienen tuotteen ekvivalenssikerroin olla 1 ja suuren 1,5. (Jormakka ym. 2015, 197–199.)

Lisäyslaskentaa voidaan käyttää silloin, kun tuotteita on monia tai kun tuote tai palvelu on esimerkiksi projektiluonteinen. Lisäyslaskennassa kustannukset jaetaan välillisiin ja välittömiin kustannuksiin. Välittömiä kustannuksia ovat muun muassa valmistusaineet, ja ne kohdistuvat suoraan tuotteeseen. Välillisiä kustannuksia taas ovat esimerkiksi huolto ja sähkö. (Jormakka ym. 2015, 150, 199.)

Lisäyslaskennassa tuotteelle voidaan laskea erilaisia lisiä, joiden avulla taas voidaan laskea tuotteelle kalkyyyleja. Lisäyslaskennassa käytettäviä lisiä ovat ainelisä, valmistuslisä, palkkalisä, markkinoinnin ja hallinnon lisä, voittolisä ja yleiskustannuslisä. Suoritekalkyyyleja on kolme: minimi-, keskimääräis- ja normaalikalkyyli. Minimikalkyylin avulla voidaan kohdistaa tuotteelle vain muuttuvat kustannukset. Siinä muuttuvat kustannukset jaetaan suoritemäärällä. Keskimääräiskalkyylin avulla voidaan puolestaan kohdistaa tuotteelle kaikki kustannukset. Keskimääräiskalkyyli saadaan jakamalla kokonaiskustannukset

suoritemäärällä. Normaalikalkyylin tarkoitus on poistaa muutosten vaikutus kustannuksiin. Normaalikalkyyli saadaan, kun jaetaan muuttuvat kustannukset todellisella suoritemäärällä ja lisätään tulokseen kiinteät kustannukset jaettuna normaalilla suoritemäärällä eli toiminta-asteella. (Jyrkkiö & Riistama 2001, 131–133.)

Toimintolaskenta on kehitetty korvaamaan sellaisia puutteita, joita tavallisessa kustannuslaskennassa kuten lisäyslaskennassa on (Tomperi 2013, 154). Toimintolaskennassa lasketaan kustannuksia eri toiminnoille, joita tarvitaan tuotteen tekemiseen. Tällaisia toimintoja ovat esimerkiksi tuotteen kokoaminen ja lopputarkistus. (Jyrkkiö & Riistama 2001, 176.)

Toimintolaskennassa suoritteille eli tuotteille kohdistetaan välittömät työ- ja materiaalikustannukset. Sen avulla voidaan laskea eri toiminnoista aiheutuvat kustannukset, jotka kohdistetaan tuotteille. Tuotteen kustannukset saadaan selville laskemalla yhteen kaikkien valmistamiseen tarvittavien toimintojen kustannukset. (Tomperi 2013, 156.)

4.4 Hinnoittelu

Tuotteen ja palvelun hinnoittelussa oleellista on, että tuotteen myyntihinta kattaa valmistuksesta tai ostosta aiheutuvat kustannukset ja tuottaa yritykselle voittoa. Tuotteet pyritään hinnoittelemaan kysynnän mukaan, ja kysyntä määrittääkin hinnan ylärajan. Jos kysyntää ei enää ole, hinta on ehkä nostettu liian korkealle. Liian matalaksikaan hintaa ei kannata jättää, jos kysyntää riittää korkeammallakin hinnalla. Jos hinta on liian pieni, yritys ei tuota tarpeeksi voittoa. Koska hinnan on katettava ainakin tuotteen osto tai valmistus, kustannukset määrittävät hinnan alarajan. Kustannusten ja kysynnän väliin jää hinnoittelualue. (Jormakka ym. 2015, 213.)

Hinnoittelu voidaan jakaa kustannusperusteiseen ja markkinalähtöiseen hinnoitteluun. Kustannusperusteinen hinnoittelu liittyy nimensä mukaisesti tuotteen hinnoitteluun kustannusten perusteella. Tuotteelle lasketaan valmistuskustannukset, joihin lisätään tavoitevoitto ja arvonlisävero. Tarkoituksena on siis, että tuotteen hinta kattaa kaikki kustannukset. Kustannusperusteisen hin-

noittelun ongelmana on, että siinä ei huomioida markkinoita ja kilpailijoita, jolloin hinta voi olla liian korkea, jotta sillä olisi tarpeeksi kysyntää. (Jormakka ym. 2015, 214–216.)

Kustannusperusteisessa hinnoittelussa voidaan käyttää kahta erilaista hinnoittelutapaa: omakustannushinnoittelua eli voittolisähinnoittelua ja katetuottohinnoittelua. Omakustannushinnoittelua voidaan käyttää esimerkiksi teollisuuden ja kaupan alalla. Siinä ideana on, että tuotteella on tavoitevoitto ja kustannukset katetaan kokonaan. Hinnoittelussa käytettävä voittolisä lasketaan yrityksen tavoitetuloksesta. Hintaan lisätään aina arvonlisävero oikean prosentin mukaan. Voittolisähinnoittelun laskentakaava on kuvassa 1. Omakustannushinnoittelun kaltainen hinnoittelutapa on myös toimintoperusteinen hinnoittelu, jossa käytetään toimintolaskentaa. (Jormakka ym. 2015, 214–215.)

<p>Tuotteen tai palvelun muuttuvat ja kiinteät kustannukset (= omakustannusarvo) <u>+ Voittolisä</u> = Veroton myyntihinta <u>+ ALV</u> = Verollinen myyntihinta</p>

Kuva 1. Voittolisähinnoittelu (Jormakka ym. 2015, 214.)

Hinnoittelu voidaan tehdä myös esimerkiksi tuntihinnoittelun avulla. Tällöin määritetään tuntihinta, ja tuotteen tai palvelun hinnaksi tulee tuntihinta kerrottuna valmistukseen kuluneilla työtunneilla. Saatuun hintaan lisätään arvonlisävero oikean verokannan mukaan. Vuonna 2015 arvonlisäverokannat ovat Suomessa 10 %, 14 % ja 24 %. Lisäksi esimerkiksi vakuutuksissa verokanta on 0 %. (Verohallinto 2012.)

Katetuottohinnoittelussa tuotteen kustannuksiin lisätään tavoiteltu kate. Tavoitteen on katettava myös kiinteät kustannukset. Katetuottohinnoittelussa on tärkeää, että tavoitekate ei ole liian pieni, jotta tuotteen kokonaishinta ei jää liian matalaksi. Katetuottohinnoittelun kaava on kuvassa 2. Katetuottohinnoitteluun kuuluu myös hinnoittelukerroin, jonka avulla voidaan laskea hinta useille tuotteille. Kun hinnoittelussa käytetään hinnoittelukerrointa, tuotteen hankintahinta

kerrotaan hinnoittelukertoimella, jolloin saadaan myyntihinta. Hinnoitteluker-
roin saadaan, kun jaetaan luku sata katetuottoprosentilla, josta on vähennetty
luku sata. (Jormakka ym. 2015, 215–216).

$ \begin{array}{r} \text{Tuotteen tai palvelun muuttuvat kustannukset} \\ + \text{Katetuottotavoite} \\ \hline = \text{Veroton myyntihinta} \\ + \text{ALV} \\ \hline = \text{Verollinen myyntihinta} \end{array} $

Kuva 2. Katetuottohinnoittelu (Jormakka ym. 2015, 215.)

Markkinalähtöinen hinnoittelu perustuu kilpailevien tuotteiden hintoihin. Mark-
kinalähtöisessä hinnoittelussa käytetään tavoitehinnoittelua, jossa pyritään ta-
voitekustannuksiin eli tarkoituksena on seurata tuotteen kustannuksia ja sitä
kautta tehostaa toimintaa. Tavoitekustannus saadaan, kun vähennetään tavoite-
veitto markkinahinnasta. Toimintaa on tehostettava, jotta kustannukset saa-
daan sopimaan markkinahintaan. (Jormakka ym. 2015, 216–217.)

5 RISKIT

Yritystoiminnan riskit voidaan jakaa kahteen luokkaan, liikeriskeihin ja vahin-
koriskeihin. Liikeriskit liittyvät kilpailuun markkinoilla. Liiketoimintasuunnitel-
massa kannattaa ottaa mahdolliset riskit huomioon, jotta niitä voitaisiin eh-
käistä mahdollisimman hyvin. Liikeriski vaihtelee olosuhteiden mukaan eli esi-
merkiksi yleinen taloudellinen tilanne voi joko kasvattaa tai pienentää riskiä.
Liikeriskejä ovat toimitus- ja maksuvaikeudet, kilpailu, yrityksen kannattavuus-
huononeminen sekä talous. Vahinkoriski kohdistuu yrityksen toimintaan.
Niitä ovat esimerkiksi omaisuusvahingot, rikokset, keskeytykset, vahingonkor-
vausvaatimukset ja henkilöriskit. (Hesso 2013, 168–169.) Lisäksi liikeidea voi
tuottaa yritykselle riskin, jos se esimerkiksi tarvitsisi patentin tai on vaara, että
joku voi kopioida sen.

Yrittäjän tulee varautua riskeihin esimerkiksi ottamalla vakuutuksia, jotta yritys
ei kärsi liikaa vaikka tulipalon tai varkauden sattuessa (Hesso 2013, 169). Yrit-
täjä voi suojautua riskeiltä monin tavoin. Yritys voi välttää, pienentää, jakaa,
siirtää tai jättää riskin omalle vastuulleen. (Peltola 2015, 106.)

Riskien välttäminen auttaa suojaamaan yritystä tappioilta. Riskin välttämistä voi olla esimerkiksi se, että ei myydä sellaiselle henkilölle tai yhteisölle, josta tiedetään, ettei maksukykyä ole. Lisäksi kannattaa varmistaa, että tuotteiden valmistusaineet ovat turvallisia ja oikein kuljetettuja ja säilytettyjä. Riskin välttämistä on myös koneiden ja laitteiden huolto, jotta vältetään mahdollisilta työtapaturmilta, joita esimerkiksi viallinen laite voi aiheuttaa. Myös esimerkiksi varashälyttimet ja palovaroittimet ennaltaehkäisevät riskin syntymistä. (Peltola 2015, 106.)

Riskin pienentämistä on esimerkiksi sellaiset järjestelyt, jotka estävät tulipaloa leviämistä, jolloin kaikki ei tuhoudu tulipalon sattuessa. Nykypäivänä teknologia ja tietotekniikka lisäävät riskien määrää. Tällaisia riskejä voidaan pienentää esimerkiksi päivittämällä ohjelmistoja ja pitämällä tietoturvaohjelmat kunnossa. Nykyään myös arkistot ovat usein kokonaan sähköisiä, jolloin kannattaa ehdottomasti ottaa kaikesta varmuuskopiot ja säilyttää niitä turvallisessa paikassa. (Peltola 2015, 106.)

Riskiä voidaan jakaa esimerkiksi käyttämällä useita eri toimittajia, jolloin tavaran saaminen ei ole kiinni vain yhdestä toimittajasta. Riskin siirtäminen taas liittyy yleensä vakuutuksiin: kun on riittävän hyvä vakuutus, itse ei tarvitse korvata kuin pieni osa vahingosta. Koneiden ja kaluston kohdalla leasing on hyvä tapa jakaa riskiä, kun osa vastuusta on vuokranantajalla. Aina ihan kaikkea ei kannata kuitenkaan vakuuttaa, vaan yrittäjä voi jättää osan riskeistä täysin omalle vastuulle. (Peltola 2015, 107–108.)

6 TUTKIMUS: TMI X:N LIKETOIMINTASUUNNITELMA

Tämän tutkimuksen tutkimusongelma on liiketoimintasuunnitelman laatiminen perustettavalle yritykselle. Tutkimuskysymys on ”mitä tulee ottaa huomioon uutta yritystä perustettaessa”. Olen aikaisemmin käsitellyt liiketoimintasuunnitelmaan ja yrityksen perustamiseen liittyvää teoriaa lähdemateriaalin pohjalta. Tutkimus sisältää raportin uuden yrityksen liiketoimintasuunnitelman sisällöstä.

Liiketoimintasuunnitelmapohjia on useita erilaisia. Liitteessä 3 on Uusyrityskeskus Wäläkyn liiketoimintasuunnitelmapohjien malli. Mallia voidaan joko soveltaa tai

käyttää sellaisenaan. Tämä tutkimus antaa vastauksen lähes jokaiseen kohtaan Wäläkyn liiketoimintasuunnitelmamallissa. Laskelmat ovat hyvin samankaltaiset, tässä tutkimuksessa vain rahoitus- ja investointilaskelmat ovat samassa laskelmassa. Liiketoimintasuunnitelmalle on hyvä hyödyntää, jotta osataan ottaa riittävästi asioita huomioon yritystä perustettaessa. (Uusyrittyskeskus Wäläky.)

Tuleva yrittäjä on koulutukseltaan puualan artesaani, huonekalupuuseppä ja tällä hetkellä hän opiskelee puumuotoilua. Koulutuksen lisäksi hänellä on pitkä tausta erilaisten alaan liittyvien harrastusten parissa. Tämän tutkimuksen avulla toimeksiantaja voi muuttaa harrastuksensa työksi.

6.1 Tutkimuskohde, tutkimusmetodi ja tiedonkeruumenetelmät

Tutkimuksen kohteena on liiketoimintasuunnitelma perustettavalle yritykselle. Tarkoituksena on laatia liiketoimintasuunnitelma, jonka avulla toimeksiantaja pystyy perustamaan yrityksen ja hakemaan sille rahoitusta. Käytän tutkimuksessani laadullisia eli kvalitatiivisia tutkimusmenetelmiä. Perustettava yritys tulisi sijoitamaan Tampereen seudulla.

Laadullinen tutkimus tarkoittaa tutkimusta, jonka avulla pyritään saamaan johdopäätöksiä ilman määrällisiä eli kvantitatiivisia menetelmiä. Laadullisen tutkimuksen tarkoituksena on kuvata, ymmärtää ja tulkita tutkittavaa asiaa. Laadullisessa tutkimuksessa aineistoa analysoidaan koko tutkimuksen ajan, kun taas määrällisessä tutkimuksessa aineisto kerätään ensin ja sitten tehdään päätelmät. Tutkimuksen tarkoituksena on ratkaista tutkimusongelma tutkimusmenetelmien avulla. Yleisimpiä laadullisia menetelmiä ovat sekundaariset tiedonkeruumenetelmät eli erilaiset dokumentit ja primääriset tiedonkeruumenetelmät eli havainnointi, haastattelut ja kyselyt. (Kananen 2014, 18, 64.)

Tässä tutkimuksessa käytän tiedonkeruumenetelminä kirjoituspöytätutkimusta, dokumentteja ja teemahaastattelua. Teemahaastattelu on puolistrukturoitu haastattelu. Haastattelu käydään etukäteen mietittyjen teemojen ja kysymysten avulla. Teemahaastattelussa ei ole tarkoitus, että haastattelijä kyselee mitä vain, vaan ideana on kysyä ennalta mietittyjä kysymyksiä. Haastattelun edetessä on kuitenkin mahdollista esittää mieleen tulevia tarkentavia kysy-

myksiä. Haastattelun teemat liittyvät tutkimuksen teoreettiseen viitekehykseen. (Tuomi & Sarajärvi 2006, 77–78.) Haastattelun tähän tutkimukseen toimeksiantajaa, jotta saan selville, mitä hän haluaa yritykseltä, mitä tuotteita yrityksen olisi tarkoitus tuottaa ja mitä tuotteiden valmistamiseen tarvitaan.

Dokumentit ovat kirjoitetussa, kuvallisessa, äänitetyssä tai jossain muussa visuaalisessa muodossa tuotettuja aineistoja, jotka on jo tuotettu. Erilaisia dokumentteja ovat esimerkiksi muistiinpanot, sähköpostit, verkkosivut, videot, äänitteet, valokuvat, kirjat, kirjeet, päiväkirjat, kirjanpidon raportit ja tilastot. Dokumenttien käytössä on mietittävä, ovatko ne luotettavia ja objektiivisia. (Kananen 2014, 90–91.) Käytän tässä tutkimuksessa apuna kirjoja ja verkkosivuja.

Lisäksi teen yritykselle SWOT- ja PESTE-analyysin. SWOT-analyysin avulla arvioin yrityksen vahvuuksia, heikkouksia, mahdollisuuksia ja uhkia. Näin pystyn miettimään, mihin osa-alueeseen kannattaisi panostaa enemmän, jotta toiminnasta saataisiin tehokasta ja kannattavaa. Analyysin avulla saan myös käsityksen siitä, millaisia kilpailijoita alalla on ja mitä mahdollisuuksia uusi yritys voisi tuoda alalle. (Suomen Riskienhallintayhdistys.) PESTE-analyysin avulla taas arvioin yritystä poliittisesta, ekonomisesta eli taloudellisesta, sosiaalisesta, teknologisesta ja ekologisesta näkökulmasta. (Seinäjoen ammattikorkeakoulu.)

Käytän tutkimuksessani teorialähtöistä eli deduktiivista sisällönanalyysia aineiston analysoimiseen. Teorialähtöisessä sisällönanalyysissä aineisto luokitellaan aikaisemman viitekehyksen perusteella. Aineistoa voidaan analysoida analyysirungon avulla. Analyysirunkoon mietitään luokituksia tai kategorioita, joihin voidaan kerätä aineistosta niihin kuuluvat asiat. (Tuomi & Sarajärvi 2006, 116.) Teorialähtöinen analyysi soveltuu hyvin esimerkiksi teemahaastattelun analysoimiseen. Lisäksi teen omia päätelmiä teoreettisen viitekehyksen perusteella.

6.2 Liikeidea

Jotta yritys voidaan perustaa, täytyy olla selvä liikeidea, jonka pohjalta toimintaa aletaan suunnitella. Liikeidea on virke, joka kertoo, mikä on yrityksen tavoite ja tarkoitus. Liiketoimintasuunnitelmassa on tärkeää olla liikeidea, jotta

esimerkiksi rahoittajat tietävät heti, mihin tarkoitukseen rahoitusta haetaan. Liikeidea voidaan alkaa kehittää miettimällä kysymyksiä mitä, miten ja kenelle. Kysymysten avulla voidaan pohtia, millainen yrityksen kohderyhmä on, mitä tehdään ja miten tuotteet tai palvelut valmistetaan ja tuotetaan. (Hesso 2013, 24–25.)

Liikeidea kannattaa esittää selkeästi ja ymmärrettävästi, ja turhat vaikeat yksityiskohdat on syytä jättää pois. Hyvä liikeidea on mielenkiintoinen ja siitä selviää heti, mikä on yrityksen tarkoitus. Näin esimerkiksi rahoittajat kiinnostuvat yrityksen rahoittamisesta paremmin. (McKinsey & Company 2000, 57.)

Tmi X:n liikeidea on valmistaa yksilöllisiä tuotteita mittatilaustyönä laadukkaista materiaaleista. Liikeidean taustalla on ajatus kestävästä, hyvälaatuisista massiivipuuhuonekaluista, jotka kestävät aikaa ja kulutusta. Yrityksen tavoitteena on myös olla mahdollisimman ekologinen ja ympäristöystävällinen. Kierätysmateriaaleja pyritään hyödyntämään tuotteiden valmistuksessa.

6.3 Yritysmuodon ja toimitilan valinta

Koska perustettavassa yrityksessä ei tule olemaan toimeksiantajan lisäksi muita työntekijöitä, yritysmuodoksi valikoitui yksityinen elinkeinonharjoittaja eli toiminimi. Toiminimi on helppo perustaa eikä perustamiseen vaadita pääomaa. Myöhemmin, jos yritykseen halutaan ottaa työntekijöitä tai uusia yrittäjiä, yritysmuoto voidaan vaihtaa esimerkiksi osakeyhtiöksi. Aluksi, kun toiminta on vielä pientä, toiminimi on kuitenkin hyvä vaihtoehto. (Huonekalupuuseppä 2015.)

Toimitilaa mietittäessä päädyimme siihen, että aluksi on järkevintä vuokrata puusepänverstas koneineen. Tulimme tähän tulokseen sen takia, että koneet ovat kalliita, ja uuteen tilaan on lisäksi hankittava riittävä ilmanvaihto ja pölyn poistosta on huolehdittava hyvin. (Huonekalupuuseppä 2015.) Puutöitä tehdessä pölyä syntyy paljon, ja moni pöly voi aiheuttaa vakavia terveyshaittoja kuten astmaa. Pölyn poistamiseen on erilaisia järjestelmiä, jotka imuroivat pölyn. Tavallinen imuri ei tähän riitä, koska moni puutöissä syntyvä pöly on erittäin hienojakoista. (Festool 2014.)

6.4 Toimiala

Yrityksen toimialana on puuteollisuus ja käsityöala. Puuteollisuus on jaettu sektoreihin, joista Tmi X kuuluu huonekalusektoriin. Huonekalusektorin osuus puuteollisuuden Euroopan kokonaistuotannosta on noin 56 prosenttia. (Eurooppalaiset puualan tietosivut 2004.)

Käsityöalalla työllistyy parhaiten yleensä yrittäjänä. Monet käsityöläiset työskentelevät yksin, joten yritysmuotona on usein toiminimi. Lisäksi alalla on pieniä 1–2 osakkaan osakeyhtiöitä. Tällä hetkellä käsityöalat työllistävät Suomessa noin 15 000 ihmistä. (Ammattinetti.)

6.5 Tuotteet ja palvelut

Yritys tulee valmistamaan yksilöllisiä tuotteita mittatilaustyönä asiakkaan toiveiden mukaan. Suunnittelutyö tehdään asiakkaan ehdoilla. Palveluihin kuuluu lisäksi vanhojen huonekalujen ja esimerkiksi ikkunanpokien entisöintiä sekä intarsiaa eli kuvioviilutusta. Koska tuotteet valmistetaan mittatilaustyönä, niistä ei voida tehdä valmista hinnastoa tai kuvastoa. (Huonekalupuuseppä 2015.)

Tuotteiden valmistuksessa käytetään mahdollisimman paljon kotimaisia valmistusmateriaaleja. Lisäksi yrittäjä haluaa työskennellä mahdollisimman ekologisesti ja käyttää ympäristöystävällisiä tuotteita. Tuotteiden valmistuksessa hyödynnetään mahdollisuuksien mukaan myös kierrätysmateriaaleja. Kierrätyksenä voidaan esimerkiksi valmistaa vanhasta huonekalusta täysin uusi tai sitten se voidaan entisöidä. Tuleva yrittäjä arvostaa myös kestävää kehitystä, ja haluaa valmistaa kestäviä ja laadukkaita tuotteita. Tarkoituksena on, että tuotteet kestävät aikaa ja kulutusta, ja vain patinoituvat kauniisti vuosien kuluessa. (Huonekalupuuseppä 2015.)

Tuotteiden kuljetukseen tarvitaan pakettiauto, koska ilman kuljetusta osa asiakkaista voi karsiutua pois vain kuljetusongelman takia. Yrittäjä mahdollisesti vuokraa aluksi pakettiauton leasing-sopimuksella ja myöhemmin, kun toiminta on alkanut tuottaa, ostaa oman auton. Pakettiautoa tarvitaan myös valmistusmateriaalien kuljettamiseen verstaalle. (Huonekalupuuseppä 2015.)

6.6 Asiakkaat, markkinat ja kilpailijat

Puusepäntiikkeen asiakas on ihminen tai yritys, joka haluaa teettää kotiin tai työpaikalle yksilöllisiä tuotteita. Yleensä asiakas on sellainen, joka arvostaa laatua ja yksilöllisyyttä sekä haluaa kotiinsa tietynlaisen tuotteen tiettyyn tarkoitukseen. Kun tuotteen suunnittelee itse, voi olla varma, ettei kenelläkään muulla ole samanlaista. Toinen asiakasryhmä muodostuu sellaisista henkilöistä, jotka haluavat antaa uuden elämän vanhalle, kuluneelle tai rikkiinäkseen huonekalulle tai esimerkiksi perintöhuonekalulle, josta ei haluta luopua mutta joka ei ole aivan omaan makuun sopiva. (Huonekalupuuseppä 2015.)

Huonosta taloustilanteesta huolimatta ihmiset haluavat kuluttaa ja korostaa omaa yksilöllisyyttään entistä enemmän. Yksilölliset tuotteet ja palvelut saavat asiakkaan tuntemaan arvostusta ja erityisyyttä. Kun tuote on harvinainen tai ainutlaatuinen, ihminen voi kertoa esimerkiksi sisustuksessa omasta persoonallisuudestaan ja siitä, että hänellä on varaa, tietoa tai mahdollisuus hankkia yksilöllinen tuote. (Hakala, Kantola & Nummelin 2015, 18.) Yksilöllisillä tuotteilla ihmiset voivat tuoda esille omaa minäänsä, tyyliään ja arvojaan, ja puusepän avulla voidaan toteuttaa varsinkin sisustukseen yksilöllisiä, ainutlaatuisia ja juuri asiakasta varten luotuja tuotteita.

Puusepäntiikkeitä on Suomessa jonkin verran, mutta ei kuitenkaan joka nurkan takana. Pirkanmaalla on huonekalupuuseppiä, mutta monet ovat erikoistuneet keittiöihin, oviin, ikkunoihin tai kylpyhuoneisiin. Suurimpia kilpailijoita Tampereen seudulla ovat esimerkiksi Puutyöliike Lammintausta ja Hienopuusepäntyö Elmwood Ky.

6.7 Laskelmat

Tein Tmi X:lle rahoitus- eli investointilaskelman ja kannattavuuslaskelman sekä laskin kriittisen pisteen. Kustannuslaskelmia en laskenut yritykselle, koska niiden laskemiseen ei ole vielä riittävästi tietoa. Rahoitus- ja kannattavuuslaskelmiin käytin mallina Uusyrittäskeskuksen Liiketoimintasuunnitelmasivuston laskelmapohjia. (Uusyrittäskeskus 2007–2011.)

6.7.1 Rahoitus

Alustava rahoitus- eli investointilaskelma antaa jonkinlaisen kuvan siitä, millaisia kuluja yrityksellä tulee luultavasti olemaan ja kuinka paljon tarvitaan ulkopuolista pääomaa toiminnan aloittamiseen ja toteuttamiseen. Rahoituslaskelmassa huomioidaan arviot yrityksen perustamiseen ja toiminnan aloittamiseen tarvittavista menoista. Rahoitus- eli investointilaskelma on taulukossa 1. Luvuissa on hieman pyöristyksiä.

Taulukko 1. Rahoitus- eli investointilaskelma

RAHOITUS- ELI INVESTOINTILASKELMA	
INVESTOINNIT	
Aineettomat hyödykkeet	
perustamismenot	110
Koneet ja kalusto	
apporttiomaisuus	1000
atk	500
hankittavat tuotantovälineet	1000
kalusteet	1000
Liikeirtaimisto	
toimistotarvikkeet	200
Käyttöpääoma 6 kk	
vuokra ja takuuvuokra	4800
alkumainonta/esitteet	500
Vaihto- ja rahoitusomaisuus	
alkuvarasto	3000
käyttöpääomavaraus/kassa	200
RAHAN TARVE YHTEENSÄ	12310
RAHAN LÄHTEET	
Oma pääoma	
omat rahasijoitukset	2000
omat tuotantovälineet ja tarvikkeet	1000
Lainapääoma	
pankkilaina	9310
Erotus	0
RAHAN LÄHTEET YHTEENSÄ	12310

Ensin lasketaan, kuinka paljon rahaa tarvitaan erilaisiin investointeihin toiminnan alussa. Tmi X:llä alun aineettomia hyödykkeitä ovat yrityksen perustamismenot. Ne ovat 110 euroa, jotka täytyy maksaa kaupparekisteriin perustamisilmoituksen käsittelystä. Koneita ja kalustoa tarvitaan melko paljon, vaikka suurimmat ja kalleimmat koneet kuuluvatkin verstaan vuokraan.

Apporttiomaisuutta yrittäjällä on noin tuhat euroa. Apporttiomaisuus koostuu lähinnä käsityökaluista, jotka yrittäjä on hankkinut ennestään. Niiden lisäksi työkaluja ja muita tarvittavia tuotantovälineitä ostetaan noin tuhannella eurolla. Yrityksen asioiden hoitamiseen tarvitaan myös tietokone, jonka hankintaan varataan noin 500 euroa. Rahaa tarvitaan myös mallinnusohjelmien lisensseihin (Huonekalupuuseppä 2015). Lisäksi verstasta täytyy kalustaa eli hankkia mahdollisesti höyläpenkki ja taukotila/toimiston kalusteet. Niihin on varattu noin tuhat euroa. Liikeirtaimistoa ovat esimerkiksi toimistotarvikkeet ja niihin on arvioitu kuluvan noin 200 euroa.

Käyttöpääoma on laskettu ensimmäiselle kuudelle kuukaudelle. Siihen sisältyvät vuokra puolelta vuodelta ja alkumainonta tai mahdolliset esitteet. Vuokraksi on arvioitu 600 euroa kuukaudessa eli 3 600 euroa kuudelta kuukaudelta, jonka lisäksi on arvioitu takuuvuokraksi 1 200 euroa eli yhteensä 4 800 euroa. Mainontaan on varattu 500 euroa ensimmäisen puolen vuoden ajalle.

Vaihto- ja rahoitusomaisuutta ovat alkuvarasto ja käyttöpääomavaraus eli kassa. Varastossa on tuotteiden valmistusmateriaaleja kuten puuta ja pintakäsitteilyaineita, ja varastoon arvioidaan ostettavan valmistusaineita 3 000 eurolla. Kasaan varataan 200 euroa. Yhteensä rahan tarpeeksi tulee 12 310 euroa.

Rahan lähteitä ovat oma pääoma ja lainapääoma. Omaa pääomaa Tmi X:llä on 2 000 euroa omia rahasijoituksia yritykseen ja tuhat euroa omia tuotantovälineitä ja tarvikkeita, jotka tulevalla yrittäjällä on ennestään. Koska rahan tarve on 12 310 euroa ja omaa pääomaa on 3 000 euroa, tarvitaan lainapääomaa 9 310 euroa.

6.7.2 Kannattavuus

Kannattavuuslaskelman avulla saadaan selville, kuinka paljon pitää myydä kuukaudessa, päivässä ja tunnissa, jotta päästään tavoitetulokseen. Kannattavuuslaskelmassa on otettu huomioon kustannukset ja tulot kuukaudessa ja vuodessa. Aloittavan yrityksen kannattavuuslaskelma kannattaa aloittaa nettotuloksesta. (Uusyrittäjäkeskus 2015.) Kannattavuuslaskelma on taulukossa 2. Luvuissa on hieman pyöristyksiä.

Taulukko 2. Kannattavuuslaskelma

KANNATTAVUUSLASKELMA		Kuukausi	Vuosi
= TAVOITETULOS (netto)		1 500	18 000
+ lainojen lyhennys	Laina-aika 2 v./määrä 9 310	388	4 655
= TULOT VEROJEN JÄLKEEN		1 888	22 655
+ verotus	26,90 %	695	8 337
= RAHOITUSTARVE		2 583	30 992
+ yrityslainojen korot	5 %	39	466
A = KÄYTTÖKATE		2 622	31 458
+ Kiinteät kulut (ilman alv:a)			
+ YEL 23,7 %	YEL-työtulo 12 326 Ale 22 %	190	2 279
+ muut vakuutukset		80	960
+ toimitilakulut		800	9 600
+ viestintäkulut		30	360
+ kirjanpito		150	1 800
+ toimistokulut		40	480
+ markkinointi		60	720
+ koulutus, kirjat, lehdet		50	600
+ korjaukset ja ylläpito		40	480
+ työttömyyskassamaksu		7	84
+ muut kulut, työvaatteet		20	240
B = KIINTEÄT KULUT YHTEENSÄ		1 467	17 603
A+B = MYYNTIKATETARVE		4 089	49 068
+ ostot (ilman alv:a)	Kate 85 %	722	8664
= LIIKEVAIHTOTARVE		4 811	57 732
+ ALV 24 %		1 155	13 860
= KOKONAISMYYNTI/-LASKUTUSTARVE		5 966	71 592
		Veroton	Sis. alv
Kuukausilaskutustavoite	11 kk/v	5 248	6 508
Päivälaskutustavoite	21 pv/kk	250	310
Tuntilaskutustavoite	8 h/pv	31	39

Kannattavuuslaskelmassa lähdin liikkeelle kuukauden tavoitetuloksesta, joka on Tmi X:llä nettona 1 500 euroa. Tästä tuloksesta yrittäjä nostaa itselleen rahaa yksityisnostoina, koska toiminimi ei maksa yrittäjälle palkkaa. Yrittäjän kannattaa hakea starttirahaa toiminnan alkuun, koska yrityksen tulos saattaa jäädä hyvinkin pieneksi. Lainan suuruuden 9 310 euroa sain rahoituslaskelmasta. Laina-ajaksi arvioin kaksi vuotta, koska laina on suhteellisen pieni. Näin lainaa lyhennetään 388 euroa kuukaudessa ja 4 655 euroa vuodessa. Lainan korot ovat 39 euroa kuukaudessa ja 466 euroa vuodessa. Tuloiksi verojen jälkeen saadaan 1 888 euroa kuukaudessa ja 22 655 euroa vuodessa.

Tähän lisätään verot 695 euroa kuukaudessa ja 8 337 euroa vuodessa. Veroprosentti on 26,90. Rahoitustarpeeksi muodostuu 2 583 euroa kuukaudessa ja 30 992 euroa vuodessa. Tällöin käyttökatteeksi saadaan 2 622 euroa kuukaudessa ja 31 458 euroa vuodessa.

Käyttökatteeseen lisätään kiinteät kustannukset ilman arvonlisäveroa. Kiinteitä kustannuksia ovat YEL, joka on tällä hetkellä 23,7 prosenttia, mutta uudelle yrittäjälle se on 22 prosenttia. Kuukauden YEL-maksu on 190 euroa ja vuoden 2 279 euroa. YEL-lasketaan työtulosta, joka on vähintään 12 326 euroa vuodessa vuonna 2015. Yrittäjä arvioi työtulon määrän itse, mutta tässä tapauksessa käytetään pienintä mahdollista summaa, koska yritys ei vielä tuota mitään. (Uusyrittäjäkeskus 2015.)

Muita vakuutuksia, kuten tapaturmavakuutus, maksetaan kuukaudessa 80 euroa ja vuodessa 960 euroa. Toimitilakuluihin kuluu 800 euroa, johon sisältyy vuokra, vesi ja sähkö. Vuodessa toimitilakuluja syntyy 9 600 euroa. Viestintäkuluja eli lähinnä puhelinlaskua maksetaan kuukaudessa 30 euroa ja vuodessa 360 euroa. Kirjanpidon arvioidaan maksavan noin 150 euroa kuukaudessa eli noin 1 800 euroa vuodessa ja toimistokulujen 40 euroa kuukaudessa ja 480 euroa vuodessa. Toimistokuluja ovat esimerkiksi postimerkit ja kopio-paperi.

Markkinointiin käytetään 60 euroa kuukaudessa ja 720 euroa vuodessa. Yrittäjä ostaa mainostilaa Internetistä ja mahdollisesta sanomalehdestä. Koulutukseen, kirjoihin, lehtiin ja muihin vastaaviin varataan 50 euroa kuukaudessa, josta tulee 600 euroa vuodessa. Korjauksiin ja toimitilan ja koneiden ylläpitoon varataan 40 euroa kuukaudessa eli 480 euroa vuodessa. Työttömyyskassamaksu on noin seitsemän euroa kuukaudessa ja 84 euroa vuodessa. Lisäksi varataan 20 euroa kuukaudessa ja 240 euroa vuodessa muihin kuluihin, kuten työvaatteisiin. Kiinteitä kustannuksia on yhteensä 1 467 euroa kuukaudessa ja 17 603 euroa vuodessa.

Kun lasketaan yhteen käyttökate ja kiinteät kustannukset, saadaan myyntikatetarve, joka on Tmi X:llä 4 089 euroa kuukaudessa eli 49 068 euroa vuodessa. Myyntikatetarpeeseen lisätään ostot ilman arvonlisäveroa. Katetuotto-prosentiksi arvioin 85. Näin ostoja olisi kuukaudessa 722 euroa ja vuodessa 8 664 euroa. Ostot sisältävät muun muassa tuotteiden valmistusmateriaalit. Liikevaihtotarve on myyntikatetarve, johon on lisätty ostot. Liikevaihtotarpeeksi

tulee 4 811 euroa kuukaudessa ja 57 732 euroa vuodessa. Liikevaihtotarpeeseen lisätään arvonlisäveroa 24 prosenttia eli 1 155 euroa kuukaudessa ja 13 860 euroa vuodessa, jolloin saadaan kokonaismyynti/kokonaislaskutus-tarve 5 966 euroa kuukaudessa ja 71 592 euroa vuodessa.

Kokonaismyynti/-laskutustarpeesta saadaan kuukausi-, päivä- ja tuntilaskutus-tavoite. Kuukausilaskutustavoitteeseen lasketaan 11 kuukautta vuodessa eli yksi kuukausi varataan lomaan. Tmi X:n veroton kuukausilaskutustavoite on 5 248 euroa kuukaudessa. Verollinen kuukausilaskutustavoite on 6 508 euroa. Päivälaskutustavoitteeseen lasketaan työpäiviksi 21 päivää kuukaudessa eli yrittäjä työskentelee viitenä päivänä viikossa. Veroton päivälaskutustavoite on 250 euroa ja verollinen 310 euroa. Tuntilaskutustavoitteeseen lasketaan kahdeksan työtuntia päivässä. Näin saadaan verottomaksi tuntilaskutustavoitteeksi 31 euroa ja verolliseksi 39 euroa.

Kannattavuuslaskelmassa ei ole huomioitu poistoja, koska kalliit koneet ja laitteet sekä toimitilat ovat Tmi X:llä vuokralla. Taulukosta 1 näkyy, että kone- ja kalustohankintoja on 2 500 euroa. Koska tarvittavat koneet ja työkalut ovat käsityökaluja, ne ovat pienhankintoja eli maksavat enintään 850 euroa. Pienhankinnat voidaan vähentää kokonaan kuluvana vuonna, jolloin niistä ei tehdä poistoja. Pienhankintoina saadaan vähentää vuoden aikana 2 500 euroa. (Laki elinkeinotulon verottamisesta 33 §.)

Tmi X:n kriittinen piste on $1\,467\text{ e} / 85 * 100 = 1\,726$ euroa kuukaudessa. Vuodessa kriittinen piste on $17\,603\text{ e} / 85 * 100 = 20\,709$ euroa. Yrityksen pitäisi siis tuottaa vuodessa 20 709 euroa, jotta tulos olisi nolla. (Jormakka ym. 2015, 152.)

6.7.3 Hinnoittelu

Tmi X:n hinnoittelu tapahtuu tuntihinnan perusteella, kuten yleensä puusepäntoimialueissa. Tulevan yrittäjän mukaan tuntihinta on alalla yleensä noin 30–40 euroa, joten kannattavuuslaskelmasta saatu tuntihinta osuu hyvin tähän haarakkaan. Tuntihinnaksi saadaan kannattavuuslaskelmasta 31 euroa verottomana ja 39 euroa verollisena. (Huonekalupuuseppä 2015.)

Jos valmistetaan esimerkiksi ruokapöytä, jonka valmistuksessa kuluu aikaa 25 tuntia, tulee pöydän hinnaksi $31 * 25 = 775$ euroa. Siihen lisätään arvonlisävero 24 prosenttia eli 186 euroa, jolloin pöydän verolliseksi hinnaksi saadaan 961 euroa.

Asetin aloittavan yrityksen tuntihinnaksi tarkoituksella pienemmän tuntihinnan, jotta asiakkaita saadaan heti aluksi ja toiminta saadaan käyntiin. Kokemuksen ja asiakkaiden myötä hintaa voidaan myöhemmin hieman vielä nostaa, jolloin myyntikatekin paranee.

6.8 Rahoitusmuodon valinta ja pääoman tarve

Luvun 6.7.2 rahoituslaskelman mukaan perustettava yritys tarvitsee lainapääomaa 9 310 euroa. Lainan avulla yritykseen voidaan ostaa valmistusmateriaaleja ja kalustoa. Rahoitusmuodoksi valittiin pankkilaina, koska laina on melko pieni ja korot ovat tällä hetkellä matalat. Tarvittaessa yrittäjä voi hakea starttirahaa työ- ja elinkeinotoimistosta. Lainapääomaa tarvitaan vähän, koska tiloja ja suuria koneita ei tarvitse ostaa itse, vaan niistä maksetaan vuokraa.

Tuleva yrittäjä sijoittaa yritykseen omaa rahaansa 2 000 euroa, ja lisäksi hänellä on valmiina jonkin verran sähkö- ja käsityökaluja. Pääomaa tarvitaan kalustoinvestointien lisäksi myös markkinointiin ja lisensseihin. (Huonekalupuu-seppä 2015.)

6.9 Taloushallinto

Tulevalla yrittäjällä ei ole kokemusta kirjanpidosta tai taloushallinnosta muutenkaan, joten paras ratkaisu on ostaa tilitoimistosta taloushallintopalvelut. Yrittäjän ei tarvitse kuin toimittaa tarvittavat tiedot kuten tositteet tilitoimistoon, ja alan ammattilainen hoitaa kirjanpidon, veroilmoitukset ja tilinpäätöksen. Tällöin yrittäjä voi keskittyä omaan osaamiseensa. Taloushallintopalvelut tilitoimistossa kustantavat arviolta noin 150 euroa kuukaudessa. Hinnoista sovitaan tilitoimiston kanssa, ja hinta voi olla joko sovittu kuukausihinta tai tuntiveloitukseen perustuva hinta.

7 SWOT-ANALYYSI

SWOT-analyysi on nelikenttäanalyysi, jossa arvioidaan yrityksen sisäisiä vahvuuksia ja heikkouksia sekä ulkoisia mahdollisuuksia ja uhkia. Analyysin avulla voidaan arvioida sekä yrityksen nykytilaa että tulevaisuutta. Analyysin avulla voidaan arvioida, mitkä ovat tällä hetkellä yrityksen vahvuudet ja heikkoudet. Lisäksi voidaan selvittää, millainen uhka kilpailijat ovat omalla alalla. (Suomen Riskienhallintayhdistys.)

Taulukko 3. SWOT-analyysi

VAHVUUDET	MAHDOLLISUUDET
<ul style="list-style-type: none"> - Yrittäjän oma kiinnostus alaan - Monipuolinen alan koulutus - Intarsiat 	<ul style="list-style-type: none"> - Intarsiat - Ekologisuus ja kierrätys - Entisöinti - Uudet ideat - Kiinnostus puuhun
HEIKKOUEDET	UHAT
<ul style="list-style-type: none"> - Bisnesvainu - Taloushallinto 	<ul style="list-style-type: none"> - Yleinen taloustilanne - Kilpailijat - Hinnoittelu

Tmi X:n SWOT-analyysi on taulukossa 3. Yrittäjän vahvuuksia ovat erityisesti vahva kiinnostus alaan, monipuolinen alan koulutus ja lahjakkuus intarsioissa. Oma kiinnostus on vahvuus, koska se motivoi tekemään työn hyvin ja kehittymään työssä. Yrittäjän motivaatio puolestaan näkyy asiakkaille ja antaa yrityksestä hyvän kuvan. Myös monipuolinen koulutus on vahvuus, koska yrittäjällä on taitoa sekä tehdä että suunnitella. Lisäksi eri kouluissa oppii erilaisia tekniikoita ja saa uusia ideoita hyödyntää erilaisia materiaaleja. Tuleva yrittäjä on kiinnostunut intarsioista ja on lahjakas tekemään niitä. Intarsialla voidaan tehdä puusta kuva vaikka asiakkaan omasta valokuvasta joko esimerkiksi tauluksi tai pöydän pintaan. Intarsia lisää tuotteiden yksilöllisyyttä.

Yrittäjän heikkouksia taas ovat bisnesvainun puute – se kyllä varmasti kehittyy ajan ja yrityksen pyörittämisen myötä. Esimerkiksi jokin yrittäjille suunnattu kurssi olisi hyvä uudelle yrittäjälle. Toinen heikkous tulevilla yrittäjällä on taloushallinnon osaaminen, mutta sillä ei oikeastaan ole suurta merkitystä, kun taloushallinnon hoitaa tilitoimisto.

Yrittäjällä on alalla paljon mahdollisuuksia, koska kaikilla puusepillä ei välttämättä ole samanlaista monipuolista osaamista. Tulevan yrittäjän mahdollisuuksia ovat intarsiat, ekologisuus ja kierrätys, entisöinti, uudet ideat sekä kiinnostus puuhun. Intarsiat ovat hyvä mahdollisuus, koska moni ei välttämättä tee niitä lainkaan. Ekologisuus ja kierrätys ovat nyt muodissa, joten moni asiakas arvostaa sitä, että tuotteet on tehty kotimaisista materiaaleista ja niiden valmistuksessa on huomioitu ympäristöystävällisyys ja kierrätys. Uusien tuotteiden lisäksi yrittäjälle hyvä mahdollisuus on lisäksi entisöidä vanhoja. Myös se lisää asiakkaiden määrää. Uudet ideat auttavat tuotteiden suunnittelussa ja liikeidean kehittämisessä. Yrittäjän kiinnostus puuhun on hyvä mahdollisuus, koska silloin tuotteissa näkyy arvostus materiaalia kohtaan ja pääraaka-aine saa arvoisensa huomion.

Jokaisen yrittäjän uhkia ovat yleinen taloustilanne ja kilpailijat. Vuodesta 2008 Suomessa on ollut huono taloustilanne joka jatkuu edelleen. Talous vaikuttaa asiakkaisiin ja heidän ostopäätöksiinsä, jolloin huono taloudellinen tilanne voi karsia yritykseltä asiakkaita. Lisäksi alalla kuin alalla kilpailijat ovat uhka, huonekalupuuseppiä ei kuitenkaan ole Suomessa kovin tiheässä, joten suurimman uhan yritykselle luo taloustilanne. Lisäksi hinnoittelu voi olla uhkana yritykselle, joten varsinkaan vasta aloittavan yrityksen ei kannata ahnehtia ja asettaa heti alkuun liian korkeita hintoja. Hintoja voidaan korottaa pikku hiljaa, kun yritys on ensin vakiinnuttanut asemansa markkinoilla.

SWOT-analyysin perusteella Tmi X:llä on hyvät mahdollisuudet pärjätä alalla ja kasvaa menestyksekkääksi pienyritykseksi. Toimintaa kannattaa suunnitella ja kehittää vahvuuksien ja mahdollisuuksien pohjalta, mutta heikkoudet ja uhat kannattaa kuitenkin pitää myös mielessä. Niitä voi yrittää kehittää, tai yrittäjä voi miettiä, miten niiden vaikutukset voidaan minimoida.

8 PESTE-ANALYYSI

PESTE-analyysin avulla selvitetään yrityksen tulevaisuutta poliittisesta, ekonomisesta eli taloudellisesta, sosiaalisesta, teknologisesta ja ekologisesta näkökulmasta. Poliittisia seikkoja yrityksen ympäristössä ovat esimerkiksi lainsäädäntö ja kansainväliset sopimukset. Taloudellisia seikkoja ovat talouskehitys, talouskriisit, kilpailurajoitukset ja julkinen rahoitus. Teknologisia seikkoja ovat

informaatio- ja tietoliikenne, verkkokauppa ja energiateknologiat. Sosiaalisia seikkoja ovat arvot, kulutuskäyttäytyminen ja ikärakenne sekä ekologisia seikkoja kasvihuoneilmiö, jäte, saastuminen, ilmastonmuutos ja ympäristötietoisuus. Näiden näkökulmien avulla voidaan arvioida yrityksen vaikutuksia ympäristöönsä ja myös ympäristön vaikutuksia yritykseen. PESTE-analyysin tarkoituksena on tarkastella yrityksen toimintaympäristöä mahdollisimman laajasti. (Seinäjoen ammattikorkeakoulu.)

Taulukko 4. PESTE-analyysi

Poliittinen	<ul style="list-style-type: none"> - Lait, esim. kirjanpitolaki, elinkeinoverolaki, toiminimilaki, kaupparekisterilaki 	<ul style="list-style-type: none"> - Kahdenkertainen kirjanpito - Toiminimen verotus - Kaupparekisteri-ilmoitus - Toiminimen nimi
Ekonominen	<ul style="list-style-type: none"> - Taloudellinen tilanne - Asiakkaat ja markkinointi - Hinnat 	<ul style="list-style-type: none"> - Huono taloustilanne vähentää myyntiä - Markkinoinnilla lisää asiakkaita - Kilpailukykyiset hinnat
Sosiaalinen	<ul style="list-style-type: none"> - Asiakkaiden arvot - Tunnearvo - Asiakkaiden toiveet 	<ul style="list-style-type: none"> - Yksilöllisyys - Vanhojen esineiden kunnioitus - Millaisen tuotteen asiakas haluaa
Teknologinen	<ul style="list-style-type: none"> - Koneet - Verkkokauppa - Energia 	<ul style="list-style-type: none"> - Oltava ajan tasalla - Verkkokauppaa ei vielä, ehkä tulevaisuudessa - Energiankulutus mahdollisimman pieni
Ekologinen	<ul style="list-style-type: none"> - Ympäristöystävällisyys - Jätteiden kierrätys 	<ul style="list-style-type: none"> - Valitaan valmistusmateriaalit huolella - Kaikki, mikä voidaan, kierrätetään

Tmi X:n PESTE-analyysi on taulukossa 4. Ympäristön poliittisia vaikutuksia yritykseen ovat erilaiset lait. Yritykseen ja sen perustamiseen vaikuttavat esimerkiksi kirjanpitolaki, elinkeinoverolaki, toiminimilaki ja kaupparekisterilaki. Kirjanpitolaki säätelee sitä, miten yrityksen on pidettävä kirjanpitoa. Elinkeino-
 verolaki säätelee esimerkiksi sitä, millaisia poistoja koneista ja kalustosta saa tehdä. Toiminimilaki määrittää millainen toiminimi voi olla (Toiminimilaki).
 Kaupparekisterilaki määrää, mitä ilmoituksia yrityksen pitää tehdä kaupparekisteriin. Koska Tmi X on liikkeenharjoittaja, yrityksen on pidettävä kahdenkertaista kirjanpitoa. Yksityistä elinkeinonharjoittajaa verotetaan henkilökohtaisesti, eli yritys ei maksa veroja. Yksityisen elinkeinonharjoittajan verotuksesta

on kerrottu luvussa 3.4. Yksityisen elinkeinonharjoittajan on ilmoitettava yrityksenä kaupparekisteriin, jossa perustamisilmoituksen käsittelymaksu on 110 euroa vuonna 2015.

Taloudellisia vaikutuksia yritykseen tuovat suurimmaksi osaksi taloudellinen tilanne, asiakkaat ja hinnat. Taloudellinen tilanne vaikuttaa asiakkaisiin, joiden maksukyky saattaa heikentyä yleisen taloustilanteen heikentyessä. Lisäksi yrityksen hinnoittelulla voi olla vaikutuksensa, ja siihen kannattaakin kiinnittää huomiota. Hintojen kannattaa olla kilpailukykyiset, mutta tarkoitus on kuitenkin tuottaa myös yritykselle katetta. Tmi X toimii toimialalla, joka voi olla herkkä yleiselle taloustilanteelle, koska yritys ei valmista päivittäistavaroita tai elintarvikkeita, vaan yksilöllisiä huonekaluja. Ihmiset varmasti säästävät tällaisissa tuotteissa silloin, kun rahaa on vähemmän. Markkinoinnilla voidaan saada uusia asiakkaita, ja Tmi X:n tulisikin panostaa siihen varsinkin toiminnan alussa.

Sosiaalisia vaikutuksia Tmi X:lle on asiakkaiden arvoilla, huonekalujen tunnearvolla ja asiakkaiden toiveilla. Kun asiakas pyytää yritykseltä tietynlaista tuotetta, on tärkeää, että hänen toiveitaan kuunnellaan. Usein vanhoilla esimerkiksi perintöhuonekaluilla on omistajalleen tunnearvoa, jolloin niiden entisöinnissä pitää olla tarkkana, jotta tuote ei vahingoitu ja siitä tulee asiakkaalle mieluinen. Monet arvostavat nykyään kotimaisia materiaaleja ja kotimaista käsityötä, joten asiakkaiden arvot tuovat Tmi X:n kaltaiselle yritykselle asiakkaita.

Teknologisia vaikutuksia on koneilla, verkkokaupalla ja energialla. Tmi X:lle on koneita valittaessa tärkeää, että niiden vaikutukset ympäristöön ovat mahdollisimman pienet. Koska koneet kuuluvat vuokratilan kalustukseen, tämä on huomioitava jo toimitilaa hankittaessa. Koneiden ja laitteiden on tärkeää olla energiatehokkaita, ja vastata yrittäjän tarpeita. Koneiden on myös tärkeää olla ajan tasalla, jotta niillä voidaan valmistaa tuotteita, joita nykypäivän asiakkaat haluavat. Verkkokauppaa ei Tmi X:lle tule, koska tuotteet tehdään mittatilaustyönä. Myöhemmin toiminnan laajetessa on kuitenkin mahdollista, että esimerkiksi tiettyjä pöytiä ja tuoleja saisi standardikokoisina, jolloin verkkokaupassa olisi mahdollista valita koko, määrä ja materiaali.

Ekologiset vaikutukset ympäristöön ovat Tmi X:lle tärkeitä. Tuotteiden valmistuksessa huomioidaan ympäristöystävällisyys ja jätteet kierrätetään asianmu-

kaisesti. Ylimääräistä puuta voidaan kierrättää uusiin tuotteisiin. Maalien, pet-sien ja muiden vastaavien aineiden kierrätyksessä on noudatettava lakeja ja muita säännöksiä, ja ne hävitetään oikealla tavalla. Turhaa jätettä pyritään välttämään, jotta vältetään esimerkiksi turhalta maalijätteeltä.

Ympäristöllä on yritykseen siis melko paljon vaikutusta. Suurimmat vaikutukset yritykseen on sosiaalisilla, taloudellisilla ja ekologisilla näkökulmilla. Nykypäivänä on tärkeää, että yritykset ottavat huomioon muun muassa ilmaston lämpenemisen. Ihmiset ovat entistä tietoisempia ympäristöasioista ja asiakkaille on tärkeää, että heidän valitsemansa tuote on mahdollisimman ympäristöystävällinen.

Osittain ympäristövalinnat vaikuttavat näin myös sosiaalisesta näkökulmasta. Pienelle valmistusyritykselle on tärkeää suunnitella ja tehdä asiakkaan toiveiden mukainen tuote, joten sosiaaliset vaikutukset ovat suuret. Huono ja hyvä taloustilanne näkyvät ja vaikuttavat väistämättä yritykseen. Varsinkin pienellä yrityksellä voi olla vaikeuksia, jos asiakkaat eivät ole valmiita maksamaan pyydettyä hintaa heikon rahatilanteen takia.

9 JOHTOPÄÄTÖKSET

Tämän opinnäytetyön tarkoituksena oli laatia liiketoimintasuunnitelma Tmi X:lle. Vasta suunnitteluvaiheessa olevan yrityksen liiketoimintasuunnitelma osoittautui odotettua hankalammaksi, koska muun muassa kulujen arvioiminen oli vaikeaa. Loppujen lopuksi tutkimus onnistui kuitenkin suunnitteen suunnitelmien mukaan.

Keräsin tutkimukseen tietoa kirjoista, verkkosivuista ja toimeksiantajan haastattelusta. Haastatteluna käytin teemahaastattelua, jonka runko on liitteessä 2. Jaoin haastattelun kolmeen teemaan, jotka ovat yrityksen perustaminen, tuotteet ja palvelut sekä rahoitus. Teemoihin mietin valmiiksi tarkentavia kysymyksiä. Kirjoja käytin laskelmien ja kaavojen etsimiseen. Rahoitus- ja kannattavuuslaskelmien mallit ovat Liiketoimintasuunnitelma-verkkosivulta. Tein yritykselle myös SWOT- ja PESTE-analyysit, joiden avulla sain kuvan siitä, millainen tilanne yrityksellä voisi olla markkinoilla ja toimintaympäristössään.

Tutkimuksessani käyttämäni aineisto on melko luotettavaa, koska olen käyttänyt aineiston keräämiseen alan kirjoja ja verkkosivuja. Myös haastatteluaineisto on luotettavaa, koska suuri osa aineistosta perustuu mielipiteeseen teoreettisen viitekehyksen asettamien vaihtoehtojen pohjalta. Mielestäni myös tutkimuksen validiteetti on hyvä, koska tutkimus vastaa tutkimuskysymykseen ja se täyttää tarkoituksensa.

Tutkimuksen tuloksena syntyi liiketoimintasuunnitelma toiminimelle, joka aloittaa toimintansa vuokralla puusepänverstaassa, jossa on suuret koneet valmiina. Näin säästyy rahaa toiminnan alussa, eikä yrittäjän tarvitse ottaa suurta lainaa. Myös pienemmän lainan saaminen on helpompaa. Yritys valmistaa huonekaluja mittatilaustyönä ja entisöi vanhoja esineitä.

Laskelmat ovat taulukoissa 1 ja 2. Kustannuksissa on jonkin verran epätarkkuutta, koska summat ovat pitkälti arvioita, ja esimerkiksi toimitilan vuokran arvioin mahdollisesti hieman alakanttiin. Todellisuudessa pankkilainaa tarvitaan ehkä vähän enemmän. Esimerkkihinta on samaa luokkaa kuin puusepäntuotteet yleensä eli tuntihinta on alalla kilpailukykyinen. Laskuttamatonta työtä ei ole huomioitu laskelmissa, joten laskutettavien tuntien määrä on todennäköisesti jonkin verran vähemmän kuin kahdeksan tuntia päivässä.

Yrityksellä on riskinä, että vuodessa tulee olemaan hiljaisia kausia, jolloin tuottoa ei juurikaan tule, mutta kiinteät kustannukset täytyy joka tapauksessa maksaa. Myös tämänhetkinen huono taloustilanne lisää riskiä, että asiakkaita ja töitä ei ole tarpeeksi.

Jatkona tutkimukselle voisi tehdä liiketoimintasuunnitelman esimerkiksi liitteessä 3 olevaan mallipohjaan. Myös laskelmia voisi jatkossa hieman räätälöidä tarkemmiksi ja yrittää huomioida niissä paremmin esimerkiksi laskuttamattomat työtunnit. Lisäksi yritykselle voisi suunnitella markkinointia, jota tässä tutkimuksessa ei ole juurikaan mietitty, esimerkiksi millaisia mainoksia ja mihin yrityksen kannattaisi niitä laittaa.

LÄHTEET

Ammattinetti. Saatavissa: http://www.ammattinetti.fi/ammait/detail/558_ammatti?link=true [viitattu 10.11.2015].

Entrepreneur. 2015. Business Plans: A Step-by-Step Guide. Saatavissa: <http://www.entrepreneur.com/article/247574> [viitattu 16.10.2015].

Eurooppalaiset puualan tietosivut. 2004. Puuteollisuus. Tilastotietoa puuteollisuudesta. Saatavissa: <http://www.puuinfo.fi/sites/default/files/Puuteollisuus%20a4.pdf> [viitattu 24.10.2015].

Festool. 2014. Koska pölyttömyys suojelee terveyttä. Pölyttömästi parempaa laatua: Festool-pölynpoistojärjestelmä. Saatavissa: https://www.festool.fi/Service/Documents/Esitteet/L2014_syksy_festool_kampanja_FI.pdf [viitattu 24.10.2015].

Finnvera. Saatavissa: <https://www.finnvera.fi/> [viitattu 26.9.2015].

Hakala, H., Kantola, J. & Nummelin, L. 2015. Prestige – Yhteisöllinen arvokemus. Vaasan yliopiston julkaisuja. Selvityksiä ja raportteja 201. Vaasa. Saatavissa: http://www.uva.fi/materiaali/pdf/isbn_978-952-476-603-6.pdf [viitattu 30.11.2015].

Hesso, J. 2013. Hyvä liiketoimintasuunnitelma. Helsinki: Kauppakamari.

Huonekalupuuseppä. 2015. Haastattelu. 5.11.2015. Kouvola.

Jormakka, R., Koivusalo, K., Lappalainen, J. & Niskanen, M. 2015. Laskentatoimi. 4. uudistettu painos. Helsinki: Edita Publishing Oy.

Jyrkkiö, E. & Riistama, V. 2001. Laskentatoimi päätöksenteon apuna. 13.–14. painos. Helsinki: WSOY.

Kananen, J. 2014. Laadullinen tutkimus opinnäytetyönä. Miten kirjoitan kvalitatiivisen opinnäytetyön vaihe vaiheelta. Jyväskylän ammattikorkeakoulu.

Kirjanpitolaki 30.12.1997/1336.

Laki elinkeinotulon verottamisesta 24.6.1968/360.

Leppänen, O. 2013. Liiketoimintasuunnitelma roskakoriin. Helsinki: Tammi.

McKinsey & Company. 2000. Ideasta kasvuyritykseksi. Helsinki: WSOY.

Niskanen, J. & Niskanen, M. 2004. Tilinpäätösanalyysi. Helsinki: Edita Prima Oy.

Osakeyhtiölaki 21.7.2006/624.

Patentti- ja rekisterihallitus. 2015a. Kaupparekisteri. Yksityinen elinkeinonharjoittaja. Saatavissa: <https://www.prh.fi/fi/kaupparekisteri/yeh/perustaminen.html> [viitattu 26.9.2015].

Patentti- ja rekisterihallitus. 2015b. Kaupparekisteri. Avoin- ja kommandiittiyhtiö. Saatavissa: <https://www.prh.fi/fi/kaupparekisteri/avoinyhtiojaky/perustaminen.html> [viitattu 26.9.2015].

Patentti- ja rekisterihallitus. 2015c. Kaupparekisteri. Osakeyhtiö. Saatavissa: <https://www.prh.fi/fi/kaupparekisteri/osakeyhtio/perustaminen.html> [viitattu 26.9.2015].

Patentti- ja rekisterihallitus. 2015d. Osuuskunta. Saatavissa: <https://www.prh.fi/fi/kaupparekisteri/muutyrytysmuodot/osuuskunta/perustaminen.html> [viitattu 26.9.2015].

Peltola, L. 2015. Liikeideasta liikkeelle. 10. uudistettu painos. Helsinki: Edita.

Pitkämäki, A. 2000. Pk-yrityksen liiketoimintasuunnitelma. Helsinki: Kauppakamari OYJ.

Seinäjoen ammattikorkeakoulu. Care Prise -projekti. Saatavissa: <http://careprise.seamk.fi/fi/Etusivu/Mallitehtavat/PESTE-analyysi> [viitattu 7.11.2015].

Suomen Riskienhallintayhdistys. SWOT-analyysi. Saatavissa: <http://www.pk-rh.fi/index.php?page=swot> [viitattu 7.11.2015].

Suomen Yrittäjät. 2015. Yritystoiminnan vakuutukset. Saatavissa: <http://www.yrittajat.fi/fi-FI/yritystoiminnanabc/vakuutukset/> [viitattu 13.11.2015].

Toiminimilaki 2.2.1979/128.

Tomperi, S. 2013. Yrityksen taloushallinto 3. Kannattavuus- ja kustannuslaskenta. 8. uudistettu painos. Helsinki: Edita Publishing Oy.

Tuomi, J. & Sarajärvi, A. 2006. Laadullinen tutkimus ja sisällönanalyysi. 1.–4. painos. Helsinki: Tammi.

Työ- ja elinkeinoministeriö. 2015. TE-palvelut. Saatavissa: http://te-palvelut.fi/te/fi/tyonantajalle/yrittajalle/aloittavan_yrittajan_palvelut/starttiraha/index.html [viitattu 10.10.2015].

Työ- ja elinkeinoministeriö a. Yritys-Suomi. Yrityksen pääoman tarve. Saatavissa: <http://www.yrityssuomi.fi/yrityksen-paaoman-tarve> [viitattu 26.9.2015].

Työ- ja elinkeinoministeriö b. Yritys-Suomi. Liiketoimintasuunnitelma. Saatavissa: <https://www.yrityssuomi.fi/web/guest/liiketoimintasuunnitelma> [viitattu 7.10.2015].

Työ- ja elinkeinoministeriö c. Yritys-Suomi. Lakisääteiset vakuutukset. Saatavissa: <https://www.yrityssuomi.fi/lakisaaiteiset-vakuutukset> [viitattu 25.10.2015].

Uusyrittäjäkeskus. 2007–2011. Liiketoimintasuunnitelma. Saatavissa: <https://www.liiketoimintasuunnitelma.com/index.php> [viitattu 1.11.2015].

Uusyrittäjäkeskus. 2015. Liiketoimintasuunnitelma. Saatavissa: <https://www.youtube.com/watch?v=MtAp56n6-Tc> [viitattu 30.11.2015].

Uusyrittäjäkeskus Wäläky. Saatavissa: <http://www.walaky.fi/upload/File/ALUSTAVA%20LIIKETOIMINTASUUNNITELMAN%20MALLI.pdf> [viitattu 29.11.2015].

Verohallinto. 2012. Arvonlisäverotus. Saatavissa: https://www.vero.fi/fi-FI/Syventavat_veroohjeet/Arvonlisaverotus/Arvonlisaverokantojen_muutos_112013%2825811%29 [viitattu 13.11.2015].

Verohallinto. 2015a. Tuloverotus. Liikkeen- ja ammatinharjoittaja. 2.1.2015. Saatavissa: https://www.vero.fi/fiFI/Yritys_ja_yhteisoasiakkaat/Liikkeen_ja_ammattiharjoittaja/Tuloverotus [viitattu 6.10.2015].

Verohallinto. 2015b. Tuloverotus. Osakeyhtiö ja osuuskunta. 13.2.2015. Saatavissa: https://www.vero.fi/fiFI/Yritys_ja_yhteisoasiakkaat/Osakeyhtiö_ja_osuuskunta/Tuloverotus [viitattu 6.10.2015].

Verohallinto. 2015c. Tuloverotus. Avoin ja kommandiittiyhtiö. 2.1.2015. Saatavissa: https://www.vero.fi/fiFI/Yritys_ ja_ yhteisoasiakkaat/Avoin_yhtio_ ja_ kommandiittiyhtio/Tuloverotus [viitattu 6.10.2015].

Vuorela, U. 2013. Liiketoimintasuunnitelman merkitys aloittavan maaseutuyrittäjän rahoituksen saamiseen Pohjois-Savossa. Helsingin yliopisto. Taloustieteen laitos. Pro gradu -tutkielma. Saatavissa: <https://helda.helsinki.fi/bitstream/handle/10138/42467/Vuorela.pdf?sequence=1> [viitattu 16.10.2015].

Yrityksen perustamisopas. 2010. 19. uudistettu painos. Helsinki: Edita Prima Oy.

Yrityksen perustamisopas. 2015. 24. uudistettu painos. Toim. Holopainen, T. Porvoo: Bookwell Oy.

YKSITYISEN ELINKEINONHARJOITTAJAN PERUSTAMISILMOITUS

Tyhjennä lomake

Viranomaisen merkintöjä


PERUSTAMISILMOITUS
 Yksityinen elinkeinonharjoittaja
Y3

Lomakkeella voit ilmoittautua tai hakeutua kaupparekisteriin, arvonlisäverovelvoitusten rekisteriin, ennakkoperintärekisteriin, työnantajarekisteriin ja vakuutusmaksuverovelvoitukseksi. Ilmoita täällä lomakkeella tiedot myös ennakoveroa varten.

Lähetä lomake osoitteeseen Patentti- ja rekisterihallitus (PRH) - Verohallinto, Yritystietojärjestelmä, PL 2000, 00231 HELSINKI

Yrityksen nimi (annetut toiminimet rekisteröidään alla olevassa järjestyksessä)	
Toiminimi (varmistuu vasta, kun nimi on hyväksytty kaupparekisterissä)	
Toinen nimivalhtoeto	Kolmas nimivalhtoeto

Kotipaikka (Suomessa oleva kunta) PRH	Ulkomaisen yrityksen kotivaltio VH	Jos elinkeinonharjoittaja on rekisteröity myös toiseen valtioon, ilmoita ulkomainen VAT- ja rekisterinumero

Muut mahdolliset toiminimet (täytä tarvittaessa)	
Rinnakkaisnimenimet (toiminimen vieraskieliset käännökset)	
Aputoiminimi	Aputoiminimellä harjoitettava toiminta
Aputoiminimi	Aputoiminimellä harjoitettava toiminta

Elinkeinoharjoittajan henkilötiedot (täytä lisäksi henkilötietolomake)		
Elinkeinoharjoittajan täydellinen nimi		
Syntymäaika (pp.kk.vvvv)	Kieli <input type="checkbox"/> suomi <input type="checkbox"/> ruotsi	Kansalaisuus (jos ei Suomen)

Julkiset yhteystiedot (post- tai käyntiosoite pakollinen)		
Yrityksen postiosoite (katu tai tie, talon nro, porras, huoneiston nro tai postilokero)	Postinumero	Postitoimipaikka
Yrityksen käyntiosoite (katu tai tie, talon nro, porras, huoneiston nro)	Postinumero	Postitoimipaikka
Puhelin	Matkapuhelin	Faksi
Sähköposti	Kotisivun osoite	

Tilikausi	
Tilikausi (pp.kk - pp.kk)	Ensimmäisen tilikauden alkamis- ja päättymispäivä (pp.kk.vvvv - pp.kk.vvvv)

Yritys ilmoittautuu seuraaviin PRH:n ja Verohallinnon rekistereihin		
PRH	Verohallinto	
<input type="checkbox"/> kaupparekisteri (mukaan kulti käsittelymaksusta)	<input type="checkbox"/> arvonlisäverovelvoitusten rekisteri	<input type="checkbox"/> työnantajarekisteri (vain säännöllisesti palkkaa maksavat, ks. täyttöohje)
	<input type="checkbox"/> ennakkoperintärekisteri	<input type="checkbox"/> vakuutusmaksuverovelvoitusten rekisteri (ks. täyttöohje)

Y3

Yritys on perustettu yrityamuodon muutoksen seurauksena (ks.täyttöohje) Täytä lisäksi erillinen henkilötietolomake.		
Edeittäjän täydellinen nimi tai toiminimi	Syntymäaika (pp.kk.vvvv)	Kansalaisuus (jos ei Suomen)

Kaupparekisteriin ilmoitettava toimiala (Kirjoita täydellinen toimiala, älä käytä toimialakodeja)

Verohallintoon ilmoitettava päätoimiala (toimiala, jota yritys pääasiassa harjoittaa)

Elinkeinotoiminta aloitetaan myöhemmin (ei vaikuta kaupparekisterin rekisteröintiin, ks. käyttöohje)
<input type="checkbox"/> alkaen, pvm


Verohallinnolle lisätietoja tästä ilmoituksesta antaa (henkilö ja/tai yritys, esim. tilitoimisto)		
Nimi	Y-tunnus	
Postiosoite	Postinumero	Postitoimipaikka
Puhelin	Matkapuhelin	
Faksi	Sähköposti	

Kaupparekisterille lisätietoja tästä ilmoituksesta antaa (henkilö ja/tai yritys, esim. asiamies)		
Nimi		
Postiosoite	Postinumero	Postitoimipaikka
Puhelin	Matkapuhelin	
Faksi	Sähköposti	

KAUPPAREKISTERI: KIIREHTIMISPYYNTÖ / REKISTERÖINTIAJANKOHTAA KOSKEVA PYYNTÖ Kaupparekisteri-ilmoitukset käsitellään saapumisjärjestyksessä ja tästä poiketaan vain painavan syyn perusteella. Pyyntö huomioidaan mahdollisuuksien mukaan.
<input type="checkbox"/> Ilmoitukseen liittyy erillinen perusteltu rekisteröintiajankohtaa koskeva pyyntö.

Lisätietoja

Täytä myös lomakkeen sivu 3, jos ilmoittaudut sivulla 1 arvonlisäverovelvollisten rekisteriin, ennakkoperintärekisteriin, työnantajarekisteriin tai vakuutusmaksuverovelvolliseksi.

Päiväys ja allekirjoitus		
Päiväys	Allekirjoitus ja nimen selvennys 	Puhelin

Rekisteriseloste: Henkilötietolain 24 §:n mukaisen tiedon lomakkeeseen liittyvistä rekistereistä saa osoitteesta www.ytj.fi sekä Patentti- ja rekisterihallituksesta ja Verohallinnosta.

YTJ 1003 11.2014

Perusosa, sivu 2 (4)

Lomakkeen alkuun

Seuraava sivu

Y3

Verohallintoon ilmoitettava postiosoite		
Merkitse rasti ruutuun, jos postiosoite on sama kuin sivulla 1 ilmoittamasi yleiseen käyttöön tarkoitettu osoite Muussa tapauksessa täytä osoitetiedot tähän.		
Postiosoite	Postinumero	Postitoimipaikka

Arvonlisäverovelvolliseksi ilmoittautuminen		
Yritys ilmoittautuu arvonlisäverovelvolliseksi	Yritys ilmoittautuu arvonlisäverovelvolliseksi ostolista tai omasta käytöstä	Yritys ilmoittautuu EU-palvelumyynnistä ilmoituksenantovelvolliseksi
<input type="checkbox"/> alkaen, pvm	<input type="checkbox"/> alkaen, pvm	<input type="checkbox"/> alkaen, pvm
Ulkomainen yritys ilmoittautuu arvonlisäverovelvolliseksi	Ulkomainen yritys ilmoittautuu vain ilmoituksenantovelvolliseksi	Ulkomainen kaukomyyjä ilmoittautuu verovelvolliseksi
<input type="checkbox"/> alkaen, pvm	<input type="checkbox"/> alkaen, pvm	<input type="checkbox"/> alkaen, pvm
<input type="checkbox"/> Harjoittaa ainoastaan alkutuotantoa		

Arvonlisäverovelvolliseksi hakeutuminen (perusteita tarkemmin sivulla 4 kohdassa Lisätietoja)		
Kiinteistön käyttöoikeuden luovuttaja (AVL 12 ja 30 §, liitteeksi kopio vuokrasopimuksesta)	Vähäisen liiketoiminnan harjoittaja, yleishyödyllinen yhteisö tai uskonnollinen yhdyskunta (AVL 12.1 §)	Yhteisöhankkija (AVL 26 f §)
<input type="checkbox"/> alkaen, pvm	<input type="checkbox"/> alkaen, pvm	<input type="checkbox"/> (pp.kk.vvvv - pp.kk.vvvv)
Ulkomainen elinkeinonharjoittaja (AVL 12.2 §)	Ulkomainen kaukomyynti (AVL 63 a §)	Alkutuottaja hakeutuu arvonlisäverovelvolliseksi
<input type="checkbox"/> alkaen, pvm	<input type="checkbox"/> alkaen, pvm	<input type="checkbox"/> alkaen, pvm

Yritys ei ole arvonlisäverovelvollinen (perusteita tarkemmin sivulla 4 kohdassa Lisätietoja)		
<input type="checkbox"/> Vähäinen toiminta (AVL 3 §)	<input type="checkbox"/> Rahoituspalvelut (AVL 41 §)	<input type="checkbox"/> Yleishyödyllisen yhteisön / uskonnollisen yhdyskunnan arvonlisäveroton toiminta (AVL 4-5 §)
<input type="checkbox"/> Terveysten- ja sairaanhoitopalvelut (AVL 34 §)	<input type="checkbox"/> Vakuutuspalvelut (AVL 44 §)	<input type="checkbox"/> Muu veroton toiminta, mikä?
<input type="checkbox"/> Sosiaalihuoltopalvelut (AVL 37 §)	<input type="checkbox"/> Esilintymispaikkioit tai tekijänoikeuskorvaukset (AVL 45 §)	
<input type="checkbox"/> Koulutuspalvelut (AVL 39 §)	<input type="checkbox"/> Kiinteistön luovutukset (AVL 27 §)	

Vakuutusmaksuverovelvollisuutta koskevat tiedot
Yritys ilmoittautuu vakuutusmaksuverovelvolliseksi
<input type="checkbox"/> alkaen, pvm

Kirjanpidon muoto
<input type="checkbox"/> yhdenkertainen kirjanpito <input type="checkbox"/> kahdenkertainen kirjanpito

Palkanmaksua koskevat tiedot	
Yritys ilmoittautuu säännöllisesti palkkoja maksavaksi työnantajaksi	Yritys ilmoittautuu merityötuoloa maksavaksi työnantajaksi
<input type="checkbox"/> alkaen, pvm	<input type="checkbox"/> alkaen, pvm

Oma-aloitteisten verojen ilmoitus- ja maksujaksoa koskevat tiedot (Täytä kohta vain, jos toiminnan aloittamisvuoden ilkevalhto on 50 000 euroa tai vähemmän ja yritys haluaa neljännesvuoden tai vuoden pituisen ilmoitus- ja maksujakson. Lisätietoja on täyttöohjeen sivulla 12-13).
Kuluvan kalenterivuoden ilkevalhto (ilkevalhtoon luetaan kaikki yrityksen Suomessa ja ulkomailla tapahtuva myynti) _____ euroa
Jos yritys haluaa lyhyemmän ilmoitus- ja maksujakson kuin mihin ilkevalhto oikeuttaisi, rasti ilmoitus- ja maksujakson pituus.
<input type="checkbox"/> 1 kk <input type="checkbox"/> neljännesvuosi

Alkutuottajan ja/tai taide-esineen tekijän ilmoitus- ja maksujakso arvonlisäverotuksessa (Täytä tämä kohta vain, jos haluat muun kuin kalenterivuoden pituisen ilmoitus- ja maksujakson, ks. täyttöopas.)
Haluttu ilmoitus- ja maksujakson pituus
<input type="checkbox"/> 1 kk <input type="checkbox"/> neljännesvuosi

Yrityksen toiminimi:	
<input type="text"/>	
Y-tunnus:	Ilmoituksen diaarinumero:
<input type="text"/>	<input type="text"/>

Merkitse tälle lomakkeelle viranomaiskäyttöön tarkoitetut henkilötiedot*:

- suomalainen henkilötunnus

- postiosoite, jos henkilö asuu muualla kuin Suomessa

Jos henkilöllä on suomalainen henkilötunnus ja jos hän asuu Suomessa, älä täytä postiosoitetta. Jos henkilöllä ei ole suomalaista henkilötunnusta, ilmoita henkilötunnuksen sijaan syntymäaika.

Jos ilmoitettavia henkilöitä on enemmän kuin lomakkeelle mahtuu, tulosta jatkolomakkeeksi PRH:n kotisivulta henkilötietolomake.

Sukunimi	Etunimet	Henkilötunnus
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Postiosoite (ei Suomessa oleva)		Maa
<input type="text"/>		<input type="text"/>
Sukunimi	Etunimet	Henkilötunnus
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Postiosoite (ei Suomessa oleva)		Maa
<input type="text"/>		<input type="text"/>
Sukunimi	Etunimet	Henkilötunnus
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Postiosoite (ei Suomessa oleva)		Maa
<input type="text"/>		<input type="text"/>
Sukunimi	Etunimet	Henkilötunnus
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Postiosoite (ei Suomessa oleva)		Maa
<input type="text"/>		<input type="text"/>
Sukunimi	Etunimet	Henkilötunnus
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Postiosoite (ei Suomessa oleva)		Maa
<input type="text"/>		<input type="text"/>
Sukunimi	Etunimet	Henkilötunnus
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Postiosoite (ei Suomessa oleva)		Maa
<input type="text"/>		<input type="text"/>
Sukunimi	Etunimet	Henkilötunnus
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Postiosoite (ei Suomessa oleva)		Maa
<input type="text"/>		<input type="text"/>

*Henkilötunnuksen tunnusosa ja ulkomailla asuvan kotiosoite luovutetaan kaupparekisteristä vain, jos luovuttaminen täyttää viranomaisten toiminnan julkisuudesta annetun lain 16 §:n 3 momentissa säädetyt edellytykset (kaupparekisterilaki 1a §).

TEEMAHAASTATTELUN RUNKO

TEEMA	TARKENTAVAT KYSYMYKSET
Yrityksen perustaminen	Yritysmuoto Oma vai vuokratila Vakuutukset
Tuotteet ja palvelut	Millaisia tuotteita Millaisia materiaaleja Kuljetukset Asiakkaat Hinnat
Rahoitus	Lainat: pankki, Finnvera, joku muu Oma rahoitus Investoinnit: työkalut jne. Mitä on, mitä pitää hankkia

LIIKETOIMINTASUUNNITELMAMALLI

ALUSTAVA LIIKETOIMINTASUUNNITELMA

Alustavan liiketoimintasuunnitelman tarkoituksena on jäsentää ja selventää aiotun yritystoiminnan kannattavuutta ja menestymisen mahdollisuuksia. Liiketoimintasuunnitelma on tarpeen yrittäjälle itselleen sekä edellytyksenä käytettäessä asiantuntijoita apuna toiminnan arvioinnissa. Mahdolliset rahoittajat edellyttävät sitä aina.

Nimi:	Päiväys:	
Osoite:	Postinumero:	
Puhelin:	Fax:	Sähköposti:

1. OSAAMINEN

Yrittäjänä toimiminen perustuu osaamiseen, jonka avaintekijöitä ovat ammattitaito ja koulutus. Osaaminen voi olla lähtöisin myös harrastuksista tai jokapäiväisen toiminnan piiristä. Yrittäjän henkilökohtaisia ominaisuuksia ovat mm. tuloshakuisuus, peräänantamattomuus, itsenäisyys. Vastaa seuraaviin kysymyksiin. Muista olla rehellinen itsellesi.

Mikä työkokemus ja koulutus sinulla on?

Onko sinulla erityisiä taitoja, tietoja tai osaamista, josta on hyötyä yrittäjänä?

Mitkä ovat vahvat puolesi?

Mitkä ovat heikot puolesi?

Mitä ominaisuuksia tarvitset lisää ja mistä niitä saa?

2. TUOTE/PALVELU

Tarjoamasi tuote tai palvelu on riippuvainen ammattitaidostasi ja osaamisestasi. Onnistuaksesi yrittäjänä sinun täytyy tietää, mitkä ovat asiakkaasi tarpeet ja mitä asiakkaasi odottavat sinulta ja tarjoamasi tuotteelta tai palvelulta. Yritä tarkastella asioita asiakkaasi näkökulmasta. Kun osaamisesi ja tuotteesi ovat tasapainossa, saavutat etumatkaa kilpailijoihin asiakkaan silmissä.

Mikä on tuotteesi/tarjoamasi palvelu?

Mitä ainutlaatuisia ja erinomaista siinä on?

Mitä heikkouksia siinä mahdollisesti on?

Mitä etua tai hyötyä siitä on asiakkaalle?

Vastaako tuotteesi tai palvelusi laatu pyytämääsi hintaa?

3. ASIAKKAAT / MARKKINAT

Yrittäjälle on tärkeää tuntea asiakkaansa: Mitä tuotteen tai palvelun ominaisuuksia asiakkaat arvostavat ja mitä eivät pidä erityisen tärkeinä sekä heidän odotuksensa. On järkevää ryhmitellä yritysasiakkaat esimerkiksi yrityksen toimialan koon tai sijainnin perusteella ja henkilöasiakkaat iän, sukupuolen, tulotason, koulutuksen, perheen koon tai asuinpaikan perusteella. Alussa on hyödyllistä keskittyä asiakasryhmiin, jotka todennäköisemmin ostavat tuotteen tai palvelun. Yrittäjän osaaminen, tuote ja asiakkaat muodostavat kokonaisuuden, jonka tulee olla tasapainossa. Tällöin yritys saavuttaa kilpailuetua: ylivoimaista osaamista kilpailijoihin nähden.

Ketkä ovat asiakkaasi ja kohderyhmäsi?	Kuinka paljon asiakkaita on?
Mitkä ovat asiakkaiden ostotottumukset?	Missä asiakkaat sijaitsevat?
	Kuka tekee ostopäätöksen, jos asiakkaasi on yritys?

4. KILPAILIJAT

Kilpailu on yrittäjälle elämäntapa. On tärkeää tuntea kilpailijansa, heidän tuotteensa ja toimintatapaansa. Yrittäjän tulisi pysyä erottautumaan kilpailijoistaan jollakin asiakkaan arvostamalla tekijällä, jolloin yrittäjälle jää hinnoitteluvapautta, joka merkitsee parempaa tulosta. On hyödyllistä seurata esimerkiksi kilpailijan mainontaa ja myynnin edistämistoimenpiteitä sekä tallettaa mainokset mappiin ja aika ajoin miettiä: Kuinka paljon ja usein he mainostavat sekä mitä ja miten he mainostavat. Näin ymmärtää paremmin kilpailijoiden toimintatapaa ja pystyt kehittämään yritystä kilpailukykyisemmäksi.

Ketkä ovat pahimmat kilpailijasi? Mainitse 3-5 tärkeintä	Mitkä ovat kilpailijoiden tuotteet/palvelut?
Mitkä ovat heidän vahvat puolensa?	Kuinka kilpailijoiden tuotteet/palvelut eroavat omistasi?
Mitkä ovat heidän heikot puolensa?	Mitkä ovat kilpailijoiden käyttämät myynninedistämistoimenpiteet ja mainosvälineet?

5. OMA YRITYKSESI

Mieti tarkkaan, miten alat toimia. Esimerkiksi yrityksen sijaintivaatimukset ja tarvittavat myyn-
ninedistämistoimenpiteet poikkeavat eri toimialoilla toisistaan. Tärkeintä on, että päädyt omien re-
sursseisi kannalta tarkoituksenmukaiseen lopputulokseen ja suunnitelmallisesti kehität yritystäsi.

Yrityksen toimitilat ja sijainti?

Mitä tuotantovälineitä tarvitset?

Tarvitsetko työvoimaa?

Mitä mainosvälineitä ja myynninedistämistoimenpiteitä aiot käyttää?

Kattavatko vakuutukset toiminnan riskit?

6. KIRJANPITO JA TALOUDEN SUNNITTELU

Yrittäjän on useimmissa tapauksissa järkevintä keskittyä itse yrittämiseen ja antaa kirjanpito tiloi-
miston hoidettavaksi. Samoin tilinpäätöksen suunnittelussa kannattaa kuunnella asiantuntijoita. Erityi-
sesti henkilöyhtiöissä ja osakeyhtiössä kannattaa käyttää ammattitaitoista tilintarkastajaa.

Miten aiot hoitaa kirjanpidon?

Miten aiot suunnitella toimintasi? Miten seuraat suunnitelmien toteutumista?

Tarvitsetko neuvontaa tilinpäätöksen suunnitteluun, budjetointiin tai johonkin muuhun?

Miten aiot järjestää rahoituksen?

INVESTOINTILASKELMA

Tämä lomake auttaa sinua selvittämään, mitä yritystoimintasi aloittaminen maksaa (RAHAN TARVE) sekä suunnittelemaan, miten aiot rahoittaa toiminnan (RAHAN LÄHTEET). Mieti tarkkaan: Mitkä ovat yritystoimintasi kannalta tärkeitä ja järkeviä hankintoja? Miten paljon käyttöpääomaa tarvitset selviytyäksesi? Miten suuri varasto tarvitaan myyntitavoitteen saavuttamiseen? Kuinka paljon sinulla tai osakkailla on sijoittava rahaa, koneita työkaluja yritykseen? Kuinka paljon tarvitset lainaa, mistä aiot sen hankkia ja mitä se maksaa? Muista, että RAHAN TARPEET = RAHAN LÄHTEET voidaksesi aloittaa yritystoiminnan.

RAHAN TARVE			Ennen aloitusta	1 vuoden aikana
Investoinnit	Aineettomat hyödykkeet	Perustamismenot		
		Muut (esim. liikearvo)		
	Koneet ja kalusto	Tuotantovälineet/atk		
		Auto		
		Kalusteet		
		Puhelin/Fax		
	Liikeirtaimisto	Asennukset		
		Toimistotarvikkeet		
		Muut		
Käyttöpääoma 1-3 kk	Vuokrat	Alkumainonta/esitteet		
		Toimistotiloista/takuuvuokrat		
		Laitevuokrat/leasing		
	Palkat	Työntekijöiden palkat		
		Yrittäjän oma toimeentulo		
Vaihto- ja rahoitusomaisuus		Alkuvaramasto		
		Kassa		
Rahantarve yhteensä				

RAHAN LÄHTEET

Oma pääoma	Osakepääoma		
	Sijoitukset		
	Omat koneet		
	Muut		
Lainapääoma	Osakaslaina		
	Pankkilaina		
	Finnvera		
	Muut		
	Lainat tavarantoi- mittajilta		
Muu tulorahoitus			
Rahan lähteet yhteensä			

ALUSTAVA KANNATTAVUUSLASKELMA

Tämän laskelman avulla voit arvioida, kuinka paljon sinun on myytävä, että saisit itsellesi riittävästi rahaa elämiseen ja että pystyisit maksamaan kaikki liiketoiminnasta aiheutuneet kulut. Lähde liikkeelle tavoitetuloksesta: rahamäärä, jonka tarvitset vähintään kuussa elämiseen.

	KUUKAUDESSA	VUODESSA
= TAVOITETULOS (netto)		
+ lainojen lyhennys		
= TULOT VEROJEN JÄLKEET		
+ verot (valtio + kunta)		
= RAHOITUSTARVE (bruttotulot)		
+ yrityslainojen korot		
A = KÄYTTÖKATETARVE		
+ kiinteät kulut: (ilman ALV)		
YEL		
muut vakuutukset		
työntekijöiden palkat		
palkkojen sivukustannukset		
vuokrat		
sähkö/vesi		
puhelin/telekopio		
kirjanpito		
toimistokulut		
matka/autokulut		
markkinointi		
koulutus		
lehdet yms		
korjaukset		
yrittäjän työttömyyskassamaksu		
muut kulut		
B = KIINTEÄT KULUT YHTEENSÄ		
A + B = MYYNTIKATETARVE		
Ostot (ilman ALV)		
= LIKEVAIHTO		
+ Arvonlisävero %		
= KOKONAISMYYNTI/-LASKUTUS		
Kuukausilaskutustavoite	kuukausien määrä/v	
Päivälaskutustavoite	päivien määrä/v	
Tuntilaskutustavoite	tuntien määrä/v	