

Opinnäytetyö (AMK)
Liiketalouden koulutusohjelma
Taloushallinto
2011

Sari Suominen

TALOUSSUUNNITELMA ALOITTAVALLE YKSITYISYRITTÄJÄLLE



TURUN AMMATTIKORKEAKOULU
TURKU UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES

OPINNÄYTETYÖ (AMK) | TIIVISTELMÄ

Turun ammattikorkeakoulu

Liiketalouden koulutusohjelma | Taloushallinto

Toukokuu 2011 | Sivumäärä 60

Ohjaaja Hanna Kärkkäinen

Sari Suominen

TALOUSSUUNNITELMA ALOITTAVALLE YKSITYISYRITTÄJÄLLE

Opinnäytetyö tehtiin toimeksiantona lokakuussa 2010 toimintansa aloittaneelle, asianajaja- palveluita tuottavalle yksityisyrittäjälle. Toimeksiantajan palveluvalikoimaan kuuluu business coaching, konsultointi ja projektinhallintakoulutus. Opinnäytetyön tavoitteena oli antaa yrittäjälle valmiuksia kannattavaan yritystoimintaan muun muassa hinnoitteluopin ja budjetoinnin avulla. Toinen tutkimuskohde oli selvittää, miten verotus ja sosiaaliturva muuttuvat, kun siirtyy palkansaajasta yksityisyrittäjäksi.

Hinnoittelu-luvussa selvitettiin asiantuntijapalvelujen peruspiirteitä, käytiin läpi erilaisia vaiheistuksia hinnoitteluun ja selvitettiin yleisimpiä syitä hinnoittelun epäonnistumiseen. Todettiin, että palvelujen markkinoinnissa ja hinnoittelussa tuotteistaminen on erityisen tärkeää.

Kustannuslaskenta ja budjetointi -luvussa tutkittiin toimeksiantajayrityksen kustannusrakennetta ja laskettiin tulostavoitteita eri asiakasmäärien perusteella. Lisäksi tehtiin laskelmia kapasiteetin käytöstä ja arvioitiin kustannuksia, joita ei suoraan asiakkaalta voida veloittaa. Todettiin, että kuukauden kulujen kattamiseen riittää noin x euron myyntitulot kuukaudessa.

Siirtyminen palkansaajasta yksityisyrittäjäksi muuttaa verotusta ja sosiaaliturvaa. Yksityisyrittäjän verotuksessa keskeisiä termejä ovat nettovarallisuus ja verotettava tulo. Työssä selvitettiin muun muassa miten nämä lasketaan, ja käydään lyhyesti läpi tulojen veronalaisuus ja menojen vähennyskelpoisuus. Sosiaaliturvan osalta tarkasteltiin eläkettä, yrittäjän sairastumista, työtapaturmia ja työttömyysturvaa. Muun muassa lakisäateisen ja vapaaehtoisen eläkevakuuttamisen väliltä löydettiin merkittäviä eroja.

Opinnäytetyö tehtiin antamaan toimeksiantajalle lisätietoa hinnoittelupäätösten tueksi. Selkeiden listojen ja ymmärrettävien ohjeiden avulla yrittäjä voi lähteä suunnittelemaan kannattavaa hinnoittelua. Vero- ja sosiaaliturvaosuus antaa yrittäjälle arvokasta tietoa muuttuneeseen tilanteeseen.

ASIASANAT:

asiantuntijapalvelut, budjetointi, hinnoittelu, sosiaaliturva, verotus

Sari Suominen

ECONOMIC PLAN FOR A SMALL START-UP ENTREPRENEUR

This thesis was made for an anonymous client who is a start-up sole trader working in the field of professional services. The client offers three kinds of services: business coaching, consulting and project management training. The purpose of this thesis was to find out how to make business profitable, e.g. by explaining the theories behind pricing services. Other research subjects were sole trader's taxation and social security.

The first chapter covers the pricing in the field of services. In the chapter, the qualities of professional services and different roles for a price are presented. As productization is important in selling professional services, this thesis also covers the fundamentals of productization and package pricing. In addition to that, two phasings to pricing and some typical failures in pricing are reviewed.

The second chapter covers budgeting. The chapter includes the client's cost structure and shows that the sole trader needs sales revenue for approximately x Euros every month to cover the expenditure.

When an own business is started after being an employee, it changes the person's taxing and social security. A sole trader needs to know terms like taxable income and net-assets to be able to calculate the final taxes. This thesis advises on making these calculations. As well, the tax deductible expense and non-taxable income are examined briefly. The chapter of the entrepreneur's social security covers pension, sole trader's illness situations, accidents at work and unemployment benefits.

This thesis was made to give the client further details on making business profitable by correct pricing and budgeting. By simple advice and lists based on the theories, this is possible and the client is able to make successful decisions in pricing. Furthermore, the chapters about taxation and social security are written in an understandable way to help adapting to the changed situation.

KEYWORDS:

budgeting, pricing, professional services, social security, taxation

SISÄLTÖ

1 JOHDANTO	6
2 PALVELUJEN HINNOITTELU	8
2.1 Asiantuntijapalvelut palvelumuotona	8
2.2 Hinnan roolit	12
2.3 Palvelujen tuotteistaminen ja pakettihinnoittelu	13
2.4 Vaiheistuksia hinnoitteluun	17
2.5 Hinnoittelun ongelmakohtia	19
2.6 Kustannusten rooli palvelujen hinnoittelussa	22
3 KUSTANNUSLASKENTA JA BUDJETOINTI	24
3.1 Budjetointi	24
3.2 Näkymättömien kustannusten huomiointi hinnoissa	26
3.3 Palvelupaketit ja tulostavoitteet	28
3.4 Kapasiteetti	30
3.5 Matkakustannukset	32
4 YRITTÄJÄN TULOVEROTUS	33
4.1 Edellytykset taloudenpidolle	33
4.2 Ennakkoverot ja ennakonkanto	35
4.3 Verotettavan yritystulon laskeminen	36
4.4 Autoon liittyvät vähennykset	39
4.5 Tuloverojen laskeminen	41
5 YRITTÄJÄN SOSIAALITURVA	45
5.1 Eläke	45
5.2 Sairastuminen	49
5.3 Työtapaturma	51
5.4 Työttömyysturva	52
6 YHTEENVETO	55
LÄHTEET	58

KUVAT

Kuva 1. Pakollisen ja vapaaehtoisen eläketurvan vertailu (Varma 2009).	48
--	----

KUVIOT

Kuvio 1. Elinkeinotulon jako pääoma- ja ansiotuloon (Salin 2009, 48).	42
Kuvio 2. YEL-päivärahan ja sairauspäivärahan omavastuut ja maksun alkaminen (Kela 2011b).	50

TAULUKOT

Taulukko 1. Kustannusbudjetti.	25
Taulukko 2. Kuukauden myyntitulot asiakasmäärien perusteella.	29
Taulukko 3. Kuukauden kate asiakasmäärien mukaan.	30
Taulukko 4. Kapasiteetin käyttöaste eri asiakasmäärillä.	31
Taulukko 5. Esimerkki lisävähennyksen laskemisesta (Salin 2009, 73).	40
Taulukko 6. Valtion tuloveroasteikko 2011 (Verohallinto 2010d).	44
Taulukko 7. Esimerkkejä yrittäjän sairauspäivärahan suuruudesta (Kela 2011a).	50
Taulukko 8. Työtulon vaikutus päivärahaan ja jäsenmaksuun (SYT 2011b).	54

1 JOHDANTO

Opinnäytetyö on tehty toimeksiantona lokakuussa 2010 toimintansa aloittaneelle yksityisyrittäjälle. Työn tavoitteena on selvittää, minkälaisia asioita yrittäjän tulee toiminnassaan huomioida. Käsiteltäviä aihealueita ovat palvelujen hinnoittelu, kustannuslaskenta ja budjetointi, verotus sekä yrittäjän sosiaaliturva.

Tavoitteenani on antaa yrittäjälle valmiudet kannattavaan yritystoimintaan muun muassa hinnoitteluopin kautta. Tutkin, mitä asioita palvelujen hinnoittelussa on huomioitava ja miten hinnoitteluprosessissa edetään. Koska palvelujen markkinoinnissa ja hinnoittelussa tuotteistaminen on erityisen tärkeää, selvitän myös tuotteistamisen ja pakettihinnoittelun perusteet ja mahdollisuudet. Käyn läpi myös hinnoittelun tavallisia virheitä erityisesti toimeksiantajan alaa ajatellen.

Kustannuslaskenta ja budjetointi -kappaleessa paneudun toimeksiantajan yrityksen kustannusrakenteeseen ja teen arviolaskelmia siitä, kuinka paljon työtä vaaditaan tietyn tuotto- ja tulotason saavuttamiseen. Laskelmien perusteena käytetään eri asiakasmääriä. Lisäksi teen laskelmia kapasiteetista ja sen käyttöasteesta.

Opinnäytetyön yhtenä tavoitteena on selvittää, miten verotus ja sosiaaliturva muuttuvat, kun siirtyy työntekijästä yksityisyrittäjäksi. Mitä vakuutuksia on otettava? Mikä on pakollista ja mikä vapaaehtoista vakuuttamista? Entä jos yrittäjä sairastuu? Miten yksityisyrittäjä laskee veronsa, mikä verotuksessa on vähennyskelpoista ja mikä ei? Tässä työssä etsin vastauksia muun muassa näihin kysymyksiin.

Toimeksiantaja on yksityisyrittäjä, joka tarjoaa yrityksille asiantuntijapalveluja henkilöstön ja toiminnan kehittämiseen sekä projektien hallintaan. Palveluja on kolmen tyyppisiä: business coaching, konsultointi ja projektinhallintakoulutus. Näistä päätuote on business coaching ja muut sitä täydentäviä.

Business coaching on yrityksille tarjottava palvelu henkilöstön kehittämiseen. Se on luottamukseen perustuvaa valmennusta, jossa yksilöä tai tiimiä tuetaan

oivaltamaan vahvuutensa ja saavuttamaan asetetut tavoitteet niiden avulla. Valmennettavan tavoitteena voi olla esimerkiksi esimiestaitojen parantaminen. Toimeksiannon alussa coachingille määritellään kesto: esimerkiksi viisi 90 minuutin tapaamista, kahden viikon välein. Tapaamisten välillä valmennettava alkaa heti hyödyntää saamiaan oivalluksia pyrkien näin kehittymään koko valmennusjakson ajan. Business coaching ei ole säädeltyä liiketoimintaa eikä business coachina toimiville ei ole asetettu koulutus- tai kokemusvaatimuksia (Suomen Coaching-yhdistys 2010a).

Toimeksiantajan konsultointipalvelut keskittyvät toiminnan kehittämiseen, kuten strategian jalkauttamiseen liittyviin prosesseihin. Konsultointi keskittyy yrityksen management-prosesseihin, ei esimerkiksi tuotantoon. Konsultointihankkeen kestolle ei ole etukäteen määritelyä aikaa, ja laajuuskin voi vaihdella suuresti. Konsultoinnissa voidaan määritellä toimintamalleja tai keskittyä johonkin tiettyyn asiakkaan määrittelemään ongelmaan. Myös konsultoinnissa on valmentava näkökulma, jolloin asiakkaan oman oivaltamisen merkitys korostuu.

Projektinhallintakoulutus on täsmäkoulutus yrityksen tarpeisiin ja sitä edeltää usein konsultointi tai kehittämishanke. Koulutuksessa käydään läpi projektin vaiheistus ja annetaan yritykselle valmiudet menestyksekkääseen projektityöskentelyyn. Projektinhallintakoulutus räätälöidään koulutettavien kokemus- ja koulutustaustan perusteella. Koulutuksen kesto voi vaihdella puolen päivän ja muutaman päivän välillä.

Toimeksiantajan päätuotteen, business coachingin, suosio on kasvanut viime vuosina henkilöstönkehittämismuotona. Coaching-alalla toimii Suomen Coaching-yhdistys, joka on jäsenmäärältään suurin coachingia tutkiva, kehittävä ja ammatista tiedottava yhdistys Suomessa (Suomen Coaching-yhdistys 2010b). Yhdistys on perustettu vuonna 2004 ja sen jäsenmäärä on kasvanut tasaisesti vuosien varrella: 2005 yhdistyksellä oli noin 100 jäsentä, 2008 jäseniä oli 260, vuonna 2010 jo lähes 400 (Suomen Coaching-yhdistys 2010c). Tämä antaa suuntaa siitä, paljonko ammatissa toimivia coacheja Suomessa on.

2 PALVELUJEN HINNOITTELU

Palveluita on perinteisesti kuvattu neljällä erityispiirteellä erottamaan ne tavaroista. Näitä erityispiirteitä ovat aineettomuus, heterogeenisyys eli vaihtelevaisuus, tuotannon ja kulutuksen samanaikaisuus sekä varastoimattomuus. Lisäksi on tuotu esiin muun muassa asiakasvuorovaikutusta, jolla tarkoitetaan sitä, että asiakas itse osallistuu palvelun tuotantoprosessiin. Palvelujen vertaileminen on vaikeampaa kuin aineellisten tavaroiden vertaileminen. (Ojasalo & Ojasalo 2010, 15; Sipilä 2003, 19–20.)

B-to-B-palveluiksi nimitetään palveluita, joiden ostajana on yritys tai muu organisaatio. B-to-B-palvelujen tärkeimpiä aloja 2010-luvulla ovat asiantuntijapalvelut, ICT-ala, luova ala, perusteollisuus ja rakennusala. Teollisuuden ja rakentamisen alalla on huomattu asiakkaiden kaipaavan kokonaisratkaisuja, jotka sisältävät tuotteiden ohessa palveluita. (Ojasalo & Ojasalo 2010, 19–20). Toimeksiantajayrittäjän palvelut ovat asiantuntijapalveluita, joten seuraavassa niistä lähemmin.

2.1 Asiantuntijapalvelut palvelumuotona

Suurin osa asiantuntijapalveluyrityksistä toimii B-to-B-markkinoilla eli tarjoaa palveluitaan toisille yrityksille ja organisaatioille. Puhutaan myös KIBS-palveluista (knowledge intensive business services) ja osaamisintensiivisistä liike-elämän palveluista. (Ojasalo & Ojasalo 2010, 19; Tilastokeskus 2003.) Osaamisintensiivisillä liike-elämän palveluilla on Tilastokeskuksen mukaan selvä yhteys tuottavuuden nousuun ja yleiseen talouskasvuun, mikä tekee KIBS-palveluista kansantaloudellisesti tärkeitä (Tilastokeskus 2003).

Asiantuntijapalvelut ovat erityisosaamista vaativia palveluita ja liittyvät usein ongelmanratkaisuun. Asiantuntijapalvelujen tuottaminen vaatii luovuutta ja ainutlaatuista osaamista. Tyypillistä asiantuntijapalveluille on peruspalveluja korkeampi hinta ja usein vastaavasti suurempi hyöty. Näin ollen asiantuntijapalvelujen kustannukset suhteessa hyötyyn eivät välttämättä olekaan niin suuret. Asiantuntijapalveluihin luetaan esimerkiksi juridiset palvelut, insinööri- ja

arkkitehtitoimistot, mainostoimistot, lääkäripalvelut, tilintarkastus, tuotekehitys ja tutkimus sekä koulutus. (Sipilä 1995, 26; Sipilä 2003, 142; Sipilä 2003, 20.) Tilastokeskus jakaa KIBS-alat kuuteen pääryhmään, jotka ovat:

- tietojenkäsittelypalvelut,
- tutkimus ja kehittäminen,
- lainopilliset ja taloudelliset palvelut,
- mainos- ja markkinointipalvelut,
- tekniset palvelut sekä
- konsultti- ja henkilöstöpalvelut (Tilastokeskus 2003).

Asiantuntijapalveluille tyypillistä on räätälöinnin tarve eikä asiakas usein pysty itse määrittämään palvelun tarvettaan. Joissain tapauksissa asiakas ei etukäteen edes tiedä, mitä varsinaisesti on hankkimassa: hän tarvitsee vain ratkaisun ongelmaansa. Tällaisissa tapauksissa hinnan merkitys voi korostua. Ongelma voi olla negatiivinen, kuten menneisyydessä tapahtunut erehdys tai epäonnistuminen. Se voi kuitenkin olla myös positiivinen: miten menestyä paremmin, saavuttaa markkinajohtajuus tai muuta positiivisiin odotuksiin tai positiivisiin tapahtumiin liittyvää. Asiantuntijapalveluissa räätälöinnin tarve korostuu, mikä tekee palveluista alttiita muutoksille. Tämän vuoksi hintaa ei tulisi lyödä lukkoon liian varhaisessa vaiheessa vaan antaa esimerkiksi hintahaarukka. (Sipilä 2003, 142–144; Ojasalo & Ojasalo 2010, 62–63.)

Asiantuntijapalveluissa korostuu henkilösidonaisuus ja luottamus osapuolten välillä, mikä tukee pitkien asiakassuhteiden syntymistä. Pitkät asiakassuhteet ovat toivottavia senkin vuoksi, että uusien asiakassuhteiden luontikustannukset ovat usein korkeita. (Sipilä 2003, 142–144.)

Haasteena asiantuntijapalvelujen myynnissä on kommunikointi asiakkaan ja palveluntuottajan välillä, koska osapuolten asiantuntemuserot voivat olla hyvin suuria. Klassinen *asiakas on aina oikeassa* -väite on erityisen kyseenalainen asiantuntijapalveluissa juuri osaamiserojen ja asioiden monimutkaisuuden vuoksi. (Sipilä 1995, 27–28.) Myyjän taidot joutuvat asiantuntijapalveluita myydessä koetukselle. Myyntitilanteessa myyjän ja asiakkaan pitää löytää

yhteinen kieli ja terminologia. Myyjän tulee tarvittaessa useaan kertaan varmistaa, että asiakas ymmärtää mitä on saamassa ja mikä on hänen roolinsa ja vastuunsa palvelun tuottamisessa.

Eettisyyden merkitys korostuu asiantuntijatyössä. Asiakas voi olla kokonaan ulkopuolisen asiantuntemuksen armoilla, minkä vuoksi palveluntuottajan on tärkeää ymmärtää roolin tuoma vastuu. Ensisijainen tehtävä on aina voiton maksimoinnin sijaan asiakkaan auttaminen. Kun toimitaan rehellisesti, pitkäjänteisesti ja asiakaslähtöisesti, luodaan pohjaa pitkäaikaisille asiakassuhteille ja rakennetaan luottamusta. (Sipilä 1995, 28–29.)

Toimeksiantajan mukaan viime vuosina ollaan puhuttu erityisesti kumppanuudesta. Kumppanuusajattelu korostaa palveluntuottajan ja asiakkaan tasavertaisuutta ja pyrkii luomaan pitkiä liikesuhteita. Ajatuksena on, että yhdessä toimimalla voidaan saavuttaa pysyvää kilpailuetua. Näin ollen kumppanuudessa korostuu myös toiminnan eettisyys sekä molemminpuolinen luottamus.

Koska asiantuntijapalvelut perustuvat luottamukseen, niiden luonteeseen sopivaa ei ole hinnasta tinkiminen. Myyjä antaa hintansa usein tilannekohtaisesti harkiten, jolloin hinnanalennuksiin ei ole varaa. Jos asiakas haluaa tinkiä asiantuntijapalveluissa, tulisi hänen pyrkiä hinnanalennuksen sijaan innostamaan palveluntuottajaa. (Sipilä 1998, 83.) Kun palveluntuottaja on innostunut toimeksiannostaan ja asiakkaastaan ja kun asiakas antaa oman täyden panoksensa, on lopputulos paras mahdollinen. Mikäli hinta on asiakkaalle liian korkea, voidaan yleensä muuttaa palvelukokonaisuutta tai työnjakoa (Sipilä 1998, 83).

Toimeksiantajan mukaan hänen tekemänsä työn keskeinen panostus tulee aina asiakkaalta. Asiakas ei voi odottaa konsultin, business coachin tai muun ulkopuolisen tahon ratkaisevan ongelmiaan. Tarvittavien tietojen luovuttaminen asiantuntijalle sekä työn ohjaaminen kuuluvat osana asiakkaan rooliin. Asiakas on myös vastuussa työn etenemisestä ja siitä, että fokus on oikeissa asioissa. Tämä on molempien etu.

Konsultoinnin kaltaisissa palveluissa lopullinen vastuu asiantuntijan työn tuloksista on asiakkaalla. Tämä on luonnollista, koska asiakas itse osallistuu palve-

lun tuotantoprosessiin ja osaltaan siten vaikuttaa palvelun lopputulokseen. Jos asiantuntijat olisivat pääasiallisessa vastuussa lopputuloksesta, tarkoittaisi tämä merkittävästi korkeampia hintoja palveluille. Ammattitaitoinen ja eettisesti toimiva asiantuntija kertoo toimeksiantonsa alussa riskeistä ja sopii vastuista, jotta ongelmatilanteilta vältyttäisiin. (Sipilä 1995, 29–30.)

Toimeksiantajayrityksen palveluvalikoimaan kuuluu business coaching, liiketoiminnan kehittäminen ja projektinhallintakoulutus. Kaikki kyseiset palvelut voidaan lukea asiantuntijapalveluihin. Seuraavassa konkreettisia neuvoja siitä, mitä yrittäjän pitää muistaa asiantuntijapalvelujen alalla toimiessaan:

- Myyntitilanteessa varmista, että asiakas tietää, mitä on tilaamassa. Tarvittaessa kirjaa paperille keskeiset kohdat, esimerkiksi sopimuksen liitteeksi.
- Käytä aikaa asiakkaan ongelman selvittämiseen ja varmista, että olet ymmärtänyt asiakkaan tarpeen. Silloin lopputulos on asiakkaalle tyydyttävien.
- Opettele myymään asiakkaalle hinta saavutettavien hyötyjen kautta.
- Älä lyö hintaa lukkoon liian varhaisessa vaiheessa, esimerkiksi ennen kuin olet varma, että asiakas ymmärtää, mitä on tilaamassa. Anna tarvittaessa hintahaarukka.
- Sovi vastuista ja kerro työn riskeistä.
- Muista, että ensisijainen tehtäväsi on asiakkaan auttaminen, ei voiton maksimointi.
- Toimi rehellisesti, pitkäjänteisesti ja asiakaslähtöisesti. Näin edesautat pitkien asiakassuhteiden syntymistä.
- Hankkeen aikanakin varmista asiakkaalta, että hanke etenee toivottuun suuntaan.

Kaikessa toiminnassa on keskeistä toimia eettisesti asiakasta auttaakseen. Kun ennalta varautuu ongelmiin ja tiedostaa, etteivät asiat aina etene suunnitellusti, vaikeudet eivät tule yllättäen.

2.2 Hinnan roolit

Hinnalla on yritystoiminnassa useita rooleja. Se ohjaa kysyntää tuomalla oikeat asiakkaat oikeiden palveluntarjoajien luo, tekee yritykselle tulosta ja toimii kilpailukeinona. Palveluissa hinta toimii myös arvon ja arvostuksen mittarina sekä vaikuttaa asemointiin, jonka avulla tuote kohdennetaan eri kohderyhmiin. Palvelun arvo on sen tuoma hyöty, joka puolestaan on jokaiselle asiakkaalle eri. (Sipilä 2003, 25–28; TIEKE 2005, 7.) Tämän valossa oikean hinnan määrittäminen ei olekaan niin yksinkertaista eikä se voi pohjautua yksinomaan kustannuslaskentaan, kilpailutilanteeseen tai markkinoihin.

Sipilän (2003, 32) mukaan oikea hinta on ”terveessä markkinakilpailussa muodostunut hinta, jolla kaupat tehdään”. Terveellä markkinakilpailulla viitataan siihen, että kyseessä ei ole esimerkiksi monopolitilanne, jossa asiakkaalla ei ole muuta vaihtoehtoa kuin maksaa palvelusta pyydetty hinta.

Hinta on luonnollisesti keskeinen tekijä yrityksen kannattavuudessa. Hinnoittelun muuttaminen on yksi keskeisimmistä keinoista kannattavuuden parantamiseen. Esimerkiksi markkinointiviestinnän muutoksella voidaan tehdä yritystoimintaa kannattavammaksi, mutta yhtä nopeasti kuin hinnoittelua muuttamalla se ei käy. Liian korkealla hinnalla voidaan menettää mahdollisuuksia pienentyvien markkinaosuuksien myötä. Toisaalta taas liian matala hinta voi johtaa huonoon kannattavuuteen. Liian alhaiseksi asetettua hintaa on myöhemmin vaikea nostaa. (TIEKE 2005, 7–8.)

Toimeksiantajan alalla, business coachingissa, uusia yrityksiä on suositeltu käyttämään tutustumishintaa sen sijaan, että pysyvät hinnat asetettaisiin yleistä markkinahintaa alhaisemmalle tasolle. Näin vältetään ongelma hintojen nostamisesta. Tutustumishintoja voidaan perustella esimerkiksi vähäisemmällä kokemuksella tai uusien asiakkaiden hankkimisella.

Toimeksiantajayrityksen alalla korkea hinta voi toimia kysyntää nostavana tekijänä. Kalliisti palkatut konsultit ovat usein juuri niitä kysytyimpiä ja tunnetuimpia. Olennaista on maine ja sen saavuttaminen. Nimeä ja mainetta saaneelle konsultille on luontevaa maksaa enemmän. Etenkin pienyrittäjän on tärkeä

pystyä perustelemaan hintansa potentiaalisille asiakkailleen. Toimeksiantajan tarjoamissa asiantuntijapalveluissa hintaa voidaan perustella käytettyjen työtuntien sijaan myös saavutettavilla hyödyillä. Asiakkaalla on ongelma, jonka yrittäjä asiantuntemuksellaan ratkaisee.

2.3 Palvelujen tuotteistaminen ja pakettihinnoittelu

Palvelujen tuotteistamisella tarkoitetaan asiakkaalle tarjottavan palvelun määrittelyä, kehittämistä, suunnittelua, kuvaamista ja tuottamista siten, että palvelusta koituvat asiakashyödyt maksimoituvat ja asiantuntijayritys saavuttaa tulostavoitteensa. Tuotteistaminen voidaan määritellä myös tuotettavien suoritteiden määrittelemiseksi ja rajaamiseksi yrityksen toimintaan sopivalla tavalla. Tuotteistuksen lähtökohtana on asiantuntijapalvelun perusolemuksen syvälinen ymmärtäminen. Sitä voidaan pitää tuote- ja tuotekehitysstrategian käytännön toteutuksena. (Sipilä 1995, 12–13; Rope 2006, 92; Kotro 2007, 88.)

Tuotteistaminen on keino ohjata huomio tuotteisiin ja asiakkaisiin. Se kehittää yrittäjämäistä ajattelutapaa, jonka pohjalla on tuotos- ja hyötykeskeisyys. Tuotteistamisen myötä myös vertailumahdollisuudet lisääntyvät. (Sipilä 1995, 22–23; Sipilä 2003, 488.)

Tuotteistaminen voi tapahtua vaiheittain, jolloin tuotteistamisen asteita ovat:

1. Sisäisten työmenetelmien tuotteistaminen
 - menetelmien systematisointi
2. Palvelun tuotetuki
 - palvelun apuna tuotetuki kuten tietokoneohjelmisto
3. Tuotteistettu palvelu
 - mahdollisimman pitkälle tuotteistetut struktuurit, prosessit, menetelmät ja apuvälineet
4. Monistettava tuote
 - tuote, joka on saatu fyysiseen tai sähköiseen muotoon; monistettavissa ja annettavissa jakelutielle (Sipilä 1995, 13).

Toimeksiantajan tapauksessa tuotteistusta ei ole mahdollista viedä juuri ensimmäistä vaihetta pidemmälle, sillä esimerkiksi monistettava tuote edellyttäisi jotain konkreettista lopputulosta. Monistettu tuote, joka perustuu palveluun, voi olla vaikkapa ohjelmisto. Sisäisiä työmenetelmiä ja toimintatapoja kannattaa silti tarkkailla ja miettiä, miten osaamistaan siltä osin voi tuotteistaa.

Tuoteajattelu on asiantuntijatyössä hyödyllistä, vaikka monelle asiantuntijalle oman asiantuntemuksen ajattelu tuotteena ei olekaan mieluisaa. Tuoteajattelun puuttuminen johtaa usein siihen, että toiminta ei ole tavoitteellista: tehdään sama työ joka kerta uudelleen hyödyntämättä aiemmin tehdyn työn mahdollisuuksia. (Sipilä 1995, 14–15.)

Ilman käsitystä palvelun olemuksesta tuotteena asiantuntijan on vaikea myydä osaamistaan. Hän ei ehkä osaa edes vastata kysymykseen siitä, mitä on myymässä. Osaamisen perustalta syntyvät tuotteet ja tuotteiden kautta voidaan tehokkaammin saavuttaa asiakashyödyt (Sipilä 1995, 50). Tuoteluetteloiden tekemisen ja palvelujen selkeyttämisen ajatellaan olevan asiakasta varten. Ensisijaisesti pitäisi kuitenkin ajatella niiden olevan itseä, omaa organisaatiota ja myymistä varten. (Sipilä 1995, 50.)

Rope (2006, 100) jakaa konsulttipalvelun tuotteistustyön kuuteen osaan, joiden kautta tuotesisältö määritetään. Nämä osat ovat:

- vaiheistus (tuotteeseen kuuluvat tekemisen vaiheet)
- konkretisointi (kuhunkin vaiheeseen sisältyvät asiat)
- menetelmöinti (tuotteen toteuttamismenetelmät)
- dokumentointi (tuotteen sisältämät dokumentit)
- aikataulutus (toteutuksen vaatima aikataulu)
- edellytysten määrittely (konsultoinnin toteuttamisen vaatimat edellytykset).

Toimeksiantajan tapauksessa tuotteistaminen alkaa siitä, että mietitään palvelun syvin olemus. Minkälaisia vaiheita palveluun ja sen tuottamiseen liittyy? Miten voidaan hyödyntää aiemmin tehtyä työtä? Tarvitaanko esityksiä, materiaaleja, lomakkeita tai muita vastaavia, ja voidaanko ne tehdä kaikille asiak-

kaille sopiviksi? Tällaisista asioista voi lähteä liikkeelle palveluketjun systematisoinnissa. Osittain palvelut systematisoitunevat itsestään ammattitaidon karttuessa, kun oppii itselleen parhaat ja tehokkaimmat työskentelytavat. Silti on tietoisesti kiinnitettävä huomiota siihen, mitä osaa tekemästään työstä olisi mahdollista käyttää uudelleen.

Palvelun tuotteistamisen jälkeen palveluista on mahdollisuus rakentaa kokonaisuuksia ja hinnoitella niitä paketeiksi. Pakettihinnoittelun avulla asiakkaalle on alusta alkaen selvää, mitä hän palvelusta tulee maksamaan ja myyjä hyötyy siitä, ettei hänen tarvitse eritellä niitä elementtejä, joista hinta muodostuu (Rope 2006, 121; Sipilä 2003, 203–204).

Pakettihinnoittelu näyttäisi olevan toimeksiantajan alalla melko vähän hyödynnetty mahdollisuus. Palvelujen pakettihinnoittelulla voidaan kuitenkin saavuttaa merkittäviä hyötyjä: pystytään helpommin kuvaamaan lopputulos asiakkaalle, voidaan ohjata asiakkaiden odotuksia oikeampaan suuntaan ja myös nopeuttaa tarjousprosessia (Sipilä 2003, 204).

Sipilän (2003, 205–206) mukaan palvelut pitää voida myydä paloina, osittaisena pakettina tai kokonaispakettina. Tämä nopeuttaa ja helpottaa yrityksen hinnoittelua, kun ei tarvitse kesken myyntitilanteen määritellä hintoja asiakkaan halutessa räätälöintiä palveluunsa. Hinnoittelumallin ei ole tarkoitus olla julkinen hintalista, vaan kyse on enemmän hinnoittelun periaatteista, jotka ovat myyntineuvottelua käyvän yrittäjän tiedossa. (Sipilä 2003, 205–206.)

Timo Rope (2007, 121–122) käsittelee kirjassaan pakettihinnoittelua konsultoinnin alalla. Vaikka pakettihinnoittelu on vaihtoehtona houkutteleva, ei se konsultoinnin alalla, johon kaikki toimeksiantajayrittäjän palvelut voidaan rinnastaa, ole niin yksinkertaista. Ropen mukaan pakettihinnoittelu voi toimia vain konsulttihankeissa, jotka ovat kestoaltaan lyhyitä ja joiden sisältö on selkeä. Suuren tuotteen ollessa kyseessä ongelmaksi muodostuu muun muassa se, ettei asiakas tiedä, mistä kokonaishinta muodostuu ja voi näin ollen helposti epäillä hinnan oikeellisuutta. Hinta ilman erittelyä näyttää kalliimmalta kuin eri osista koottu, yhteenlaskettu hinta. (Rope 2007, 121–122.)

Toimeksiantajan palvelut, kuten päätuote business coaching, voidaan toteuttaa melko lyhyinä jaksoina, mikä mahdollistaa palvelujen hintapaketoinnin. Pakettihintojen uskon vaikuttavan liiketoimintaan suotuisasti, esimerkiksi johtavan useampiin yhteydenottoihin sen myötä, kun potentiaaliset asiakkaat saavat paremman käsityksen palvelun sisällöstä ja kokonaishinnasta. Palveluista kootaan paketit, jotka vastaavat erilaisia tarpeita. Paketit luodaan asiakas-segmenteittäin, jolloin oman coaching-pakettinsa saavat alkuvaiheessa pien-yrittäjät, pk-alan toimijat ja suuryrityksen johto. Tämä rakentaa asiakkaan mielikuvaa siitä, että yrittäjällä on jotain tarjottavaa juuri hänelle.

Valmista tuoteluetteloja ja tuotestrategiaa testataan muun muassa seuraavilla kysymyksillä:

- Tyydyttääkö tuotevalikoima asiakkaiden tarpeet?
- Edesauttaako tuotevalikoima pitkiä asiakassuhteita?
- Minkälainen tuotestrategia on suhteissa kilpailijoihin?
- Onko joukossa tarpeettomia tuotteita tai puuttuuko jotain olennaista?
- Onko tuotteita, joille ei ole kysyntää tai tuotteita, joiden hinnat ovat kilpailun vuoksi niin alhaiset, että tuottaminen on kannattamatonta?
- Minkälaisia riskejä tuotestrategiaan sisältyy?
- Onko yrityksessämme riittävä osaaminen tuotteiden tarjoamiseen?
- Onko tuoteluettelo riittävän selkeä?
- Antaako tuoteluettelo oikean kuvan tarjonnastamme?
- Onko tuoteluettelon kieli asiakaslähtöistä ja ymmärrettävää? (Sipilä 1995, 60–61.)

Hyvin laadittu palvelutuoteluettelo on selkeä ja sen avulla saa nopeasti käsityksen koko yrityksen tarjonnasta. Sitä voi pitää yrityksen eräänlaisena käyntikorttina. Hyvin tehty palvelutuoteluettelo myös tekee ostamisen asiakkaalle helpommaksi ja huokuttelevammaksi.

2.4 Vaiheistuksia hinnoitteluun

Myyntihintapäätöksiin vaikuttavia tekijöitä ovat kysyntä, kilpailijoiden hinnat, palvelun tuottamisen ja myymisen omakustannusarvo (OKA), jakelutiet, asiakkaan hyöty ja halu maksaa sekä yrityksen tulostavoitteet. Heikoin tapa hintapäätöksen tekoon on kilpailijan hinnaston käyttäminen. (Melamies & Paakkunainen 1997, 61–64.)

Asiantuntijapalveluissa ongelmaksi muodostuu usein se, että palveluja verrataan tavanomaisiin palveluihin tai työn suorittamiseen kuluvaan aikaan. Asiakas tai ostaja voi myös verrata asiantuntijan veloitusta omaan kuukausi- tai tuntipalkkaansa. Tärkeää olisi saada asiakas näkemään palvelusta saatava hyöty ja arvioimaan hintaa tähän hyötyyn peilaten. (Sipilä 1995, 79.) Tämä on hyötyperusteisen hinnoittelun perusajatus. Sipilän (1995, 79) mukaan asiantuntijapalvelujen hinnoittelun tulee elää tarjottavan palvelun uutuuden, luovuuden, kilpailutilanteen, vaihtoehtojen ja asiakassuhteen laajuuden mukaan.

Menestyksekkään hinnoittelun läpiviemiseen ja hinnoittelustrategian laatimiseen on luotu useita vaiheistuksia erilaisiin tarpeisiin. Seuraavaan on koottu kaksi vaiheistusta, jotka ovat käyttökelpoisia toimeksiantajayrityksen palveluihin.

Hinnoittelustrategian muodostaminen

Hinnoittelustrategia on osa markkinointistrategiaa (Sipilä 2003, 16). Hinnoittelustrategian muodostamisessa voidaan edetä esimerkiksi seuraavasti:

1. Arvioidaan asiakkaan ja tuotteen välistä suhdetta
 - asiakkaiden suhtautuminen tuotteeseen ja sen merkitys heille
 - psykologinen ja sosiaalinen näkökulma
 - tuotteen arvo asiakkaalle
2. Arvioidaan tuotteen markkinaympäristöä
 - kilpailijat
 - taloudelliset ja sosiaaliset muutokset
 - poliittiset näkemykset
 - lain asettamat rajoitteet jne.

3. Määritellään hinnan merkitys markkinointistrategiassa
4. Arvioidaan karkeat tuotanto- ja markkinointikustannukset
5. Asetetaan hinnoittelun tavoitteet perustuen markkinoinnin tai koko yrityksen tavoitteisiin
6. Kehitetään hinnoittelustrategia ja asetetaan hinta kerättyjen tietojen perusteella (Peter & Olson 1987, Laitinen 2007, 265–266 mukaan).

Tässä vaiheistuksessa lähdetään hyötyperusteisesta ajattelusta kartoittamalla tuotteen ja asiakkaan välistä suhdetta. Siitä edetään tuotteen ulkopuolelle markkinaympäristöön ja mietitään hinnan painoarvo muihin kilpailutekijöihin verrattuna. Ennen hinnoittelustrategian valintaa ja hinnan asettamista kartoitetaan vielä kustannusrakenne ja laaditaan tavoitteet hinnoittelulle.

Laitisen (2007, 266) mukaan hinnoittelustrategiaan perustuvat hinnat

- ovat riittävästi kustannusten yläpuolella tuotteelle asetetun kannattavuustavoitteen saavuttamiseksi
- ovat suhteessa kilpailijoiden hintoihin tavalla, joka tukee tuotteen markkinoinnin ja asemoinnin strategiaa
- vaikuttavat asiakkaiden ostokäyttäytymiseen toivotulla tavalla.

Pienyrityksen hinnoitteluprosessi

Neilimo on vuonna 1985 laatinut vaiheistuksen pienyrityksen hinnoitteluprosessille. Sen vaiheet ovat seuraavat:

1. Markkina-analyysi
2. Kilpailutilanteen määrittäminen
3. Tuotteen kustannuskalkyyli
4. Alustava hinta-arvio
5. Karkea myyntiarvio
6. Vaadittavat investoinnit
7. Kokonaistuotto tuotteen myynnistä
8. Investointien rahoitus
9. Markkinointi ja koulutus

10. Vaihtoehtovertailut
11. Hinnan asettamispäätös
12. Toteuttaminen
13. Seuranta (Neilimo 1985, Laitinen 2007, 222–223 mukaan).

Neilimon vaiheistus alkaa markkina- ja kilpailuselvityksestä ja tuotteen kustannusrakenteesta. Sen jälkeen arvioidaan hinta, laaditaan karkeita myyntiarvioita ja huomioidaan investointeihin tarvittu/tarvittava raha. Seuraavaksi arvioidaan kokonaistuotto, jonka tulee rahoittaa niin investoinnit kuin markkinointi- ja koulutuskustannuksetkin. Ennen hinnan asettamispäätöstä tehdään vaihtoehtovertailuja, esimerkiksi eri hintavaihtoehdoista. Lopulta tehdään ja läpiviedään hinnoittelupäätös. Tärkeää on myös seurata tehdyn päätöksen menestystä ja sitä, täytyvätkö asetetut tavoitteet.

Vaiheistuksia hyväksikäyttämällä saa kokonaiskuvan siitä, minkälaisia asioita hinnoittelussa on huomioitava. Edellä kuvattuja hinnoittelun vaiheistuksia on hyvä pohtia, vaikka hinta määräytyisikin pääasiassa markkinoiden mukaan, kuten toimeksiantajalla.

2.5 Hinnoittelun ongelmakohtia

Palvelujen hinnoittelu on haastavaa ja siinä on helppo epäonnistua. Seuraavassa käsittelen muutamia hinnoittelun sudenkuoppia, jotka lienevät tyypillisimpiä toimeksiantajan alalla.

Hinnoittelussa voidaan epäonnistua muun muassa seuraavista syistä:

- Hintaa ei pystytä perustelemaan asiakkaille, jolloin asiakas ei näe tuotteen tai palvelun hyötyä.
- Asiakaskohtaista hintadifferointia ei hyödynnetä.
- Hintoja ei tarkisteta riittävän usein, jolloin ne eivät vastaa muuttunutta markkinatilannetta.
- Hinnoittelijat jättävät huomioimatta asiakkaan näkemyksen tuotteen tai palvelun oikeasta hinnasta tai muusta vastaavasta seikasta.
- Tuotteen tai palvelun todellinen kustannusrakenne ei ole tiedossa.

- Riittävää tietoa hinnoittelupäätöksen tekemisen pohjalle ei ole.
- Hinnan merkitystä koko yritystoiminnalle ei ymmärretä.
- Hinnoittelustrategian tai -mallin luomiseen ei käytetä riittävästi aikaa. (TIEKE 2005, 10–11.)

Halvalla hinnalla palveluita tarjoava menettää uskottavuuttaan ja hänen ammatitaitonsa helposti kyseenalaistetaan. Asiantuntevat asiakkaat saattavat heti kättelyssä karsia pois halvimmat vaihtoehdot. Halpahintainen yritys on keskittynyt yhteen kilpailukeinoon, hintaan, mikä antaa selkeän hyökkäyskohteen uusille kilpailijoille. Väärän lanseeraushinnan riskiä voidaan pienentää muun muassa sillä, että heti alussa tarjotaan asiakkaalle hinnaltaan erilaisia versioita. Näin kaikki ei ole yhden kortin varassa eikä leimautuminen yli- tai alihintaiseksi ole niin helppoa. (Sipilä 2003, 471–472.)

Ongelmana voi myös olla leimautuminen erikoistuneeksi laatutoimittajaksi. Laadukkaana pitäminen on hyvä asia sinänsä, mutta asiakkaat voivat kuvitella, että kiinnostusta on vain tietynlaisten töiden tekemiseen tai että kapasiteetti on pitkäksi aikaa täynnä. (Sipilä 2003, 472.) Palveluyrityksen kapasiteetilla tarkoitetaan sitä, paljonko palvelua pystytään tuottamaan. Kapasiteetti mitataan työtunteina. (Melamies & Paakkunainen 1997, 91.) Ongelma laatutoimittajaksi leimautumisesta saattaa olla todellinen maan nimekkäimmillä konsulteilla.

Yritykset voivat soveltaa hinnoittelussaan vakaiden hintojen politiikkaa, jolloin hinta ei muutu esimerkiksi markkinoiden mukaan. Markkinoiden kehitys voi kuitenkin vaatia hinnan muuttamista, jolloin joustamattomat hinnat voivat olla haitaksi liiketoiminnalle. Voi jopa olla, että näin luodaan itse mahdollisuuksia uusien kilpailijoiden markkinoille pääsyyn. (Sipilä 2003, 473; TIEKE 2005, 10–11.)

Ongelmatonta ei ole hinnoittelu keskihinnallakaan. Keskihintainen yritys voi hinnoittelunsa kanssa jäädä helposti näkymättömäksi, kun toiset profiloituvat joko laadukkaimmiksi korkeammalla hinnallaan tai edullisimmiksi matalammalla hinnallaan. Puhutaan ns. kuolemanlaaksosta. (Sipilä 2003, 474.) Tämä

ongelma voi olla todellinen toimeksiantajayrittäjän alalla. Silloin tulee pyrkiä erottumaan jollain tavalla värittömästä, keskihintaisesta massasta.

Hinnoittelija voi hinnoittelupäätöksiä tehdessään unohtaa huomioida sen, että kilpailijatkin kehittyvät jatkuvasti ja todennäköisesti ovat varautuneet erilaisiin vastatoimiin. Tällainen umpiohinnoittelija voi tehdä hienojakin strategioita, mutta se ei riitä, jos kilpailijoiden toimet jäävät huomiotta. Sekään ei riitä, että mietitään kilpailijan ensimmäinen reaktio: sen jälkeen pitää miettiä, miten itse edelleen toimii. (Sipilä 2003, 476; TIEKE 2005, 10.) Tällainen hinnoittelu on kuin peliä kilpailijoiden välillä ja vaatii silmää nähdä järkevät toimenpiteet puolin ja toisin.

Useilla palveluversioilla, muunneltavuudella ja osasilla on helppo saada asiakkaat hämmennyksiin (Sipilä 2003, 476). Silloin niin hinnasta kuin tarjonnastakin on vaikea saada selkoa. Tällaisessa tilanteessa hinnastoa ja tuotteita pitää selkeyttää niin, että asiakas pystyy hahmottamaan palvelutarjonnan ja hinnan pääpiirteet hintalistan silmäilyllä (Sipilä 2003, 477). Yrittäjän kannattaa miettiä, mitkä hinnoista ovat julkisia ja mitkä omassa tiedossa, hinnoittelun tukena. Selkeyttä voi hakea luomalla esimerkiksi pakettihintoja ja tarvittaessa räätälöimällä paketteja asiakkaiden tarpeiden mukaan.

Luonnollisesti myös kustannukset on huomioitava hinnoittelussa (TIEKE 2005, 12). Toimeksiantajayrityksen kaltaisella pienellä palveluntuottajalla vaarana voi olla se, että myyntityöhön kuluu huomattavan paljon aikaa, mikä pienentää katetta. Pienyritykset eivät välttämättä edes huomioi tämän työn osuutta laskutettavassa työssä, vaikka kustannus pitäisi johonkin sisällyttää. Huonossa tapauksessa pitkät neuvottelut eivät välttämättä johda palvelun ostamiseen. Ratkaisuna tähän kannattaa miettiä ohjeajat sille, miten kauan niin sanotusti ilmaisia neuvotteluja voidaan käydä ja määritellä se, mikä kuuluu myyntivaiheeseen ja mikä kaupan jälkeiseen palveluun (Sipilä 2003, 478).

Toinen kustannuksiin liittyvä ongelma voi olla palvelujen hinnoittelu kustannuspohjaisesti, jolloin hinnan perustana ovat tuotantokustannukset ja tämän päälle lisätään kate. Silloin ei oteta huomioon asiakkaan saamaa lisä-

arvoa. Tällaisella hinnoittelumallilla lopputulos on usein ylihinnoittelu heikoilla markkinoilla ja alihinnoittelu vahvoilla markkinoilla, jolloin tulos on päinvastainen kuin toivotaan. (TIEKE 2005, 12.) Tämän vuoksi palveluissa on erityisen tärkeää huomioida markkinatilanne kustannusten ohella.

Tällaisiin asioihin varautuva palvelujen hinnoittelija todennäköisemmin onnistuu hintapäätöksissään. Hinnoittelussa menestyminen on monien asioiden summa ja vaatii jatkuvaa tilanteen seuraamista niin omassa yrityksessä kuin alalla yleisesti.

2.6 Kustannusten rooli palvelujen hinnoittelussa

Vaikka palvelujen hinnoittelussa korostuukin laskentatoimea enemmän markkinoinnin näkökulma, pitää hinnoittelijan tuntea palvelun kustannusrakenne hintapäätöstä tehdessä. Hinnan tulee vähintään kattaa palvelun tuottamisesta aiheutuvat kustannukset, kiinteät kustannukset huomioiden. Yläraja hinnalle on se hinta, jonka asiakkaat ovat valmiita maksamaan. Mitä omaleimaisempi ja mitä vähemmän konkreettinen palvelu tai palvelutuote on, sitä enemmän hinta voi pohjautua asiakkaan reagointiin. (Melamies & Paakkunainen 1997, 61–64.)

Yrityksen kustannusrakenne vaikuttaa merkittävästi palvelun hinnoittelumahdollisuuksiin. Jo hinnoitteluprosessin alkuvaiheessa tulisi analysoida yrityksen kustannukset, ja tarvittaessa jakaa ne muuttuviin ja kiinteisiin kustannuksiin. Etenkin suuremmissa yrityksissä taloushallinnon tuottama informaatio on kustannusten määrittämisessä keskeistä. Erilaisilla kustannuslaskelmilla pystytään arvioimaan muun muassa hinnoittelupäätösten vaikutusta myyntimääriin ja katetuottoon. Pitkällä aikavälillä myyntituottojen on katettava kaikki liiketoiminnasta aiheutuvat kulut. (TIEKE 2005, 24.)

Kustannusten osalta on keskeistä selvittää tai arvioida ainakin

- tuotteen kate ja kannattavuus
- tuotekehityksen kustannukset (tai esimerkiksi koulutusten kustannukset riittävän ammattitaidon saavuttamiseksi, yrityksen perustamiskustannukset)

- tuottamisen kustannukset
- markkinoinnin ja myynnin kustannukset
- hinnoittelupäätösten vaikutus kustannusrakenteeseen
- markkinoiden herkkyys hintojen muutoksille (TIEKE 2005, 25).

Kun kustannukset on selvitetty, tehdään arvio siitä, paljonko myyntituottoja tarkasteltavalla ajanjaksolla vaaditaan, jotta toiminta on kannattavaa. Sitä verrataan suunniteltuun hintatasoon ja arvioidaan, onko valitulla hintatasolla mahdollista kattaa kustannukset ja päästä toivottuihin tuloksiin.

3 KUSTANNUSLASKENTA JA BUDJETOINTI

3.1 Budjetointi

Usein uuden yrityksen budjettia laadittaessa tukeudutaan toimialatilastoihin ja käytetään alan keskiarvolukuja. Ne voivat kuitenkin olla harhaanjohtavia. Pääoman tarpeen aloittavassa yrityksessä muodostavat investointien kustannukset sekä tarvittava käyttöpääoma. Huomioitavaa on tulojen ja menojen eriaikaisuus: käyttöpääomaa tarvitaan koulutukseen, markkinointiin, puhelinmenoihin ynnä muuhun jo ennen kuin rahavirtoja saadaan. (Melamies & Paakkunainen 1997, 91–92.)

Yritystoiminnan alkuvaiheessa tarvitaan usein 2–3 kuukauden menoja vastaava rahasumma yritystoiminnan käynnistyskustannuksiin, sillä myyntituloista saatava tulorahoitus on aluksi vähäinen (Kotro 2007, 15). Toimeksiantajan mukaan hänen alallaan työskentelevä tarvitsee liiketoiminnan aloittamiseksi tietokoneen, tulostimen, ohjelmistoja, tietoliikenneyhteyden, puhelimen sekä työtilan kalusteineen. Toimeksiantajalla, kuten monella muullakin vastaavia töitä tekevällä, työtilat ovat kotona.

Toimeksiantajan yritystoiminta on hyvin tietointensiivistä, eikä vaadi suurta alkupääomaa tai ulkopuolista rahoitusta. Aluksi rahaa kuluu etenkin koulutuksiin, jotka liittyvät omaan ammattiosaamiseen tai yrittäjyyteen. Huomattavaa on, että toimeksiantajalla oli kustannuksia koulutuksista jo ennen kuin hän oli perustanut yritystään. Nämä koulutukset yrittäjä on maksanut itse eivätkä ne tule yrityksen kustannuksiin.

Yksi hyödyllinen väline talouden suunnitteluun ja seurantaan on budjetti. Sen laatiminen on aikaavievää, mutta sen avulla voidaan varmistaa, että yritys etenee määrittämiensä strategioiden mukaisesti. Budjetoinnissa voidaan puhua pitkän ja lyhyen tähtäimen budjetoinnista. Pitkän tähtäimen budjetit tehdään yleensä vähintään kolmen vuoden aikajänteelle. Tyypillisesti budjetti laaditaan vuodeksi. Budjetteja on erilaisia eri tarkoituksiin: esimerkiksi kassabudjetti

rahojen riittävyys seurantaan ja tulosbudjetti arvioimaan, onko yrityksen tulos riittävä. (Kotro 2007, 95; Osuuspankki 2011.)

Ilman budjettia on vaikea arvioida, onko yrityksellä mennyt hyvin vai huonosti, kun ei ole mihin verrata. Budjetti helpottaa myös rahoitustarpeen selvittämistä: riittääkö tulo-rahoitus vai tarvitaanko lainaa tai pääomapohjaista rahoitusta? (Kotro 2007, 96.)

Toiminnan luonteen vuoksi toimeksiantajan kustannuksia ei ole mielekasta jakaa muuttuviin ja kiinteisiin. Laadin yrittäjälle kustannusbudjetin, jonka avulla saadaan arvio siitä, paljonko kuukaudessa pitäisi olla tuloja, jotta yritystoiminta olisi kannattavaa. Tulojen kertyminen on kuitenkin pitkälti yrittäjästä itsestään kiinni: siitä, miten paljon hän onnistuu asiakkaita hankkimaan ja miten paljon on halukas tekemään töitä.

Taulukkoon 1 on koottu yrittäjän arvioituja kustannuksia vuosi- ja kuukausitasolla. Arvioidut vuosikulut, kuten koulutusmenot, on jaettu kahdellatoista, jolloin on saatu kuukautta vastaava osuus kustannuksista. Vastaavasti yhtä kuukautta vastaavat kustannukset, kuten internet-maksut, on kerrottu kahdellatoista, jolloin on saatu vuoden kustannuksia vastaava summa.

Taulukko 1. Kustannusbudjetti.

	Kuukaudessa	Vuodessa
YEL-vakuutus		
Työttömyysvakuutus*		
Tapaturma- ja toiminta-vakuutukset		
Koulutus		
Ammattilehdet		
Ammattikirjat		
Puhelinmenot		
Tietoliikennekustannukset		
Toimistotarvikkeet ym.		
Yhteensä		

*ei vielä otettu

Koulutuskustannusten osuus on suuri erityisesti yritystoiminnan alkuvaiheessa. Niiden osuus kuitenkin pienenee vuosien myötä, kun ammattitaito kehittyy ja toiminta vakiintuu.

Matkakustannusten osuus riippuu voimakkaasti siitä, mistä palvelutuotteesta on kyse. Palvelujen hinnoissa huomioidaan matkat erikseen, joten niitä ei ole huomioitu taulukon 1 kustannusbudjetissa. Tavoitteena on saada veloittettua kustakin asiakkaasta aiheutuvat matkakustannukset kyseiseltä asiakkailta, jolloin lopputulos on plus miinus nolla.

Toimeksiantaja tekee töitä kotona, jolloin työtilasta ei aiheudu vuokria tai muita suoria kustannuksia. Kotona sijaitsevien työtilojen osuus huomioidaan veroilmoituksessa työhuonevähennyksenä.

Laskuissa ei ole huomioitu yrittäjän tuloveroja, sillä niiden lopullinen suuruus riippuu yrityksen verotettavasta tulosta. Yrittäjä maksaa veroja ennakonkantona vuoden aikana. Tuloveroja ei ole mielekästä ottaa laskelmaan mukaan, sillä ne voivat lopulta poiketa huomattavasti ennakonkantona maksetuista veroista. Jos liiketoiminta esimerkiksi on tappiollista, ei verotettavaa tuloa eikä näin ollen verojakaan ole lainkaan. Ennakkoverot pitää silti maksaa vuoden aikana, mutta ne saa myöhemmin palautuksena.

Jotta kustannukset saadaan katettua eikä yritystoiminta olisi tappiollista, tulisi tuottoja kertyä vähintään noin x euroa kuukaudessa. Luku on varovaisuuden periaatetta noudattaen pyöristetty hieman ylöspäin. Tämä tarkoittaa noin x tuntia business coachingia, kun sen arvonlisäveroton hinta on x euroa tunnilta.

3.2 Näkymättömien kustannusten huomiointi hinnoissa

Työtä, jota ei suoraan pystytä asiakkaalta veloittamaan, aiheutuu esimerkiksi esivalmisteluista sekä hallinnollisesta työstä. Nämäkin kustannukset pitäisi jollain tavalla huomioida hinnoissa; vähintään niin, että ei tehdä kohtuuttoman paljon työtä, jota ei voida veloittaa asiakkailta.

Suosittelen toimeksiantajaa pitämään kirjaa kullekin asiakkaalle tekemistään tunneista. Erityisen huomion kohteeksi tulee ottaa kaikki omalla ajalla tehty työ. Kun coaching tai muu hanke on saatu päätökseen, voidaan laskea työstä saatu todellinen tuntipalkka jakamalla tuotot käytetyllä kokonaisajalla. Kun päätökseen saatuja projekteja kertyy enemmän, on mahdollista vertailla niiden kerryttämiä

tuntikohtaisia tuottoja. Niiden avulla voidaan miettiä, millaiset projektit todellisuudessa ovat kannattavimpia, ja pitääkö tuntiveloituksiin puuttua vai onko saavutettu tulotaso tyydyttävä.

Toimeksiantajan palvelujen hinnat perustuvat tuntiveloituksiin, jotka ovat eri palveluissa erilaiset. Eri hintoja eri palveluihin voidaan perustella sillä, että eri palvelut vaativat erilaiset lähtökohdat ja edellyttävät eri määriä taustatyötä. Tällä pyritään osaltaan tasoittamaan taustatyön aiheuttamia kustannuksia.

Coaching vaatii coachilta täyttä keskittymistä valmennustilanteessa. Taustatyö ei vaadi aikaa, mutta ennen jokaista coaching-tapaamista ja jokaisen tapaamisen jälkeen on varattava aikaa noin 30 minuuttia orientoitumiseen ja omiin yhteenvetoihin. Ryhmä- tai tiimicoaching voi edellyttää etukäteishaastatteluja. Coachingin arvonlisäverottomaksi hinnaksi on asetettu x euroa tunnilta.

Konsultointi puolestaan ei ole yhtä intensiivistä kuin coaching. Sen sijaan se vaatii enemmän taustatyötä ja valmisteluja, ja sisältää usein aikaavieviä haastatteluja. Koska konsultointi sisältää yleensä enemmän asiakkaan luona vietettyjä tunteja kuin coaching, taustatyön ja valmistelujen osuus ei välttämättä ole lopulta niin merkityksellinen. Konsultoinnin hinnaksi on alustavasti arvioitu noin puolet coachingin tuntihinnasta, x euroa tunnilta arvonlisäverottomana.

Projektinhallintakoulutus räätälöidään yrityksen tarpeisiin ja se tehdään perustuen tilaajayrityksen koulutus- ja kokemustaustaan. Perusmateriaali on sama, mutta toteutus vaihtelee asiakaskohtaisesti. Tämä räätälöinti- ja suunnitteluvaihe vie toimeksiantajalta jonkin verran aikaa. Projektinhallintakoulutuksen hinta määräytyy koulutuksen kestosta sekä siihen osallistuvien henkilöiden lukumäärästä sekä tarvittavasta koulutusmateriaalista.

Kustannuksia aiheutuu myös hallintopäivästä. Suoria kustannuksia voivat olla esimerkiksi puhelin- ja tietokonekustannukset tai toimistotarvikkeet. Epäsuorasti kustannuksia aiheutuu siitä, että tuottoja menetetään, kun kapasiteettia käytetään tällaiseen asiainhoitoon eikä työhön, josta voitaisiin asiakkaita laskuttaa.

3.3 Palvelupaketit ja tulostavoitteet

Toimeksiantajan päätuote on business coaching ja siitä on laadittu seuraavat kolme esimerkkipalvelupakettia. Palvelupaketit on laadittu asiakassegmenteittäin yrityksen koon mukaan. Ne sisältävät viidestä kymmeneen valmennuskertaa, joiden kesto on 60 tai 90 minuuttia.

Coaching pien-/yksityisyrittäjälle

- 5 x 60 min
- kesto keskimäärin 4 kk
- € + ALV

PK-yrittäjän coaching

- 8 x 90 min
- kesto keskimäärin 4–6 kk
- € + ALV

Yritysjohdaja-coaching

- 10 x 90 min
- kesto keskimäärin 6–12 kk
- € + ALV

Kun palvelupaketit on laadittu, arvioidaan, paljonko asiakkaita pitäisi olla, jotta yritystoiminnalla päästään toivottuihin kuukausituloihin. Taulukon 2 laskelman teossa on käytetty seuraavia oletuksia:

- noin 75 % tapaamisista 90-minuuttisia
- tapaamiset kahden viikon välein
- kun yksi coaching-suhde päättyy, tilalle hankitaan uusi
- asiakkaiden luona ollaan neljä päivää viikossa (perjantai on hallinnollinen päivä).

Taulukko 2. Kuukauden myyntitulot asiakasmäärien perusteella.

asiakas- määrä	tapaamisia / 4 vko	90 min tapaamisia	60 min tapaamisia	asiakkaita päivässä	euroa kuukaudessa
2	4	4	0	0,25	
4	8	6	2	0,50	
6	12	8	4	0,75	
8	16	12	4	1,00	
10	20	14	6	1,25	
16	32	24	8	2,00	

Asiakasmäärä tarkoittaa sitä, montako coaching-suhdetta on meneillään. Kuusi yksittäistä valmennusasiakasta voi tarkoittaa, että esimerkiksi kaksi valmennettavista on pienyrittäjiä, kolme PK-yrityksistä ja yksi suuryrityksestä.

Yksittäisten valmennusasiakkaiden määrä olisi ihanteellisesti kuudesta kymmeneen, jolloin tapaamisia olisi keskimäärin yksi päivässä. Näin saavutettavat myyntitulot olisivat noin x euroa kuukaudessa. Kun asiakkaita on kuudesta kymmeneen, uskon, että toiminnassa pystytään vielä hyvin säilyttämään henkilökohtaisuus. Jos asiakkaita on liikaa, voi henkilökohtaisuus kärsiä esimerkiksi siten, että tulee unohduksia: mikä tavoite kenelläkin oli, mihin viime kerralla jäätiin. Kun asiakkaita on yksi tai korkeintaan kaksi päivässä, työhön ja jokaiseen valmennettavaan orientoituminen käy vaivatta.

Kuusi tai useampi asiakas vaikuttaa realistiselta tavoitteelta yritystoiminnan alkuvaiheessa. Tällaisten asiakasmäärien hankkiminen kuitenkin vaatii etenkin alkuvaiheessa ulkopuolista apua asiakashankintaan. Markkinointi perustuu pitkälle asiakasreferensseihin, jolloin alkuvaiheessa asiakashankinta on haastavampaa. Jatkossa asiakkaita tulee suositusten myötä helpommin. Toiminnan vakiinnuttua kuudesta kymmeneen asiakasta pitäisi olla saavutettavissa referenssien kautta ilman ulkopuolista panostusta.

Edellisen taulukon 2 kohta *euroa kuukaudessa* tarkoittaa kuukauden myyntituloja, ei kulujen jälkeen käteen jäävää katetta. Taulukon 3 laskelmassa kuukauden myyntituloista on vähennetty kuukauden arvioidut kustannukset, jotka laskettiin taulukossa 1 (sivu 25) ja pyöristettiin hieman ylöspäin.

Taulukko 3. Kuukauden kate asiakasmäärien mukaan.

asiakas- määrä	tuotot kuukaudessa	kulut keskimäärin	kate kuukaudessa
2			
4			
6			
8			
10			
16			

Kustannukset ovat melko vakiot asiakasmäärästä riippumatta. Kun asiakkaita on enemmän ja heidän luonaan käydään usein, matkakustannukset nousevat. Laskelman x eurossa ei ole huomioitu matkakustannuksia, sillä tavoitetilassa matkakustannukset pystytään veloittamaan asiakkailta, jolloin niillä ei ole katevaikutusta.

Aiemmin todettiin, että realistinen asiakasmäärä voisi olla kuudesta kymmeneen asiakasta. Näillä asiakasmäärillä kuukaudessa kulujen jälkeen jäävä kate olisi noin x euroa, jonka yrittäjä voi yksityisottoina nostaa yrityksestä.

3.4 Kapasiteetti

Palveluyrityksessä kapasiteetti on se, paljonko palvelua pystytään tuottamaan. Kapasiteetti mitataan palveluyrityksissä työtunteina (Melamies & Paakkunainen 1997, 41–43). Yhden ihmisen yrityksessä tämä tarkoittaa yrittäjän työpanosta: jos yrittäjä on halukas ja kykenevä työskentelemään 40 tuntia viikossa, tämä on yrityksen kapasiteetti. Vastaavasti voidaan laskea kapasiteetti pidemmällekin jaksolle, kuten kuukaudelle.

Toimeksiantajan tavoitteena on työllistää itsensä ja saada elantonsa yritystoiminnallaan. Tavoitteena on tavata asiakkaita neljä päivää viikosta ja pitää yksi hallinnollinen päivä. Kolme coaching-asiakasta päivässä on liikaa työn intensiivisyyden ja usein pitkien välimatkojen vuoksi. Maksimi on näin ollen kaksi coaching-asiakasta päivässä; kolmekin, jos se etäisyyksien puitteissa on mahdollista. Muita palveluita on tarkoitus tehdä aikaresurssien sallimissa puitteissa.

On huomioitava, että kaikki työt edellyttävät esivalmisteluja, jotka on laskettava käytettynä kapasiteettina. Yksi coaching-tapaaminen vaatii noin puoli tuntia valmistelua ennen tapaamista ja puoli tuntia yhteenvetoaikaa tapaamisen jälkeen.

Coaching-tapaamisen kesto on 60 tai 90 minuuttia. Näistä 90-minuuttinen on yleisempi. Sen sijaan konsultointi tai projektinhallintakoulutus vaatii yleensä pidemmän ajan kerrallaan asiakkaan luona, jolloin päivän ja jopa viikon kapasiteetti on helpompi saada täyteen. Joissain tapauksissa yrittäjän laskennallinen päiväkapasiteetti voi myös ylittyä: esimerkiksi konsultointi- tai toiminnankehityshankkeessa asiakkaan luona saattaa kulua täysi työpäivä, jonka päälle vielä matkoihin kuluu useampi tunti. Käsittelen laskemissa vain coachingia, sillä konsultoinnin ja projektinhallintakoulutuksen on tarkoitus olla vain täydentäviä palveluita aikaresurssien puitteissa.

Laskelmassa (taulukko 4) on käytetty seuraavia oletuksia:

- Kapasiteetti on kahdeksan tuntia päivässä, neljä päivää viikossa (32 h).
- Yhden coaching-kerran taustatöihin kuuluu 30 minuuttia esivalmistelua ja 30 minuuttia yhteenvetoa.
- Käyttöasteessa ei ole huomioitu matkoihin kuluva aikaa.

Taulukko 4. Kapasiteetin käyttöaste eri asiakasmäärillä.

asiakas- määrä	tapaamisia / 4 vko	90 min tapaamisia	60 min tapaamisia	työtunnit / 4 vko	käyttöaste
2	4	4	0	10	8 %
4	8	6	2	19	15 %
6	12	8	4	28	22 %
8	16	12	4	38	30 %
10	20	14	6	47	37 %
16	32	24	8	76	59 %

Yllä olevan taulukon kohta *työtunnit / 4 vko* sisältää varsinaiseen valmennukseen kuluvan ajan, 30 minuutin esivalmistelut ennen tapaamista ja 30 minuutin jälkityöt tapaamisen jälkeen. Käyttöaste on laskettu jakamalla tapaamisten vaatima aika yrittäjän kapasiteetilla, 32 tunnilla.

Voidaan todeta, että aiemmin sopivaksi havaitulla asiakasmäärällä, kuudesta kymmeneen asiakasta, käyttöaste jää keskimäärin kolmannekseen koko kapasiteetista. On kuitenkin tärkeää muistaa, että kapasiteetissa ei ole huomioitu matkoihin kuluva aikaa ja yrittäjän toimialueena on kuitenkin lähtökohtaisesti koko Suomi. Näin kapasiteetin käyttöastekin nousee huomattavasti. Toimeksiantaja voi itse seurata ajankäyttöään ja arvioida todellista kapasiteettiaan, kun matkojen osuus selviää.

3.5 Matkakustannukset

Matkat asiakkaiden luokse toimeksiantaja kulkee omalla autollaan. Oman auton käytöstä aiheutuvista matkakustannuksista on mietittävä, miten ne sisällytetään asiakkaiden veloituksiin. Lähtökohtana on ollut, että jos matka asiakkaan luo on alle 50 kilometriä yhteen suuntaan, ei asiakkaalta veloiteta erikseen matkakustannuksia. Kilometrimäärä on järkevä yrittäjän maantieteellistä toimintaluetta ajatellen.

Matkakustannuksissa on huomioitava se, että pitkien matkojen ajaminen on pois tuottoisammasta liiketoiminnasta. Esimerkiksi coachingin arvonlisäveroton tuntihinta on x euroa. Jos ajatellaan, että matkakustannuksia veloitettaisiin asiakkaalta vaikkapa 50 senttiä kilometriltä (vertailukohtana palkansaajan verovapaa kilometrikorvaus, 46 senttiä kilometriltä) ja ajonopeus olisi 100 kilometriä tunnissa, autossa vietetyn tunnin hinta olisi 50 euroa. Yhteensä 200 kilometrin matkaan kuluisi kaksi tuntia, josta saataisiin matkakorvauksena asiakkaalta 100 euroa. Vastaavalta ajalta voitaisiin business coachingista veloittaa x euroa.

Tästä voidaan tehdä kaksi johtopäätöstä: joko kannattaa tehdä rajauksia toimialueeseen tai veloittaa asiakkaalta melko korkea matkakorvaus. Kannattaa laskea, minkälaisien työkeikkojen takia on järkevä ajaa pitkiä matkoja. Coaching-tapaamiset kestävät kerrallaan 60 tai 90 minuuttia, kun taas projektinhallintakoulutukseen tai konsultointiin menee kerralla asiakkaan luona pidempi aika. Konsultointien tai projektinhallintakoulutusten vuoksi voikin ajaa hieman pidempiä matkoja kuin lyhytkestoisten coaching-käyntien vuoksi.

4 YRITTÄJÄN TULOVEROTUS

4.1 Edellytykset taloudenpidolle

Kirjanpito

Kaikki liikkeen- ja ammatinharjoittajat ovat kirjanpitovelvollisia. Kirjanpidon on oltava luotettavaa, sillä sen osoittamien myyntitulojen perusteella maksetaan arvonlisäverot. Vastaavasti kirjanpidon tuloksen, jota tarvittaessa oikaistaan, perusteella maksetaan tuloverot. Ammatinharjoittajalle riittää yhdenkertainen kirjanpito, joskin useat ammatinharjoittajat pitävät silti kahdenkertaista kirjanpitoa. (Verohallinto 2008a; Rekola-Nieminen 2006, 14.) Ammatinharjoittajan yhdenkertaiseen kirjanpitoon merkitään liiketapahtumina maksetut menot, korot ja verot sekä saadut tulot samoin kuin tavaroiden ja palvelusten oma käyttö (Kirjanpitolaki 30.12.1997/1336 7:2 §).

Halutessaan ammatinharjoittaja voi pitää kahdenkertaista kirjanpitoa, jossa jokainen liiketapahtuma merkitään kahdelle kirjanpilotilille. Voidaan ajatella, että kahdenkertaisessa kirjanpidossa toinen tili kertoo syyn rahaliikenteeseen eli mihin raha on käytetty, ja toinen käytetyn rahatilin. Kirjauksista rakentuu samalla tuloslaskelma ja tase. (Verohallinto 2008a; Rekola-Nieminen 2006, 15.)

Tuloslaskelman tilit sisältävät myynnit, ostot, korot, verot, poistot ynnä muut tapahtumat, jotka vaikuttavat tilikauden tulokseen. Tulos lasketaan tuloslaskelman tulojen ja kulujen erotuksena. Tuloslaskelman tilit nollautuvat aina tilikauden vaihteessa. Taseen tileillä seurataan yrityksen varoja ja velkoja: rahat, kalusto, velat, saamiset, pääomat ja niin edelleen. Taseen tilien saldot siirretään tilikauden vaihduttua seuraavalle tilikaudelle. (Rekola-Nieminen 2006, 15.)

Perustana kirjanpidolle ovat päivätyt ja numeroidut kuitit, joiden perusteella tapahtumat kirjataan aikajärjestyksessä. Tästä käytetään termiä peruskirjanpito. Mikäli yrityksessä on käteiskassa, sen tapahtumista pidetään kirjanpitoa päivä-

tasolla. Käytännössä tämä tarkoittaa tapahtumien kirjaamista kassakirjaan. (Verohallinto 2008a; Rekola-Nieminen 2006, 31–32.)

Muut kuin kassatapahtumien kirjaukset voidaan tehdä kuukausittain tai muulla vastaavalla jaksotuksella, viimeistään neljän kuukauden kuluessa kalenterikuukauden tai jakson päättymisestä. Usein neljän kuukauden välein kirjaaminen ei ole mahdollista esimerkiksi arvonlisäverojen vuoksi. Kirjaukset tehdään pankkitiliotteen avulla ja kirjanpito täsmäytetään pankkitilin saldoon. Kirjanpito-merkintöjen on oltava selkeitä ja pysyviä eikä niitä saa poistaa tai tehdä epäselviksi. (Verohallinto 2008a; Rekola-Nieminen 2006, 31.)

Yhdenkertaista kirjanpitoa pitävän tulee laatia tilinpäätös kahden kuukauden kuluessa tilikauden päättymisestä. Kahdenkertaista kirjanpitoa pitävällä vastaava aika on neljä kuukautta. (Verohallinto 2008a.) Kirjanpitokirjoja, tasekirjaa mukaan luettuna, on säilytettävä vähintään 10 vuotta tilikauden päättymisestä. Tasekirjaa lukuun ottamatta materiaali voidaan säilyttää sähköisessä muodossa. (Rekola-Nieminen 2006, 42.)

Yksityisöt

Toiminimiyrittäjä ei voi maksaa itselleen, puolisolleen tai alle 14-vuotiaalle perheenjäsenelleen palkkaa, päivärahoja tai kilometrikorvauksia. Todelliset elinkeinotoiminnan auto- ym. kustannukset ja tilapäisestä matkasta aiheutuneet kustannukset saa aina vähentää elinkeinonharjoittajan kirjanpidossa. Oman auton käytöstä elinkeinotoiminnassa saa verotuksessa vähentää vähintään kilometrikorvausta vastaavan määrän. (Verohallinto 2005.) Vuonna 2011 kilometrikorvauksen suuruus oman auton käytöstä on 0,46 €/km (Verohallinto 2010a).

Toiminimiyrittäjä voi ottaa yrityksestään rahaa yksityisottoina. Yksityisöt eivät ole veronalaista tuloa, sillä yrittäjä maksaa tuloveronsa elinkeinotoiminnan tuloksen perusteella. (Verohallinto 2005a.)

Yrityksen oma pääoma voi yksityisottojen vuoksi muodostua negatiiviseksi. Sillä on merkitystä erityisesti laskettaessa nettovarallisuutta, jonka pohjalta tehdään

jako pääomatulona ja ansiotulona verotettaviin osuuksiin. Silloin osa yrityksen veloista katsotaan kuuluvaksi liikkeen- tai ammatinharjoittajan yksityistalouteen eikä lainan korkojen osuutta siltä osin saa vähentää. (Salin 2009, 58.)

Veroilmoitus elinkeinotoiminnasta

Elinkeinotoiminnasta on annettava vuosittain veroilmoitus verolomakkeella 5 (Verohallinto 2011a). Verovuosi ei aina ole sama kuin tilikausi. Jos tilikausi on kalenterivuosi, verovuosi on kalenterivuosi. Mikäli tilikausi ei ole sama kuin kalenterivuosi, on verovuosi se tai ne tilikaudet, jotka ovat päättyneet kalenterivuoden aikana. Yhdenkertaista kirjanpitoa pitävällä tilikausi on kalenterivuosi. (Verohallinto 2011b; Salin 2009, 113.)

Lähtökohtaisesti elinkeinonharjoittaja saa postitse Verohallinnolta veroilmoituksen täyttöohjeineen. Täyttöohjeessa ilmoitetaan veroilmoituksen jättöpäivä, joka on huhti–toukokuussa, yleensä huhtikuun alussa. Elinkeinotoiminnan veroilmoitus on pakko antaa myös aloittamisvuodelta, vaikka varsinaista toimintaa ei vielä olisi ollutkaan. Jos toiminnan aloittamisesta on ilmoitettu lähellä ensimmäisen tilikauden päättymistä, Verohallinto ei välttämättä lähetä yritykselle veroilmoitusta postitse. Veroilmoitus tulee silti jättää ilman erillistä kehoitusta. (Verohallinto 2011b; Salin 2009, 113.)

4.2 Ennakkoverot ja ennakonkanto

Toimeksiantajayrittäjä on merkitty ennakkoperintärekisteriin, mikä tarkoittaa, että hän maksaa ennakkoveronsa itse. Mikäli yritystä ei olisi merkitty ennakkoperintärekisteriin, joutuisi yrittäjä toimittamaan verokorttinsa asiakkailleen, jolloin asiakas olisi velvollinen tilittämään ennakonpidätyksen työsuorituksesta (Salin 2009, 34). Ennakkoperintärekisteriin hakeutuminen on suotavaa, sillä rekisterimerkintää usein pidetään yleisen luotettavuuden osoituksena (Salin 2009, 35).

Itsenäisenä yrittäjänä toimivat maksavat yleensä itse ennakonkantona ennakkoveroja tuloistaan. Palkansaajilla vastaava erä on ennakonpidätys ja sen tilittämisen hoitaa työnantaja. Ennakkoveron määrästä riippuen yrittäjä maksaa

suoritukset 2–12 kertaa vuodessa, määrätyn kalenterikuukauden 23. päivänä. (Salin 2009, 33; Verohallinto 2010b.)

Ennakkoveron suuruus voi määräytyä verovelvollisen oman hakemuksen tai edellisten vuosien verotuksen perusteella. Jos liiketoiminta on vasta alkanut, kuten toimeksiantajayrittäjällä, verot yleensä määräytyvät toiminnan aloittamisesta annetun Y3-ilmoituksen perusteella. Ennakkoveroihin voi hakea muutosta suuntaan tai toiseen verotoimistolta. Hakeminen tapahtuu samalla lomakkeella, jolla ennakkoveroa haetaan. (Salin 2009, 33.)

Mikäli yrittäjä tietää ennakkoverojensa jäävän lopullisia veroja pienemmiksi, voi hän maksaa vapaaehtoisesti ennakon täydennysmaksua. (Salin 2009, 33.) Esimerkiksi verovuoden 2010 ennakon täydennysmaksua saattoi maksaa 31.1.2011 asti välttyäkseen kokonaan jäännösveron korolta. Jäännösveron koron määrä verovuodelle 2010 kuitenkin alenee, mikäli jäännösvero maksetaan syyskuun 2011 loppuun mennessä. (Verohallinto 2010c.)

Maksuunpantaville jäännösveroille ja veronpalautuksille lasketaan korkoa. Tällä pyritään siihen, että ennakkoperintä ja lopullinen verotus vastaisivat paremmin toisiaan. Korko molempiin eriin on korkolain tarkoittama viivästyskoron viitekorke vähennettynä kahdella prosenttiyksiköllä. Yli 10.000 euron jäännösverosta joutuu kuitenkin maksamaan suurempaa korkoa. Mikäli jäännösveron korko on enintään 20 euroa, sitä ei peritä. Esimerkiksi vuonna 2008 jäännösvero oli näin ollen korotonta noin 950 euroon saakka. (Salin 2009, 34.) Korot siis kannustavat maksamaan vähintään riittävän määrän veroja riittävän aikaisessa vaiheessa.

4.3 Verotettavan yritystulon laskeminen

Liikkeen- tai ammatinharjoittajan verotettava tulo ei aina ole sama kuin kirjanpidon tulos. Tämä johtuu siitä, että tiettyjä eriä käsitellään eri tavalla verotuksessa ja kirjanpidossa.

Yksityisyrittäjän verotettava tulo voidaan laskea lähtemällä tuloslaskelman osoittamasta tuloksesta ja oikaisemalla sitä erillä, joita ei verotuksessa käsitellä samoin kuin tilinpäätöksessä. Laskennassa voidaan käyttää alla olevaa kaavaa. (Tomperi 2007, 70.)

+/-	Tuloslaskelman voitto/tappio
+	Tuloverot
+	Kuluiksi kirjatut vähennyskelvottomat menot
-	Tuotoiksi kirjatut verovapaat tulot
+/-	Jaksotuksesta johtuvat erot
+/-	Muut oikaisut
=	Verovuoden verotettava tulo
-	Vahvistetut tappiot
=	Lopullinen verotettava tulo

Vähennyskelpoisia ovat elinkeinotoiminnassa tulon hankkimisesta tai sen säilyttämisestä johtuneet menot ja menetykset (Laki elinkeinotulon verottamisesta 24.6.1968/360, 7§). Tuottojen ja kulujen erotuksena saadaan elinkeinotoiminnan verotettava tulo. Menojen vähennyskelpoisuudesta ei ole kattavaa luetteloa, sillä vähennyskelpoisuus on riippuvainen siitä, kuinka läheisesti meno liittyy harjoitettuun ammatti- tai liiketoimintaan. Jos menosta on saatu vähentää arvonlisävero, on verotuksessa vähennyskelpoista vain arvonlisäveroton osuus. (Salin 2009, 63; Tilisanomat 2006.)

Yleisimmin verotettavan tulon laskennassa joudutaan oikaisemaan vähennyskelvottomia menoja ja verovapaita tuloja. Käsittelenkin niitä seuraavaksi lähemmin. Jaksotuksesta johtuvat erot ja muut oikaisut ovat yksityisyrittäjissä harvinaisempia, joten jätän ne tässä käsittelemättä.

Kuluiksi kirjatut vähennyskelvottomat menot

Kuluiksi kirjattuja vähennyskelvottomia menoja, jotka näin ollen tulee lisätä verotettavan tulon laskelmaan, voivat olla esimerkiksi:

- yrittäjälle itselleen, tämän puolisolalle tai alle 14-vuotiaalle lapselle maksetut palkat,

- vapaaehtoisen eläkevakuutuksen maksut,
- puolet edustusmenoista,
- sakot, seuraamusmaksut ja muut sanktionluonteiset maksuseuraamukset, mm. pysäköintivirhemaksut ja verottajan määräämät laiminlyöntimaksut,
- jäännösveron korko,
- peruskoulutuksesta, kuten uuden ammatin hankkimisesta, aiheutuneet menot,
- yksityispuhelijien osuus puhelinlaskuista (Salin 2009, 64–68),
- poliittisen toiminnan tukemisesta aiheutuneet menot (Verohallinnon ohje Dnro 17/38/2011),
- arvonimestä maksettu leimavero tai
- verovapaan tulon hankkimisesta aiheutuva meno (Tilisanomat 2006).

Kirjanpitoon merkityt yksityistalouden menot eivät ole verotuksessa vähennyskelpoisia kuluja, vaan vaativat oikaisun verotettavan tulon laskelmassa. Kun yksityisyrittäjän kirjanpitoon ei kirjata yksityistalouden menoja, on verotettavan tulon laskenta helpompi tehdä.

Laki elinkeinotulon verottamisesta määrittelee luvussa kaksi menon ja menetyksen vähennyskelpoisuuden. Selkokielisempää tietoa aiheesta voi lukea esimerkiksi Marjo Salinin teoksesta Liikkeen- ja ammatinharjoittajan verokirja.

Toimeksiantajalla vähennyskelvotonta menoa aiheutuu mahdollisesti koulutuksista, edustusmenoista, vapaaehtoisesta eläkevakuutuksesta ja yksityispuhelijuiden osuudesta puhelinlaskusta.

Tuotoiksi kirjatut verovapaat tulot

Veronalaista on lähes kaikki elinkeinotoiminnasta saatava tulo. Tyypillisimmillään tulo on tavaroiden tai palvelujen myynnistä saatavaa tuloa, mutta se voi olla myös esimerkiksi käyttöomaisuuden myynnistä tai vuokrauksesta saatavaa tuloa. (Salin 2009, 61; Tilisanomat 2006.)

Yksityisrittäjän yritykseensä tekemiä sijoituksia ei pidetä kirjanpidossa eikä verotuksessa tulona, vaan kyseessä on pääoman sijoitus. Vastaavasti myöskään vieraan pääoman sijoitukset, kuten yritystoimintaa varten nostetut lainat, eivät ole veronalaista tuloa. Niitä ei voida pitää vastikkeena yrityksen luovuttamista suoritteista. (Tilisanomat 2006; Salin 2009, 61–62.)

Tuloksi kirjattuja verovapaita ja siten verotettavan tulon laskennassa oikaisua vaativia tuloja voivat olla muun muassa:

- tietyt osinkotulot
- tietyt luovutusvoitot käyttöomaisuusosakkeista
- avoimesta tai kommandiittiyhtiöstä saadut voitto-osuudet
- palautettava yhteisökorko
- jäännösveron palautuskorko (Salin 2009, 61–63; Tomperi 2007, 72–73).

Elinkeinotulon verotusta säätelee Laki elinkeinotulon verottamisesta 24.6.1986/360. Lain kuudennessa pykälässä on lueteltu erät, joita ei lueta veronalaiseksi tuloksi.

Toimeksiantajalla ei todennäköisesti ole verovapaita tuloja. Ainoa mahdollisuus on mainitut verojen korot.

4.4 Autoon liittyvät vähennykset

Kun autoa käytetään liikeajoihin, on parasta pitää ajopäiväkirjaa välttyäkseen erimielisyyksiltä verottajan kanssa (Salin 2009, 74). Ajopäiväkirjaan on merkittävä päivittäin ajettu kilometrimäärä sekä työ- että yksityisajoista. Työajoista on lisäksi merkittävä:

- ajon alkamis- ja päättymisajankohta,
- ajon alkamis- ja päättymispaikka, tarvittaessa ajoreitti,
- matkamittarin lukema ajon alkaessa ja päättyessä, matkan pituus,
- ajon tarkoitus ja
- auton käyttäjä (Verohallinnon ohje Dnro 1638/31/2008).

Yksityisajoista riittää pelkkä kilometrimäärä (Verohallinnon ohje Dnro 1638/31/2008). Käytännössä siis riittää, kun merkitsee muistiin tiedot niiltä kerroilta, kun ajaa työajaja: yksityiskäyttö, jota ei tarvitse eritellä, selviää kokonaiskilometrien erotuksen laskemalla.

Auto, jota käytetään elinkeinotoiminnassa, voi kuulua joko elinkeinotoiminnan varallisuuteen tai yrittäjän yksityisvarallisuuteen. Molemmissa tapauksissa liiketoimintaan kuuluviin ajoihin liittyvät kustannukset ovat verotuksessa vähennuskelpoisia, joskin vähennettävä määrä yleensä on eri suuri. (Salin 2009, 70.) Toimeksiantajayrittäjällä auto kuuluu yksityisvarallisuuteen ja auto on pääasiassa yksityiskäytössä. Silloin auton käytöstä elinkeinotoiminnan ajoihin saa tehdä lisävähennyksen tietyin edellytyksin (Salin 2009, 70; Verohallinto 2002).

Lisävähennyksen saaminen edellyttää, että

- auto kuuluu yrittäjän yksityisvarallisuuteen
- yli puolet auton käytöstä on yksityisajoa
- kirjanpitoon merkityt todelliset kilometrikohtaiset menot ovat pienemmät kuin palkansaajaa koskevan verovapaan kilometrikorvauksen enimmäismäärä (Salin 2009, 72–73).

Vuonna 2011 palkansaajan verovapaan kilometrikorvauksen määrä oman auton käytöstä on 0,46 euroa kilometriltä, vuonna 2010 kilometrikorvaus oli 0,45 euroa kilometriltä (Verohallinto 2010a). Taulukon 5 laskelmassa on käytetty vuoden 2010 kilometrikorvausta ajatellen, että kyseessä on verotus, joka valmistuu vuonna 2011.

Taulukko 5. Esimerkki lisävähennyksen laskemisesta (Salin 2009, 73).

ajot yhteensä, km	30000
yksityisajoa, km	19000
liikeajoa, km	11000
todellinen km-kustannus	6000 € : 30000 km = 0,20 €/km
yksityisajot	0,20 € x 19000 km = 3800 €
liikeajot	0,20 € x 11000 km = 2200 €

Lisävähennys, kun palkansaajan kilometrikorvaus on 0,45 €/km (2010):
 11000 km x 0,45 €/km - 2200 € = 2750 €

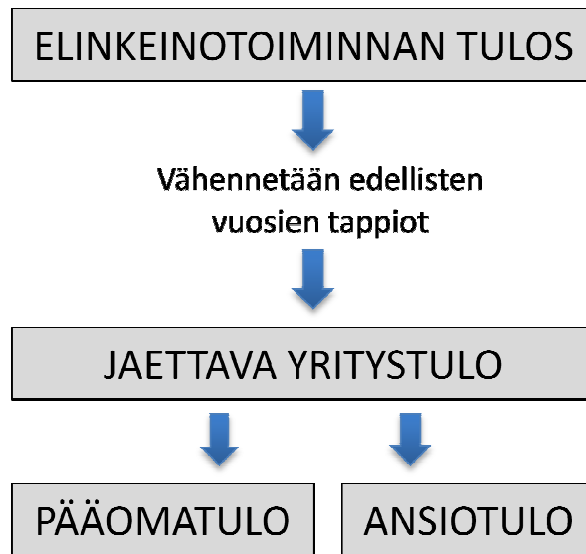
Ensin laskennassa selvitetään toteutunut kilometrikohtainen kustannus auton käytöstä jakamalla aiheutuneet kulut kokonaiskilometrimäärällä. Tätä kustannusta verrataan palkansaajan verovapaaseen kilometrikorvaukseen. Mikäli kilometrikohtainen kustannus on palkansaajan kilometrikorvausta pienempi (kuten esimerkissä: 0,20 € vs. 0,45 €), voidaan laskea lisävähennys. Lisävähennys saadaan kertomalla palkansaajan kilometrikorvaus liikeajokilometreillä ja vähentämällä tästä liikeajojen todellinen kustannus. Lisävähennys tehdään veroilmoituksella (Salin 2009, 73).

Mikäli autolla ajetaan elinkeinotoimintaan liittyviä ajoja vain vähän eikä yksityisiin varoihin kuuluvan auton menoja ole vähennetty kirjanpidossa, on mahdollista ja yksinkertaisempaa tehdä vähennys täsmälleen kilometrikorvauksen suuruisena suoraan veroilmoitukseen (Salin 2009, 73). Tällöin liikeajojen kilometrit kerrotaan palkansaajan kilometrikorvauksella ja summa merkitään veroilmoitukseen.

4.5 Tuloverojen laskeminen

Yksityisyrittäjän elinkeinotoimintaa ei veroteta erikseen. Liiketoiminnan tulos jaetaan yrittäjän henkilökohtaiseksi pääoma- ja ansiotuloksi elinkeinotoiminnan nettovarallisuuden perusteella. (Verohallinto 2011a; Salin 2009, 48–49.) Pääomatulojen osuus verotetaan kiinteällä 28 prosentin verokannalla. Ansiotuloista maksetaan valtionvero progressiivisen tuloveroasteikon mukaan, kunnallisvero ja sairausvakuutusmaksu sekä yleensä kirkollisvero. Sairausvakuutusmaksun suuruus perustuu yrittäjällä YEL-työtulon suuruuteen. (Salin 2009, 49.)

Kuvio 1 havainnollistaa, miten elinkeinotoiminnan tulos jakautuu pääomatulona ja ansiotulona verotettaviin osuuksiin. Elinkeinotoiminnan tuloksella tarkoitetaan tässä tulosta, joka saadaan verotettavan yritystulon laskelmasta (katso luku 4.3).



Kuvio 1. Elinkeinotulon jako pääoma- ja ansiotuloon (Salin 2009, 48).

Nettovarallisuuden laskennassa yrityksen veronalaisista varoista vähennetään vähennyskelpoiset velat (Suomen Yrittäjät 2010a). Laskennassa käytetään aloittavan taseen lukuja (paitsi ensimmäisellä tilikaudella lopettavan taseen) eikä verovelvollisen yksityistalouteen kuuluvia varoja tai velkoja huomioida. Yrityksen taseessa olevat autot, asunnot ynnä muut jätetään näin ollen laskennan ulkopuolelle. Laskennan ulkopuolelle jätetään se taseeseen sisältyvä omaisuus, joka ei kuulu elinkeinotoimintaan. Nettovarallisuuteen ei myöskään lueta verovapaita varoja eikä korkotulon lähdeverolain mukaisia talletuksia ja sijoituksia. (Tomperi 2007, 32.)

Nettovarallisuuteen voi sisältyä muun muassa rahoitusomaisuutta kuten saamia, vaihto-omaisuutta, käyttöomaisuutta sekä pitkävaikutteisia menoja, joilla on varallisuusarvoa. Nettovarallisuutta laskettaessa mukaan luetaan lisäksi määrä, joka on 30 prosenttia verovuoden päättymistä edeltäneiden 12 kuukauden aikana maksettujen elinkeinotoiminnan ennakonpidätysten alaisten palkkojen määrästä. (Tomperi 2007, 31–32.)

Nettovarallisuus lasketaan siis ensin laskemalla varat ja velat siten kuin Tuloverolaki ja Laki varojen arvostamisesta verotuksessa säätävät. Varojen ja

velkojen erotukseen lisätään vielä 30 % palkkasummasta, jolloin saadaan pääomatulo-osuuden laskentaperuste. Yksinkertainen kaava pääomatulo-osuuden laskentaperusteelle on seuraava:

$$\begin{array}{r}
 + \text{ Elinkeinotoiminnan varat} \\
 - \text{ Elinkeinotoiminnan velat} \\
 + \text{ 30 \% palkkasummasta} \\
 \hline
 = \text{ Pääomatulo-osuuden laskentaperuste}
 \end{array}$$

Ennakonpidätyksen alaisia palkkoja eivät ole yrittäjän itselleen, puolisolleen tai alle 14-vuotiaalle lapselleen maksamat palkat. Jotta 30 prosentin palkkalisä voitaisiin huomioida pääomatulo-osuuden laskentaperusteessa, tulee yksityisyrittäjällä olla palkattuna ulkopuolista työvoimaa.

Elinkeinotulosta pääomatuloa katsotaan olevan määrä, joka vastaa 20 prosenttia pääomatulo-osuuden laskentaperusteesta. Verovelvollisen pyynnöstä prosentti voidaan laskea kymmeneen tai verovuodesta 2010 alkaen myösnollaan. (Suomen Yrittäjät 2010a.) Yrittäjän halutessa alhaisemman prosentin täytyy hänen rastiittaa sitä vastaava kohta elinkeinotoiminnan veroilmoituksesta. Ilman rastiitusta laskennassa käytetään 20 prosentin osuutta (Salin 2009, 54).

Prosentin valinnalla on yleensä merkitystä siinä tapauksessa, että nettovarallisuutta on paljon (Salin 2009, 54). Muita edullisuusjärjestykseen vaikuttavia tekijöitä ovat esimerkiksi jaettavan yritystulon suuruus ja muiden ansiotulojen ja niistä tehtävien vähennysten määrä. Ansiotulojen verotus on pääomatulojen verotusta kevyempää noin 25000 euroon saakka. (Tomperi 2007, 34.) Jos yksityisyrittäjällä on nettovarallisuutta, kannattaa yrittäjän tai hänen talousasioitaan hoitavan laskea verojen määrä kaikilla prosenttivaihtoehdoilla ja valita vaihtoehdoista se, jolla maksettavaksi jää kokonaisuudessaan alhaisimmat verot.

Pääomatulo-osuus on siis 20, 10 tai 0 prosenttia pääomatulo-osuuden laskentaperusteesta. Osuutta verotetaan kiinteällä 28 prosentin verokannalla (Suomen Yrittäjät 2010a). Loppuosa jaettavasta yritystulosta verotetaan ansiotulona, jolloin maksettava erä sisältää progressiivisen valtion tuloveron (taulukko 6),

kunnallisveron, kirkollisveron sekä sairausvakuutuksen maksut (Tomperi 2007, 31–33). Vuonna 2011 keskimääräinen kunnallisvero on 19,17 prosenttia, sijoitusten välille 16,25–21,50 prosenttia (Veronmaksajain keskusliitto 2011).

Taulukko 6. Valtion tuloveroasteikko 2011 (Verohallinto 2010d).

Verotettava ansiotulo, €	Vero alarajan kohdalla, €	Vero alarajan ylittävästä tulon osasta, %
15600–23200	8	6,5
23200–37800	502	17,5
37800–68200	3057	21,5
68200–	9593	30,0

Käytännössä monessa pienyrityksessä ei ole lainkaan nettovarallisuutta tai se muodostuu laskennassa negatiiviseksi. Lisäksi moni yksityisyrittäjä työllistää vain itsensä, jolloin 30 prosentin palkkalisää ei tule nettovarallisuuslaskelmaan. Kun nettovarallisuutta ei ole tai se on negatiivinen, koko yritystulo verotetaan ansiotulona. Tämä tilanne on myös toimeksiantajayrittäjällä. Elinkeinoiminnan tuloksen verottamistapa on kuitenkin hyvä tietää tulevaisuuden varalta.

5 YRITTÄJÄN SOSIAALITURVA

Seuraavassa käsittelen toimeksiantajayrittäjän kannalta olennaisia sosiaaliturvaan liittyviä kysymyksiä. Toimeksiantaja on noin 50-vuotias nainen, joten en tässä käy läpi lapsiin ja perheeseen liittyvää sosiaaliturvaa, kuten äitiyspäivärahaa tai kotihoidon tukea.

Suomen Yrittäjät on vuoden 2010 kesällä tehnyt Yrittäjän sosiaaliturva -kyselyn (Suomen Yrittäjät 2010b). Käyn kohdittain lyhyesti läpi kyselystä saatuja tuloksia.

5.1 Eläke

Yrittäjän tulee huolehtia eläketurvastaan ottamalla YEL-vakuutus. Yrittäjän eläkevakuutuksia tarjoavat työeläkevakuutusyhtiöt, joita ovat Eläke-Fennia, Tapiola, Ilmarinen, Pensions-Alandia, Varma, Veritas ja Etera. Näistä suurimmat ovat Ilmarinen ja Varma. Vakuutuksen voi ottaa myös eläkekassasta, jos yrittäjän alalla sellainen toimii (ETK 2011).

Yrittäjästä poikkeuksen muodostavat viljelijät, metsänomistajat, kalastajat ja poronhoitajat. He kuuluvat maatalousyrittäjän eläkelain piiriin, jolloin heidän tulee ottaa eläkevakuutuksensa Maatalousyrittäjien eläkelaitoksesta Melasta. Heidän eläkevakuutuksensa on MYEL-vakuutus. (Mela 2011.)

YEL-vakuutus on pakollinen ja se tulee ottaa kuuden kuukauden kuluessa yritystoiminnan alkamisesta. Yrittäjien työeläkevakuuttamista valvoo Eläketurvakeskus (ETK), joka muun muassa kehottaa yrittäjää vakuutuksen ottamiseen, mikäli sitä ei ole määrääjässä otettu. Jos yrittäjä ei kehotuksesta huolimatta ota vakuutusta, Eläketurvakeskus ottaa sen yrittäjän puolesta ja tämän kustannuksella työeläkevakuutusyhtiöstä. (ETK 2011.)

YEL-vakuutusmaksun suuruus perustuu asetettavaan työtuloon, joka ei ole sama kuin yrittäjän yrityksestä saama euromääräinen tulo. Työtulon tulee vastata sellaista kohtuullista palkkaa, joka voitaisiin maksaa henkilölle, joka vastaavalla ammattitaidolla tekee vastaavanlaisia töitä. Eläketurvakeskus

julkaisee opasta työtulon määrittämiseen eri aloilla. Vuonna 2011 minimityötulo on 6896,59 € ja maksimi 156 625,00 €. YEL-vakuutusmaksun suuruus vuonna 2011 on 21,6 prosenttia työtulosta alle 53-vuotiailla ja 22,9 prosenttia 53 vuotta täyttäneillä. (Veritas 2011.) Toimeksiantajayrittäjä on määrittänyt työtulokseen x €. Tämä on ehkä hieman alakanttiin mitoitettu alaa ajatellen, mutta kuitenkin kohtalainen ja järkevä työtulo.

Toimeksiantajayrittäjä täyttää 53 vuotta kuluvan vuoden (2011) lopulla, mikä vaikuttaa maksettavan YEL-maksun suuruuteen. YEL-maksun suuruus vuonna 2011 on 22,9 prosenttia työtulosta 53 vuoden iän täyttämistä seuraavan vuoden alusta (Ilmarinen 2011). Tällöin toimeksiantajayrittäjän YEL-maksun suuruus nousee korkeampaan prosenttiin vuoden 2012 alusta alkaen. Prosentti saattaa muuttua vuodenvaihteessa ja olla hieman korkeampi tai matalampi kuin vuoden 2011 prosentti 22,9.

Toimeksiantajan kannattaa eläkevakuutuksessaan ottaa huomioon se, miten paljon eläkettä on kertynyt aiemmista työsuhteista. Arvio karttuneesta eläkkeestä näkyy työeläkevakuutusyhtiön kotiin postittamasta työeläkeotteesta tai selviää arviolaskelmasta, jonka voi pyytää nykyisestä eläkevakuutusyhtiöstään. Jos on aiemmin työskennellyt hyväpalkkaisessa työssä, voi siitä olla kertynyt jo melko suuri eläke. Tällaisessa tapauksessa yrittäjä voi kokea, että eläkkeen karttumisen ei enää ole niin tärkeää, jolloin YEL-työtulon voi pitää matalammalla tasolla. Usein yrittäjien tilanne on kuitenkin päinvastainen ja eläke jää toivottua matalammaksi. Onkin tärkeää seurata oman eläkkeensä karttumista.

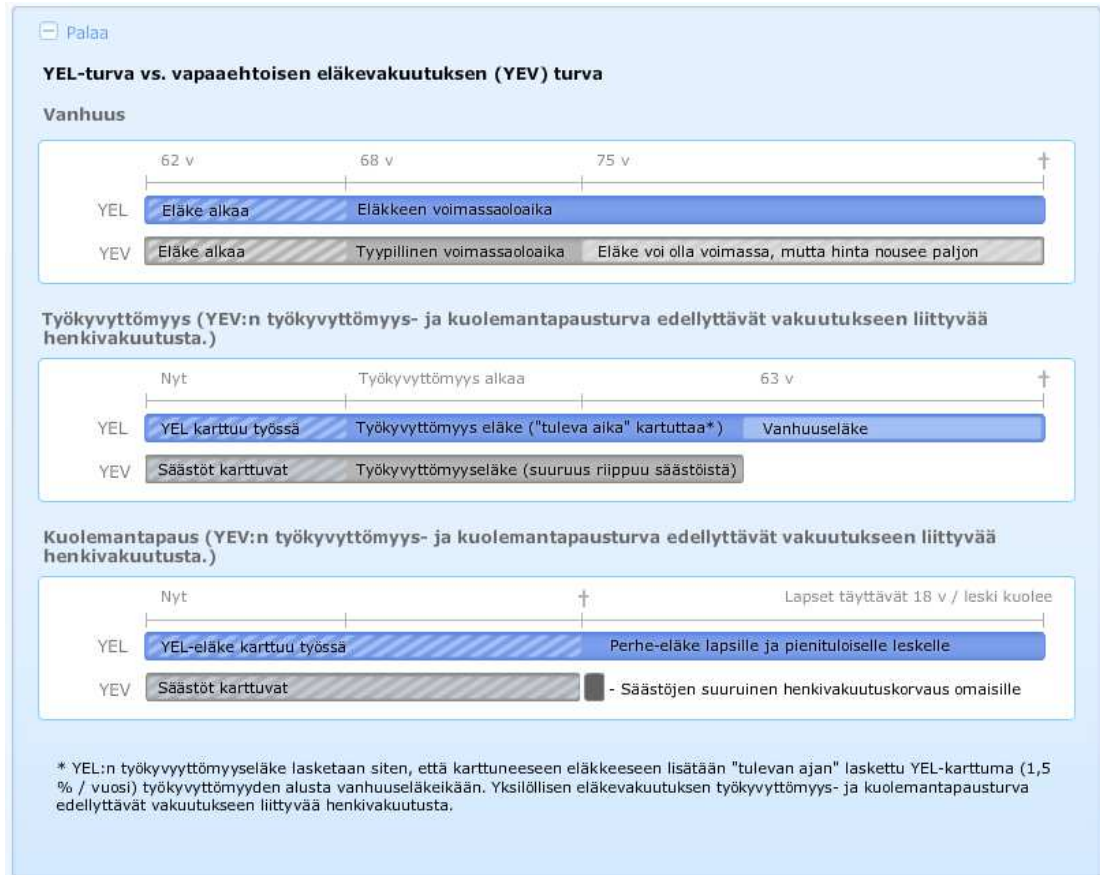
YEL-työtulon määrittäminen oikealle tasolle on erityisen tärkeää siksi, että sen perusteella määräytyy tulevan eläkkeen lisäksi eräiden muidenkin etuuksien suuruus. Tällaisia etuuksia ovat äitiys-, isyys ja vanhempainraha, sairauspäiväraha, työttömyyspäiväraha, työkyvyttömyyseläke ja perhe-eläke. Yrittäjien työttömyyskassaan liittyvältä vaaditaan vähintään 8520 euron työtulo vuonna 2011. (Veritas 2011.)

Aloittava yrittäjä saa ensimmäistä kertaa yrittäjäksi ryhtyessään alennusta YEL-maksuista. Alennus on 25 prosenttia ja sen saa yrittäjäjaksos ensimmäiset 48 kuukautta. Alennusta voi saada myöhemmin vielä toisestakin yrittäjäjaksosta, mikäli ensimmäinen yrittäjäjakso kestää alle 48 kuukautta. (ETK 2011.) Todelliseksi YEL-vakuutuksen maksuprosentiksi muodostuu silloin alle 53-vuotiaalla $0,75 \times 21,6 \% = 16,2 \%$.

Mikäli yrittäjä miettii osa-aikaeläkkeelle siirtymistä, pitää työtulon olla vähintään kaksi kertaa minimityötulon suuruinen. Vuonna 2011 tämä tarkoittaa 13.793,18 euron työtuloa. Tämä perustuu siihen, että osa-aikaeläkkeelle siirryttäessä työtulo puolitetaan. Osa-aikaeläkkeelläkin työtulon tulee olla vähintään minimityötulon suuruinen. (Eläke-Fennia 2011a.) Vuoden 1953 jälkeen syntyneet voivat jäädä osa-aikaeläkkeelle nykyisen käytännön mukaan aikaisintaan 60 vuoden iässä. (Eläke-Fennia 2011b.)

YEL-vakuutuksen lisäksi yrittäjä voi halutessaan ottaa vapaaehtoisen eläkevakuutuksen. Vapaaehtoisessa eläkevakuutuksessa vakuutuksen ottaja maksaa vakuutusyhtiölle vakuutusmaksuja, jotka yhtiö kertyineiden korkojen kera palauttaa sovituksessa aikataulussa, kun henkilö saavuttaa ennalta määritetyn iän. Ikä riippuu lähinnä ajankohdasta, jolloin vapaaehtoinen eläkevakuutus on otettu. Esimerkiksi jos vakuutus on otettu 18.9.2009 tai sen jälkeen, tulee eläkeiän olla 63 vuotta. Tällöin vakuutusmaksut ovat verotuksessa vähennyskelpoisia. (Veronmaksajain keskusliitto 2010.)

Vapaaehtoiset eläkevakuutukset tarjoavat tavallisesti vain parempaa vanhuuseläkettä eivätkä nosta muiden eläkelajien, kuten työkyvyttömyyseläkkeen tai perhe-eläkkeen, suuruutta. Ne eivät myöskään vaikuta muiden sosiaali-etuuksien suuruuteen. (Suomen Yrittäjät 2011a.) Vapaaehtoinen eläkevakuutus on vain eräänlainen säästämismuoto.



Kuva 1. Pakollisen ja vapaaehtoisen eläketurvan vertailu (Varma 2009).

Kuva 1 havainnollistaa lakisääteisen eläkevakuutuksen (YEL) ja vapaaehtoisen yksilöllisen eläkevakuutuksen (YEV) eroja. Vapaaehtoinen eläkevakuutus tarjoaa tavallisesti eläkkeen alkamisen jälkeen lisäeläketurvaa: esimerkiksi 300 euroa kuukaudessa lakisääteisen eläkkeen lisäksi kymmenen vuoden ajan. Lakisääteistä työeläkettä maksetaan eläkkeen alkamisesta vakuutetun kuolemaan saakka.

Mikäli YEL-eläkevakuutettu yrittäjä joutuu työkyvyttömäksi, on hänellä mahdollisuus saada työkyvyttömyyseläkettä. Kuten edelleen kuvasta 1 nähdään, työkyvyttömyyseläke muuttuu vanhuuseläkkeeksi, kun vanhuuseläkeikä saavutetaan. Vapaaehtoiset eläkevakuutukset edellyttävät vakuutukseen liitettävää henkivakuutusta, mikäli vakuutus halutaan myös työkyvyttömyyden tai kuoleman varalta. Vapaaehtoiset eläkevakuutukset sisältävät yleensä ehdon, jonka

nojalla vakuutuksen ottaja saa nostaa koko säästämänsä pääoman kerralla, mikäli hän jää pysyvästi työkyvyttömäksi (Veronmaksajain Keskusliitto 2010).

Kuolemantapauksessa on yrittäjän alle 18-vuotiailla lapsilla ja hänen leskellään tietyin edellytyksin oikeus lakisääteiseen perhe-eläkkeeseen. Vapaaehtoisissa eläkevakuutuksissa perhe-eläketurvaa ei ole, vaan omaisille maksetaan säästöjen suuruinen henkivakuutuskorvaus (kuva 1).

Lakisääteinen eläketurva on kaiken kaikkiaan hyvin kattava. Se turvaa elämän eri tilanteiden varalta niin vakuutettua kuin tämän puolisoa ja lapsiakin. Ensimmäisessä yrittäjän tulee hoitaa lakisääteinen eläketurva kuntoon ja tämän jälkeen miettiä, onko vapaaehtoiselle vakuuttamiselle tarvetta. Vakuuttamisessa kannattaa aina huomioida, mihin turvaan vakuutus todella vaikuttaa.

Yrittäjän sosiaaliturva -kyselyn mukaan YEL-työtulo vastaa todellisia tuloja hieman yli puolella vastaajista. Reilu kolmannes on määrittänyt työtulonsa todellisia tuloja alhaisemmaksi. Yritystoiminnan jatkuessa YEL-työtulo jää monilla yrittäjillä jälkeen todellisista tuloista. Yleisin syy (49,5 %) todellisuutta alhaisempaan YEL-työtuloon on se, että vuosimaksu olisi liian suuri todellisilla tuloilla. (Suomen Yrittäjät 2010b, 5–7.)

5.2 Sairastuminen

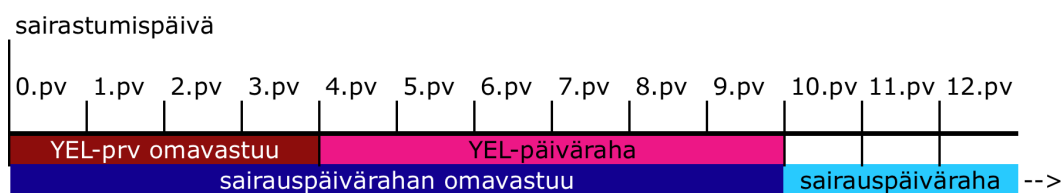
Yrittäjän tulee sairastuttuaan hakeutua hoitoon ja Kela-kortilla osoittaa kuuluvansa Suomen sairausvakuutuksen piiriin. Sairauspäiväraha maksetaan yrittäjille vahvistetun YEL-työtulon perusteella. (Suomen Yrittäjät 2011b.) Mikäli yrittäjällä on palkkatuloa yrityksensä ulkopuolelta, lasketaan sekin mukaan päivärahan perusteena olevaan työtuloon. (Suomen Yrittäjät 2011c.)

Taulukko 7. Esimerkkejä yrittäjän sairauspäivärahan suuruudesta (Kela 2011a).

Vuosityötulot (bruttotulot, joista on tehty vähennykset)	Sairauspäiväraha €/arkipäivä ennen ennakonpidätystä
0-1285	0,00
6000	14,00
9486	22,13 (vähimmäismäärä 1.3. alkaen)
19500	45,50
24500	57,17
30000	70,00
40000	86,81
50000	100,51

Taulukosta 7 selviää sairauspäivärahan suuruus työtulon mukaan. Toimeksiantajayrittäjän työtuloksi on määritetty x euroa, jolloin Kelan sairauspäiväraha olisi hieman x euroa päivässä.

YEL-vakuutetut yrittäjät voivat saada YEL-päivärahaa jo ennen sairauspäivärahan omavastuuajan (sairastumispäivä ja 9 seuraavaa arkipäivää) täyttymistä. YEL-päivärahassakin on omavastuu: sairastumispäivä ja kolme seuraavaa arkipäivää. Sairauspäivärahaa ei makseta omavastuun ajalta. YEL-päivärahaa maksetaan enintään sairauspäivärahan omavastuuajan loppuun saakka, eli sairastumispäivän jälkeiset 4.–9. arkipäivä. (Kela 2011b.) Kuvio 2 havainnollistaa omavastuupäiviä ja päivärahan maksun alkamispäiviä YEL-päivärahassa ja sairauspäivärahassa.



Kuvio 2. YEL-päivärahan ja sairauspäivärahan omavastuut ja maksun alkaminen (Kela 2011b).

Sairauspäivärahaa voidaan maksaa enintään 300 arkipäivää eli noin vuoden ajalta. Jos sairaus jatkuu yli vuoden, on mahdollisuus hakea työkyvyttömyyseläkettä. (Kela 2011c.) Sairauspäivärahaa, myös YEL-päivärahaa, haetaan Kelan Asiointipalvelusta henkilöasiakkaille tai sairauspäivärahahakemuksella SV8 (Kela 2011b).

Yrittäjällä voi myös olla oikeus osasairauspäivärahaan. Oikeus syntyy siinä tapauksessa, että hän pystyy osa-aikaisesti jatkamaan kokopäiväistä yritystoimintaa sairastumisensa jälkeen. Työmäärän tulee vähentyä 40–60 prosenttia. Osasairauspäivärahan suuruus on puolet yrittäjän kokoaikaisesta sairauspäivärahasta. Vähimmäisaika osasairauspäivärahan maksamiselle on 12 arkipäivää ja maksimiaika 72 arkipäivää. (Suomen Yrittäjät 2011c.)

Suomen Yrittäjien tutkimuksen mukaan yrittäjät eivät hae sairauspäivärahaa työkyvyttömyytensä ajalta. Viimeisen viiden vuoden aikana työkyvyttömänä olleista yrittäjistä sairauspäivärahaa jätti hakematta yli kolmannes. Yleisin syy (51,3 %) oli työkyvyttömyyden lyhyt kesto. Jopa kolmannes yrittäjistä kokee, että heillä ei yritystoiminnan luonteen vuoksi ole mahdollisuutta pitää sairauslomaa. Yli viidennes vastanneista ei edes tiennyt mahdollisuudesta saada sairauspäivärahaa. (Suomen Yrittäjät 2010b.)

5.3 Työtapaturma

Yrittäjällä ei ole lakisääteistä tapaturmavakuutusta. Yrittäjä voi kuitenkin ottaa vapaaehtoisen tapaturmavakuutuksen itsensä ja perheensä suojaksi. (Suomen Yrittäjät 2011d.)

Yrittäjän vapaaehtoinen tapaturmavakuutus on tapaturmavakuutuslain mukainen vakuutus. Se on tarkoitettu päätoimiselle yrittäjälle ja se korvaa sekä työttä vapaa-aikana sattuneista tapaturmista ja työstä johtuvista ammattitaudeista aiheutuneet sairaanhoitokulut. Kulujen korvaaminen perustuu tapaturmavakuutuslakiin. (Suomen Yrittäjät 2011e.) Sairaanhoitokulujen lisäksi vakuutuksesta voidaan maksaa muun muassa:

- päivärahaa ja tapaturmaeläkettä,
- tarvittaessa kuntoutus ja koulutus uuteen ammattiin,
- haittarahaa,
- haittalisää sekä
- kuolemantapauksessa perhe-eläkettä ja hautausavustusta (Suomen Yrittäjät 2011e).

Työtapaturman sattuessa yrittäjän tulee hakeutua hoitoon ja sopia lääkärin kanssa, että tämä pyytää maksusitoumuksen toimenpiteeseen vakuutusyhtiöltä. Tämän jälkeen tapaturmavakuutuksen ottaneen yrittäjän tulee hoitaa asia vakuutusyhtiönsä kanssa. (Suomen Yrittäjät 2011d.)

Elinkeinotuloverolain mukaan tapaturmavakuutuksen vakuutusmaksut ovat yrittäjällä kokonaan vähennyskelpoisia verotuksessa. Tapaturmavakuutuksen korvausten lisäksi yrittäjällä voi olla oikeus sairausvakuutuslain mukaiseen päivärahaan. (Suomen Yrittäjät 2011f.)

Yrittäjän tapaturmavakuutus kattaa siis osittain samoja asioita kuin lakisääteinen eläkevakuutus muun muassa kuntoutuksen ja perhe-eläkkeen osalta. Parempaa turvaa itselleen ja perheelleen haluavan yrittäjän kannattaakin miettiä vapaaehtoisen eläkevakuutuksen sijaan tai ohella tapaturmavakuutuksen ottamista.

Yrittäjän sosiaaliturva -kyselyn mukaan valtaosa (79 %) yrittäjistä on ottanut vapaaehtoisen vakuutuksen tapaturman tai ammattitaudin varalle. Toiminimiyrittäjistä vakuutuksen oli ottanut hieman harvempi (72 %). Moni yrittäjä pitää tapaturmavakuutusta kattavana ja tarpeellisena, mutta myös kalliina. (Suomen Yrittäjät 2010b, 16–17.)

5.4 Työttömyysturva

Yrittäjät voivat palkansaajien tapaan kuulua työttömyyskassaan. He eivät kuitenkaan voi liittyä palkansaajakassaan, vaan heille on oma yrittäjäkassa (Suomen Yrittäjät 2011g). Suomessa on kaksi yrittäjäkassaa: Suomen Yrittäjien Työttömyyskassa SYT ja Ammatinharjoittajien ja yrittäjien työttömyyskassa AYT. Molemmat kassat on perustettu vuonna 1995 (AYT 2011; SYT 2011a). YEL- ja MYEL-vakuutetut luetaan aina yrittäjiksi (SYT 2009, 3), jolloin toimeksiantajayrittäjä kiistatta kuuluu yrittäjien työttömyyskassan piiriin.

Kun siirtyy palkansaajasta yrittäjäksi, tulee siirtyminen palkansaajakassasta yrittäjäkassaan tehdä mahdollisimman pian. Parhaiten edut säilyvät, kun toimitaan kuukauden sisällä yritystoiminnan aloittamisesta. (SYT 2009, 3.)

YEL-työtulon suuruus pitää työttömyyskassaan liittyvällä yrittäjällä olla vähintään 8520 €. Yrittäjä ei voi vakuuttaa itseään työttömyyden varalta suuremmalla summalla kuin asetettu YEL-työtulo on, mutta pienempi summa voi olla. Parempaa työttömyysturvaa haluavan yrittäjän täytyy näin ollen nostaa työtuloaan. (SYT 2009, 5–6.) Yrittäjä voi saada työttömyysturvaa pääsääntöisesti silloin, kun hän on sekä toiminut yrittäjänä että maksanut kassan jäsenmaksut 24 kuukauden ajan. (SYT 2009, 5.)

Yrittäjä voi vähentää maksamansa työttömyysvakuutusmaksut henkilökohtaisessa verotuksessaan, mikä pienentää maksuja jopa puolella (SYT 2009, 5–6). SYT-kassan jäsenmaksun suuruus on ”1,95 % vakuutuksen perusteena olevan vuosityötulon 5800 euron ylittävästä osasta 25 000 euron vuosityötuloon saakka ja tämän ylittävästä osasta 1,5 %” (SYT 2011b). Laskukaavat kahdelle vakuutustasolle näyttävät siis seuraavalta:

vakuutustaso alle 25 000 €:

$$(vakuutustaso \text{ €} - 5800 \text{ €}) * 0,0195$$

vakuutustaso yli 25.000 €:

$$(25000 \text{ €} - 5800 \text{ €}) * 0,0195 + (vakuutustaso \text{ €} - 25000 \text{ €}) * 0,015$$

Yrittäjä katsotaan työttömäksi, kun hän on lopettanut yritystoiminnan tai myynyt oman osuutensa yrityksestä. Yrityksen myynti, purkaminen, konkurssi, selvitystila tai avioero ovat mahdollisia syitä yrittäjyyden päättymiseen. Mikäli yritystoiminta on keskeytyneenä vähintään neljän kuukauden ajan, voidaan yrittäjää pitää työttömänä. Edellytysten täyttymisen tutkii Työ- ja elinkeinotoimisto, joka sitten antaa kassalle lausunnon. (SYT 2011c.) Taulukko 8 havainnollistaa jäsenmaksun suuruutta ja sillä saavutettavaa työttömyysturvaa eri vakuutustasoilla (työtuloilla).

Taulukko 8. Työtulon vaikutus päivärahaan ja jäsenmaksuun (SYT 2011b).

Työtulo	Jäsenmaksu vuodessa	Päiväraha euroa/arki- päivä	Euroa/kuukausi
8.520 (minimi)	53,04	29,02	624,15
10.000	81,90	31,60	679,40
12.000	120,90	35,09	754,44
15.000	179,40	40,32	866,88
20.000	276,90	49,04	1.054,36
30.000	449,40	66,48	1.429,32
40.000	599,40	76,59	1.646,69
50.000	749,40	84,34	1.813,31

Yrittäjän sosiaaliturva -kyselyn mukaan verrattain harva yrittäjä (28 %) ilmoittaa kuuluvansa johonkin yrittäjien työttömyyskassaan. Jopa 69 % ei ole kokenut tarpeelliseksi työttömyyskassaan liittymistä. Yhtiömuodolla on kuitenkin merkitystä: toiminimiyrittäjistä työttömyyskassaan kuuluu huomattavasti suurempi osa (39 %). Moni yrittäjä jättää liittymättä työttömyyskassaan siksi, että ei usko jäävänsä työttömäksi. Työttömyyskassaan kuuluvista yrittäjistä valtaosa (61,5 %) on määrittänyt työttömyyskassalle työtulonsa YEL-työtulonsa suuruiseksi. (Suomen Yrittäjät 2010b.)

Kyselyn mukaan hyvin harva yrittäjä (1,3 %) on viimeisen viiden vuoden aikana ollut työttömänä työnhakijana yritystoiminnan päättymisen jälkeen. Heistä yli puolet (54 %) ei ole hakenut mitään työttömyysetuutta työttömyyden ajalta. Yleisimmin työttömyysetuutta jätetään hakematta sen vuoksi, että hakeminen koetaan hankalaksi. Lähes neljännes vastaajista ei tiennyt mahdollisuudesta työttömyysetuuden saamiseen. (Suomen Yrittäjät 2010b, 21.)

6 YHTEENVETO

Siirtyminen palkansaajasta yrittäjäksi aiheuttaa sen, että pitää huomioida asioita, joita ennen ei ole tarvinnut ajatella. Yksityisyrittäjä vastaa itse elintasostaan, yritystoiminnan kannattavuudesta, sosiaaliturvan riittävydestä, liikkeenjohdollisesta päätöksenteosta ja niin edelleen.

Tämän opinnäytetyön tavoitteena oli selvittää, minkälaisia asioita yrittäjän tulee toiminnassaan huomioida hinnoittelun, kustannuslaskennan, verotuksen ja sosiaaliturvan osalta. Tuloksena on konkreettinen opas toimeksiantajan yritystoiminnan alkuvaiheeseen.

Hinnoittelun osalta selvitin palveluhinnoittelun peruslogiikkaa, sijoitin toimeksiantajan palvelut asiantuntijapalveluiden kategoriaan ja kävin läpi asiantuntijapalveluiden peruspiirteitä. Tarkoituksaan ei ollut laskea toimeksiantajalle valmiita hintoja, vaan antaa mietittävää hinnoittelun tueksi. Annettujen vaiheistusten ja muiden neuvojen avulla toimeksiantaja voi käydä läpi oman yrityksensä hinnoittelua ja selvittää hinnoittelun oikeellisuutta teorian valossa.

Nähtäväksi jää, miten yrittäjä ottaa kannattavan hinnoittelun edellytykset huomioon toiminnassaan ja miten arvioidut kustannukset tulevat toteutumaan. Hinnoittelupäätökset edellyttävät aina seurantaa, sillä vasta aika näyttää niiden todellisen kannattavuuden. Valmiiksi saatujen työkeikkojen jälkeen voi vertailla erityyppisistä töistä kertyneitä tuottoja ja niiden kannattavuutta.

Budjetointiosassa selvitin, että alkuvaiheessa realistinen ja kannattava asiakasmäärä olisi kuudesta kymmenen asiakasta. Laskin asiakasmäärän tuomia tuottoja ja selvitin, paljonko yrittäjälle jäisi tuotoista kulujen jälkeen käteen. Kuuden–kymmenen asiakkaan tasolla saavutetaan järkevä tulotaso ja kapasiteettikin on kohtalaisesti käytössä, kun huomioidaan matkoihin todennäköisesti kuluva aika.

Kustannuslaskennassa ja budjetoinnissa oli vaikea huomioida matkakustannusten osuutta ja sitä, miten pitkiä matkoja yrittäjä todellisuudessa tulee työkeikkojen vuoksi ajamaan. Sen osalta jää vielä seurattavaa: Miten yrittäjä

veloittaa matkakustannuksia asiakkailta? Miten paljon kilometrejä kertyy? Ja verotukseen liittyen: onko auto yhä pääasiallisesti yksityiskäytössä?

Verotuksen osalta selvitin aluksi perusasioita, kuten kirjanpidon hoitamisen ja veroilmoituksen antamisen. Toimeksiantajan on kahdenkertaista kirjanpitoa pitävänä yksityisyrittäjänä annettava veroilmoitus yritystoiminnastaan ja tehtävä tilinpäätös neljän kuukauden kuluessa tilikauden päättymisestä. Toimeksiantaja käyttää yritystoiminnassaan yksityisvarallisuuteen kuuluvaa autoa, mikä vaikuttaa verotukseen. Yrittäjä voi todennäköisesti tehdä veroilmoituksessa lisävähennyksen oman auton käytöstä liiketoiminnassa. Verotettavan tulon laskennassa toimeksiantajan on käytävä läpi erityisesti koulutuksista aiheutuneet kustannukset, puhelinlaskut ja edustuskulut, sillä ne saattavat erottaa kirjanpidon tuloksen ja verotettavan tulon toisistaan.

Käytännön neuvonta-apu on toimeksiantajalle tarpeen, kun tulee veroilmoituksen täyttämisen aika. Silloin myös selviää, miten laatimani ohjeet palvelevat tarkoitustaan ja miten esimerkiksi verotettavan tulon ja mahdollisen auton käytöstä tehtävän lisävähennyksen laskeminen onnistuu. Saan olla yrittäjän apuna myös veroilmoituksen täytössä, jolloin omakin oppiminen toivottavasti konkretisoituu.

Erityisesti koen onnistuneeni Yrittäjän sosiaaliturva -luvussa. Luku on selkeä tietopaketti tuoreelle yrittäjälle ja huomioi monia asioita muuttuneesta tilanteesta. Käytäntöä teorian rinnalle tuo Suomen Yrittäjien tutkimus siitä, miten yrittäjät ovat järjestäneet sosiaaliturvansa ja millainen tietämys heillä sosiaaliturvasta ja oikeuksista erilaisiin etuuksiin on. Itse oli yllättynyt muun muassa siitä, että suuri osa yrittäjistä ottaa vapaaehtoisen tapaturmavakuutuksen, mutta harva ottaa työttömyysvakuutusta. Harva yrittäjä tuntee sosiaaliturvaansa kovin hyvin. Uskon, että toimeksiantajayrittäjä saa tästä työstä selkeää tietoa asiasta ja on sen jälkeen keskimääräistä paremmin selvillä sosiaaliturvastaan.

Sosiaaliturvaan liittyen suosittelen toimeksiantajaa tarkastamaan hänelle kertyneen eläkkeen määrän viimeisimmästä työeläkeotteesta tai pyytämään arviolaskelman eläkevakuutusyhtiöstä. Jos kertynyt eläke on toivottua pienempi,

kannattaa eläketurvan suuruudesta huolehtia ensisijaisesti varmistamalla lakisääteisen eläketurvan riittävyys. Vapaaehtoiset eläkevakuutukset ovat vain eräänlainen säästämismuoto eivätkä ne paranna muita sosiaalietuuksia.

Kehotan toimeksiantajaa harkitsemaan taloushallintopalvelujen ostamista tilitoimistosta, etenkin jos toiminta näyttää jatkuvan ja kannattavan. Taloushallinnon palvelut ovat nekin asiantuntijapalveluita eikä mielestäni siihen kannata hukata yrittäjän omia resursseja, kun se ei ole omaa ydinosaa. Osaava tilitoimisto tarjoaa paljon muutakin kuin pelkkää kirjanpitoa ja voi olla yrittäjän tukena yritystoiminnassa. Tyypillisesti tilitoimistot auttavat muun muassa veroilmoituksen täyttämässä ja voivat olla apuna verosuunnittelussa. Sopivan tilitoimiston voi löytää esimerkiksi suositusten kautta tai yksinkertaisesti ottamalla yhteyttä ja pyytämällä tarjouksia oman alueen tilitoimistoista.

LÄHTEET

AYT 2011. AYT yleisesti. Viitattu 11.4.2011 <http://www.ayt.fi> > AYT yleisesti.

Eläke-Fennia 2011a. Yrittäjän osa-aikatyö. Viitattu 23.2.2011 <http://www.elake-fennia.fi> > Työntekijä > Eläketurva > Osa-aikaeläke > Yrittäjän osa-aikatyö.

Eläke-Fennia 2011b. Osa-aikaeläke. Viitattu 23.2.2011 <http://www.elake-fennia.fi> > Työntekijä > Eläketurva > Osa-aikaeläke.

Eläketurvakeskus 2011. Eläkevakuutus on keskeinen osa yrittäjän turvaverkkoa. Viitattu 14.3.2011 <http://www.etk.fi> > Vakuuttaminen > Yrittäjän vakuuttaminen.

Ilmarinen 2011. YEL-maksu. Viitattu 8.2.2011 <http://www.ilmarinen.fi> > Tietopankki > Yrittäjän YEL-vakuutus > YEL-maksu.

Kela 2011a. Sairauspäiväraha yrittäjälle. Viitattu 14.3.2011 <http://www.kela.fi> > Sairastaminen > Sairauspäiväraha > Määrä > Yrittäjälle.

Kela 2011b. YEL-päiväraha ja Mela-päiväraha. Viitattu 14.3.2011 <http://www.kela.fi> > Sairastaminen > Sairauspäiväraha > Maksaminen > YEL- ja Mela-päiväraha.

Kela 2011c. Sairauspäivärahan maksaminen. Viitattu 14.3.2011 <http://www.kela.fi> > Sairastaminen > Sairauspäiväraha > Maksaminen.

Kirjanpitolaki 30.12.1997/1336.

Kotro, M. 2007. Yrityksen kannattavuus ja rahoitus. Aloittavan ja PK-yrityksen näkökulma. Helsinki: Edita Publishing Oy.

Laitinen, E. K. 2007. Kilpailukykyä hinnoittelulla. Helsinki: Talentum Media Oy.

Laki elinkeinotulon verottamisesta 24.6.1968/360.

Mela 2010. MYEL-eläkevakuutus. Viitattu 3.3.2011 <http://www.mela.fi/Vakuutusturva/MYEL-eläkevakuutus>.

Melamies, J. & Paakkunainen, R. 1997. Palveluyrityksen taloushallinto. Helsinki: WSOY.

Ojasalo, J. & Ojasalo, K. 2010. B-to-B-palvelujen markkinointi. 1. painos, 2010. Helsinki: WSOYpro.

Osuuspankki 2011. Budjetointi ja suunnittelu. Viitattu 1.4.2011 <http://www.op.fi> > Haku: budjetointi ja suunnittelu > Budjetointi ja suunnittelu (23.3.2011).

Peter, J.P. & Olson, J.C. 1987. Consumer behavior marketing strategy perspectives. Irwin. Homewood: Illinois. United States of America. Kirjaan viitattu teoksessa Laitinen, E.K. 2007. Kilpailukykyä hinnoittelulla.

Rekola-Nieminen, L. 2006. Kirjanpitolaki käytännössä. Helsinki: Edita.

Rope, T. 2006. Menesty konsulttina. Konsultoinnista kukoistavaa liiketoimintaa. Helsinki: Talentum.

Salin, M. 2009. Liikkeen- ja ammatinharjoittajan verokirja. 10. uudistettu painos. Helsinki: Vero-tieto Oy.

Sipilä, J. 1995. Asiantuntijapalvelujen tuotteistaminen. 2. painos. Helsinki: WSOY.

Sipilä, J. 1998. Asiantuntija ja asiakas. Myymmekö tunteja vai tulosta? Helsinki: WSOY.

Sipilä, J. 2003. Palvelujen hinnoittelu. Helsinki: WSOY.

Suomen Coaching-yhdistys 2010a. Löydä itsellesi coach! Viitattu 17.1.2011 <http://www.scy.kotisivukone.com> > Mitä coaching on? > Löydä itsellesi coach.

Suomen Coaching-yhdistys 2010b. Etusivu. Viitattu 11.4.2011 <http://www.scy.kotisivukone.fi>.

Suomen Coaching-yhdistys 2010c. Suomen Coaching-yhdistys ry 2004-. Viitattu 11.4.2011 <http://www.scy.kotisivukone.com> > Yhdistys: historiaa.

Suomen Yrittäjät 2010a. Yksityisen elinkeinonharjoittajan verotus. Viitattu 4.3.2011 <http://www.yrittajat.fi/fi-FI/verotjarahat/verotus/elinkeinonharjoittajanverotus/>

Suomen Yrittäjät 2010b. Yrittäjien sosiaaliturva -kysely 2010. Viitattu 15.3.2011 <http://www.yrittajat.fi> > Suomen Yrittäjät > Tutkimustoiminta > Yrittäjän sosiaaliturva -kysely 2010 > Lue tästä koko raportti: Yrittäjän sosiaaliturva -kysely 2010.

Suomen Yrittäjät 2011a. Vapaaehtoinen yksilöllinen eläkevakuutus. Viitattu 8.2.2011 <http://www.yrittajat.fi/fi-FI/yrittajaihmisena/yrittajansosiaaliturvaopas/lisaturvat/vapaaehtoinen-yksilollinen-elakevakuutus>.

Suomen Yrittäjät 2011b. Sairastuminen. Viitattu 8.2.2011 <http://www.yrittajat.fi/fi-FI/yrittajaihmisena/yrittajansosiaaliturvaopas/sairastuminen>.

Suomen Yrittäjät 2011c. Yrittäjän etuudet ja korvaukset yrittäjän sairastuessa. Viitattu 8.2.2011 <http://www.yrittajat.fi/fi-FI/yrittajaihmisena/yrittajansosiaaliturvaopas/sairastuminen/yrittajan-edut-sairastuessa>.

Suomen Yrittäjät 2011d. Työtapaturma. Viitattu 8.2.2011 <http://www.yrittajat.fi/fi-FI/yrittajaihmisena/yrittajansosiaaliturvaopas/tyotapaturma>.

Suomen Yrittäjät 2011e. Yrittäjän henkilöturva. Viitattu 14.3.2011 <http://www.yrittajat.fi/fi-FI/yrittajaihmisena/yrittajansosiaaliturvaopas/tyotapaturma/yrittajan-henkiloturva>.

Suomen Yrittäjät 2011f. Esimerkkejä yrittäjän työtapaturmavakuutuksen mukaisista korvauksista ja sen kustannuksista. Viitattu 8.2.2011 <http://www.yrittajat.fi/fi-FI/yrittajaihmisena/yrittajansosiaaliturvaopas/tyotapaturma/esimerkkeja>.

Suomen Yrittäjät 2011g. Työttömyysturva. Viitattu 1.2.2011 <http://www.yrittajat.fi/fi-FI/yrittajaihmisena/yrittajansosiaaliturvaopas/tyottomyysturva>.

SYT 2009. Yrittäjän työttömyysturvaopas. Viitattu 8.2.2011 <http://www.syt.fi> > Julkaisut ja ohjeet > Työttömyysturvaopas (pdf).

SYT 2011a. SYT-kassa. Viitattu 11.4.2011 <http://www.syt.fi> > SYT-kassa.

SYT 2011b. Jäsenmaksut 2011. Viitattu 15.3.2011 <http://www.syt.fi> > Liittyminen ja jäsenyys > Jäsenmaksut 2011.

SYT 2011c. Milloin yrittäjä on työtön? Viitattu 3.3.2011 <http://www.syt.fi> > Yrittäjän työttömyysturva > Milloin yrittäjä on työtön.

TIEKE Tietoyhteiskunnan kehittämiskeskus ry 2005. Hinnoittelun ABC -opas. Opas tietotuotteiden ja palveluiden hinnoitteluun. Viitattu 9.2.2011 <http://www.tieke.fi> > Julkaisut > Oppaat yrityksille > Hinnoittelun ABC -opas.

Tilastokeskus 2003. Osaamisintensiiviset liike-elämän palvelut ovat tärkeitä kansantaloudelle. Viitattu 11.4.2011 http://www.stat.fi/tup/tietoaika/tilaajat/ta_12_03_kibs.html.

Tilisanomat 2006. Veronalaiset tulot ja vähennyskelpoiset menot EVL:n mukaan. Viitattu 18.3.2011 <http://www.tilisanomat.fi> > Verokoulu > 2006 > 14.3.2006 Veronalaiset tulot ja vähennyskelpoiset menot.

Tomperi, S. 2007. Yritysverotus ja tilinpäätössuunnittelu. 22., uudistettu painos. Helsinki: WSOY.

Varma 2009. Varma Yrittäjäksi-apuri. Viitattu 14.3.2011 <http://www.varma.fi> > Yrittäjät ja yritykset > Yrittäjä itse > Yrittäjän YEL-työtulo > Työtulo > Selvitä mitä turvaa tarvitset ja miten työtulo vaikuttaa eläkkeeseesi ja vakuutusmaksuusi.

Veritas Eläkevakuutus 2010. Yrittäjän työtulo. Viitattu 8.2.2011 http://www.veritas.fi/fin/palvelut/yel/fi_tyotulo.shtml.

Verohallinnon päätös Dnro 1031/32/2010.

Verohallinto 2002. Liikkeen- ja ammatinharjoittajien sekä maatilatalouden harjoittajien matkakustannusten vähentäminen. Viitattu 14.4.2011 <http://www.vero.fi> > Vero-ohjeet > Verohallinnon ohjeita > 2001: Liikkeen- ja ammatinharjoittajien sekä maatalouden harjoittajien matkakustannusten vähentäminen.

Verohallinto 2005. Yksityinen elinkeinonharjoittaja / Toiminimen ja yrittäjän välinen rahaliikenne. Viitattu 14.2.2011 <http://www.vero.fi/artikkeli/3230>.

Verohallinto 2008a. Yksityinen elinkeinonharjoittaja / Kirjanpito. Viitattu 14.2.2011 <http://www.vero.fi/artikkeli/3228>.

Verohallinto 2010a. Verovapaat matkakustannukset. Viitattu 14.2.2011 <http://www.vero.fi> > Vero-ohjeet > Verotustietoa henkilöasiakkaille > Verovapaat matkakustannukset.

Verohallinto 2010b. Yksityinen elinkeinonharjoittaja / Ilmoittautuminen eri rekistereihin. Viitattu 14.4.2011 <http://www.vero.fi> > Vero-ohjeet > Verotustietoa yritysasiakkaille > Uusi yritys > Yksityinen elinkeinonharjoittaja / Ilmoittautuminen eri rekistereihin.

Verohallinto 2010c. Ennakon täydennysmaksu verovuodelle 2010. Viitattu 8.2.2011 <http://www.vero.fi> > Maksut ja palautukset > Ennakon täydennysmaksu verovuodelle 2010.

Verohallinto 2010d. Vuoden 2011 valtion tuloveroasteikko. Viitattu 21.3.2011 <http://www.vero.fi> > Vero-ohjeet > Verotustietoa henkilöasiakkaille > Vuoden 2011 valtion tuloveroasteikko.

Verohallinto 2011a. Yksityinen elinkeinonharjoittaja / tuloverotus. Viitattu 14.2.2011 <http://www.vero.fi/artikkeli/3229>.

Verohallinto 2011b. Uusi yritys / Mitä ilmoituksia yrittäjän pitää antaa Verohallinnolle. Viitattu 14.2.2011 <http://www.vero.fi/artikkeli/3233>.

Veronmaksajain Keskusliitto 2010. Vapaaehtoinen eläkevakuutus. Viitattu 14.3.2011 <http://www.veronmaksajat.fi/omatveroasiat/vapaaehtoinenelakevakuutus>.

Veronmaksajain Keskusliitto 2011. Tietoa kunnallisverosta. Viitattu 7.3.2011 <http://www.veronmaksajat.fi> > Tutkimukset ja tilastot > Kunnat > Tietoa kunnallisverosta.