



TAMPEREEN
AMMATTIKORKEAKOULU
LIIKETALOUS

TUTKINTOTYÖRAPORTTI

YRITYKSEN PERUSTAMINEN
Suomessa ja Espanjassa

Marja-Kaisa Linna
Miia Rinne

Liiketalouden koulutusohjelma
huhtikuu 2005
Työn ohjaaja: Mauri Grönroos

TAMPERE 2005



Tekijät:	Marja-Kaisa Linna Miia Rinne	
Koulutusohjelma(t):	Liiketalouden koulutusohjelma	
Tutkintotyön nimi:	Yrityksen perustaminen – Suomessa ja Espanjassa	
Title in English:	Starting a new business – in Finland and in Spain	
Työn valmistumis- kuukausi ja -vuosi:	Huhtikuu 2005	
Työn ohjaaja:	Mauri Grönroos	Sivumäärä: 124

TIIVISTELMÄ

Yrittäjyys on yksi talouden kulmakivistä hyvinvointivaltioissa ja sillä on suuri merkitys työllistäjänä. Yrittäjäksi ryhtyvä ei ainoastaan työllistä itseään vaan mahdollisesti myös muita ihmisiä. Yrittäjyys on perinteisesti ollut pelättyä ja riskialttiina pidettyä toimintaa. Yrittäjyyteen liitetään usein negatiivisia mielikuvia kuten kovaa uurastamista ja melkein mahdottomalta tuntuva onnistumista. Sitä se ei kuitenkaan ole ja työmme tarkoituksena on madaltaa kynnystä oman yrityksen perustamiselle.

Markkina-alueena Espanja on yksi Euroopan merkittävimmistä ja tällä hetkellä sen talouskasvu on nopeimmin kehittyvä koko Euroopassa. Espanjalla on ollut pitkä matka Francon diktatuurista nykypäivän avoimeen yhteiskuntaan ja demokratiaan. Espanja on nykypäivänä yksi maailman kehittyneimmistä valtioista ja sillä on suuri rooli kansainvälisen politiikan ja talouden alueilla.

Työssämme suurimmiksi eroiksi Suomen ja Espanjan välillä nousivat kulttuurilliset erot. Espanjassa on elintärkeää tietää ja tuntea juuri oikeat ihmiset, jotta asiat toimisivat hyvin, kun taas Suomessa jokaisen yrittäjän yhdenvertaisuus ja samanarvoinen kohtelu on periaatteessa taattua. Kielitaito on erittäin oleellinen osa yrityksen menestymistä Espanjassa.

Työn aineisto koostuu kirjallisesta materiaalista sekä puolistrukturoiduista haastatteluista. Haastatteluja käytettiin peilaamaan kirjallisesta materiaalista saatua tietoa. Työn tarkoitus on hankkia tietoa itsellemme sekä antaa kattava tietopaketti yrittäjyydestä ja oman yrityksen perustamisesta niin Suomeen kuin Espanjaan asiasta kiinnostuneille.

1 Johdanto	6
2 Mitä yrittäjyys oikein on ja onko minusta siihen?	8
2.1 Käsitys yrittäjyydestä ja termien määrittely.....	8
2.2 Yrittäjyyden muodot	9
2.3 Yrittäjätyyppit	11
2.4 Yrittäjän ominaisuudet	12
2.5 Minä yrittäjänä.....	14
2.6 Haastattelut ja yrittäjäominaisuuksien testaaminen	21
2.7 Yrittäjyys Suomessa.....	24
3 Yrityksen perustamisen taustatoimet	28
3.1 Mikä on liikeidea?	28
3.1.1 Liikeidean osatekijät	29
3.1.2 Hyvän liikeidean ominaisuuksia.....	30
3.1.3 Mistä hyvä liikeidea ja mihin se voi perustua?.....	31
3.2 Liikeideasta liiketoimintasuunnitelmaan	32
3.2.1 Mikä on liiketoimintasuunnitelma?.....	32
3.2.2 Miten toimintasuunnitelma toteutetaan?.....	32
3.2.3 Mitä toimintasuunnitelmasta tulee ilmetä?.....	33
3.2.4 Mitä toimintasuunnitelman jälkeen?	33
3.3 Yrityksen rahoitusmahdollisuudet	33
3.3.1 Pääomarahoitus	35
3.3.2 Julkiset rahoitusmarkkinat	36
3.3.3 Yksityiset rahoitusmarkkinat	38
3.4 Yrityksen sidosryhmät	38
3.4.1 Hankkijat ja tavarantoimittajat.....	39
3.4.2 Asiakkaat	39
3.4.3 Henkilöstö.....	39
3.4.4 Lähiyhteisö	40
3.4.5 Sijoittajat	41
4 Yhtiömuodon valinta sekä verotus	42
4.1 Yritysmuodon valintaan vaikuttavat tekijät	42
4.2 Suomen yritysmuodot ja niiden perustamistoimet	45
4.2.1 Toiminimi	45
4.2.2 Avoin yhtiö	45
4.2.3 Kommandiittiyhtiö	46
4.2.4 Osakeyhtiö.....	47
4.2.5 Osuuskunta	48
4.2.6 Eurooppa-yhtiö	49
4.3 Espanjan yritysmuodot ja perustamistoimet	49
4.3.1 Yksityinen elinkeinonharjoittaja, <i>Empresario individual</i>	50
4.3.2 Rajoitetun vastuun yhtiö, <i>Sociedad de Responsabilidad Limitada (S.L)</i>	50
4.3.3 Osakeyhtiö, <i>Sociedad Anóniman (S.A.)</i>	51

4.3.4 Yksityinen yhtiö, <i>Sociedad Civil</i>	52
4.3.7 Sivuliike	53
4.3.8 Harvoin käytettyjä yhtiömuotoja.....	54
4.4 Verotus.....	54
4.4.1 Arvonlisävero (IVA).....	55
4.4.2 Yritysverotus.....	55
5 Yleistä Espanjasta	57
5.1. Perustiedot Espanjasta	58
5.1.1 Alueelliset erot	58
5.1.2 Historiaa	59
5.1.3 Talouden historia ja kehitys	61
5.2. Talous	63
5.2.1 Talouden tunnusluvut	63
5.2.2 Espanjan tärkeimmät talousluvut vuosina 2001–2006	64
5.3 Elinkeinoelämä.....	64
5.3.1 Poliittinen rakenne	64
5.3.2 Talouden rakenne.....	65
5.3.3 Espanjan teollinen rakenne	66
5.3.4 Työvoima	67
5.4 Infrastrukturi	69
5.4.1 Internet ja sähköinen kaupankäynti	70
6 Espanjan kulttuuri ja liiketoimintakulttuuri.....	71
6.1 Kulttuuri yleisesti.....	71
6.1.1 Tervehtiminen ja puhuttelu	71
6.1.2 Henkilökohtainen tila	72
6.1.3 Sanallinen ja sanaton viestintä.....	72
6.2 Liiketoimintakulttuuri yleisesti	72
6.2.1 Kontaktien luominen.....	73
6.2.2 Esittelyt	74
6.2.3 Tavat ja etiketti	74
6.2.4 Keskustelunaiheet; sallitut ja tabut	75
6.2.5 Muodollisuus, arvot, nimet ja tittelit.....	76
6.2.6 Liiketoiminnan kieli	77
6.3 Neuvottelutyyli	78
6.3.1 Päätöksenteko prosessi	79
6.4 Liiketapaamiset.....	79
6.4.1 Tapaamisen sopiminen	80
6.4.2 Pöytätavat.....	82
6.5 Liikepukeutuminen	83
6.6 Naiset liike-elämässä.....	83
6.7 Liike-esitykset	84
6.8 Liikelahjat	84
7 Yrityksen perustaminen Espanjaan	86
7.1 Perusvaatimukset	86

7.2 Toimivan yrityksen ostaminen	86
7.3 Uuden yrityksen perustaminen	87
7.4 Työntekijöiden palkkaaminen.....	88
7.5 Tärkeitä viranomaisia	89
8 Muutto Espanjaan – hyvä tietää.....	92
8.1 Muuttaminen Espanjaan	92
8.1.1 Asunnon osto.....	92
8.1.2 Espanjalaisen henkilötunnuksen hankkiminen	94
8.1.3 Oleskeluluvan anominen (EU maiden kansalaiset)	95
8.1.4 Terveystieteidenhuolto.....	96
8.2 Pankkipalvelut.....	97
8.2.1 Pankkitilin avaaminen.....	97
8.2.2 Lainan saaminen	98
9 Yhteenveto ja johtopäätökset	99
Lähteet	102
Liitteet	105

1 Johdanto

Yrittäjyys on yksi talouden kulmakivistä hyvinvointivaltioissa ja sillä on suuri merkitys työllistäjänä. Yrittäjäksi ryhtyvä ei ainoastaan työllistä itseään vaan mahdollisesti myös muita ihmisiä. Yrittäjyys on perinteisesti ollut pelättyä ja riskialttiina pidettyä toimintaa. Yrittäjyyteen liitetään usein negatiivisia mielikuvia kuten kovaa uuras- tamista ja melkein mahdottomalta tuntuvaa onnistumista. Sitä se ei kuitenkaan ole.

Yrittäjyyttä voidaan tarkastella monesta eri näkökulmas- ta. Termi yrittäjyys on sinällään vaikeasti määriteltävistä mutta kun sitä tarkastellaan tietyltä kannalta, voidaan ymmärtää mistä oikein on kyse.

Työmme tarkoitus on selvittää itsellemme ja mahdollisesti myös muille asiasta kiinnostuneille, mitä yrittäjyys oikeasti on ja mitä yrittäjyydestä haaveilevalta vaadi- taan, jotta haaveen toteuttaminen olisi mahdollista ja siinä onnistuminen todennäköisempää. Työssämme py- rimme käsittelemään aluksi yrittäjyyden taustoja ja sen eri puolia sekä ne ominaisuudet, joita yrittäjiltä vaadi- taan. Yrittäjät mielletään usein menestyjiksi ja korkean- tason suorittajiksi mutta mistään yliluonnollisesta ei ole kyse. Kaikki lähtee hyvästä ja toimivasta liikeideasta, markkinoiden tutkimisesta ja rahoituksen järjestämisestä.

Yrittäjyys-termi ymmärretään maailmanlaajuisesti suurin piirtein samalla lailla vaikka sen muodot ja erityispiirteet vaihtelevat paljon. Espanjassa yrittäjyyden voidaan sanoa olevan elämäntapa ja hyvin yleinen elannonhank- kimiskeino.

Työmme tarkoitus on myös selvittää mahdollisuudet yri- tyksen perustamisesta Espanjaan. Tähän liittyen käsit- telemme perustamisprosessiin olennaisesti liittyviä asi- oita kuten kulttuuria ja liiketoimintakulttuuria. Nämä yh- dessä ovat erittäin vahvoja tekijöitä, jotka sanelevat lii- ke-elämän säännöt ja toimintatavat. Käymme työs- sämme läpi vaiheet yritysmuodon valinnasta aina käy- tännön toimiin saakka.

Tutkimusongelmamme on kuinka yrittäjäksi ryhtyminen eroaa Suomen ja Espanjan välillä. Alakysymyksien avulla kootaan osavastauksia, joista koostuu myös vastaus tutkimusongelmaan. Alakysymyksiä on kaksi Miten kulttuurierot vaikuttavat yrityksen perustamiseen? Mitä suomalaisena tulee ottaa huomioon perustettaessa yritystä Espanjaan? Työn avulla haetaan vastauksia näihin kysymyksiin etenemällä loogisesti yleisestä yrittäjyyden tarkastelusta aina kulttuurierojen vaikutukseen yrittäjyyteen.

Valitsimme tämän aiheen henkilökohtaisesta kiinnostuksesta niin yrittäjyyttä kuin Espanjaa kohtaan. Kirjoitimme työmme oppaan muotoon, jotta muutkin voisivat hyödyntää sitä tarvittaessa. Työmme on kvalitatiivinen tutkimus ja olemme käyttäneet sekundääristä aineistoa sekä puolistrukturoituja haastatteluja sen toteuttamiseen.

2 Mitä yrittäjyys oikein on ja onko minusta siihen?

2.1 Käsitys yrittäjyydestä ja termien määrittely

Yrittäjyydestä on monenlaisia käsityksiä. Meillä jokaisella on oman elämäkokemuksemme kautta tietynlainen käsitys yrittäjyydestä, mutta myös yhteiskunnallisesti sille on muotoutunut merkitys, joka muuttuu ja muokkautuu yhä uudelleen ajan kuluessa. Yrittäjyys ei merkitse vain oman yrityksen perustamista vaan se voidaan käsitellä laajemmin myös työntekijöiden yrittäjämäisenä asenteena toisen palveluksessa tai selkeänä oman elämän hallintana myös yksityiselämässä. (Raatikainen 2004: 14)

Yrittäjyyskasvatuksen professori Paula Kyrö painottaa (Internetix), ettei kukaan yksiselitteisen varmasti voi sanoa, mitä yrittäjyys on vaan sen sijaan on useita eri lähestymistapoja, joilla sitä voi tarkastella esimerkiksi historian kautta. Tutkintotyössämme emme kuitenkaan tarkastele lähestymistapoja tämän tarkemmin.

Yrittäjyyden merkitystä ja luonnetta on professori Matti Koironen kuvannut kymmenellä positiivisella ja negatiivisella piirteellä. Positiiviset piirteet kuvaavat yrittäjyyttä eniten ja negatiiviset piirteet vähiten. (Kari 2003)

Positiiviset piirteet	Negatiiviset piirteet
1. Aloitekyky	1. Häikäilemättömyys
2. Myönteinen työasenne	2. Itsekkyys
3. Työhalu	3. Kovuus
4. Määrätietoisuus	4. Järjestelmällisyys
5. Menestymishalu	5. Kunnostautuminen
6. Vastuun kantaminen	6. Reippaus
7. Halu ottaa riskejä	7. Taloudellisuus
8. Luovuus	8. Rahan tavoittelu
9. Kekseliäisyys	9. Palveluhalu
10. Aktiivisuus	10. Vaikutushalu

Vielä ennen kun alamme tarkastelemaan lähemmin yrittäjyyttä ja yrittäjäksi ryhtymistä, on hyvä selventää termien merkitykset, joita käytämme tutkintotyössämme. Tutkintotyömme pohjalta löytyy kaksi aivan erittäin oleellista termiä, yrittäjyys ja yritys.

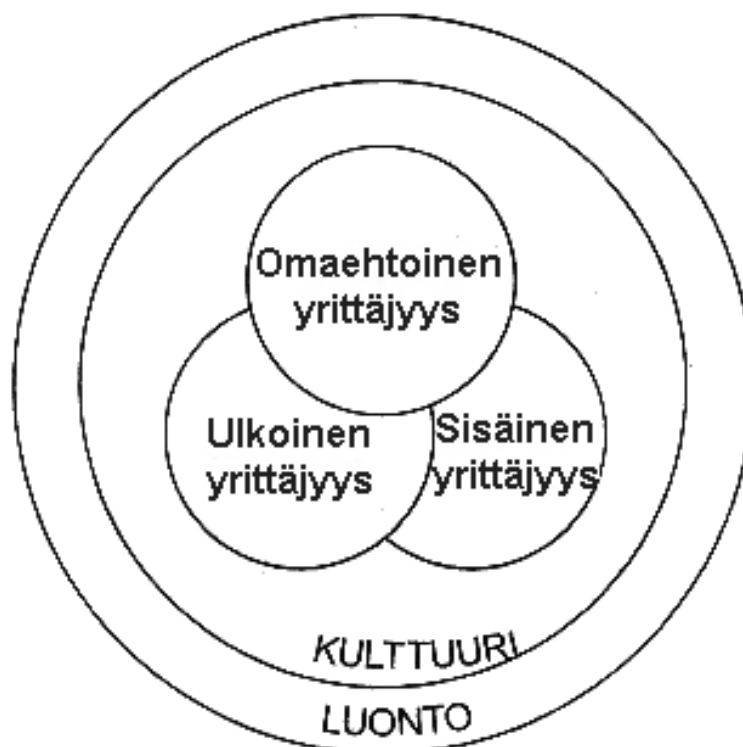
”Yritys on taloudellisen toiminnan yksikkö, joka ostaa ja jalostaa tuotannontekijöitä, yhdistää ne tuotantoprosessissa, markkinoi ja myy aikaansaadut hyödykkeet (myös palvelut) tulonhankkimiseksi.”
(Tietojätti, 2000: 978)

”Yrittäjä on luonnollinen henkilö, joka harjoittaa elinkeinotoimintaa osakeyhtiössä, henkilöyhtiössä tai yksityisliikkeessä.”
(Tietojätti, 2000: 978)

2.2 Yrittäjyyden muodot

Yrittäjyys ei ole pelkästään uusien yritysten perustamista ja yritystoimintaa vaan se on myös ajattelu- ja toimintatapa. Määrittelimme aiemmin tekstissä yrittäjäksi luonnollisen henkilön, joka harjoittaa elinkeinotoimintaa valitsemassaan muodossa eli osakeyhtiössä, henkilöyhtiössä tai yksityisliikkeessä. Yrittäjyyden ilmenemis-
muodot voidaan jakaa kolmeen eri kategoriaan ja edellä tehty yrittäjän määritelmä vastaa yhtä kategoriaa, ulkoista yrittäjyyden muotoa. Kaksi muuta yrittäjyyden muotoa ovat sisäinen yrittäjyys ja omaehtoinen yrittäjyys. (Raatikainen 2004:14)

YRITTÄJYYDEN MUODOT



Lähde: Internetix

Ulkoinen yrittäjyys

Ulkoinen yrittäjyys ilmentyy konkreettisesti omana, itsenäisenä yrityksenä. Usein se on pienyritys, jossa yrittäjä on yrityksensä omistaja, johtaja, ja monissa tapauksissa myös sen tärkein työntekijä. Toisin sanoen ulkoinen yrittäminen mielletään yleensä pienyrityksen omistamiseksi ja johtamiseksi. Mikroyrityksiksi kutsutaan alle 10 henkeä työllistäviä yrityksiä. Pienyrityksiä ovat alle 50 henkeä työllistävät yritykset ja keski-suuren yrityksen henkilömäärä on 50–250 henkeä. Suuryrityksestä puhutaan silloin, kun yritys työllistää yli 250 henkilöä. (Raatikainen 2004:14)

Ulkoiseen yrittäjyyteen liittyy paljon erilaisia toimintoja, kuten esimerkiksi liikeidean suunnittelu, markkinointi, tavaroiden ja palvelujen tuotantoprosessin hallinta, talouden suunnittelu kuten budjetointi, hinnoittelu ja rahoitus, henkilöstön johtaminen jne. Näiden merkitykset vaihtelevat yrityksen elinvaiheen, liikeidean luonteen, yrittäjän persoonallisuuden ym. tekijöiden suhteen. Vaikka nämä toiminnot liittyvät kaikkiin yrityksiin niin kahta täysin samanlaista yritystä ei ole olemassa. (Ky-rö, Internetix)

Sisäinen yrittäjyys

Sisäinen yrittäjyys tarkoittaa organisaation yrittäjämäistä toimintatapaa. Sillä viitataan siihen, miten yrittäjyyden piirteet toteutuvat koko organisaation toiminnassa. Organisaation yrittäjämäinen toiminta on sidoksissa kahden muuhun yrittäjyyden muotoon, omaehtoiseen ja ulkoiseen yrittäjyyteen. Yhdessä niistä voi rakentua luova yrittäjämäinen yhteisö, yrittäjyyskulttuuri. Kaikki yrittäjyyden muodot ovat vuorovaikutuksessa toistensa kanssa ja muovaavat toinen toistaan. (Kyrö, Internetix)

Työntekijän tasolla sisäinen yrittäjyys ymmärretään henkilökohtaisena ajattelu-, toiminta-, ja suhtautumistapana omaan työhönsä työyhteisössä. Ominaista sisäiselle yrittäjyydelle on innovatiivinen toiminta; henkilö pyrkii parantamaan esimerkiksi työolosuhteita, tuotteita ja palveluiden laatua ja on valmis tarttumaan kaikkiin tehtäviin, joiden voidaan katsoa parantavan työyhteisön menestymistä. (Raatikainen 2004:15)

Monissa yrityksissä on muodostunut niin sanottuja sisäisten yrittäjien ryhmiä eli tiimejä, jotka yrittäjämäisellä asenteellaan ovat onnistuneesti ja menestyksekkäästi vaikuttaneet yrityksen toimintaan ja parantaneet sitä. (Raatikainen 2004:15) Sisäiseen yrittäjyyteen voidaan kannustaa työntekijöitä esimerkiksi tulospalkkauksen avulla.

Omaehtoinen yrittäjyys

Omaehtoinen yrittäjyys tarkoittaa yksilön yrittäjämäistä toimintatapaa. Tämä on hyvin selitettävissä sillä, että yrittäjyyden perustana on aina ollut vapaa, omasta halustaan toimiva ihminen, jolla on oikeus päättää omista toimistaan ja oman elämänsä kulusta.

2.3 Yrittäjätyyppit

Yrittäjiä voidaan luokitella monin tavoin erilaisiin ryhmiin. Kirjassa Liikeideasta liikkeelle (2004:15) Raatikainen luokittelee yrittäjiä heidän tavoitteiden ja toimintatapojen perusteella.

Käsityöläisyrittäjät luonnehditaan usein yksinäisiksi pienen volyymin laatutyöläisiksi. He ovat usein yksinyrittäjiä tai kuuluvat työosuuskuntaan ja työn hyvä laatu sekä oman osaamisen arvostaminen ovat ensisijaisen tärkeitä asioita. Yrityksen laajentaminen ei useinkaan kuulu heidän suunnitelmiin.

Perinteisimmäksi yrittäjäksi luonnehditaan liikemies-tyyppiä, jolle yrityksen menestyminen, voitto ja hyvä toimeentulo ovat tärkeitä. Liikemiestyyppi myös laajentaa liiketoimintaansa perinteistä käsityöläisyrittäjää enemmän, jolla tavoitellaan parempaa tuottoa.

Menestyminen ja hyvä toimeentulo sekä ulkopuolisen tunnustuksen hakeminen ovat toimitusjohtajatyypin yrittäjän tuntomerkit. Tällainen ulospäin suuntautunut ja aktiivinen yrittäjä pyrkii laajentamaan liiketoimintaansa entisestään.

Toimintatapojensa perusteella yrittäjätyyppit voidaan luokitella yleismieheksi, uudistajaksi, organisaattoriksi ja rutiinien taitajaksi. Muista riippumaton yleismies keskittää yleensä kaiken vallan itselleen ja näin hän myös hallitsee yrityksessä kaiken. Uudistaja-tyyppinen yrittäjä on innovatiivinen ja keksijä. Usein tämän tyyppinen yrittäjä on myös teknisesti suuntautunut. Byrokraattisuuden taipuva organisaattori-tyyppinen yrittäjä arvostaa tehokkuutta ja tuottavuutta, sekä niitä parantavien johtamismenetelmien käyttöä. Rutiinien taitaja on opitun kautta toimija. Hän toimii hyväksi havaituilla ja koetuilla menetelmillä. Henkilökohtainen itsenäisyys ja omana herrana oleminen ovat tämän tyyppiselle yrittäjälle tärkeitä. (Raatikainen 2004:22)

2.4 Yrittäjän ominaisuudet

Yrittäjän ominaisuudet ovat liiketoiminnan onnistumisen kannalta erittäin tärkeitä. Kaikilla ei ole kaikkia ominaisuuksia, mutta tärkeää olisi, että omat yrittäjävalmiudet sopivat yhteen aiotun liiketoiminnan kanssa. (Yrityso-
pas, Hämeen uusyrityskeskus)

Neljä keskeisintä osa-aluetta on kirjassa Aloitanko oman (Vesalainen, Försti, Nieminen, Soini, Viitala 1996:8) jaoteltu seuraavasti;

- 1) Ammattitaito
- 2) näkemyksellisyys
- 3) suunnitelmallisuus
- 4) toteuttamiskyky

Ammattitaito on kaiken perusta mille yrittäjäksi ryhtyminen rakentuu. Yrittäjällä on jokin osaamisalue, jonka hän taitaa aivan erityisen hyvin ja jonka varaan ja ympärille hän voi liiketoimintaansa kehittää. Korkeatasoisen ammattitaidon vuoksi liiketoimintahankkeesta muodostuu tarpeeksi maanläheinen, siten että se on teknisesti ja ammatillisesti toteuttamiskelpoinen ja tekijänsä hallussa.

Mikäli yrittäjäksi ryhtyvällä on jokin erityinen, korkeatasoinen ja suhteellisen harvinainen taito, luo se koko hankkeelle uutuusarvoa.

Näkemyksellisyys tarkoittaa tässä kykyä havainnoida ympäristöä ja havaita erilaisia liiketoimintamahdollisuuksia. Tämä taito on erittäin oleellinen kannattavalle yritystoiminnalle. Näkemyksellisyys edellyttää yrittäjältä jatkuvaa ja monipuolista tiedon keruuta. Yrittäjä on kiinnostunut kaikesta, mitä hänen ympärillään tapahtuu ja pyrkii jatkuvasti hankkimaan uutta tärkeää tietoa.

Suunnitelmallisuus ja tietyn tasoinen suunnittelutaito ovat osa kannattavan liiketoiminnan luomista.

Suunnitelmallisuuteen kuuluu olennaisena osana tiedon keruu. Tämä tarkoittaa sitä, että tehtyjen päätösten taustat on selvitetty ja on osoitettu selvät perusteet päätöksille. Toiminta perustuu siis tutkittuihin ja hyväksi havaittuihin faktoihin.

Ilman toteuttamiskykyä ei saada mitään aikaiseksi. Ei auta, että yrittäjäksi aikova tekee hienoja suunnitelmia paperille vaan ne on saatava toimimaan myös käytännössä. Omien asioidensa esittäminen ja eteenpäin ajaminen, organisointikyky ja yritystoimintansa johtaminen ovat toteuttamiskykyisen yrittäjän tuntomerkkejä. Tämä edellyttää aktiivista ja asioihin tarttuvaa asennetta. (Vesalainen yms. 1996:10)

2.5 Minä yrittäjänä

Omaa yrittäjä profiilia kannattaa tutkailla ennen kuin syöksyy suin päin eteenpäin. Mutta kuinka tunnistaa oman yrittäjyyden? Kuinka vakuuttua, että itsestä löytyy kaikki tärkeät ja tarvittavat ominaisuudet. On olemassa useita erilaisia testejä, joiden avulla voi arvioida omaa yrittäjäprofiiliaan. Seuraavalla sivulla alkavat kaksi testiä, joista toinen mittaa yrittäjäroolin osaamisalueiden arviointia ja toinen yrittäjäominaisuuksia.

Mikäli testien tulokset kertova puutteellisesta yrittäjäprofiilista, kannattaa miettiä muita keinoja, jotta yrittäjäksi ryhtyminen onnistuisi. Esimerkiksi tiimiyrittäjyys tai management team. Tiimiyrittäjyys muodostuu ryhmästä ammattitaitoisia ihmisiä, jotka kaikki lähtevät mukaan yrityksen perustamiseen yrittäjän ominaisuudessa. Management team puolestaan koostuu yrityksen ulkopuolisista asiantuntijoista, jotka eivät ole mukana yrittäjän ominaisuudessa. Management team on ihanteellinen ratkaisu silloin, kun ei haluta ottaa omistajan roolissa mukaan muita henkilöitä mutta kuitenkin halutaan muiden ammattilaisten ja asiantuntijoiden tukea ja neuvoja. (Vesalainen yms. 1996:14)

Pk-yritysten strategiseen johtamiseen ja yrittäjyyteen perehtynyt KTT Mika Pasanen toteaa artikkelissaan Menestyksen teesit, osa 2/2004 seuraavasti: ”Harkitse tiimiyrittäjyyttä toimintamuotona. Tiimiyrittäjyys voi tuoda merkittäviä etuja yksinyrittämiseen verrattuna, mm. laajemman osaamis pohjan, lisäresursseja yrityksen johtamiseen sekä mahdollisuuden yrittäjäriskin jakamiseen ja työaikajärjestelyihin. Toimiva tiimi edellyttää, että tiimin jäsenet tuntevat toisensa hyvin ja tulevat hyvin keskenään toimeen.”

Testi 1.

Yrittäjäroolin osaamisalueiden arviointi

Skaala 0= ei sovi minuun, 1= sopii osittain, 2= sopii hyvin, 3= sopii erittäin hyvin

Nämä osat tuottavat mahdollisuuksia

1. Olen teknisesti orientoitunut	0 1 2 3
2. Koen onnistuneeni kun saan koneen, laitteen tai jonkin mallin toimimaan	0 1 2 3
3. Keksiminen on intohimoni	0 1 2 3
4. Minulla on valtavasti ideoita	0 1 2 3
5. Minulla on pitkä kokemus omalta ammattialaltani	0 1 2 3
6. Minulla on korkeatasoinen ammatillinen koulutus ja ylläpidän sitä jatkuvasti	0 1 2 3

Näissä kyse on yrittäjyydestä

1. Olen kaupallisesti orientoitunut	0 1 2 3
2. Tarkkailen jatkuvasti ympäristöäni ja olen kiinnostunut bisneksistä	0 1 2 3
3. Kaupanteko on intohimoni	0 1 2 3
4. Näen kaiken aikaa uusia mahdollisuuksia	0 1 2 3
5. Minulla on kaupallista kokemusta ja liikun paljon	0 1 2 3
6. Minulla on kaupallinen koulutus	0 1 2 3

Nämä osat toteuttavat niitä..

1. Olen suunnitteluorientoitunut	0 1 2 3
2. Koen onnistuneeni, kun saan hyvän suunnitelman laadittua	0 1 2 3
3. Vaihtoehtojen selvittäminen, analysointi ja laskeminen on intohimoni	0 1 2 3
4. Minulla on paljon laadittuja suunnitelmia	0 1 2 3
5. Minulla on paljon suunnittelukokemusta erityyppisistä hankkeista	0 1 2 3
6. Olen hankkinut runsaasti liiketoimintasuunnitteluun liittyvää koulutusta	0 1 2 3

Näissä kyse on johtajuudesta

1. Olen toimintaorientoitunut	0 1 2 3
2. Olen yleensä se, joka tuskastuu ihmettelyyn ja panee toimeksi	0 1 2 3
3. Toiminta ja aikaansaaminen ovat intohimoni	0 1 2 3
4. Minulla on koko ajan monta rautaa tulessa	0 1 2 3
5. Minulla on johtamiseen ja organisointiin liittyvää kokemusta	0 1 2 3
6. Olen hankkinut johtamiseen ja organisointiin liittyvää koulutusta	0 1 2 3

Mitä suuremmat pisteesi ovat, sitä paremmin sovellut yrittäjäksi

Testi 2.

Yrittäjäominaisuuksien testi

Lue kysymykset numeroidussa järjestyksessä ja vastaa nopeasti ensimmäisen reaktiosi mukaan. Merkitse rasti väittämän jälkeen, mikäli katsot, että kyseinen väittämä kuvaa mielipidettäsi, toimintatapaasi tai sinua yleensä. Testissä tutkitaan kymmentä yrittäjyyteen liittyvää osa-aluetta; itseluottamusta, epävarmuuden sietokykyä, suoritustarvetta, määrätietoisuutta ja pitkäjännitteisyyttä, luovuutta, suunnitelmallisuutta, oma-aloitteisuutta, yhteistyökykyä, myönteisyyttä ja kykyä tarttua tilaisuuksiin sekä itsenäisyyden tarvetta.

1. Pidän yleensä oman kantani ristiriita- ja väittelytilanteissa
2. Tunnen oloni hyvin vaivautuneeksi jos kaikki asiat eivät ole järjestyksessä
3. pyrin kaikissa toimissani aina mahdollisimman hyvään tulokseen
4. Vien aina loppuun sen, minkä olen aloittanut
5. En tyydy tavanomaisiin ratkaisuihin vaan etsin uusia vaihtoehtoja
6. Suunnittelen työt aina perinpohjaisesti ennen kuin ryhdyn toimeen
7. Odotan yleensä muiden tekevän aloitteen
8. Teen mielelläni töitä muiden kanssa
9. Suhtaudun uusiin asioihin aina epäilevästi
10. Haluan tehdä itsenäistä työtä, jossa kukaan ei sanele päätöksiäni
11. En luota omaan arvostelukykyyni; haen usein tukea muilta
12. Epävarmuus tulevaisuudesta ei lamaannuta toimintakykyäni
13. Minulla on korkeat henkilökohtaiset tavoitteet
14. Tiedän, mitä tahdon
15. Ajattelen usein eri tavoin kuin muut
16. Virheet voidaan parhaiten välttää etukäteissuunnittelulla
17. Olen oman onneni seppä
18. Saavutan hyviä tuloksia toimiessani yhteistyössä muiden kanssa
19. Tartun innolla ja ennakkoluulottomasti uusiin asioihin
20. En halua, että tekemisiini puututaan – teen itse päätökseni
21. Luotan omaan ammattiosaamiseni täydellisesti

22. Riskin ottaminen ei ahdistaa minua
23. Pyrin tehtävissäni aina hieman parempaan kuin muut
24. Toimin yleensä pitkällä tähtäimellä
25. Minulla on paljon tavanomaisesta poikkeavia ideoita
26. Teen usein erilaisia laskelmia ja suunnitelmia
27. Tuskastun, kun asioita ei saada hoidetuksi
28. Yhteistyön tekeminen sitoo liikaa käsiäni – toimi mieluummin yksin
29. Mielessäni liikkuu usein erilaisia liikeideoita
30. Riippumattomuus muiden edesottamuksista on minulle tärkeää
31. Otan harvoin vastaan neuvoja muilta
32. En kiihdy enkä hermostu nopeasti tiukoissakaan tilanteissa
33. Riittää kun työnteolla elätän itseni
34. Minulla on paljon hankkeita meneillään ja niiden kesken on vaikea valita
35. En pahemmin tuhlaa aikaani uusien ratkaisujen etsimiseen
36. Tekeminen on tärkeämpää kuin suunnittelu
37. Menestyminen edellyttää aina omaa aktiivista toimintaa
38. Työnteko on aina mielestäni yhteistyötä
39. En useinkaan anna hyvän tilaisuuden mennä sivusuunnaksi
40. Olen valmis tinkimään itsenäisyydestäni, jos tilanne niin vaatii

Testi 2. pisteytys

Jokaisesta osa-alueesta voi saada pisteitä -1 ja +3 välillä. Eli jokaista osa-aluetta mittaa kolme positiivista ja yksi negatiivinen väittämä. Koko testin skaala on siis -10 ja +30 välillä. Pistemäärä lasketaan seuraavasti:

- 1) Jokaisesta rastista saa yhden pisteen
- 2) Poikkeuksena ovat kysymykset 2,7,9,11,28,33,34,35,36 ja 40, joista kustakin tulee yksi miinus piste, jos olet merkinnyt rastin kyseisen väittämän kohdalle.

Kokonaistestin tulkinta on seuraava:

-10 - +5 pistettä: Sinulla ei juurikaan ole havaittavissa sellaisia ominaisuuksia, jotka tukisivat sinua yrittäjän työssä.

6 – 15 pistettä: Sinulla on jonkin verran yrittäjän työssä tarvittavia ominaisuuksia

16 – 25 pistettä: Sinulla on riittävästi yrittäjän työssä tarvittavia ominaisuuksia. Olennaista on se, miten ominaisuudet jakautuvat keskenään.

yli 25 pistettä: Sinulla on huomattavan paljon sellaisia ominaisuuksia, joita yrittäjän rooli vaatii. Suorita myös aluekohtainen analyysi, koska jotkut osa-alueet ovat riskitiriidassa keskenään.

Maksimipistemäärä ei siten välttämättä kuvaa sitä, että henkilö olisi yrittäjäominaisuuksiltaan huippuluokkaa. Tämä johtuu siitä, että monet ominaisuudet ovat käytännössä vastakkaisia ja on syytä olettaa, että ne eivät voi toteutua samassa henkilössä. Tämän vuoksi osa-alueittainen analyysi on vähintäänkin yhtä tärkeä kuin kokonaisanalyysi.

Osa-alueiden kuvaus ja pisteytys henkilökohtaisen analyysin laske- miselle

1) Itseluottamus

Itseluottamus on tärkeä yrittäjän ominaisuus, koska epäilijöitä riittää aina. Yrittäjä joutuu usein itse tukemaan itseään ja aikomiaan hankkeita. Liika itseluottamus voi lähennellä härkäpäisyyttä, joka johtaa usein turhaa ”läpi harmaan kiven” mentaliteettiin. Korkea itseluottamus voi pienentää suunnitelmallisuutta ja yhteistyökykyä.

Pisteytys: rasti kohdassa 1 (+1), 11(-1), 21(+1) ja 31(+1).

2) Epävarmuuden sietokyky

Epävarmuuden sietokyky on ominaisuus, joka pitää yrittäjän pään kylmänä silloin, kun hänen tulee tehdä päätöksiä ja elää riskipitoisissa ja kaikin tavoin epävarmoissa tilanteissa. Mikäli epävarmuuden sietokyky on heikko (-1), harkitset varmasti pitkään yrityksen perustamista. Hyvä epävarmuuden sietokyky saattaa pienentää suunnitelmallisuutta.

Pisteytys: 2(-1), 12(+1), 22(+1) ja 32(+1)

3) Suoritustarve

Menestyvien yrittäjien keskeisemmäksi ominaisuudeksi mainitaan usein suoritustarve. Suoritustarve pakottaa yrittäjän näyttämään, saavuttamaan ja olemaan parempi kuin muut. Se on enemmänkin sisäinen kuin ulkoinen näyttämishalun ilmentymä. Suuri suoritustarve saattaa vähentää suunnitelmallisuutta ja yhteistyökykyä.

Pisteytys: 3(+1), 13(+1), 23(+1) ja 33(-1)

4) Määrätietoisuus

Yrittäjän on pystyttävä valitsemaan käytössään olevista vaihtoehdoista sellainen liiketoiminnallinen kombinaatio, jonka toteuttamiseen hänellä on riittävästi resursseja ja joka tuottaa hänelle parhaan kilpailuedun markkinoilla. Määrätietoisuus on ominaisuus, joka edesauttaa tätä valintaa ja toimimista valitun päämäärän mukaisesti. Vaikka joustavuus on tärkeä pienyrityksen ominaisuus, on yrittäjällä silti oltava toiminnassaan selkeitä linjoja.

Pisteytys: 4(+1), 14(+1), 24(+1) ja 34(-1)

5) Luovuus

Luovuus on ominaisuus, jota yhä useampi menestyvä yrittäjä tarvitsee. Luovuus auttaa yrittäjää löytämään sen tarvittavan erilaisuuden, jolla erottua tavanomaisista kilpailijoistaan. Tässä on kyse pikemminkin arki-
luovuudesta, tietynlaisesta oivalluskyvystä, ei niinkään taiteellisesta luovuudesta. Luovuus ja määrätietoisuus tai suunnitelmallisuus eivät välttämättä ole saman henkilön ominaisuuksia.

Pisteytys: 5(+1), 15(+1), 25(+1) ja 35(-1)

6) Suunnitelmallisuus

Yrittäjät ovat usein näkijöitä ja tekijöitä. Yrittäjillä on näkemys eli visio siitä, minkälainen liikeidea on kannattava ja yrittäjät elävät vahvasti tekemisen täyttämässä arkipäivässä. Visio ja tekeminen eivät aina välttämättä kohtaa toisiaan. Tarvitaan suunnitelmallisuutta ja suunnitelma siitä, miten arkipäivän työ saataisiin mahdollisimman hyvin toimimaan vision tai päämäärän saavuttamisen hyväksi. Suunnitelmallisuus ei välttämättä esiinny samassa henkilössä luovuuden kanssa.

Pisteytys: 6(+1), 16(+1), 26(+1) ja 36(-1)

7) Oma-aloitteisuus

Oma-aloitteisuus on myös eräs yrittäjyyden kulmakivi. Yrittäjän on oltava oma-aloitteinen, koska kukaan muu ei tee yrittäjän työtä hänen puolestaan. Lisäksi työ on vaihtelevaa ja sellainen henkilö, joka viihtyy parhaiten pelkästään tietyn tyyppistä työtä tehden ei menesty yrittäjänä. Yrittäjän tulee tarttua epämiellyttäviinkin tehtäviin tarvittaessa. Oma-aloitteisuus on myös itsekuria.

Pisteytys: 7(-1), 17(+1), 27(+1) ja 37(+1)

8) Yhteistyökyky

Yhteistyökyky ei välttämättä kuulu kaikkien toimivienkaan yrittäjien ominaisuuksiin. Yritysten ja yrittäjien yhteistyö on kuitenkin noussut yhä merkittävämmäksi kilpailutekijäksi nykypäivän kireissä monitaitoisuutta vaativissa kilpailutilanteissa. Yhteistyökyky ei välttämättä esiinny aitona suuren itsenäisyyden tarpeen ja itseluottamuksen kanssa.

Pisteytys: 8(+1), 18(+1), 28(-1) ja 38(+1)

9) Myönteisyys, kyky tarttua tilanteisiin

Opportunistisuus on ominaisuus, joka panee yrittäjän tarttumaan mahdollisuuksiin. Tämä ominaisuus onkin usein kynnyksellä yrittäjäksi ryhtymiselle. Ellei tällaista tietynlaista hulvattomuutta ilmene henkilössä lainkaan, on todennäköistä, ettei hän koskaan ryhdy yrittäjäksi.

Pisteytys: 9(-1), 19(+1), 29(+1) ja 39(+1)

9) Itsenäisyyden tarve

Monilla yrittäjillä ”halu olla oman itsensä herra” on tutkimuksissa osoittautunut keskeisimmäksi yritysten perustamismotiiviksi. Pienelle käsityöläisyrittäjälle lähes täydellinen eristäytyminen voi olla mahdollista, mutta tavoitetasoltaan vähänkin korkeammat yritystoiminnat eivät tällaista eristäytymistä salli. Yrittäjän on oltava avoin ja yhteistyökykyinen. Korkea itsenäisyyden tarve ja korkea yhteistyökyky eivät ole saman henkilön ominaisuuksia. Itsenäisyyden tarve on tässä testissä pisteytetty kuten muutkin osa-alueet, mutta sen pisteytys saattaisi olla myös päinvastainen.

Pisteytys: 10(+1), 20(+1), 30(+1) ja 40(-1)
(Vesalainen yms. 1996:15–21)

2.6 Haastattelut ja yrittäjäominaisuuksien testaaminen

Kysymykset

- 1) Yritys?
- 2) Asema yrityksessä?
- 3) Yrityksen ja yritystoiminnan kuvaus?
- 4) Miksi ryhdyit yrittäjäksi ja kuinka kauan olet toiminut yrittäjänä?
- 5) Mitkä ominaisuutesi koet vahvistavan yrittäjän työtäsi?
- 6) Mitkä ominaisuutesi koet haittaavan yrittäjän työtäsi?
- 7) Mitkä asiat koet positiivisiksi Suomessa yrittäjänä toimivalle?
- 8) Mitkä asiat koet negatiivisiksi Suomessa yrittäjänä toimivalle?
- 9) Minkälaisena näet yrittäjyyden roolin suomalaisessa yhteiskunnassa?
- 10) Minkälainen tulevaisuus mielestäsi yrittäjyydellä on Suomessa?
- 11) Onko sinulla suunnitelmia laajentaa yritystoimintaasi? Mahdollisesti ulkomaille?

Henkilö 1.

- 1) Pesukatti Ay
- 2) Pesukatissa markkinointi. Työskentelen päivätyössä toisen palveluksessa.
- 3) Itsepalvelupesula ja Palvelupesula. Toimipisteet Kokkolassa ja Tampereella.
- 4) Sivutoiminen yrittäjyys kiinnosti omien innovaatioiden ja lisätulonlähteen toteuttamiseksi. Yrittäjänä olen toiminut 5.5 vuotta
- 5) Päämäärätietoisuus, ongelmaratkaisukyky ja terve taloudellisen edun tavoittelu.
- 6) Vaatimattomuus
- 7) Yrittäjille löytyy tukiverkostoja jos niitä osaa hakea. (Uusyrittäjäkeskus, Finnvera, TE-keskukset, TEKES, koulut yms.)
- 8) Harmaa talous.
- 9) Terveen liikeidean toteuttaminen ja henkilöiden työllistämisen myötä yksi yhteiskuntamme elintason ylläpitäjä
- 10) Arvostus ja elintaso tulee kohoamaan väestön ikäännyttyä työelämästä ja todellisten tekijöiden vähentyessä työmarkkinoilta.
- 11) Kyllä, ensin kotimaassa ja noin 5 vuoden päästä kokeiluja Euroopan alueelle.

Testi 1. Yrittäjäominaisuuksien testi

Henkilön yrittäjäominaisuuksien testissä saavuttama pistemäärä on 21, joka kuvastaa, että henkilöllä on riittävästi yrittäjän työssä tarvittavia ominaisuuksia. Olenaista on kuitenkin se, kuinka ominaisuudet ovat jakaantuneet.

Osa-alueiden pisteytys

Osa-alueiden pisteytys kertoo sen, kuinka yrittäjän ominaisuudet ovat jakaantuneet. Jokaisesta osa-alueesta voi saada pisteitä -1 ja +3 välillä.

Itseluottamus	0 pistettä
Epävarmuuden sietokyky	2 pistettä
Suoritustarve	2 pistettä
Määrätietoisuus	2 pistettä
Luovuus	3 pistettä
Suunnitelmallisuus	3 pistettä
Oma-aloitteisuus	2 pistettä
Yhteistyökyky	3 pistettä
Myönteisyys, kyky tarttua tilaisuuksiin	2 pistettä
Itsenäisyyden tarve	1 piste

Pisteytyksen perusteella voidaan todeta, että yrittäjän ominaisuudet ovat jakaantuneet suhteellisen tasaisesti kaikille osa-alueille, mikä on tärkeää yrittäjän työssä. Ainoastaan yksi osa-alue, itseluottamus, jäi kokonaan ilman pisteitä. Toisaalta mielestämme tämän osa-alueen heikkoa pisteytystä selittää osittain henkilön vaatimattomuus. Huomattavaa kuitenkin on se, ettei kyseisen osa-alueen pisteytys ole negatiivinen.

Testi 2. Yrittäjäroolin osaamisalueiden arviointi

Henkilön saavuttamat pisteet tässä yrittäjäroolin osaamisalueita arvioivassa testissä ovat 53, mikä on hyvä tulos. Maksimipistemäärä tässä testissä on 72. Pisteet jakautuivat hyvin tasaisesti eri osa-alueiden välillä; mahdollisuuksia tuottavat osaamisalue 13 pistettä, yrittäjyyden osaamisalue 13 pistettä, toteuttava osaamisalue 15 pistettä ja johtajuuden osaamisalue 12 pistettä. Näin tasaisesti jakautuvat pisteet kertovat siitä, että yrittäjä on hyvin monipuolinen ja vakaa ominaisuuksiltaan.

Haastatellulla henkilöllä on selkeästi hyvät ominaisuudet yrittäjänä toimimiselle. Hän on innovatiivinen ja innokas kokeilemaan ideoitaan käytännössä. Hänen yrittäjäominaisuudet ovat jakautuneet tasaisesti, mikä helpottaa yrittäjän työtä. Hän on selvästi ulospäin suuntautunut ja työskentelee hyvin ryhmässä.

Henkilö 2.

- 1) Tampereen Sanser Oy
- 2) Johtotehtävät ja myynti
- 3) Mainos- ja liikelahjojen myynti niin loppuasiakkaille kuin jälleenmyyjille.
- 4) Olen toiminut yrittäjänä Sanser Oy:ssä 8 vuotta. Olen kuitenkin aina kokenut yrittäjyyden olevan osa itseäni ja toiminut sisäisenä ja omaehtoisena yrittäjänä koko elämäni ajan.
- 5) Innovatiivisuus. Pystyn kehittämään uusia asioita ja järjestelemään uusia projekteja. Minulla on hyvät henkilökemiat jotka johtavat hyviin asiakassuhteisiin. Lisäksi omaan positiivisen ajattelupiirteeseen, käänän negatiiviset asiat positiiviseksi.
- 6) En hoida kaikkia asioita loppuun saakka, mutta osittain se johtuu kiireestä. Minulla on monta rautaa tullessa yhtä aikaa. Olen helposti innostuva mutta en laskelmoi loppuun saakka.
- 7) Ihmisten rehellisyys ja suorasukaisuus
- 8) Kilpailu on todella kovaa ja innovatiivisuutta joutuu todella käyttämään jotta saa asiakkaita. Yrittäjien verotus on liian kova ja se ei anna tarpeeksi mahdollisuuksia. Yrittäminen Suomessa on todella kallista ja turva suhteessa työntekijöihin on huono. Esim. palkkaus ja irtisanominen.
- 9) Ala-arvostettua. Suomen hyvinvoinnin ylläpitäminen; työpaikkoja
- 10) Paha sanoa. Mikäli innovatiivisuutta on tarpeeksi voi pärjätä mutta muuten on heikoilla, etenkin mainos- ja liikelahja alalla.
- 11) Kyllä, mutta ei Suomen ulkopuolelle.

Testi 1. Yrittäjäominaisuuksien testi

Henkilön yrittäjäominaisuuksien testissä saavuttama pistemäärä on 14, joka kertoo että hänellä on jonkin verran yrittäjän työssä tarvittavia ominaisuuksia.

Osa-alueiden pisteytys

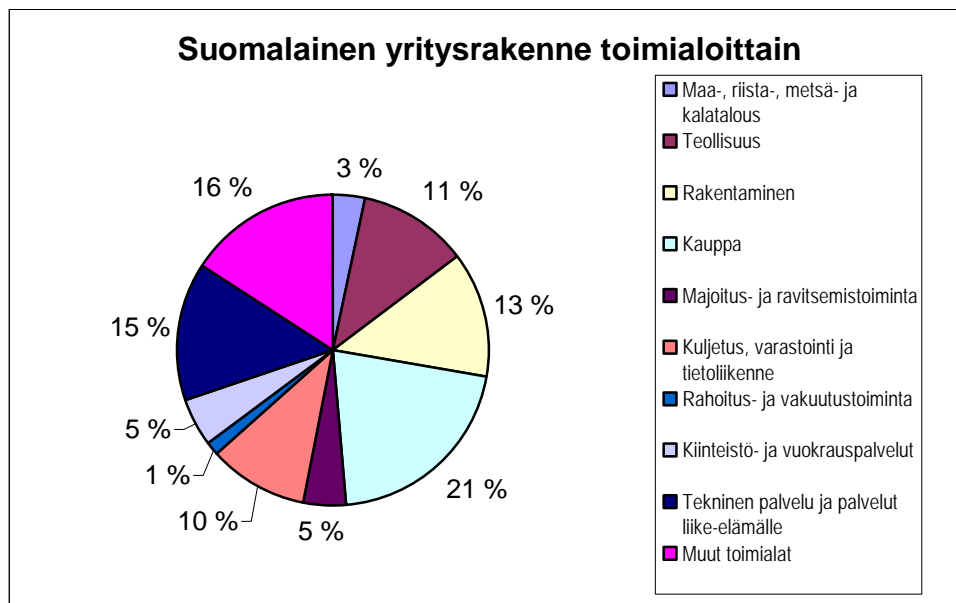
Itseluottamus	1 pistettä
Epävarmuuden sietokyky	2 pistettä
Suoritusarve	0 pistettä
Määrätietoisuus	2 pistettä
Luovuus	3 pistettä
Suunnitelmallisuus	-1 pistettä
Oma-aloitteisuus	0 pistettä
Yhteistyökyky	3 pistettä
Myönteisyys, kyky tarttua tilaisuuksiin	3 pistettä
Itsenäisyyden tarve	1 piste

Testi 2. Yrittäjäroolin osaamisalueiden arviointi

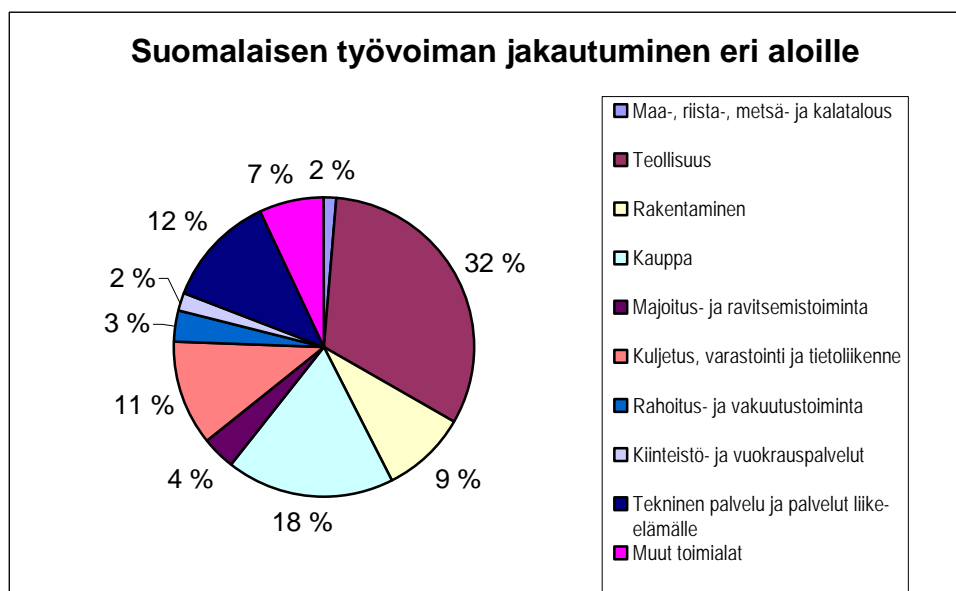
Henkilö sai pisteitä 28 yrittäjän osaamisalueita arvioivassa testissä. Parhaimmat pisteet hän saavutti johtajuuden sekä yrittäjyyden ominaisuuksia mittaavista osioista. Tämä vahvistaa sen, että henkilö on sisäisesti yrittäjä ja johto-hahmo sekä hänellä on valtavasti ideoita. Kuitenkin mahdollisuuksia tuottavat ja niitä toteuttavat osiot saavuttivat vähiten pisteitä ja tämä puolestaan kertoo tietynlaisesta organisoinnin ja orientoitumisen puutteesta.

2.7 Yrittäjyys Suomessa

Yritysten määrä Suomessa kasvaa hitaasti mutta varmasti. Tilastokeskuksen mukaan vuonna 2003 Suomessa toimi 228 422 yritystä. Yritysten määrä kasvoi 0,8 prosenttia edellisvuodesta. Määrä lisääntyi 1990-luvun loppupuoliskolla vuosittain keskimäärin 3,5 prosenttia, mutta 2000-luvulla yritysten määrän kasvu on alentunut keskimäärin vajaaseen prosenttiin vuodessa. Yritystoiminnalla on tärkeä osa Suomen kansantaloutta sillä vuonna 2003 se työllisti noin 1,3 miljoonaa ihmistä.



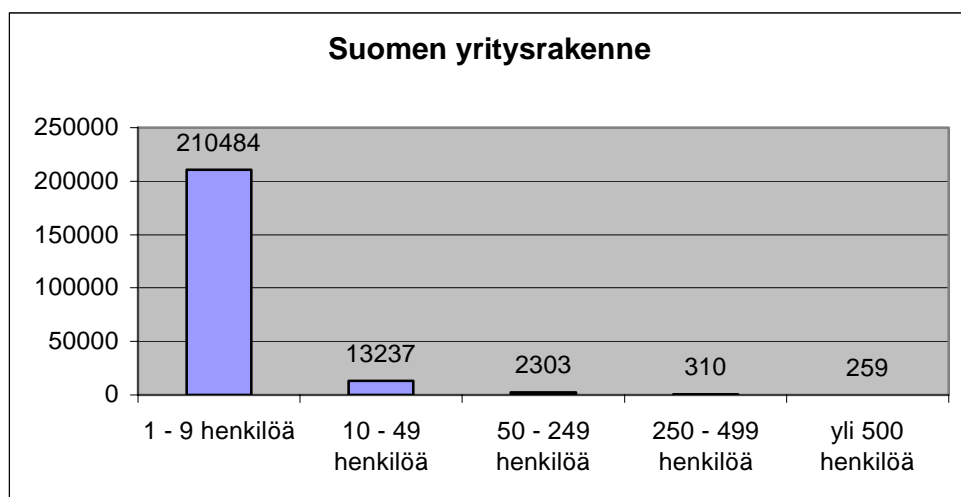
Lähde: Finpro



Lähde: Finpro

Työministeriön työhallinnon julkaisun nro: 327 mukaan tyypillinen suomalainen yrittäjä on perhe- ja elämäntapayrittäjä eikä niinkään dynaaminen riskinottaja. Pienet perheyrietykset ovat Suomessa merkittävä työllistäjä ja ne tuottavat suuren osan maamme kansantuotteesta. Suomalaisyrittäjyyttä leimaa elämäntapayrittäjyys ja päinvastoin kuin usein luullaan, pienyritykset eivät useinkaan tavoittele yritystensä kasvua. He ovat luo- neet itselleen ja perheelleen työpaikan, jonka laajene- minen saattaa tuntua pelottavalta, koska yrittäjä ehkä menettäisi kontrollinsa koko tuotantoprosessiin

Yritykset Suomessa ovat pieniä. Jopa 99 % Suomessa toimivista yrityksistä työllistää alle 250 henkilöä. Kaksi kolmasosaa yrityksissä olevista työpaikoista ovat juuri näissä pk-yrityksissä. Myös yksinyrittäjyys on korkeasti suosittua ja jopa 58 % kaikista yrittäjistä toimii yksinyrit- täjänä. (Kuopusjärvi 2004)



Lähde: Finpro

Suomi on alhaisen yrittäjyysaktiiviteetin maa vaikka yrittäjyyden perusedellytykset ovat hyvät. Vuonna 1999 tehdyn kansainvälisen GEM (Global Entrepreneurship Monitor) -tutkimuksen mukaan tuhannesta suomalaisesta vain 14 suunnitteli yrityksen perustamista. Luku on harmillisen alhainen kun tarkastellaan perusedellytyksiä, jotka maassamme ovat hyvät. Maan talous kasvaa nopeasti ja työtöntä työvoimaa on paljon. Työvoima on koulutettua ja naiset käyvät työssä lähes yhtä paljon kuin miehet. Tekninen osaaminen on Suomessa korkeatasoista ja lisäksi aloittaville yrityksille on tarjolla runsaasti neuvonta- ja rahoituspalveluja.

Tutkimuksessa todettiin Suomen eroavan vertailumaista muun muassa siinä, että oman yrityksen perustaminen ei kiinnosta korkeasti koulutettuja. Yrittäjän uralle lähtevät lähinnä keskiasteen tai matalamman koulutuksen saaneet. Toisin sanoen yrittämisessä vaadittavaa osaamista on, mutta motivaatio puuttuu. Suomessa on suhteellisen vähän myös yksityisiä sijoittajia, jotka sijoittaisivat pienyrittäjyyteen. Lisäksi yritysten perustamista estää yrittäjyyden roolimallien puuttuminen. Monet yrittämisen ehdot ovat asenteita myöten Suomessa kunnossa, mutta heikot tuotto-odotukset ja korkeat riskit eivät houkuttele yrittämään. Yritystoiminnan puutteelliset taloudelliset kannustimet ovat myös todennäköisesti osasyy alhaiseen yrittäjyysmotivaatioon. (Palm, Manninen, Kuntsi 2003)

Suomalaiset on kasvatettu hakeutumaan töihin toisen palvelukseen ja tämä näkyy alhaisissa yrittäjyysaktiiviteetin tilastoissa. Heikentyneen kilpailukyvyn myötä yrittäjyydellä on tulevaisuudessa entistä suurempi merkitys yhteiskunnallemme. Yrittäjyys toimii ja tulee toimimaan tärkeänä työllisyyden poistajana. Lisäksi valtion pyrkimykset edesauttaa ns. yrittäjyysyhteiskunnan syntyä avittavat uusien yritysten syntyä maassamme. (Summa 2004:4).

Suomalaisten yrittäjien keski-ikä on korkea. Tammi-kuussa 2003 Suomen yrittäjien jäsenyrittäjistä noin 47 % oli yli 50-vuotiaita ja noin 10 % yli 60-vuotiaita. Pirkanmaalla on järjestetty projekti Pirkanmaan viestinvaihto auttamaan eläkkeelle jääviä yrittäjiä ja uusia, innokkaita alokkaita kohtaamaan toisensa. Mikäli jatkajia näille eläkkeelle siirtyville yrittäjille ei lähitulevaisuudessa löydy, on vaarana, että lukuisat yritykset lopettavat toimintansa. Tämä ilmiö on valtakunnallinen ja sen vakavuudesta kertoo se, että hallitus on ottanut ohjelmassaan yhdeksi tärkeimmäksi tavoitteeksi yrittäjyyden edistämisen.

3 Yrityksen perustamisen taustatoimet

3.1 Mikä on liikeidea?

Yrittäminen vaatii onnistuakseen aina hyödyntämiskelpoisen liikeidean, se on alku, josta lähdetään kehittämään kannattavaa liiketoimintaa. Siinä idea, ammattitaito, omaperäisyys ja jäljittelemättömyys yhdistyvät sopivasti. Sen tarkoituksena on määrittää, miksi yritys on olemassa ja mitkä ovat sen tavoitteet ja miten ja millä voimavaroilla asetetut tavoitteet saavutetaan. Sen tulee vastata kysymyksiin mitä, kenelle ja miten. Tärkeintä kuitenkin liikeideassakin on se, että sen avulla voidaan ansaita rahaa ja saadaan aikaan kannattavaa liiketoimintaa. Perustana tulisi olla kuitenkin ne ominaisuudet, joiden vuoksi joku on valmis maksamaan saadakseen itselleen kyseisen tuotteen tai palvelun ja juuri kyseiseltä yritykseltä eli mikä on yrityksen kilpailuetu verrattuna muihin.

Kilpailuedulla tarkoitetaan asiaa, jota mahdollinen kohdeasiakas arvostaa. Kilpailuetuna voidaan myös pitää itse tuotteen tai yrityksen tarjoamaa asiaa, jota asiakas ei saa muualta, mikä ilmenee paremmuutena tai ylivoimaisena kilpailijoihin nähden. Tämä voi olla esimerkiksi kunnan asiakaspalvelu, alhainen hinta, huoltosopimus tai vaikka vain kahvit asiointin yhteydessä. Pääasia on, että valittu kohderyhmä arvostaa sitä saadessaan sellaisen ja siksi päätyy ostamaan juuri kyseisen yrityksen tuotteen tai palvelun.

”Liikeidea kuvaa ne keskeiset elementit, joiden varaan yrityksen toimintaa ja tulevaisuutta rakennetaan. Mallina liikeidea toimii suunnittelun ja analyysin apuna ja auttaa hahmottamaan liiketoimintaa kokonaisuutena. Liikeidea on aina historiallinen, aikaan sidottu, ja siksi muuttuva.”
(OpinNet Liiketoimitasuunnitelma 2005)

Liikeidea koostuu tuotteesta tai palvelusta ja sen tarjoamasta hyödystä asiakkaalle, tärkeimpien asiakkaiden tunnistaminen ja määrittely miksi niin ja yrityksen toimintatavasta, jolla päästään edeltävien kohtien tulokseen. Liikeidea toimii parhaiten silloin kun kaikki sen osat ovat yhteensopivia, kuten oheisesta kuviosta voidaan todeta.



(Lähde: <http://www.ksk7.com/k7liidea.htm>)

3.1.1 Liikeidean osatekijät

Tuote tai palvelu ja sen hyöty asiakkaalle

Ensinnäkin täytyy miettiä, mikä on myytävä tuote tai palvelu, minkä jälkeen pohditaan sitä, miten se ratkaisee mahdollisen asiakkaan ongelman ja mikä on sen hyöty asiakkaalle. Liikeideassa tulee tarkasti kuvata koko prosessi siitä, kuinka tuote tai palvelu on tuotettu ja mistä se koostuu. Seuraavaksi pitää yrittää jakaa tuote tai palvelu pieniin palasiin ja tarkastella sen kaikkia osia erikseen ja tutkia kuinka ne ovat muuttuneet tai kehittyneet. Sitten voidaan miettiä olisiko muita tapoja tehdä asiat, esimerkiksi voidaanko muuttaa muotoa, kokoa tai voidaanko käyttää muita materiaaleja tai värejä.

Markkinat, asiakkaat, kohderyhmä

Tuotteella tai palvelulla täytyy olla kysyntää eli markkinoita. Tässä vaiheessa mietitään keitä ovat mahdolliset asiakkaat ja missä he ovat ja miten heidät tavoittaa. Sitten mietitään, miksi he ostaisivat juuri tämän tuotteen tai palvelun. Lopuksi on myös kartoitettava mahdolliset kilpailijat ja missä he ovat ja mitkä ovat heidän heikkouksensa ja vahvuutensa. (T&E Keskus, Yritysosasto 2003: 12)

Pitää myös yrittää löytää, kuinka moni muu yritys tekee jo samaa ja miten idea eroaisi niistä. Jos kukaan ei vielä toimi samalla alalla, niin pitää keksiä, miksi kukaan muu ei vielä tee sitä.

Miten yritys toimii?

Yritys toimii sen voimavarojen mukaan ja jos niitä ei ole, ei ole yritystä. Yrityksen voimavaroilla tarkoitetaan yrityksen kaikenlaisia kapasiteetteja, jotka vaikuttavat yrityksen toimintaan. Voimavaroja on aineellisia ja aineettomia. Aineellisilla tarkoitetaan tässä vaiheessa toimitiloja, koneita ja laitteita sekä käyttöpääomaa. Aineettomilla voimavaroilla taas työtä ja osaamisen tasoa sekä henkilöstöä, alihankintapalveluita, suhteita ja jopa yrittäjän oma persoona on yksi yrityksen tärkeimpiä aineettomia voimavaroja. (T&E Keskus, Yritysosasto 2003: 12)

Yrityksen menestymiseen vaikuttaa toimintatapa. Kaikki voimavarat tulee hyödyntää ja toimintatavan avulla liikeidean kaikki osat yhdistetään toisiinsa toimivaksi kokonaisuudeksi.

Millainen imago, yrityskuva, yritykselle halutaan?

Liikeideassa on myös tärkeää kartoittaa yrityksen mahdollinen imago, johon pyritään. Imago voi olla esimerkiksi halpahalli, kallis- ja korkealuokkainen, asiakasystävällinen tai nuorekas. Imago on kuva, mikä asiakkailla on yrityksestä ja kaikkien toimintojen tulisi tukea tätä, jotta päästään haluttuun tulokseen.

3.1.2 Hyvän liikeidean ominaisuuksia

Eri osatekijät sopivat yhteen ja tukevat toisiaan. Eri osatekijöiden sisällä olevien asioiden tulee olla samaan suuntaan vaikuttavia ja samaan suuntaan toimivia. Liikeidean toimivuutta auttaa, jos yrittäjä on "liikeideansa näköinen". (Liikeidea 2002)

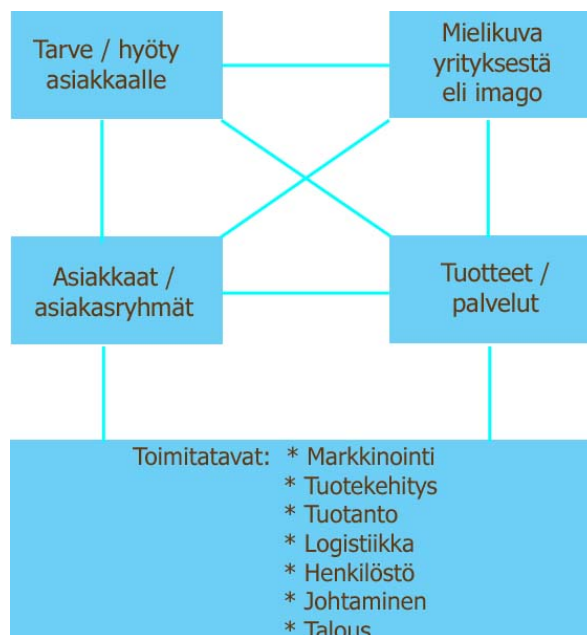
Esimerkkeinä niin sanotuista epäsopivista pareista, jotka eivät tue toisiaan, voisi olla esimerkiksi epäsiisti kosmetologi, sliipattu talonmies, verryttelypukuinen hajuvesien myyntiedustaja tai sataviisikymmentä kiloa painava kuntotuotteiden esittelijä.

3.1.3 Mistä hyvä liikeidea ja mihin se voi perustua?

Liikeidea voi perustua ääripäissä omaan osaamiseen tai jäljittelyyn ja jopa kopioiden tekemiseen. Liikeidean voi saada tuotekehittelyn tuloksena tai keksinnöstä, jolloin sille on hyvä hankkia patentti tai rekisteröidä se, ennen sen markkinoimista.

Yritysidean voi ostaa valmiina toimintakonseptina, jolloin sitä kutsutaan franchisingiksi tai sen voi jopa ostaa täysin valmiina toimivana yrityksenä.

Liikeidea voi perustua systemaattiseen ideointiin tai toimintaympäristön muutokseen, josta hyvinä esimerkkeinä digiTV ja digitaaliradio. Hyvän yritysidean voi saada ulkomailta tai perinteisesti jatkamalla perheyrittystä. Nykypäivänä hyvin ajankohtainen tapa saada liikeidea on julkisten palvelujen yksityistäminen tai alihankintapalveluiden tuottaminen. Joten liikeidean voi käytännössä saada ihan mistä vaan vaikka harrastuksen kautta. Tärkeintä kuitenkin siinä on sen tuottavuus. Oheisessa kaaviossa kiteytettynä liikeideamalli:



(Lähde: Raatikainen 2004: 31)

3.2 Liikeideasta liiketoimintasuunnitelmaan

3.2.1 Mikä on liiketoimintasuunnitelma?

Liiketoimintasuunnitelma on tiivis ja huolella harkittu kirjallinen esitys, joka auttaa yritysideoita muuntamisessa kannattavaksi yritystoiminnaksi ja joka toimii samalla yrityksen loogisen toiminnan viitekehyksenä. Siinä arvioidaan suunnitelman järkevyyttä ja suunnitellaan toiminnan tulevaisuutta. (OpinNet Liiketoimintasuunnitelma 2005)

Liiketoimintasuunnitelma on tärkeä työkalu yrittäjälle ja hänen sidosryhmilleen yrityksen perustamisvaiheessa sekä myös jatkossa. Sen avulla pystytään kehittämään ja arvioimaan yritysideoita aloittamisvaiheesta toteutukseen asti. Sen laatiminen on tulevaisuuteen suuntautunut prosessi, johon on syytä varata tarpeeksi aikaa ja riittävä työrauha.

Toimintasuunnitelman laatiminen voi antaa yrittäjälle uusia ideoita ja ajatuksia, joiden kehittäminen edelleen on helpompaa kirjoitetun tekstin pohjalta. Suunnitelma ei ole pelkästään suunnattu yrittäjälle vaan myös yrityksen sidosryhmille, jotka tarvitsevat myös tietoa yrityksen toiminnasta. Se toimii perustana keskusteluille kolmansien osapuolten kanssa. Tärkein sidosryhmä, joka vaatii tarkkaa ja tarpeeksi vakuuttavaa tietoa yrityksestä on tietenkin yrityksen rahoittajat, jotka tekevät rahoituspäätöksensä toimintasuunnitelman nähtyään. Sidosryhmittä kerrotaan tarkemmin myöhemmin.

3.2.2 Miten toimintasuunnitelma toteutetaan?

Toimintasuunnitelman toteuttamiseen on olemassa valmiita pohjia, joiden avulla on helpoin kasata yhteen kaikki tarvittava tieto. (katso liite 1)

Toimintasuunnitelman laatimiseen tulee suhtautua vakavasti ja sitä tehdessä tulee muistaa myös sen suuntautuminen tulevaisuuteen, jota tietenkään ei saa maalata liian ruusuisiksi. Suunnitelma ei saa olla liian monimutkainen, vaan sen pitää olla helppolukuinen, helppo ymmärrettävissä ja yhdenmukainen kokonaisuus.

Suunnitelmaa tehdessä on hyvä aina hetkeksi palata miettimään mikä olikaan se liikeidean ydin ja siten välttää liiat rönsyilyt epäoleellisiin asioihin. Suunnitelmaa tulee täydentää aina tarvittaessa ajan kuluessa.

3.2.3 Mitä toimintasuunnitelmasta tulee ilmetä?

Toimintasuunnitelmasta tulee helposti ilmetä yrityksen nimi, logo, toiminta-ajatus lyhyesti ja suunnitelman laatijat. Sisällöstä tulisi ilmetä yrittäjän tausta ja osaaminen, liikeidea, yhtiömuoto ja toiminimi. Lisäksi siinä pitää olla kartoitettuna markkinat ja kilpailijat sekä niiden arviointi SWOT analyysin avulla. Toimintasuunnitelmasta tulee myös ilmetä rahoituksen järjestäminen, laskelmat, riskianalyysi ja perustamisasiakirjat. Loppuun on hyvä lisätä arvio koko hankkeesta ja visio tulevaisuudesta ja lähivuosien tavoitteet. (Raatikainen 2004: 34)

3.2.4 Mitä toimintasuunnitelman jälkeen?

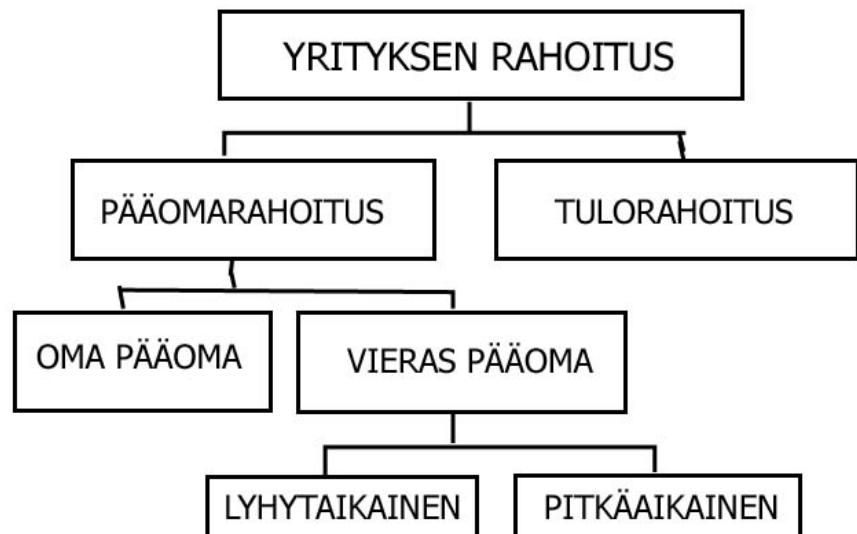
Kun liikeidea on analysoitu ja kaikki mahdollinen tieto ideasta ja sen mahdollisuuksista on määritelty, tietää mistä puhuu ja edelleen on vakuuttunut, että haluaa edetä asiassa, on hyvä kääntyä ammattilaisten puoleen ja käydä esittelemässä heille suunnitelma. Tällöin pitää osata kysyä oikeita asioita ja kysymyksiä onkin hyvä miettiä etukäteen, mitä ei vielä tiedä.

Neuvonantajia löytää kaupunkien tai maakuntien yritysten ilmoitustauluilta, alueen yhteistyöyrityksiltä, paikallisesta työvoimatoimistosta, kauppakamarista, yrityskeskuksista tai paikallisesta työvoima- ja elinkeinokeskuksesta. Jokainen näistä organisaatioista tarjoaa erilaisia palveluksia, mutta joku niistä pystyy varmaan tarjoamaan myös asiantuntijapalveluita, kuten yritysneuvoja.

3.3 Yrityksen rahoitusmahdollisuudet

Nyt kun liiketoimintasuunnitelma on valmiina, lähdetään sen kanssa etsimään rahoitusta. Tärkeää on tiedostaa se, että rahoitus ei ole erillinen kysymys irrallaan varsinaisesta liiketoiminnasta, vaan yrityksen investointi- ja rahoituskysymykset kulkevat käsi kädessä. ”Periaatteessa yritystoiminta on hyvin helppoa: tehdään investointeja, jotka tuottavat enemmän kuin niiden rahoittamisesta aiheutuu kustannuksia. Tällöin yritys tuottaa omistajilleen lisäarvoa.

Toisaalta, jos yritys ei pystyisi tekemään kannattavia investointeja, sen olemassaolo ei ole perusteltavissa, koska se tuhoaa omistajiensa varoja. Koska sekä oman että vieraan pääoman hinta muuttuu markkinoilla olosuhteiden muuttuessa koko ajan, muuttuvat myös vaatimukset yrityksen investointien kannattavuudelle”, toteaa kauppatieteiden tohtori Vesa Puttonen. (Yrityksen Rahoitus Opas 1997: 22) Oheisessa kaaviossa on esitetty selkeä jaottelu yrityksen rahoitukselle.



Alkavalla yrityksellä on useita mahdollisuuksia hankkia rahoitusta. Rahoitusta voi saada joko julkisilta tai yksityisiltä rahoitusmarkkinoilta erinäisiin tarkoituksiin. Rahoitusmarkkinat ovat muuttuneet viime vuosikymmenen aikana radikaalisti Suomessa. Rahoituksen lähteitä on tullut huomattavasti lisää ja ne ovat kehittyneet. Pankit ja vakuutuslaitokset yhdistyvät ja uusia rahoittajia tulee markkinoille ja rahoitus kansainvälistyy. Tämä johtuu pääasiassa Euroopan Unioniin liittymisestä ja se on tuonut uusia mahdollisuuksia yrittäjille. Tämä kehitys on pääasiassa kannustanut uusia yrittäjiä ja madaltanut kynnystä rueta yrittäjäksi. Perinteisesti yrityksen rahoitus voidaan jakaa kahteen; pääomarahoitukseen ja tulorahoitukseen, kuten oheinen kaavio osoittaa. (Liikeidestä liikkeelle, 2004:92)

Tulorahoitus pääasiassa käsittää yrityksen kassavirran. Se saadaan kun myyntituloista vähennetään vastaavat menot kuten ostomenot. On hyvin harvinaista, että alkava yritys pystytään rahoittamaan pelkästään kassavirralla ja sen odotuksilla.

Kuitenkin aina tarvitaan jonkin verran omaa pääomaa yritystä perustettaessa. Määrä riippuu yhtiömuodosta ja toiminnan laadusta.

3.3.1 Pääomarahoitus

Yrityksen perustamista tai sen valmistelua varten voi hakea tukea tai rahoitusta, jota myönnetään esimerkiksi koneisiin, laitteisiin ja investointeihin, käyttöomaisuuden hankkimiseen ja käynnistysvaiheen palkkakustannuksiin. Rahoitusta ja lainaa myönnetään myös vaikkapa uusiin tiloihin. Lisäksi yritys voi anoa tuekseen lukuisia erilaisia tilanteita varten luotuja takauksia, jotka auttavat lainansaannissa ja nopeuttavat asiaan liittyviä päätöksiä.

Oma pääoma

Oma pääoma käsittää lähinnä omistajan omaisuuden tai rahaa, jonka hän sijoittaa yritykseen. Omaa pääomaa on myös perustajajäsentien, osakkaiden, sijoittamat rahat, mikä on yleensä hyvin tärkeä rahoituksen lähde, koska se antaa rahoittajille uskottavuutta hankkeeseen. Yleisesti yrittäjän oma sijoituksen tulisi olla vähintään 20 prosenttia hankkeen koko pääomatarpeesta.

Yrittäjän oman omaisuuden sijoittaminen yritystoimintaan käsittää esimerkiksi koneita ja laitteita tai toimitiloja. Tärkeätä on osata arvioida, mikä on tulevan yrityksen tai yrittäjän omaisuuden vakuusarvo eli kuinka paljon lainarahaa on vakuuksia vastaan saatavissa. Omaan pääomaan voidaan myös laskea avustukset, koska avustukset ovat rahaa, jota ei tarvitse maksaa takaisin. (T&E Keskus, Yritysosasto 2003: 115)

Vieras pääoma

Vieras pääoma voi olla joko lyhytaikaista tai pitkäaikaisena. Lyhytaikainen on alle vuoden, jolloin se on maksettava takaisin vuoden kuluessa ja pitkäaikaisia rahoituksen lähteitä on kaikki yli vuoden, jolloin takaisinmaksuaika on yli vuoden.

Ulkopuoliseen rahoitukseen kuluvat erilaiset pankkilainat ja kuten normaali euromääräinen luotto tai luotollinen sekkitili, vakuutusyhtiöiden sijoitusluotot, rahoitusyhtiöiden tarjoamat rahoitusmuodot, erilaiset julkiset tuet sekä EU:n että kansainvälisten rahoituslaitosten tarjoamat rahoitusvaihtoehdot. (Liikeideasta liikkeelle, 2004:93)

3.3.2 Julkiset rahoitusmarkkinat

Julkiset rahoitusmarkkinat ovat jakautuneet suoriin julkisiin rahoitusmarkkinoihin ja rahoituksen välittäjiin. Rahoituksen välittäjiä Suomessa ovat pankit, vakuutusyhtiöt ja muut luottolaitokset kuten rahoitusyhtiöt, sijoitusyhtiöt, sijoitusrahastot ja pankkiiriliikkeet.

Julkisilla rahoitusmarkkinoilla on tarjolla useita erilaisia rahoittajia alkaville yrittäjille, mutta kuitenkin kaikkien perimmäinen tarkoitus luonnollisesti on saada mahdollisimman hyvä tuotto sijoitukselleen. Alkavan yrityksen omaisuudelle saatavat tuotot realisoituvat vasta tulevaisuudessa, minkä vuoksi niihin liittyy epävarmuutta. Rahoittajat tietenkin huomioivat tämän seikan rahan hinnassa, mikä kompensoi heille heidän ottamaansa riskiä. (Yrityksen Rahoitus Opas 1997:22)

Tekes

Tekes edistää uusien yritysten syntymistä ja alkavien yritysten kasvun vahvistamista. Tekes rahoittaa uusia teknologiayrityksiä niiden perustamisvaiheeseen tarkoitettulla pääomallainalla. Liikeideoiden kehittämiseen Tekes ja Sitra tarjoavat yhdessä Liksa-rahoitusta.

Alkavien yritysten projektien valmisteluun Tekes tarjoaa valmistelurahoitusta ja tutkimus- ja kehitysprojektien toteuttamiseen tutkimus- ja kehitysrahoitusta.

Tekes rahoittaa tietyn prosenttiosuuden tutkimus- tai tuotekehitysprojektin hyväksyttävistä kustannuksista. Rahoitusvaihtoehtoja ovat tuotekehitysavustus, tuotekehityslaina ja pääomaehtoinen tuotekehityslaina tai niiden yhdistelmä. Projektin saamaan rahoitustasoon ja rahoitustyyppiin vaikuttaa projektin haastavuus eli etäisyys markkinoista sekä yrityksen muu rahoitustilanne. (Alkavien yritysten rahoitusvaihtoehdot 2004)

Starttiraha

Starttirahan tarkoituksena on edistää uuden yritystoiminnan syntymistä ja työttömän työnhakijan omaehtoista työllistymistä. Starttirahalla turvataan yrittäjän toimeentulo sinä aikana, jonka yritystoiminnan käynnistämisen ja vakiinnuttamisen arvioidaan kestävän. Starttirahaa voidaan myöntää työttömäksi työnhakijaksi työvoimatoimistoon ilmoittautuneelle sen jälkeen, kun hakija ja työvoimatoimisto ovat todenneet, että yrittäjäyys on hakijalle sopiva työllistymisvaihtoehto.

Starttirahan saajien kohderyhmää laajennettiin vuoden 2005 alusta siten, että starttirahaa voidaan myöntää työttömien työnhakijoiden lisäksi muun muassa palkkatyöstä, opiskelusta tai kotityöstä kokoaikaiseksi yrittäjäksi siirtyville. Palkkatuloista, muista tuista ja etuuksista, jotka estävät starttirahan myöntämisen, säädetään erikseen asetuksella.

Työvoimatoimistosta saa tietoa erilaisista yrittäjäksi aikovien koulutusmahdollisuuksista. Starttiraha ja yrittäjäkoulutus on mahdollista yhdistää joustavasti. Esimerkiksi starttirahan saamisen aikana voi aloittaa yrittäjäkoulutuksen. Työvoimakoulutuksena järjestetään alkaville yrittäjille tarkoitettuja kursseja, jotka ovat koulutettaville maksuttomia. Myös työvoima- ja elinkeinokeskusten yritysosastot sekä monet kauppaoppilaitokset järjestävät sopivaa koulutusta.

Starttirahaa haetaan työvoimatoimistolta työministeriön lomakkeella (tm325, [katso liite ?](#)), jossa selvitetään mm. yrityksen toiminta- ja rahoitussuunnitelma. Hakemus liitteineen jätetään sille työvoimatoimistolle, jossa henkilö on työnhakijana.

Päätöksen starttirahan myöntämisestä tekee työvoimatoimisto, joka ottaa huomioon mm. alan yritysten kilpailutilanteen ja uuden yritystoiminnan tarpeen paikkakunnalla. Näillä kaikilla varmistetaan, että starttirahan myöntäminen ei vääristä kilpailua. Starttirahan suuruus vaihtelee 600 – 650 euron välillä kuukautta kohden ja sitä voi saada enintään kymmenen kuukauden ajan ja se myönnetään kuudeksi kuukaudeksi kerrallaan. Starttiraha haetaan takautuvasti aina edelliselle kuukaudelle. (Starttiraha – aloittavan yrittäjän tuki 2005)

3.3.3 Yksityiset rahoitusmarkkinat

Yksityiset rahoitusmarkkinat käsittävät yrityksen perusrahoituksen eli lähinnä oman pääoman, kuten kassavirran ja pankkilainat ja luotolliset tilit. Myös leasing-rahoitus, vuokraus ja osamaksurahoitus kuuluvat yksityisiin rahoitusmarkkinoihin. Leasing-rahoituksella tarkoitetaan käyttöomaisuuden pitkäaikaista vuokrausta, kun taas osamaksurahoituksella hankittu kohde siirtyy ostajan omistukseen viimeisen osamaksuerän jälkeen.

Yksityisiin rahoitusmarkkinoihin kuluvat myös yrityksen osakkeiden myynti ja riskirahoitus. Riskirahoituksella tarkoitetaan oman pääoman ehtoista rahoitusta. Se on rahoitusratkaisu, jossa sijoittaja sitoutuu yrityksen kehittämistyöhön jakaen riskin yrittäjän kanssa. Riskirahoitusta tarjoaa erilaiset sijoitus- ja pääomat yhtiöt ja yksityiset niin sanotut ”bisnesenkelit”.

Ulkopuolisia rahoituksen lähteitä on siis monia ja alkavan yrittäjän voi olla jopa vaikea tunnistaa niitä. Hyvänä sääntönä tulisi muistaa, että alkavan yrityksen olisi hyvä edes harkita useamman pankin käyttämistä. Tulee etsiä ja vertailla eri rahoituksen lähteitä ja varmistua siitä, että valitut lähteet ovat myös edullisia, koska lainarahalla on aina hintansa.

3.4 Yrityksen sidosryhmät

Jokaisen yrityksen ympärille syntyy toimialasta riippumatta liike- ja riippuvuussuhteiden verkosto, jota ilman liiketoiminta on mahdotonta. Sidoryhmäsuhteiden hallinta edustaa modernia liikkeenjohdollista ajattelua. Sidoryhmä kuvataan yleensä yksilöinä, yhteisöinä tai organisaatioina, joihin yrityksen toiminnot vaikuttavat tai joihin se vaikuttaa. Yrityksen toimintaympäristön tarkka tunteminen auttaa yritystä tunnistamaan ja hallitsemaan sidoryhmien ja yhteistyökumppaneiden aiheuttamat riskit. (Yrityksen sidoryhmät 2005)

Yrityksen sidoryhmiä ovat esimerkiksi alihankkijat ja tavarantoimittajat, yhteistyökumppanit, kilpailijat, jakelijat, asiakkaat, henkilöstö, sijoittajat, lähiyhteisö, viranomaiset, kansalliset järjestöt ja valtio. Sidoryhmiä voidaan jakaa kahteen eri kategoriaan sen perusteella, mikä on niiden merkitys yritykselle. Sidoryhmiä voi olla primaarisia ja sekundaarisia, sisäisiä ja ulkoisia sekä välittömiä ja välillisiä.

Kuului sidosryhmä mihin tahansa kategoriaan, on niillä jokaisella kuitenkin tietynlaiset odotukset ja vaatimukset yritykseltä. Esimerkiksi asiakkaat haluavat riittävää ja totuudenmukaista informaatiota, laatua ja luvattujen toimitusehtojen täyttämistä. Kun taas työntekijät odottavat yritykseltä ja sen johdolta tyydyttäviä työolosuhteita, hyvää työilmapiiriä ja johtamisen laatua ja tasa-arvon toteutumista. Yrityksen johdolla on hyvin tärkeä rooli sidosryhmien tarpeiden tulkitsemisessa ja täyttämisessä.

3.4.1 Hankkijat ja tavarantoimittajat

Hyvät suhteet tavarantoimittajiin ovat elintärkeitä yritykselle kuin yritykselle koosta riippumatta. Niiden hoito vaatii paljon huomiota, koska yleensä molemmat osapuolet ovat osana jotain suurempaa toimitusketjua, jottei ketju katkea. Parhaimmassa tapauksessa yhteistyöstä hyötyvät molemmat osapuolet, millä pyritään tietynlaiseen vakauteen, toiminnan laatuun ja edullisiin hintoihin. (Yrityksen sidosryhmät 2005)

3.4.2 Asiakkaat

Yritysten on tunnettava asiakkaittensa tarpeet ja yritettävä tarjota asiakkailleen näiden vaatimusten ja odotusten mukaista palvelua ja korkealaatuisia tuotteita. Asiakkaita on kohdeltava reilusti ja yritysten on varmistuttava siitä, että asiakkaiden turvallisuus on taattu ja että luvatut asiat pidetään. Asiakkaiden kanssa tulee keskustella ja heidän tarpeensa ja odotuksensa tulee ottaa huomioon ja siten ylläpitää hyvää suhdetta heihin.

Asiakkaiden kanssa keskustelu luo yrityksille paremman tuntuman markkinoihin ja antaa niille tietoa tehokkaampien liiketoimintastrategioiden pohjaksi sekä sitä kautta saadaan tietoa siitä, mitä asiakkaat arvostavat ja pitävät tärkeänä. (Yrityksen sidosryhmät 2005)

3.4.3 Henkilöstö

Jokainen yritys haluaisi olla tavoiteltu työnantaja, jonne kaikki haluaisivat töihin. Tämä on yhä tärkeämpää nykypäivänä jatkuvan muutoksen työmarkkinoilla ja kilpailun kiristyessä, missä lahjakkuuksista taistellaan. Kun työntekijöille maksetaan reilusti ja tarjotaan hyvä työympäristö ja kun sisäinen viestintä on avointa ja rehellistä, yhtiön on helpompi menestyä.

Tätä edesauttaa myös se, että henkilökunnan ehdotukset otetaan huomioon, ketään ei syrjitä, työntekijöille tarjotaan mahdollisuus jatkuvaan oppimiseen, heitä kannustetaan hankkimaan taitoja, joista on hyötyä myös muualla, ja liiketoiminnallisiin päätöksiin liittyvät työmarkkinaongelmat otetaan huomioon. Näiden seikkojen avulla voi ansaita työntekijöiden luottamuksen mutta myös tehostaa toimintaa ja parantaa innovatiivisuutta.

Edistämällä työntekijöiden henkilökohtaista kehitystä varmistetaan, että he voivat saavuttaa tasapainon työn ja muun elämänsä välillä: työskentelymalleissa on oltava riittävästi joustovaraa työntekijöiden kokonaisyhyvinvoinnin turvaamiseksi.

Sellaisten yritysten, jotka toimivat vastuullisesti ja ajattelevat vaikutustaan yhteiskuntaan laajemmin kuin pelkän voiton kannalta, on tunnetusti helpompi saada hyviä työntekijöitä. Työntekijät pitävät usein tärkeänä, että heidän yrityksensä on ympäristötietoinen, käyttää resurssejaan yhteisön hyväksi ja tarjoaa korkealaatuaista asiakaspalvelua. (Yrityksen sidosryhmät 2005)

3.4.4 Lähiyhteisö

Nykypäivänä ei enää riitä, että yritystoiminta hyödyttää yhteiskuntaa yksinkertaisesti luomalla työpaikkoja ja synnyttämällä vaurautta. Yrityksen on oltava tiivis osa lähiyhteisöä ja se voi säilyttää uskottavuutensa vain, jos sillä on lähiyhteisön antama selkeä "toimilupa". Yrityksillä on erittäin hyvät mahdollisuudet hyötyä vahvoista yhteisöllisistä siteistä. Ne ovat lähiyhteisössä usein keskeisessä asemassa, ja niitä johtavat usein ihmiset, joilla on alueelle pitkäaikaiset siteet. Aktiivinen osallistuminen lähiyhteisön toimintaan voi myös auttaa houkuttelemaan sellaisia lähiyhteisön jäseniä, jotka taitojensa puolesta ovat sopivia yrityksen työntekijöiksi.

Halu olla kunnon yrityskansalainen ja kunnioittaa lähiyhteisön tarpeita ja arvoja ja ottaa ne huomioon sekä kyky ymmärtää liikeyritysten monitahoista roolia yhteiskunnan laajemmassa kokonaisuudessa ovat kaikki tekijöitä, jotka edesauttavat luottamuksellisten suhteiden luomista yhteisöön.

3.4.5 Sijoittajat

Liiketoimintayritysten on hoidettava omaisuuttaan tehokkaasti, jotta sijoittajat saisivat kohtuullisen ja kilpailukykyisen tuoton. Yritysten on myös annettava sijoittajille näiden tarvitsemaa tietoa ja otettava sijoittajien ehdotukset ja mielipiteet huomioon. Niiden riskien määrä, joita yrityksen on hallittava, kasvaa koko ajan. Riskiä eivät enää määritä pelkästään taloudelliset tekijät, vaan riskit voivat olla myös ympäristöllisiä ja yhteiskunnallisia. Tämän laajentuneen riskisalkun hallinta on käymässä yrityksille yhä tärkeämmäksi niiden pyrkiessä houkuttelemaan pääomaa ja sijoittajia.

Yritys ei siis ole yksinäinen yksikkö. Yrityksellä kuin yrityksellä on aina sidosryhmiä. Sidoryhmien liittäminen osaksi yrityksen olemassaolon logiikkaa on nykypäivän aatesuunta, minkä mukaan yritys on olemassa vain vuorovaikutuksessa sidoryhmiensä kanssa, toteaa Merja Lähdesmäki Jyväskylän Yliopistosta. (Lähdesmäki 2004)

4 Yhtiömuodon valinta sekä verotus

4.1 Yritysmuodon valintaan vaikuttavat tekijät

Oman yrityksen perustaminen on tähän saakka hyvin samanlaista kaikkialla maailmassa. Ensin on liikeidea josta lähdetään liikkeelle. Yritysmuotoa valittaessa alkavat erot eri maiden välillä tulla esiin. Tässä kappaleessa käymme läpi Suomen ja Espanjan yritysmuodot, niiden vaatimukset ja selvitämme mikä yritysmuoto on Espanjassa yritystoimintaa aloittelevalla yrittäjälle paras vaihtoehto.

Suomen yritysmuodot ovat toiminimi, avoin yhtiö, kommandiitti yhtiö, osakeyhtiö, osuuskunta sekä Eurooppa-yhtiö. Espanjassa toimivat yritysmuodot ovat puolestaan yksityinen elinkeinonharjoittaja (*Empresario individual*), yksityinen yhtiö (*Sociedad civil*), rajoitetun vastuun yhtiö (*Sociedad de Responsabilidad Limitada, S.L.*), osakeyhtiö (*Sociedad Anónima, S.A.*), avoin yhtiö (*Sociedad Regular Colectiva*), kommandiittiyhtiö (*Sociedad en Comandita*), osuuskunta (*Sociedad Cooperativa*) ja sivuliike. (Heiskanen, Kekäläinen, Lundén, Vanhanen, 2004)

Omaa yritystä perustettaessa tulee vastaan yritysmuodon valinta. Yritysmuoto on aloittavan yrittäjän vapaasti valittavissa. Valinta kannattaa tehdä huolella sillä valittu yritysmuoto vaikuttaa ja säätelee tulevaa toimintaa hyvin pitkälle. Valintaa tehtäessä kannattaa miettiä tarkkaan mikä yritysmuoto on kulloinkin sopivin ja tarkoituksen mukaisin. Toiminnan kasvaessa ja kehittyessä yritysmuodon voi muuttaa useimmiten varsin vaivattomasti. (Raatikainen:2004:59)

Yritysmuodon valintaan vaikuttavat useat eri tekijät. Näitä ovat mm. päätöksentekoon, vastuuseen sekä verotukseen liittyvät kysymykset. Yrityksen perustajan on useimmiten syytä selvittää yritysmuotoon ja sen valintaan liittyviä kysymyksiä asiantuntijoiden kanssa. Tärkeitä kysymyksiä ovat perustajien lukumäärä, pääoman tarve, vastuu, toiminnan joustavuus ja jatkuvuus, yrityksen laajenemismahdollisuudet sekä voitonjako ja tappion kattaminen. (T&E Keskus, Yritysosasto 2003:17)

Perustajien lukumäärä

Mikäli yrityksen perustajia on vain yksi, on kaikkein yksinkertaisin yritysmuoto yksityinen toiminimi. Henkilöyhtiöt, avoinyhtiö ja kommandiittiyhtiö vaativat aina vähintään kaksi yhtiömiestä. Kun yrityksen perustajia on suurempi joukko, on vaihtoehtona osakeyhtiö tai osuuskunta. Osakeyhtiö voi olla myös ns. yhden miehen osakeyhtiö, jolloin yhtiössä on vain yksi osakas.

Pääoman tarve

Yrityksen toiminnan laajuus ja laatu määräävät pitkälti pääoman tarpeen määrän. Yksityinen toiminimi tulee kysymykseen lähinnä siinä tapauksessa, että pääoman tarve on suhteellisen pieni. Mikäli pääomaa tarvitaan paljon yrityksen toimintaan, päädytään usein osakeyhtiön perustamiseen. Osuuskunnilla ei ole minimipääomamäärää, vaan toiminnan laatu ja laajuus ratkaisevat pääoman tarpeen.

Vastuu

Vastuun jakautuminen vaihtelee suuresti yritysmuodosta riippuen. Yksityistä toiminimeä käyttävä yrittäjä on vastuussa koko omaisuudellaan myös yritystoiminnassa syntyneistä velvoitteista. Avoimen yhtiön yhtiömiehillä ja kommandiittiyhtiön vastuunalaisilla yhtiömiehillä on vastaavanlainen vastuu. He kaikki voivat tehdä sitoumuksia yhtiön puolesta, joten yhtiökumppanin oikea valinta korostuu erityisesti näissä yritysmuodoissa. Osakeyhtiössä ja osuuskunnassa osakkaan tai jäsenen vastuu on rajoittuneempi.

Toiminnan joustavuus

Jos yrittäjä toimii yksin, eli hänen yritysmuotonsa on yksityinen toiminimi, tekee hän myös ratkaisut ja päätökset itse, mikä tekee liiketoiminnasta melko joustavaa. Mikäli yritysmuodoksi valitaan osakeyhtiö, pakollinen byrokratia tulee viemään oman aikansa. Osuuskunnassa taas päätöksenteko on hyvin demokraattista ja näin ollen myös aikaa vievää. Kaikki päätökset tehdään äänestämällä, jolloin jokaisella jäsenellä on yksi ääni käytettävänä. Sijoituspanoksella ei ole ratkaisevaa merkitystä.

Kaikissa näissä yritysmuodoissa itsenäistä yrittäjää lukuun ottamatta voidaan valita toimitusjohtaja hoitamaan päivittäisiä juoksevia asioita. (T&E Keskus, Yritysosasto 2003: 17)

Toiminnan jatkuvuus ja laajenemismahdollisuudet

Yritysmuotoa valitessa on hyvä ajatella myös kauaskantoisesti. Halutaanko yritystoiminnalle jatkuvuutta ja laajenemismahdollisuutta tulevaisuudessa? Yksityinen toiminimi ei ole hyvä vaihtoehto yritystoiminnan laajenemisen ja jatkuvuuden kannalta. Puolestaan osakeyhtiössä osakkeet ovat helposti luovutettavissa eikä yrityksen olemassaolo ole siitä kiinni sellaisenaan. (Heiskanen yms. 2004)

Voitonjako ja tappion kattaminen

Jos yritysmuotona on yksityinen toiminimi, saa yrittäjä kaiken yrityksen tuottaman voiton itsensä ja perheensä käyttöön. Vastaavasti hän myös kantaa kaikki riskit yritystoiminnasta ja kaikki mahdolliset tappiot tulevat hänen maksettavakseen.

Henkilöyhtiöissä voitonjako ja tappion kantaminen sovitaan yhtiömiesten kesken. Jollei muuta ole sovittu tarkemmin, korvaukset maksetaan kommandiittiyhtiöissä siten, että ensinnä äänettömät yhtiömiehet saavat koron tilikauden alussa maksamalleen panokselle ja vasta sen jälkeen loppuosa jaetaan vastuunalaisille yhtiömiehille.

Osakeyhtiössä osakkaat omistavat osakkeita, joita vastaan he saavat osinkoa. Osuuskunnassa taas nettovaroisuus ja ylijäämä kuuluvat osuuskunnalle, jolle se voidaan palauttaa erilaisten sääntömääräysten nojalla. (T&E Keskus, Yritysosasto 2003: 18)

4.2 Suomen yritysmuodot ja niiden perustamistoimet

4.2.1 Toiminimi

Kuka tahansa luonnollinen henkilö voi toimia elinkeinonharjoittajana. Edellytys on, että hänellä on vakituinen asuinpaikka Euroopan talousalueella (ETA). Mikäli vakituista asuinpaikkaa ei ole, tarvitaan silloin patentti- ja rekisterihallituksen lupa yritystoiminnalle.

Toiminimen perustamiselle ei ole laissa määrätty minimipääoman määrää. Laissa ei ole myöskään määrätty tilintarkastuksia ja yrittäjä itse on yrityksensä edustaja ja toimielin. Yrittäjä voi myös valtuuttaa ulkopuolisen henkilön prokuristikseen, jolloin tällä henkilöllä on oikeus edustaa kyseistä yritystä. Prokuristi voi toimia päämiehensä puolesta ja kirjoittaa hänen toiminimensä. (Patentti- ja rekisterihallitus 2004)

Tampereen Ensimetrin projektipäällikkö, VTM Erkki Uitin mukaan Pirkanmaalla viime vuonna perustetuista yrityksistä noin 90 % aloitti toimintansa yksityisenä toiminimenä. Toiminimi on erityisen suosittu yritysmuoto, koska se on käytännössä helppo eikä siihen liity paljon aikaa vievää byrokratiaa. Tämän tyyppisessä yritystoiminnassa on erityisen tärkeää henkilön oma työpanos ja sitoutuminen yritykseensä.

4.2.2 Avoin yhtiö

Perustettaessa avointa yhtiötä, tulee yhtiömiehiä olla vähintään kaksi. Lisäksi vähintään yhdellä yhtiömiehellä tulee olla asuinpaikka ETA-alueella. Tämä koskee niin luonnollisia henkilöitä kuin myös oikeushenkilöitä. Muussa tapauksessa tulee hakea Patentti- ja rekisterihallituksen lupa kaikille yhtiömiehille, jotka eivät ole ETA-alueelta.

Avoimessa yhtiössä ei ole pakollisia toimielimiä. Jos asiasta sovitaan, voi avoimessa yhtiössä olla esimerkiksi toimitusjohtaja, hallitus ja yhtiömiesten kokous. Toimitusjohtaja, mikäli sellainen valitaan, on ilmoitettava kaupparekisteriin. Hallitusta ja yhtiömiesten kokousta puolestaan ei tarvitse.

Pääomaa avoimen yhtiön perustamiseen ei tarvita, riittää kun perustajat antavat oman työpanoksensa.

Tilintarkastajat tulee valita avoimessa yhtiökokouksessa ja heidän on oltava luonnollisia henkilöitä tai hyväksytyt tilintarkastusyhteisö. Mikäli tilintarkastajia ei ole valittu kuin yksi kappale eikä tämä ole luonnollinen henkilö tai hyväksytty tilintarkastusyhteisö, täytyy tällöin valita vähintäänkin yksi varatilintarkastaja. (T&E Keskus, Yritysosasto 2003: 49)

Avoin yhtiö on yritysmuoto, jossa vaaditaan hyvää luotamusta ja kiinteää yhteistyötä liikekumppanien kanssa. Päätökset tehdään yhtiösopimuksen mukaisesti joten mahdollisia ongelmia välttääkseen, yhtiösopimus kannattaa tehdä kirjallisesti, vaikka laki ei siihen velvoitaakaan. (Heiskanen yms. 2004)

Jokaisella avoimen yhtiön yhtiömiehellä on oikeus osallistua yrityksen hallintoon ja yksinään hoitaa yrityksen toimialaan kuuluvia asioita. Jokaisella on myös oikeus kieltää toista yhtiömiestä ryhtymästä tiettyyn toimenpiteeseen. Kaikki yhtiömiehet antavat myös prokuuran yhdessä. Erillistä edustajaa ei tarvita, jos yhtiöllä on kaupparekisteriin merkitty yhtiömiesto, toimitusjohtaja tai prokuristi, jolla on asuinpaikka Suomessa. (Heiskanen yms. 2004)

4.2.3 Kommandiittiyhtiö

Perustettaessa kommandiittiyhtiötä, tulee yhtiömiehiä olla vähintään kaksi tai useampia. Ja näistä vähintään yhden on oltava vastuunalainen yhtiömiesto. Vastuunalaisella yhtiömiehellä on oltava asuinpaikka ETA-alueella tai jos vastuunalainen yhtiömiesto on oikeushenkilö, kotipaikka ETA-alueella. (T&E Keskus, Yritysosasto 2003: 21)

Kommandiittiyhtiö perustetaan kirjallisella sopimuksella, jonka allekirjoittavat kaikki osakkaat. Sopimus on lähes samanlainen kuin avoimessa yhtiössä. Lisämääräykset koskevat äänettömän yhtiömiehen panosta ja tälle maksettavaa voitto-osuutta. Kirjallisessa sopimuksessa on mainittava seuraavat seikat:

- yhtiön toiminimi
- yhtiön toimiala
- yhtiön kotipaikka
- vastuunalaisten ja äänettömien yhtiömiesten henkilötiedot ja kotipaikat

- äänettömien yhtiömiesten panokset rahassa ilmaistuna
- yhtiön tilikausi, mikäli ei kalenterivuosi
- yhtiökauden pituus, jos sopimus on määräaikainen

Kommandiittiyhtiö on ilmoitettava kaupparekisteriin ennen toiminnan aloittamista. Yhtiö syntyy jo yhtiösopimuksen allekirjoittamisella, joten kaupparekisterimerkinnällä on lähinnä vahvistava vaikutus. Yleensä sopimuskumppani kuitenkin edellyttää, että yritys on merkitty kaupparekisteriin. Perustamisilmoituksen tekemisestä ovat vastuussa vastuunalaiset yhtiömiehet. Ilmoituksen voi tehdä joku vastuunalaisista yhtiömiehistä kaupparekisteritoimistoista saatavalla lomakkeella. Ilmoitukseen on liitettävä yhtiösopimus ja todistus käsittelymaksun suorittamisesta.

Avoin yhtiö ja kommandiittiyhtiö ovat molemmat henkilöyhtiöitä, joita velvoittaa kommandiittiyhtiön laki. Henkilöyhtiömuotoja suositetaan etenkin perheyriyksissä. (Heiskanen yms. 2004)

4.2.4 Osakeyhtiö

Osakeyhtiölaissa on säännökset siitä, miten osakeyhtiö perustetaan ja sen hallinto järjestetään. Perustajana voi olla yksi tai useampi luonnollinen henkilö tai oikeushenkilö. Vähintään yhdellä tulee olla asuinpaikka tai kotipaikka ETA-alueella.

Osakeyhtiöön sijoitetaan osakepääomaksi rahaa tai rahan arvoista omaisuutta kuten osakkeita, kiinteistö tai koneita ja laitteita. Päätöksenteko ja vastuu osakeyhtiön hallinnossa ja toiminnassa määräytyy osakeyhtiölain ja yhtiöjärjestyksen mukaisesti. Rekisteröity osakeyhtiö on itsenäinen oikeushenkilö, joka on vastuussa sen nimissä tehdyistä toimista. Mikäli osakeyhtiö ei selviydy velvoitteistaan ja ajautuu konkurssiin, osakkeenomistajat eivät joudu vastuuseen yhtiön veloista. Käytännössä kuitenkin viimekädessä myös osakeyhtiössä, etenkin pienissä osakeyhtiöissä joutuu toimitusjohtaja vastamaan yrityksen veloista. (Erkki Uitti, projektipäällikkö, Ensimetri.)

Osakeyhtiöt jaetaan koon mukaan julkisiin ja yksityisiin osakeyhtiöihin. Yksityisen osakeyhtiön osakepääoman on oltava vähintään 8.000 euroa.

Vanhojen, ennen vuotta 1997 perustettujen osakeyhtiöiden velvollisuutta korottaa osakepääomaansa 8.000 euroon on lykätty. Korotusvelvollisuuden voimaantuloa säädetään erikseen valmisteilla olevan osakeyhtiölain kokonaisuudistuksen yhteydessä. Yksityisen osakeyhtiön osakkeilla ei voida käydä kauppaa julkisilla arvopaperimarkkinoilla pörssissä, mutta osakkeita voidaan kuitenkin myydä pörssin ulkopuolisessa kaupassa.

Julkisen osakeyhtiön osakepääoman on oltava vähintään 80.000 euroa. Julkisen osakeyhtiön osakkeet voivat olla julkisen kaupankäynnin kohteena pörssissä. Niitä koskee sen vuoksi tiukat säännökset toiminnan tiedottamisesta julkisuuteen. Julkisessa osakeyhtiössä tulee olla aina toimitusjohtaja. Julkisen osakeyhtiön hallituksessa tulee olla aina enemmän kuin kolme jäsentä sekä varajäseniä tulee olla vähintään yksi. (Heiskanen yms. 2004)

Tiivistettynä osakeyhtiön perustamistoimet:

1. Perustamiskirjan laatiminen
2. Yhtiökokouksen järjestäminen
3. Osakkeiden merkintä
4. Perustamiskokouksen pitäminen
5. Osakepääoman maksaminen
6. Yhtiön kaupparekisteriin ilmoittaminen

Vaikka osakeyhtiö on perustamistoimiltaan monimutkaisempi kuin muut yritysmuodot, on se projektipäällikkö Erkki Uitin (Tampereen Ensimetri) mukaan yksityisen toiminimen ohella suosituin yhtiömuoto.

4.2.5 Osuuskunta

Osuuskunta on yksi tiimiyrittäjyyden muoto. Sitä ei pidetä täydellisenä yritysmuotona, koska sen ensisijainen tavoite ei ole kerätä voittoa jäsenilleen. Osuuskunnan osuuspääoma muodostuu jäsenten osuusmaksuista ja muista säännöissä määrätyistä maksuista.

Sen tarkoituksena on jäsentensä taloudenpidon tai elinkeinon tukemiseksi harjoittaa taloudellista toimintaa siten, että jäsenet käyttävät hyväkseen osuuskunnan tarjoamia palveluita taikka myymiä tuotteita. Osuuskunnan pääasiallisena tarkoituksena voi olla myös aatteellisen tarkoituksen yhteinen toteuttaminen.

Osuuskunnan tarkoituksena ei siten ole jakaa voittoa jäsenilleen. (Heiskanen yms. 2004)

Osuuskunnan perustamiseen tarvitaan viisi henkilöä. Jos osuuskunnan perustaa yhteisö, tarvitaan vähintään kolme perustajaa. Osuuskunnan voi perustaa myös ulkomaalainen sillä perustajan kansalaisuudella tai asuinpaikalla ei ole merkitystä. Toimitusjohtajaksi ei kuitenkaan voida nimittää henkilöä, jolla ei ole asuinpaikkaa ETA-alueella ilman Patentti- ja rekisterihallituksen lupaa. (T&E Keskus, Yritysosasto 2003:26)

4.2.6 Eurooppa-yhtiö

Eurooppayhtiötä koskeva Euroopan unionin asetus on tullut voimaan 8.10.2004. Sen voimaantulo koko EU:n jäsenvaltioiden alueella ei edellytä kansallista lainsäädäntöä, vaan se on sovellettavissa suoraan. Eurooppayhtiöstä käytetään kaikissa EU – maissa lyhennettä SE (Societas Europaea). Sen osakepääoman tulee olla vähintään 120 000 euroa. Yhtiön kotipaikka voidaan siirtää toiseen jäsenvaltioon siten, että yhtiön toiminta jatkuu entisellään. Tavallinen osakeyhtiö ei voi siirtyä toiseen EU-maahan. Sen tulee perustaa uusi yhtiö siihen maahan, johon se aikoo siirtyä ja vanha yhtiö jää alkuperäiseen valtioon tai puretaan. (Heiskanen yms. 2004)

4.3 Espanjan yritysmuodot ja perustamistoimet

Espanjan yhtiömuodot ovat pitkälle samannimisiä ja tapaisia kuin Suomessakin. Joitain eroavaisuuksia toki löytyy. Uuden yrityksen perustamisen lisäksi on myös mahdollista aloittaa oma liiketoiminta Espanjassa hankkimalla jo toimiva yritys.

Espanjassa noudatetaan Maastrichtin sopimuksen mukaisesti pääoman vapaata liikkumista. Real Decreto (R.D.) 664/1999 asetuksessa määritellään pääoman vapaasta liikkumisesta niin Espanjaan kohdistuvien ulkomaisten sijoitusten kuin espanjalaisten ulkomaille kohdistuvien sijoitusten osalta.

Ulkomaalaiset voivat ostaa lähes kaikkia arvopaperipörssissä noteerattuja arvopapereita. Tiettyjä rajoituksia on kuitenkin niillä aloilla, joilla ulkomaalaisten omistusta on rajoitettu. (Herlin 2004))

4.3.1 Yksityinen elinkeinonharjoittaja, *Empresario individual*

Yksinkertaisin tapa harjoittaa elinkeinotoimintaa Espanjassa on toimia ns. yksityisenä elinkeinonharjoittajana. Toiminnan aloittaminen ei edellytä mitään muodollista perustamisprosessia tai minimipääoman sijoitusta. Myöskään kaupparekisteri-ilmoitusta ei tarvitse tehdä. Ainoa muodollinen edellytys toiminnan aloittamiselle on se, että yrittäjä on täyttänyt 18- vuotta ja hän hallitsee itseään ja omaisuuttaan. (Gutiérrez 2001)

Yksityisen elinkeinonharjoittajan on muiden yrittäjien tavoin ennen toiminnan aloittamista tehtävä mm. seuraavat ilmoitukset:

- Verotoimisto (Hacienda): toiminnan aloittamista koskevat ilmoitukset (Declaración de Alta ja Declaración Censal de comienzo)
- Sosiaaliturvaviranomaiset (Tesorería General de la Seguridad Social): aloittamisilmoitus (Alta en el Regimen especial de autónomos)
- Kunta (Ayuntamiento): toiminnan avauslupa (Licencia Municipal de Apertura) ja toimenpidelupa (Licencia de Obras) on välttämätön, mikäli toimiltilojen käyttöönotto edellyttää kunnostustöitä (Gutiérrez 2001)

4.3.2 Rajoitetun vastuun yhtiö, *Sociedad de Responsabilidad Limitada (S.L)*

Sociedad de Responsabilidad Limitada – yhtiö (S.L) on Espanjan yleisin yhtiömuoto. S.L –yhtiön merkittävin ero suhteessa varsinaiseen osakeyhtiöön S.A on siinä, että S.L:n osakkeet (*participaciones sociales*) kuuluvat nimenomaan tietyille osakkaille. Siten S.L:n osakas toisin kuin S.A:n osakas voi luovuttaa osakkeensa vapaasti ainoastaan muille yhtiömiehille, aviopuolisolleen sekä suoraan ylenevää ja alenevaa polvea olevalle sukulaiselleen. Luovutettaessa osakkeita ulkopuolisille on niitä tarjottava ensin muiden osakkaiden lunastettavaksi. S.L:n osakkeita ei voida S.A:n osakkeiden tavoin myöskään saattaa julkisen kaupankäynnin kohteeksi. Osakkeenomistajia ei voi pienosakeyhtiössä olla enempää kuin 50 kappaletta. (Packer:1998:171)

Pienosakeyhtiön käyttöala on laaja. Se sopii erityisesti sellaisten pk-yritysten ja perheyhtiöiden tarpeisiin, joiden toiminta ei edellytä merkittävää pääomapanosta. Pienosakeyhtiön keskeisenä etuna S.A-muotoiseen osakeyhtiöön verrattuna on erityisesti vaadittavan osakepääoman pienuus, mikä on 3.005 euroa. Toiseksi pienosakeyhtiön hallinnon hoitoon liittyy huomattavasti vähemmän muodollisuuksia S.A:n hallinnon hoitoon verrattuna. Yhtiökokous on ylin päättävä toimielin.

Espanjassa on oma lakinsa *Ley de Sociedades de Responsabilidad Limitada*, S.L:ää varten. (Las Formas Jurídicas 2003)

4.3.3 Osakeyhtiö, *Sociedad Anónima* (S.A.)

Sociedad Anónima eli osakeyhtiö eroaa monessa suhteessa muista Espanjan yhtiömuodoista. Merkittävin erottava tekijä on se, että ainoastaan S.A:ssa omistusoikeus voi vaihtua vapaasti. Siten vain S.A- muotoinen yhtiö voidaan listata pörssiin.

S.A soveltuu nimenomaan sellaisen laajamuotoisen liiketoiminnan harjoittamiseen, jossa omistuksen vapaa vaihtuvuus palvelee yrityksen toimintaedellytyksiä. Jos lisäksi on tarkoitus esim. listauttaa yhtiö pörssiin, on luonnollista perustaa suoraan S.A eikä S.L.

Mikäli sen sijaan tällaista aikomusta ei ole, on turhaa perustaa S.A:ta ja siten sitoa yhtiöön tarpeettomasti pääomaa (minimipääoma 60.101,21 euroa). Toisaalta ei ole myöskään järkevää valita yhtiömuotoa, jonka juridinen säätely on yrityksen tarpeisiin nähden ylimitoitettua. (Gutierrez 2002)

Kuten S.L:n myös S.A:n kohdalla yhtiökokous on ylin päättävä toimielin. Vastaavasti yhtiön päivittäisestä hallinnosta voi vastata yksi tai kaksi hallintomiestä taikka monijäseninen hallitus. Hallintomiesten lukumäärä käytännössä vaihtelee yhtiön harjoittaman toiminnan laajuuden mukaan. Laki ei kuitenkaan edellytä esim. tietyn osakepääoman ylittäviltä yhtiöiltä monijäsenisen hallituksen muodostamista. S.A:ta koskeva laki on nimeltään *Ley Sociedades Anónimas*. (Las Formas Jurídicas 2003)

Lain mukaan perustettaessa osakeyhtiötä, mukana on oltava vähintään kolme perustajaa. Yrityksen on työllistettävä vähintään 50 työntekijää ja järjestettävä komitea, jossa työntekijät ovat edustettuina. 1970-luvulla säädökset ylimmäispääomasta sekä vaatimuksesta, että vähintään puolet osakkeista oli oltava espanjalaisten omistuksessa, poistettiin. Perustamisasiakirja on oltava tehtynä ennen kuin yritys saavuttaa oikeudellisen aseman. Asiakirjasta tulee ilmetä mm. yrityksen johto, investoidun pääoman määrä ja osakkeiden määrä. Asiakirja täytyy toimittaa kaupparekisteriin, *Registro Mercantil*, viimeistään kahden kuukauden kuluttua allekirjoitus tapahtumasta. Rekisteröintiprosessi kestää noin kaksi kuukautta. Rekisteröintikulut sisältävät 1 % siirtoveron maksetusta pääomasta sekä notaarin kulut. (Packer 1998: 172)

4.3.4 Yksityinen yhtiö, *Sociedad Civil*

Laajasti ottaen yksityisellä yhtiöllä tarkoitetaan mitä tahansa vähintään kahden yhtiömiehen taloudellista päämäärää varten perustamaa yhteenliittymää lukuun ottamatta ns. liikeyrityksiä (*sociedades mercantiles*) kuten osakeyhtiöitä (*S.L ja S.A*). Yksityinen yhtiö voi siten harjoittaa paitsi tavanomaista yritystoimintaa myös mm. maanviljelyä ja kalastusta. Lisäksi yksityinen yhtiö voi olla perustettu hallitsemaan tiettyä varallisuutta (*comunidad de bienes*). (Las Formas Jurídicas 2003)

Toiminnan harjoittaminen yksityisen yhtiön muodossa on monessa suhteessa samankaltaista kuin yksityisen elinkeinonharjoittajan. Yksityisen yhtiön yhtiömuodon erottaa sen toiminimeen liitettävästä maininnasta ”SCP”. Tyypillisesti yksityisen yhtiön muodossa toimintaa harjoittavat mm. asianajotoimistot ja lääkäriasemat. Samoin ns. työpajat (esim. autokorjaamot) saattavat valita toimintamuodokseen yksityisen yhtiön. (Gutiérrez 2001)

Mikäli yhtiömiesten välillä vallitsee vakaa luottamus eikä harjoitettava toiminta ole laajamittaista, saattaa olla mielekäästä harjoittaa toimintaa yksityisen yhtiön muodossa. Usein toimintamuodoksi valitaan kuitenkin yksityisen yhtiön sijasta pienosakeyhtiö (S.L). Sitä vastoin avoimia yhtiöitä (*Sociedad Colectiva*) ja kommandiittiyhtiöitä (*Sociedad Comanditaria*) ei käytännössä enää perusteta. (Gutiérrez 2001)

4.3.7 Sivuliike

Mikäli yrittäjällä on jo toimiva yritys Suomessa mutta kiinnostusta Espanjan markkinoita kohtaan riittää, voidaan toiminta kyseisessä maassa aloittaa myös sivuliikkeen kautta. Tämä toimintamuoto ei tarjoa paikallisia veroetuja ja käsittää enemmän rajoituksia kuin yrityksen perustaminen. Sivuliikkeitä käyttävät ensisijassa öljy-yhtiöt ja palveluyritykset, kuten pankit, vakuutusyhtiöt, laivausyhtiöt sekä koneenrakennus- ja rakennusyrietykset.

Kaikki haarakonttorit on rekisteröitävä kaupparekisteriin (El Registro Mercantil). Näin ollen on mahdollista investoida espanjalaisiin yrityksiin ilman etukäteisilmoitusta, ostaa arvopaperipörssissä noteerattuja arvopapereita ja käyttää hyväkseen paikallisia luottomarkkinoita. Kiinteistön ostaminen on vain tavanomaisen *DGEITE:n* (*General de Economía Internacional y Transacciones Exteriores*) suorittaman kontrollin alainen. Sivuliike voi siirtää espanjalaisia ansioitaan ulkomaille ja palauttaa emoyhtiölleen suhteellisen määrän tämän maksamista yleisistä kuluista, jotka eivät ylitä rekisteröintivaatimuksissa asetettuja rajoja.

Sivuliikkeen perustaminen tapahtuu julkisella asiakirjalla (*escritura*), jota seuraa merkintä kaupparekisteriin. Sivuliikkeellä on oltava Espanjassa vakituinen osoite sekä toiminnasta vastaava edustaja. Emoyrityksen on toimitettava tilinpäätöksensä vuosittain Espanjan viranomaisille.

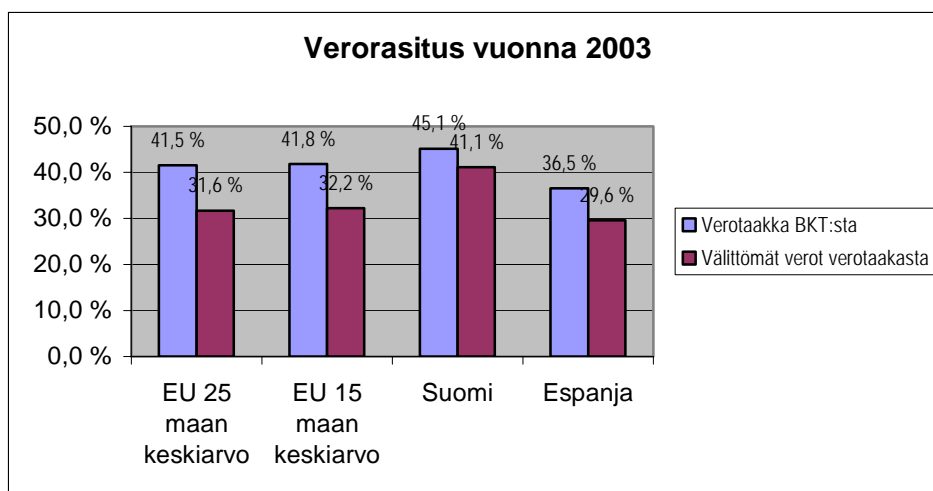
Sivuliikkeen perustamismenettely ja siitä aiheutuvat kulut ovat suunnilleen samat kuin osakeyhtiötä (S.A.) perustettaessa. Kaupparekisteriin merkitsemisen tulee sisältää Espanjan konsulin laillistamat kopiot emoyhtiön yhtiöjärjestyksestä, säännöistä ja espanjalaisen sivuliikkeen perustamista koskevasta kokouspäätöksestä. Merkitsemisen yhteydessä on yksilöitävä lailliset edustajat, määrättävä heidän toimivaltansa ja osoitettava paikalliseen toimintaan asetettu pääoma. Sivuliikkeen teollinen toiminta on espanjalaisten yhtiöiden teollisuuslupamenettelyä koskevien sääntöjen alainen. Pääoman on oltava rekisteröitynä talous- ja rahoitusministeriössä. (Herlin 2004)

4.3.8 Harvoin käytettyjä yhtiömuotoja

Muita harvoin Espanjassa käytettyjä yhtiömuotoja ovat avoin yhtiö, (*Sociedad Regular Colectiva*), kommandiittiyhtiö (*Sociedad en Comandita*) ja osuuskunta (*Sociedad Co-operativa*).

4.4 Verotus

Espanjan verojärjestelmä on mukautettu EU:n verotusjärjestelmään. Siitä huolimatta se on monimutkainen ja aina eivät edes asiantuntijat ole yhtä mieltä siitä, mitä ja miten järjestelmää tulisi käyttää. Espanjassa henkilövero perustuu kolmeen eri verotusjärjestelmään; *Estimación Directa Normal*-, *Estimación Directa Simplificada*- ja *Estimación objetiva*. *Impuestos* eli ns. oikeat verot, ovat ne joiden kanssa Espanjassa asuva joutuu pääasiallisesti tekemisiin. Muut verot, *tasas* ja *contribuciones especiales* ovat huomattavasti pienempiä. (Packer 1998:112)



Lähde: Finpro

Espanjan ja Suomen verotusjärjestelmät ovat EU:n puitteissa samankaltaiset. Kuitenkin tästä huolimatta verorasitus yleisesti on Espanjassa matalampi kuin Suomessa. Juha Wilénin artikkelin EU-maat: Verotaakka vuonna 2003 (25.2.2005) mukaan vuonna 2003 Espanjan verotaakka, eli verot ja sosiaaliturvamaksut bruttokansantuotteesta oli 36,5 % kun taas Suomen vastaava luku oli 45,1 %. Välittömien verojen (esimerkiksi arvonlisävero, kiinteistövero ja valtiontulovero) osuus Espanjassa oli 29,6 % ja Suomessa 41,1 %.

Näin voidaan todeta, että Espanjassa yrittäjän verorasitus on kauttaaltaan matalampi kuin Suomessa.

4.4.1 Arvonlisävero (IVA)

Eu-mailla on yhteinen arvonlisäverojärjestelmä. Näin ollen Espanjan arvonlisäverojärjestelmä vastaa suurin piirtein Suomen järjestelmää.

Arvonlisävero *IVA (Impuesto sobre el valor añadido)* koskee kaikkia yritysmuotoja sekä ammatinharjoittajia. Suomessa yleinen arvonlisäveronaste on 22 % kun taas Espanjassa se on 16 %. Alennettu veroaste (7 %) koskee ruokatavaroita (Suomessa 17 %), lääkkeitä ja asuntoja. Superalennettua veroastetta (4 %) sovelletaan mm. peruselintarvikkeiden (jauhot, kananmunat, maito jne.) ja kirjojen osalta. (Artikkeleita 2005)

4.4.2 Yritysverotus

Espanjan yhtiöverotus koskee kaikkia yhtiömuotoja. Voittovero on 35 prosenttia ja pk-yritysten osalta 30 prosenttia. Muualta käsin, espanjalaisen pysyvän liiketoimen kautta toimivien yritysten voittoa verotetaan 25 %:n mukaan. (Gutiérrez 2001)

Yksityinen elinkeinonharjoittaja

Yksityisen elinkeinonharjoittajan elinkeinotoiminnan tulot verotetaan progressiivisesti yksityishenkilöiden tuloverolain (*Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas IRPF*) mukaisesti. Verotettavan nettotulon laskeminen puolestaan voi tapahtua kolmen erilaisen järjestelmän perusteella (*Estimación Directa Normal*-, *Estimación Directa Simplificada*- ja *Estimación objetiva* – järjestelmät).

Espanjassa suunnitellaan tuloverotuksen keventämistä muutaman vuoden sisällä. Verouudistuksen motiivina on Espanjan kilpailukyvyn lisääminen muihin Euroopan maihin verrattuna.

Espanjan talousministeri *Pedro Solbes* on julkaissut suunnitelman tuloveron laskemisesta. Suunnitelmassa ei mainita tarkkoja toimenpiteitä mutta ainakin verotusluokkia vähennetään nykyisestä viidestä kolmeen tai neljään. Lisäksi nykyistä 45 prosentin maksimiveroastetta alennetaan muutaman prosenttiyksikön verran.

Lakimuutos annetaan parlamentille kuluvaan vuoden lopussa ja muutokset astuvat voimaan vuoden 2007 alusta. (Herlin 2004)

Yksityinen yhtiö

Yksityinen yhtiö ei ole erillinen verovelvollinen, vaan yksityisen yhtiön tulo jaetaan verotettavaksi yhtiömiesten tulona heidän osuuksiensa mukaisessa suhteessa. Yksityisen yhtiön kunkin yhtiömiehen osuus verotetaan samalla tavoin kuin yksityisen elinkeinonharjoittajan. Sitten elinkeinotoiminnan tulos lasketaan henkilöverotuksen mukaan IRPF:n (*Impuesto Sobre la Renta de las Personas Físicas*) mukaan. Verotettavan nettotulon laskeminen tapahtuu vastaavasti yllä mainittujen järjestelmien avulla. (Gutiérrez 2001)

Sociedad de Responsabilidad Limitada ja Sociedad Anónima

S.L:n ja S.A:n verotus tapahtuu yritysverolain (*Impuesto Sobre Sociedades*) mukaisesti. Yleinen yritysveroprosentti on Espanjassa 35.

Verotus saattaa keventyä pk-yrityksille (*incentivos fiscales para las empresas de reducida dimensión*) suunnattujen verohelpotusten vuoksi. Huojennuksia voidaan soveltaa yritykseen, jonka liikevaihto on alle 3 miljoonaa euroa. Tällöin mm. yhtiön veroprosentti on ensimmäisen 90.152 euron osalta 30. Lisäksi yhtiöllä on mahdollisuus mm. tehdä normaaleja suurempia poistoja sekä tietyin edellytyksin poistaa hyödyke jo hankintavuonna kokonaisuudessaan. (Herlin 2004)

5 Yleistä Espanjasta

Espanja levittäytyy miltei koko Iberian niemimaalle, joka sijaitsee aivan Euroopan lounaisnurkassa ja Espanja on Euroopan toiseksi suurin valtio Ranskan jälkeen. Lisäksi Espanjaan kuuluvat mantereelta itään sijaitsevat Balearien saaret ja tuhannen kilometrin päässä etelässä lähellä Afrikan rannikkoa olevat Kanarian saaret sekä Afrikan pohjoisosassa sijaitsevat kaupungit Ceuta ja Melilla.

Espanja on 2000-luvun alulla yksi maailman kehittyneimmistä valtioista, jolla on hyvin tärkeä rooli kansainvälisen politiikan ja talouden alueilla. Espanja on hyvinkin todistanut voimavaransa muuntaa tehokkaasti johdonmukainen taloudellinen kasvu merkittäviksi sijoituksiksi, sisältäen viestintäverkon, joka kattaa tuhansia kilometrejä valtateitä, huippunopeuksisen junaradan ja satelliitti laitteistot. Tämä kapasiteetti ja jatkuva yritys tehostaa ja varmistaa taloudellista kilpailukykyä, on mahdollistanut Espanjan sijoittumisen maailman johtavien talousvaltioiden joukkoon.

Kehitysprosessi ja EU:n laajentuminen johti päätökseen ottaa kymmenen uutta valtiota mukaan Euroopan unioniin toukokuussa 2004, mikä oli suurin laajentuminen pinta-alallisesti ja hyvin erilaisia valtioita tuli mukaan. Tämä laajentuminen tulee tehostamaan Espanjan talouskasvua ja siten parantaa Espanjan markkinoiden mahdollisuuksia.

Yhtenäinen valuutta, joka otettiin käyttöön vuonna 2002 kahdessatoista Euroopan Unionin valtiossa, on todistanut menestyksensä. Euro alue on rahaliitto, joka on verrattavissa Yhdysvaltoihin sekä vakiintunut tullivapaa markkina-alue, joka kattaa yli 379 miljoonaa kuluttajaa. Euron myötä kasvun mahdollisuudet ovat lisääntyneet ja Espanjan kehitys on voimistunut. Espanjan tehokas taloudellinen esitys viime aikoina on tulos viimeaikaisten lainsäädännöllisten muutosten ja Espanjan yritysten tekemien suurten investointien ansiota varmistaa kilpailukykyä ja kehittää ulkomaisia verkostoja ja osallistua monikansallisiin projekteihin. (A guide to business in Spain 2004)

5.1. Perustiedot Espanjasta

Kokonaispinta-ala:	504 782 km ² mukaan lukien Baleaarit, Kanarian saaret, Ceuta ja Melilla.
Luonnonvarat:	rautamalmi, hiili, suola, elohopea
Rajanaapurit:	Portugali, Ranska, Andorra, Marokko
Asukasluku:	42,7 miljoonaa (2003)
Asukastiheys:	keskimäärin 80 henkeä km ² kohden
Suurimmat kaupungit:	Madrid (3,1 milj.), Barcelona (1,6 milj.), Valencia (781 000), Sevilla (710 000), Zaragoza (626 000), Málaga (547 000), Bilbao (354 000)
Väestönkasvu:	0,16 % (2004 arvio)
Syntyvyys:	10,11 / 1000 (2004 arvio)
Kuolleisuus:	9,55 / 1000 (2004 arvio)
Elinajanodote:	miehet 76,03 vuotta, naiset 82,94 vuotta
Virallinen kieli:	koko maassa espanja (castellano); lisäksi alueittain katalaani, galego ja baski
Uskonnot:	roomalaiskatolilaisia 94 %, muut 6 %
Etniset ryhmät:	Kastilian espanjalaisia 74 %, katalaaneja 17 %, galicialaisia 7 %, baskeja 2 %; romaneja 500 000, ulkomaalaisia 360 000
Virallinen nimi:	Reino de España (Espanjan kuningaskunta)
Valtiomuoto:	parlamentaarinen kuningaskunta
Valtion päämies:	Kuningas Juan Carlos I
Pääministeri:	José Luis Rodríguez Zapatero (sosialistipuolue)
Hallituspuolue:	sosialistipuolue (PSOE)
Seuraavat vaalit:	EU parlamenttivaalit kesäkuu 2004, kunnallisvaalit 2007, alueelliset vaalit 2007, kansalliset parlamenttivaalit 2008
Alue- ja paikallishallinto:	17 autonomista aluetta (comunidad autonoma), 52 lääniä (provincia)

(Herlin 2004. Espanja: Perustiedot)

5.1.1 Alueelliset erot

Espanja on jakautunut 17:ään itsehallintoalueeseen, joilla jokaisella on oma lippu ja presidentti. Osalla alueista on myös oma kieli. Alueelliset erot ovat vielä hyvin suuria sekä taloudellisesti että kulttuurin kannalta.

Francon diktatuurin jäljet näkyvät vielä monessa asiassa, mutta asiat ovat muuttumassa koko ajan kohti Eurooppalaista keskitasoa ja erot ovat kaventuneet.

Alueelliset kehityserot autonomioiden välillä ovat suuria, mikä selittää paljolti Katalonian ja Baskimaan halua itsenäistyä ja irrottautua muusta Espanjasta. Madridin ja Katalonian autonomioiden bruttokansantuote asukasta kohden on eurooppalaista keskitasoa ja selvästi yli Espanjan keskitason.

Maan keski- ja eteläosissa bruttokansantuote on vain 50–60 prosenttia eurooppalaisesta keskitasosta. Sama jako on nähtävissä työllisyystilanteessa, teollisuusasteessa ja ulkomaisten investointien vastaanottamisessa.

Teollisuus on Espanjassa, kuten Italiassakin, keskittynyt maan pohjoisosiin. Mitä etelämmäksi tullaan, sitä maatalousvaltaisemmaksi tuotannollinen toiminta muuttuu kummassakin maassa. Katalonia on Espanjan teollisuuden helmi. Pääosa teollisuudesta on siellä. Sinne on myös syntynyt tarve luoda liikenne-, kommunikaatio-, energia-, ympäristöhuolto- ja rahoituspalvelut. (Helminen, Korppi-Tommola ja Korppi-Tommola 1994: 166)

5.1.2 Historiaa

Espanjan historialla on suuri vaikutus maan nykyiseen tilaan. Iberit ovat vanhimmat tunnetut Pyreneitten niemimaan asukkaat. Foinikialaiset perustivat sinne kauppatukikohtia noin 1100 eKr ja noin 1000 eKr Tartessus-kuningaskunta hallitsi Etelä-Espanjassa. 1000-luvulla eKr foinikialaiset asuttivat Espanjan itä- ja etelärannikon ja n. 900-luvulla eKr keltit muuttivat Pohjois-Espanjaan. Heidän toinen muuttoaaltonsa oli n. 600 eKr, jolloin myös kreikkalaiset perustivat kauppasemia Espanjan rannikolle.

Karthagolaiset valloittivat suuren osan Espanjasta 400-luvulla eKr, ja roomalaiset puolestaan voittivat Karthagon toisessa puunilaissodassa 218-201 eKr. Roomalaiset alistivat 200-luvulta eKr lähtien koko niemimaan ja noin 50 jKr siitä tuli Rooman provinssi.

Jo 400-luvulla länsigootit ja vandaalit karkottivat roomalaiset Espanjasta ja 711-718 vuorostaan Afrikasta tulleet arabit, maurit, valloittivat maan.

1000-luvun alussa maurien keskusvalta luhistui ja alkoi syntyä pieniä maurikuningaskuntia ja itsenäisiä kaupunkia.

Vuonna 1031 pohjoiset kristityt kuningaskunnat aloittivat Espanjan vapautuksen (reconquista) ja vuonna 1212 Navas de Tolosan taistelussa kristityt lopullisesti voittivat maurit ja tekivät lopun arabivallasta, lukuun ottamatta Granadan maurilaista kuningaskuntaa, joka valloitettiin vasta vuonna 1492, jolloin Espanja yhdistyi itsenäiseksi valtioksi. (Helminen ym. 1994: 17)

1200-luvulla Aragonian, Kastilian ja Navarran kuningaskunnat nousivat johtavaan asemaan ja 1479 Aragonian ja Kastilian kuningaskunnat virallisesti yhdistyivät, kun niiden hallitsijat kuningas Ferdinand ja kuningatar Isabella olivat avioituneet vuonna 1469. Vuonna 1512 kuningas Ferdinand valloitti Navarran kuningaskunnan ja koko Espanja yhdistyi. (Helminen ym. 1994: 11)

Portugalin kuningaskunta oli perustettu niemimaalle erilliseksi jo vuonna 1143. 1500-luvulla Espanjan valta huipentui kuningas Filip II:n aikana (hallitsi 1556-98). Silloin Espanja hallitsi suurta osaa Pohjois-, Keski- ja Etelä-Amerikasta. Vuonna 1588 Espanjan voittamaton laivasto, armada, kukistettiin ja 1700-luvulla Espanja menetti ulkomaiset alueensa Euroopassa. Vuonna 1808 Napoleonin joukot valloittivat Espanjan, mutta jo vuonna 1814 Bourbonin kuningassuku nousi uudelleen valtaistuimelle. Amerikan siirtomaat itsenäistyivät 1810- ja 1820-luvuilla. (Helminen ym. 1994: 24-27)

Vuodesta 1833 vuoteen 1876 Espanja oli tasavalta karlistisodan jälkeen. Vuonna 1876 monarkia jälleen palautettiin voimaan. Amerikan löytämisen jälkeen Espanjalla oli lähinnä Latinalaisessa Amerikassa suuri siirtomaaimperiumi, jonka se menetti 1900-lukuun mennessä. (Helminen ym. 1994: 32-33)

Vuosina 1923-1930 Espanja oli muodollisesti kuningaskunta, mutta diktaattorina oli Primo de Rivera. Vuonna 1931 Espanjasta muodostettiin demokraattinen tasavalta, joka kuitenkin ajautui pian sisällissotaan. Vuosina 1936-39 käytiin kansalaissota, jonka jälkeen alkoi Francon diktatuuri. (Helminen ym. 1994: 38-50)

Vuodesta 1939 aina kuolemaansa saakka vuoteen 1975 Espanjan diktaattorina oli kenraali Francisco Franco, joka kuului sisällissodan voittajapuoleen. Hän käytti arvonimeä "El Caudillo" (johtaja). Toisessa maailmansodassa Espanja oli puolueeton ja vuonna 1955 Espanja liittyi YK:iin. Francon aikana Espanja oli suhteellisen eristynyt muusta Euroopasta. Francon kuoltua vuonna 1975 Espanjasta tuli parlamentaarinen monarkia, jonka ensimmäinen kuningas on edelleen vallassa oleva Juan Carlos. (Helminen ym. 1994: 56–65)

Vuonna 1982 Espanja liittyi Natoon ja vuonna 1986 Euroopan yhteisöön, nykyiseen Euroopan Unioniin. Vuonna 1992 oli Barcelonan olympialaiset, Sevillan maailmannäyttely ja muut suuret tapahtumat, mitkä nostivat Espanjan imagoa Euroopassa. 1993 Maastrichtin sopimus tuli voimaan ja Euroopan yhteisö muuttui Euroopan unioniksi.

Vuonna 1995 Ranska, Saksa, Benelux-maat, Espanja ja Portugali poistavat EU:n sisäiset rajakontrollit Schengenin sopimuksen mukaisesti. Vuoden 1999 alusta Espanja liittyi Euroopan talous- ja rahaliittoon.

5.1.3 Talouden historia ja kehitys

Teollinen vallankumous muutti Espanjaa vain vähän. Aateliston ja kirkon tehottomassa käytössä ollutta maata yritettiin 1800-luvulla ja 1900-luvun alussa moneen kertaan saada maanviljelijöiden omistukseen, mutta tuloksetta, koska maatyöläisillä ei ollut pääomaa ostaa tarjolla ollutta maata. Joten Espanjassa jäi tekemättä Suomen torppariuudistusta vastaava muutos. Mistä johtuen Espanja siirtyi 1900-luvulle vanhassa, muualla ajat sitten muodista jääneessä asussa ja sillä ei ollut pääomia teollistumista varten. Rikkaiden varat olivat maan kannalta väärässä käytössä, eikä taloudellisesti aktiivista keskiluokkaa päässyt syntymään. (Helminen ym. 1994: 149)

Espanjan taloudellinen kasvu kiihtyi 1960-luvulla, joka oli talouselämän nopean kehittymisen ja vireyden vuosikymmen, mihin liittyi voimakas maaltamuutto kaupunkeihin, mikä suuntautui etelän ja lännen köyhiltä maatalousalueilta pohjoisen teollisille seuduille. Samaan aikaan myös tuhannet espanjalaiset lähtivät Keski-Euroopan rikkaimpiin maihin vierastyöläisiksi. Tällä muuttoliikkeellä oli myös Francon hiljainen siunaus.

Elinkeinoelämän vireyden kausi päättyi 1970-luvun alussa öljykriisiin ja epävakait vuodet diktatuurista demokratiaan siirryttäessä lisäsivät protektionistista politiikkaa. Suojatulleja korotettiin eikä omaa teollisuutta ryhdytty nykyaikaistamaan. (Packer 1998: 23)

Euroopan Yhteisöön liittyminen vuoden 1986 alussa aloitti pitkän eurooppalaistumisen prosessin Espanjassa ja Espanja onnistui neuvottelemaan itselleen teollisuutensa etujen turvaamiseksi seitsemän vuoden siirtymäjaksan. Tämä jakso oli välttämätön, koska Francon kauden päättymisestä oli kulunut vain kymmenen vuotta ja lähes kaikki kansainväliset kontaktit olivat olleet olemattomat monen vuosikymmenen ajan. Espanjan talous ei olisi selvinnyt ilman erikoisjärjestelyjä, koska kaikki tuotantokoneet olivat vanhentuneita ja tuotanto oli yleisesti tehotonta. (Helminen ym. 1994: 150)

Välittömin muutos EY:hyn liittymisestä elinkeinoelämässä oli arvonlisäverojärjestelmän käyttöön otto. Yhdessä yössä Espanjaan ilmestyi 800 000 uutta yritystä. Nämä kaikki olivat olleet toiminnassa ilman kirjanpitoa niin sanotun mustan talouden piirissä, mutta uuden järjestelmän edut olivat niille haittoja suuremmat. (Helminen ym. 1994:151)

Euroopan talousyhteisöön liittyminen oli Espanjalle välttämättömyys, koska yhteisön jäsenmaat olivat sen tärkeimmät kauppakumppanit. Jäsenyyteen liittyi myös sisä- ja talouspoliittisia näkökulmia. Espanja halusi oppia demokratian malleja Euroopasta ja EU:n antamalla tuella Espanja modernisoituu nopeammin, kuin jos se olisi jäänyt yksin muuttamaan vanhoja tapojaan. 1980-luvun jälkipuolisko oli taas voimakkaan kasvun aikaa, jolloin Espanjan bruttokansantuote kasvoi nopeammin kuin EU-maissa keskimäärin, noin 4 % vuodessa, mikä näkyi tavallisen työntekijän arkipäivässä. Tämän kasvun turvin Espanja onnistui rakentamaan modernin sosiaaliturvajärjestelmän itselleen ja kattavat terveyspalvelut.

Kansalaisten ja elin- ja elämisen taso on nousemassa Keski-Euroopan teollisuusmaiden tasolle ja nykypäivänä Espanja onkin yksi Euroopan nopeimmin kehittyvistä talousalueista, jolla on vielä suuri potentiaali. (Helminen ym. 1994: 153)

5.2. Talous

Espanjan valtiontalouden tiukka kuri alkoi vuonna 1999, jolloin maa liittyi ensimmäisten joukossa EMU:un ja joutui sopeuttamaan talouttaan Maastrichtin sopimuksessa määriteltyihin EMU-kriteereihin sopivaksi. Erityisesti urakka kohdistui valtiontalouden alijäämän tasapainottamiseen ja julkisen velan pienentämiseen. Hallitus onkin onnistunut toimissaan hyvin, sillä pahimmillaan jopa yli seitsemää prosenttia bruttokansantuotteesta vastannut budjettivaje (1990-luvun alussa) on saatu lähes tasapainoon. Julkisen sektorin velkaantuminen on myös tasaantunut, velan määrä oli 50,8 prosenttia bruttokansantuotteesta vuonna 2003, kun se vuonna 1996 oli vielä 70 prosenttia.

5.2.1 Talouden tunnusluvut

Rahayksikkö:	Euro (EUR) =100 senttiä
Bruttokansantuote:	(2003) käyvin hinnoin 842,2 mrd. USD, ostovoimapariteetilla 952,4 mrd. USD
Bruttokansantuote henkeä kohti:	(2002) käyvin hinnoin 20 639 USD, ostovoimapariteetilla 23 337 USD
Inflaatio:	3,0 % (kuluttajahintojen keskimääräinen nousu 2003)
Pääteollisuustuotteet:	autot, metallit ja metallivalmisteet, tekstiilit ja asusteet, elintarvikkeet, kemikaalit, laivanrakennus, työstökoneet, matkailu
Päätuontituotteet:	koneet ja laitteet, kulkuneuvot, polttoaineet, puolivalmisteet, elintarvikkeet, kulutustavarat, kemikaalit
Tärkeimmät kauppakumppanit:	Ranska, Saksa, Italia, Iso-Britannia
Verotus:	yhtiövero 35 % (pk-yrityksillä 30 %), ALV 16 %

(Herlin 2004. Espanja: Perustiedot)

5.2.2 Espanjan tärkeimmät talousluvut vuosina 2001–2006

	2001	2002	2003	2004e	2005e	2006e
Bruttokansantuote (%-muutos)	2,8	2,2	2,5	2,8	3,0	2,8
Bruttokansantuote käyvin hinnoin (mrd. USD)	585,7	660,1	842,2	973,4	1 088,6	1 153,5
BKT käyvin hinnoin hen- keä kohden (USD)	14 546	16 280	20 639	23 711	26 376	27 823
Budjetin tasapaino (% BKT:sta)	-0,4	-0,1	0,3	-1,8	-0,8	-0,9
Yksityinen kulutus (%-muutos)	2,8	2,9	2,9	3,0	3,2	2,6
Investoinnit kiinteään omaisuuteen (% -muutos)	3,0	1,7	3,2	4,0	4,0	4,0
Teollisuustuotanto (%-muutos)	-1,2	0,1	1,6	3,0	3,0	2,8
Työttömyysaste (%)	10,5	11,4	11,3	10,9	10,1	9,8
Kuluttajahinnat (%-keskimuutos)	3,6	3,5	3,0	2,7	2,5	2,4
Vaihtotase (mrd. USD)	-16,4	-16,0	-23,7	-31,3	-39,9	-40,6
Vaihtotaseen alijäämä (% BKT:sta)	-2,8	-2,4	-2,8	-3,2	-3,7	-3,5
Valuuttakurssi 1 USD / EUR (keskikurssi)	0,90	0,94	1,13	1,23	1,28	1,29

(Herlin 2004. Espanja: Talous)

5.3 Elinkeinoelämä

5.3.1 Poliittinen rakenne

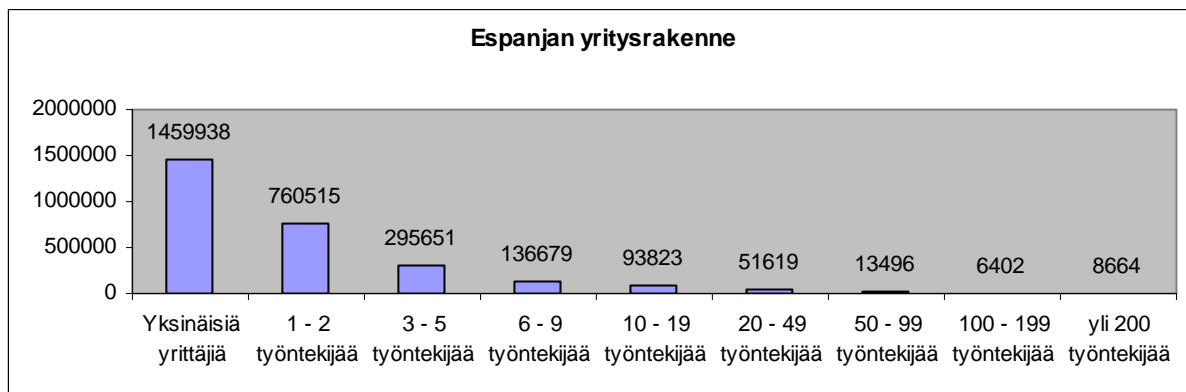
Avain Espanjan nykyiseen poliittiseen kehitykseen on sen rikas ja vaihteleva historia. Suurin vaikutus on edelleen Francon diktatuurilla. Espanjalla on ollut pitkä ja vaikea tie diktatuurista Eurooppalaiseen demokratiaan. Francon kuoleman jälkeen Kuningas Juan Carlos I siirsi vallan demokraattisesti valitulle parlamentille ja niin Espanja päätyi siihen, mitä se on nykypäivänä ja mitä voi parhaiten kuvata liittovaltio-monarkiana. Kuninkaan rooli on pääasiassa perustuslaillinen ja kuninkaan valta on hyvin rajoitettu. Se on tiukasti rajattu lakien ja asetusten täytäntöönpanoon, vaalien järjestämiseen, hallituksen koolle kutsumiseen ja pääministereiden ja ministereiden koolle kutsumiseen. Tästä huolimatta kuitenkin kuningas antaa oman persoonallisen vaikutuksensa politiikkaan ja hän on puolustusvoimien ylipäällikkö. (Packer1998: 24)

Espanjan hallintojärjestelmä on kaksikamarinen järjestelmä, joka koostuu 259 paikkaisesta senaatista ja 350 paikkaisesta eduskunnasta. Senaattiin valitaan 208 jäsentä suorilla vaaleilla ja loput 51 paikkaa osoittaa paikalliset lainsäädäntöelimet toimimaan neljän vuoden jaksoissa. Kaikki 350 kansanedustajaa valitaan suorilla vaaleilla myös neljän vuoden välein. (The World Factbook – Spain 2005)

5.3.2 Talouden rakenne

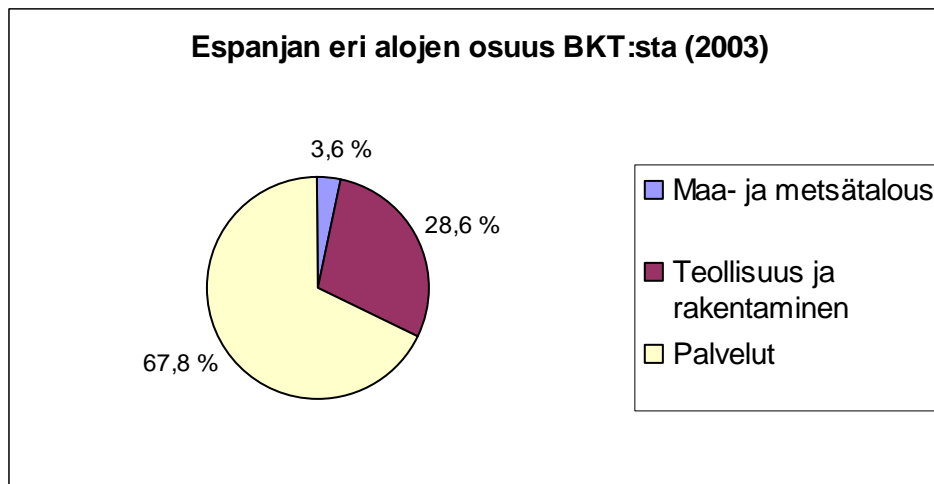
Monikansalliset yritykset ovat tunkeutuneet voimakkaasti Espanjan talouselämään viime vuosina, mikä on osaltaan myös edistänyt työvoiman koulutustasoa. Vuoden 1986 EU:iin liittymisen myötä avattiin rajat ja luotiin tukijärjestelmät ulkomaisille investoinneille.

Kansainvälisten suuryritysten omistuksessa on pääosin auto-, kemian- ja elektroniikkateollisuus. Maan vientiteollisuuden suurin yksittäinen sektori kulkuneuvoteollisuus on lähes kokonaan ulkomaisten suuryritysten hallinnassa. Oheisesta kaaviosta ilmenee Espanjan yritysrakenne.



Lähde: Espanjan tilastovirasto 2005

Oheisesta kaaviosta voimme todeta, että Espanjan yrityksistä suurin osa on pieniä yhden hengen yksityisiä yrityksiä ja kun katsomme seuraavaa kaaviota, joka kertoo yritysten jakauman eri aloille, voimme todeta, että nämä pienet yhden hengen yritykset ovat siis pääasiassa palvelualan yrityksiä.



Lähde: Finpro

Kaikille Espanjassa toimiville suuryrityksille yhteistä on se, että ne ovat ylikansallisia tai valtion omistuksessa ja niillä on usein monopoliasema omalla toimialallaan. Iberian niemimaalla ei ole yhtään merkittävää kansainvälistynyttä espanjalaisomistuksessa olevaa yhtiötä. Kansainvälisten suuryhtiöiden espanjalaiset tytäryhtiöt ovat Espanjan teollisuuspoliittisen kontrollin ulkopuolella.

Espanjalainen yritys on tavallisesti perheyhtiö. Ainoat osakeyhtiöt, joilla on paljon osakkeenomistajia, ovat pankit. Yritysrakenne johtuu osittain siitä, etteivät espanjalaiset ole tottuneet yhteistyöhön, vaan he ovat individualisteja eivätkä he luota perheen ulkopuolisiin. Pientenkin yritysten johto elää huomattavan leveästi, ja sen elintaso saattaa olla korkeampi kuin suomalaisen suuryrityksen vuorineuvoksella. (Helminen ym. 1994: 156)

5.3.3 Espanjan teollinen rakenne

Monikansallisten yritysten omistaman suurteollisuuden lisäksi Espanjan teollisuuden ydin muodostuu noin 15 000 pienestä perheyrityksestä monilla aloilla. Keskisuuri teollisuus on puolestaan vähäisempää.

Espanjan teollinen rakenne on muuttunut raskaasta teräs- ja hiiliteollisuudesta yhä kilpailukykyisempien teollisuuden sektoreiden suuntaan.

Uusia kehittyviä aloja ovat autoteollisuus, komponenttien valmistus, kemian- ja lääketeollisuus, keramiikkateollisuus, viinintuotanto ja muut uudet teknologiat. Brutto-tuotannon arvolla mitattuna tärkeimmät toimialat ovat kuljetusväline-, energia-, elintarvike- ja konepajateollisuus.

Teollistuneimmat autonomiat ovat Katalonia, Madrid, Baskimaa ja Valencia. Viime vuosina myös muut autonomiat kuten Asturias, Navarra, Galicia ja Andalucia ovat onnistuneet houkuttelemaan uutta teollisuutta. Teollisuusrakenteen muuttamisesta huolimatta rakennemuutoksen vaikutukset näkyvät hitaasti ja tuotanto on edelleen painottunut keskimääräisen ja heikon kysynnän aloille. Pienten yritysten ongelmana on pääomien puute ja alhainen teknologinen taso.

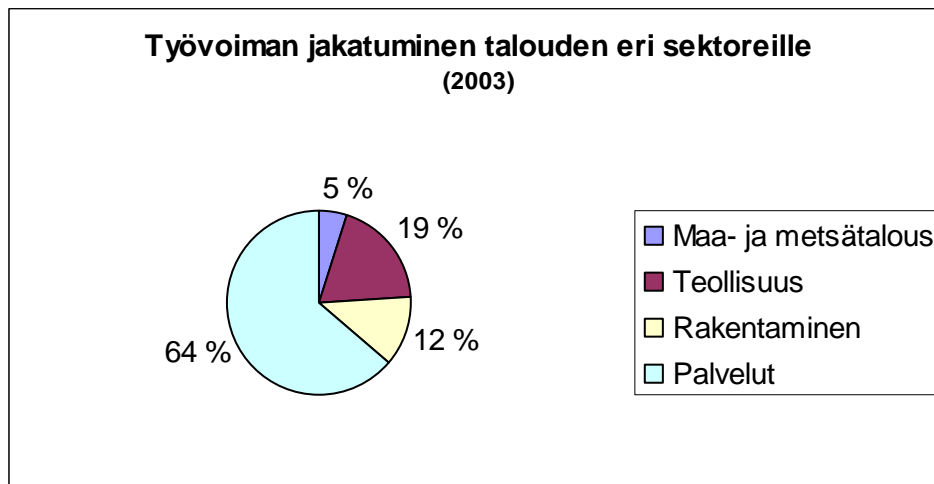
Espanjan teollisuuden erityispiirteitä on pitkään ollut valtion omistamien suuryhtiöidenhallitseva osuus monilla aloilla kuten kaivos-, laivanrakennus-, teräs-, puolustus- ja energiateollisuudessa.

Yhtiöitä hallitsevat valtion holding-yhtiöt *SEPI (Sociedad Estatal de Participaciones Industrias)* ja *Agencia Industrial del Estado*, jotka 1995 tulivat aikaisempien *INI:n* ja *INH:n* tilalle. Valtion osuus on kuitenkin vähenemässä monilla aloilla. Myös pankkiryhmittymiin sidoksissa olevien yhtiöiden osuus on monilla aloilla hallitseva.

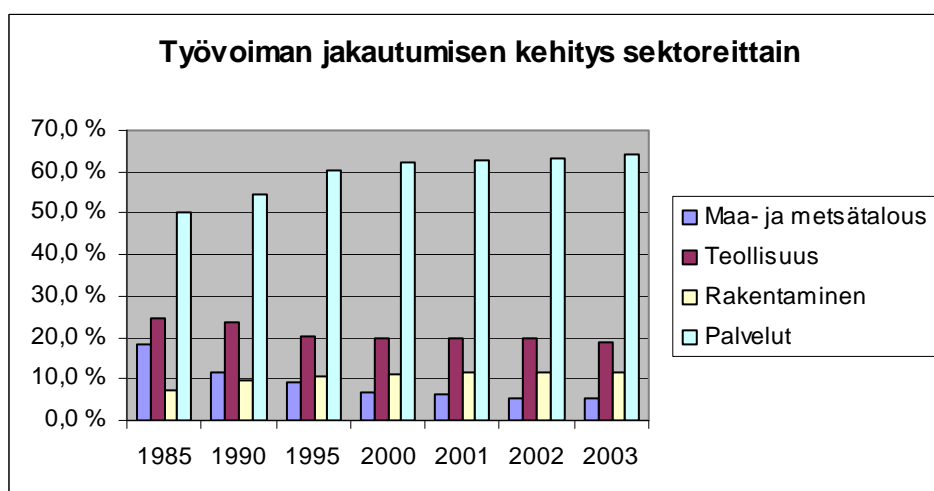
5.3.4 Työvoima

Espanjassa työvoima on pätevää, tuottavaa ja sopeutuvaista teknologian muutokseen, tuottavuuden kasvu on korkeimpien joukossa Euroopassa. Työvoima kustannukset ovat silti edelleen Euroopan alhaisimpia Espanjassa, mikä on yksi Espanjan investointieduista ja koulutustaso on noussut viime vuosina merkittävästi vaikakin työttömyys on edelleen Euroopan korkeimpia. Palkat ovat nousseet nopeimmin julkisella sektorilla, jossa ammattiliikkeiden voima on suurempi kuin muilla aloilla.

Oheisista taulukoista näkee Espanjan työvoiman jakautumisen talouden eri sektoreille sekä sen kehityksen vuosina 1985 - 2003.



Lähde: A guide to business in Spain 2004



Lähde: A guide to business in Spain 2004

Oheisesta taulukosta voidaan todeta Espanjan teollistumisen vaikutuksen maan maa- ja metsätalouteen, kuinka sen osuus on vähentynyt lähes puoleen vuodesta 1985 vuoteen 2003.

Työttömyys paheni Espanjassa diktaattori Francon kuoleman jälkeen 1975, kun yhteiskuntaa alettiin uudistaa. Maataloudesta hävisi 2,7 miljoonaa työpaikkaa, Pohjois-Euroopassa työskennelleet espanjalaiset palasivat Espanjaan, ja naisten aktiivisuus työmarkkinoilla lisääntyi.

Seurauksena työttömyys nousi voimakkaasti ja on edelleen Euroopan korkeimpia, mutta kuitenkin koko ajan vähenemään päin, mikä voidaan todeta seuraavasta kaaviosta:

	2001	2002	2003	2004	2005e
Väestö (miljoonaa)	40,3	40,5	40,8	41,1	41,3
Työvoima (miljoonaa)	17,8	18,3	18,8	19,0	19,3
Työllisiä (miljoonaa)	15,9	16,3	16,7	17,1	17,4
Työttömiä (miljoonaa)	1,9	2,1	2,1	1,9	1,9
Työttömyysaste (%)	10,5	11,4	11,3	10,0	9,6

Lähde: Finpro

Julkisen sektorin paino on edelleen näkyvässä työvoiman rakenteessa ja valtion virkamiesten osuus työvoimasta onkin edelleen yli 16 %. Hallitus on kuitenkin alkanut rajoittaa julkisen sektorin kasvua. Vuonna 2003 keskipalkka nousi 3,3 prosenttia ollen 1599,16 euroa kuukaudessa. Espanjan lakisääteinen minimipalkka on 460,50 euroa.

Espanjassa on kaksi merkittävää työntekijöiden keskusammattijärjestöä; sosialistinen UGT ja kommunistinen CC OO. Järjestäytyminen on Euroopan keskitasoon verrattuna kuitenkin vielä alhaista eli vain noin 15 prosenttia. Ammattiyhdistysten paino on kuitenkin huomattavasti järjestäytymisastetta suurempi. Työntekijöillä on oma vaikutusvaltainen liittonsa CEOE.

5.4 Infrastrukturi

Espanjassa panostettiin voimakkaasti 1980- ja 1990-luvuilla infrastruktuurin kehittämiseen ja uudistamiseen. Tuloksena on kattava ja hyvälaatuinen maantieverkosto, jolla on mittaa yhteensä 340 000 kilometriä, joista noin 10 400 kilometriä on paljon liikennettä vetäviä moottoriteitä, joista 2400 kilometriä on maksullisia ja 9000 maksuttomia. Nämä nopeat tiet tekevät mahdolliseksi mukavan siirtymisen paikasta toiseen läpi Espanjan. Tavoitteena on vuoteen 2007 ulottuvan investointiohjelman puitteissa rakentaa 1500 kilometriä lisää moottoriteitä ja yhdistää kaikkien 17 autonomian pääkaupungit toisiinsa. Verkosto on tiheä ja korkeatasoinen.

Espanjan rautatieverkosto on pituudeltaan lähes 15 000 kilometriä. Luotijunatie (AVE) Madridista Sevillaan otettiin käyttöön vuonna 1992 ja se on 471 kilometriä pitkä, ja matkaan kuluu aikaa 2 tuntia ja 15 minuuttia.

Uusi luotijunayhteys Madridista Barcelonaan on rakennettu Lleidaan saakka ja yhteys Barcelonaan asti valmistunee vuoteen 2006 mennessä. Espanjalla on myös tarkoitus yhdistää Madrid Ranskan luotijunaverkkoon Barcelonan ja Baskimaan kautta. Madridin ja Lissabonin välistä luotijunayhteyden kannattavuutta on myös tutkittu.

Toinen erittäin nopea juna on Talgo 200, jolla pääsee kulkemaan Madridista Málagaan sekä Madridista Cádiziin ja Huelvaan. Samoin kuin maantieverkosto, myös RENFEn kansallisen rautatieyhtiön rautatiet muodostavat verkoston, jonka keskus on Madrid. Madridista lähtevät koko maan peittävät peruslinjat poikittaislinjoinen.

Espanjassa on 28 kansainvälistä lentokenttää. Tärkeimmät lentokentät ovat Madrid Barajas, Barcelona ja Palma de Mallorca. Madridin lentokentän kautta kulki vuonna 2003 35,4 miljoonaa matkustajaa.

Espanja on myös merkittävä välilaskupaikka Euroopan ja Latinalaisen Amerikan välisessä lentoliikenteessä ja sen sijainti liikenteessä Euroopasta Amerikkaan ja Afrikkaan on edullinen. Espanjalla on myös 50 kansainvälistä satamaa Atlantin ja Välimeren rannoilla, minkä ansiosta maalla on hyvät meriliikenneyhteydet. (Herlin 2004. Espanja: Infrastrukturi)

5.4.1 Internet ja sähköinen kaupankäynti

Vuoden 2003 lopussa 43,4 prosentilla kotitalouksista oli oma tietokone, mutta vain noin 25,4 prosenttia väestöstä käytti Internetiä, mikä reilusti alle EU:n keskiarvon, joka on noin 50 prosenttia. Internetin käyttäjistä vain 2 % ostaa tuotteita tai palveluita verkon kautta. Espanjan tiheästi asuttujen kaupunkien johdosta laajakaistaliittymien asennus on suhteellisen helppoa ja ADSL teknologiaa onkin markkinoitu vahvasti viime vuosina. Vuoden 2003 lopussa laajakaistaliittymiä oli 186 400. Sähköinen kaupankäynti ei ole kovin yleistä Espanjassa. Vuonna 2002 tehdyssä kyselyssä 1,69 prosenttia yrityksistä kertoivat myyvänsä tuotteita tai palveluita Internetin välityksellä. (Herlin 2004. Espanja: Infrastrukturi)

6 Espanjan kulttuuri ja liiketoimintakulttuuri

6.1 Kulttuuri yleisesti

Espanja koostuu monista hyvin erilaisista alueista, joiden välillä kulttuuri ja tavat vaihtelevat hyvinkin paljon. Espanjalainen on hyvin ylpeä maastaan, mutta ei varsinaisesti isänmaallinen, niin kuin suomalainen sen ymmärtää. Yleisesti Espanjalaiset tunnustavat identiteettinsä mieluummin oman autonomiansa mukaan kuin koko maan mukaan ja tämä on hyvin tärkeä asia tiedostaa. Tämä kulttuurien kirjo onkin yksi kiehtovista asioista Espanjassa. Nämä alueelliset erot käsittävät erilaiset murteet ympäri Espanjaa, elämäntyylin erot, mutta myös liiketoimintakulttuurin erot. Huolimatta tästä suuresta vaihtelusta, on kuitenkin joitakin kulttuurin tapoja, jotka pitävät paikkansa kaikkialla Espanjassa.

Sosiaalinen elämä on Espanjassa todella tärkeää. Yksinäisyys tai yksin oleminen ovat epätavanomaisia asioita. Espanjalaiset perheet ovat aika pieniä, välit sukulaisiin ja perheeseen ovat tiiviit ja Espanja onkin hyvin perhekeskeinen maa. Perhe ja suku ovatkin kaiken perusta. Tämä on vaikuttanut paljolti espanjalaiseen asuimuotoon, jossa lapset halutaan pitää kotona mahdollisimman pitkään ja koulutetaan loppuun ja vanhempien luota muutetaan usein vasta aviopuolison kanssa yhteiseen kotiin. Tärkeää on myös, että perhe huolehtii sukunsa vanhuksista kotona.

Espanjalaisilla on yleisesti vähän varsinaisia ystäviä, mutta sen sijaan runsaasti niin sanottuja amigoja, joiden olemassaolo on tärkeää asioiden hoitumisen kannalta, mutta suhde on usein pinnallinen.

6.1.1 Tervehtiminen ja puhuttelu

Espanjalaiset ovat tervehtimisessä ja puhuttelemisessa ehkä hieman muodollisempia, mutta avoimempia kuin suomalaiset. On aivan tavallista tervehtiä myös tuntemattomia ihmisiä, naapureita tervehditään aina rappukäytävässä ja hississä. Myös puhe-etäisyys on lyhyempi ja puherytmi tiiviimpi kuin suomalaisessa keskustelukulttuurissa. Puheenaiheita kannattaa harkita ja mielipiteet, varsinkin kielteiset, ilmaistaan hieman kierrellen.

6.1.2 Henkilökohtainen tila

Espanjalaisilla on huomattavasti pienempi henkilökohtainen tila kuin suomalaisilla ja se saattaa aluksi tuntua suomalaisesta epämukavalta. Espanjalaiset saattavat jopa laittaa kätensä henkilön olkapäälle, jolle he puhuvat. Kohdatessa näitä tapoja on hyvin epäkohteliasta väistää tai siirtyä kauemmas. Läheisyys on merkki ystävyydestä ja siksi fyysinen etäisyys on Espanjassa paljon lyhyempi kuin muualla Euroopassa. Espanjalaiset pitävät koskettelusta, mutta tunteiden näyttäminen vastakkaiselle sukupuolelle julkisilla paikoilla on merkki huonosta mausta.

6.1.3 Sanallinen ja sanaton viestintä

Espanja on enemmän LC-kontekstuaalisen eli matalan merkitysyhteyden kulttuuri, mutta siellä on myös muutamia piirteitä HC-kontekstuaalisuuden eli korkean merkitysyhteyden kulttuureista, joita ovat esimerkiksi epäsuora aloitustapa ja sanattoman viestinnän laajuus. Tämä tarkoittaa, että sanoilla ei ole niin paljon painoarvoa kuin Suomessa. Espanjalaiset sanovat mieluummin kyllä kuin ei ja tällä tavalla he luottavat ja uskovat tekevänsä liikekumppaninsa tyytyväiseksi. Espanjalaiset tykkäävät myös hyvin paljon sananlaskuista ja niitä he käyttävätkin paljon. Ylpeät espanjalaiset loukkaantuvat hyvin helposti, jos huumori kohdistuu suoraan heihin. Yleisesti espanjalaiset käyttävät paljon sanatonta viestintää ja he hyödyntävät sitä hyvin painottaakseen jotakin asiaa, mikä on tärkeä. Käsien käyttäminen puhues- sa kuvainnollisesti on hyvin yleinen tapa. (Mikluha 1998:63)

6.2 Liiketoimintakulttuuri yleisesti

Tunteet ovat yleisesti totuuden lähde espanjalaisessa liiketoimintakulttuurissa. Mistä johtuen on tärkeää työskennellä kehittäen läheistä suhdetta espanjalaisiin yhteistyökumppaneihin. Jos heillä on hyvä käsitys toiminnasta ja usko että he voivat luottaa sinuun, todennäköisyys tulevalle menestyksen kasvulle on melkein jo taattu. Perinteinen liikkeenjohtotyylä on konservatiivinen ja hierarkkinen, vaikkakin nuoremmat ovat käytökseltään jo vapaampia. (Dray 2004)

6.2.1 Kontaktien luominen

Useimmat espanjalaiset tarvitsevat kaikkiin päätöksiinsä perheensä, ystäviensä ja kollegoiden hyväksynnän ja kannustuksen, ennen kuin he toimivat tai tekevät päätöksiä itsenäisesti. Espanjassa on tunnustamaton uskomus, että ihminen ei ole yhteiskunnan jäsen, jolle hän ole tunnustettu osa jotain yhteisöä tai ryhmää. Tämä ryhmä voi olla naapurusto, kaupunki tai liiketoiminnallinen yhteisö. Tästä johtuen saattaa olla, että uusi asukas saattaa tuntea itsensä hyvinkin ulkopuoliseksi ennen kuin hänet otetaan mukaan johonkin ryhmään. (Dray 2004)

Espanjalaiset ovat taipuvaisia antamaan lisäarvoa henkilökohtaiselle suhteelle myös liiketoiminnassa. He tekevät mieluummin yhteistyötä sellaisten ihmisten kanssa, jotka he tuntevat jo entuudestaan ja kehen he luottavat. Tämä on syy siihen, miksi henkilökohtaiset kontaktit Espanjassa ovat elinehto kannattavalle liiketoiminnalle. Espanjalaiset liikekumppanit tulee valita huolella, sillä henkilö- ja ystävyysuhteilla on suuri merkitys espanjalaisessa kaupankäynnissä. Kun edustaja on kerran valittu, voi olla hyvin vaikeaa ja jopa kannattamatonta vaihtaa toiseen. Ideaali kontakti henkilön tulisi saada aikaan niin sanottuja esittely tilaisuuksia ja hänen tulisi olla hyvässä asemassa niin potentiaalisiiin tuleviin kauppakumppaneihin kuin vaikutusvaltaan nähden. Kontaktihenkilöllä tulee olla tietynlainen status yhteiskunnassa. Espanjassa on hyvinkin paljon merkitystä sillä, että on valmistunut oikeasta yliopistosta, että asuu oikealla alueella ja jopa että ajaa oikeanlaista autoa.

Suhteet ovat hyvin tärkeässä asemassa Espanjan kulttuurissa kuin liiketoimintakulttuurissakin ja ne auttavat hyvin paljon, koska valta on olennainen osa espanjalaista kulttuuria ja vain vaikutusvaltaisoin tai hierarkkisesti korkeimmalla oleva henkilö tekee lopullisen päätöksen. Tästä johtuen tulee ymmärtää liikesuhteissa, että useimmiten ollaan tekemisissä välikäden kanssa, joka ei tee päätöksiä. On kuitenkin selvää, että näiden välikäsien kanssa tulee silti pitää yllä hyviä suhteita, jotta saadaan aikaiseksi kannattavaa toimintaa. (Dray 2004)

6.2.2 Esittelyt

Ensitapaamiset espanjalaisten kanssa tulee hoitaa hyvin muodollisesti ja kohteliaasti kätellä kaikkia ja jos tilaisuudessa ei ole läsnä henkilöä, joka hoitaisi esittelyn, ihmisten tulee kaikkien esitellä itse itsensä. Esiteltäessä tulee sanoa "encantado", joka tarkoittaa, että "hauska tavata". Naiset joskus halaavat varovasti ja sitten antavat kaksi poskisuudelmaa, toinen oikealle ja toinen vasemmalle puolelle, jossa posket koskettavat, kun samaan aikaan suudellaan ilmaan. Myös läheiset nais ja mies kollegat voivat tervehtiä toisiaan tällä tavoin. Poskisuudelmien lisäksi tervehtimisen osa on "mitä kuuluu" –kysymys, johon vastataan lyhyesti liikoja murheita vuodattamatta. Kysymys ei kuitenkaan ole niin pinnallinen kuin esimerkiksi Yhdysvalloissa. Yrityksessä, jossa työntekijät tuntevat hyvin toisensa, saattavat miehet tervehtiä toisiaan jopa halaamalla tai taputtelemalla toisiaan olkapäälle kättelyn lisäksi. (Mikluha 1998: 61)

Käyntikortit ovat hyvin tärkeitä Espanjassa ja niitä tulee ottaa riittävästi mukaan liiketapaamisiin. Kortit tulisi olla painettu toinen puoli englanniksi ja toinen espanjaksi. Espanjalaiselle liikekumppanille kortti tulee ojentaa espanjalainen puoli häntä kohti, mutta korttia ei tule kuitenkaan antaa ensimmäisenä liikekumppanin käteen vaan ensin pitää esitellä itsensä. Suuri osa ensivaikutelmaa, jonka antaa itsestään espanjalaiselle liikekumppanille on se, että he arvostavat, jos tietää jotain heidän maansa historiasta, kulttuurista, eri alueista Espanjassa ja tietenkin kielestä. (Luoto 1993:63)

6.2.3 Tavat ja etiketti

Kunnia ja henkilökohtainen ylpeys on kaikki kaikessa espanjalaisessa kulttuurissa ja sitä ei tulisi loukata. Kuten monissa Aasian maissa pitää tehdä kaikkensa säästyäkseen ja säästääkseen myös toiset kasvojen menetykseltä. Tämän vuoksi tulee varmistaa, että liiketapaamisissa pidettävät esitykset ovat helppotajuisia sekä tulee varmistaa, että kaikki ymmärtävät, mistä puhutaan. Tapaamisissa ja neuvotteluissa tulee myös ottaa huomioon, että koska kasvojen menettäminen on niin arkaluontoinen asia, että välttämättä kukaan ei myönnä kaikkien edessä, että hänellä on vaikeuksia ymmärtää. (Dray 2004)

Espanjalaiset ovat hyvin avuliaita ja neuvovat hyvin mielellään toisiaan vapaasti, jota ei pidä ottaa loukkauksena. On tärkeää olla yhteyksissä espanjalaisten liikeyhteisönsä kanssa ja auttaa ymmärtämään mistä on sovittu. Tämä tulee tehdä varovasti espanjalaista kunniaa kohtaan ja espanjalaisten tulee tuntee, että he tekevät päätöksensä itsenäisesti. Koskaan ei saa olla tunkeileva, mutta pitää olla aina saavutettavissa ja ilmaista haluaan oppia heidän tapojaan, samalla kun antaa heille heidän tarvitsemiaan tietoja ja voimavaroja saavuttaakseen heidän tavoitteensa.

Madridissa yritykset ovat normaalisti avoinna yhdeksältä puolelta kahteen ja ne avataan uudestaan kolmesta kuuheen maanantaista perjantaihin. Heinä- ja elokuussa aukioloajat voivat vaihdella ja jotkut ovat jopa kokonaan suljettuina jonkin ajanjakson elokuussa. Tämä kuitenkin tarkoittaa sitä, että töihin ilmestytään tasan yhdeksältä, vaikka periaatteessa työt aloitetaan vasta puolelta kymmenen tai kymmeneltä. Aamun ensimmäiset tunnit juodaan kahvia ja seurustellaan työtovereiden kanssa ja keskustellaan asioista. Espanjalaiset eivät ole tottuneet olemaan täsmällisiä vaikka pitäisi olla, mutta isommissa yrityksissä on hyvin tärkeää saapua töihin ajallaan. Liiketapaamisissa espanjalaiset eivät ole täsmällisiä vaikkakin he odottavat kumppaninsa olevan ja ei pidä olla huolestunut 15 minuutin tai puolen tunnin odottelusta.

6.2.4 Keskustelunaiheet; sallitut ja tabut

Espanjalaiset ovat yleisesti hyvin varovaisia ja tarkkoja siitä mitä he sanovat ja miten he sen sanovat. Kaikissa tilanteissa, paitsi lähimpien ystävien tai perheen seurassa, totuuden puhuminen, jos se ei ole positiivinen asia, on asia, jota lähestytään hyvin varovasti. Koska espanjalaiset ovat hyvin haluttomia ilmaisemaan huonoja uutisia, on ulkomaalaisella liikemiehellä hyvä olla Espanjassa niin sanottu itsenäinen verkosto puolueettomia kontakteja, jotka voivat vahvistaa tai kääntää, mitä neuvotteluissa kerrotaan.

Espanja on vielä hyvin uskonnollinen maa ja monet ihmiset voivat loukkaantua syvästi, jos he kuulevat herran nimeä lausuttavan turhaan. On myös hyvä tapa olla kiroilematta toisten läsnä ollessa. Tervetulleita keskustelun aiheita ovat tietenkin ulkomaalaisen oma kotimaa, matka, urheilu ja eritoten jalkapallo ja politiikka, jos tietää, mistä puhuu.

Vältettävä puheenaihe on härkätaistelut, koska se on melkein pyhä taiteenlaji Espanjassa. Espanjalaisten mielestä kysymys ei ole eläinräökkäyksestä. Härällä, jolla muuten olisi ollut edessään ”kunniaton kuolema” teurastajan edessä, on areenalla mahdollisuus kaatua kunnialla taistellen. Tästä syystä on hyvä olla sanomatta minkäänlaista kritiikkiä kyseisestä toiminnasta. Myös vältettäviä puheenaiheita ovat uskonto, sodat, politiikka, fasismi ja seksi. Näiden lisäksi tulee myös huomioida, ettei painota liikaa omaa ammatillista kokemusta tai menestystä keskusteluiden aikana.

Myös ensimmäisten tapaamisten aikana tulee välttää liian henkilökohtaisten kysymysten esittämistä, vaikkakin espanjalaiset saattavat kyllä niitä esittää. Tässä kulttuurissa luonne on arvostuksen mittari. (Mikluha 1998: 62)

6.2.5 Muodollisuus, arvot, nimet ja tittelit

Espanjassa sinutellaan hyvin usein ja teitittely tavat ovat hyvin erilaiset kuin esimerkiksi Latalaisessa Amerikassa. Esimerkiksi Espanjalaiset puhuttelevat aina kotiapulaistaan teititellen, koska se osoittaa arvostusta apulaista kohtaan ihmisenä. Tuttavallista sinutellua kuulee paljon useammin espanjalaisessa toimistossa kollegoiden kesken kuin Latalaisesta Amerikassa. Espanjassa jopa johtajia kuullaan usein sinuteltavan. Tulee kuitenkin muistaa, että uusien liiketuttavien kanssa espanjalaiset ovat aluksi hyvin muodollisia ja he teitittelevät, mutta he saattavat myös käyttää tuttavallista sinutellua, mikä ei välttämättä tarkoita heti ystävyyttä.

Espanjalainen liiketoimintakulttuuri on hyvin hierarkkinen ja vain johtajilla on valta tehdä päätöksiä. Yleisesti alaisten tulee noudattaa ohjeita, totella auktoriteettia, ja ratkaista ongelmat ennen kuin ne nousevat pintaan. Tämän takia tulee olla tietoinen hierarkian tärkeydestä ja siitä mitä paikkaa kukin pelaa espanjalaisessa liiketoimintakulttuurissa. Tästä esimerkkinä se, että sellaista paheksutaan, jos viettää paljon aikaa sellaisen henkilön kanssa, joka on alemmalla tasolla hierarkiaportaissa. On hyvin tärkeää, että asioi pääasiassa sellaisten henkilöiden kanssa, jotka on luokiteltu tasavertaisiksi.

Kohteliaisuus ja muodollisuus ovat osa kieltä ja kulttuuria ja tästä syystä Espanjassa tulee puhutella kaikkia, aina kun mahdollista, tittelin ja sukunimen kera. Mutta taas poikkeuksena se, kun puhutellaan johtoa, jolloin ei tule käyttää titteliä. Yleisiä kohteliaita titteleitä, joita seuraa sukunimi ja jotka ovat aina sallittuja, ovat Herra = Señor, Rouva = Señora ja Neiti = Señorita. Yleisesti siis on hyvin tärkeää puhutella ihmisiä heidän titteleillään.

Espanjalaisilla on kaksi sukunimeä. Kun lapsi syntyy hän saa isänsä sukunimen kuin myös äitinsä sukunimen, tässä järjestyksessä. Liike-elämässä on hyvin normaalia, että puhuttaessa käytetään vain sitä ensimmäistä sukunimeä, mutta kirjoitettaessa molempia. Tulee myös muistaa, että Espanjassa naiset eivät vaihda sukunimeään mennessään naimisiin. Heitä vain puhutellaan rouvina (Señora) neidin (Señorita) sijaan. Etunimellä puhuttelu on suotavaa vain lähimpien ystävien, nuorten ja lasten keskuudessa. (Dray 2004)

6.2.6 Liiketoiminnan kieli

Yleisenä ohjeena on, että koskaan ei tule olettaa, että espanjalainen liikekumppani osaisi englantia ja pääasiassa Espanjassa kauppakielenä on vielä Espanja, koska englanninkielentaito on silti vielä harvinaista nykypäivän Espanjassa. Vaikkakin englantia on hyvin otettu vastaan Espanjassa kansainvälisenä neuvottelukielenä EU:iin liittymisen myötä, mutta silti vielä vanhemmat johtajat ja pienemmissä yrityksissä toimivat henkilöt eivät todennäköisimmin sitä puhu ja mitä todennäköisimmin he puhuvat ranskaa toisena kielenään. Tästä syystä espanjalaiset arvostavat suuresti, jos heidän kauppakumppaninsa puhuu espanjaa tai edes yrittää puhua sitä ja jos se ei onnistu on hyvin kohteliasta ottaa tulkki mukaan tärkeisiin tapaamisiin.

6.3 Neuvottelutyö

Keskustelu on todennäköisesti hyvin eloisaa. Neuvotteluissa espanjalaiset liikemiehet luottavat mieluummin nopeaan ajatteluun ja spontaaneihin ideoihin kuin huolellisiin valmisteluihin. Saattaa ilmetä, että kaikki yrittävät saada kantansa kuulluksi samaan aikaan. Tämä seikka saattaa johtaa siihen, että neuvottelut saattavat venyä pitkiksi Espanjassa ja että ne ovat hyvin intensiivisiä, mutta myös hyvin luovia. Mutta silti tämän espanjalaisten spontaanisuuden ei saa antaa johtaa siihen pisteeseen, jossa vastapuoli menettää kasvonsa.

Neuvotteluiden edetessä tulee niissä säilyttää tietynlainen henkilökohtaisuus ja lämpö ja samalla tulee pitää huoli omasta arvosta, kohteliaisuudesta ja diplomaattisuudesta. Espanjalaiset osallistujat saattavat alussa vaikuttaa hyvin vetäytyviltä ja epäsuorilta, mutta tämä on normaalia siihen saakka kunnes liikesuhde on julkistettu.

Yleisesti tapaamisen aikana espanjalaiset saattavat helposti unohtaa ajan kulun kokonaan, mutta siitä ei saisi huomauttaa heille. Yleisesti on suotavaa sopia vain yksi liiketapaaminen yhdelle päivälle, koska aika etenee hitaasti Espanjassa. Tämä pitää paikkaansa vielä paremmin julkisten palveluiden piirissä kuin liiketoiminnassa. Tärkeisiin liikeneuvotteluihin, joissa tehdään päätöksiä, ei tule koskaan mennä ajatellen, että asiat etenisivät siten, miten ne voisivat edetä Suomessa. Tulee olla varautunut odottamattomaan myöhästymiseen.

Vaikka espanjalaiset ovat hyvin vastaanottavaisia uusien ideoiden ja tiedon suhteen, mutta saattaa ilmetä kuitenkin, että heidän päätään on hyvin vaikea saada kääntymään tai että he eivät muuta mielipidettään helposti ja harvoin he käyttävät objektiivisia faktoja tai kokemusperäisiä todisteita todistaakseen kantansa.

Neuvotteluissa tulee myös muistaa, jos puhuja keskeytetään kesken puheen, sitä ei tule ottaa loukkauksena ja se ei ole mitään, mistä pitäisi huolestua. Yleisesti tämä espanjalaisten osapuolten käytös viestittää keskeyttäjän aitoa ja innostunutta mielenkiintoa keskustelua kohtaan.

Tärkeät neuvottelut tulisi Espanjassa hoitaa aina henkilökohtaisesti, jos vain mahdollista ja ei pelkästään puhelimen tai faksin välityksellä, mutta nykypäivänä sähköpostin välityksellä asioiden hoitaminen on melko hyväksyttävää. Henkilökohtaisella asioiden hoitamisella osoittaa liikekumppanilleen tietynlaista uskottavuutta ja ammattimaista myötätuntoa. Tämä tarkoittaa sitä, että neuvotteluissa voi olla jatkuvasti läsnä, kunhan varmistaa, että niiden ilmapiiri on rentoutunut ja ystävällinen. (Dray 2004)

6.3.1 Päätöksenteko prosessi

Yleisesti espanjalaiset odottavat, että henkilö kenen kanssa he neuvottelevat, on henkilö, jolla on valta tehdä lopulliset päätökset. Korkeammalla tasolla espanjalaiset ovat hyvin muodollisia ja espanjalaiset johtajat tekevät päätökset aina suljettujen ovien takana ja mistään yhtiötä koskevista päätöksistä ei juuri koskaan laajemmin tiedotella. Tästä johtuen espanjalaisista yrityksistä ei normaalisti löydykään asiaa nimeltä ilmoitustaulu.

Liikeneuvotteluissa espanjalaiset eivät etene suoraan vaan he kiertelevät ja yleisesti he eivät seuraakaan esityslistaa. On myös hyvin yleistä, että monet ihmiset kokouksissa puhuvat samaan aikaan ja saattaa tuntua siltä, että siellä olisi samanaikaisesti menossa useampia kokouksia samassa huoneessa. Päätöksenteko voi olla hyvin hidasta ja pitkäväteistä.

Kaikkia hierarkiatasoja kuullaan ja kaikki ehdotuksen näkökulmat otetaan huomioon ja analysoidaan yksityiskohtaisesti. Usko kirkon ideologioihin tai nationalismi voivat myös olla tärkeitä vaikuttajia päätöksentekoon. (Dray 2004)

6.4 Liiketapaamiset

Ei pidä koskaan olettaa, että espanjalaiset puhuisivat liiketoiminnasta tai siihen liittyvästä koskaan minkään kokouksen alussa. Yleinen tapa on jutella niitä näitä noin 20 – 30 minuuttia kokouksen alussa ennen kuin aloitetaan neuvottelut käsillä olevista asioista.

Ensimmäisten kokousten aikana espanjalaiset haluavat tulla tutuksi liikekumppaninsa kanssa ennen kuin aloittavat toiminnan tai neuvottelut, joten ensimmäisissä kokouksissa tulee vastapuolen olla myöntyväinen ja vastata kaikkiin kysymyksiin taustastaan ja jopa myös perhe-elämästään.

Koskaan tapaamisten aikana ei tule vihjata, että vastapuoli ei olisi valmistautunut hyvin tapaamiseen. Jos sen tekee, niin loukkaa kumppaninsa kunniaa ja Espanjassa miehen kunnia on tärkeämpää kuin liiketoiminnallinen tehokkuus.

6.4.1 Tapaamisen sopiminen

Liiketapaamiset tulee sopia aina hyvissä ajoin etukäteen ja vielä varmistaa ne kirjallisesti vähään ennen ajankohtaa. Suunniteltaessa tapaamista tulee ne ajoittaa aamupäivään tai iltapäivään kolmen jälkeen, koska suurin osa yrityksistä on suljettuina kahdentoista ja kolmen välillä lounaan ajaksi. Tapaamisia ei myöskään tule sopia ennen aamupalan aikaa eli ennen yhdeksää. Tulee myös ottaa huomioon, jos joku kansallinen lomapäivä on torstaina tai tiistaina, useimmilla espanjalaisilla on tapana ottaa siihen kohtaan lomapäivä ja he viettävät pitkää viikonloppua. Useimmilla espanjalaisilla on 30 päivän palkallinen loma vuodessa ja normaalisti se vietetään heinä- tai elokuussa. Tapaamisten sopimista tulee myös välttää pääsiäisen ja joulun tienoille, joten espanjalainen kalenteri tulee aina tarkistaa ennen kuin suunnittelee tapaamisia tai aikoo liikematkalle Espanjaan.

Espanjassa on 14 kansallista lomapäivää, jotka saattavat olla mitä viikonpäiviä tahansa. Näiden kansallisten lomapäivien lisäksi on Espanjassa myös paikallisia juhlapäiviä, jotka vaihtelevat alueittain ja kaupungeittain ja ne on hyvä tarkastaa ennen tapaamisten sopimista.

Liiketapaamista sovittaessa ravintolaan tulee varmistaa, että ravintola on erinomainen, koska Espanjassa hyvän ruoan ja viinin intensiivinen arvostus on erittäin tärkeää. Jokaisella alueella Espanjassa jokaisella alueella on omat kansalliset ruokansa ja juomansa ja paikalliset ovat yleensä hyvin vakuuttuneita siitä, että heidän alueensa on paras ja sitä ei tule kiistää. (Dray 2004)

Liikelounas

Tapaamisia voidaan sopia myös lounaan aikaan ja se onkin yleensä hyvä aika keskustella työasioista, mutta toisaalta taas monet espanjalaiset menevät koteihinsa syömään lounaan, joten ei pidä huolestua, jos ehdotus tavata lounaalla hylätään. Lounastapaamisilla tulee kunnioittaa espanjalaista liikekulttuuri protokollaa ja liikeasioita ei tule ottaa puheeksi ennen kuin kahvi on tarjoiltu lounaan päätteeksi.

Lounasaika on yleisesti yhden ja kahden välillä iltapäivällä ja riippuen olosuhteista se voi olla joko hyvinkin nopea epävirallinen lounas jossakin lähialueen kahvilassa tai sitten se voi kestää useita tunteja jossakin hienossa ravintolassa. Viini on hyvin tavallinen lounasjuoma ja ei pidä ihmetellä vaikka sitä tilattaisiin pöytään jopa pullollinen.

Lounaan jälkeen työntekijät palaavat toimistolle ja viipyvät siellä niin pitkään kuin on tarpeellista, mutta kuitenkin normaalisti seitsemään tai kahdeksaan asti, jonka jälkeen espanjalaiset menevät kotiin tai tapaavat ystäviään ja tuttaviaan lähikahvilassa tai baarissa. (Dray 2004)

Liikeillallinen

Illalliset ovat yleensä muodollisia ja sosiaalisia tilaisuuksia. Saavuttaessa illallistapaamiseen parhain tapa ilmoittaa saapuneensa paikalle on esittää käyntikorttinsa vastaanottoon, joka vuorostaan ilmoittaa espanjalaisille liiketuttaville saapumisesta. Illallinen Espanjassa on yleensä vasta yhdeksän jälkeen illalla ja illallisella tulee puhua liikeasioista vain jos espanjalainen vastapuoli ottaa sen puheeksi. Jos ulkomaalainen isännöi illallistapaamista ja haluaa ottaa mukaan puolisonsa, pitää kutsuun lisätä vastapuolen puolisolle myös kutsu. Jos vastapuolen puoliso hyväksyy tämän kutsun, niin sen jälkeen on sallittavaa ottaa myös oma puoliso mukaan tapaamiseen. Tämä katsotaan hyvin kohteliaaksi tavaksi yleisesti kutsua myös liikekumppanin puoliso mukaan tapaamiseen. (Luoto 1993:64)

Illallisilla Espanjassa noudatetaan länsimaista istumajärjestystä yleisiin sosiaalisiin tapaamisiin. Isäntä ja emäntä istuvat vastakkain pöydän päissä ja miespuolinen illan päävieras sijoitetaan emännän oikealle puolelle ja naispuolinen päävieras isännän oikealle puolelle.

Tulee muistaa, että Espanjalaiset ovat hyviä pitämään puheita, mutta illallisilla ei yleensä ole tapana pitää puheita.

Kutsut kotiin

Jos espanjalainen tarjoaa kutsua kotiinsa, se voidaan yleensä ensimmäisellä kerralla hylätä, koska normaalisti nämä ensimmäiset kutsut esitetään pelkästä kohteliaisuudesta. Jos sama henkilö esittää kutsun toiseen kertaan, voi sen hyväksyä. Vaikkakin normaalisti liiketapaamiset pidetään ravintoloissa eikä kotona.

Mutta jos on saanut kutsun espanjalaisen kotiin, se saattaa yleensä ollakin vain pikainen drinkki siellä ennen kuin siirrytään ravintolaan illastamaan. Mutta jos kutsu on liiketapaamiseen illalliselle kotiin, tulee tapaamiseen varata runsaasti aikaa, koska yleisesti on kohteliaista jäädä vielä tunniksi tai pariiksi illallisen jälkeen ja illallinen itsessäänkin voi kestää jopa kolme tuntia. Yleisesti kutsu espanjalaisen kotiin on merkittävä osoitus huomaavaisuudesta. (Luoto 1993:64)

6.4.2 Pöytätavat

Yleisesti pöytätavoissa Espanjassa pätee kaikki yleiset kohteliaat tavat. Tulee kuitenkin muistaa muutama erityinen seikka Espanjassa, että kädet tulee pitää näkyvissä koko ajan ja että tyypillinen malja on, että isäntä nostaa lasinsa ja sanoo "Salud". Myös keskieurooppalainen tapa illastaa pätee myös Espanjassa, haarukkaa tulee pitää vasemmassa ja veistä oikeassa ja niiden paikkaa ei tule vaihtaa kesken ruokailun. Ruokailun päätteeksi haarukka ja veitsi tulee sijoittaa lautasen viereen vierekkäin. Jos ruokailuvälineet jätetään ristiin tai vastakkaisille puolille lautasta, tullaan ruokaa tarjoamaan lisää. Isäntää ja ravintolassa tarjoilijaa tulee kehua hyvästä ruoasta, mutta tulee muistaa, että ruoasta ei tule koskaan kiittää ja sitä ei tule koskaan jättää. On parempi ottaa ruokaa niin pieninä annoksina, että jaksaa varmasti syödä kaiken ja tällöin ruokaa voi ottaa useammankin kerran. (Dray 2004)

6.5 Liikepukeutuminen

Espanjalaiset ovat hyvin tietoisia ja tarkkoja pukeutumisesta ja he arvostavat pukeutumista sosiaalisen statuksen ja menestyksen mittarina. Tulee pitää mielessä, että espanjalaiset pukeutuvat normaalisti melko konservatiivisesti, mutta harvemmin he käyttävät designvaatteita. Tulee pysytellä laadussa, konservatiivisessa vaatetuksessa ja hillityissä väreissä. Nimekkäät brändit huomataan.

Eleganttinen pukeutuminen tarkoittaa miehillä tummia pukuja ja kravattia valkoisen paidan kanssa. Puvun takit tulee pitää päällä kaikissa tilanteissa, jollei espanjalaiset pyydä tekemään toisin. Myös mustat kiiltävät kengät ovat hyvä valinta ja valkoisia sukkaa ei tule käyttää koskaan.

Naisten tulisi pukeutua elegantisti ja tyyliillä. Paras vaihtoehto naiselle on design jakkupuvut tai korkealaatuisista materiaaleista valmistetut puvut. Naisellisuus, hameet ja korkeat korot ovat arvostettu osa naisten pukeutumista, minkä vuoksi housupuvut eivät ole saavuttaneet suurta suosiota Espanjassa, mutta housuhame onkin jo enemmän hyväksytty illallistapaamisilla. Shortsit eivät ole hyväksytyjä koskaan missään julkisilla paikoilla. (Dray 2004)

6.6 Naiset liike-elämässä

Espanjassa naisia on suhteellisen vähän johtavassa asemassa ja Espanjassa liikematkalla olevia naisia kohdellaan kunnioittavasti. Pukeutuminen ja ammattimainen käyttäytyminen ovat hyvin tärkeitä seikkoja kaikissa tilanteissa ja tapaamisissa. Espanjassa liikenein tulee ottaa huomioon espanjalaisille miehille hyvin tärkeä maskuliinisuus ja tarve kontrolloida kaikkia tilanteita. Espanjalaiset liikemiehet ottavat yleensä hyvin mielellään vastaan liikelounas- tai liikeillallistapaamiskutsun naiselta. Ja yleisesti, kuten kaikissa maissa, kutsun esittäjä maksaa laskun.

6.7 Liike-esitykset

Pääsääntöisesti espanjalainen kommunikaatio on sanallista ja kirjoitettuja muistioita käytetään hyvin harvoin eikä kirjeenvaihto ole tyypillistä espanjalaisille. Espanjalaisilla ei ole kärsivällisyyttä seurata edes puolen tunnin tuote-esittelyä diojen, piirustusten, kaavioiden tai videoiden kera.

Espanjalaiset tuijottavat mielummin perspektiivisen materiaalin sijasta myyntihenkilöä ja miettivät samalla, olisiko tuo henkilö, jonka kanssa he voisivat tai haluaisivat käydä kauppaa. Esityksiin tulee varata mukaan tarpeeksi aineistoa omasta yrityksestä, jota voi jakaa liikekumppaneille. On myös hyvin hyödyllistä tuoda mukanaan malleja ja esittely kappaleita omista tuotteistaan tai demonstraatioita omista palveluistaan espanjalaisille nähtäväksi ja kokeiltavaksi. (Mikluha 1998:64)

6.8 Liikelahjat

Espanjalaisessa liiketoimintakulttuurissa liikelahjoja annetaan yleensä vain onnistuneiden liikeneuvotteluiden päätteeksi. Kun espanjalaiset antavat lahjan, tulee se avata heti antajan ollessa läsnä. Koska liikelahjat eivät ole niin suosittu tapa Espanjassa kuin ne ovat Suomessa, parempi vaihtoehto on tarjota kunnan pitkä lounas espanjalaiselle liikekumppanille.

Hyväksytympi ja yleisempi aika antaa liikelahjoja on joulukuun ja joululahjat ovat yleensä hyvin arvokkaita ja ne ovat yleensä koreja, jotka sisältävät erilaisia herkkuja ja hyviä viinejä. Vahvat viinat eivät ole niin hyväksytyjä liikelahjoja Espanjassa ja yleisesti koskaan ensitapaamisella ei ole hyväksyttävää antaa lahjoja.

Yleisesti annettavien liikelahjojen tulisi olla laadukkaita, tunnettuja merkkejä ja paketoituna hyvin. Lahja saa mainostaa yrityksen nimeä vain, jos se on laadukas kyynä tai hyvän maun mukainen toimistotarvike. Myös hyvin tervetulleita lahjoja ovat antajan oman alueen käsitöitä, kirjat, videot tai CD:t, jotka kertovat antajan alueesta tai kotimaasta.

Saavuttaessa illalliskutsuille espanjalaiseen kotiin, on hyvä tuoda mukanaan suklaata tai muita jälkiruoaksi sopivia tuotteita, kuten leivoksia tai kukkia. Yleisesti ei kuitenkaan saa koskaan antaa liikelahjana, mitään kohtuutonta tai hyvin kallista, koska se voidaan helposti tulkita lahjukseksi. Jos päättää viedä lahjana kukkia, tulee välttää daalioita ja krysanteemeja, koska ne liitetään yleisesti kuolemaan. Samoin kolmentoista kukan antaminen tulkitaan huonona onnena. (Mikluha 2000:131)

7 Yrityksen perustaminen Espanjaan

7.1 Perusvaatimukset

Viime vuosikymmenen aikana byrokratia ja muodollisuudet ovat vähentyneet huomattavasti yritystä perustettaessa Espanjassa. Ulkomaiset yrityksen perustajat toivotetaan tervetulleiksi etenkin silloin, kun heillä on tarjota työtä paikallisille ihmisille.

Jokainen, joka suunnittelee aloittavansa liiketoiminnan Espanjassa, on ensiksi käytävä läpi muutamat aivan välttämättömät perusprosessit.

Ensinnäkin on hankittava liiketoimintalupa, *licencia de apertura*. Tämän myöntää kaupunki, *ayuntamiento*. Viranomaiset myöntävät toimintaluvan kun he ovat tyytyväisiä hankittuihin toimitiloihin ja niiden soveltuvuuteen aiottuun liiketoimintaan. Turvallisuus ja hygieenisuus ovat tärkeitä osatekijöitä. Kun toimintalupa on kunnossa, tulee yrittäjän rekisteröityä sosiaaliviranomaisille sekä verottajalle.

Mikäli yrittäjä on aikeissa harjoittaa oman alansa liiketoimintaan, esimerkiksi lääkärin-, kirjanpitäjän- tai asianajajantyötä, on tällöin syytä liittyä oman alan liittoon Espanjassa. Mikäli yritykseen otetaan työntekijöitä, kannattaa harkita liittymistä työnantajien liittoon CEOE:hen (Confederación Española de Organizaciones Empresariales). (Packer 1998:199)

7.2 Toimivan yrityksen ostaminen

Toimivan yrityksen ostaminen saattaa tulla halvemmaksi ja vaarattommaksi kuin kokonaan uuden yrityksen perustaminen. Ongelmana tosin piilee se, että tarjolla olevien yritysten kirjo ei ole välttämättä kovin laaja. Koska Espanjassa perheyrittäjäyys on hyvin yleistä, myös yritykset kulkevat sukupolvilta toisille. Useat pienet yritykset eivät myöskään ole kovin kannattavia sijoituksia sillä niitä on pidetty yllä vain elämäntavan, ei niinkään voiton tavoittelun vuoksi. Jos yritystoiminnan tarkoitus on elättää vain itsensä ja läheisensä, tällöin pienen, perinteisen yrityksen hankkiminen on hyvä vaihtoehto. (Packer 1998: 171)

Toimivaa yritystä ostettaessa, kannattaa olla huolellinen ja hankkia arviointi riippumattomalta asiantuntijalta. Mikäli ostoa suunniteltaessa ei vielä asu Espanjassa, suositeltavaa on tehdä vähintään yksi reissu paikalle tarkistamaan yritys. Huomiota tulisi kiinnittää mahdollisiin kilpailijoihin, yrityksen sijaintiin, aikaisempiin tuloksiin ja kannattavuuteen. (Packer 1998:175)

Toimivia yrityksiä voi etsiä esimerkiksi Keltaisten sivujen kautta sekä paikallisista sanomalehdistä, kuten El Pais, La Vaquardia jne ja internetistä sivustolta <http://spanish.businessesforsale.com>, jossa ilmoitetaan myytävistä yrityksistä. Myös suomalaisten ylläpitämät nettisivut (www.enetti.com, www.espanja.com jne) ja sanomalehti (Olé) kannattaa tarkistaa.

7.3 Uuden yrityksen perustaminen

Nämä 10 vaihetta tulevat pääsääntöisesti vastaan perustettaessa yritystä Espanjassa. Nämä eivät ole kaiken kattavat säännöt, mutta näillä pääsee jo hyvään alkuun. Ennen näitä muodollisuuksia on tietenkin oltava toimiva idea, liiketoimintasuunnitelma ja liiketilat. (katso liite 3)

- 1) Yrityksen nimen rekisteröinti. Keskus kauppakamaria tulee hankkia vahvistus, että suunnittelemaasi yrityksen nimeä ei ole vielä kukaan rekisteröinyt.
- 2) Espanjalaisen y-tunnuksen hankkimien verottajalta (*Delegación de Hacienda*).
- 3) Vaadittavan summan tallettaminen yrityksen pankkitilille. Summa riippuu siitä, mikä yritysmuoto on valittu.
- 4) Yhtiön asiakirjat. Perustajat allekirjoittavat perustusasiakirjan ennen notaarin luo menoa. Tähän vaaditaan nimi sertifikaatti, Espanjalainen y-tunnus sekä todistus siitä, että vaadittava summa on maksettu yrityksen tilille.
- 5) Siirtoveron maksu sen alueen verotoimistossa, jossa yritys on perustettu. Perustusasiakirja sekä espanjalainen y-tunnus vaaditaan. Maksettava summa on 1 % yrityksen osakkeiden määrästä.

6) Yrityksen rekisteröinti Keskus Kauppakamarissa. Rekisteröinti voi tapahtua kun siirtoveron maksu on suoritettu.

7) Ilmoittautuminen verottajalle. Verottaja selvittää mihin verotussysteemiin yritys kuuluu. Tätä varten tarvitaan toiminnan kuvaus, aloituspäivä, selvitys liikeiloista jne.

8) Yrityksen rekisteröinti työntekijöiden sosiaaliturvamaksuja varten.

9) *Libro de Matriculan* hankkiminen. Tähän kirjaan kirjaetaan kaikki työntekijät sekä työsuojeluviranomaisten, *Inspección de trabajo*, vierailut.

10) Liiketoimintaluvan anominen kaupungilta, ayuntamiento. Tätä varten tarvitsee esittää toiminnankuvaus, toimitilat ja niiden sijainti sekä kuitti siirtoveron maksusta.

7.4 Työntekijöiden palkkaaminen

Yritystä perustettaessa kannattaa ottaa huomioon Espanjan lait, jotka koskevat työntekijöiden hankkimista. Palkatessaan henkilökuntaa yrittäjä on velvollinen palkkaamaan ainakin yhden espanjalaisen työntekijän yritykseensä. (Packer 1998:169)

Espanjassa kaikki työntekijät on oltava vakuutettuja kuten Suomessakin. Tosin tämän toteutumista ei seurata ollenkaan niin tarkkaan Espanjassa kuin Suomessa.

Espanjalainen työviikko on 40 tunnin mittainen ja minimimääräiset tuntipalkat on määriteltä. Vaikka valtaosa espanjalaisista ei kuulu liittoihin, silti työnantajan on seurattava näitä lakeja. Ylitöihin ei voida pakottaa ja tehdystä ylityöstä tulee maksaa vähintään 175 % korvaus jokaiselta ylimenevältä tunnilta. Ylityötuntien määrä ei saa vuositasolla ylittää 80 tuntia. Kaikki Euroopan unionissa tehdyt lait työntekijöiden oikeuksista koskevat myös Espanjaa ja näin ollen niistä ei parane luistaa.

Espanjassa työntekijän irtisanominen on ollut hankalaa ja kallista. Työntekijöiden oikeuksia on puolustettu tiukasti ja ilman päteviä irtisanomisperusteita on ollut melkein mahdotonta irtisanoa työntekijää. Mikäli työntekijä on irtisanottu ilman päteviä perusteita, voi hän viedä asian oikeuteen ja yleensä se tulee työnantajalle kalliiksi. Niinpä useimmat tapaukset sovitaan oikeussalin ulkopuolella työntekijän ja antaja välillä. (Packer 1998:169)

Positiivinen piirre espanjan työmarkkinoita katsoen on se, että työvoimakustannukset ovat Euroopan alhaisimpia. Nyt uusien, itäisen Euroopan maiden liittyttyä Unioniin, joutuu Espanjan kilpailukyky halvan työvoiman maana koetukselle.

Työvoimaa on runsaasti saatavilla, sillä kuten jo aiemmin mainittiin, Espanjan työttömyysprosentti on korkea, yli 10 %, joka tosin ennusteen mukaan alitetaan vuonna 2005.

7.5 Tärkeitä viranomaisia

Kun suunnittelee yrityksen perustamista Espanjaan, on hyvä olla tietoinen paikallisista viranomaisista ja heidän tehtävistään.

Olemme keränneet tähän muutamia yhteistietoja, jotka ovat oleellisia muuttoa ja yritystoiminnan aloitusta varten.

Finpro

Finpro on asiantuntija- ja palveluorganisaatio, joka nopeuttaa suomalaisten yritysten kansainvälistymistä ja vähentää siihen liittyviä riskejä. Madridin vientikeskus vastaa Espanjassa toimivien suomalaisyritysten tarpeisiin ja pyrkii edistämään taloudellista yhteistyötä Suomen ja Espanjan välillä. Myös suomalais-espanjalainen kauppakamari toimii yhdyssiteenä maiden yritysten ja taloudellisten intressien välillä.

Finpro Southern Europe
Finland Trade Center
Fernando el Santo, 27 2 A
E-28010 MADRID SPAIN
Phone +34 91 308 4715
Fax +34 91 319 4886
spain@finpro.fi
www.finpro.fi/spain

Espanjan keskuskauppakamari

Registro Mercantil Central
Principe de vegara, 94
28006 MADRID
SPAIN
Phone +34 9156 31252
www.rmc.es

Suomen suurlähetystö Espanjassa

Embajada de Finlandia
Paseo de la castellana 15
E-28046 MADRID
SPAIN
Puhelin +34 91 319 6172
Faksi +34 91 308 3901
sanomat.mad@formin.fi
www.finlandia.org

Suomen suurlähetystön tehtäviin Espanjassa kuuluu viennin ja kansainvälistymisen edistäminen (VKE) yhteistyössä paikallisen Finpron kanssa. VKE-toimintaan kuuluu viennin edistämisen lisäksi mm. suomalaisten yritysten ulkomailla tapahtuvan liiketoiminnan ja Suomeen suuntautuvan ulkomaisen teknologian siirron ja investointien edistäminen. VKE-toiminnan lähtökohtana on ns. suomalainen intressi, eli toiminnan tulee edistää taloudellista kehitystä, työllisyyttä ja hyvinvointia Suomessa.

Suurlähetystö palvelee Espanjassa olevia Suomen kansalaisia Suomen viranomaisia koskevissa asioissa. Tällaisia asioita ovat esimerkiksi passiasiat, notaaritehtävät ja määrämuotoiset oikeustoimet, perheoikeus, kansalaisuus, asevelvollisuus ja hädänalaiseen asemaan joutuneen Suomen kansalaisen avustaminen. Suurlähetystön tehtävänä on myös avustaa muita Suomen viranomaisia mm. järjestämällä Suomen vaalien ennakoönestykset Espanjassa. Lisäksi suurlähetystö neuvoo oikeudellisten ja hallinnollisten asioiden yleisistä menettelytavoista Suomessa ja Espanjassa. Ulkomaan kansalaiset voivat hoitaa Suomen maahantulolupiin (oleskelu- ja työlupa) liittyviä asioita suurlähetystössä.

Suomen konsulaatti

Yhdessä Teneriffan kunniakonsulaatin kanssa Suomen konsulaatti Las Palmasissa palvelee Kanarian saarilla asuvia ja vierailevia suomalaisia Suomen viranomaisiin liittyvissä asioissa. Samoin he antavat espanjalaisille tietoa Suomesta ja neuvovat ulkomaan kansalaisia maahantuloa ja oleskelua Suomessa koskevissa asioissa.

Consulado de Finlandia
Calle Jose Franchy 5-2
Apdo. 2769
35007 LAS PALMAS DE GRAN CANARIA
SPAIN
Puhelin +34 928 224 358
Faksi +34 928 227 903
sanomat.lsp@formin.fi
www.finlandia.org

8 Muutto Espanjaan – hyvä tietää

8.1 Muuttaminen Espanjaan

Ulkomaalaisella, jolla on aikomus oleskella maassa pidempään, työskennellä tai hankkia omaisuutta Espanjassa, tulee olla espanjalainen henkilötunnus (NIE). Oleskelulupaa (Residencia) haetaan jos maassa aikoo olla yli kuusi kuukautta vuodessa. Yleensä oleskelulupaa anotaan kolmen kuukauden sisällä työn aloittamisesta. Moni eläkeläinen hankkii residensian myös verotuksen siirtämiseksi Espanjaan.

8.1.1 Asunnon osto

Espanjassa asuntokauppa on kiinteistökauppaa. Huoneiston lisäksi asunnonomistaja omistaa osuuden rakennusmaasta. Tärkeimmät dokumentit asuntoa tai liiketilaa ostettaessa ovat *Escritura*, *Nota Simple* ja *Referencia Catastral*. (Packer 1998: 48)

Omistusasunnon osto Espanjasta on varsin turvallista, sillä kaikki asunnot ovat kiinteistöjä, joiden omistus rekisteröidään. Sentapaista arvopaperiomistamista, jollaisia suomalaiset asunto-osakkeet ovat, ei Espanjassa ole lainkaan. Ulkomaalaiset joutuvat tekemään kaupan lisäksi ns. notaria-järjestelmän välityksin. Notaari varmistuu siitä, että ostaja tietää, mihin hän on sitoutumassa mutta hän ei ole velvollinen huolehtimaan ostajan parhaasta edusta. Mikäli kielitaito ei ole riittävän hyvä, paikalla tulee olla tulkki.

La Escritura on luettelo, johon asunnon osto merkitään. Rekisteröinnistä annettua omistusoikeusasiakirjaa kutsutaan samalla nimellä. Escrituran teon yhteydessä peritään asunnon ostosta leimavero. Sen määrä on nykyisin 7 % lainhuudatusarvosta. Muita maksettavia kuluja ovat notaarinpalkkio, rekisteröintimaksut ja asunnon ylläpitoon liittyviä kuluja kuten vesi- ja sähköliittymien hankinta tai siirtokulut. Kaiken kaikkiaan näitä kuluja varten suositellaan varattavaksi noin 10 % asunnon myyntihinnan lisäksi. (Asunnon ostoon 2005)

Asunnosta maksetaan kiinteistövero Espanjaan. Sen määrä on 0,2 % asunnon verotusarvosta. Verotusarvo on yleensä noin 2/3 - 3/4 asunnon kauppahinnasta. Asunnot hallinnoidaan yleensä taloyhtiöinä samaan tapaan kuin Suomessa. Asunnoista maksetaan yhtiövastiketta (urbanisaatiomaksua), jolla katetaan yhteisten tilojen hoito sekä hallintokulut. Vastikkeet ovat noin 13,50 - 25 euroa kuukaudessa asuntoa kohti, tai sitten vastiketta voidaan periä isompi summa pari kolme kertaa vuodessa. Vastikkeet tuntuvat alhaisilta, mutta on muistettava, ettei niihin sisälly lämmitys- eikä aurauksuja niin kuin Suomessa.

Asunnon oston vaiheisiin kuuluu myös ulkomaalaistunnuksen eli N.I.E.-numeron (Número de Identificación de Extranjeros) haku. N.I.E.-numeron haku on ajankohmainen sopimuksen teon jälkeen. N.I.E.-numeron voi nykyisin taas hakea myös valtakirjalla. N.I.E.-tunnuksen hankkimisesta enemmän seuraavassa osiossa.

Sähkö laskutetaan mittarin mukaan kahden kuukauden välein. Sähkön hinta vastaa suunnilleen suomalaista kaupunkisähkön hintaa. Kulutusmaksun lisäksi maksetaan pientä perusmaksua ja mittarivuokraa. Sähkökuluihin voi arvioida kuluvan 8 - 16 euroa (50 - 100 mk) henkeä kohti kuukaudessa vuodenajasta riippuen.

Vesi laskutetaan kolmen kuukauden välein. Vesilaskun yhteydessä peritään lisäksi jätevesimaksu, jätehuoltomaksu ja ns. taajamamaksu. Veden kustannukseksi voidaan arvioida 8 - 16 euroa (50 - 100 mk) henkeä kohti kuukaudessa. Lämmintä vettä ei asuntoihin tule, vaan taloissa on huoneistokohtaiset vedenlämmittimet. Runsaaseen vedenkäyttöön tottuneille suomalaisille tulee alussa usein yllätyksiä mitoitukseltaan pienten vesivaraajien kanssa.

Ulkomaalaisilta omistajilta edellytetään, että vesi- ja sähkölaskujen maksua varten tehdään suoraveloitussopimukset, jolloin laskut maksetaan automaattisesti pankkitililtä. Vesi tai sähkö suljetaan varsin pian, jos maksua ei ole tullut määräajassa. Uudelleenkytkennstä peritään maksu, joka tulee maksaa etukäteen. Kytkentä tapahtuu sen jälkeen muutaman päivän kuluessa.

Vanhojen asuntojen kauppahinta maksetaan yleensä kertamaksuna sovittuna ajankohtana. Käsirahan maksun jälkeen loppusumman voi yleensä maksaa pankkisiirtona Suomesta.

Uusien asuntojen kaupassa maksetaan ensin pieni varausmaksu, joka sitten sovittu lyhyen ajan kuluessa täydennetään varsinaiseksi varausmaksuksi (yleensä kymmenen prosenttia kauppahinnasta). Seuraava maksuerä on yleensä yhdessä varausmaksun kanssa yhteensä 40 prosenttia. Loppuerä 60 prosenttia maksetaan, kun avaimet luovutetaan. Joillakin rakentajilla on käytössä maksuehto 30+30+40 prosenttia, joillakin 20+20+20+40 prosenttia tai 50+50 prosenttia. Maksuerät voi maksaa myös etukäteen jo Suomesta käsin.

Vanhan asunnon kaupan yhteydessä on syytä tutustua paikallisesta kiinteistörekisteristä saatavaan rasi- ja kiinteistödistukseen, sillä kiinteistö on vastuussa siihen kohdistuvista maksamattomista veroista ja maksuista. Useampi henkilö voi hankkia asunnon yhteisesti ja saada lainhuudon kukin omalle osuudelleen. Asunnon voi ostaa myös suomalaisen yhtiön nimiin ja osittaa omistuksen siten jo Suomessa.

Espanjassa asunnot myydään yleensä niukasti kalustettuina, erityisesti keittiöt. Jotkut asunnot tosin myydään täysin valmiiksi kalustettuina. Kerrostaloasunnoissa varustukseen saattaa kuulua vain liesituuletin ja vesivaraaja. Lieden, jääkaapin ja pesukoneen hankinta on usein jätetty ostajalle itselleen sen vuoksi, että eri ostajien maku vaihtelee. (Asunnon ostoon 2005)

8.1.2 Espanjalaisen henkilötunnuksen hankkiminen

NIE-numero (Número de Identificación de Extranjero) on ulkomaalaisten henkilötunnusnumero Espanjassa. NIE-numero on tarpeen, jos henkilö aikoo esimerkiksi ostaa asunnon tai auton, hakea vakuutusta tai tehdä työsopimuksen. Myös joissain pankeissa tilinavaamiseen saattaa tarvita NIE-numeroa. (Losinfo 2005)

NIE-numero haetaan paikkakunnan poliisilaitoksen ulkomaalaisosastolta (Comisaría de Policía). Hakulomakkeen liitteeksi tarvitaan kopio passista, mutta myös alkuperäinen passi tulee esittää virkailijalle hakemusta jätettäessä.

Lisäksi mukana tulee olla kaksi kappaletta passikuvia. NIE-numero on ilmainen ja sen saaminen kestää noin kahdesta viikosta kuukauteen, riippuen hakemusten määrästä. Kerran numeron haettuaan on se voimassa aina. NIE-numero alkaa aina X-kirjaimella. Tämä numero on myös veronumero sekä numero, joka löytyy Residencia-kortista.

8.1.3 Oleskeluluvan anominen (EU maiden kansalaiset)

Mikäli Espanjassa aikoo oleskelle yli puolen vuoden ajan yhtäjaksoisesti, tulee anoa viranomaisilta oleskelulupaa eli rescidenciaa. Lyhyemmille ajanjaksoille ei oleskelulupaa tarvitse anoa. (Asuminen ja eläminen Espanjassa 2004)

Oleskelulupaa hakiessa tarvitaan:

- Hakemuskaavake
- Neljä passikuvaa (pienempi kuin suomalainen passikuva)
- Voimassaoleva passi
- Jokin seuraavista sairastakuuksista:
- Yksityinen sairausvakuutus
- E 121 -kaavake (Kela)
- Seguridad Social (jos olet työssä Espanjassa)
- Todistus toimeentulosta
- Todistus pankilta tuloista, pankkisiirroista tai saldosta
- Eläkeläisillä eläkepäätös Suomesta ja sen käännös
- Työsopimus (jos olet työssä Espanjassa)
- Jos myös hakijan puoliso tai lapsi anoo samalla oleskelulupaa ja on taloudellisesti riippuvainen hakijasta, on hakemukseen liitettävä hänen virkatodistuksensa
- Leimavero (n. 6 euroa) maksetaan kaavakkeella 750. Maksun voi suorittaa mihin tahansa pankkiin (Losinfo 2005)

8.1.4 Terveysthuolto

Espanjassa julkisen terveydenhuollon palvelut ovat EU-kansalaisille mahdollisia. Julkisen terveydenhuollon palveluja käytettäessä tulee esittää Suomesta saatu Eurooppalainen sairaanhoitokortti tai espanjalaisen Kelan, eli Seguridad Socialin, kortti. Seguridad Socialin piiriin pääsee oleskeluluvan omaava, sekä Espanjassa työskentelevä henkilö. (Losinfo 2005)

Henkilö, jolla ei ole oleskelulupaa eikä yksityistä sairausvakuutusta Espanjassa osoittaa oikeutensa sairaanhoitoon eurooppalaisella sairaanhoitokortilla. Kortti otettiin käyttöön 1.6.2004 lähtien.

Eurooppalaista sairaanhoitokorttia voivat hakea Kelan toimistoista kaikki Suomen sosiaaliturvaan kuuluvat henkilöt, jotka suunnittelevat lomamatkaa, opiskelua, työkomennusta tai työnhakua EU- tai ETA-maahan tai Sveitsiin. Kortti on maksuton, ja sen saa suomen- tai ruotsinkielisenä.



Lähde: Kela

Eurooppalainen sairaanhoitokortti korvaa aikaisemmin käytössä olleet E111-, E119- ja E128-lomakkeet. Ennen kesäkuuta myönnettyt E111-lomakkeet ovat kuitenkin voimassa vuoden loppuun, ellei niiden voimassaolo päätty aiemmin. (www.kela.fi)

Mitä hoitoa ja miten?

Eurooppalaisen sairaanhoitokortin haltija saa Espanjassa lääketieteellisistä syistä välttämättömän sairaanhoidon.

Espanjalla on oma lainsäädäntönsä ja järjestelmänsä ja se antaa sairaanhoitoa oman sen mukaisesti. Matkailija saa vastaavat sairaanhoitopalvelut samoin omavastuukustannuksin ja menettelyin kuin kyseisen maan omat kansalaiset. Periaatteena on, että matkalla sairastuneen ei tarvitse palata ennenaikaisesti Suomeen hoitoa saadakseen. Sairaanhoitoa voi siis saada esimerkiksi äkillisen sairaustapauksen sattuessa tai tilanteessa, jossa jo olemassa oleva krooninen sairaus vaatii välttämätöntä hoitoa. Säännökset eivät kuitenkaan kata tilannetta, jossa tilapäisen oleskelun tarkoituksena on saada hoitoa.

Jos hakeutuu sellaisen lääkärin tai sairaalan hoitoon, joka ei kuulu kyseisen maan korvausjärjestelmän piiriin, joutuu maksamaan kaikki kustannukset itse.

Eurooppalainen sairaanhoitokortti on voimassa kaksi vuotta ja se uusitaan automaattisesti, jos hakija kuuluu edelleen Suomen sosiaaliturvan piiriin. (Eurooppalainen sairaanhoitokortti 2004)

Espanjassa vakituisesti asuvalla ei ole oikeutta suomalaiseseen vakuutukseen eikä suomalaiseen sosiaaliturvaan. Silloin vaihtoehtona on julkisen terveystalouden lisäksi ottaa yksityinen terveysvakuutus. Vaihtoehtoja on sekä espanjalaisia että kansainvälisiä. Vuosivakuutuksen, joka kattaa terveystalouden hammashoitoneen sekä matkavakuutuksen Espanjassa, voi ostaa 360 - 420 euron vuosimaksulla (v. 2000–2001) (Losinfo 2005)

8.2 Pankkipalvelut

8.2.1 Pankkitilin avaaminen

Espanjalaiseen pankkiin voi avata tilin vaikka ei maassa asuisikaan pysyvästi. Tähän tarvitaan passi ja joissakin tapauksissa espanjalaisen henkilönumeron ulkomaalaiselle, NIE (Número de Identificación de Extranjero).

Pankki, jonne tilinsä aikoo avata, kannattaa valita asuinpaikan läheisyydestä. Alueilla joilla on paljon suomalaisia asukkaita, voi joissakin pankkikonttoreissa saada suomenkielistä palvelua. Esimerkiksi Fuengirolan lähistöllä asuu paljon Suomalaisia.

Kun varoja siirretään Suomesta Espanjaan tarvitaan koko 20-numeroinen tilinumero, SWIFT-koodi ja Espanjan pankin nimi sekä konttorin osoite tai IBAN-koodi, joka on ollut voimassa jo vuodesta 2002 lähtien. Normaali siirtoaika on 2-3 pankkipäivää. Espanjan pankkien väliset rahansiirrot vievät aikaa noin 3 - 5 päivää. (Losinfo 2005)

8.2.2 Lainan saaminen

Espanjassa niin residentit (oleskeluluvan omaavat) kuin ei-residentitkin voivat saada asuntolainaa. Lainojen suuruus määräytyy ostajan oleskelustatuksesta maassa. Suomalaiset asunnonostajat ottavat pääsääntöisesti asuntolainansa espanjalaisesta pankista.

Lähes poikkeuksetta asuntolainat Espanjassa ovat hypoteekki- eli kiinnelainoja, jolloin kiinteistö on lainan vakuutena siihen saakka, kunnes viimeinen lainaerä on maksettu. Hypoteekkilainan maksuaika on yleensä vähintään kymmenen vuotta. Käytössä ovat 15, 20, ja 25 ja jopa 30 vuoden laina-ajat. Monissa pankeissa on sääntö, jonka mukaan yli 65-vuotiaille laina myönnetään korkeintaan joko 10 tai 15 vuoden takaisinmaksuajalla.

Pankkilainan saannin ehtona on, että lainanottaja pystyy todistamaan rahalaitokselle saavansa säännöllisiä tuloja ja että ne riittävät lainan takaisinmaksuun sekä muihin elinkustannuksiin.

Yleensä toinen ehto lainan saamiselle on asiakkaan voimassaoleva henkivakuutus jonka määrän on oltava vähintään kattavan lainan suuruinen. Lainat ovat joko sidottu normaalisti vaihtuvaan markkinakorkoon tai ne ovat kiinteäkorkoisia. Espanjassa pysyvästi asuvat residentit voivat vähentää osittain asunnon hankkimisesta johtuvat menot ja asuntolainan kulut verotuksessa. (Losinfo 2005)

9 Yhteenveto ja johtopäätökset

Tutkimusongelmamme on kuinka yrittäjäksi ryhtyminen eroaa Suomen ja Espanjan välillä. Alakysymyksiä avulla kokoamme osavastauksia, joista koostuu myös vastaus tutkimusongelmaan. Alakysymyksiä on kaksi. Miten kulttuurierot vaikuttavat yrityksen perustamiseen? Mitä suomalaisena tulee ottaa huomioon perustettaessa yritystä Espanjaan? Työn avulla haetaan vastauksia näihin kysymyksiin etenemällä loogisesti yleisestä yrittäjyyden tarkastelusta aina kulttuurierojen vaikutuksesta yrittäjyyteen saakka.

Yrittäjyys ei onnistu vain perustamalla oma yritys. Yrittäjäksi ryhtyvälle on erittäin tärkeää, että hänen yrittäjämäiset luonteenpiirteensä ovat kaikki vahvoja. Liian yksipuoliset yrittäjäominaisuudet voivat johtaa ongelmiin ja saattavat edesauttavat yrityksen huonoa menestystä. Omien vahvuuksien ja heikkouksien tiedostaminen on oleellista jotta niitä voisi kehittää ja tasapainottaa keskenään. Perusedellytykset Suomessa yrittäjäksi ryhtyvälle ovat hyvät, sillä saatavilla on runsaasti apua ja monenlaisia tukimuotoja, niin rahallisia kuin asiantuntijapalveluita.

Perusteelliset taustatoimet ja hyvä liikeidea ovat pohjana menestyvälle liiketoiminnalle. Suunnitteluun ja kehittämiseen kannattaa vartaa runsaasti aikaa ja panostusta etukäteen. Vakuuttava ja kattava liiketoimintasuunnitelma tekee myös rahoituksen saamisen huomattavasti helpommaksi. On tärkeää tiedostaa, ettei rahoitus ole irrallinen kysymys varsinaisesta liiketoiminnasta. Rahoitusvaihtoehtoja alkavalle yritykselle on aina lainoista ja lainatakauksista erilaisiin tukiin saakka. Näistä asioista on syytä ottaa perusteellisesti selvää etukäteen ja etsiä omaa tarkoitusta parhaiten tukeva ratkaisu. Sidosryhmien merkitys kannattaa ottaa myös huomioon jo aivan alkumetreiltä saakka. Sidosryhmien merkitys painottuu Espanjassa huomattavasti enemmän kuin Suomessa.

Yritysmuodoksi kannattaa valita se, mikä palvelee omia etuja ja tarkoituksia kaikkein parhaiten. Yritysmuodon valintaan vaikuttavat tekijät, kuten vastuuseen, päätöksentekoon ja verotukseen liittyvät kysymykset antavat vastauksen siihen, mikä muoto on kulloinkin sopivin. Valintaan kannattaa kiinnittää erityistä huomiota pitäen silmällä myös tulevaisuutta ja esimerkiksi laajentumissuunnitelmia.

Yhtiömuodon valinnan tärkeys korostuu Espanjassa sillä yrityksille, joiden liikevaihto on alle 3 miljoonaa euroa, suodaan tiettyjä verohelpotuksia.

Markkina-alueena Espanja on yksi Euroopan merkittävimmistä ja tällä hetkellä sen talouskasvu on nopeimmin kehittyvä koko Euroopassa. Muistettava on kuitenkin suuret alueelliset erot itsehallintoalueiden välillä.

Espanjassa sosiaalinen kanssakäyminen on vielä tärkeämpää kuin Suomessa. Sen voidaan sanoa olevan välttämätöntä asioiden hoitumisen kannalta. Liiketoiminnassa kannattaa panostaa henkilökohtaisiin suhteisiin yhteistyökumppaneiden kanssa ja hoitaa ja vaalia suhdetta vielä enemmän kuin Suomessa. Liikekumppanin valinta kannattaa tehdä huolella koska henkilökohtaisilla suhteilla on näin suuri merkitys kaupankäynnissä. Myöhemmin voi olla hyvin vaikeaa ja jopa kannattamatonta vaihtaa toiseen edustajaan.

Suomalaisena perustettaessa yritystä Espanjaan täytyy huolehtia, että kaikki tarvittavat luvat ovat olemassa. Ihan ensimmäisenä täytyy hankkia oleskelulupa, residencia, ja espanjalainen henkilötunnus NIE. Sen jälkeen voi hakea liiketoimintalupaa ja hoitaa muut vaadittavat toimenpiteet yrityksen toimintakuntoon saattamiseksi.

Kuten olemme todenneet, eroja yrittäjyydessä Suomen ja Espanjan välillä löytyy toki. Yritysmuodoissa ja verotuksessa esimerkiksi ei löydy merkittäviä eroavaisuuksia vaan sen sijaan suurimmaksi eroksi nousivat kulttuurilliset erot. Espanjassa on elintärkeää tietää ja tuntea juuri oikeat ihmiset, jotta asiat toimitaisivat hyvin kun taas Suomessa jokaisen yrittäjän yhdenvertaisuus ja samanarvoinen kohtelu on periaatteessa taattua. Kielitaito on erittäin oleellinen osa yrityksen menestymistä Espanjassa. Yleisesti Espanjassa, varsinkin valtion virastoissa, englanninkielentaito on puutteellista ja jotta omien asioiden hoito ja eteenpäin ajaminen onnistuisi, on käytännössä pakko osata Espanjaa. Toki Fuengirolan alueella, jossa asuu paljon suomalaisia, on mahdollista saada apua ja neuvoja suomenkielellä siellä toimivilta asianajotoimistoilta.

Prosessin aikana olemme tutkailleet omia mahdollisuuksiamme ryhtyä yrittäjäksi. Prosessi on vahvistanut käsitystämme siitä, että ammattitaidon kehittäminen on erittäin tärkeää ennen oman yrityksen perustamista. Myös omien yrittäjämäisten luonteenpiirteiden peilaus on ollut haastavaa ja kehittävää työn teon aikana. Espanjan kielen kehittäminen on myös erittäin oleellinen osa omaa prosessiamme haaveillessamme oman yrityksen perustamisesta Espanjaan.

Onnistuimme saamaan vastauksia esitettyihin kysymyksiin vaikka toisinaan ajankohtaisen tiedon löytäminen Espanjasta osoittautui oletettua hankalammaksi. Myös oma kielitaito loi tiettyjä rajoituksia espanjankielistä materiaalia hyödynnettäessä. Työn edetessä ja tiedon karttuessa huomasimme oman kynnyksemme yrityksen perustamisesta Espanjaan madaltuneen huomattavasti. Tästä on hyvä lähteä kehittämään ajatusta eteenpäin.

Lähteet

- A guide to business in Spain 2004. [online] [viitattu 7.4.2005].
www.investinspain.org/GUIAINGLES2004.pdf
- Alkavien yritysten rahoitusvaihtoehdot 2004. [online] [viitattu 28.2.2005].
www.tekes.fi/rahoitus/yritys/tuotekehitysrahoitus.html
- Asunnon ostoon 2005. [online] [18.4.2005].
www.rantuu.fi/asunnon.htm
- Asuminen ja eläminen Espanjassa 2004. [online] [19.4.2005].
www.enetti.com/artikkelit/asuminen_ja_elaminen
- Dray, Paul 2004. Spain Business Culture Guide [online] [viitattu 17.4.2005].
www.executiveplanet.com/business-etiquette/Spain.html
- Espanjan tilastovirasto 2005. [online] [viitattu 7.4.2005].
<http://www.ine.es/prodyser/pubweb/anuario04/anuario04.htm>
- Gutiérrez, Marja-Leena. Artikkeleita. [2001] [20.3.2005].
www.nomos.fi/artikkeleita
- Heiskanen, Katriina; Kekäläinen, Sirpa; Lundén, Anna; Vanhanen, Rauno, Elämäni Yritys - ohjeita yrityksen perustajalle. [2004] [viitattu 14.2.2005].
www.yrittajat.fi/sy/home.nsf/pages/C2256DB30028DDCFC2256A3900332582?opendocument
- Helminen, Juha Pekka ja Korppi-Tommola, Aura ja Juha 1994. Espanja diktatuurista demokratiaan. Helsinki: Painatuskeskus Oy.
- Herlin, Niko 2004. Maakansiot – Espanja: etabloituminen, infrastruktuuri perustiedot, talous ja yrityksen perustaminen. [online] [viitattu 13.3. ja 17.4.2005].
<http://www.finpro.fi/markkinatieto/countryfiles.asp?Section=52&Country=71>
- Kari, Olli 2004. Yritysoapas, Hämeen uusyrityskeskus ry. [online] [viitattu 14.2.2005].
<http://www.hameenuusyrityskeskus.fi/index.php?page=1003>
- Kela, Eurooppalainen sairaanhoitokortti [2004] [viitattu 14.4.2005].
<http://193.209.217.5/in/internet/suomi.nsf/NET/040504143116MH?openDocument>

- Kuopusjärvi, Paula. Yrittäjyys Suomessa ja Euroopassa. [online] [viitattu 13.2.2005].
www.tukkk.fi/pki/yr/YRY/Kuopusjarvi%20290904.pdf
- Kyrö, Paula. Yrittäjyys. [online][viitattu 16.2.2005].
www.internetix.fi/opinnot/opintojaksot/6tekniikkatalous/yrittajyys1/
- Liikeidea 2002. [online] [viitattu 15.3.2005].
<http://www.ensimetri.fi/tiet0203.htm>
- Losinfo, artikkelit 2005.[online] [viitattu 19.4.2005]
<http://losinfo.com/artikkelit/>
- Luoto, Reima T.A 1993. Kansainvälinen etikettikirja. Iisalmi: IS-Yhtymä Oy.
- Lähdesmäki, Merja 2004. Yrityksen yhteiskuntavastuu, sidosryhmäajattelu ja pienyritykset. [online][viitattu 28.2.2005]
www.jyu.fi/economics/opiskelu/kurssimat/YJOL10matML.ppt
- Mikluha, Arja 1998. Kommunikointi eri maissa. Jyväskylä: Gummerrus Kirjapaino Oy.
- Mikluha, Arja 2000. Lahjat ja liikelahjat eri maissa. Jyväskylä: Gummerrus Kirjapaino Oy.
- OpinNet Liiketoimintasuunnitelma 2005. (online) (viitattu 17.3.2005).
<http://opinnet.adulta.fi/Harj/yritharj/liiketoi.htm>
- Packer, Jonathan 1998. Live & work in Spain and Portugal. 2.painos. Old Woking, Surrey, England: Unwin Bros Ltd.
- Portal Universia S.A, Madrid, Las Formas Juridicas. [online] [viitattu 25.3.2005]
http://empleo.universia.es/contenidosHTML/emprendedores/formas_juridicas/formas_juridicas.htm
- Patentti- ja rekisterihallitus, Kaupparekisteri.[2004] [viitattu 3.4.2005]
<http://www.prh.fi/fi/kaupparekisteri/oymuutokset/prokura.html>
- Raatikainen, Leena 2004. Liikeideasta liikkeelle. Helsinki: Edita Prima Oy.
- Starttiraha – aloittavan yrittäjän tuki 2005. [online] [viitattu 7.4.2005]
www.mol.fi/mol/fi/01_tyovoimapalvelut/10_tuet_ja_avustukset/05_starttiraha/index.jsp
- Summa, Markku 2004. Minustako yrittäjä? Alkavan yrittäjän tiedotuslehti.

T&E Keskus, Yritysosasto 2003. Yrityksen perustamisopas käytännön perustamistoimet. Helsinki: Edita Prima Oy.

The World Factbook – Spain 2005. [online][viitattu 7.4.2005]
<http://www.cia.gov/cia/publications/factbook/geos/sp.html>

Tietojätti 2000, Gummerus, tietosanakirja A-Ö, s.978

Työhallinnon julkaisu Nro 327. 2003. Työministeriö
www.mol.fi/mol/pdf/fi/06_tyoministerio/06_julkaisut/07_julkaisu/tj327.pdf

Uitti, Erkki projektipäällikkö, Ensimetri. 12.3.2005 Info-tilaisuus

Yrityksen Rahoitus Opas 1997. Helsinki: Hakapaino Oy.

Yrityksen sidosryhmät 2005. [online] [viitattu 28.2.2005]
www.smekey.org/finnish_lan/yrityksenyhteiskuntavast/yrityksensidosryhmat/

Liitteet

Liite 1

Liiketoimintasuunnitelma

Logo

Yrityksen nimi ja yhtiömuoto

Liiketoimintasuunnitelma

Toiminta-ajatus:

Laatija/laatijat:

Liiketoimintasuunnitelma

1. Yrittäjän tausta ja osaaminen

Millainen olen?

Adjektiiveja yrittäjäominaisuuksistani

- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____

Koulutukseni

- _____
- _____

Erityisosaamiseni

- _____
- _____

Yrittäjätyyppini

- _____
- _____

Perustelut

- _____
- _____

Liiketoimintasuunnitelma

2. Liikeidea

Tarve/hyöty asiakkaalle	Mielikuva yrityksestä/imago
Asiakkaat/asiakasryhmät	Tuotteet/palvelut
Toimintatavat: <ul style="list-style-type: none"> • markkinointi • tuotekehitys • tuotanto • logistiikka • henkilöstö • johtaminen • talous 	
Liikepaikan osoite _____ _____ Kustannukset (vuokra, ostohinta) _____ _____	

Liiketoimintasuunnitelma

3. Yhtiömuoto ja toiminimi

Sopivin yhtiömuoto on _____

Perustelut _____

Yrityksen nimi _____

Perustelut _____

Perustajien lukumäärä _____

Pääoman tarve _____

Vastuun jako _____

Toiminnan joustavuus _____

Yritystoiminnan jatkuvuus ja kasvumahdollisuudet

Voitonjako

Verotus

Liiketoimintasuunnitelma

4. Markkinat ja kilpailijat

Asiakasanalyysi

Kuvaus tyypillisestä asiakkaasta:

Miten tällainen asiakas saavutetaan? Millainen markkinointi häneen tehoaa?

Mikä on markkinointialue?

Kuinka paljon asiakkaita on markkina-alueella?

Paljonko asiakas on valmis käyttämään rahaa ostoksiin vuoden aikana?

Paljonko asiakkaat tuovat rahaa koko markkina-alueelle?

Mikä tästä summasta on sinun yrityksesi osuus?

Mihin suuntaan markkinat kehittyvät? Onko näkyvissä kasvua vai taantumaa?

Liiketoimintasuunnitelma

Markkina- ja tuoteanalyysi

Asiakkaat Tuotteet tuoteryhmät palvelut	Asiakas 1	Asiakas 2	Asiakas 3	Yhteensä euroa
Yhteensä				euroa

Liiketoimintasuunnitelma

Tarvittavat lomakkeet:

Käyntikorttimalli

<hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>	<hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>
---	---

Suoramainonta: esitteet, myyntikirjeet, hinnastot, kuvastot, internet

Tiedottaminen: mainonta, nettisivut, muu julkisuus

Näkyminen:
ulko- ja liikennemainonta, yrityksen nimen ja logon esille tuonti

Liiketoimintasuunnitelma

6. Rahoituksen järjestäminen

Mistä hankit rahat?

euroa

Oma rahoitus	Osakepääoma/yhtiömiespanos	
	Oma sijoitus rahana	
	Oma sijoitus omaisuutena koneet, laitteet	
	Yhteensä	
Ulkopuolinen rahoitus	Pitkäaikaiset lainat	
	Lyhytaikaiset lainat	
	Sekkiluotto	
	Lainat tavarantoimittajilta	
	Muu rahoitus	
	Yhteensä	
Erityisrahoitus	Pienyritystuet	
	Kehittämistuet	
	Perustamislainat	
	Kehittämislainat	
	Muut	
Yhteensä		

Rahoittajat/vieras pääoma

Luotonantaja	Luottoaika	Korkoprosentti	euroa
_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____

Vakuudet

Vakuuslaji	Käypä arvo	Vakuusarvo
_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____

Korot ja lyhennykset

Lainojen lyhennykset 1. toimintavuonna	Lainojen korot 1. toimintavuonna	Yhteensä euroa
_____	_____	_____

Liiketoimintasuunnitelma

7. Perustamislaskelmat

Investointilaskelma		euroa
Liiketilat		
	Liiketilöjen korjaus- ja muutostyöt	
Koneet ja laitteet		
Irtaimisto ja sisustus		
	Toimistokalusteet	
	Toimistotarvikkeet	
Yhteensä		
	Kustannusylitysvaraus 10 %	
Investoinnit yhteensä		

Käyttöpääoman tarvelaskelma		euroa
Yrityksen perustamiskulut		
	Yhtiön rekisteröinti	
Markkinointi		
	Ikkunateippaukset	
	Yritysesite	
	Mainoskirjeet	
	Käyntikortit	
	Muu mainosmateriaali	
Alkuväraslo/raaka-aineet		
Vuokrat		
	Liiketilän vuokra	
	3 kuukaudelta	
	Vuokravakuus	
	1 kuukauden vuokra	
Palkat		
	Yksityisottoina 3 kuukaudelta	
Yleiskustannukset		
3 kuukaudelta		
	Puhelin	
	Sähkö	
	Yrityksen vakuutukset	
	YEL ja muut vakuutukset	
Yhteensä		
	Kustannusylitysvaraus 10 %	
Käyttöpääoma yhteensä		

Liiketoimintasuunnitelma

Yritysidean hinta	euroa
Investoinnit	
Käyttöpääoma	
Kustannusylitysvaraus	
Rahan tarve yhteensä	

Myyntikatetarve	euroa
Minimitulostavoite	+/- 0
Lainojen lyhennykset	
Rahoitustulostarve	
Lainojen korot	
Käyttökattotarve	
Vuokrat	
Palkat	
Sivukulut (YEL + vakuutukset)	
Muut kiinteät kulut	
Markkinointi	
Yrityksen vakuutukset	
Puhelin	
Sähkö	
Toimistokulut	
Postikulut	
Korjaukset ja huollot	
Muut	
Muut kiinteät kulut yhteensä	
Yhteensä	
Myyntikatetarve	

Liiketoimintasuunnitelma

Tulosbudjetti	euroa
Myyntitulot	
- alennukset (kilpailutilannevaraus)	
LIKEVAIHTO	
Muuttuvat kulut	
MYYNTIKATE	
Kiinteät kulut	
- palkat + sivukulut	
- vuokrat	
- muut kiinteät kulut	
Kiinteät kulut yhteensä	
KÄYTTÖKATE	
- korot ja muut rahoituskulut	
RAHOITUSTULOS	
- lainojen lyhennykset	
TOIMINNALLINEN NETTOTULOS	
+/- Muut tuotot/kulut	
TULOS	
Pääoman tuottoaste	

Liiketoimintasuunnitelma

8. Perustamisasiakirjat

Yhtiömuodon vaatimat perustamisasiakirjat

Yhtiömuoto

Tarvittavat asiakirjat

-
-
-
-
-
-

Hanki tarvittavat asiakirjat ja täytä ne yritysideasi tiedoilla.

Tarvitaanko elinkeinolupa _____ kyllä _____ ei

Jos vastasit kyllä, hanki lupahakemus ja täytä se.

Mitä pakollisia vakuutuksia tarvitaan

Hanki vakuutusten hakemuslomakkeet ja täytä ne yritysideasi tiedoilla.

Miten järjestät työterveyshuollon?

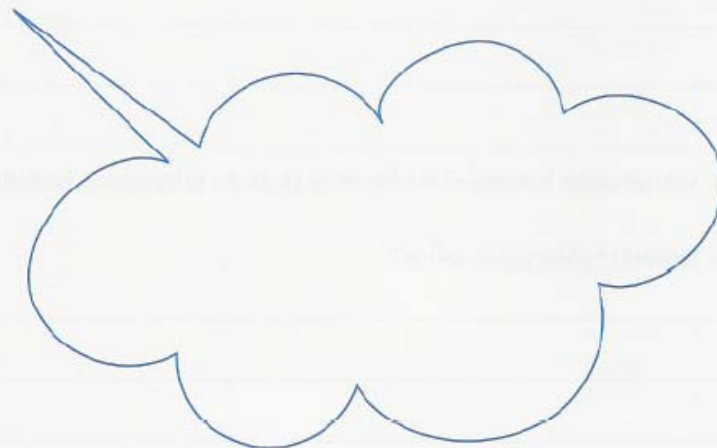
Liiketoimintasuunnitelma

9. Arvio koko hankkeesta ja tulevaisuuden visiot

SWOT-analyysillä tarkoitetaan nelikenttää, jossa esitetään yrityksen vahvuudet, heikkoudet, mahdollisuudet ja uhat.

Vahvuudet	Heikkoudet
Mahdollisuudet	Uhat

Visio vuodelle 200_



(Lähde: Raatikainen 2004: 136 – 150)

Liite 2

HAKEMUS STARTTIRAHASTA

 työtön työnhakija muu hakija

Starttirahaa haetaan siltä työvoimatoimistolta, jossa työnhakija on työttömänä työnhakijana tai siltä työvoimatoimistolta, jossa hakija on henkilöasiakkaana.



Hakijan henkilö- ja yhteystiedot	Suku- ja etunimet	Henkilötunnus
	Lähiosoite	Postitoimipaikka
	Kotikunta	Puhelin
	Ammattinimike ja tutkinto	
Tukiaika	Tukea haetaan ajalle / 200 - / 200	
Työkokemus ja yrittäjäkokemus		
Yritystoimintaa tukeva koulutus	Kurssit/ohjelmat ja kestot:	Pääsisällöt
Suunnitellun yrityksen nimi	Nimi	
	Osoite	
	Puhelinnumero	
Yritysmuoto ja osakkaat sekä omistusosuus		
Hakeeko joku muu starttirahaa ko. yritystoimintaan?	Nimet ja osoitteet :	
Toimiala		

Liikeidea	Liikeidea, sen vahvuudet ja heikkoudet? Mikä on tuotteesi/tarjoamasi palvelu?
Toiminta	Miten aiot toimia? Toimitilat? Tarvittava työvoima?
Tuotanto	Mitä tuotantovälineitä tarvitset? Mistä hankit raaka-aineet/tuotteet?
Asiakkaat ja markkina-alue	Ketkä ovat asiakkaitasi? Kuinka paljon heitä on? Missä asiakkaat sijaitsevat? Mitkä ovat heidän ostotottumuksensa?
Markkinointi	Miten markkinointi järjestetään? Mistä markkinointikustannukset muodostuvat?
Tuotteiden/ palveluiden jakelu	Miten tuotteiden/palveluiden jakelu järjestetään?
Vahvuudet ja heikkoudet suhteessa kilpailijoihin	Kilpailevat yritykset ja niiden toimipaikat? Kilpailevat tuotteet/palvelut? Kuinka aiot selviytyä kilpailussa ja missä ovat suurimmat riskit? Kuinka varaudut riskeihin?
Toimenpiteet toiminnan käynnistämiseksi	

Suunniteltu rahoitus	Pääoman tarve	Euroa
	investoinnit (rakennukset, koneet, kalusteet)	
	käyttöpääoma (1-2 kuukauden kulut + käteisvarat)	
	kustannusylitysvaraus	
	yhteensä	
	Rahoitus	Euroa
	oma pääoma	
	muiden sijoitukset yritykseen	
	lainat	
	Avustukset ja tuet	
	<input type="checkbox"/> TE -keskuksen maaseutuosasto	
	<input type="checkbox"/> TE -keskuksen yritysosasto	
	<input type="checkbox"/> Muu, mikä	

Kohdat toiminta- suunniteltu rahoitus voidaan korvata erillisellä liiketoimintasuunnitelmalla.

Kannattavuuslaskelma ja liikevaihto	Vuosi €	
	TAVOITETULOS (netto)	
Lainojen lyhennys		+
TULOT VEROJEN JÄLKEEN		=
Verot		+
Rahoitustarve (br. tulot)		=
Yrityslainojen korot		+
Käyttökattotarve 1		=
KIINTEÄT KULUT (ilman arvonlisäveroa ALV)		
Yrittäjän eläkevakuutus (YEL)		+
Muut vakuutukset		+
Työntekijöiden palkat		+
Palkkojen sivukustannukset (n. 30%)		+
Vuokrat		+
Sähkö, vesi, lämpö		+
Työkalut		+
Kirjanpito		+
Puhelin, posti		+
Toimistokulut		+
Matkakulut		+
Markkinointi		+
Koulutus		+
Lehdet ym. sellaiset		+
Muut mahdolliset kulut		+
KIINTEÄT KULUT YHTEENSÄ 2		=
MYYNTITARVE 1+2		=
Ostot (ilman ALV:a)		+
LIIVEVAIHTO		=
Arvonlisävero (ALV 22% edelliseen)		+
KOKONAISMYYNTILASKUTUS		=
Tämän kohdan tiedot voi korvata erillisellä kannattavuuslaskelmalla.		

Kirjanpito ja talouden suunnittelu	<p>Miten aiot hoitaa kirjanpidon?</p> <p>Miten aiot suunnitella toimintasi? Miten seuraat suunnitelmien toteutumista? Tarvitsetko neuvontaa tilinpäätöksen suunnitteluun, budjetointiin tai johonkin muuhun?</p>		
Starttirahan myöntämisen estävät etuudet (muu hakija kuin työtön työnhakija)	<p>Maksetaanko Sinulle seuraavia etuuksia:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. palkkaa tai korvausta tekemästäsi yritystoimintaan liittymättömästä työstä, palkkana pidetään myös vuosilo ma ajan palkkaa ja irtisanomisajan palkkaa sekä työttömyysturvalain 3 luvun 6 §:n 1 momentissa tarkoitettua sellaista taloudellista etuutta, jonka on katsottava turvaavan kohtuullisen toimeentulon (työsuhteen päätyessä maksettavan etuuden jaksotus) ; <input type="checkbox"/> kyllä <input type="checkbox"/> ei 2. kansaneläkelain mukaista vanhuus-, työkyvyttömyys- tai työttömyyseläkettä, minkään työeläkelain mukaista vanhuus-, työkyvyttömyys- tai osa-aikaeläkettä, maatalousyrittäjien sukupolvenvaihdoseläkkeestä annetun lain mukaista sukupolvenvaihdoseläkettä taikka maatalousyrittäjien luopumistuesta annetun lain mukaista luopumistukea; <input type="checkbox"/> kyllä <input type="checkbox"/> ei 3. sairausvakuutuslain mukaista äitiys-, erityisäitiys-, isyys- tai vanhempainrahaa, sairauspäivärahaa tai erityishoitorahaa; <input type="checkbox"/> kyllä <input type="checkbox"/> ei 4. kuntoutusrahain mukaista kuntoutusrahaa tai -avustusta, työntekijäin eläkelain 8 §:n 4 momentissa tarkoitettujen lakien, eläkeohjesäännön tai eläkeohjesääntöjen mukaista kuntoutusrahaa taikka ansionmenetykskorvausta tapaturmavakuutuksen, liikennevakuutuksen tai sotilasvammalain kuntoutusta koskevien säännösten perusteella; tai <input type="checkbox"/> kyllä <input type="checkbox"/> ei 5. opintotukilain mukaista opintotukea. <input type="checkbox"/> kyllä <input type="checkbox"/> ei <p>Liitä hakemukseen päätös tai muu vastaava asiakirja maksetuista etuuksista</p>		
Päiväys ja allekirjoitus	<p>Vakuutan, että tässä hakemuksessa ja sen liitteissä antamani tiedot ovat oikeita. Lisäksi suostun siihen, että työvoimatoimisto voi pyytää starttirahahakemukseni ulkopuolisen asiantuntijan lausunnon.</p> <table border="1"> <tr> <td data-bbox="550 1478 861 1545">Paikka ja aika</td> <td data-bbox="861 1478 1503 1545">Allekirjoitus ja nimen selvitys</td> </tr> </table>	Paikka ja aika	Allekirjoitus ja nimen selvitys
Paikka ja aika	Allekirjoitus ja nimen selvitys		



Yritystoimintaa ei saa aloittaa ennen kuin työvoimatoimisto on tehnyt päätöksen starttirahan myöntämisestä.

Hakemuksen liitteet

- liiketoimintasuunnitelma ja kannattavuuslaskelma, mikäli tiedot esitetään erillisellä liitteellä
- verovelkatodistus, joka ei saa olla kolmea kuukautta vanhempi
- lainalupaus pankista tai muulta luotonantajalta, mikäli ulkopuolisen rahoituksen saanti on edellytys toiminnan aloittamiselle
- päätös tai muu vastaava asiakirja starttirahan myöntämisen estävistä etuuksista (muu hakija kuin työtön työnhakija)

Lomakkeen alkuun

Tulosta lomake

Liite 3

YRITYKSEN PERUSTAJAN POLKU

