

# Yrittäjyyden kannattavuus verrattuna palkkatyössä oloon

Case-yrittäjä X

LAHDEN  
AMMATTIKORKEAKOULU  
Liiketalous  
Tradenomi  
Taloushallinto  
Opinnäytetyö  
Valmistumisaika 29.11.2016  
Ida-Emilia Laukkanen

Lahden ammattikorkeakoulu  
Koulutusohjelma

LAUKKANEN, IDA-EMILIA:

Yrittäjyyden kannattavuus verrattuna  
palkkatyössä oloon  
Case-yrittäjä X

Taloushallinnon opinnäytetyö, 43 sivua, 1 liitesivu

Syksy 2016

TIIVISTELMÄ

---

Tässä opinnäytetyössä tutkittiin yrittäjyyden kannattavuutta tulevan puualan käsityöläisyrittäjän tilanteessa. Tuleva yrittäjä oli ollut oman alansa palkkatyössä, mutta halusi kokeilla omia mahdollisuuksiaan yrittäjänä. Tutkimuksessa siis verrattiin yrittäjyyden kannattavuutta saman alan palkkatyössä oloon. Aihe tutkimukselle oli hyvin ajankohtainen, sillä yrittäjä on perustamassa omaa toiminimeä tai osakeyhtiötä lähikuukausien aikana.

Tutkimuksen teoriapohja saatiin sekä painetuista että sähköisistä materiaaleista, käsittäen kaksi eri osaa. Ensimmäisessä teorialuvussa käytiin läpi sitä, mitä yrityksen perustaminen Suomeen vaatii. Luku käsitteli myös sitä, mitä eroa yrittäjänä toimimisessa on työntekijänä olemiseen verrattuna. Toisessa teorialuvussa käytiin läpi ne seikat, joita hyvän liiketoimintasuunnitelman tekeminen edellyttää. Liiketoimintasuunnitelmaa tarvitaan yrityksen perustamisvaiheessa esimerkiksi rahoitusta ja yhteistyökumppaneita etsiessä.

Tutkimuksen empiirisessä, eli tutkimuksellisessa osassa hyödynnettiin sekä kvalitatiivista että kvantitatiivista tutkimusmenetelmää. Tulevalle yrittäjälle tehtiin yksi laajempi teemahaastattelu, sekä useita pienempiä avoimia haastatteluja, joista saatiin osa numeraalisesta tiedosta tutkimuksessa käytettyjä laskelmia varten. Tutkimuksessa yrityksen kustannusten selvittäminen oli keskeistä. Tähän osa-alueeseen saatiin tutkimusmateriaalia eri alojen ammattilaisilta, liittyen esimerkiksi vakuutuksiin ja kirjanpitoon.

Tutkimusta voidaan pitää onnistuneena, sillä tutkimuksessa saatiin vastaukset tutkimuskysymyksiin. Tutkimus olisi myös toistettavissa, mikäli sitä haluttaisiin hyödyntää vastaavissa tapauksissa yritystä perustettaessa. Tutkimus on myös laadultaan hyvä, sillä siinä on käytetty laajasti erityyppistä lähde- ja tutkimusmateriaalia.

Asiasanat: yrittäjyys, kannattavuus, kustannukset, työntekijä

Lahti University of Applied Sciences  
Degree Programme in ...

Laukkanen, Ida-Emilia:

The profitability of entrepreneurship  
versus being an employee

Bachelor's Thesis in

Financial Administration

43 pages, 1 pages of appendices

Autumn 2016

ABSTRACT

---

This thesis studies the profitability of entrepreneurship from a new woodcraft entrepreneur's viewpoint. The entrepreneur had worked as an employee in the field but wanted to test her abilities to start her own business. The profitability of entrepreneurship was compared to working as an employee.

The theoretical section includes two parts. The first part discusses how to start a new company in Finland. In addition, it discusses the differences between working as an entrepreneur and working as an employee. The second part introduces what needs to be noted in a company's business plan. A business plan is needed when a new company is trying to find financing or business partners.

The empirical part of the thesis is based on a quantitative and qualitative research method. One extensive theme interview and several smaller open interviews were conducted with the new entrepreneur. In addition, material was received from various professionals, concerning insurance policies and bookkeeping services.

The study was successful and provided answers to the research questions. The research could also be replicatable if someone was building a same type of company. The quality of this research is also good because lots of different source and research materials have been used on it.

Keywords: entrepreneurship, profitability, costs, employee

## SISÄLLYS

1	JOHDANTO	1
1.1	Tutkimuksen taustaa	1
1.2	Tutkimuksen tavoite, rajaus ja tutkimusongelma	2
1.3	Tutkimusmenelmät	3
1.4	Tutkimuksen rakenne	5
2	YRITTÄJYYS VERRATTUNA PALKKATYÖHÖN	7
2.1	Yrittäjyyden alkuvaiheet	7
2.1.1	Yritysmuodon valinta ja ilmoitukset	8
2.1.2	Yrittäjän verotus	8
2.1.3	Yrittäjän vakuutukset	9
2.1.4	Tarvittavat laskelmat ennen toiminnan aloittamista	10
2.1.5	Rahoitus	11
2.2	Työntekijänä toisen yrityksessä	12
2.2.1	Verovelvollisuus	12
2.2.2	Muut pidätettävät maksut	13
2.2.3	Työehtosopimus	13
2.3	Palkkatyön etuudet	15
3	LIIKETOIMINTASUUNNITELMAN VAATIMAT SELVITYKSET	16
3.1	Liiketoimintasuunnitelman tarkoitus	16
3.2	Perustiedot yrityksestä	16
3.3	Liikeidea, visio ja arvot	17
3.4	Tuotteen rakentuminen	17
3.5	Asiakkaat ja markkinat	18
3.6	Markkinointi	18
3.7	Käytännön toteutus	19
3.8	Kannattavuus	19
4	CASE: PUUALAN KÄSITYÖLÄISYRITTÄJÄ	23
4.1	Tietoa toimeksiantajasta	23
4.2	Kannattavuuden arviointi ja laskelmat	24
4.2.1	Kiinteät kustannukset yrittäjänä	25
4.2.2	Muuttuvat kustannukset	28
4.2.3	Kannattavuuslaskelmat	30
4.3	Työntekijänä palkkatyössä	32

4.4	Swot-analyysi ja liiketoimintasuunnitelma	33
4.5	Johtopäätökset	34
4.6	Luotettavuuden arviointi	37
5	YHTEENVETO	38
	LÄHTEET	40
	LIITTEET	43

# 1 JOHDANTO

## 1.1 Tutkimuksen taustaa

Tämän hetken työllisyystilanne Suomessa ei ole ihanteellisin mahdollinen. Irtisanomisia, lomautuksia ja yhä enemmän koneiden avulla työntekoon siirtymisiä uutisoidaan jatkuvasti. Siinä missä joskus aikaisemmin esimerkiksi kesätyöpaikka tai työharjoittelupaikka olivat itsestäänselvyksiä saada, ovat nekin vaikeasti löydettävissä ja yhteen paikkaan on aina paljon kilpailua. Tällä hetkellä erityisesti juuri nuorisotyöttömyyttä, eli alle 30-vuotiaiden työttömyystilannetta pidetään kovana uhkana sekä nuorille itselleen, että koko yhteiskunnalle. Jyväskylän yliopistossa tehdyn nuorisotyöttömyydestä kertovan tutkimuksen tulokset kertovat syitä tähän: nuorten työmarkkinat ovat usein suhdenneherkkiä ja työmarkkina-asema on heikompi verrattuna esimerkiksi kokeneempiin ja vanhempiin työnhakijoihin. (Ylistö 2013). Tästä syystä myös nuorten kannattaisi harkita oman yrityksen perustamista elantonsa saamiseksi.

Yksi keino työllistää itsensä on oman yrityksen perustaminen ja toimeentulon hankkiminen oman yrityksen kautta. Yrityksen perustaminen heikommassa taloustilanteessa on myös yksi talouden elvyttämisen keino, sillä sitä kautta on mahdollista luoda myös uusia työpaikkoja muillekin kuin itselleen. Yrityksen perustaminen, etenkin taloudellisen taantuman aikoihin, sisältää myös aina yrittäjälle henkilökohtaisen taloudellisen riskin. Siksi aloittavan yrittäjän onkin tärkeää miettiä yrityksen perustamista monelta eri kantilta, sekä tehdä laskelmia ja tutkia esimerkiksi sitä, kuinka paljon hänen tulee myydä saadakseen työstään palkkatyötä vastaavan korvauksen. Yrittäjyydessä on monia etuja ja vapauksia verrattuna toisella työskentelyyn, mutta myös monia vastuita ja velvollisuuksia, joita palkkatyössä ollessa ei tarvitse huolehtia.

Aloittavalle yritykselle kunnollisen liiketoimintasuunnitelman laatiminen on myös tärkeää. Liiketoimintasuunnitelma auttaa sekä yrittäjää itseään saamaan selkeän kokonaiskuvan yrityksestään, sen piirteistä ja tavoitteista. Lisäksi monet rahoittajat velvoittavat yritykseltä liiketoimintasuunnitelmaa

rahoitusta hakiessa. Laadittavan liiketoimintasuunnitelman avulla yrityksen on myös helpompi suunnitella pienempiä yksittäisiä osa-alueita, kuten taloutta, markkinointia, hinnoittelua sekä rahoitusta.

Tutkimuksia uusille, perustettaville yrityksille on tehty paljon aikaisemminkin, joista monet ovat lähinnä liiketoimintasuunnitelman tai markkinointisuunnitelman laatimiseen keskittyviä tutkimuksia case-yrityksille, kuten esimerkiksi Enna Rinteen tekemä liiketoimintasuunnitelma case-tutkimusena aloittavalle tilitoimistolle. Liiketoimintasuunnitelma aloittavalle yritykselle: tilitoimisto TiliEnna Oy –nimeä kantavassa opinnäytetyössä ei kuitenkaan perehdytä aloittavan yrityksen kannattavuuden selvittämiseen, kuten omassa työssäni, jossa liiketoimintasuunnitelma syntyy ikään kuin sivutuotteena muun tutkimuksen oheissa. Hanna Jokinen taas on perehtynyt opinnäytteessään Yrityksen perustaminen (2015) liiketoimintasuunnitelman lisäksi yrityksen perustamiseen liittyviin käytännön asioihin, kuten itsekin työni ensimmäisessä teorialuvussa. Lähinnä omaa tutkimustani löysin Pontus Söderlundin tutkimuksen, jossa hän tutkii mikroyrityksen perustamisen kannattavuutta verrattuna saman alan palkkatyössä oloon. Söderlund mainitsee tutkimuksen tuloksissa sen, että yrittäjäksi ryhtyvän on esimerkiksi paneuduttava tarkasti Suomen lakiin koskien kaupankäyntiä ja yrityksen perustamista, sekä perehdyttävä tarkasti verotukseen liittyviin asioihin. (Söderlund 2016.)

## 1.2 Tutkimuksen tavoite, rajaus ja tutkimusongelma

Tämän opinnäytetyön aiheena on vertailla yrittäjyyttä ja palkkatyössä olemista taloudellisesta näkökulmasta, sekä selvittää, mitä tietoja aloittavan yrityksen liiketoimintasuunnitelman laatimiseen tarvitaan. Tutkimus on ajankohtainen, sillä ystäväni on perustamassa lähikuukausien aikana omaa puualan käsityölaisyritystä, sekä tarpeellinen, sillä hänellä itsellään ei ole vielä kovin laajaa tietoa ja osaamista yrittäjyydestä.

Tutkimuksessa keskitytään vertaamaan puualan palkkatyössä oloa ja oman yrityksen perustamista alalle, sekä tehdään selvitys niistä tiedoista, joita

hyvän liiketoimintasuunnitelman laatiminen edellyttää.

Tutkimuksen varsinaisena tutkimuskysymyksenä on:

- Kuinka paljon yrityksen tulee tuottaa, jotta se kannattaa verrattuna vastaavaan palkkatyöhön?

Apukysymyksiä ovat:

- Mitä tulee ottaa huomioon yritystä perustettaessa, jotta siitä saadaan kannattava?
- Mikä on hyvän liiketoimintasuunnitelman rooli kannattavuutta arvioidessa yritystä perustamisvaiheessa?

Tutkimuksessa keskityttään vertaamaan oman yrityksen perustamisen kannattavuutta saman alan palkkatyössä oloon. Lisäksi tutkimuksessa selvitetään, mitä tietoja kunnollisen liiketoimintasuunnitelman laatiminen aloittavalle yritykselle vaatii. Tutkimuksessa ei laadita yritykselle liiketoimintasuunnitelmaa, vaan tämän luvun tarkoitus on antaa yrittäjälle apua hyvän liiketoimintasuunnitelman laatimiseen.

### 1.3 Tutkimusmenelmät

Tutkimuksessa käytän pääosin kvalitatiivista eli laadullista tutkimusmenetelmää. Kvalitatiivinen tutkimusmenetelmä ei perhedy jonkin asian määrään, vaan keskittyy sen laatuun ja merkityksiin. Kvalitatiivisen tutkimusmenetelmän lähtökohtana on todellisen elämän kuvaaminen niin, että kohdetta pyritäänkin tutkimaan mahdollisimman kokonaisvaltaisesti. Kvalitatiivinen tutkimus on siis kokonaisvaltaista tiedonhankintaa, jonka aineisto kerätään luonnollisissa ja todellisissa tilanteissa. Tietoa kerätään mieluiten käyttämällä ihmistä instrumenttina ja niin, että kohde tai kohdejoukko on valittu tarkoituksenmukaisesti eikä satunnaisesti. Tapauksia käsitellään ja tulkitaan aina ainutlaatuisina. (Hirsjärvi, Remes & Sajavaara 2009, s 160-164.)



Tutkimusstrategia tässä tutkimuksessa on tapaustutkimus, eli yksityiskohtainen ja intensiivinen tutkimus yksittäistapauksesta. Tavoitteena tutkimukselle on saada yksityiskohtainen kuvaus tapauksesta. (Hirsjärvi yms. 2009, s 135.)

Tutkimuksen teoreettinen viitekehys saadaan lukemalla paljon asiaan liittyvää kirjallisuutta, esimerkiksi oppaita yrittäjäksi aikoville, kannattavuudesta ja yritystaloudesta. Teoriaan käytetään apuna myös runsaasti eri asiantuntijoiden sähköisiä lähteitä, kuten esimerkiksi Verohallinnon sivustoja.

Tutkimuksen toiminnallisessa osassa, eli case-osuudessa päämenetelmänä käytetään kvalitatiivista tutkimusta teemahaastattelujen muodossa. Teemahaastattelu on puolistrukturoitu haastattelumenetelmä ja Hirsjärvi & Hurve kuvaavat sitä seuraavasti:

*Teemahaastattelu lähtee oletuksesta, että kaikkia yksilön kokemuksia, ajatuksia, uskomuksia ja tunteita voidaan tutkia tällä menetelmällä.*

Teemahaastattelussa yksityiskohtaisten kysymysten sijaan haastateltava saa vastata tiettyjen keskeisten teemojen ohjaamiin, laajempiin kysymyksiin. Tämä menetelmä tuo tutkittavan äänen kuuluviin ja korostaa ihmisen tulkinnan merkitystä asioissa. Teemahaastattelu ei kuitenkaan ole yhtä vapaa kuin avoin haastattelu tai syvähaastattelu, joissa tutkittava saa vapaasti kertoa asioista. (Hirsjärvi & Hurme 2015, s 48.) Tutkimustulosten saamiseksi on tutkimuksessa käytetty myös avointa haastattelua, joka muistuttaa lähinnä vapaata keskustelua haastateltavan ja haastattelijan välillä.

Case-osuudessa käytetään myös kvantitatiivista tutkimustapaa erilaisten yrityksen perustamiseen liittyvien laskelmien muodossa. Kvantitatiivinen tutkimus eroaa kvalitatiivisesta siten, että siinä pyritään määrälliseen, numeeriseen mittaamiseen esimerkiksi erilaisten laskelmien avulla. (Hirsjärvi & Hurme 2015, s 140.)

## 1.4 Tutkimuksen rakenne

Tutkimus koostuu neljästä osa-alueesta, joiden mukaan tutkimus etenee loogisessa järjestyksessä. Tutkimuksen eri osa-alueissa pyritään tukeutumaan kattavasti tutkimuksen muihin osa-alueisiin ja linkittämään tietoa eri osa-alueiden välillä. Tutkimuksen rakenne on kuvattu alla olevassa kuviossa.



Kuvio1.

Johdannossa määritellään tutkimuksen perusta ja vastataan kysymyksiin mitä, miten ja miksi. Teoriaosa sisältää aiheen teoreettisen viitekehyksen, eli siinä määritellään tutkimuksessa käytetty, jo olemassa oleva tietoperusta. Tässä osassa käsitellään yrittäjyyttä ja yrittäjän velvollisuuksia Suomessa verraten palkkatyössä oloon. Teoreettisen viitekehyksen toisessa osassa selvitetään, mitä tietoja kattavan liiketoimintasuunnitelman

tekemiseen vaaditaan ja mitä asioita tulee ottaa huomioon sitä tehdessä. Tutkimuksen kolmas osa, empiirinen osa koostuu caseyritykselle tehdystä tutkimuksesta. Empirisessä osassa keskitytään selvittämään haastattelujen ja teoriapohjaan tukevien laskelmien perusteella, onko kyseinen yritys järkevä perustaa ja kuinka paljon sen tulisi tehdä liikevaihtoa, jotta yrittäjä saisi siitä vastaavaa korvausta kuin alan palkkatyössä ollessaan. Tutkimuksen viimeisessä osassa, Johtopäätöksissä, tulkitaan tutkimuksen tuloksia ja tehdään niistä johtopäätöksiä.

## 2 YRITTÄJYYS VERRATTUNA PALKKATYÖHÖN

Taloudellisen kehityksen kannalta uusien yritysten syntyminen on jopa välttämätöntä, mutta ainoastaan menestyvä ja kannattava yritystoiminta voi edesauttaa sitä. Menestyvän yrityksen perustaminen pelkästään oman yrittäjähenkisyyden ja innon perusteella ei ole järkevää, vaan lisäksi tarvitaan myös osaamista sekä tietämystä yrittämisen jokaiselta osa-alueelta. (Holopainen & Levonen 2008 s 5.)

### 2.1 Yrittäjyyden alkuvaiheet

Yrittäjäksi määritellään henkilö, joka tekee ansiotyötä olematta virka- tai työsuhteessa tätä työtä tehdessään. Yrittäjäksi katsotaan myös yrittäjän perheenjäsen, mikäli hän työskentelee yrityksessä olematta tässä työssään työsuhteessa. (Holopainen & Levonen 2008, s 250.)

Yritys saa alkunsa yrittäjän yritysideoista, joka voi syntyä esimerkiksi uudesta tavara- tai palveluideoista tai yrittäjän henkilökohtaisesta ammattitaidosta ja erityisosaamisesta (YritysSuomi 2016). Yrityksen perustaminen on tietynlainen kehitysprosessi, jonka alkaa on yritysideoita kypsyttelystä ja päättyy yrityksen perustamistoimenpiteisiin, eli käynnistymisvaiheeseen. Mitä huolellisemmin yrityksen perustamista varten tarvittavat valmistelut hoidetaan, sitä nopeammin yritys voidaan saada käyntiin. (Holopainen & Levonen 2008, s 17, 24.)

Yritys tarvitsee yritysideoista lisäksi kattavan liiketoimintasuunnitelman, josta käy myös ilmi valittu yritysmuoto ja yritykselle valittu toiminimi. Myös rahoitus tulee olla järjestettynä, perustamisilmoitus hoitaa kaupparekisteriin ja verohallinnolle, sekä hankkia lakisääteiset vakuutukset. Yrittäjän tarvitsee myös hoitaa kirjanpito, joko itse tai ulkoistamalla se jollekin alansa ammattilaiselle. (Kallio, Ripatti & Tammi 2008, s 67.)

### 2.1.1 Yritysmuodon valinta ja ilmoitukset

Ensimmäisiä yrityksen perustamistoimenpiteitä on yritysmuodon valinta. Yritysmuotoja on viisi: yksityinen elinkeinonharjoittaja eli toiminimi, avoin yhtiö, kommandiittiyhtiö, osakeyhtiö sekä osuuskunta. Yritysmuoto on valittavissa vapaasti, mutta sen valitsemisessa on mietittävä yrityksen toiminnan muotoa monesta eri näkökulmasta. (Kallio yms. 2008, s 41.) Valintaan vaikuttaa muun muassa se, millaista toimintaa yritys harjoittaa, kuinka paljon se tarvitsee alkupääomaa, mikä on yrityksen perustamiseen osallistuvien henkilöiden määrä, sekä verotus- ja vakuutusasiat. (YritysSuomi 2016).

Huolimatta valitusta yritysmuodosta on yrityksen tehtävä rekisteröinti-ilmoitus Patentti- ja rekisterihallitukseen, jolloin samalla ilmoituksella yritys voi hakeutua kaupparekisteriin, arvonlisäverovelvollisten rekisteriin, ennakkoperintärekisteriin sekä työnantajarekisteriin (Holopainen & Levonen 2008, s 217). Kun uusi yritys perustetaan, myöntää Patentti- ja rekisterihallitus yritykselle oman Y-tunnuksen. Y-tunnusta on käytettävä esimerkiksi yrityksen eri liikekirjeissä ja lomakkeissa. (Holopainen & Levonen 2008, s 221.)

### 2.1.2 Yrittäjän verotus

Suomessa yritys on aina veronmaksuvelvollinen ja siksi Verohallinto tarvitseekin aina tiedon uuden yrityksen perustamisesta. Eri yritysmuodoissa verotus määräytyy vaihtelevalla tavalla. Yritysmuotoa valitessa yksi tärkeimpiä valintakriteereitä on se, kuinka paljon välittömiä veroja yritykselle kohdistuu rasitteeksi. Maksettavia välittömiä veroja ovat valtiolle maksettava tulovero ja kunnalle tilitettävä kunnallisvero. Perustettavaan yritykseen kohdistuvaa verorasitusta laskettaessa otetaan huomioon myös yrittäjän oma tuloverotus, ja tällöin löydetään yritysmuodoltaan verotuksellisesti edullisin vaihtoehto. (Kallio yms. 2008, s 43, 73.)

Yritykselle kohdistuva ennakkovero määräytyy yleensä automaattisesti edellisen vuoden verotettavan tulon pohjalta. Aloittavan yrityksen on arvioitava toimintaa aloittaessa elinkeinotoiminnan tuloksen määrä itse, sillä edelliseen verovuoteen pohjautuvia tietoja ei ole. Yrityksen on tehtävä ilmoitus tästä arviosta Verohallinnolle. Kuten henkilöverotuksessa, myös yritysverotuksessa toteutunut veron määrä ilmenee vasta verovuoden loputtua, ja yritys on velvollinen maksamaan mahdollisen jäännösveron, mikäli sitä on kertynyt. Yritys saa myös liikaa maksetun veron palautuksena takaisin Verohallinnolta. (Vero.fi 2016a.)

Yrittäjän on myös lisättävä myytävän tuotteen tai palvelun hintaan arvonlisävero, eli ALV. Arvonlisävero on niin kutsuttu kulutusvero, joka myyjän tulee tilittää valtiolle. Arvonlisäverovelvollista yritystoimintaa harjoittavan yrityksen tulee ilmoittautua arvonlisäverovelvollisten rekisteriin. (Vero.fi 2016b.) Yrittäjällä on oikeus vähentää arvonlisävero sellaisesta hyödykkeestä, jonka hän on ostanut toiselta yrittäjältä, jos hyödykettä käytetään yritystoiminnassa. Yrityksen kirjanpidosta käy ilmi se määrä, jonka verran yritys on asiakkailtaan saanut arvonlisäveroa myynnin yhteydessä, sekä se, kuinka paljon se on itse maksanut muille yrityksille arvonlisäveroa. Näiden kahden erotus määrää tilitettävän arvonlisäveron määrän. Arvonlisäveroa ei tarvitse maksaa, mikäli vuotuinen liikevaihto jää alle 10 000 euron. (Kallio, Ripatti & Tammi 2008, s 73-74.)

Kausiveroilmoituksen täyttäminen kuuluu oleellisesti yrittäjän verovelvollisuuksista huolehtimiseen. Kausiveroilmoitus tulee täyttää kaikkien arvonlisäverovelvollisten sekä palkkaa maksavien työnantajien, ja myös silloin, jos yritys on perinyt ennakonpidätyksiä tai lähdeveroja. Kausiveroilmoituksen jättöaika on sitova, johon ei voi hakea lisäaikaa. (Vero.fi 2016a.)

### 2.1.3 Yrittäjän vakuutukset

Suomen laki velvoittaa yrittäjää hankkimaan yrittäjän eläkevakuutuksen eli YEL:in, joka on pakollinen yrittäjän täyttäessä eläkelain piiriin kuulumisen edellytykset. Yrittäjä on määritelmän mukaan 18 - 67 -vuotias henkilö, joka

ei työskentele työ- tai virkasuhteessa. Yritystoiminnan tulee olla kestänyt vähintään neljä kuukautta, ja siitä saatu työtulo on vähintään 7557,18 euroa (vuonna 2016). (Knuuti & Poutiainen 2016.) Vakuutusmaksun määrä on sama huolimatta mille työeläkeyhtiölle sen maksaa. Vakuutusmaksun voi suorittaa työeläkeyhtiölle 1 - 4 tai 6 ja 12 erässä niin, että vähintään puolten eräkuukausista tulee olla ennen elokuuta. Yrittäjällä tulee olla vakuutus viimeistään puolen vuoden kuluessa yrittäjätoiminnan aloittamisesta, tai muutoin maksua korotetaan. (Holopainen & Levonen 2008, s 252.)

Pelkästään yrittäjänä oleminen ja yrityksen omistaminen ei edellytä YEL-vakuutuksen maksamiseen, vaan yrittäjän on myös työskenneltävä itse yrityksessä (Työeläke.fi 2016). YEL-maksun pohjana käytettävä työtulon on vastavattava yrittäjän työpanosta yrityksessä, sillä sen perusteella lasketaan eläkkeen määrä ja vakuutusmaksun suuruus. Laki edellyttää, että YEL:in määrittämisessä huomioon otettavan työtulon täytyy vastata sellaista palkkaa, joka työstä maksettaisiin jollekin muulle saman työn suorittavalle henkilölle. Ensimmäistä kertaa aloittava yrittäjä saa halutessaan 22 % alennusta vakuutusmaksuista toiminnan ensimmäiseltä 48:lta kuukaudelta. (Knuuti & Poutiainen, 2016.)

YEL-vakuutusta ei voida korvata muilla vastaavilla vapaaehtoisilla eläkevakuutuksilla. Eläkevakuutus on tarkoitettu turvaamaan yrittäjän toimeentulo sen jälkeen, kun yrittäjän toiminta päättyy ikääntymisen tai työkyvyttömyyden seurauksena. (Työeläke.fi 2016.) Yrittäjän muutkin sosiaalietuudet määräytyvät YEL-tulon perusteella. Tällaisia etuuksia ovat esimerkiksi sairaus-, äitiys-, isyys- ja vanhempainpäivärahat sekä erityishoitoraha. YEL-työtulolla on vaikutusta myös työttömyyspäivärahoikeuteen ja ansiopäivärahan määrään. (Holopainen & Levonen 2008, s 251.)

#### 2.1.4 Tarvittavat laskelmat ennen toiminnan aloittamista

Hyvän liikeidean lisäksi tulevan yritystoiminnan onnistumisen kannalta on tärkeää, että myös yrityksen taloutta on suunniteltu. Tulevan suunnitelua tarvitaan päätöksen teon tueksi, jotta osataan tehdä yrityksen talouden

kannalta järkeviä päätöksiä. (Eklund & Kekkonen 2011, s 3, 7.) Jotta yrityksen taloudellista kannattavuutta voidaan arvioida, on tehtävä erilaisia laskelmia. Rahoituslaskelmassa selviää yrityksen alkuhankinnat, palkat, vuokrat ja puhelinmaksut. Rahoituslaskelmaan kirjataan myös tarvittu pääoma kuten oma sijoitus tai laina. Kannattavuuslaskelma taas auttaa yrityksen myyntitavoitteen hahmottamisessa, eli siinä tarkastellaan kuinka paljon myyntiä yrityksen tarvitsee tehdä pakollisten kulujen kattamiseksi (YritysSuomi 2016.) Kannattavuuden mittaamiseen liittyy olennaisesti erilaiset talouden tunnusluvut kuten myyntikate, käyttökate ja liiketulos, joka on yksikertaisin kannattavuuden mittari (Eklund & Kekkonen 2011).

### 2.1.5 Rahoitus

Perustamisvaiheessa rahoituksen huolellinen suunnittelu on tärkeää, mikäli yritys tarvitsee pääomaa pystyäkseen aloittamaan toimintansa. Mikäli omaa pääomaa ei ole, on haettava lainaa. Rahoitustarpeen suuruus ratkaisee sen, mistä rahaa kannattaa lähteä hakemaan. Usein pankki on ensimmäinen rahoituksen haun kohde, ja mikäli yrittäjältä puuttuu pankin edellyttämiä vakuuksia lainalle, on mahdollista saada valtion omistamalta rahoituslaitos Finnveralta osittainen takaus yrityslainalle. Lainaehdot ja lainan takaisin maksu sovitaan pankin kanssa lainasopimuksen mukaisesti, mutta alkutakauksen pankki voi hakea yrittäjän puolesta Finnveralta. Finnvera voi toimia myös uuden yrityksen rahoittajana, mikäli haettava summa on alle 50 000 euroa. Finnveran lainarahoituksen vähimmäismääränä on kuitenkin 10 000 euroa. Liiketoimintasuunnitelma vaaditaan Finnveran kautta saatavien lainojen haussa. (Finnvera 2016.)

Yrittäjä voi hakea myös itselleen starttirahaa turvatakseen toimentulonsa yritystoiminnan alussa. Starttirahaa saa arvionsa mukaan sen perusteella, kuinka kauan yritystoiminnan vakinnuttaminen yrittäjän arvion mukaan kestää, mutta enintään 18 kuukauden ajan. Starttirahaa haetaan TE-toimistosta ennen yritystoiminnan alkamista. Starttirahan perusosuus vuonna 2016 on 32,68 euroa päivältä, ja lisäosaa voi saada enintään 60 % perustuen määrästä riippuen tapaksesta. Starttirahan saaminen edellyttää



päätoimista yrittäjyyttä, riittäviä valmiuksia kannattavaan yrittäjyyteen ja yritystoimintaan, tarpeellisuutta toimeentulon kannalta sekä toiminnan aloittamista vasta tuen myöntämisen jälkeen. (TE-palvelut 2016.)

## 2.2 Työntekijänä toisen yrityksessä

Työntekijänä toisen yrityksessä tarkoittaa myös tiettyjä velvollisuuksia ja toimenpiteitä. Keskeisin velvollisuus työnantajaa kohtaan työntekijällä on työn tekeminen asiaankuuluvalla tavalla. Työntekijällä on myös uskollisuusvelvoite, eli hänen on vältettävä aiheuttamasta ristiriitaa sen kanssa, mitä häneltä omassa asemassa vaaditaan. Työsopimuslaki velvoittaa myös työntekijää olemaan tekemättä toiselle työnantajalle sellaista työtä, jonka voidaan katsoa olevan hyvän tavan vastaista kilpailutekoa. Työntekijällä on myös salassa pitovelvollisuus mitä työnantajayrityksestä koskeviin asioihin tulee. Salassapitovelvollisuus ei katkea vaikka työntekijä irtisanoutuisi tai irtisanottaisi. (Työsopimuslaki 2016.)

### 2.2.1 Verovelvollisuus

Suomessa asuva, tai siellä yli kuusi kuukautta oleskeleva luonnollinen henkilö on yleisesti verovelvollinen. Yleisesti verovelvollista henkilöä verotetaan niin Suomesta kuin ulkomailtakin hankituista tuloista Suomessa. Rajoitetusti verovelvollinen henkilö on silloin, kun hän ei täytä yleisesti verovelvollisen henkilön kriteereitä. Tuloverotus Suomessa tapahtuu progressiivisesti, eli tulojen mukaan asteikoittain. (Vero.fi 2016c.)

Työntekijän tuloveroaste eli työtulojen verotuksessa käytetty veroprosentti kertoo, kuinka suuren osan palkasta tuloveroa maksetaan. Lisätulosta pidätettyä veronosuutta kuvaa taas marginaaliveroprosentti. Työnantaja pidättää tuloveron työntekijänsä palkasta tämän oman verokortin osoittaman prosentin mukaan. Mikäli verokorttia ei toimiteta, täytyy työnantajan pidättää palkasta 60 prosenttia. Tuloveron lisäksi työnantaja pidättää kirkkoon (evankelisluterilaiseen tai ortodoksiseen) kuuluvan työntekijän palkasta kirkollisveron, sekä Yle-veron. (Veronmaksajat 2016.)

Taulukko1. Progressiivinen verotus-taulukko (vero.fi)

Verotettava ansiotulo, euroa	Vero alarajan kohdalla, euroa	Vero alarajan ylittävästä osasta, %
16 700 - 25 000	8	6,5
25 000 - 40 800	547,50	17,5
40 800 - 72 300	3 312,5	21,5
72 300-	10 085,0	31,75

### 2.2.2 Muut pidätettävät maksut

Työskenneltäessä jonkun muun alaisuudessa on työnantajalla velvollisuus pidettää verojen lisäksi myös muita maksuja työntekijänsä palkasta. Tällaisia maksuja ovat työeläkevakuutusmaksu, työttömyysvakuutusmaksu sekä sairausvakuutusmaksu. Alle 53-vuotiaan työntekijän osuus osuusyöeläkevakuutusmaksusta (vuonna 2016) on 5,7 % ja yli 53-vuotiaan 7,20 %. Työttömyysvakuutusmaksu taas on iästä huolimatta 1,15 % ja sairausvakuutusmaksun päivärahamaksu 0,82 % ja sairaanhoitomaksu 1,30 %. (Vero.fi 2016c.)

### 2.2.3 Työehtosopimus

Työehtosopimus laaditaan työntekijän ja työnantajan suojaksi, joko yrityskohtaisesti yksittäistä työpaikkaa varten työnantajan kanssa tai työnantajaliiton kanssa koskemaan kokonaista työalaa tai ammattiryhmää. Sopimukseen kirjataan ne työehdot, joita kyseisellä alalla on minimissään noudatettava, koskein esimerkiksi palkkausta, lomarahaa sekä äitysajan palkkausta. Myös palkankorotukseen oikeuttavat seikat on sovittu työehtosopimuksessa. Työehtosopimus on yleensä yrityksen toimialan perusteella määräytyvä, sillä yhtä kaiken kattavaa työehtosopimusta ei ole määritelty. Kaikilla aloilla ei kuitenkaan vielä ole valtakunnallista,

yhteisesti käytössä olevaa alakohtaista työehtosopimusta, ja tällaisilla aloilla työskentelevän tulee sopia oman työnantajansa kanssa noudatettavan ERTOn ja Palvelualojen Työnantajaliiton PALTA ry:n välistä runkosopimusta sekä vähimmäispalkkasuositusta. (ERTO 2016.)

### 2.3 Palkkatyön etuudet

Työskentely palkkatyössä jonkun muun kuin itsensä alaisuudessa velvoittaa, mutta tarjoaa myös kattavia etuja yrittäjyyteen nähden. Tällaisia etuja on esimerkiksi oikeus pitää äitiys-, isyys- tai vanhempainvapaata sekä hoitovapaata, mikäli sen saamisen edellytykset henkilön osalta täyttyvät. Oikeus edellämainittuihin vapaisiin ei kuitenkaan velvoita työnantajaa maksamaan palkkaa siltä ajalta, ellei työehtosopimus tai työsopimus niin määrää. Laki kuitenkin velvoittaa, että mikäli yrityksessä palveluksessa oleva miestyöntekijä saa palkkaa isyysvapaansa ajalta, on samassa tilanteessa olevan naistryöntekijän saatava myös palkka vähintään siltä ajalta, miltä miestyöntekijä on palkan saanut. Lisäksi raskaana olevalla työntekijällä on oikeus saada työnantalta korvaus ansionmenetyksestä, mikäli raskauteen liittyviä tutkimuksia joudutaan tekemään työajalla.

Toinen merkittävä etu työntekijänä toisen yrityksessä on sairausajalta maksettava palkka. Työntekijällä on oikeus sairauslomaan tapaturman tai sairauden takia, ja työntekijän oikeus on olla menemättä työhön, mikäli hänelle sairausloma on määrätty. Sairausajan palkka määritetään kyseessä olevan työsuhteen keston mukaan niin, että alle kuukauden työsuhteessa ollut henkilö saa 50 % palkastaan sairausloman ajalta ja korvattavia päiviä ovat sairastumispäivä ja sitä seuraavat yhdeksän arkipäivää. Mikäli työsuhde on kestänyt enemmän kuin kuukauden, on työntekijällä oikeus tältä ajalta kertyvään täyteen palkkaan, mutta aika, jolta palkkaa maksetaan, on sama kuin alle kuukauden työsuhteessa olleella. Nämä aikamäärät ovat työsopimuslain mukaisia, mutta työehtosopimus tai työsopimus voivat oikeuttaa myös pidempään. (ERTO 2016.)

### 3 LIIKETOIMINTASUUNNITELMAN VAATIMAT SELVITYKSET

#### 3.1 Liiketoimintasuunnitelman tarkoitus

Liiketoimintasuunnitelmaa voidaan kutsua yrityksen käsikirjaksi, josta löytyy vastaus menestyksekkään yritystoiminnan käynnistämiseen. Sen tarkoitus on auttaa yrittäjää ymmärtämään ja suunnittelemaan tulevan yrityksensä toimintaa sekä kannattavuutta. (Yritys-Suomi 2016.) Hyvällä liiketoimintasuunnitelmalla yrittäjä kertoo, kuinka hän aikoo tehdä rahaa yrityksensä avulla. Siinä käydäänkin läpi kaikki ne tekijät, joita yritys menestyäkseen tarvitsee. Liiketoimintasuunnitelma sisältää tekijänsä arvion siitä, mitä eri mahdollisuuksia ja uhkia tulevalle yritys- ja liiketoiminnalle voidaan odottaa tulevan. Se on siis yrittäjän näkemys siitä, kuinka luodaan yrityksen tarjoamalle hyödykkeelle lisäarvoa, jolla päihittää kilpailijat. (Hesso 2015 s 11 - 12.)

Erilaiset liiketoiminnan rahoittajat vaativat yrittäjältä liiketoimintasuunnitelmaa, jotta voidaan arvioida rahoitusta hakevan yrityksen valmiuksia tuottavaan liiketoimintaan (Yritys-Suomi 2016).

#### 3.2 Perustiedot yrityksestä

Liiketoimintasuunnitelmaan täytyy kirjata ylös yrityksen kaikki perustiedot: nimi, toimiala, toiminta-ajatus ja -alue, sekä yrityksen fyysinen sijaintipaikka (Holopainen & Levonen 2008, s 56). Hyvään liiketoimintasuunnitelmaan on sisällytettävä myös tieto, josta käy ilmi yrittäjän oma osaaminen, kokemus alalta ja muista asioista, joiden katsotaan olevan oleellisia yrittäjyyteen ryhtyessä. Myös esimerkiksi toimialatuntemus, eli kuinka hyvin yrittäjä itse tuntee perustettavan yrityksen toimialaa (YritysSuomi 2016). Yrittäjän omat taloudelliset resurssit, eli varat ja omaisuus, sekä perustamismotiivit kuuluvat oleellisesti perustietoihin. (Holopainen & Levonen 2008, s 56).

### 3.3 Liikeidea, visio ja arvot

Liikeidea on pelkistetty ajatus koko yritystoiminnasta: mitä myydään, kenelle ja miten (YritysSuomi 2016). Liikeidea tiivistää koko liiketoimintasuunnitelmaan muutamaa lauseeseen ja kertoo esimerkiksi rahoittajalle, mitä kyseinen liiketoimintasuunnitelma pääosin sisältää.

Liikeidean lisäksi yrityksellä on oltava visio ja arvot. Visio kertoo yrityksen unelman, eli sen mihin yrittäjä yrityksensä avulla pyrkii. Yrityksen arvoilla tarkoitetaan yritykse pelisääntöjä, eli niitä kirjoitettuja tai kirjoittamattomia ohjeita, joista pidetään kiinni visiota tavoitellessa. Yrityksen asiakkaat, kilpailijat ja muut sidosryhmät tarkkailevat yrityksen arvojen noudattamista ja mikäli niitä laiminlyö yrityksen toiminnassa, on usein seurauksena negatiivista huomiota. (Hesso 2015, s 24 - 28.)

Jotta yrityksen perustaminen näyttäisi järkevältä myös muiden kuin yrittäjän näkökulmasta, on liiketoimintasuunnitelmaan hyvä kirjata ylös ne markkinapohjaiset syyt, jonka perusteella yritys kannattaa yrittäjän mielestä perustaa. Tällaisia syitä voi olla esimerkiksi niin kutsuttu aukko markkinoilla, kasvavat markkinat tai kysynnän kasvu tai yrityksen joku perusteltu erityinen kilpailuetu muihin vastaaaviin jo olemassa oleviin yrityksiin verrattuna. (Holopainen & Levonen 2008, s 57.)

### 3.4 Tuotteen rakentuminen

Liiketoimintasuunnitelmassa tulee myös olla kattavasti esiteltynä yrityksen valmistamat ja/tai myymät tuotteet sekä palvelut kilpailualueineen, hintatasoineen ja katerakenteineen. Itse tuote muodostuu kerroksista, jonka kaikkien ominaisuuksien tulisi palvella valittua kohderyhmää. Kerroksilla tarkoitetaan ydintuotetta, avustavia osia sekä mielikuvaa tuotteesta. Ydintuote on se, jota yritys varsinaisesti myy. Tuotteen avustavia osia ovat esimerkiksi tuotteen muotoilu, pakkauksen visuaalisuus ja käytännöllisyys ja merkki. Mielikuvatuotteella taas tarkoitetaan muun muassa takuuta, jälkimarkkinointia sekä esimerkiksi jotain tuotteen ostamisesta koituvaa kanta-asiakkuutta tai vip-jäsenyyttä. Mielikuvatuote on siis asiakkaalle

ostohetken jälkeen syntyvä mielikuva yrityksen onnistumisesta. Kun tuotteen kaikki kerrokset tyydyttävät asiakasta ja täyttävät hänen tuotteelle asettamat vaatimukset, kokee asiakas saavansa lisäarvoa valitessaan kyseisen tuotteen ja yrityksen.

Tuotteen tai palvelun esittelyyn kuuluu oleellisesti sen hinta. Liiketoimintasuunnitelmissa käytetään yleensä hinnan rakenteen esittämiseen seuraavia hinnoittelumenetelmiä: katetuottohinnoittelu, omakustannusperusteinen hinnoittelu sekä markkinapohjainen hinnoittelu. Voittoa haluavan yrityksen on myytävä tuotteen tai palvelun kustannuksia korkeammalla hinnalla.

Jotta kohderyhmät voivat löytää yrityksen, täytyy tuotteiden olla helposti saatavissa ja asiointin tulee olla vaivatonta. Parhaimmillaan tähän pitäisi pyrkiä niin, että tuotteen saisi ostettua juuri silloin kun sitä tarvitsee, juuri siellä, missä asiakas on. Asiointin tulee olla helppoa, loogista sekä tehokasta. (Hesso 2015, s 106 - 109.)

### 3.5 Asiakkaat ja markkinat

Eryteisesti aloittavan yrittäjän liiketoimintasuunnitelmassa tärkeä osa on yrityksen kohderyhmän hahmottelu ja rajaaminen, eli sen määrittäminen, kenelle yrityksen tuotteet tai palvelut on suunnattu. Tämä edellyttää sitä, että liikeidea on yrittäjälle kirkkaan selvä, koska silloin tiedetään myös kenelle yritys tuotteitaan kohdentaa. Kun tiedetään kohderyhmä, eli yrityksen potentiaaliset asiakkaat, voidaan selvittää yrityksen markkinat. (Hesso 2015 s 14.)

### 3.6 Markkinointi

Jotta kohderyhmä kiinnostuu tuotteesta, on tuotetta markkinoitava. Liiketoimintasuunnitelman huolellinen tekeminen helpottaa kohderyhmälle toteutettavan markkinoinnin suunnittelussa ja markkinoinnin suunnittelu ja hahmottelu liiketoimintasuunnitelmaan on myös tärkeää. Nykypäivänä markkinoinnissa pyritään monikanavaisuuteen ja kustannustehokkuuteen,

sekä puhuttelevuuteen ja tunteita herättävyyteen. Markkinoinnin laatu ja tyyli ovat kuitenkin aina yrityskohtaista, sillä yritykset ovat erilaisia ja tavoittelevat eri kohderyhmien huomiota. Fokusoitunut yritys on erikoistunut täyttämään jonkun tietyn kohderyhmän tarpeet tuotteellaan tai palvelullaan, ja ei näin ollen kilpaile hinnalla. Näin ollen fokusoituneiden yritysten markkinointi on hyvin erilaista suhteessa operatiivisesti tehokkaiden yritysten markkinointiin. Kysyntää fokusoitunut yritys luo markkinoinnilla tuotteelleen tuomalla siin jonkin erityisen edun tai hyödyn, valitsemalleen rajatulle kohderyhmälle. (Hesso 2015, s 100 - 102.)

Mainonta jaetaan useimmiten kahteen ryhmään: mediamainontaan ja suoramainontaan. Mediamainontaan kuuluvat lehdet, tv, radio, ulko- ja liikennemainonta sekä verkossa tapahtuva mainonta. Suoramainonta on joko osoitteellista tai osoitteetonta, sekä lisäksi sitä voi tapahtua erilaisten mainoslahjojen, messutempausten tai toimipaikkamainonnan muodoissa. (Hesso 2015, s 115.)

### 3.7 Käytännön toteutus

Liiketoimintasuunnitelmasta täytyy myös ilmetä se, kuinka yrittäjä on suunnitellut käytännön järjestelyiden hoitamisen yritystoiminnan alussa. Tämän takia liiketoimintasuunnitelmaan kannattaa kirjata kaikki käytännön toteutukseen olennaisesti liittyvät suunnitelmat, kuten esimerkiksi tieto yrityksen mahdollisista toimitiloista, työhön tarvittavista ja käytettävistä välineistä ja laitteista, markkinoinnin toteuttamisesta sekä mahdollisista yritykseen palkkattavista työntekijöistä. (Hesso 2015, s 20.)

### 3.8 Kannattavuus

Yritystoiminnan pääedellytys on liiketoiminnan kannattavuus, joka riippuu yrityksen tuottojen ja kustannusten määrästä. Kannattavuuden arviointi on myös tärkeä osa liiketoimintasuunnitelmaa. Toiminta on kannattavaa silloin kun tuottoja syntyy enemmän kuin kustannuksia. Kannattavuutta



keskeisesti mittaavia tunnuslukuja ovat myyntikate eli katetuotto, käyttökate, liiketulos sekä tilikauden kokonaistulos. (Eklund & Kekkonen 2011, s 63.)

Kannattavuutta voidaan ajatella myös yrityksen voitontuottokykyä. Kannattavuuden perustana on hyvät asiakassuhteet, sillä ilman maksavia asiakkaita, laskutusta ja liikevaihtoa ei tulostakaan voi syntyä. Liikevaihto ilmaisee toiminnan laajuutta, mutta suurikaan liikevaihto ei takaa toiminnan kannattavuutta. Kannattavuutta ajateltaessa liikevaihdon tulisi kasvaa aina vähintään samassa suhteessa, kuin kustannukset kasvavat. (Niskavaara 2010, s 59.)

Lyhyen aikavälin kannattavuuden arvioinnissa katetuottoajattelu on paljon käytetty menetelmä. Katetuottolaskennan yksinkertainen malli on esitetty alla olevassa taulukossa.

Taulukko2.

<b>Myyntituotto</b>
- <i>Muuttuvat kustannukset</i>
<b>= Katetuotto</b>
- <i>Kiinteät kustannukset</i>
<b>= Tulos</b>

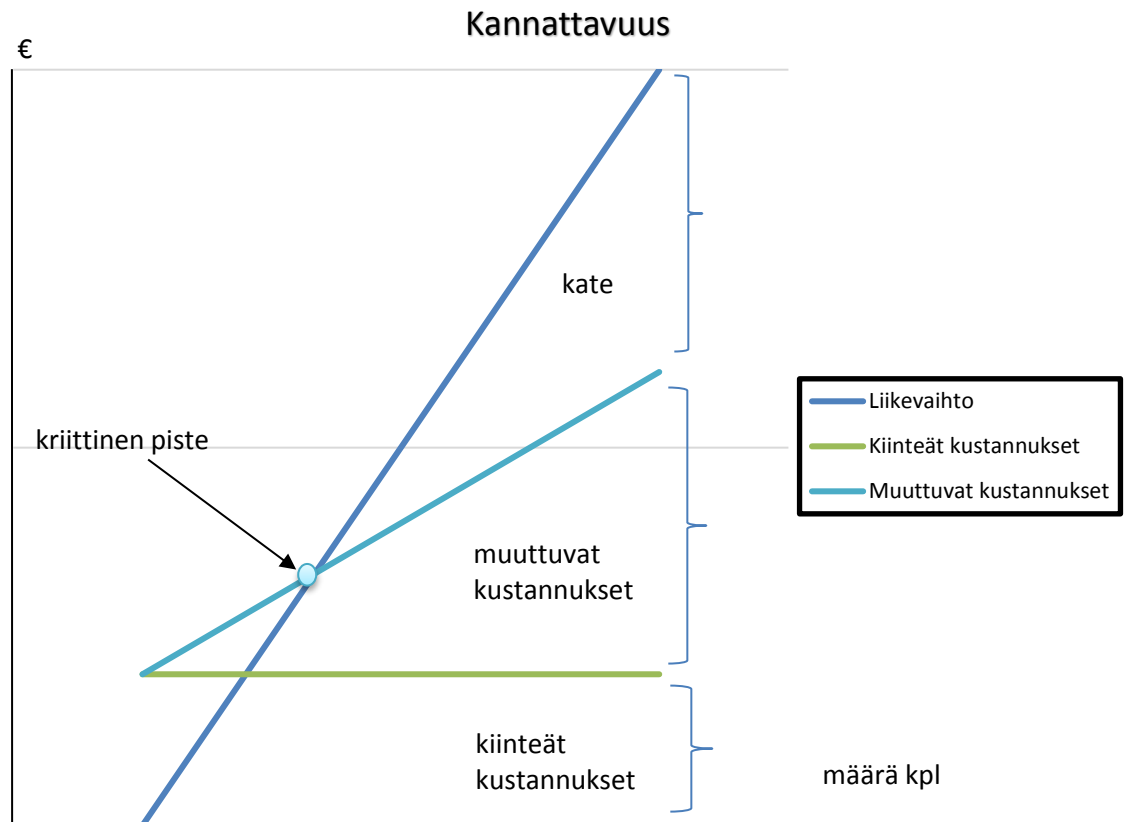
Myyntituotto on yrityksen myynnistä saatu euromääräinen tuotto. Muuttuvilla kustannuksilla tarkoitetaan tuotteen valmistamiseen tai hankintaan menneitä kustannuksia ja kiinteillä yrityksen maksamia säännöllisiä kustannuksia esimerkiksi sähköstä ja toimitilan vuokrasta. Mikäli yritystoiminta on voitollista, on katetuoton oltava suurempi kuin kiinteiden kustannusten, eli tällöin yritys tekee positiivista tulosta. (Eklund & Kekkonen 2011, s 65.)

Myös yrityksen rahoitus- ja käyttökatetarve on tärkeä selvittää. Alla esitetystä taulukosta käy ilmi malli, jonka avulla voidaan laskea yrityksen rahoitustarve, käyttökatetarve sekä lopulta myös myyntikatetarve. (Holopainen & Levonen 2008, s 59.)

Taulukko 3.

<b>Tavoitetulos</b> (ennen veroja)	0
+ Poistot/Lainojen lyhennykset	
<b>= Rahoitustarve</b>	
+ Korot/rahoituskulut	
<b>= Käyttökatetarve</b>	
- Kiinteät kulut (esim. toimitilan vuokra, palkat, sähkö,kirjapito,vakuutukset,edustus...)	
<b>= Myyntikatetarve</b>	

Kannattavuutta arvioidessa on tärkeää tietää yrityksen niin kutsuttu kriittinen piste. Kriittinen piste on luku, joka kertoo milloin yritystoiminta on tuloksellista. Kriittinen piste voidaan laskea niin tuotekohtaisesti kuin yrityksen koko toiminnan perusteella, kuukausi- ja vuositasolla. (Hesso 2015 s 167 - 169.) Kriittinen piste kertoo siis sen myynnin tarvittavan määrän, jolla yrityksen tulos olisi nolla. Tämä luku on absoluuttinen arvo, sillä se kertoo ainoastaan tarvittavan myynnin määrän euroina, eikä täsmennä sitä esimerkiksi tuotekohtaisemmaksi. Kriittisen pisteen laskenta edellyttää yrityksen katetuotto-%:n laskemista, joka saadaan jakamalla katetuotto myyntituotoilla ja kerrottuna sadalla. (Eklund & Kekkonen 2011, s 69). Kriittisen pisteen havainnollistamiseksi on tehty alla oleva kuvio.



Kuvio 1. Kannattavuus kuviona (Niskavaara 2010)

## 4 CASE: PUUALAN KÄSITYÖLÄISYRITTÄJÄ

Tutkimuksen empiriaosuus on toteutettu case-tutkimuksena ystävälleni, joka on perustanut Ny Start Up-yrityksen opintojensa loppusuoralla ja tähtää sen avulla joko osakeyhtiön tai toiminimen perustamiseen Start U-kurssin päätyttyä. Start Up-yritys eroaa melko paljon osakeyhtiön tai toiminimen perustamisesta, sillä yrittäjän koulu tarjoaa Start Up-yrityksen perustamiseen puitteet ja apua. Tämän tutkimuksen osan on tarkoitus kartoittaa sitä, kuinka paljon tämän lähitulevaisuudessa perustettavan yrityksen tulee myydä, jotta se on kannattavaa verrattuna alan palkkatyössä olemiseen. Tutkimus toteutettiin haastattelemalla tulevaa yrittäjää teemahaastattelun ja avoimen haastattelun avulla. Teemahaastattelu nauhoitettiin, mutta avoimista haastattulutilanteista tehtiin vain muistiinpanot. Tutkimukseen saatiin olennaisia, tarvittavia tietoja myös ottamalla yhteyttä esimerkiksi vakuutusyhtiöön heidän internet-sivujensa kautta, sekä sähköpostilla tilitoimistoihin.

### 4.1 Tietoa toimeksiantajasta

Toimeksiantajani tutkimuksessa on 24-vuotias henkilö, joka opiskelee viimeistä vuottaan puutekniikan insinööriksi Lahden Ammattikorkeakoulussa. Hänellä on tarkoitus perustaa oma puualan käsityöläisyritys, joka valmistaa ja myy puisia piensisustustuotteita. Hän on perustanut viimeisenä opiskeluvuotenaan Lahden Ammattikorkeakoulun tarjoaman yrityskurssin puitteissa ensin NY-muotoisen, niin kutsutun harjoitteluyrityksen, ja valmistuttuaan keväällä 2016 vaihtaa yrityksen NY:stä joko toiminimeksi tai osakeyhtiöksi. Yhtiömuodon valinta riippuu siitä, kuinka hyvin Start Up -yritys lähtee toimimaan ja mitkä ovat käytettävissä olevat resurssit sillä hetkellä yrityksen jatkamiseen. Oman yrityksen perustaminen vaatii esimerkiksi lasertulostimeen investoimisen sekä jonkinlaiset toimitilat, jossa hän voi harjoittaa ammattiaan.

Hän on kiinnostunut yrittäjyydestä, sillä hänellä on mielestään hyvä liikeidea ja riittävästi intoa kokeilla siipiään yrittäjänä. Hänen haavena oma yritys on ollut jo pitkään, ja lisää tuulta purjeisiin se on saanut sukulaisten ja ystävien suosituksesta, sekä sisustuspainotteisen harrastebloginsa ja Instagram-käyttäjätilinsä seuraajilta, jotka ovat olleet todella kiinnostuneita hänen sivuillaan esittelemistä käsitöistä. Tuleva yrittäjä on myynyt jo pieniä määriä testaamiaan tuotteita sosiaalisen median avulla, jotka ovat menneet hetkessä kaupaksi.

*Laserleikkuuriin tutustuin koulussa, ja innostuin siitä niin kovin, että haluan kokeilla olisiko musta sen pohjalta yrittäjäksi. Tulevana yrittäjänä haluan kokeilla, onko mun luonne siihen sopiva ja tulisko siitä jonkin näköistä toimeentuloa.*

*(Yrittäjä X, 2016)*

Perustettavan yrityksen liikeidea tiivistetysti on piensisustustuotteet suomalaiselle sisustuksesta kiinnostuneille henkilöille, verkkokaupan avulla. Yrittäjä aikoo valmistaa suurimman osan tuotteita tilauksien pohjalta ilman varsinaista valmisvarastoa, sillä yhden tuotteen valmistusaika on melko lyhyt vaiheeseen, että se on mahdollista.

Tuleva yrittäjä itse on työskennellyt useana kesänä CRC-konehoitajana puualan valmistusyrityksessä, mikä on työn osalta verrattavissa hyvin paljon työhön tulevana yrittäjänä laserkoneen parissa, ottamatta huomioon yrittäjyyteen liittyviä muita töitä. Kone on hieman erilainen, mutta periaatteet ovat samat molemmissa koneissa.

#### 4.2 Kannattavuuden arviointi ja laskelmat

Koska tuleva yrittäjä pystyy aloittamaan yrityksensä NY-muotoisena, on hänellä alkuun oman työnsä lisäksi ainoastaan materiaaleista, paketoinnista ja postituksesta tulevat kustannukset. Välineistö ja tilat tulevat koulun tarjoamana, eli varsinaisia kiinteitä kuluja yrityksellä ei ole. NY-muotoiselle yritykselle ei ole järkevä laskea kannattavuutta, sillä enemmän ratkaisee se, kun yrittäjä vaihtaa NY:stä joko toiminimeksi tai osakeyhtiöksi ja siirtyä toimimaan täysin yksin. Tällöin kaikki yrityksen todelliset kulut

tulevat yrityksen rasiitteeksi. Jotta tästä tutkimuksesta olisi hänelle hyötyä myös siirtyessä toiminimelle tai osakeyhtiölle, teen laskelmat hypoteettisesti niin, että hän vuokraisi toimintaansa sopivan tilan Lahdesta, sekä sijoittaisi laserleikkuriin, kuten haastattelusta kävi ilmi, että hän on suunnitellut tekevänsä.

#### 4.2.1 Kiinteät kustannukset yrittäjänä

Yrittäjän täytyisi toiminnan onnistumisen edellyttämiseksi vuokra yritykselleen joku tila. Keskeinen sijainti, esimerkiksi keskustassa ei tässä vaiheessa yrityksen toimintaa ole prioriteetti, joten yritykselle riittäisi hyvin jokin pienehkö varastotila. Varastotilan tulisi sijaita kuitenkin Lahdessa, mielellään mahdollisimman lyhyen etäisyyden päästä yrittäjän kotia, jotta hänen työmatkaansa ei menisi turhaa aikaa. Tällaisen pienen varastotilan vuokraaminen maksaisi noin 300 euroa kuukaudessa, perustuen Oikotien-internetsivuilla oleviin ilmoituksiin sopivan kokoisista vuokrattavista varastotiloista Lahdessa. Tämän kaltaisia vuokratiloja on Oikotien vuokrattavien toimi- tai varastotilojen ilmoituksissa melko kattavasti eri sijainnilla, joten vuokratilan löytäminen ei koidu ongelmaksi.

Yrittäjä valmistaa tuotteensa vanerista laserleikkurin avulla. Laserleikkurin käyttöoikeutta voisi vuokrata kuukausimaksuhintaan 100 euroa kuukaudessa esimerkiksi Lahdessa sijaitsevalta Ideaverstaalta. Tällöin tarvitsisi varautua myös siihen, että muutkin vuokranneet käyttävät samaa leikkuria. Tämän takia kyseinen leikkuri ei olisi käytettävissä välttämättä aina juuri silloin, kun yrittäjä itse on suunnitellut sitä käyttävänsä. Tämä taas vaikeuttaisi tuotteiden tekemistä ja aiheuttaisi viivytystä tuotteiden toimituksiin. Yrittäjän siis kannattaisi enemminkin investoida laserleikkuriin. Tähän hän tarvitsee lainarahoitusta.

Hänen täytyisi ottaa lainaa laserleikkurin hankkimista varten varten noin 10 000 euroa perustuen koneen markkinahintaan. Yrityslainan keskimääräinen korko vuonna 2016 on kaksi prosenttia (Suomen Pankki

2016), joten yrittäjän olettava lainankorko tässäkin 10 000 euron yrityslainassa olisi noin kahden prosentin suuruinen. Alla oleva kuva on otettu näytökaappauksena Nordean yrityslainalaskurista.

#### Lainalaskin

Lainalaskin (1/1)

Lainan määrä  
10 000 €

Laina-aika  
5 vuotta

Lyhennysväli  
1 kuukausi

Lyhennystapa  
Tasalyhenteinen

Lainan korko  
2.0 %

Laske

**Ensimmäinen maksuerä on** **183 €**  
Määrä sisältää 167 € lyhennyksen ja 17 € koron.

Kuva 1. Nordean lainalaskuri (Nordea 2016)

Kuvasta käy ilmi lasertulostimen ostoa varten tarvittavan lainan määrä, laina-aika sekä lainaerän suuruus, joka on tämän esimerkkinä toimivan pankin mukaan 183 euroa kuukaudessa. Hän siis lyhentäisi lainaa korkoineen 183 euroa kuukaudessa, josta varsinaisen lainanlyhennyksen osuus on 167 euroa. Tämä ei siis olisi merkittävästi suurempi kulu verrattuna siihen, että hän vuokraisi laitetta muualta eikä pystyisi välttämättä käyttämään sitä aina silloin, kuin tarvitsee.

Koska yrittäjällä ei ole tarvittavaa osaamista hoitaakseen itse yrityksen kirjanpitoa, hänen täytyisi ulkoistaa se jollekin alan ammattilaiselle. Saadakseni tietää arvion siitä, minkä hintaiseksi kirjanpito tulevalle yritykselle ainakin alkuvaiheessa tulisi, otin yhteyttä useaan erikokoiseen tilitoimistoon Lahdessa. Sain arvion eräältä pieneltä tilitoimistolta arvion, jonka mukaan perustettavan yrityksen kirjanpidon hinnaksi noin 300 euroa kuukaudessa.

Yritykselle olisi hyvä ottaa yritykselleen jokin yritysvakuutus, joiden suuruus vaihtelee sen perusteella, minkä verran vakuutettavaa yrityksellä on. Yrittäjä tarvitsisi vakuutuksen lähinnä työkoneelleen sekä vuokratulle toimitilalleen, ja siitä arvioitu vakuutusmaksu olisi noin 45 euroa kuukaudessa (If Vakuutusyhtiö 2016).

Verkkokauppa ja internet-sivut yrittäjä saa ilman kustannusta veljeltään, joka vastaa niiden suunnittelusta. Markkinointi tapahtuu sosiaalisen median, kuten blogien, Instagram-tilin ja Facebook-tilin avulla saavuttaen näin parhaiten tavoitellun kohderyhmän. Näin ollen markkinoinnista kiinteät kustannukset ovat myös olemattomat, koska maksullisia median kanavia ei käytetä ainakaan toiminnan alussa.

Koska yrittäjä haluaa työskennellä pääsääntöisesti päivätyössä, ja hänen nykyinen työnsä on vuorotyötä, täytyy laskea päivätyötä vastaava kuukausipalkka. Koska yrittäjä haluaa tienata yrityksellään samansuuruisia ansiota kuin vastaavassa palkkatyössä, tulisi hänen voida maksaa itselleen palkkaa bruttona 12,45 e/tunti päivätyöstä, jota hän yrittäjänä tekisi. Päivittäinen normaali työaika on 8 tuntia, ja kuukaudessa on keskimäärin 22 työpäivää, joten hänen kuukausipalkkaseen tulisi  $12,45 \times 8 \times 22 = 2191,2$  euroa. Kolehmainen sanoi haastattelussa, että olisi yrityksen ensimmäisinä vuosina tyytyväinen 1 000 - 2 000 euron palkkaan kuussa, joten tämän perusteella voidaan olettaa, että laskettu kuukausipalkka 2191,2 euroa vastaa hänen mieltymystään todellisesta kuukausipalkasta yrityksen aloittaessa toimintansa.



Alla olevassa taulukossa on esitetty yrityksen kiinteiden kustannusten jakautuminen eri kustannustyyppeihin.

Taulukko 4. Kiinteät kustannukset

Kustannus	Kustannus euroina
Toimitilan vuokra	300
Kirjanpito	300
Verkkokauppa/internetsivut	0
Puhelin, toimistotarvikkeet, pientavara	100
Lainanlyhennys (=pääoman palautus kuukausittain)	167
Korko lainalle	17
Vakuutukset	45
Markkinointi	0
Yrittäjän palkka	2 191,2
Yhteensä	3 120,2

#### 4.2.2 Muuttuvat kustannukset

Yrityksen pääraaka-aine valmistuksessa on vaneri eri kooissa. Koska muuttuvien kustannusten määrä nousee samassa suhteessa kuin tuotteita valmistetaan, täytyy yritykselle asettaa jokin hypoteettinen määrä, kuinka paljon alkuun tuotteita valmistetaan. Hän kuitenkin haastattelussa sanoo, että aikoo valmistaa suurimman osan tuotteista tilauksen perusteella, eli valmisvarasto jää olemattomaksi. Vaikka yritys on valmistusyritys, on yrittäjällä itse valmistuksen lisäksi niin paljon muitakin töitä, kuten pakkaaminen, postittaminen, asiakassuhteiden hoito sekä markkinointi,

joten yhden tuotteen muuttuvaa työn kustannusta on yrittäjän itsensä mukaan mahdoton arvioida.

*Vaikka teen tuotteet itse alusta loppuun niin niiden tekeminen ei itsessään ole se aikaa vievin osuus, vaan kaikki se muu mikä siihen koko juttuun liittyy. Alkaen siis siitä kun aloitan työstämään vanerista ja että saan tuotteen myytyä ja toimittetua asiakkaalle.*

*Yrittäjä X 2016*

Yrittäjä siis haluaa nähdä oman työnsä kokonaisvaltaisena eikä jaoteltuna erikseen valmistusta erilleen muista yrittämiseen liittyvistä töistä. Yrittäjä mainitsi haastattelussa neljä päätuotettaan: Tuote 1, Tuote 2, Tuote 3 ja Tuote 4. Hän arvio myyvänsä Tuote 1:stä kuukaudessa 25 kpl. Tuotteen raaka-ainekustannukset ovat 5 euroa. Tuotetta 2 arvioidaan myytävän 25 kpl, ja tuotteen kustannus on noin 7,5 euroa kappaleelta. Tuotetta 3 myydään oletettavasti 20 kpl ja kustannus kappaleelta on 1,5 euroa. Tuotetta 4 yritys aikoo myydä myös 20 kpl kuukaudessa, ja tuotteen raakainekustannukset on 4 euroa. Muuttuvat kustannukset on esitetty laskelmana alla olevassa taulukossa.

Taulukko 5. Muuttuvat kustannukset

Kustannus	Kustannus euroina
Raaka-aineet	422,5
Yhteensä	422,5

Yritys valmistaa myös muita tuotteita, mutta niissä raaka-ainekustannukset ovat hyvin pieniä ja niiden menekkiä on vaikea arvioida, sillä ne ovat pääpainoisesti sesonkituotteita. Yrittäjä arvioi kuitenkin pientuotteiden muuttuviksi kustannuksiksi maksimissaan 50 euroa.

#### 4.2.3 Kannattavuuslaskelmat

Kun yrityksen kiinteät ja muuttuvat kustannukset on selvitetty, on mahdollista laskea yritykselle erilaisia tunnuslukuja kannattavuuden arvioita varten. Tällaisia ovat esimerkiksi Rahoitustarve, Käyttökattotarve ja Myyntikattotarve. Nämä laskelmat on hyvä sisällyttää myös yrityksen liiketoimintasuunnitelmaan.

Taulukko 6. Myyntikattotarve

<b>Tavoitetulos</b> (ennen veroja)	0
+ Poistot/Lainojen lyhennykset	167
<b>= Rahoitustarve</b>	167
+ Korot/rahoituskulut	17
<b>= Käyttökattotarve</b>	183
- Kiinteät kulut	762
Yrittäjän oman työn arvo	2 191,2
YEL (17,7% 2016)	387,84
<b>= Myyntikattotarve</b>	3 508,04

Jotta kiinteät kulut saadaan katettua, täytyy laskelman mukaan yrityksen tuottaa vähintään 3 508,04 euroa. Tämä luku on saatu laskemalla yllä olevan taulukon mukaisesti rahoitustarve, käyttökattotarve, sekä myyntikattotarve. Tämä ei kuitenkaan myyntimääränä vielä riitä, sillä tuotteiden valmistukseen käytettävistä raaka-aineista aiheutuvat muuttuvat kustannuksetkin tulee huomioida.

Yritys myy tuotteita niin, että Tuote 1 hinta on 32 euroa, Tuote 2 hinta 48 euroa ja Tuote 3 hinta 24 euroa. Tuote 4 maksaa 58 euroa. Näin ollen tuotteiden myyntituotoksi saadaan aiemmin määriteltyjen määrien perusteella

$$25 \times 32 + 25 \times 48 + 20 \times 24 + 20 \times 58 = 3\,640$$

Lisäksi pientuotteilla saatu myyntituotto olisi yrittäjän laskelmien mukaan noin 400 euroa kuukaudessa. Tämä tarkoittaa, että myynti yhteensä on

$$3\,640 + 400 = 4\,040 \text{ euroa kuukaudessa.}$$

Kaikki tuotteiden hinnat on ilmoitettu ilman arvonlisäveroa.

Taulukko 7. Tulos ennen veroja

<b>Myyntituotto</b>	<b>4 040</b>
- <i>Muuttuvat kustannukset</i>	422,5
<b>= Katetuotto</b>	3 617,5
- <i>Kiinteät kustannukset</i>	3 508,04
<b>= Tulos ennen veroja</b>	109,46

Yrittäjän työ voidaan laskea myös muuttuvaksi kustannukseksi. Työlle annetaan arvo tuntia kohti, ja lasketaan kunkin tuotteen valmistukseen kuluva aika. Näin pystytään selvittämään se, kuinka paljon tuotteen hinnasta on työn osuutta ja kuinka paljon katetta tuotteesta todellisuudessa jää. Tällä tavalla laskiessa täytyy huomioida se, että yrittäjän omalle työlle asetettu arvo kiinteissä kustannuksissa pienenee, sillä kulu on kohdistettu kiinteiden sijaan muuttuviin kustannuksiin. Kyseessä ei kuitenkaan ole pelkästään valmistusyrittäjä, eli yrittäjä ei pelkästään valmista tuotteita, vaan hän myös kuvaa, markkinoi ja myy tuotteita itse. Tällöin koko työtä ei voida ajatella pelkästään muuttuvaksi kustannukseksi. Myyntibudjetti on jätetty

laskelmien ulkopuolelle, sillä yrittäjä itse ei näe oleellisena oman työnsä erittelyä muuttuviin ja kiinteisiin kustannuksiin.

Kannattavuutta arvioidessa kriittinen piste on luku, joka kertoo euromääräisen myyntitulon, joka pitää tuloksen positiivisena. Kriittinen piste pystytään laskemaan katetuottoprosentin selvittämisen avulla. Katetuottoprosentti lasketaan seuraavalla tavalla:

$$3\,617,5 \text{ e} / 4\,040 \text{ e} \times 100 = 89,5 \%$$

Katetuottoprosenttia laskiessa 3 617,5 euroa on yrityksen katetuotto ja 4 040 euroa yrityksen myynnin määrä. Tulos kertoo, että yrityksen jokaisesta tienattua euroa kohti 0,895 euroa jää kattamaan kiinteitä kustannuksia. Tämän tunnusluvun laskemisen jälkeen pystyy selvittämään itse kriittisen pisteen seuraavalla kaavalla:

$$3\,508,04 \text{ e} / 89,5 \% \times 100 = 3\,919,60 \text{ euroa}$$

Laskelmassa 3 508,04 on yrityksen kiinteät kustannukset, ja se on jaettu katetuottoprosentilla sekä kerrottu sadalla. Tulokseksi saatu 3 919,60 on siis se absoluuttinen myynnin määrä euroina, jonka yritys tarvitsee pitääkseen tuloksen positiivisena, eli nollan yläpuolella. Luku ei siis kerro, kuinka paljon kutakin tuotetta tulee myydä ja kenelle, ainoastaan myynnin määrän euroina, jolla tulos pysyy positiivisena.

#### 4.3 Työntekijänä palkkatyössä

Tulevan yrittäjän kuukausipalkka aikaisemmassa, lähes vastaavassa työssä on 2 600-2 800 euroa. Palkka koostuu peruspalkasta eli tuntipalkasta 12,45 euroa tunnilta, sekä kolmivuorotyöstä maksettavista erinäisistä lisistä. Yrittäjän lisät muodostuivat pääosin yölisistä, sillä yrittäjä on tehnyt pääosin yövuoroa. Hän kuitenkin haluaisi työskennellä mieluummin päivä- kuin vuorotyössä, jolloin oletettavasti myös hänen ansiotasoa tippuisi hieman. Tämä ei kuitenkaan yrittäjän mukaan haittaisi, sillä päivätyö tuo muuten etuja. Eduilla yrittäjä tarkoittaa sitä, että voi elää normaalia päivätyöläisen rytmiä ilman jatkuvaa rytmin muutosta. Yrittäjällä on perhe, johon kuulu

myös pieni lapsi, ja tämän takia päivätyö tuntuisi paljon miellekkäämmältä kuin kolmivuorotyö.

Yrittäjä on kuitenkin tyytyväinen palkkaukseen alalla, ja tavoittelee yrityksellä samaa palkkatasoa pidemmällä tähtäimellä, mutta alkuun riittäisi hyvin myös hieman pienempikin ansio.

*Alkuun joku tonni tai pari riittäisi hyvin, sillä tämä on minulle kokeilu. Olen kuitenkin ihan tosissani kokeilun suhteen ja mikäli yritys lähtee hyvin käyntiin, totta kai oma palkkatoivekin sen mukana kasvaa.*

*Yrittäjä X 2016*

#### 4.4 Swot-analyysi ja liiketoimintasuunnitelma

Swot-analyysissä pohditaan yrityksen toimintaa ja yrittäjää neljästä eri näkökulmasta, vahvuuksien, heikkouksien, mahdollisuuksien ja uhkien kautta. Yritykselle laadittu swot-analyysi on alla olevassa kaaviossa.

<p><i>vahvuudet</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• persoonallisuus</li> <li>• into ja taito yrittäjällä</li> <li>• omaleimaisuus</li> <li>• verkosto</li> <li>• sosiaalisen media tuntemus</li> <li>• mahdollisimman pieni varasto ei sido pääomaa</li> </ul>	<p><i>heikkoudet</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• ei vielä nimeä alalla</li> <li>• pääomaa ei ole</li> <li>• ei varastoa, voi aiheuttaa ruuhkaa tuotantoon</li> </ul>
<p><i>mahdollisuudet</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• tuotteiden myynti muille yrityksille jälleenmyyntiin</li> <li>• kivijalkaliikkeen perustaminen</li> <li>• verkkokaupan laajentaminen ulkomaille toimittavaksi</li> </ul>	<p><i>uhat</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• tuntemattomaksi jäävä brändi</li> <li>• voi olla vaikea löytää edullista tavarantoimittajaa pienen volyymin yritykseen</li> <li>• yrittäjän väsyminen tai pitkä sairastuminen</li> </ul>

Swot-analyysi on usein myös tärkeänä osana kattavaa ja hyvää liiketoimintasuunnitelmaa, sillä se tiivistää esimerkiksi rahoitusta hakiessa kannattavan toiminnan edellytykset.

#### 4.5 Johtopäätökset

Kiinteiden kustannusten osalta yrityksen tarvitsee varautua melko pieniin kustannuksiin, sillä pienen tuotannon takia ei toimitiloja tarvitse tai edes kannata hankkia omaksi. Koska tuotantoon tarvitaan ainoastaan yhdeläinen laite, tarvitsee yrityksen alkuvaiheessa investoida vain laserleikkuriin ja tämän takia lainaa ei tarvitse ottaa isoja määriä. Lainan määrän ollessa melko pieni, ei yrittäjälle kohdistu kohtuutonta henkilökohtaista riskiä, vaikka pienemmänkin lainan ottaminen taloudellinen riski onkin.

Muuttuvat kustannukset ovat riippuvaisia tuotannon määrästä. Yrittäjä on selvittänyt, että vaneria kannattaa ostaa mahdollisimman paljon kerralla, jotta sitä saa mahdollisimman hyvän hintaan. Riskinä suuremman erän materiaaliostoissa on kuitenkin se, että tuotteita ei myytäisikään arvioituun tahtiin ja yrityksen pääomaa olisi sitoutunut liikaa raaka-aineverastoon. Raaka-ainetta on kuitenkin pakko pitää varastossa jonkin verran, sillä sen toimitusajat ovat usein lähes kuukauden ja tuotteita pitkää pystyä valmistamaan silloin kuin tilauksia tulee.

*Start Up-yrityksen verkkokaupan avaamisen jälkeen jouduttiin hakemaan Virosta suomalaista vaneria, koska sitä ei saatu suoraan Suomesta neljään viikkoon ollenkaan. Kukaan ei oikein pidä sitä varastossa, vaikka kuulemma kysyntääkin ajoittain on.*

*Yrittäjä X 2016*

Oikean raaka-ainemäärän laskemiseen tarvitaan pidemmän aikavälin seuranta siitä, kuinka paljon materiaalia esimerkiksi viikko- tai kuukausitasolla tarvitaan.

Verkkokaupan ylläpito ja markkinointi sosiaalisen median kautta eivät maksa yrittäjälle mitään muuta kuin hänen työaikaansa. Hän on todennut sosiaalisen median olevan tällä hetkellä täysin riittävä markkinointikanava tulevalle yritykselleen, sillä hän on saanut Start up-yrityksensä Instagram ja Facebook – tileilleen jo valtavan määrän tuotteista kiinnostuneita seuraajia. Tietous Start Up – yrityksen olemassa olosta on ajan suurempaa seurauksena aktiivisesta sosiaalisessa mediassa toimimisesta. Yrittäjä on ajan hermoilla ja osaa hyödyntää sosiaalista mediaa monipuolisesti markkinointinsa keinona.

Yrittäjä on nähnyt jo nyt Start Up-yrityksensä aikana sen, että kysyntää hänen valmistamilleen ja myymilleen tuotteille on. Hän on havainnut selvän markkinaraon. Kilpailu alalla on kovaa, mutta samanlaisia tai vastaavia vanerisia, laserleikkurilla tehtyjä tuotteita ei Suomessa valmista kukaan muu tällä hetkellä.

*Haluan pitää yhtenä kilpailukeinona kotimaisuutta ja käyttää mahdollisimman pitkälle kotimaisia materiaaleja, jotka voivat tuoda lisäarvoa tuotteelle.*

*Yrittäjä X*

Yrittäjä pyrkii siihen, että kotimaisuus alusta loppuun olisi yrityksen yksi iso kilpailutekijä, verrattuna muihin samankaltaisia tuotteita Suomessa myyviin yrityksiin. Kotimaisella käsityöllä voi yrittäjän mukaan perustella myös tuotteiden hinnoittelua. Yrittäjä ei halua myydä tuotteita halvimpaan pystyttävään hintaan, vaan antaa arvoa omalle työlle. Tämän perusteella tuotteita ei pyritä markkinoimaan joka paikasta saatavina, linjatyönä tehtyinä tuotteina, vaan jokaiselle asiakkaalle henkilökohtaisesti tehtynä tuotteena.

Yrityksen tuotteita olisi myös järkevä markkinoida ja myydä ajoittain suurempia eriä jälleenyntiin joillekin muille vastaavia tuotteita myyville yrityksille. Tällöin tuotteiden kappalehintaa olisi lähes pakollista hieman laskea, mutta suurempi erä samaa tuotetta on yrittäjän työnteon kannalta edullisempi tehdä. Tämän kaltainen toiminta voisi auttaa esimerkiksi kattamaan sesonkien välistä myynnin laskua.



Laskelmien mukaan yrittäjällä olisi mahdollisuus päästä yrittämisellä samaan palkkatasoon kuin alalla palkkatöissä olleessaan. Tämä edellyttää kuitenkin, että arvioidut myyntimäärät toteutuvat. Yrityksen arvioitujen myyntimäärien ja hinnoittelun perusteella toiminta olisi siis kannattavaa, vaikka tulos jäisi kuitenkin todella pieneksi. Alkuvaiheessa tämä ei ole ongelma, mutta mikäli yrityksen haluaa kasvavan ja kehittyvän, täytyisi tulosta saada suuremmaksi, eli myyntimäärien tulisi lisääntyä.

Koska yrityksen kuukausittaisen myynnin määräksi on saatu 4 040 euroa, ylittyy arvonlisäverottoman myynnin 10 000 euron raja jo kolmessa kuukaudessa. Yrityksen kannattaa siis hakeutua arvonlisäverovelvolliseksi heti yritystoiminnan alussa. Koska myyntihinnat on laskettu ilman arvonlisäveroa, täytyy tuotteiden hintoja korottaa arvonlisäveron verran. Tämä 24 % korotus tilitetään kuukausittain valtiolle. Jos yritys aloittaa toimintansa esimerkiksi huhtikuussa 2017, täytyy huhtikuun arvonlisävero tilillää kesänkuun 12. työpäivä. Vastaavasti kun yritys joutuu maksamaan arvonlisäveroa, saa hän myös muilta yrityksiltä ostamistaan, yrityskäyttöön tulevista tavaroista ja palveluista arvonlisävero-osuuden vähennettäväksi. Eli yrittäjä saa vähentää tilitettävän arvonlisäveron määrää ostamiensa tuotteiden ja palveluiden arvonlisäveron osuuden verran. Tällaisia vähennysoikeuden mahdollistavia ostoja on sekä muuttuvissa että kiinteissä kustannuksissa, esimerkiksi toimisto- ja pientavarat, materiaalihankinnat ja kirjanpito.

Tulevan yrittäjän valmiudet pyörittää omaa yritystä ovat hyvät. Yrittäjä uskoo omiin tuotteisiinsa ja niiden kysyntään, sekä omiin kykyihinsä hoitaa kannattavaa yritystoimintaa sen edellyttämällä tavalla. Yrittäjä on myös valmis ottamaan taloudellisen riskin.

*Mä haluan kokeilla siipiäni yrittäjänä ja katsoa onko musta siihen, tai onko mun luonne siihen sopiva.*

*Yrittäjä X 2016*

Yrittäjä tuntee alaa jo jonkin verran, sekä on jo nyt ennen virallisen yritystoiminnan aloittamista oppinut löytämään potentiaalista asiakkaita.

Yrittäjä on ajan hermoilla niin alan trendien kuin sosiaalisen median monipuolisen hyödyntämisen suhteen.

#### 4.6 Luotettavuuden arviointi

Tutkimus on luonteeltaan hyvin käytännönläheinen ja tutkimusta tehdessä perehdyttiin tulevaan yritystoimintaan hyvin läheltä. Tutkimus on luotettava, sillä sen tulos pohjautuu hyvin vähiltä osin arvioihin. Haastatellulla yrittäjällä on jo melko vahva käsitys esimerkiksi tuotteiden menekistä Start Up-yrityksensä toiminnan käynnistymisen takia, ja tällöin arvioita voidaan pitää luotettavina. Kiinteiden kustannusten arvioinnissa on käytetty taas eri alan ammattilaisten tietoutta apuna, joten kustannuksista on saatu realistiset ja totuudenmukaiset arviot.

Tutkimuksen reliabiliteetti, eli tutkimuksen toistettavuus samankaltaisena on mahdollinen myös muiden, samankaltaisten perustettavien yritysten kannattavuuden arviointiin. Tämä johtuu siitä, että tutkimuksessa on käytetty useaa eri menetelmää saada tutkimustuloksia: erityyppisiä haastatteluja sekä useita eri laskelmia. Näin ollen tutkimuksen validiteetti on hyvä, sillä tutkittavaa asiaa on mitattu eri keinoin, jotta saataisiin tulokset ja vastaukset juuri oikeisiin kysymyksiin.

Tutkimuksen pääkysymykseen on saatu numeraalinen vastaus laskelmien avulla, eli laskelmat osoittavat sen myynnin määrän kustannuksineen, mikä pitää yrityksen tuloksen positiivisena. Yrittäjälle tehtyjen haastattelujen pohjalta on saatu tutkimuksen kysymykseen vastaus myös yrittäjän henkilökohtaisesta näkökulmasta siihen, mitä hän itse pitää kannattavana yrittämisenä. Yksinkertaistettuna tämä siis tarkoittaa sitä, kuinka paljon yrittäjä itse kokee tarvitsevänsä rahallista hyötyä yrityksestä, jotta yrittämistä voisi pitää kannattavana suhteessa alan palkkatyössä oloon.

## 5 YHTEENVETO

Tutkimuksen taivotteena oli selvittää, kuinka paljon Yrittäjä X:n tulisi myydä yrityksensä tuotteita, jotta hän saisi yrittämisestä vastaavaa tuloa kuin samankaltaisessa palkkatyössä olleessaan. Tutkimuksessa haettiin ja saatiin vastaukset seuraaviin kysymyksiin:

- Kuinka paljon yrityksen tulee tuottaa, jotta se kannattaa verrattuna vastaavaan palkkatyöhön?
- Mitä tulee ottaa huomioon yritystä perustettaessa, jotta siitä saadaan kannattava?
- Mikä on hyvän liiketoimintasuunnitelman rooli kannattavuutta arvioidessa yritystä perustamisvaiheessa?

Laskelmien avulla myynnin kuukausittaiseksi kriittiseksi pisteeksi saatiin 3 919,6 euroa, jonka toteutuessa yrityksen tulos pysyy positiivisena. Kiinteiksi kustannuksiksi saatiin 3 508,04 euroa ja muuttuviksi, materiaalikustannuksiksi saatiin 422,5 euroa kuukaudessa. Yrittäjän oma palkka työstään oli 2 191,6 euroa, joka on hieman matalampi kuin hänen palkkansa vastaavassa työssä, johtuen päivätyöstä. Palkkatyössä hän työskentelisi kolmivuorotyössä. Yrittäjä arvioi myynnin määräksi 4 040 euroa kuukaudessa, ja arvionsa hän pohjaa jo olemassa olevan Start Up-harjoitusyrityksensä jo toteutuneeseen myyntiin ja kysyntään. Yrityksen kuukausittaiseksi tulokseksi saatiin 109,46 euroa. Yrittäjyys olisi siis kannattavaa.

Tutkimuksen toiminnallisessa osassa selvitettiin yrityksen kulut yksityiskohtaisesti selvitysten ja laskelmien avulla. Tämän lisäksi tunnusteltiin markkinoita ja markkinointikeinoja, tehtiin yritykselle swot-analyysi sekä tutkittiin yrittäjän oman palkan muodostumista. Niiden avulla saatiin vastaus siihen, mitä tulee ottaa huomioon yrityksen perustamista ajatellessa. Tutkimuksessa selvitettiin myös yrittäjän omaa näkemystä yrittämisestä ja hänestä yrittäjänä. Tutkimuksesta kävi ilmi, että yrittäjä uskoo vahvasti omiin mahdollisuuksiinsa yrittäjänä, sekä yrityksensä mahdollisuuteen pärjätä alalla kilpailuetujensa vuoksi. Hän myös koki

omaavansa jo melko hyvän verkoston sosiaalisessa mediassa ja sen hyödyntämisen markkinoinnin keinona.

Tutkimuksessa selvisi myös, mikä on liiketoimintasuunnitelman rooli yritystä perustettaessa. Liiketoimintasuunnitelma osoittautui tärkeäksi, sillä se sisältää tarvittavat laskelmat yrityksen perustamisvaiheessa sekä yrittäjän oman arvion itsensä ja yrityksensä mahdollisuuksista pärjätä markkinoilla. Kunnollista liiketoimintasuunnitelmaa pyydetään esitettäväksi myös esimerkiksi rahiotusta haettaessa.

Jatkotutkimuksena aiheesta voisi esimerkiksi kartoittaa kyseisen yrityksen tuotteiden tai vastaavia tuotteita myyvien yritysten sesonkivaihtelua. Tällainen kartoitus voisi auttaa yrittäjää varautumaan alalla mahdollisesti vaikuttaviin hiljaisemman myynnin aikoihin, sekä panostamaan alalla havaittuihin sesonkeihin. Toisena jatkotutkimuksen aiheena voisi olla esimerkiksi se, kuinka markkinoida ja myydä tuotteita kansainvälisillä markkinoilla. Tätä voisi selvittää esimerkiksi kartoittamalla yrityksen mahdollisuuksia kansainvälisesti palvelevan verkkokaupan luomiseen ja ulkomaisiin jälleenmyyjiin.

## LÄHTEET

### PAINETUT LÄHTEET

Eklund I. & Kekkonen, H. 2011. Toiminnan kannattavuus. Helsinki: WSOY.

Hesso, J. 2015. Hyvä liiketoimintasuunnitelma. Helsingin kaupakamari. Vantaa: Hansaprint Oy

Hirsjärvi S & Hurme H. 2015. Tutkimushaastattelu: Teemahaastattelun teoria ja käytäntö. Helsinki. Gaudeamus.

Holopainen, T. & Levonen, A. 2008. Yrityksen perustajan opas –silta yrittäjyyteen. Helsinki: Edita.

Kallio, Ripatti & Tammi. 2008. Oma yritykseni. Tampere: TAT-Palvelu Oy.

Niskavaara, E. 2010. Yritystaloutta esimiehille. Juva: WSOYpro Oy

### SÄHKÖISET LÄHTEET

ERTO, 2016a. <https://www.erto.fi/tyosuhdeopas/sairausajan-palkka>

Erto, 2016b. <https://www.erto.fi/tyosuhdeopas/perhevapaat/oikeuksien-kaeyttaaminen>

Erto, 2016c. <https://www.erto.fi/tyosuhdeopas/tyosuhteen-ehdot/tyoehtosopimus-takaa-tyoentekijaelle-lainsaadaentoeae-paremmat-edut>

Finnvera, 2016. Rahoitussuunnittelu [Viitattu 5.8.2016]. Saatavissa: [https://www.finnvera.fi/Alku/Rahoitussuunnittelu/Yrityksen-perustamisvaiheessa?source=3165#haettava\\_rahoytus\\_alle\\_50\\_000\\_](https://www.finnvera.fi/Alku/Rahoitussuunnittelu/Yrityksen-perustamisvaiheessa?source=3165#haettava_rahoytus_alle_50_000_)

Knuuti J. & Poutiainen H., 2016. Yrittäjän vakuutus perustuu YEL-työtuloon [Viitattu 17.8.2016]. Eläketurvakeskus. Saatavissa: <http://www.etk.fi/elakejarjestelmat/suomi/elaketurvan-kattavuus-ja-vakuuttaminen/yel-yrittajat/>

Marjamaa, A., 2016. Yrityksen perustaminen ja rahoituslähteiden kartoittaminen. Opinnäytetyö [Viitattu 13.7.2016]. Saatavissa: [http://theseus.fi/bitstream/handle/10024/17055/Marjamaa\\_Anu.pdf?sequence=1](http://theseus.fi/bitstream/handle/10024/17055/Marjamaa_Anu.pdf?sequence=1)

Rinne, E. 2015. Liiketoimintasuunnitelma aloittavalle yritykselle : Tili toimisto TiliEnna Oy. Opinnäytetyö [Viitattu 13.7.2016]. Saatavissa: <https://www.theseus.fi/handle/10024/100926>

Söderlund, P. 2016. Mikroyrittäjyyden kannattavuus Suomessa. Opinnäytetyö. [Viitattu 15.8.2016]. Saatavissa: [https://www.theseus.fi/bitstream/handle/10024/113554/Soderlund\\_Pontus.pdf?sequence=2](https://www.theseus.fi/bitstream/handle/10024/113554/Soderlund_Pontus.pdf?sequence=2)

Suomen pankki, 2016. Yrityslainankannan kasvuvauhti nopeaa Suomessa verrattuna muihin euromaihin [Viitattu 10.08.2016]. Saatavissa: [http://www.suomenpankki.fi/fi/tilastot/tase\\_ja\\_korko/pages/rati\\_30\\_1\\_14\\_fi.aspx](http://www.suomenpankki.fi/fi/tilastot/tase_ja_korko/pages/rati_30_1_14_fi.aspx)

Te-palvelut, 2016. Starttiraha [Viitattu 5.8.2016]. Saatavissa: [http://te-palvelut.fi/te/fi/tyonantajalle/rittajalle/aloittavan\\_rittajan\\_palvelut/starttiraha/index.html](http://te-palvelut.fi/te/fi/tyonantajalle/rittajalle/aloittavan_rittajan_palvelut/starttiraha/index.html)

Työeläke. 2016. Yrittäjän vakuuttaminen [Viitattu 14.7.2016]. Saatavissa: <https://www.tyoelake.fi/fi/vakuuttaminen/rittajanvakuuttaminen/Sivut/default.aspx>

Työsopimuslaki. 2016. Työntekijän velvollisuudet [Viitattu 10.8.2016]. Asianajotoimisto Finsta Oy Saatavissa: <http://www.tyosopimuslaki.fi/tietoa/kasitteita/Ty%C3%B6ntekij%C3%A4n+velvollisuudet>

Verohallinto. 2016a. Kausiveroilmoitus [Viitattu 28.7.2016]. Verohallinto. Saatavissa: [http://www.vero.fi/fi-FI/Yritys\\_ja\\_yhteisoasiakkaat/Kausiveroilmoitus](http://www.vero.fi/fi-FI/Yritys_ja_yhteisoasiakkaat/Kausiveroilmoitus)

Verohallinto. 2016b. Arvonlisäverotus [Viitattu 26.7.2016]. Verohallinto. Saatavissa:

[http://www.vero.fi/fi-FI/Yritys\\_ja\\_yhteisoasiakkaat/Arvonlisaverotus](http://www.vero.fi/fi-FI/Yritys_ja_yhteisoasiakkaat/Arvonlisaverotus)

Verohallinto. 2016c. Henkilöasiakkaan tuloverotus [Viitattu 3.8.2016].

Verohallinto. Saatavissa: [https://www.vero.fi/fi-](https://www.vero.fi/fi-FI/Syventavat_veroohjeet/Henkiloasiakkaan_tuloverotus/Valtion_tuloveroa_steikko_2016)

[FI/Syventavat veroohjeet/Henkiloasiakkaan tuloverotus/Valtion tuloveroa steikko 2016](https://www.vero.fi/fi-FI/Syventavat_veroohjeet/Henkiloasiakkaan_tuloverotus/Valtion_tuloveroa_steikko_2016)

Veronmaksajain keskusliitto ry. 2016. Palkansaajan veroprosentit [Viitattu 4.8.2016]. Saatavissa:

<https://www.veronmaksajat.fi/luvut/Laskelmat/Palkansaajan-veroprosentit/>

YritysSuomi. 2016. Liiketoimintasuunnitelma [Viitattu 8.7.2016].

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

Ylistö, S. 2013. Miksi työnhaku ei kiinnosta? [Viitattu 10.7.2016].

Saatavissa:

[http://www.oph.fi/download/156580\\_nao\\_miksi\\_tyonhaku\\_ei\\_kiinnosta\\_12\\_032014.pdf](http://www.oph.fi/download/156580_nao_miksi_tyonhaku_ei_kiinnosta_12_032014.pdf)

## LIITTEET

### TEEMAHAASTETTELURUNKO 1

#### *Yrittäjä ja yrittäjäyys*

Kerro itsestäsi tulevana yrittäjänä, taustoistasi, koulutuksestasi?

Kerro yritysideoitasi.

Mitä aioit myydä?

Kenelle?

Miten?

Miksi haluat perustaa yrityksen?

Mitä tavoitteita sinulla on tulevaa yritystäsi ajatellen?

Millaiset tulostavoitteet sinulla on yrityksellesi?

#### *Vastaava työ jonkun muun yrityksessä*

Oletko työskennellyt oman alasi työssä?

Millaista työtä olet tehnyt ja onko se verrattavissa missään määrin tulevaan työhösi yrittäjänä?

Millaista palkkaa olet saanut työstäsi jonkun muun yrityksessä?

Oletko tyytyväinen palkkukseen alallasi?

- Tavoitteletko yritykselläsi samankaltaista toimeentuloa vai perustatko yrityksen saadaksesi suurempaa tienestiä?



*Perustettava yritys*

Millä keinoin aiot saada tuotteesi potentiaalisten asiakkaiden tietoisuuteen?

(Markkinointi)

Kuinka monta päätuotetta arvioit sinulla olevan valikoimassa kerrallaan?

Mitkä ovat näiden tuotteiden materiaalikustannukset?

Millä hinnalla aiot myydä näitä kyseisiä tuotteita?

Kuinka paljon arvioit myyntiä tulevan kunkin tuotteen osalla?

Millaisia kiinteitä kustannuksia arvioit yritykselläsi olevan?

Mitä hankintoja tulee tehdä, entä tilat?