

Saimaan ammattikorkeakoulu  
Liiketalous Lappeenranta  
Liiketalouden koulutusohjelma  
Laskentatoimi

Terhi Aalto

## **Opas käsityöläiselle verotukseen ja yritystoimintaan**

Opinnäytetyö 2016

## Tiivistelmä

Terhi Aalto

Opas käsityöläiselle verotukseen ja yritystoimintaan, 74 sivua, 3 liitettä

Saimaan ammattikorkeakoulu

Liiketalous Lappeenranta

Liiketalouden koulutusohjelma

Laskentatoimi

Opinnäytetyö 2016

Ohjaajat: Tarja Muikku, Saimaan ammattikorkeakoulu

Opinnäytetyön päätavoitteena oli löytää erityisesti käsityöryttäjäyteen liittyviä vaikeita asioita verotuksessa ja hinnoittelussa sekä yleisesti liiketoiminnassa. Näihin asioihin pyrittiin hakemaan käytännönläheisiä ratkaisuja. Työ toteutettiin toiminnallisena opinnäytetyönä, jonka lopputuloksena on opas käsityöläiselle.

Tietoa hankittiin alan kirjallisuudesta, Internetistä ja haastatteluilla. Tutkimusta varten haastateltiin kymmentä käsityöläistä. Haastateltavat valittiin mahdollisimman monipuolisesti eri käsityöaloilta. Haastateltavien joukossa oli jo pidempään yrittäjänä toimineita, vasta aloittaneita ja vasta yrityksen perustamista harkitsevia sekä ilman yritystä toimivia. Haastattelut toteutettiin puolistrukturoituina teema-haastatteluina.

Haastatteluista selvisi, että käsityöryttäjäyteen liittyy paljon haasteita. Käsityöryttäjät jäävät kokonaan palkkatyöntekijöitä koskevan sosiaaliturvan ulkopuolelle ja toimeentulo on aina epävarmaa. Käsityötuotteiden ja palveluiden hinnoittelu on haastavaa, koska kuluttajat eivät ole valmiita maksamaan liian kalliiksi kokeamaansa hintaa.

Asiasanat: käsityöläinen, arvonlisävero, yrittäjäyys

## **Abstract**

Terhi Aalto

Guide to taxation and entrepreneurship for artisans, 74 pages, 3 appendices

Saimaa University of Applied Sciences

Business Administration Lappeenranta

Degree Programme in Business Administration

Specialisation in Accounting

Bachelor's Thesis 2016

Instructor: Senior lecturer Tarja Muikku, Saimaa University of Applied Sciences

The purpose of the research was to find out particularly difficult issues related to handicraft enterprise taxation, pricing, business in general and to give practical solutions to these problems. This is a functional thesis and the end result is a guide.

The information was gathered from literature, the Internet and interviews. For the study ten craftsmen and artisans were interviewed. The interviewees were selected as a diverse range of craft industries. Among the interviewees were some that had already been entrepreneurs for years and a few having just started working as an artisan or entrepreneur and some that were contemplating establishing a company of their own and some who operated without a company. The interviews were conducted as half structured theme interviews.

The results of the study show that handicraft entrepreneurship involves a lot of challenges. Handicraft entrepreneurs are entirely excluded from the employee's social security and income is always uncertain. Pricing hand-made products and services is challenging because of consumers' unwillingness to pay the high asking price.

Keywords: artisan, value added tax, entrepreneurship

## Sisällys

1	Johdanto .....	5
1.1	Taustaa tutkimukselle .....	5
1.2	Tutkimuksen tavoitteet, tutkimusongelmat ja rajaukset.....	5
1.3	Teoreettinen viitekehys .....	7
1.4	Tutkimusmenetelmä ja tutkimusaineisto .....	8
2	Yritystoiminta .....	9
2.1	Harrastelija vai yrittäjä.....	10
2.2	Sivutoiminen yrittäjyys .....	11
2.3	Freelancer.....	12
2.4	Yritysmuodon valinta.....	12
3	Tuotteet ja palvelut .....	15
3.1	Hinnoittelu.....	17
3.1.1	Muuttuvat ja kiinteät kulut .....	18
3.1.2	Kannattavuus .....	19
3.1.3	Alennukset hinnoittelussa.....	19
3.2	Luvanvaraisuus ja tuoteturvallisuus .....	20
3.2.1	Jalometallituotteet .....	21
3.2.2	Kosmetiikkatuotteet.....	22
3.2.3	Tekstiilituotteet .....	24
3.3	Tekijänoikeudet.....	25
3.4	Tuotteen myynti .....	28
4	Yrittäjän sosiaaliturva.....	30
5	Apurahat ja palkinnot .....	31
6	Muistiinpanovelvollisuus ja yhdenkertainen kirjanpito.....	33
7	TVL vai EVL.....	35
8	Vähennyskelpoiset kulut TVL.....	35
8.1	Työhuonevähennys .....	35
8.2	Koneiden ja kaluston poistot.....	36
8.3	Matkakulut .....	37
8.4	Muut kokonaan vähennyskelpoiset kulut .....	38
8.5	Muut osittain vähennyskelpoiset kulut .....	38
8.6	Tappioiden vähennys.....	39
9	Arvonlisäverovelvollisuus ja alarajahuojennus.....	40
10	Yhteenveto ja pohdinta .....	44
	Lähteet.....	47

### Liitteet

Liite 1 Haastattelukysymykset käsityöyrittäjille

Liite 2 Haastattelukysymykset käsityöläisille

Liite 3 Opas käsityöläiselle verotukseen ja yritystoimintaan

# 1 Johdanto

## 1.1 Taustaa tutkimukselle

Käsityönä on Suomessa pitkään pidetty tekijöiden taiteellisuutta ja luovuutta painottavaa, lähinnä esineiden ja tuotteiden suunnittelua ja valmistusta. Käsityöyrityksiksi käsitetään yritykset, jotka valmistavat tuotteita yksittäiskappaleina tai pienimuotoisena sarjatyönä käsityönä tai käsikäyttöisiä koneita apuna käyttäen. Monet käsityöyrittäjät kokevat olevansa taiteilijoita eivätkä yrittäjiä. (Lith 2005, 9.)

Kiinnostukseni käsityöyrittäjyyteen alkoi edellisessä opiskelupaikassani opiskellessani käsi- ja taideteollisuusalan artesaaniksi. Ala oli itselle mieluinen, mutta havaitsin valmistumisen jälkeen työllistymisen alalle vaikeana. Minun olisi pitänyt perustaa oma yritys. Koin kuitenkin, ettei minulla ollut tarvittavaa tietoa yrittäjyydestä ja lähdin opiskelemaan liiketaloutta.

Liiketalous ja erityisesti laskentatoimi tuntuivat heti oikealta valinnalta, mutta harmitukseni kursseilla ei käsitelty lähes lainkaan taiteilijoiden yrittäjyyttä tai verotusta, johon mielestäni myös käsityöläisyys liittyy vahvasti. Käsityöyrittäjyys poikkeaa joissakin osa-alueissa paljon tavallisesta yrittäjyydestä ja osa taas on kaikille samanlaista. Päätin ottaa aiheen opinnäytetyöni kohteeksi, koska minua kiinnostaa erityisesti käsityöyrittäjyys ja sen asettamat erityiset haasteet.

Opinnäytetyön aiheeksi on valittu oppaan teko käsityöläisiä koskevasta verotuksesta ja yritystoiminnan perusteista. Koska samanlaista käytännönläheistä opasta ei ole tehty vielä aikaisemmin ja yksittäisten tietojen etsiminen on aikaa vievää ja työlästä, koen, että oppaasta, johon on koottu tärkeimmät tiedot käsityöyrittäjyyteen liittyen helposti saataville, on hyötyä varmasti monille käsityöyrittäjiksi ryhtymistä miettiville.

## 1.2 Tutkimuksen tavoitteet, tutkimusongelmat ja rajaukset

Opinnäytetyön tavoitteena on saada aikaan opas aloittelevalle käsityöläiselle. Oppaan tarkoitus on olla hyödyksi erityisesti käsityöläisten vaikeaksi kokemissa

asioissa. Pää tavoite on, että löydetään erityisesti käsityörittäjyyteen liittyviä vaikeita asioita verotuksessa, hinnoittelussa sekä yleisesti liiketoiminnassa ja haetaan niihin mahdollisia käytännönläheisiä ratkaisuja tai neuvoja.

Opinnäytetyössä keskitytään ainoastaan pieniin, yhdestä kymmeneen henkilöä työllistäviin, käsitöitä itse kokonaan tai osittain valmistaviin sekä korjauspalveluita myyviin käsityöläisiin. Pelkästään käsityöpalvelua myyvät kuten kampaajat, kosmetologit yms. on rajattu työstä pois. Tässä opinnäytetyössä ja oppaassa myös yritysrahoitus on rajattu kokonaan pois, koska käsityörittäjien ja tavallisten yritysten rahoitusvaihtoehdot eivät eroa toisistaan juurikaan ja niistä löytyy paljon tietoa muista lähteistä.

Opinnäytetyössä ei myöskään käsitellä työntekijöiden palkkaukseen tai siihen liittyviä työnantajavelvoitteita, koska useiden tutkimusten perusteella käsityörittäjät perustavat yrityksen yleensä yksin ja tietoa löytyy runsaasti muista lähteistä.

Tässä opinnäytetyössä aihealueita käsitellään pintapuolisesti eikä mihinkään yksittäiseen aiheeseen keskitytä syvällisesti, jotta käsityöläisille saadaan parempi tietous yrittäjyyden haasteista ja vaihtoehdoista, jolloin päätöksenteko helpottuu ja sopivia vaihtoehtoja on nopea vertailla.

Erilaisilla apurahoilla ei ole suurta merkitystä laajalle käsityöläisryhmälle, sillä niiden saaminen on hyvin haasteellista. Haluan kuitenkin tuoda esille mahdollisuuden niiden hakemiseen. Erilaisia palkintoja myönnetään melko paljon myös käsityöläisille, joten niistäkin mainitaan tärkeimmät.

### **Opinnäytetyön päätutkimuskysymys on:**

- Mitkä asiat yrittäjyydessä ovat vaikeita ja ongelmallisia käsityöläisille?

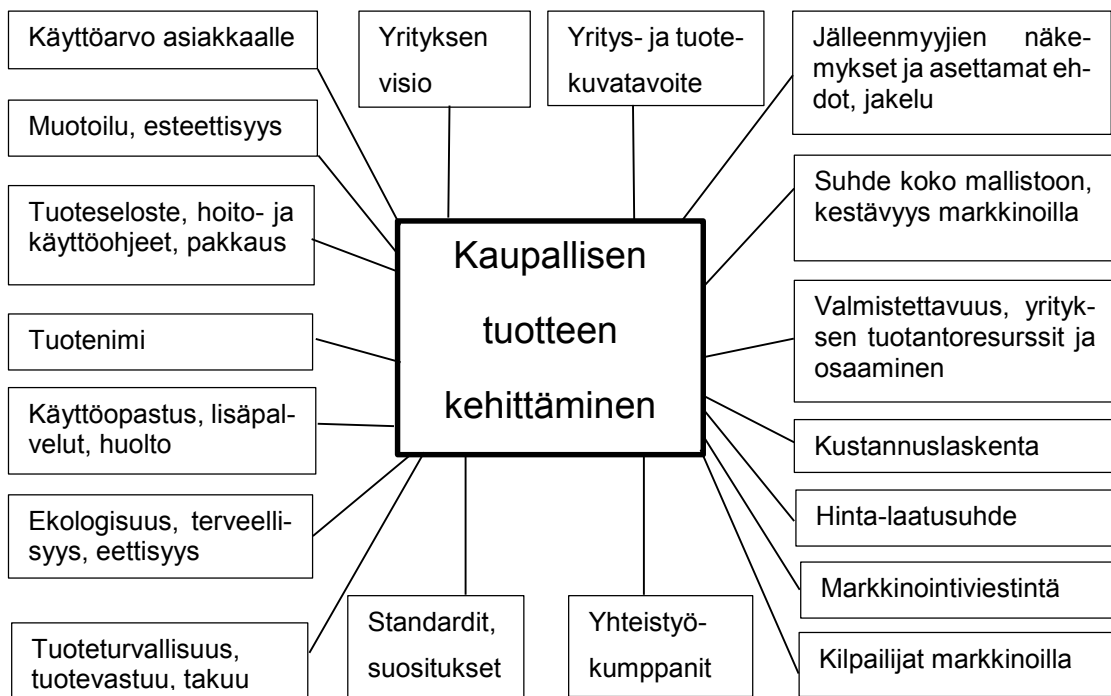
### **Opinnäytetyön alatutkimuskysymykset ovat:**

- Mitkä asiat ovat vaikeita verotukseen liittyen?
- Mitkä asiat ovat vaikeita yritystoimintaan liittyen?

### 1.3 Teoreettinen viitekehys

Tutkimuksessa keskeisiä käsitteitä ovat yritystoiminta, verotus, käsityötuotteen kehittäminen, myynti ja hinnoittelu. Nämä käsitteet tullaan käsittelemään yksityiskohtaisemmin tutkimuksen teoreettisessa osiossa. Tutkimus käsittelee pääasiallisesti tuotteen kehittämistä, hinnoittelua ja niiden vaikutuksia yritystoimintaan ja kannattavuuteen. Opinnäytetyössä voidaan sivuta myös muita aiheeseen liittyviä asioita.

Kuva 1 esittää opinnäytetyön teoreettista viitekehystä. Teoreettinen viitekehys koostuu siitä, kuinka kehitetään kaupallinen käsityötuote. Käsityöyrittäjän toiminta perustuu hyvään liikeideaan ja hyviin tuotteisiin. Omaa toimintaa miettiesään hän joutuu pohtimaan tuotteiden valmistettavuutta, kannattavuutta, mallistoon kuuluvia tuotteita ja sen kokonaisuutta. Tuotteiden hinnoittelu on tärkeää ja on mietittävä valmistukseen kuluva aikaa ja materiaalien menekkiä ja hintaa. Tuotteeseen liittyvä informaatio, tuoteturvallisuus ja hoito-ohjeet määrittyvät osin säädösten ja standardien pohjalta. Teoreettisesta viitekehyksestä näkee, kuinka opinnäytetyössä käsitellyt asiat liittyvät olennaisesti toisiinsa. Tämän prosessin seurauksena syntyy hyvin mietitty, kaupallinen tuote.



Kuva 1. Teoreettinen viitekehys. (Äyväri 2000, 43 mukaan)

Käsityötuotteen kehittämistä ja hinnoittelua, verotusta ja yritystoimintaan liittyviä aihealueita tutkitaan käyttäen apuna alan ammattikirjallisuutta sekä aikaisemmin tehtyjä tutkimuksia.

#### **1.4 Tutkimusmenetelmä ja tutkimusaineisto**

Opinnäytetyö toteutetaan toiminnallisena työnä, jonka tuloksena on opas. Oppaan sisältöön soveltuvaa teoriaa etsitään alan ammattikirjallisuudesta, Internetistä ja alalla toimivia käsityöyrittäjiä haastatteleamalla. Haastattelut analysoidaan tässä opinnäytetyössä anonyymisti. Tässä opinnäytetyössä teoria ja empiirinen osa vuorottelevat.

Tutkimusmenetelmänä käytetään laadullista eli kvalitatiivista tutkimusmenetelmää, koska halutaan saada hyvä kuvaus käsityöyrittäjyyden ongelmista. Ongelmia ei tiedetä tarkasti, joten tutkimusmenetelmäksi ei sovellu kvantitatiivinen eli määrällinen tutkimus, joka perustuu lukuihin ja niiden välisiin suhteisiin. (Kananen 2010, 36–37.)

Tutkimuksen tutkimusaineisto kerätään haastatteluilla. Puolistrukturoidut teema-haastattelut tehdään yksilöhaastatteluina, jotta kaikki haastateltavat saavat tuoda omat mielipiteensä esiin ilman ryhmän vaikutusta vastauksiin. Yksilöhaastatteluilla saadaan tarkempaa ja luotettavampaa tietoa (Kananen 2010, 53).

Haastateltavat valittiin mahdollisimman monipuolisesti eri käsityöaloilta eri puolilta Suomea. Yhteensä 35:een sopivaan haastateltavaan otettiin yhteyttä ja heistä 10 suostui haastateltavaksi. Haastateltavat toimivat jalometalli-, tekstiili-, vaatetus-, keramiikka-, metallitaonta-, puuseppä- ja taidemaalausaloilla. Haastateltavien joukossa oli jo pidempään yrittäjänä toimineita, vasta aloittaneita ja vasta yrityksen perustamista harkitsevia sekä ilman yritystä toimivia.

Haastattelukysymykset laadittiin haastateltavien mukaan, eli käsityöläisille, joilla on yritys, oli hieman eri kysymykset kuin ilman yritystä toimivilla ja yrityksen perustamista harkitsevilla. Haastattelukysymykset pyrittiin laatimaan mahdollisimman avoimiksi, eli niihin ei voi vastata yhdellä sanalla vaan vastaaminen edellyttää selittämistä.



Haastattelut toteutettiin osittain pitkien maantieteellisten välimatkojen ja osittain haastateltavien tiukkojen aikataulujen vuoksi sähköpostin välityksellä. Haastateltaville lähetettiin ensin puolistrukturoidut teemahaastattelukysymykset, jonka jälkeen saadut vastaukset analysoitiin. Analysoinnin perusteella lähetettiin tarpeen mukaan haastateltaville erilaisia tarkentavia kysymyksiä.

Etuna tässä tavassa oli se, että kaikkia jo saatuja vastauksia pystyttiin hyödyntämään tarkentavia kysymyksiä laadittaessa sekä aineisto saatiin valmiiksi litteroituna. Sähköpostin välityksellä tehty haastattelu oli kuitenkin yllättävän hidasta toteuttaa. Haastattelujen kestoa ei voitu tietää etukäteen, koska haastateltavat vastasivat kysymyksiin oman aikataulunsa mukaisesti sekä itse valitsemassaan laajuudessa. Koska osan haastateltavan vastaukset olivat paljon toisia kattavampia ja syvällisempiä, tarvitsi heille lähettää vähemmän tarkentavia kysymyksiä.

## **2 Yritystoiminta**

Käsityöaloilla on vähän valmiita työpaikkoja ja käsityöläinen joutuukin usein työllistämään itsensä yrittäjänä. Yleisesti tunnettuja käsityöaloja ovat mm. jalometalli- ja kellosepän-, lasi-, puusepän-, metalli-, kivi-, keramiikka-, tekstiili-, vaatetus-, nahka- ja turkis-, Saamenkäsityö-, kirjansidonta-, kultaus-, entisöinti- ja maalausalat. Työllistymiseen ja kannattavaan yritystoimintaan vaikuttaa suuresti yrittäjän ammattitaito ja kyky myydä omia tuotteita ja palveluita. Käsityöaloilla tuotteissa ja palveluissa korostuvat luovuus ja käsillä tekemisen taito, joihin olennaisesti liittyy käsi- ja taideteollisuuden lisäksi myös taidekäsityö. (Ammattinetti.)

Yrityksen perustaminen vaatii halua toimia yrittäjänä ja valintaa on pohdittava hyvin tarkasti ennen sitovien päätösten tekemistä. Erilaisia vaihtoehtoja on hyvä vertailla ja pohtia omaa riskinottoa sekä soveltuvuutta itsenäiseen työskentelyyn. Menestyvä yritystoiminta perustuu hyvään ja toimivaan liikeideaan. Pelkästään hyvä liikeidea ei kuitenkaan yksin riitä, vaan tuotteille täytyy löytyä myös kysyntää. Markkinatilanteiden muuttuessa on kyettävä muuttamaan myös tarvittaessa liikeidea. (Holopainen 2014, 12–14.)

Haastatteluista selvisi, että lähes kaikilla haastatelluilla on ollut käsityötaustaa jo pitkään ennen yrityksen perustamista. Poikkeuksena oli kaksi haastateltavista,

joilla ei ole ollut käsityötaustaa kovin pitkään ennen toiminnan alkamista. Seitsemällä haastateltavalla toiminta on päätoimista ja yhdellä toiminta on sivutoimista. Kahdella haastateltavalla ei ole vielä toimivaa yritystoimintaa, vaan heidän toimintansa on toistaiseksi harrastusmaista.

Haastatelluista käsityöyrittäjistä viisi toimii yksityisinä elinkeinonharjoittajina toimimella ja lähes kaikki olivat yritysmuotoonsa tyytyväisiä. Yksi heistä aikoo tulevaisuudessa vaihtaa yritysmuodon osakeyhtiöksi liiketoiminnan kasvun myötä. Kaksi haastatelluista toimii tällä hetkellä freelancerina, mutta toinen heistä harkitsee siirtymistä yksityiseksi elinkeinonharjoittajaksi. Kahdesta yrityksen perustamista harkitsevasta toinen pohtii toimimista yksityisenä elinkeinonharjoittajana sivutoimisena palkkatyön ohella ja toinen osuuskuntaan liittymistä.

## **2.1 Harrastelija vai yrittäjä**

Käsitöitä saa myydä kuka vain harrastuksenaan ilman yritystä ja Y-tunnusta. Monissa tapahtumissa, messuilla ja toreilla ei myyjältä vaadita Y-tunnusta. Käsitöitä voi myydä Facebookissa, perustaa oman blogin tai verkkokaupan tai myydä käsityöläisten yhteisillä Internetsivuilla (esimerkiksi Etsy yms.). Harrastemyynti sopii sellaiselle, joka myy tuotteitaan epäsäännöllisesti muutaman kerran vuodessa tai myynti on vähäistä. Huomioitavaa on kuitenkin, että kaikki käsitöiden myynti on veronalaista tuloa. Veronalaista tuloa on siis myös omien käsitöiden myynti kirpputoreilla, koska verovapaata myyntiä kirpputoreilla on ainoastaan tavanomaisen koti-irtaimiston myynti 5 000 euroon asti. (Käsityöläisen verotus.)

Nykyään on myös paljon niin kutsuttuja ammattimaisia harrastelijoita, joista suurella osalla on oma blogi. Heistä puhuessa voidaan puhua myös Pro-am-kulttuurista. Syitä Pro-am-kulttuurin syntymiselle on ammattimaisten työvälineiden alentuneet hinnat ja helppokäyttöisyyden lisääntyminen, vapaa-ajan lisääntyminen, digitalisoituminen ja siitä johtuva tiedon helppo saatavuus sekä luovuuden ja innovatiivisuuden ihannointi. Vapaa-ajan harrastuksiin suhtaudutaan vakavasti ja kunnianhimoisesti, jolloin voidaan kehittää ja kartuttaa tietoa ja taitoa lähelle ammattitasoista osaamista. Harrastuksesta tulee osa omaa identiteettiä ja elämäntapaa. Sosiaalinen media mahdollistaa sen, että pienet ja itsenäiset toimijat voi-

vat haastaa isommat toimijat ainakin näkyvyyden osalta, koska somessa toimiminen on lähes ilmaista. Pro-am-median riippumattomuus antaa mahdollisuuden tehdä lähestulkoon mitä vain. (Komonen 2012.)

Liikkeen- tai ammatinharjoittajan ei ole pakko rekisteröityä Kaupparekisteriin. Kaupparekisteriin täytyy kuitenkin rekisteröityä, jos on omasta asunnosta erillinen liiketila eli kiinteä toimipaikka ja/tai työllistää muita henkilöitä kuin oman puolison tai omia lapsia. Y-tunnus suojaa myös valitun toiminimen. Y-tunnuksen hankkiminen tulee ajankohtaiseksi viimeistään silloin, kun käsitöiden myynti muuttuu arvonlisäverolliseksi, eli myyntitulot ovat yli 10 000 euroa. (Käsityöläisen verotus.)

## **2.2 Sivutoiminen yrittäjyys**

Sivutoiminen yrittäjä ansaitsee pääasiallisen toimeentulonsa yritystoiminnan ulkopuolella, esimerkiksi palkansaajana, eläkeläisenä tai opiskelijana. Sivutoimisessa yrityksessä on erinomainen mahdollisuus testata liikeidean kannattavuutta ja ansaita lisätuloja muiden tulojen lisäksi. Työntekijällä ei ole velvollisuutta ilmoittaa työnantajalleen vapaa-aikanaan harjoittamaansa sivutoimiyrittäjyyttä. Työsopimuslaki kuitenkin kieltää harjoittamasta toimintaa, joka voi vahingoittaa työnantajaa, esimerkiksi kilpaileva toiminta tai sen valmistelu. Kunnallisia virkamiehiä sitoo laki kunnallisesta viranhaltijasta, jonka mukaan virkamies on velvollinen hakemaan sivutoimilupaa, jos sivutoimeen käytetään työaika. Lupa tulee hakea myös virkasuhteeseen tultaessa, kun sivutoimista toimintaa, joka vaatii luvan, harjoitetaan ennen työsuhteen alkamista. Samankaltaiset säännökset koskevat myös valtion virkamiehiä. (Holopainen 2014, 162–163.)

Yleensä sivutoimista yritystoimintaa harjoitetaan yksin, jolloin yritysmuodoiksi sopivat parhaiten yksityinen elinkeinonharjoittaja tai osakeyhtiö. Näistä kahdesta vaihtoehdosta yksityinen elinkeinonharjoittaja eli ns. toiminimi on yleisempi. Pääsääntöisesti kaikkien yritysten tulee tehdä perustamisilmoitus kaupparekisteriin. Poikkeuksena on tilanne, jossa yksityinen elinkeinonharjoittaja työskentelee omassa asunnossaan ilman pysyvää liiketilaa eikä palkkaa perheen ulkopuolisia työntekijöitä. Tällöin riittää ilmoitus Verohallintoon, mutta yksityinen elinkeinon-

harjoittaja voi halutessaan rekisteröidä vapaaehtoisesti toiminimensä kaupparekisteriin. Tämä on varmin tapa suojata yrityksen toiminimi. (Holopainen 2014, 163.)

### **2.3 Freelancer**

Freelancerin työ on vapaata. Freelancer päättää itse, milloin ja miten työtään tekee: työskenteleekö kotona tai omalla toimistolla, työpäivän pituus virka-ajalla ja sen ulkopuolella, usein omista aiheista ja omalla tavalla. Varjopuolena on samanlaisen turvaverkon puuttuminen, minkä tavallinen työntekijä Suomessa saa. Ansidonnaisen päivärahan saaminen on hyvin hankalaa, sairausajan turva on olematon ja pitkäkin toimeksianto voi päättyä yllättäen. Tämä kaksijakoisuus on hyväksyttävä, jos aikoo ryhtyä freelanceriksi. (Jokinen 2009, 6.)

Yleinen ja käytännöllinen tapa toimia freelancerina on käyttää freelancer-verokorttia. Verokortin käyttö on helppoa, kun työnantajia on useampia yhtä aikaa. Verotoimisto laskee antamiesi tietojen pohjalta ennakonpidätysprosentin, jonka mukaan maksaja suorittaa ennakonpidätyksen. Varsinaista verotusta varten kaikki ammattiin liittyvät kulut on tarkistettava, laskettava ja ilmoitettava verotoimistolle käyttäen lomaketta 15, Taiteilijan ja freelancerin tulot. Joskus voi olla vaikeaa saada vähennysoikeutta hieman erikoisempiin ammatin harjoittamisesta johtuneisiin kuluihin, mutta yleensä selkeästi dokumentoidut asialliset menot hyväksytään helposti. (Jokinen 2009, 36–37.)

### **2.4 Yritysmuodon valinta**

Yritysmuodon valintaan kannattaa käyttää aikaa ja harkintaa ja valita itselle sopivin vaihtoehto. Tarvittaessa voi käyttää apuna asiantuntijapalveluita. Valintaan vaikuttaa moni asia, tärkeimpiä ovat kuitenkin päätöksentekoon, vastuuseen sekä verotukseen liittyvät seikat (Taulukko 1 ja 2).

	<b>Yksityinen elinkei- nonharjoittaja</b>	<b>Osakeyhtiö</b>	<b>Osuuskunta</b>
<b>Perustamis- kustannukset</b>	Perustamisilmoitus, käsittelymaksu 110 €	Perustamisilmoitus: sähköinen 330 € paperinen 380 €	Perustamisilmoitus, käsittelymaksu 380 €
<b>Perustajien lukumäärä</b>	Yrittäjä yksin tai puolisonsa kanssa	Yksi tai useampi henkilö	Vähintään yksi henkilö
<b>Pääoman tarve</b>	Ei vähimmäispääomaa	Yksityisellä osakeyhtiöllä osakepääoma minimi 2500€	Osuusmaksut, ei vähimmäispääomaa
<b>Verotus</b>	Verotetaan ansio- ja pääomatulona	Tuloksesta maksetaan 20 % yhteisövero, osingoista osa verotetaan pääomatulona ja osa verovapaata tuloa	Tuloksesta maksetaan 20 % yhteisövero.
<b>Riski ja vastu</b>	Yrittäjä vastuussa henkilökohtaisella omaisuudellaan	Omistajat vastuussa osakepääoman määrällä	Osuuskunnan jäsenet vastuussa osuuspääoman määrällä
<b>Varojen nosto ja voitonjako</b>	Varojen käyttö yksityisottoina, ei palkanmaksua	Osinkotulot, palkkatulot, osakaslaina	jäsenet: korot, ylijäämän palautukset, korvaukset, palkkatulot
<b>Päätöksen teko</b>	Yrittäjä päättää kaikesta	Yhtiökokous, hallitus ja toimitusjohtaja	Osuuskunnan kokous, hallitus ja toimitusjohtaja

Taulukko 1. Yritysmuodot. (Yritys-Suomi; Patentti- ja rekisterihallitus 2016 mukaan)

	Avoin yhtiö	Kommandiittiyhtiö
<b>Perustamis-kustannukset</b>	Perustamisilmoitus, käsittelymaksu 240 €	Perustamisilmoitus, käsittelymaksu 240 €
<b>Perustajien lukumäärä</b>	Vähintään kaksi vastuunalaista yhtiömiestä	Vähintään yksi vastuunalainen ja yksi äänetön yhtiömies
<b>Pääoman tarve</b>	Yhtiömiesten panokset, ei vähimmäispääomaa	Yhtiömiesten panokset yhtiösopimuksen mukaisesti
<b>Verotus</b>	Tulos jaetaan yhtiömiesten kesken ja se verotetaan ansio- ja pääomatulona	Tulos jaetaan yhtiömiesten kesken ja se verotetaan ansio- ja pääomatulona
<b>Riski ja vastuu</b>	Yhtiömiehet vastuussa henkilökohtaisella omaisuudellaan	Vastuunalainen yhtiömies vastuussa henkilökohtaisella omaisuudellaan
<b>Varojen nosto ja voitonjako</b>	Palkka, voitto-osuudet sekä yksityisötot lainana	Vastuunalainen yhtiömies: palkka, voitto-osuudet, laina ja yksityisötot Äänetön yhtiömies: voitto-osuus
<b>Päätöksen teko</b>	Sovitetaan yhtiösopimuksessa	Vastuunalainen yhtiömies tekee päätökset

Taulukko 2. Avoin- ja kommandiittiyhtiö. (Yritys-Suomi; Patentti- ja rekisterihallitus 2016 mukaan)

Jos perustajia on vain yksi, yksinkertaisin vaihtoehto on toimia yksityisenä elinkeinonharjoittajana eli hankkia toiminimi. Nykyään on mahdollista perustaa myös osakeyhtiö tai osuuskunta yksin, mutta molemmissa tapauksissa vaaditaan hallitukseen yksi varajäsen. Henkilöyhtiöissä (avoin- ja kommandiittiyhtiö) vaaditaan aina vähintään kaksi yhtiömiestä. Useamman kuin kahden perustajan kanssa voi hyvä vaihtoehto olla joko osakeyhtiö tai osuuskunta. (Holopainen 2014, 21.)

Pääoman vähäinen tarve mahdollistaa toiminnan yksityisenä elinkeinonharjoittaja, kun taas suuri pääoman tarve johtaa yleensä osakeyhtiön perustamiseen. Vastuukysymykset on myös otettava huomioon. Yksityinen elinkeinonharjoittaja sekä avoimen- ja kommandiittiyhtiön yhtiömiehet ovat vastuussa yritystoiminnasta syntyneistä velvoitteista koko omaisuudellaan. Samalla heillä kaikilla on

oikeus tehdä sitoumuksia yhtiön puolesta. Tässä korostuu yhtiömiesten keskinäinen luottamus ja kumppanin oikea valinta on todella tärkeää. Osakeyhtiön ja osuuskunnan osakkaat/jäsenet ovat vastuussa velvoitteista ainoastaan sijoitetun pääoman määrällä, mutta myös päätöksenteko-oikeuksissa on rajoitteita. (Holopainen 2014, 22.)

Yksityisen elinkeinonharjoittajan toiminta on erittäin joustavaa, koska hän tekee kaikki päätökset itse. Osakeyhtiön ja osuuskunnan toiminta ei ole yhtä joustavaa, koska pakollinen byrokratia vie aikaa. Yrityksen tulevaisuuden kannalta on merkitystä, minkä yritysmuodon valitsee. Yksityisen elinkeinonharjoittajan toiminnan jatkuminen on todella hankalaa, jos yrittäjä kuolee eikä sukupolvenvaihdosta ole valmistelu. Henkilöyhtiöiden yhtiömiesten osuudet voidaan yleensä luovuttaa yhtiösopimuksen luvalla tai muiden yhtiömiesten suostumuksella. Osakeyhtiössä osakkaiden vaihtuminen on helppoa eikä yleensä vaikuta yrityksen toimintaan. Osuuskunnassa jäsenmäärät, osuuksien lukumäärä – ja pääoma vaihtelee jatkuvasti. (Holopainen 2014, 22.)

Elinkeinonharjoittajat jaetaan kahteen ryhmään: ammatinharjoittajiin ja liikkeenharjoittajiin. Ammatinharjoittajat myyvät lähinnä palveluita ja heidän toimintansa pohjautuu henkilökohtaiseen ammattitaitoon ilman kiinteää toimipaikkaa. Liikkeenharjoittajat myyvät lähinnä tuotteita ja heillä on usein erillinen liiketila eli kiinteä toimipaikka. Ilman liiketilaakin pelkästään tuotteita myyvä elinkeinonharjoittaja katsotaan liikkeenharjoittajaksi ja toisaalta kiinteässä toimipaikassa toimiva palveluiden myyjä katsotaan liikkeenharjoittajaksi. Joissakin tilanteissa voi olla tulkinnanvaraista, kuuluuko oma toiminta ammatin- vai liikkeenharjoittajan toimenkuvaan. (Akavan Erityisalat.)

### **3 Tuotteet ja palvelut**

Käsityöyrityksen tärkeimmät menestystekijät ovat laadukkaat tuotteet ja palvelut, yritys- ja tuotekuva eli imago ja tuotekehitys. Käsityöyrittäjien toiminnan ydin on kannattavissa tuotteissa, jotka takaavat yritystoiminnan jatkuvuuden. Tuotteen tulee olla helposti lähestyttävä ja ymmärrettävä, jotta asiakkaan on helppo ostaa ja käyttää tuotetta. Huonosti toteutettua tai mietittyä tuotetta on vaikeaa myydä

tai markkinoida. Kaupallista käsityötuotetta kehitettäessä tulee huomioida ja poh-  
tia monia tärkeitä asioita:

- käyttöarvo asiakkaalle
  - yritys- ja tuotekuva, tavoitteet, visio
  - muotoilu, esteettisyys, eettisyys, ekologisuus
  - valmistettavuus, hinta-laatusuhde, kustannukset, resurssit
  - tuoteseloste, käyttöohjeet, pakkaus, lisäpalvelut
  - kilpailijat, markkinointi, yhteistyökumppanien ja jälleenmyyjien ehdot
  - tuoteturvallisuus, standardit, vastuukysymykset, takuu
- (Äyväri 2000, 39–43.)

Käsityöyrittäjän ja asiakkaan välinen kaupankäynti on aina vuorovaikutusta ja vai-  
kuttaa asiakkaan saamaan mielikuvaan yrityksestä ja sen tuotteista. Tuotteiden  
ja palveluiden tulee täyttää annetut lupaukset. Pakkausten tulee näyttää ammat-  
timaisilta ja sisältää tarvittavat hoito-ohjeet sekä muuta tuoteinformaatiota. Aktii-  
vinen yhteydenpito, sopimusten noudattaminen, tavaroiden toimittaminen ajal-  
laan ja kaikkien asiakirjojen (tarjoukset, lähetyslistat, laskut, kuitit, yms.) ammat-  
timaisuus luovat positiivista yritysimagea sekä asiakkaiden että muiden yhteis-  
työtahojen keskuudessa. (Äyväri 1997, 9–19.)

Tuotekehitys on osa toimivaa yritystoimintaa ja kohdistuu sekä yksittäisiin tuot-  
teisiin että koko mallistoon. Kannattomat tuotteet kannattaa poistaa valikoimasta  
ja kannattavia tuotteita voi uudistaa ja kehittää väliajoin vastaamaan sen hetkistä  
trendiä. Joskus onnistutaan luomaan klassikoita, jotka säilyttävät asemansa hy-  
vin ja tarvitsevat vain vähäisiä uudistuksia. Malliston laajuutta ja tuoteperheitä  
tulee ajatella myös asiakkaan näkökulmasta, eli hyvässä mallistossa tuotteet tar-  
joavat aidosti vaihtoehtoja toisilleen eikä vaihtoehtoja kuitenkaan ole liikaa. Tuo-  
teperheen muodostaa yhden tai useamman valmistajan yhteensopivat tuotteet,  
jotka täydentävät toisiaan ja mahdollistavat asiakkaalle erilaisten tuoteyhdistel-  
mien kokoamisen. Yhteen tai muutamaan tuoteryhmään keskittyminen voi olla  
kannattavaa, jos yrityksellä ei ole paljon resursseja. (Äyväri 2000, 59–62.)

Viidestä haastattelusta ilmeni, että käsityöläisten mielestä erityisen tärkeää on  
se, että pohditaan tarkasti, mitä kannattaa valmistaa ja mitä ei. Eli tuotteelle täytyy



löytyä ostajia ja tuotteesta on saatava kannattava myyntihinta, jotta sen tekemisessä on mitään järkeä. Monelle heistä työn uniikkisuus vaikuttaa nostavasti hintaan ja riittää usein asiakkaalle korkeamman hinnan perusteluksi. Lisäksi neljällä heistä on edullisempia tuotteita myynnissä, jotta kalliimpien töiden tekeminen on mahdollista.

### **3.1 Hinnoittelu**

Yritys saa teoriassa hinnoitella tuotteensa itse, mutta käytännössä hintaan vaikuttavat yrityksen markkina-asema sekä asiakkaan valmius maksaa tuotteesta. Tuotteilla, joita on markkinoilla paljon, ei voida kilpailla myyntihinnalla. Jos tuote on poikkeuksellinen markkinoilla, voi yritys hinnoitella myyntihinnan hyvinkin korkeaksi. Hinnoittelussa on kuitenkin huomioitava, että kaikki kustannukset saadaan pitkällä aikavälillä katettua. Monilla tuotteilla on vakiintunut hinta, jolloin hinnoittelu on helppoa. (Eklund & Kekkonen 2011, 86–88.)

Käsi- ja taideteollisuusliitto Taito ry:n vuonna 2013 tekemässä selvityksessä selvitettiin muun muassa kuluttajien ostokäyttäytymistä ja silloin selvisi, että hinta ja yksilöllisyys olivat ostopäätökseen suurimmat vaikuttavat tekijät, seuraavaksi eniten ostopäätökseen vaikuttivat tuotteen laatu ja sopivuus omaan tyyliin. (Luutonen 2013.)

Myytäviin tuotteisiin sisällytetään arvonlisävero, jonka lopulta maksaa kuluttaja. Näin ollen yritykselle tuottoa on arvonlisäveroton summa ja arvonlisävero tilitetään edelleen verohallinnolle. Yrittäjä saa vähentää kaikki hankintoihinsa sisältyvät arvonlisäverot, joten aiheutuvat kulut ovat arvonlisäveroton hankintahinta. Poikkeuksena on tilanne, jossa hankitaan tuotteita tai materiaaleja taholta, joka ei ole toiminnastaan arvonlisäverovelvollinen. Tällöin hankintahinta voi sisältää piilevää arvonlisäveroa, koska ostetun tuotteen tai materiaalin myyjällä ei ole vähennysoikeutta. Eli arvonlisäverovelvottoman yrityksen myyntihintaan ei lisätä arvonlisäveroa, mutta myöskään ostoihin sisältyvää arvonlisäveroa ei saa vähentää. Tuotot ja kulut lasketaan laskelmissa ilman arvonlisäveroa. Tärkeä seikka toimittajilta ostaessa on varmistua, ovatko hinnat ilmoitettu arvonlisäverollisina vai ilman arvonlisäveroa. (Eklund & Kekkonen 2011, 21–22.)

Kaikista kymmenestä haastattelusta nousi esiin yksi selkeä ongelma eli tuotteiden hinnoittelu. Tuotteiden hinnoittelu koettiin vaikeaksi ja yleisesti ottaen vastanneet olivat sitä mieltä, että tuotteen hinta nousee liian helposti yli sen rajan, mitä asiakas on tuotteesta valmis maksamaan. Tuotteen valmistukseen voi kulua paljonkin aikaa, mutta sen sisällyttäminen hintaan koetaan välillä lähes mahdottomaksi. Moni heistä oli myös sitä mieltä, että hinnoittelu olisi helppoa, jos asiakkaat olisivat valmiita maksamaan käyvän hinnan. Käytännössä on huomattu, että näin ei yleensä ole, eikä asiakas suostu maksamaan liian korkeaksi kokemaansa hintaa.

Kilpailevien käsityöyrittäjien ja muiden vastaavien tahojen hinnoittelu ei vaikuta kahden haastatellun hinnoitteluun, vaan he hinnoittelevat tuotteensa omien laskelmiensa ja tapojensa mukaan muiden hinnoista välittämättä. Kaikkien muiden hinnoitteluun vaikuttavat kilpailijoiden hinnat. Neljä heistä käyttää kilpailijoiden hintoja vertailukohtana, mutta suoraa vaikutusta hintoihin ei ole. Neljän haastateltavan hintoihin kilpailijoiden hinnoilla on suora vaikutus, koska haastateltavat pyrkivät hinnoittelemaan omat tuotteensa lähelle kilpailijoiden hintoja.

Haastatteluista selvisi, että alennuksien antaminen on välillä ongelmallista. Haastatelluista kolme ei anna ollenkaan alennuksia. Yksi antaa alennuksia säännöllisesti vain muutamalle erikoiskanta-asiakkaalle. Toinen antaa alennuksia todella harvoin, vain poikkeustapauksissa ja yleensä suuremman oston yhteydessä. Haastatelluista viisi antaa alennuksia säännöllisesti ja varsinkin lisäämään myyntiä hiljaisina aikoina. Ongelmalliseksi alennuksien kanssa on havaittu normaali-hintaisten tuotteiden myynti, sillä alennetut tuotteet menevät kaupaksi, mutta normaalihintaiset jäävät hyllyyn. Ongelmallista on myös alehintaisten tuotteiden huonompi kate, joten alennustuotteita ei voida myydä määrällisesti kovinkaan paljon. Yleensä myyntimäärä ei myöskään kasva tarpeeksi, jotta alennustuotteilla saataisiin normaalihintaisia vastaavaa katetta.

### **3.1.1 Muuttuvat ja kiinteät kulut**

Kaikki yrityksen liiketoiminnasta aiheutuvat kulut jaetaan kahteen ryhmään: muuttuviin ja kiinteisiin kuluihin. Muuttuvia kuluja ovat materiaali- ja tavarakustannukset sekä tuotteiden valmistuksesta johtuvat urakka- ja provisiopalkat. Nämä kulut

lisääntyvät tai pienennevät tuotantomäärien mukaan. Kiinteät kustannukset pysyvät lähes samoina riippumatta tuotantomääristä. Tällaisia kuluja ovat mm. toimitilojen vuokrat ja ylläpitokulut, hallintokulut sekä investointien poistot. (Eklund & Kekkonen 2011, 42–44.)

### **3.1.2 Kannattavuus**

Valmistusyritysten päätavoite on kannattavuus ja voiton tuottaminen. Tähän päästään, jos tuotteita pystytään valmistamaan tarpeeksi pienin kustannuksin ja myymään riittävän suurella katteella. (Jyrkkiö & Riistama 2008, 87–88.)

Katetuottolaskenta on yleinen tapa arvioida kannattavuutta lyhyellä aikavälillä. Katetuotto saadaan laskettua, kun myyntituotoista vähennetään muuttuvat kulut. Lopullinen kannattavuus eli voitto saadaan selville vähentämällä katetuotosta kiinteät kulut. Katetuottolaskennalla voi helposti ja yksinkertaisesti vertailla eri tuoteryhmien kannattavuutta. (Eklund & Kekkonen 2011, 63–65.)

Kannattavuutta voidaan pyrkiä parantamaan kolmella tavalla: myyntimäärää lisäämällä, myyntihinnan korotuksilla tai kulujen karsimisella. Hinnan nosto vaikuttaa kuitenkin helposti myyntimäärän laskulla, joten haluttuun katetuottoon ei ehkä päästä. Kustannusten karsiminen voi heikentää laatua, mikä aiheuttaa myynnin määrän vähenemistä. Kannattavuutta voidaan parantaa myös poistamalla huonokatteiset tuotteet valikoimasta ja keskittää koko tuotantokapasiteetti parempikatteisiin tuotteisiin. (Eklund & Kekkonen 2011, 70–75.)

Tuotantopoliittisia laskelmia käytetään, kun tehdään päätöksiä valmistusmenetelmistä. Tarkoituksena on selvittää edullisin menetelmä tuotteen valmistamiseen. Laskelmilla selvitetään, mitä tuotteeseen tarvittavia osia kannattaa valmistaa itse ja mitä kannattaa ostaa valmiina. Jos laskelmista selviää, että osan valmistaminen itse tulee kalliimmaksi kuin ostaminen, kannattaa osa ostaa valmiina. (Jyrkkiö & Riistama 2008, 191–192.)

### **3.1.3 Alennukset hinnoittelussa**

Alennuksia käytetään lisäämään myyntiä, mutta se vaikuttaa myös katetuottoon. Kokonaistulos voi parantua, jos myyntimäärät kasvavat alennusten ansiosta tarpeeksi. Jos asiakkaat voidaan helposti jakaa eri segmentteihin, on hintaporrastus

mahdollista. Hintaporrastuksessa tuotteita myydään eri hinnoin eri asiakkaille, esimerkiksi kanta-asiakkaille voidaan antaa kanta-asiakasalennusta tai suurista ostomääristä voi saada määräalennuksia. Myyntihinnat on määriteltävä niin, että tietyille ostajaryhmille annettavat alennukset on otettu huomioon ja tuotteen hinnassa on alennusvara (Jyrkkiö & Riistama 2008, 200). (Eklund & Kekkonen 2011, 100–101.)

### 3.2 Luvanvaraisuus ja tuoteturvallisuus

Elinkeinovapauden periaatteen mukaan luonnollinen henkilö, jolla on asuinpaikka Euroopan talousalueella saa harjoittaa Suomessa laillista ja hyvän tavan mukaista elinkeinotoimintaa. Vapaiden elinkeinojen harjoittamiseen ei tarvita erillistä lupaa viranomaisilta, mutta elinkeinonvapautta on myös rajoitettu ja Elinkeino-laissa luetellaankin elinkeinot, joiden harjoittamiseen vaaditaan viranomaislupa. Lisäksi on mahdollista, että vaikka elinkeino ei olisikaan luvanvaraista toimintaa, vaatii se erillisen ilmoituksen tai rekisteröinnin. (Holopainen 2014, 79–80.)

Esimerkkejä Elinkeinolain mukaisista toimialoista, joiden harjoittamista on rajoitettu:

*kaivosten ja malmisuoventen käyttämistä varten perustetut laitokset; kirjakaupat, kirjain kaupusteleminen, kirja- ja sekä kivipainot, luku- ja lainakirjastot sekä aikakautisten painokirjoitusten julkaiseminen; apteekki- ja rohdosliikkeet sekä myrkyjen ja myrkynekaisten aineiden valmistus, säilyttäminen ja myynti; alkoholipitoisten aineiden valmistus, maahantuonti, myynti, kuljetus ja varastossapito; alkoholittomien juomien valmistus ja myynti; ravintolan-, yömajan-, kahvilan- ja biljardinpito sekä muut senkaltaiset liikkeet; sirkus, varietee- ja kinematografiesitykset ynnä muut senkaltaiset julkiset näytännöt; kaupanvälittäjän, laivansuorijan ja yksityisetsivän ammatit; leimattavien jalojen metalliteosten ja eräiden muiden leimattavien tuotteiden sekä virallisten ritari-, kunnia- ja ansiomerkkien sekä muis-tomitalien valmistus, maahantuonti ja kauppa. (Laki elinkeinon harjoittamisen oi-keudesta 27.9.1919/122.)*

Yrittäjillä on lainmukainen velvollisuus huolehtia kuluttajille tarkoitetuissa tuotteissa ja palveluissa niiden tuoteturvallisuudesta. Yrittäjän tulee olosuhteissa vaadittavalla ammattitaidolla varmistua siitä, että tuotteiden ja palveluiden myynnistä ei aiheudu vaaraa kenenkään terveydelle tai omaisuudelle. Jos yrittäjä kuitenkin saa tietoonsa tai hänen kuuluisi ammattitaitonsa perusteella tietää, että tavarasta tai palvelusta aiheutuu vaaraa jonkun terveydelle tai omaisuudelle, on

tästä ilmoitettava viipymättä Turvallisuus- ja kemikaalivirastolle. (Kuluttajaturval-  
lisuuslaki 22.7.2011/920.)

### 3.2.1 Jalometallituotteet

Suomessa myyntiin tarkoitetuissa jalometallituotteissa käytetään pitoisuuden il-  
maisevia leimoja (Kuva 2). Tuotteen pitoisuuden pitää olla vähintään leimassa  
ilmoitettu; pitoisuusalituksia ei sallita. Jalometallituotteen vahvistamiseen, täyttä-  
miseen tai painon lisäämiseen ei saa käyttää pitoisuusleiman pitoisuuden alitta-  
vaa jalometallia, metallia, muuta materiaalia tai juotetta (Kuva 3). Juotteita saa  
käyttää vain sen verran kuin juottamiseen on tarpeen. Kevyitä jalometallituotteita  
ei tarvitse leimata. Painorajat, jonka jälkeen tuotteet on leimattava, ovat kulta-,  
palladium- ja platinatuotteille 1 g ja hopeatuotteille 10 g. (Tukes a.)



Kuva 2. Sallitut leimojen pohjamuodot. (Tukes a.)

Sallitut jalometalliseosten pitoisuudet ja juotteet			
JALOMETALLI	KEMIALLINEN TUNNUS	PITOISUUS*	JUOTTEEN ALIN SALLITTU PITOISUUS*
Kulta	Au	999	750
Kulta	Au	916	750
Kulta	Au	750	750
Kulta	Au	585	585
Kulta	Au	375	375
Hopea	Ag	999	550
Hopea	Ag	925	550
Hopea	Ag	830	550
Hopea	Ag	800	550
Platina	Pt	999	Juotteen jalometalli-pitoisuus 800
Platina	Pt	950	
Platina	Pt	900	
Platina	Pt	850	
Palladium	Pd	999	Juotteen jalometalli-pitoisuus 700
Palladium	Pd	950	
Palladium	Pd	850	
Palladium	Pd	500	

\*Pitoisuus jalometallituotteessa ilmaistaan massan tuhannesosina.

Kuva 3. Jalometallien sallitut pitoisuudet. (Tukes a.)

Jalometallituotteessa tulee myytäessä olla Tukesin rekisteröimä nimileima ja pitoisuusleima tai Tarkastuslaitoksen tarkastusleima ja pitoisuusleima. (Tukes a.) Tuotteessa voi lisäksi olla myös vuosi- ja paikkakuntaleima. Valvontaviranomaisella on lain noudattamisen valvomiseksi oikeus päästä käsiksi jalometallituotteiden materiaali-, valmistus- ja varastointitiloihin sekä saada tarvittavat näytteet valmistajalta ja myyjältä tuotteiden lainmukaisuuden määrittämistä varten. (Laki jalometallituotteista 1.12.2000/1029.)

Yhdelle haastatelluista oli todella tärkeää, että hän saa leimata omat hopeakorunsa Tukesin hyväksymillä, virallisilla leimoilla.

### 3.2.2 Kosmetiikkatuotteet

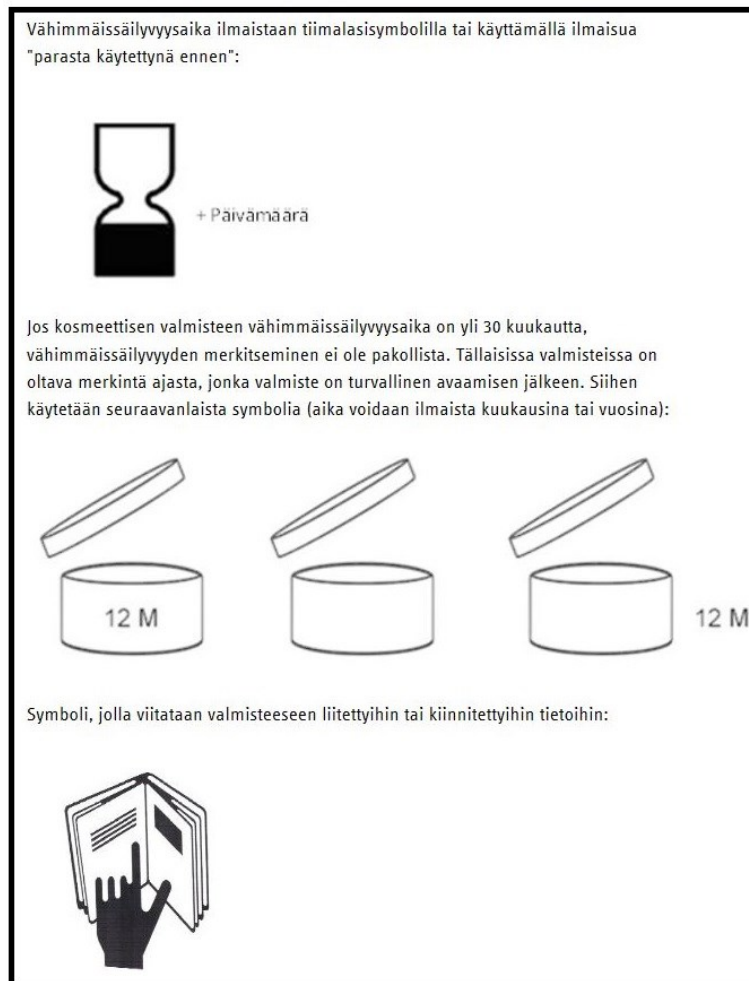
Kosmetiikkavalmisteena pidetään aineita tai seoksia, jotka on tarkoitettu olemaan suorassa kosketuksessa ihmiskehon ulkoisten osien, kuten ihon tai hiusten, kanssa ja niiden pääasiallinen tarkoitus on joko puhdistaa, poistaa tai muuttaa tuoksua, suojata, muuttaa ulkonäköä tai pitää hyvässä kunnossa. Myyntiin tarkoi-

tettujen kosmeettisten valmisteiden on oltava käytettyinä tavanomaisissa ja koh- tuudella ennakoitavissa olosuhteissa turvallisia terveydelle. (EU:n kosmetiikka- asetus 1223/2009/EY.)

Kosmeettisia tuotteita ovat muun muassa: hoitovoiteet, -emulsiot, -vedet, -geelit ja -öljyt, kasvonaamiot, saippuat, hajurvedet, kylpy- ja suihkuvalmisteet, meik- kaus- ja meikinpoistovalmisteet sekä huulille tarkoitetut valmisteet. (Tukes b.)

Markkinoille ei voida tuoda kosmetiikkavalmisteita, joille ei ole nimetty vastuuhenkilöä. Vastuuhenkilö voi olla joko luonnollinen- tai oikeushenkilö. Vastuuhenkilön pitää muun muassa varmistaa ennen tuotteen markkinoille tuomista, että tuot- teelle on asiaankuuluvien tietojen perusteella tehty turvallisuuden arviointi ja EU:n ohjeistuksen mukainen kosmeettisen valmisteen turvallisuus selvitys sekä ilmoittaa komission sähköiseen tietokantaan tarvittavat tiedot valmisteista sekä noudattaa kaikkia tiettyjä ainesosia koskevia rajoituksia. Vastuuhenkilön on yllä- pidettävä ajantasaisia tuotetietoja kaikista tuotteista sekä säilytettävä nämä tiedot 10 vuotta viimeisen kosmetiikkaerän myyntipäivästä lukien. (EU:n kosmetiikka- asetus 1223/2009/EY.)

Tuotteen pakkauksen merkintöjen tulee olla pysyviä ja helposti luettavia. Pak- kauksessa tulee olla ainakin vastuuhenkilön tiedot, pakkauksen sisällön tilavuus (g, ml, yms.), säännösten mukainen enimmäissäilyvyysaika (Kuva 4), käytön eri- tyisvarotoimenpiteet, eränumero tai tunniste, käyttötarkoitus, ainesosaluettelo sekä raaka-aineiden epäpuhtaudet ja seoksessa käytetyt apuaineet. (EU:n kos- metiikka-asetus 1223/2009/EY.)



Kuva 4. EU:n kosmetiikka-asetuksen 1223/2009/EY mukaiset merkinnät. (Tukes b.)

Valvontaviranomaisella on oikeus saada lain kosmeettisista valmisteista sekä EU:n kosmetiikka-asetuksen noudattamisen valvontaa varten nähdä tarpeelliset tiedot, tehdä tarkastuksia ja ottaa kosmetiikkatuotteista näytteitä henkilöiltä, joita laki ja asetus velvoittavat. (Laki kosmeettisista valmisteista 492/2013.)

### 3.2.3 Tekstiilituotteet

Yrittäjät, jotka valmistavat tekstiilituotteita, on veloitettu antamaan kuluttajalle tuotteen hoito-ohje. Hoito-ohjeen voi liittää tuotteeseen vaivattomimmin standardisoiduilla hoito-ohjesymboleilla. Ginetex on rekisteröinyt tekstiilien hoito-ohje-merkintäjärjestelmän kansainvälisesti, ja symbolien käyttö edellyttää lupaa. Suomessa järjestelmän on rekisteröinyt Inspecta, joka myöntää hoito-ohjeiden käyttöluvat. Symboleista näkee nopeasti, yksiselitteisesti ja ilman kieliongelmiä, miten



tuotetta tulee hoitaa. Hoito-ohjeessa tulee aina olla vesipesun, valkaisu, rumpukuivauksen, silityksen ja kemiallisen pesun symbolit (Kuva 5). Lisäksi voidaan käyttää myös muita merkintöjä (Kuva 6). Valmistajan tai maahantuojan tiedot ovat myös pakollisia. Lisäksi ilmoitetaan tuotteen materiaali eli kuitusisältö ja koko. Alkuperämaa on vapaaehtoinen tieto, mutta monelle kuluttajalle tärkeä. (Inspecta.)



Kuva 5. Pakolliset hoito-ohjemerkit. (Inspecta.)

## Inspecta

### TEKSTILIIEN HOITO-OHJESYMBOLIT

VESIPESU	VALKAISU	RUMPUKUIVAUS	SILITYS	KEMIALLINEN PESU
Normaali-ohjelma	Valkaisu sallittu	Normaali rumpukuivaus, max. 80 °C.	Silitys enintään 200 °C	Kemiallinen pesu tetrakloori-eteenillä
Varovainen ohjelma				
Normaali-ohjelma	Vain happi-valkaisu sallittu	Rumpukuivaus kielletty	Silitys enintään 110 °C	Kemiallinen pesu hiilivedyllä
Varovainen ohjelma	Valkaisu kielletty			
Normaali-ohjelma	<ul style="list-style-type: none"> <li>Noudata hoito-ohjetta.</li> <li>Lajittele pyykki värin mukaan – pese vaaleat ja tummat vaatteet erikseen.</li> <li>Lämpötilamerkintä pesusoiikossa ilmaisee korkeimman sallitun pesulämpötilan.</li> </ul>			Kemiallinen pesu eli emulsiopesu
Varovainen ohjelma	<ul style="list-style-type: none"> <li>Viiva (=palkki) hoito-ohjemerkin alla ilmaisee, että vaate tulee pestä ohjelmalla, jonka mekaaninen vaikutus on normaali-ohjelman vaikutusta vähäisempi. Mekaanista vaikutusta vähentävät esim. vähäisempi kerralla pestävän pyykin määrä, suurempi vesimäärä ja kevyempi linkous.</li> </ul>			
Erittäin varovainen ohjelma	<ul style="list-style-type: none"> <li>Kemiallisen pesun kirjaimet hoito-ohjeessa ilmaisevat pesulalle mitä liuottimia ja mitä puhdistusmenetelmää kulloinkin voi käyttää.</li> </ul>			Kemiallinen pesu kielletty
Vain käsipesu sallittu, max. 40 °C	<ul style="list-style-type: none"> <li>Värin epätasaista kulumista pesussa vähennetään pesemällä voimakasväriset vaatteet nurin käännettynä. Tämä vähentää myös oleellisesti vaateen pinnan nyppyyntymistä.</li> <li>Lisäksi on käytössä luonnollista kuivausta kuvaavia symboleja, esim.  ja .</li> </ul>			
Vesipesu kielletty	<ul style="list-style-type: none"> <li>Lisätietoa näistä merkinnöistä ohjeessa TSL 23-901, kohta 8.</li> </ul>			
<small>(Tekstiliien hoito-ohjeiden ilmoittaminen Standardin SFS-EN ISO 3758 ja ohjeen TSL 23-901 pohjalta.)</small>				

2014-03-06

Inspecta Sertifiointi Oy: Sörnäistenkatu 2, 00580 HELSINKI, puh. 010 521 600, www.inspecta.com

Kuva 6. Muut hoito-ohjemerkit. (Inspecta.)

### 3.3 Tekijänoikeudet

Yritystoiminnasta voi syntyä tekijänoikeudella suojattuja tuotteita, markkinointimateriaalia ja muita vastaavia luomuksia. Yritys voi myös käyttää muiden luomia materiaaleja, jotka on suojattu tekijänoikeuksilla. Molemmissa tapauksissa tulee

ymmärtää tekijänoikeuksien perusasiat, jotta tekijänoikeuksia voidaan hyödyntää ja suojata omassa yritystoiminnassa. Kynnys tekijänoikeuksille on hyvin matala ja hiemankin tavanomaisesta poikkeavat ja omaperäisyyttä ilmentävät teokset saavat tekijänoikeudellista suojaa. Tekijänoikeudet suojaavat vain teoksen lopputulosta, eli ideat, ajatukset ja toteutus jäävät suojan ulkopuolelle. Tekijänoikeus ei myöskään suojaa liikeideaa. (Järvensivu 2009, 373.)

Tekijänoikeus on voimassa 70 vuotta teoksen tekijän kuolin vuodesta. Esityksien, äänitallenteiden ja kuvatallenteiden esityksestä tai valmistuksesta lähtien tekijänoikeus on voimassa 50 vuotta. Luetteloiden tekijänoikeus on voimassa 15 vuotta. Tekijä on aina luonnollinen henkilö, eli yritys ei voi olla tekijä. Yrityksen työntekijän tekijänoikeuksien suojaamien teoksien tekijänoikeudet eivät siirry yritykselle ilman erillistä sopimusta ja korvausta, jos työntekijän työnkuvaan ei liity luovaa työtä. Jos tekijänoikeuksien alainen teos kuuluu työntekijän työnkuvaan, siirtyvät tekijänoikeudet automaattisesti yritykselle. Tekijänoikeudet voidaan tekijän tahdosta myydä eli siirtää sopimuksella. Tällöin pitää sopia mahdollisimman tarkasti mitä oikeuksia siirtyy, mitä oikeuksia jää tekijälle, kuinka pitkäksi aikaa oikeuksia siirretään, saako tekijä tehdä muutoksia teokseen. Tekijänoikeuksien loukkamista voi seurata rangaistus, vahingonkorvaus tai hyvitys. (Järvensivu 2009, 374–375.)

Kun kaikki oikeudet teokseen luovutetaan, siirtyvät kaikki taloudelliset oikeudet ostajalle, mutta ilman erillistä mainintaa, teoksen muuttamisoikeus tai oikeus luovuttaa teos edelleen kolmannelle osapuolelle eivät siirry. Kertajulkaisuoikeus antaa oikeuden julkaista teos kerran, yleensä sopimuksessa on myös julkaisuajan kohta – ja paikka. Yksinoikeus tarkoittaa sitä, että teoksen tekijä ei voi luovuttaa teosta muille tahoille. Jatkuva/vapaa käyttöoikeus antaa oikeuden käyttää teosta tai kuvaa useita kertoja, mutta se ei sisällä muutos- tai edelleenluovutus-oikeutta. Ensijulkaisuoikeus antaa teoksen ostajalle oikeuden julkaista uusi teos. (Jokinen 2009, 20.)

## **Mallisuoja, tavaramerkkisuoja ja hyödyllisyysmalli**

Patentti- ja rekisterihallituksesta voi hakea tekijänoikeutta kattavampaa suojaa. Vaihtoehtoja ovat mallisuoja, tavaramerkki, patentti ja hyödyllisyysmalli. Sähköinen hakemus on edullisin vaihtoehto, jolloin mallisuojan ja tavaramerkin hakemusmaksu on 215 euroa, hyödyllisyysmallin hakemusmaksu 200 euroa ja patentin hakemusmaksu 350 euroa. Hakemusmaksun lisäksi on mahdollisesti muita maksuja. Patentista maksetaan lisäksi vuosimaksua: ensimmäiset 1-3 vuodet yhteensä 200 euroa, neljäs vuosi 155 euroa, jatkossa joka vuosi suurempi maksu 20 vuoteen asti, jolloin maksu on 900 euroa. (Patentti- ja rekisterihallitus 2016.)

Mallisuoja eli mallioikeus antaa suojaa tuotteen tai sen osan ulkomuodolle. Suojan kohteena on aina konkreettinen tuote tai sen osa. Mallioikeuden haltijalla on yksinoikeus käyttää mallia. Mallioikeus saadaan rekisteröinnillä. Rekisteröinti edellyttää, että mallia pidetään uutena eikä sitä ole ollut aikaisemmin esillä julkisuudessa ennen rekisteröintihakemuksen tekopäivää tai etuoikeutta vaadittaessa ennen etuoikeuspäivää. (Holopainen 2014, 99.)

Uutuuden lisäksi mallilta vaaditaan yksilöllisyyttä ja että se on luovan henkisen työn tulos. Tämä tarkoittaa, että tavanomaisia ja yksinkertaisia malleja ei voida rekisteröidä. Mallisuoja on voimassa kerrallaan viisi vuotta rekisteröintipäivästä alkaen ja sen voi uusida neljä kertaa viiden vuoden ajanjaksoilla, joten enimmäisuoja-aika on yhteensä 25 vuotta. (Holopainen 2014, 100.)

Tavaramerkkisuojaa käytetään elinkeinotoiminnassa tuotteiden ja palveluiden tunnuksena ja se on tärkeä markkinointiväline. Tavaramerkki voi olla helposti muista erottuva kuvio, sana, kirjain tai numero tai edellisten yhdistelmä. Tavaramerkiksi voidaan luokitella myös tuotteen ulkomuoto tai ääni. Tavaramerkkisuoja antaa haltijalleen yksinoikeuden merkkiin ja haltija voi kieltää muita käyttämästä samankaltaisia tavaramerkkejä. Tavaramerkin saa joko rekisteröimällä se Patentti- ja rekisterihallituksessa, mikä on nopeampi ja varmempi keino, tai vakiinnuttamalla sen. Vakiinnuttaminen tarkoittaa sitä, että tavaramerkki on yleisesti tunnettu elinkeino- ja kuluttajapiireissä. (Holopainen 2014, 101.)

Patentin haku ja saaminen on työlästä, joten vaihtoehtona voi olla hyödyllisyysmalli, jonka hakeminen on yksinkertaisempaa ja halvempaa. Hyödyllisyysmallin

saamisen edellytykset ovat samat kuin patentilla, uutuus ja keksinnöllisyys. Erona on, että hyödyllisyysmallin ei tarvitse olla olennaisesti aikaisemmasta eroava. Rekisteröinti kuitenkin edellyttää jossain määrin eroavaisuutta aikaisemmin tehdystä keksinnöstä, eli esimerkiksi uutta osaa. Keksintö ei saa myöskään olla alan ammattilaisille jo itsestään selvä. Lisäksi keksinnön täytyy olla teolliseen tuotantoon soveltuva. Tuotantomenetelmää tai ratkaisumenetelmää ei voi suojata hyödyllisyysmallilla. Hyödyllisyysmalli suojaa keksintöä enintään 10 vuotta, eli ensimmäinen hakemus on voimassa neljä vuotta ja seuraava uudistus neljä vuotta ja viimeinen mahdollinen uudistus kaksi vuotta. (Järvensivu 2009, 377.)

Kolmesta haastattelusta kävi tarkentavien kysymysten avulla ilmi, että tavaramerkin, hyödyllisyysmallin tai mallisuojaan hakeminen koettiin turhaksi, koska niitä on niin helppo kiertää pienillä muutoksilla. Tekijänoikeuksien rikkomista pidettiin myös ongelmallisena.

### **3.4 Tuotteen myynti**

Tuotteen ostamisesta tulisi tehdä asiakkaille mahdollisimman helppoa. Myyntitapoja on useita ja niistä voi valita ja yhdistellä omalle yritykselle sopivimmat vaihtoehdot. Käsityöyrittäjä voi myydä tuotteitaan suoraan asiakkaille muun muassa omilla Internetsivuillaan tai verkkokaupassa, erilaisilla messuilla, toreilla ja tapahtumissa tai esimerkiksi omaan työpajaan järjestetyssä myymälätilassa. Hyödyllistä tässä tavassa on se, että asiakaspalautteen saa nopeasti ja suoraan asiakailta, asiakkaiden mielipiteistä voi saada uusia tuoteideoita sekä tuotteiden kaupallisuus selviää helposti, eli mikä tuote myy hyvin ja mitä ei ehkä kannata jatkossa enää valmistaa. (Äyväri 2000, 83–84.)

Myymälän tulisi olla helposti löydettävissä ja aukioloajat selkeästi esillä. Tuotteiden esillepano tulisi olla mietitty hyvin ja muodostaa mahdollisuuksien mukaan tuoteperheitä. Useat maksuvaihtoehdot (pankki- ja luottokortit, käteinen, tilisiirrot yms.) helpottavat asiakkaiden ostopäätöksen tekemistä. Hiljaisina myyntiaikoina omassa työpajassa pystyy valmistamaan lisää tuotteita ja kehittämään uusia ideoita, mutta oma myymälä myös sitoo yrittäjän aikaa ja aukioloaikoja on noudatettava. Toisaalta tuotevalikoima voi olla laaja ja tarjota asiakkaille valinnanvaraa.

Mahdollista on myös ottaa muiden valmistajien tuotteita myyntiin omaan myymälään. (Äyväri 2000, 86–87.)

Huonoja puolia suoramyyntistä on erityisesti silloin, jos tuotteita myy vain messuilla yms. tapahtumissa pari kertaa vuodessa, jolloin asiakkailta on vähän ostomahdollisuuksia, mahdollisia kohderyhmiä tavoitetaan huonosti, yrittäjän aikaa kuluu paljon matkustamiseen ja myyntityöhön ja myyntivolyymi jää väistämättä pieneksi. Pöytävuokrat yms. muut maksut lisäävät kustannuksia ja myyntityöhön käytettävä aika on myös huomioitava kustannuksia laskettaessa. Tapahtumissa tulisi aina olla mukana käyntikortteja ja tuotteissa tuotelaput, joista selviää ainakin yrityksen yhteystiedot, jotta tuotteista enemmän kiinnostuneet voivat halutessaan tilata lisää tuotteita. (Äyväri 2000, 84–85.)

Jälleenmyyjäverkoston rakentaminen mahdollistaa liiketoiminnan myyntivolyymien kasvun. Koska jälleenmyyjät hoitavat tuotteiden markkinoinnin ja myynnin, jää käsityöyrittäjälle enemmän aikaa itse tuotteiden suunnitteluun ja valmistukseen. Tuotekehittelyyn saadaan osin palautetta myös jälleenmyyjien kautta asiakkailta ja hyvä jälleenmyyjä kertoo, minkälaisille tuotteille on kysyntää. Jälleenmyyntiverkoston rakentaminen on kuitenkin aikaa vievää ja tuotteiden on oltava loppuun asti kehitettyjä ja myyntikelpoisia. Aloittelevan pienen käsityöyrittäjän tuotteita ei ehkä oteta heti helposti myyntiin, mutta kun tuotteet saavat hieman tunnettavuutta, on jälleenmyyntiverkoston luominen helpompaa. Samaa tuotetta on valmistettava tasalaatuisena kymmenien sijaan ehkä jopa satoja. Jos valmistuskapasiteetti on pieni, eikä tuotteita pystytä valmistamaan suuria määriä, laaja jälleenmyyntiverkosto ei ole mahdollinen. Jälleenmyyjä ottaa yleensä riskin tuotteiden varastoinnista ja myynnistä, poikkeuksena tilanne, jossa tuotteet ovat tili-myynnissä. (Äyväri 2000, 87–89.)

Kaksi haastatelluista oli sitä mieltä, että tuotteen myyntipaikalla on yhtä suuri merkitys kuin hinnalla tuotteen myyntiin. Oli huomattu, että sama tuote samalla hinnalla myy jossakin paikassa hyvin, mutta toisessa jää hyllyyn pölyyntymään.

## 4 Yrittäjän sosiaaliturva

Yrittäjäeläkevakuutus eli YEL on lakisääteinen eli pakollinen ottaa. YEL-vakuutusvelvollisuus alkaa 18 iän täyttämisen jälkeisenä kalenterivuonna ja päättyy 68 vuotta täyttäneille. Yrittäjäeläkevakuutuksen piiriin kuuluu kaikki yrittäjätoiminta, joka on kestänyt vähintään neljä kuukautta ja vakuutus on otettava kuuden kuukauden kuluessa yrittäjätoiminnan alkamisesta. Myöhässä otetun vakuutuksen maksuun lisätään laiminlyöntikorotus. Myös sivutoimisena toimivan on otettava YEL-vakuutus, jos tulot ylittävät vuosityötulorajan ja toiminta kestää yli neljä kuukautta. Jos freelancer ei ole työsuhteessa eli ei saa palkkaa vaan esimerkiksi työkorvausta, pitää hänen ottaa YEL-vakuutus. Jos freelancer täyttää työsuhteen tunnusmerkit, velvollisuus eläketurvasta on työnantajalla. YEL-vakuutuksen määrä perustuu työtuloon ja vuosityötulojen täytyy olla vuonna 2016 vähintään 7 557,18 euroa. YEL-työtulon perusteella lasketaan vanhuus-, työkyvyttömyys- ja osa-aikaeläke. Lisäksi se vaikuttaa sairauspäivärahaan, äitiys-, erityisäitiys-, isyys- ja vanhempainpäivärahaan sekä oikeuteen saada työttömyysturvaa ja ansiosidonnaista työttömyysturvaa. (Holopainen 2014, 135–137; Etera.)

Yrittäjien työttömyysturvan saa halutessaan liittymällä vapaaehtoisesti yrittäjien työttömyyskassan jäseneksi. Liittyjältä edellytetään, että yrittäjyys on laajuudeltaan olennaista, eli lakisääteisen eläkevakuutuksen perusteena olevan työtulon on oltava vähintään 12 420 euroa vuodessa (vuonna 2016). Työttömyyspäivärahaan on oikeutettu, jos työssäoloehto täyttyy TE-toimistoon työttömäksi työnhakijaksi hakeutuessa. Työssäoloehto täyttyy, jos on toiminut yrittäjänä 15 kuukautta työttömyyttä välittömästi edeltäneiden neljän vuoden aikana ja ollut samaan aikaan työttömyyskassan jäsen. Jos kaikki ehdot täyttyvät, maksaa kyseinen työttömyyskassa ansiosidonnaista päivärahaa viitenä päivänä viikossa enintään 500 päivää. Ansiosidonnaisen päivärahan maksamisen pituuteen vaikuttavat kuitenkin mm. kieltäytyminen työllistymistä edistävästä palvelusta tai palvelun keskeyttäminen. (Holopainen 2014, 135–137; SYT.)

Yrittäjät ja liikkeen- tai ammatinharjoittajat jäävät lakisääteisen tapaturmavakuutuksen ulkopuolelle, joten he voivat vakuuttaa itsensä yrittäjien tapaturmavakuutuksella. Yrittäjien tapaturmavakuutus on voimassa työ- ja vapaa-aikana ja se

kattaa tapaturmat ja ammattitaudit. Vakuutusmaksuihin vaikuttavat työtulon lisäksi työn vaarallisuus. Yrittäjien tapaturmavakuutuksen lisäksi kannattaa hankkia yrittäjille tarkoitettu henkivakuutus. (Holopainen 2014, 143–144.)

Haastatelluista puolet oli sitä mieltä, että yrittäjien työttömyysturva on turhan epävarmaa ja erityisesti sairastuminen on rahallisesti ongelmallista. Vakuutuksista joskus korvataan, joskus ei. Toisin sanoen kaikki toivoivat, että yrittäjyyttä harkitseva miettisi tätä ja sitä, mitä sitten tekee, jos yritystoiminta ei kannatakaan.

## **5 Apurahat ja palkinnot**

Apurahojen perustyyppit voi karkeasti jakaa kohdeapurahoihin ja työskentelyapurahoihin. Työskentelyapurahan myönnetään työskentelyedellytysten turvaamiseksi, eli tavanomaisiin elantomenoihin kuten asumiseen, ruokaan, vaatteisiin ja vapaa-aikaan. Työskentelyapurahan saajan ei tarvitse osoittaa kuiteilla ja tositteilla, miten apuraha on käytetty, koska verottajalle riittää tieto, että kyseessä on työskentelyapurahan. Esitetyttyyn veroilmoitukseen tulee kuitenkin aina varmuuden vuoksi kirjoittaa selvitys, että kyseessä on työskentelyapurahan, apuraha on käytetty kokonaisuudessaan vähennyskelvottomiin menoihin eikä apurahalla ole maksettu mitään tulonhankkimisesta johtuneita kuluja. Yleisimpiä työskentelyapurahoja ovat valtion taiteilija-apurahat, näyttökorvausapurahat sekä yksityisten säätiöiden taiteelliseen työskentelyyn myöntämät vuosiapurahat. (Nieminen 2014.)

Kohdeapurahan myönnetään tiettyyn tarkoitukseen, kuten matkaan tai näyttelykuluihin. Kohdeapurahan käytöstä tulee tehdä selvitys ja säilyttää kaikki kuitit ja tositteet. Kannattaa pitää ne erillään kaikesta muusta toiminnasta. Jos kohdeapurahan myöntänyt taho edellyttää, että kuitit ja tositteet tulee toimittaa heille, otetaan kaikesta kopiot apurahan saajan verotusta varten. Tästä on hyvä mainita myös verottajalle. Jos apurahan kohteeseen kuluja on apurahaa enemmän, vähennetään ne normaalisti tulonhankkimiskuluina. Vastaavasti jos kuluja on apurahan määrää vähemmän, on jäljelle jäävä osa tuloa apurahan saajalle. (Nieminen 2014.)

Kokonaan verovapaita apurahat ja stipendit voivat olla ainoastaan silloin, kun ne on myönnetty opintoja, tieteellistä tutkimusta tai taiteen harjoittamista varten. Kaikki muuta tarkoitusta varten saadut apurahat ja stipendit ovat aina saajan veronalaista ansiotuloa. (Verohallinto 2016a.)

Apurahan myöntäjä vaikuttaa osittain siihen, onko apuraha verovapaata kokonaan tai osittain. Tuloverolain mukaisen julkisyhteisön myöntämät apurahat ovat kokonaan verovapaita. Julkisyhteisöjä ovat esimerkiksi: Suomen valtio ja kunnat, läänien taidetoimikunnat, valtion tieteelliset toimikunnat, kuntayhtymät, Taiteen keskustoimikunta, evankelisluterilainen ja ortodoksinen kirkko sekä Suomen Pankki. Yksityisten tahojen myöntämät apurahat ovat rajoitetusti verovapaita. Kaikkien yksityisten ja julkisten tahojen myöntämien apurahojen, stipendien, palkintojen ja muiden mahdollisten avustusten ja niistä tehtyjen vähennyksien jälkeen yhteenlasketun määrän ylittäessä valtion taiteilija-apurahan määrän, on ylittyvä osuus veronalaista tuloa. (Nieminen 2014.)

Tunnustuspalkinnot, jotka on myönnetty tieteellisen, taiteellisen tai yleishyödyllisen toiminnan tunnustukseksi, ovat verovapaita samalla periaatteella kuin apurahat. Myös muiden kuin julkisyhteisöjen myöntämä tunnustuspalkinto on mahdollista hakemuksen perusteella luokitella Valtiovarainministeriössä kokonaan verovapaaksi. Saadut taidepalkinnot taiteen alalla järjestetystä, taiteellisesti merkittävästä valtakunnallisesta tai kansainvälisestä kilpailusta ovat verovapaita. Valtiovarainministeriö nimeää etukäteen vuosittain ne taidekilpailut, joiden myöntämät palkinnot ovat verovapaita. Kaikki muut taidekilpailuista saadut palkinnot ovat saajan veronalaista ansiotuloa. (Verohallinto 2016a.)

Apurahoja myöntäviä tahoja on todella paljon. Taiteen edistämiskeskuksen Internetsivujen kautta pääsee hakemaan Taiteen edistämiskeskuksen, valtion taide-toimikuntien ja lautakuntien sekä alueellisten taidetoimikuntien jakamia apurahoja ja avustuksia. Mukana ovat sekä valtakunnalliset että alueelliset avustukset ja apurahat. Vuonna 2014 30 % hakijoista sai myönteisen päätöksen. Sivuilta löytyy tarkat ohjeet eri hakemuksien laatimiseen, mutta tärkeimpiä asioita useimmissa hakemuksissa on selkeästi ja ytimekkäästi kertoa hankkeen ja sen taiteellisen toiminnan laatu, hankkeen laajuus ja arvioitu vaikuttavuus, realistinen talousarvio ja toteutuksen organisointi. (Taiteen edistämiskeskus.)



Käsityöläisille ja taiteilijoille myönnettyjä palkintoja on paljon ja tunnetuimpia ovat muun muassa: Ornamo-stipendi, Muotoilualan Ornamo-palkinto, Vuoden nuori suunnittelija, Vuoden nuori muotoilija, Estlander -palkinto, Kaj Franck-muotoilu-palkinto, Taito-palkinto sekä Muotoilun valtionpalkinto. (Tilastokeskus.)

Opetus- ja kulttuuriministeriö jakaa monien muiden avustusten ja palkintojen ohella joka vuosi Suomi-palkinnon, joka myönnetään tunnustuksena merkittävästä taiteellisesta urasta tai huomattavasta taiteellisesta saavutuksesta taikka lupaavasta läpimurrosta. Suomi-palkinto voidaan jakaa myös käsi- ja taideteollisuutta harjoittavalle. (Opetus- ja kulttuuriministeriö; Tilastokeskus.)

Merkittävin ainoastaan käsityöläisille jaettava palkinto on 6 000 euron suuruinen Taito-palkinto, jonka jakaa kahden vuoden välein Käsi- ja taideteollisuusliitto Taito ry. Valintaan vaikuttavat seuraavat tekijät:

- yrityksen toimintatapa
- tuotteiden omaperäisyys
- innovatiivisuus
- luovat toimintamallit ja laatu
- yrityksen toimintaedellytykset ja kehitysmahdollisuudet
- eettinen ja kestävän kehityksen periaatteiden mukainen toiminta
- korkeatasoinen käsityötaito/muotoilu
- perusteltu käyttötarkoitus

(Taito group 2016.)

Haastatelluista kuusi oli hakenut erilaisia apurahoja. Heistä neljä oli saanut jonkin hakemansa apurahan, toiset kaksi eivät ole koskaan saaneet hakemaansa apurahaa. Kaikki kokivat hyvän apurahahakemuksen laatimisen haasteellisena ja aikaa vievänä prosessina.

## **6 Muistiinpanovelvollisuus ja yhdenkertainen kirjanpito**

Kaikki yritykset ovat kirjanpitovelvollisia ja yksi kirjanpidon tärkeimpiä tehtäviä on pitää elinkeinotoiminta ja yksityistalous erillään toisistaan. (Holopainen 2014, 163.)

Kirjanpitolain uudistukset astuivat voimaan 1.1.2016 ja sen myötä yksityiset elinkeinonharjoittajat ja heistä etenkin liikkeenharjoittajat saivat helpotuksia kirjanpito- ja tilinpäätösvaatimuksiin. Aikaisemmin vain ammatinharjoittajilla oli mahdollisuus yhdenkertaisen kirjanpidon tekemiseen ja liikkeenharjoittajat olivat veloitettuja kahdenkertaisen kirjanpidon tekemiseen. Uudistusten myötä nyt myös liikkeenharjoittajat saavat halutessaan tehdä yhdenkertaista kirjanpitoa. Lakiuudistus velvoittaa kuitenkin vuodesta 2016 eteenpäin kaikkien yksityisten elinkeinonharjoittajien, jotka tekevät yhdenkertaista kirjanpitoa, tilikauden olevan kalenterivuosi. Tilikausi voi edelleen olla kalenterivuodesta poikkeava, jos tehdään kahdenkertaista kirjanpitoa. (Sirkiä 2015.)

Yksityisen elinkeinonharjoittajan tulee kuitenkin tehdä kahdenkertaista kirjanpitoa, jos sekä päättyneeltä että edeltäneeltä tilikaudelta seuraavista rajoista ylittyy ainakin kaksi: taseen loppusumma ylittää 100 000 euroa, liikevaihto tai sitä vastaava tuotto ylittää 200 000 euroa tai palveluksessa on keskimäärin yli kolme henkilöä. Yksityinen elinkeinonharjoittaja on lisäksi veloitettu laatimaan tilinpäätöksen, jos edellä mainituista rajoista ylittyy sekä päättyneeltä että edeltäneeltä tilikaudelta ainakin kaksi. (Kirjanpitolaki 30.12.1997/1336.)

Haastatelluista kuusi tekee yhdenkertaisen kirjanpidon ja veroilmoituksen täytön kokonaan itse. Yksi tekee muistiinpanovelvollisuuden mukaiset muistiinpanot. Haastateltavissa on ainoastaan yksi, joka tekee itse kahdenkertaista kirjanpitoa sekä hoitaa kaikki verotukseen liittyvät asiat itse. Osalle vastanneista, jotka hoitavat itse kirjanpidon ja verotukseen liittyvät asiat, veroilmoituksen täyttö oli osittain vaikeaa ja verottajan tulkinnanvaraiset päätökset mm. vähennyskelpoisten kulujen hyväksymisessä aiheuttivat välillä päänvaivaa.

Haastateltavista kaksi oli tietoisesti valinnut tilitoimiston hoitamaan kokonaan sekä kirjanpitoon että verotukseen liittyvät asiat. Lisäksi yksi haastateltu tekee kirjanpidon itse, mutta antaa tilitoimiston hoitaa kaikki verotukseen liittyvät asiat. Tilitoimistojen kanssa ei ole ollut ongelmia.

## 7 TVL vai EVL

Elinkeinotoiminnan tunnusmerkeistä ei ole selkeää lakia tai ohjeistusta, joten rajanvetokriteerit ovat aina enemmän tai vähemmän tapauskohtaisia. Elinkeinotoiminnan yleisiksi kriteereiksi on muodostunut pitkällä aikavälillä sekä oikeuskäytäntöjen kautta: voiton tavoittelu, liiketoimintariski, toiminnan itsenäisyys, aktiivisuus, laajuus, suunnitelmallisuus ja jatkuvuus. (Kulovaara 2013, 89–90.)

Käsityöläistä, joka saa pääasiallisen toimeentulonsa käsitöiden myynnillä, verotetaan yleensä EVL:n (elinkeinoverolain) mukaan. Tällöin liikkeen- tai ammatinharjoittaja täyttää henkilökohtaisen veroilmoituksensa lisäksi liitteeksi toiminnastaan lomakkeen 5. Avoin- ja kommandiittiyhtiö täyttää tuloverotusta varten elinkeinotoiminnan veroilmoituksen lomakkeella 6A. Osakeyhtiö ja osuuskunta täyttävät lomakkeen 6B. Jos liikkeen- tai ammatinharjoittajalla on muita palkkatuloja käsitöiden myynnin ohella, verotetaan häntä usein TVL:n (tuloverolain) mukaisesti. TVL:n mukaisesti verotettava täyttää lomakkeen 15. Yrittäjällä voi olla kuitenkin useita eri tulolähteitä, jotka verotetaan erikseen. (Nieminen 2014; Verohallinto 2016g.)

## 8 Vähennyskelpoiset kulut TVL

Tulonhankkimisesta aiheutuneet kulut ilmoitetaan samana vuonna, kun ne on maksettu. Hyväksymisen kannalta on tärkeää eritellä menot ja rahamäärät tarkasti sekä perustella niiden aiheellisuus. Taiteelliselle toiminnalle on melko yleistä, että teosmyynti ja niiden valmistuksesta johtuneet menot sijoittuvat eri verovuosille. (Nieminen 2014.)

### 8.1 Työhuonevähennys

Kotona työskentelevä henkilö saa vähentää työhuonevähennyksenä Verohallituksen yleisohjeen mukaisen määrän. Määrät vaihtelevat vuosittain, joten ne kannattaa aina tarkistaa. Vuoden 2015 ohjeen mukaiset vähennykset ovat, jos verovelvollinen ei ole toimittanut selvitystä suuremmista kustannuksista:

- työhuonetta pääansiotulonsa hankkimiseksi käyttävät, 820 euroa

- työhuonetta osapäiväisesti pääansiotulonsa tai huomattavien sivutulojensa hankkimiseksi, 410 euroa
- asuntoa satunnaisten sivutulojen hankkimiseksi, 205 euroa
- molemmat aviopuolisot käyttävät työhuonetta osapäiväisesti pääansiotulojen tai jatkuvien sivutulojen hankkimiseksi, molempien puolisoiden vähennys yhteensä 615 euroa

(Verohallinto 2016i.)

Jos on vuokrattu omasta asunnosta kokonaan erillinen työhuone, ovat kaikki siitä aiheutuneet kulut kokonaan vähennyskelpoisia. Jos taas työhuone on omassa asunnossa ja todistettavasti ainoastaan työkäytössä, saattaa verottaja hyväksyä myös prosentuaalisen vähennyksen. Tällöin työhuoneen pinta-ala suhteutetaan koko asunnon pinta-alaan ja saadun suhteen mukaisesti vähennetään työhuoneen osuus koko asunnon kuluista. (Nieminen 2014.)

Esimerkki:

Koko asunto on kooltaan 80 m<sup>2</sup>, josta työhuone vie tilaa 8 m<sup>2</sup>. Työhuoneen suhteellinen osuus on 10 % ( $8/80=0,10$ ). Asunnosta aiheutuvat kokonaiskulut ovat 1200 euroa kuukaudessa, josta työhuoneen osuus on 120 euroa ( $1200 \times 0,10=120$ ). Vuoden työhuonevähennys on siis 1440 euroa ( $120 \times 12=1440$ ).

## 8.2 Koneiden ja kaluston poistot

Verohallinnon mukainen poistomenetelmä on yli kolme vuotta käytettäville koneille ja laitteille 25 % vuosipoisto hankintamenosta, joten tämän määrän ylittäviä kirjanpidossa muulla menetelmällä tehtyjä poistoja ei saa vähentää verotuksessa (Verohallinto 2016i).

Poistoilla jaksotetaan pitkäaikaisen tuotantovälineen hankintahinta sen käytössä oloajan, eli pitoajan mukaisesti. Poisto perustuu arvonlaskuun ja tätä tapahtuu kahdesta syystä: ajallinen kuluminen, eli esimerkiksi koneen malli vanhenee tai sen suorituskyky heikkenee olennaisesti ja toinen syy on käytön aiheuttama kuluminen. Hankintahinnan poisto kokonaan pitoajan kuluessa voidaan suorittaa kirjanpidossa usealla eri menetelmällä. Tasapoisto-menetelmää käytettäessä

hankintahinta jaetaan tasan pitoajan ajanjaksoille, eli joka vuosi poistettava summa pysyy samana, kunnes poistettavaa ei enää ole. Degressiivistä-menettelmää käytettäessä hankintahinta pienenee vuosittain vakiona pidettävän prosenttimäärän mukaisesti. Lopulta, kun tuotantoväline poistuu käytöstä, poistetaan jäljellä oleva poistosumma kerralla. Poistokustannusten määrittelemiseen liittyy myös ongelmia. Poistoajan pituutta on joissakin tilanteissa vaikeaa arvioida sekä poiston arvoperusta ei ole aina selvä. Yleensä arvoperustana käytetään hankintahintaa, mutta joissakin tilanteissa, kun halutaan käyttää menetetyin hyödyn periaatetta, käytetään jälleenhankintahintaa. (Jyrkkiö & Riistama 2008, 111–113.)

### **8.3 Matkakulut**

Tuloverolaissa säädetään, että palkansaajille maksetut työmatkasta johtuneet matkakustannusten korvaukset ovat verovapaita. Työ- tai käyttökorvauksen saajalle ei kuitenkaan voida maksaa verovapaita korvauksia ilman työsuhdetta. Yleensä korvauksen saajan kanssa on sovittu matkakustannuksien korvauksesta työsuorituksen lisäksi. Jos saaja on merkitty ennakkoperintärekisteriin, voidaan matkakorvaukset maksaa ennakonperintää toimittamatta. Samoin voidaan tehdä, vaikka saaja ei olisi ennakkoperintärekisterissä, jos maksuperusteet ja määrät ovat Verohallinnon ohjeiden mukaisia. Jos saaja ei ole ennakkoperintärekisterissä ja maksuperusteet ja määrät eivät ole yhteneviä Verohallinnon ohjeiden kanssa, tulee korvauksista toimittaa ennakonpidätys. Tällöin korvauksen saaja voi kuitenkin vaatia kustannuksia vähennettäväksi tulonhankkimiskuluina omassa henkilökohtaisessa verotuksessaan. (Karttunen, Pasanen & Tannila 2014, 139–141.)

Jos käsityöyrittäjällä on omasta asunnosta erillinen työhuone, vähennetään työmatkakustannukset henkilökohtaisessa verotuksessa esitäytetyllä veroilmoituksella. Vähennyksen määräksi hyväksytään halvimman kulkuneuvon, yleensä julkisen kulkuneuvon käytön mukaisesti laskettu määrä. Poikkeuksena on tilanne, jossa julkisen kulkuneuvon käyttö ei ole mahdollista. Tällöin verottaja hyväksyy myös oman auton käytön. Oman auton vähennys on 0,25 €/km. Vuonna 2016 omavastuu on 750 euroa ja vähennyksen enimmäismäärä 7 000 euroa. Eli verotuksessa vähennyskelpoisia ovat 750 euroa ylittävät matkakulut enimmäismäärään asti. Poikkeuksena ovat osan vuotta työttömänä työnhakijana olleet, joiden

omavastuu pienenee jokaista korvauskuukautta kohden 70 eurolla. (Nieminen 2014; Verohallinto 2016d.)

Varsinaiset työmatkakulut, eli materiaalin hakemisesta, näyttelyn järjestämisestä, neuvottelumatkasta tai muut työhön välittömästi liittyvät matkakulut ovat kokonaan vähennyskelpoisia. Oman auton käytöstä tehdään vähennys kilometrikorvauksina. Yleensä verottaja hyväksyy helpoiten oman auton käytöstä vähennyksenä 0,25 €/km, mutta joskus hyväksytään myös korkeampi kilometrikorvaus 0,43 €/km. (Nieminen 2014.)

Kahdelle haastatellulle oli hyvin epäselvää, voiko matkakulut maksaa työsuhteen ulkopuolella ja miten niitä verotetaan.

#### **8.4 Muut kokonaan vähennyskelpoiset kulut**

Kaikki tuotteisiin käytetyt materiaalit, tarvikkeet ja työvälineet ovat vähennyskelpoisia täysimääräisinä. Kalliit työvälineet (arvo reilusti yli 1 000 euroa), joiden arvioitu käyttöikä on yli kolme vuotta, poistetaan menojäännöspoistoina useamman vuoden aikana kaluston ja koneiden tapaan. Yritystoimintaan liittyvien Internet-sivujen suunnittelusta ja ylläpidosta sekä kaikki mainonnasta aiheutuneet kulut ovat vähennyskelpoisia täysimääräisinä. Selkeästi oman alan jäsenmaksut ja ammattikirjallisuus ovat kokonaisuudessaan vähennyskelpoista. Kaikki yritystoimintaan liittyvät vakuutusmaksut saa vähentää täysimääräisinä. Kaikki suojavälineet ja -vaatteet saa vähentää täysimääräisinä. Kaikki näyttelyiden järjestämisestä ja osallistumisesta johtuvat kulut ovat kokonaan vähennyskelpoisia. (Nieminen 2014.)

#### **8.5 Muut osittain vähennyskelpoiset kulut**

Näyttely- ja museokäynneistä on mahdollista saada 50 % vähennys, joissakin tapauksissa jopa 100 %, jos käyntien perusteena on vaikutteiden haku omaan luovaan työhön. Työvaatteiden kulujen vähennys saattaa olla ongelmallisia, jos ne katsotaan henkilön yksityiskuluiksi. Eli jos vaatteita voi käyttää työn ohella myös vapaa-ajalla, ei niitä katsota vähennyskelpoiseksi kuluksi. Opintomatkat ovat myös ongelmallisia verottajan näkökulmasta ja niillä pitäisikin olla perusteltu

ja suora yhteys taiteelliseen toimintaan. Verottaja voi hyväksyä opintomatkan kuluja joko kokonaan tai osittain ja hyvällä dokumentaatiolla on suuri merkitys vähennyksen määrään. Vähennyskelpoista määrää pohtiessaan verottaja huomioi matkaan käytetyn ajan jakaantumisen vapaa-aikaan ja työaikaan. Vapaa-aikaan kohdistuvat kulut eivät ole vähennyskelpoisia. (Nieminen 2014.)

Tietokoneen ostohinnan ja tietoliikennekulut saa vähentää kokonaan, jos todistettavasti tietokonetta käytetään pääasiallisesti työkäytössä tai merkittävien sivutulojen hankkimiseen. Jos voidaan todistaa tietokoneen osittainen käyttö töiden teossa, saa ostohinnasta ja tietoliikennekuluista vähentää 50 %. Jos ei voida todistaa, että tietokonetta käytetään töiden tekemiseen, ei ostohintaa tai tietoliikennekuluja saa vähentää. (Verohallinto 2016i.)

## **8.6 Tappioiden vähennys**

Liiketoiminnan tappiot voidaan vähentää, mutta yritysmuoto vaikuttaa mahdollisiin käytäntöihin. Liikkeen- tai ammatinharjoittaja voi vähentää elinkeinotoiminnan tappion seuraavan 10 vuoden aikana elinkeinotuloista. Jos elinkeinotulojen lisäksi on pääomatuloja, voi yrittäjä valita, siirtääkö hän verovuoden elinkeinotoiminnan tappion vähennettäväksi osittain tai kokonaan pääomatuloistaan. Vähentämistä on vaadittava ennen verovuoden verotuksen toimittamisen päättymistä. Elinkeinotoiminnan tulolähteen tappioksi vahvistettua tappiota ei voi myöhemmin vähentää pääomatuloista. (Verohallinto 2016g.)

Avoimessa- ja kommandiittiyhtiössä tappiota ei voi vähentää muista tulolähteistä tai siirtää yhtiömiehelle. Yhtiö menettää tappion vähentämisoikeuden, jos osuudesta yli puolet on vaihtanut omistajaa tappiovuoden aikana tai sen jälkeen muuten kuin perinnön tai testamentin kautta. Silloinkin poikkeuslupaa voi hakea tappioiden vähennykseen omistuksen vaihtumisesta huolimatta. (Verohallinto 2016f.)

Osakeyhtiön ja osuuskunnan verotuksessa vahvistetut tappiot voidaan vähentää samasta tulolähteestä 10 seuraavan verovuoden aikana sitä mukaa kun tuloa syntyy. Huomioitavaa on, että osakeyhtiö voi menettää tappion vähentämisoikeuden, jos osakkeista yli puolet on vaihtanut omistajaa tappiovuoden aikana tai pian sen jälkeen ja vaihdos ei ole tapahtunut perinnön tai testamentin kautta. Tällöin

voi kuitenkin hakea poikkeuslupaa tappion vähentämiseksi omistajanvaihdoksesta huolimatta. Osuuskunta menettää tappion vähentämisoikeuden, jos tappiovuoden aikana tai sen jälkeen puolet osuuskunnan osuuksista on vaihtanut omistajaa muulla tavalla kuin perintönä tai testamentilla, yli puolet osuuskunnan jäsenistä on vaihtunut tai uusi jäsen merkitsee enemmän uusia osuuksia kuin entisten jäsenien yhteenlaskettu määrä, vaikka uusi jäsen saisi vain yhden äänen. (Verohallinto 2016h.)

## **9 Arvonlisäverovelvollisuus ja alarajahuojennus**

Puhdas arvonlisäverojärjestelmä ei sisällä piilevää tai kertaantuvaa veroa, sillä arvonlisäverotukseen kuuluu laaja veropohja ja vähennysoikeus. Laaja veropohja ja vähennysoikeus takaavat sen, että kuluttajan ostama tuote sisältää veroa vain verokannan mukaisen määrän, eli kuluttajan maksamaan hintaan sisältyy samansuuruinen vero riippumatta siitä, kuinka monta välikättä välissä on. Tämä on mahdollista, koska yritykset saavat vähentää lähes kaikki liiketoiminnan ostoihin sisältyvät arvonlisäverolliset osuudet. Puhdas arvonlisäverojärjestelmä pyrkii vaikuttamaan mahdollisimman vähän kuluttajien kulutustottumuksiin tai vaikuttamaan tuotteiden keskinäisiin hintasuhteisiin ja tämä onnistuu niin, että kilpailevien tuotteiden hintaan sisältyy yhtä paljon veroa. (Äärilä, Nyrhinen & Hyttinen, 28–29.)

Arvonlisävero on kulutusvero, eli veroa maksetaan tavaroiden ja palveluiden hankkimisesta. Arvonlisäveron maksavat välillisesti lopulliset ostajat, yleensä kotitaloudet. Koska arvonlisävero on myös välillinen vero, eivät kuluttajat tilitä veroa itse valtiolle, vaan tilityksestä vastaavat kuluttajien puolesta tavaroiden ja palveluiden myyjät. (Äärilä, Nyrhinen & Hyttinen, 2015, 31.)

Käsitöiden myynti on arvonlisäveron alaista myyntiä, mutta verovelvollisia eivät ole vähäisen toiminnan harjoittajat, eli ne joiden liikevaihto on kalenterivuonna alle 10 000 euroa. Vähäistä liiketoimintaa harjoittava voi kuitenkin hakeutua vapaaehtoisesti arvonlisäverovelvolliseksi. Arvonlisäverolliset saavat vähentää tavaroiden valmistukseen käytettävien tavaroiden ja palvelujen ostohintaan sisältyvän arvonlisäveron. (Verohallinto 2016e.)



Vähäisen toiminnan liikevaihtoon lasketaan verollisten myyntien lisäksi tietyt verottomat myynnit, kuten taide-esineiden myynti EU-maihin ja EU:n ulkopuolisiin maihin. Liikevaihtoon ei lasketa palkkatuloja, apurahoja tai käyttöomaisuuden myyntihintoja. (Verohallinto 2016c.)

Jos verovelvolliseksi rekisteröityneen yrityksen tilikauden liikevaihto jää alle 10 000 euron, Verohallinto maksaa takaisin tilikauden päätyttyä ns. alarajahuojennuksena koko tilitetyn veron määrän. Jos liikevaihto ylittää 10 000 euroa, mutta on alle alarajahuojennuksen ylärajan eli 30 000 euroa, saa yrittäjä osan tilittämästään verosta jälkikäteen huojennuksena takaisin. Liikevaihto ratkaisee, saako yritys huojennusta ja minkä suuruisena summana. Laskukaavaan (1) ei oteta koko liikevaihtoa huomioon huojennuksen määrää laskettaessa, vaikka se otetaan huomioon arvioitaessa verovelvollisen huojennukseen oikeuttavan alarajan ylittymistä. Huojennusta on haettava kolmen vuoden kuluessa huojennukseen oikeuttavan tilikauden päättymisestä.

Alarajahuojennuksen määrä, kun 10 000 euron alaraja ylittyy, lasketaan kaavalla:

$$vero = \frac{(liikevaihto - 10\,000) \times vero}{20\,000} \quad (1)$$

Kaava varmistaa, että yli 30 000 euron liikevaihdolla laskettuna alarajahuojennuksen määrä on nolla. (Äärilä, Nyrhinen & Hyttinen, 2015, 59–63.)

Laskukaavan liikevaihdon määrää laskettaessa ei huomioida arvonlisäveroa, kiinteistön luovutuksesta perittyjä verollisia korvauksia, käyttöomaisuuden myynnistä saatua vastiketta tai oman käytön arvoa eikä myöskään metsätaloudesta saatuja vastikkeita. Tietyt verovapaat tulot huomioidaan laskelmissa (esimerkkinä mm. tavaroiden myynti muihin EU-maihin tai veroton matkustajamyynti). Laskukaavan vero on myyntien arvonlisäveron ja ostojen arvonlisäveron erotus. Myyntien veron määrään ei lasketa käännetyn verovelvollisuuden perusteella suoritettua veroa, kiinteistön käyttöoikeuden luovutuksesta suoritettua veroa, metsätaloudesta suoritettua veroa, käyttöomaisuuden myynnistä tai yhteisöhan-kinnasta suoritettua veroa. Ostojen veron määrään ei lasketa metsätalouden tai kiinteistöjen käyttöoikeuden ostoihin sisältyvää veroa. (Verohallinto 2016b.)

Kuusi haastateltavista on arvonlisäverovelvollisia ja suurimmalla osalla ei ollut vaikeuksia arvonlisäveron kanssa. Alarajahuojennuksen laskeminen ja hyödyntäminen oli kuitenkin yhdelle vastanneista jäänyt epäselväksi.

### **Suoramyyntimyymälät, välitystoiminta ja komissiokauppa**

Suoramyyntimyymä on arvonlisäverolain mukainen erityinen myyntipaikka, joten luonnonvaraisten marjojen ja sienien myynti on arvonlisäveron alaista, vaikka poimija myisi tuotteitaan itse. Suoramyynti on yleensä maa- ja puutarhatalous-tuotteiden myyntiä tilalta suoraan kuluttajille, mutta mahdollista on myös se, että useiden tuottajien ja/tai käsityö- ja kotiteollisuustuotteiden valmistajien tuotteita on myynnissä samassa myyntitilassa. Tuottajayhdistys tai elinkeinotoimintaa harjoittava yritys voi järjestää tällaista suoramyyntitoimintaa ja toiminta voi lisäksi muistuttaa normaalia itsepalveluvähittäismyymälää. Suoramyyntimyymän ylläpitäjä on yleisten säädösten mukaan arvonlisäverovelvollinen ja siksi esimerkiksi yleishyödyllinen yhteisö on arvonlisäverovelvollinen vain, jos suoramyyntitoiminnasta saatavat tulot katsotaan tuloverotuksessa sen elinkeinotuloksi. Suoramyyntimyymän ylläpitäjän suoramyyjille vuokraamat hyllytilat, pöydät tai muunlaiset myyntitilat ovat arvonlisäverollisen palvelun myyntiä. Myyntitoiminnan käytännön järjestelyt ja osapuolten väliset sopimukset vaikuttavat suoramyyntitoiminnan arvonlisäverotukseen ja tärkeä tulkintakysymys on se, onko kysymyksessä välitystoiminta vai komissiokauppa. Tulkintatilanteissa arvioidaan kokonaisuutta tosiasioiden perusteella. (Verohallinto 2016e.)

Välitystoimintaa on tavaran tai palvelun myyntiä toisen nimissä tai lukuun, eli välittäjä ei osta ja sitten myy tuotteita tai palveluita. Tuotteet ja palvelut eivät ole välittäjän vaihto-omaisuutta vaan siirtyvät suoraan välittäjän päämieheltä (yleensä valmistaja) asiakkaan omaisuudeksi. Ostajalle tulee olla selvää, että hän ostaa tuotteen tai palvelun suoraan päämieheltä, eikä välittäjältä. Tyypillistä välitystoimintaa on, kun päämies laskuttaa myynnin suoraan asiakkaalta ja maksaa välittäjälle välityspalkkion. Mahdollista on myös se, että välittäjä laskuttaa myyntihinnan kokonaan asiakkaalta, mutta tällöin laskusta tulee selvästi ilmetä tavaran ja palvelun myyjäksi päämies. (Äärilä, Nyrhinen & Hyttinen, 2015, 539.)

Välityspalvelulle tunnusomaista on myös se, että tuotteiden tai palvelun valmistaja eli omistaja hinnoittelee tuotteet ja viallisesta tuotteesta reklamoidaan suoraan omistajalle. Arvonlisäverovelvollinen välittäjä suorittaa arvonlisäveroa vain oman välityspalkkionsa osalta. Välityspalvelun myyntiin sovelletaan yleistä 24 %:n verokantaa, vaikka välitettävät tavarat olisivat alennettuna verokannan alaisia. Arvonlisäverovelvollinen tavaroiden ja palveluiden valmistaja tilittää omasta myynnistään arvonlisäveron verohallinnolle soveltaen yleisten säännösten perusteella joko yleistä tai alennettua verokantaa. (Verohallinto 2016e.)

Komissiokaupassa kauppias myy päämiehensä tavaroita tai palveluita omissa nimissään, jolloin asiakkaat eivät välttämättä tiedä, että ostetut tuotteet eivät ole komissiokauppiaan omia. Omistusoikeus ei kuitenkaan missään vaiheessa siirry päämieheltä komissiokauppiaille, vaan myynti tapahtuu edelleen aina suoraan päämiehen ja asiakkaan välillä. Komissiokauppiaan myytyä tuotteen, tilittää hän myyntihinnan päämiehelle vähennettynä komissiolla. Komissiokauppiaan liikevaihtoon kirjataan ainoastaan komission määrä, eli kokonaismyymintämäärää ei kirjata komissiokauppiaan tuloksi. (Äärilä, Nyrhinen & Hyttinen, 2015, 549.)

Komissiokaupalle tunnusomaista on lisäksi se, että tavaroiden myyntihinnan kulluttajille määrittelee myös komissiokauppias, ei yksin tavaroiden omistaja ja reklamoinnit tehdään suoraan komissiokauppiaille. Komissiokauppiaan katsotaan toimivan jälleenmyyjän tapaan, kun hän myy valmistajan tuotteita omiin nimiinsä, vaikka valmistajan tiedot näkyisivät tuotteen paketissa tai ovat muuten esillä myymälässä. Tämän vuoksi esimerkiksi muiden valmistajien tuotteita tilimyyntiin ottaessa myynti käsitellään yleensä komissiokauppana. Komissiokauppias tilittää arvonlisäveron jälleenmyyjän tapaan koko myyntihinnan määrästä verohallinnolle ja saa vastaavasti vähentää valmistajan myyntihinnan sisältämän arvonlisäveron. Valmistaja maksaa komissiokauppiaille arvonlisäveron komissiosta. (Verohallinto 2016e.)

## 10 Yhteenveto ja pohdinta

Opinnäytetyössä tutkittiin käsityöläisille vaikeita asioita yritystoimintaan ja verotukseen liittyen. Työn tärkein tavoite oli luoda teoriaosuuden ja haastattelujen pohjalta helposti ymmärrettävä ja käytännönläheinen opas käsityöyrityksen perustamista harkitsevalle. Tavoitteessa onnistuttiin ja valmis opas on opinnäytetyön liitteenä.

Haastattelujen tarkoituksena oli selvittää, mitä alalla vähän aikaa ja jo pidempään toimineet käsityöläiset kokivat oleelliseksi sisällöksi oppaaseen. Haastateltavia saatiin alkuperäisen suunnitelman mukaisesti kymmenen. Jokaisesta haastattelusta kävi ilmi sekä samoja asioita että yksilöllisiä seikkoja, joten voidaan olettaa, että jokaista käsityöläistä koskevat tietyt samat ongelmat ja niiden lisäksi on aina yksilöllisiä ongelmia. Kaikille käsityöläisille yhteisiä ongelmia olivat tuotteiden hinnoittelu kannattavasti ja palkansaajien sosiaaliturvan puuttuminen. Yksilöllisiä ongelmia aiheutuu erityisesti verotuksesta, koska siihen liittyvät asiat ovat usein tulokannanvaraisia.

Oppaan tarkoitus on olla apuna käsityöyrityksen perustamista harkitseville henkilöille ja auttaa heitä ymmärtämään, mitä kaikkea yrittäjyys vaatii. Yrittäjien on otettava lakisääteinen yrittäjäeläkevakuutus YEL ja se vie yllättäen suuren osan yrittäjän tuloksesta. Tuotteiden myyntihinnasta vain murto-osa jää yrittäjälle kaikkien pakollisten kulujen ja verojen jälkeen. Käsityöyrittäjän toimeentulo on aina epävarmaa.

Sairastumisen tai loman aikana kukaan ei maksa yrittäjälle palkkaa ja vakuutuksien korvaamiseen ei voi yksin luottaa. Työttömyyskorvauksen perusteet voivat jäädä täyttymättä sekä palkansaajan että yrittäjän työttömyyskassasta, jolloin yritystoiminnan loppuessa kannattamattomana voi huomata, että työttömyyskorvausta ei saa miltään taholta. Nämä riskit tulee huomioida ja pohtia omaa riskinotto kykyä ja soveltuvuutta yrittäjäksi ennen yrityksen perustamista.

Käsityöyrityksen kannattavuus pohjautuu hyvin mietittyihin ja toimiviin tuotteisiin. Käsityöyrittäjä ei voi kilpailla hinnalla suurten toimijoiden massatuotteiden kanssa, koska valmistus on pääasiassa piensarjoja ja uniikkikappaleita. Hinnoittelussa on otettava huomioon käytettyjen materiaalien laadukkuus ja asiakkaan

maksuvalmius. Käsityötuotteiden hinnoittelu on usein haasteellista ja on tärkeää miettiä, minkälaisia tuotteita kannattaa valmistaa käsityönä. Asiakkaat vertaavat käsityötuotteita massatuotannon vastaaviin tuotteisiin, jolloin hyvin samankaltaisten tuotteiden suuret hintaerot eivät asiakkaiden mielestä ole perusteltuja.

Laadukkaiden käsitöiden uniikkisuus on suuri etu silloin, kun asiakas etsii jotain yksilöllistä ja erikoista. Tällöin asiakas on yleensä valmis maksamaan käsityötuotteen korkeamman hinnan. Huomioitavaa on kuitenkin se, että kalliimpien tuotteiden myynti on hidasta, koska kaikki asiakkaat eivät ole valmiita maksamaan pyydettyä hintaa. Edullisempien tuoteryhmien valmistaminen kalliimpien rinnalla kannattaa, koska ostokynnys on tällöin matalampi ja perustoimeentulon saaminen on helpompaa.

Myyntipaikka on käsityötuotteiden kohdalla erittäin tärkeä. Uniikit ja yksilölliset hintavat tuotteet pitäisi olla myynnissä sellaisessa myymälässä, galleriassa tai muussa paikassa, jossa ne tulevat hyvin esiin ja niiden ympärillä on vastaavanlaisia käsin valmistettuja piensarjatuotteita. Tällöin myyntipaikka tukee tuotteita ja asiakkaat tiedostavat jo sinne tullessaan, että esillä on käsin tehtyjä tuotteita, joiden hinta on korkeampi kuin massatuotannon tuotteiden.

Tekijänoikeuksien kunnioittaminen on ammattilaisille tärkeää, joten ei kannata tietoisesti kopioida toisten töitä. Valitettavasti käytännössä tekijänoikeuksia on helppo kiertää pienilläkin muutoksilla, mutta ammattilaiset katsovat tällaisen toiminnan epäammattimaiseksi eikä se ole suotavaa.

Apurahoja kannattaa hakea, vaikka niiden saaminen on haasteellista. Apurahahakemuksia tehdessä parhaiten oppii, miten ne kannattaa tehdä ja aina voi kysyä apua apurahan myöntäjältä.

Jatkotutkimuksia voisi tehdä taiteilijoiden vaikeiksi kokemista asioista. Erityisesti taiteilijoiden verotuksessa on monia tutkimusmahdollisuuksia, koska niissä on paljon tulkinnanvaraisuutta eikä mistään löydy käytännönläheisiä kattavia esimerkkejä.

## **Kuvat**

Kuva 1. Teoreettinen viitekehys, s. 7

Kuva 2. Sallitut leimojen pohjamuodot, s. 21

Kuva 3. Jalometallien sallitut pitoisuudet, s. 22

Kuva 4. EU:n kosmetiikka-asetuksen 1223/2009/EY mukaiset merkinnät, s. 24

Kuva 5. Pakolliset hoito-ohjemerkit, s. 25

Kuva 6. Muut hoito-ohjemerkit, s. 25

## **Taulukot**

Taulukko 1. Yritysmuodot, s. 13

Taulukko 2. Avoin- ja kommandiittiyhtiö, s. 14

## Lähteet

Akavan Erityisalat. Yritysmuodon valinta ja verotus. [http://www.akavanerityisalat.fi/edunvalvonta/ammattinharjoittaja\\_yrittaja/yritysmuodon\\_valinta\\_ja\\_verotus](http://www.akavanerityisalat.fi/edunvalvonta/ammattinharjoittaja_yrittaja/yritysmuodon_valinta_ja_verotus) Luettu 29.2.2016

Ammattinetti. Käsityöala. [http://www.ammattinetti.fi/ammattialat/detail/4/93\\_ammattiala](http://www.ammattinetti.fi/ammattialat/detail/4/93_ammattiala) Luettu 27.2.2016

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

Etera. 2016. Yrittäjän YEL-vakuuttaminen. <http://www.etera.fi/yrittaja/yel> Luettu 23.2.2016

EU:n kosmetiikka-asetus (1223/2009/EY).

Holopainen, M. 2014. Yrityksen perustamisopas: käytännön perustamistoimet. 23. uudistettu painos. Porvoo: Bookwell Oy.

Inspecta. Tekstiilien hoito-ohjemerkinnot. <http://www.sfs-sertifiointi.fi/fi/Palvelut/Sertifiointi/Tuotesertifiointi/Tekstiilimerkinnot/> Luettu 9.2.2016

Jokinen, H. 2009. Graafikon tuoreet eväät: mitä jokaisen graafisen suunnittelijan, kuvittajan ja sarjakuvantekijän tulee tietää. Lahti: Grafia ry.

Jyrkkiö, E. & Riistama, V. 2008. Laskentatoimi päätöksenteon apuna. 18.-20. painos. Helsinki: WSOY.

Järvensivu, P. 2009. Risky business ja iso Koo. Teoksessa Ilmoniemi, M., Järvensivu, P., Kyläkallio, K., Parantainen, J. & Siikavuo, J. Uuden yrittäjän käsikirja. Helsinki: Talentum, 373–377.

Kananen, J. 2010. Opinnäytetyön kirjoittamisen käytännön opas. Tampereen Yliopistopaino Oy.

Karttunen, S., Pasanen, V. & Tannila, E. 2014. Työmatkat ja verotus. Viro: Talentum.

Kirjanpitolaki 30.12.1997/1336.

Komonen, P. 2012. Pro-Am. Amatilliset harrastajat, digitaalisen maailman muutos ja media. Professional amateurismi. Helsinki: 15/30 Research, Aller Media & Viestintäalan tutkimussäätiö.

Kulovaara, V. 2013. Liiketoimintaa vai ei? Porvoo: Edita.

Kuluttajaturvallisuuslaki 22.7.2011/920.

Käsityöläisen verotus. 2015. <http://verotusblogi.blogspot.fi/> Luettu 29.2.2016

Laki elinkeinon harjoittamisen oikeudesta 27.9.1919/122.

Laki jalometallituotteista 1.12.2000/1029.

Laki kosmeettisista valmisteista 492/2013.

Lith, P. 2005. Käsityöyrittäjäyys Suomessa 2000-luvulla – yritykset ja alan keskeiset kehityslinjat. Helsinki: Kauppa- ja teollisuusministeriö ja Edita Publishing Oy.

Lith, P. 2015. Käsityö- ja muotoilualan yrittäjä 2015 –selvitys. Käsi- ja taideteollisuusliitto Taito ry. [http://www.taito.fi/fileadmin/TaitoGroup/kuvat/group/kannanotot\\_tiedotteet/Kasityo\\_ja\\_muotoilualanyrittaja2015\\_netti.pdf](http://www.taito.fi/fileadmin/TaitoGroup/kuvat/group/kannanotot_tiedotteet/Kasityo_ja_muotoilualanyrittaja2015_netti.pdf) Luettu 23.2.2016

Luutonen, M. 2013. Käsityö- ja muotoilualan yrittäjä 2013. Käsi- ja taideteollisuusliitto Taito ry. [http://www.taito.fi/fileadmin/TaitoGroup/kuvat/group/kannanotot\\_tiedotteet/Kasityo\\_ja\\_muotoilualanyrittajaselvitys\\_2013\\_nettiin.pdf](http://www.taito.fi/fileadmin/TaitoGroup/kuvat/group/kannanotot_tiedotteet/Kasityo_ja_muotoilualanyrittajaselvitys_2013_nettiin.pdf) Luettu 12.2.2016

Mattinen, K. 2010. Työmatkakustannukset käytännönläheisesti. Helsinki: Edita Prima.

Nieminen, H. 2014. Ammattitaiteilijan verotusohjeet / verovuosi 2013. <http://artists.fi/wp-content/uploads/2014/04/Ammattitaiteilijan-verotusohjeet-verovuonna-2013.pdf> Luettu 22.2.2016

Opetus- ja kulttuuriministeriö. Avustukset ja palkinnot. <http://www.minedu.fi/OPM/Avustukset/palkinnot/?lang=fi> Luettu 17.2.2016

Patentti- ja rekisterihallitus. 2016. <https://www.prh.fi/fi/index.html> Luettu 22.2.2016

Sirkiä, J. 2015. Kirjanpitolain muutos voi tuoda liikkeenharjoittajalle veroyllätyksen. <http://relope.fi/kirjanpitolain-muutos-liikkeenharjoittajalle-veroyllatys/> Luettu 27.2.2016

SYT. Työssäoloehdon kertyminen ja voimassaolo. <http://syt.fi/yrittajan-tyottomyysturva/kuka-on-oikeutettu-tyottomyysuuteen/tyossaoloehdon-kertyminen-ja-voimassaolo/> Luettu 9.2.2016

Taiteen edistämiskeskus. <http://www.taike.fi/fi/apurahat-ja-avustukset> Luettu 17.2.2016

Taito group. 2016. Taito-palkinto. <http://www.taito.fi/taitojaerjestoe/taito-palkinto/> Luettu 9.2.2016

Tilastokeskus. Kulttuuritilasto. Suomalaisia käsi- ja taideteollisuuspalkintoja ja –apurahoja 2014–2015. [http://pxweb2.stat.fi/sahkoiset\\_julkaisut/kulttuuritilasto/html/suom0007.htm](http://pxweb2.stat.fi/sahkoiset_julkaisut/kulttuuritilasto/html/suom0007.htm) Luettu 23.1.2016

Tukes a. Pitoisuudet, juotteet ja pinnoitteet. <http://www.tukes.fi/fi/Toimialat/Jalometallituotteet/Pitoisuudet-juotteet-ja-pinnoitteet/> Luettu 10.2.2016



Tukes b. Kosmetiikka. [http://www.tukes.fi/fi/Toimialat/Kemikaalit-biosidit-ja-kasvinsuojeluaineet/Teollisuus--ja-kuluttajakemikaalit/Kosmetiikka/#Kosmeettisten valmisteiden merkinnät](http://www.tukes.fi/fi/Toimialat/Kemikaalit-biosidit-ja-kasvinsuojeluaineet/Teollisuus--ja-kuluttajakemikaalit/Kosmetiikka/#Kosmeettisten_valmisteiden_merkinnat) Luettu 10.2.2016

Verohallinto 2016a. Apurahojen, stipendien, tunnustuspalkintojen ja muiden palkintojen verotus. [https://www.vero.fi/fi-FI/Syventavat\\_veroohjeet/Henkiloasiakkaan\\_tuloverotus/Apurahojen\\_stipendien\\_tunnustuspalkintoj\(34557\)](https://www.vero.fi/fi-FI/Syventavat_veroohjeet/Henkiloasiakkaan_tuloverotus/Apurahojen_stipendien_tunnustuspalkintoj(34557)) Luettu 27.2.2016

Verohallinto 2016b. Arvonlisäverotuksen alarajahuojennus. [https://www.vero.fi/fi-FI/Syventavat\\_veroohjeet/Arvonlisaverotus/Arvonlisaveron\\_alarajahuojennus\(38764\)](https://www.vero.fi/fi-FI/Syventavat_veroohjeet/Arvonlisaverotus/Arvonlisaveron_alarajahuojennus(38764)) Luettu 17.2.2016

Verohallinto 2016c. Kuvataiteilijoiden arvonlisäerotuksesta 1.1.2013 alkaen. [http://www.vero.fi/fi-FI/Syventavat\\_veroohjeet/Arvonlisaverotus/Kuvataiteilijoiden\\_arvonlisaverotuksesta\(10185\)#5](http://www.vero.fi/fi-FI/Syventavat_veroohjeet/Arvonlisaverotus/Kuvataiteilijoiden_arvonlisaverotuksesta(10185)#5). Milloin taiteilija on verovelvollinen?1 Luettu 20.2.2016

Verohallinto 2016d. Matkakustannukset verotuksessa - ohje palkansaajalle. [https://www.vero.fi/fi-FI/Syventavat\\_veroohjeet/Henkiloasiakkaan\\_tuloverotus/Matkakustannukset\\_verotuksessa\\_\\_ohje\\_pal\(37472\)](https://www.vero.fi/fi-FI/Syventavat_veroohjeet/Henkiloasiakkaan_tuloverotus/Matkakustannukset_verotuksessa__ohje_pal(37472)) Luettu 29.2.2016

Verohallinto 2016e. Suoramyyntin arvonlisäverotuksesta. [https://www.vero.fi/fi-FI/Syventavat\\_veroohjeet/Arvonlisaverotus/Suoramyyntin\\_arvonlisaverotuksesta\(10204\)](https://www.vero.fi/fi-FI/Syventavat_veroohjeet/Arvonlisaverotus/Suoramyyntin_arvonlisaverotuksesta(10204)) Luettu 18.1.2016

Verohallinto 2016f. Tuloverotus - avoin yhtiö ja kommandiittiyhtiö. [https://www.vero.fi/fi-FI/Yritys\\_ja\\_yhteisoasiakkaat/Avoin\\_yhtio\\_ja\\_kommandiittiyhtio/Tuloverotus](https://www.vero.fi/fi-FI/Yritys_ja_yhteisoasiakkaat/Avoin_yhtio_ja_kommandiittiyhtio/Tuloverotus) Luettu 22.2.2016

Verohallinto 2016g. Tuloverotus - liikkeen- tai ammatinharjoittaja. [https://www.vero.fi/fi-FI/Yritys\\_ja\\_yhteisoasiakkaat/Liikkeen\\_ja\\_ammattinharjoittaja/Tuloverotus](https://www.vero.fi/fi-FI/Yritys_ja_yhteisoasiakkaat/Liikkeen_ja_ammattinharjoittaja/Tuloverotus) Luettu 22.2.2016

Verohallinto 2016h. Tuloverotus - osakeyhtiö ja osuuskunta. [https://www.vero.fi/fi-FI/Yritys\\_ja\\_yhteisoasiakkaat/Osakeyhtio\\_ja\\_osuuskunta/Tuloverotus](https://www.vero.fi/fi-FI/Yritys_ja_yhteisoasiakkaat/Osakeyhtio_ja_osuuskunta/Tuloverotus) Luettu 22.2.2016

Verohallinto 2016i. Verohallinnon yhtenäistämisohteet vuodelta 2015 toimitettavaa verotusta varten. [https://www.vero.fi/fi-FI/Syventavat\\_veroohjeet/Elinkeinoverotus/Verohallinnon\\_yhtenaistamisohjeet\\_vuodel\(39037\)](https://www.vero.fi/fi-FI/Syventavat_veroohjeet/Elinkeinoverotus/Verohallinnon_yhtenaistamisohjeet_vuodel(39037)) Luettu 23.2.2016

Yritys-Suomi. Yritysmuodot. <https://www.yrityssuomi.fi/yritysmuodot> Luettu 29.2.2016

YTJ. Perustamisilmoitus. <https://www.ytj.fi/index/ilmoittaminen/perustamisilmoitus.html> Luettu 29.2.2016

Äyväri, A. 1997. Käsityöyrityksen kauppatavat. Helsinki: Yliopistopaino.

Äyväri, A. 2000. Käsityöyrityksen markkinointi. Helsinki: Yliopistopaino.

Äärilä, L., Nyrhinen, R. & Hyttinen, P. 2015. Arvonlisäverotus käytännössä. 10. uudistettu painos. Liettua: Talentum.

## Liitteet

### Liite 1 Haastattelukysymykset käsityörittäjille

#### Käsityörittäjille

1. Kerro lyhyesti käsityötaustastasi.
2. Oletko tietoinen harrastajan käsitöiden verotuskäytännöistä? Kerro niistä lyhyesti.
3. Miten valitsit yritysmuodon? Sopiiko se sinulle hyvin vai harkitsetko vaihtamista? Perustele vastauksesi.
4. Onko toiminta päätoimista vai sivutoimista esimerkiksi työsuhteen lomassa? Hankaloittaako sivutoimisuus esim. verotusasioissa? Kerro havaitsemistasi ongelmakohdista.
5. Miten teet muistiinpanoja/kirjanpitoa materiaaleista ja myydyistä tuotteista? Onko siinä ongelmia? Kerro lyhyesti.
6. Onko hinnoittelu mielestäsi helppoa vai vaikeaa? Miten huomioit materiaalikustannukset, työhön käytetyn ajan, muut mahdolliset kustannukset ja mahdollisesti annettavat alennukset? Onko hinnoittelussa jokin erityisen ongelmallinen osio?
7. Vaikuttavatko kilpailijoiden hinnat omaan hinnoitteluusi? Jos vaikuttaa, kerro miten?
8. Oletko hakenut apurahoja? Mitä apurahoja hait? Myönnettiinkö kyseinen apuraha? Oliko jokin asia erityisen hankalaa esim. raportointi, hakemuksen täyttäminen?
9. Oletko arvonlisäverovelvollinen? Jos olet, onko verottajan kanssa ollut hankaluuksia saada hyväksyntää myydä tuotteita taide-esineen 10 % verokannalla, vai onko verottaja vaatinut käytettäväksi yleistä 24 % verokantaa? Onko toiminnastasi johtuneita kuluja vaikea saada hyväksytyksi vähennyskelpoisiksi? Onko muita ongelmia?
10. Mitkä verotukseen liittyvät asiat ovat mielestäsi hankalia? Löytyykö tietoa helposti?
11. Tähän saat avoimesti kertoa mitä muuta toivoisit oppaan sisältöön.

## Käsityöläisille

1. Kerro lyhyesti taustastasi.
2. Teetkö töitä Y-tunnuksella vai ilman? Jos sinulla ei ole Y-tunnusta, miten se on vaikuttanut verotukseesi?
3. Jos teet töitä ilman Y-tunnusta, oletko harkinnut hankkivasi jossain vaiheessa y-tunnusta/yrityksen perustamista?
4. Jos sinulla on Y-tunnus, minkälainen yritysmuoto sinulla on?
5. Onko toiminta päätoimista vai sivutoimista esimerkiksi työsuhteen lomassa? Hankaloittaako sivutoimisuus esim. verotusasioissa? Kerro havaitsemistasi ongelmakohdista.
6. Miten teet muistiinpanoja/kirjanpitoa materiaaleista ja myydyistä tuotteista? Onko siinä ongelmia? Kerro lyhyesti.
7. Onko hinnoittelu mielestäsi helppoa vai vaikeaa? Miten huomioit materiaalikustannukset, työhön käytetyn ajan, muut mahdolliset kustannukset ja mahdollisesti annettavat alennukset? Onko hinnoittelussa jokin erityisen ongelmallinen osio?
8. Vaikuttavatko kilpailijoiden hinnat omaan hinnoitteluusi? Jos vaikuttaa, kerro miten?
9. Oletko hakenut apurahoja? Mitä apurahoja hait? Myönnettiinkö kyseinen apuraha? Oliko jokin asia erityisen hankalaa esim. raportointi, hakemuksen täyttäminen?
10. Oletko arvonlisäverovelvollinen? Jos olet, onko verottajan kanssa ollut hankaluuksia saada hyväksyntää myydä tuotteita taide-esineen 10 % verokannalla, vai onko verottaja vaatinut käytettäväksi yleistä 24 % verokantaa? Onko toiminnastasi johtuneita kuluja vaikea saada hyväksytyksi vähennyskelpoisiksi? Onko muita ongelmia?
11. Mitkä verotukseen liittyvät asiat ovat mielestäsi hankalia? Löytyykö tietoa helposti?
12. Tähän saat avoimesti kertoa mitä muuta toivoisit oppaan sisältöön.

# Opas käsityöläiselle verotukseen ja yritystoimintaan

Terhi Aalto  
2016



## Sisällysluettelo

Johdanto.....	3
Harrastelija vai yrittäjä? .....	4
Sivu -vai päätoimista? .....	4
Yrityksen perustaminen .....	4
Yksityinen elinkeinonharjoittaja.....	5
Henkilöyhtiöt eli avoin- ja kommandiittiyhtiö .....	5
Osakeyhtiö ja osuuskunta .....	6
Freelancer .....	6
Yrittäjän sosiaaliturva .....	7
Muistiinpanovelvollisuus ja yhdenkertainen kirjanpito.....	8
TVL vai EVL?.....	9
Vähennyskelpoiset menot .....	9
Arvonlisäverovelvollisuus ja alarajahuojennus .....	13
Apurahat ja palkinnot .....	14
Käsityötuotteet ja palvelut.....	16
Tekijänoikeudet .....	17
Käsitöiden hinnoittelu.....	18
Käsitöiden myynti .....	20

## Johdanto

Tämä opas on tarkoitettu käsityöyrityksen perustamista harkitsevalle auttamaan päätöksenteossa, kannattaako perustaa yritys sekä selventämään, mitä yrittäjyys vaatii. Jos on harrastusmaisesti valmistanut ja myynyt tuotteitaan ja havainnut niillä olevan hyvän menekin, voi harkita, saisiko omista tuotteista toimeentulon. Oppaassa käsitellään tärkeimpiä käsityöläisten yritystoimintaan liittyviä aihealueita ja pyritään esittämään erilaisia vaihtoehtoja ja mahdollisuuksia.

Oppaassa käydään läpi yleisimmät yritysmuodot, yrittäjän sosiaaliturvaa, kuka on muistiinpano- tai kirjanpitovelvollinen, yleisimmät käsityöläisten vähennyskelpoiset menot ja arvonalisäveroon liittyviä aihealueita. Lisäksi oppaassa opastetaan kaupallisen käsityötuotteen kehittelyyn kertomalla asioita, joita siinä tulee ottaa huomioon.

Oppaasta on rajattu pois yritysrahoitusta koskevat asiat, koska rahoitukseen löytyy tietoa monista lähteistä ja apua antavat eri tahot. Työntekijöitten palkkausta ei käsitellä, koska pääsääntöisesti käsityöyritykset ovat yhden hengen yrityksiä.

Opas on tehty opinnäytetyönä liiketalouden koulutusohjelmassa. Oppaan taustatyönä on tutustuttu alan kirjallisuuteen ja aikaisemmin tehtyihin tutkimuksiin ja Internet-lähteisiin. Tietoa on kerätty myös haastatteleamalla käsityöläisiä siitä, mitä sisältöä oppaaseen tarvitaan.

## Harrasteliija vai yrittäjä?

Käsitöitä voi aivan hyvin myydä harrastelijana ilman Y-tunnusta. Useat markkinat ja käsityötapahtumat eivät vaadi osallistujilta Y-tunnusta. Harrastemyynti sopii sellaiselle, joka myy tuotteitaan epäsäännöllisesti muutaman kerran vuodessa tai myynti on vähäistä.

Kaikki käsitöiden myynti on kuitenkin verollista, eli tulot vähennettyinä kuluilla on ilmoitettava omassa henkilökohtaisessa veroilmoituksessa kohdassa "muut ansiotulot". Veronalaisuus koskee myös kirpputoreilla myyntiä, koska käsityöt eivät ole tavanomaista koti-irtaimistoa. Muutenkaan kirpputorit eivät ole oikea paikka myydä käsitöitä, koska ne ovat käytetyn tavaran myyntipaikkoja.

Harrastelijankin on tehtävä muistiinpanoja myydyistä tuotteista ja niihin käytetyistä materiaaleista ja mahdollisista muista kuluista (esimerkiksi markkinoiden myyntipöytien vuokrat yms.).

Käsityöaloilla on vähän valmiita työpaikkoja ja käsityöläinen joutuukin usein työllistämään itsensä yrittäjänä. Jos aikoo elättää itsensä käsitöiden myynnillä, on aika perustaa yritys.

## Sivu -vai päätoimista?

Käsityöyrittäjyys päätoimisena on paljon työtä vaativaa ja toimeentulo ei ole milloinkaan taattu. Käsityöyrittäjällä voi olla myös muita tuloja. Voikin olla helpompaa aloittaa käsityöyrittäjyys sivutoimisena ja katsoa, onko omissa käsitoissa ideoita ja mahdollisuuksia päätoimiseen toimeentuloon. Sivutoimisena yrittäjänä toimeentulo on yleensä taattu

muilla tuloilla ja käsitöiden myymisellä ja hinnoittelulla ei ole niin suuria paineita.

Jos sivutoimisena huomaa, että kysyntää omille käsitoille oikeasti löytyy, voi olla hyvä mahdollisuus siirtyä toimimaan päätoimisena yrittäjänä.

Työntekijällä ei ole velvollisuutta ilmoittaa työnantajalleen vapaa-aikanaan harjoittamaansa sivutoimiyrittäjyyttä. Työsopimuslaki kuitenkin kieltää harjoittamasta toimintaa, joka voi vahingoittaa työnantajaa. Tällaista on esimerkiksi kilpaileva toiminta tai sen valmistelu.

Kunnallisia virkamiehiä sitoo laki kunnallisesta viranhaltijasta, jonka mukaan virkamies on velvollinen hakemaan sivutoimilupaa, jos sivutoimeen käytetään työaikaa. Lupa tulee hakea myös virkasuhteeseen tultaessa, kun lupaa vaativaa sivutoimista toimintaa harjoitetaan ennen työsuhteen alkamista. Samankaltaiset säännökset koskevat myös valtion virkamiehiä.

Yleensä sivutoimista yritystoimintaa harjoitetaan yksin, jolloin yritysmuodoiksi sopivat parhaiten yksityinen elinkeinonharjoittaja tai osakeyhtiö. Näistä kahdesta vaihtoehdosta yksityinen elinkeinonharjoittaja eli ns. toiminimi on yleisempi.

## Yrityksen perustaminen

Yrityksen perustaminen vaatii halua toimia yrittäjänä ja valintaa on pohdittava tarkasti ennen sitovien päätösten tekemistä. Erilaisia vaihtoehtoja on hyvä vertailla ja pohtia omaa riskinotto-kykyä sekä soveltuvuutta itsenäiseen työskentelyyn.



Yritysmuodon valintaan kannattaa käyttää aikaa ja harkintaa ja valita itselle sopivin vaihtoehto. Valintaan vaikuttaa moni asia, tärkeimpiä ovat kuitenkin päätöksentekoon, vastuuseen sekä verotukseen liittyvät seikat. Tarvittaessa voi käyttää apuna asiantuntijapalveluita.

Yrittäjäksi ryhtymisellä on myös muutamia huonoja puolia, suurimpana on palkansaaajien työttömyysturvan sekä lakisääteisen tapaturmavakuutuksen puuttuminen. Yrittäjällä on mahdollisuus saada samantapainen sosiaaliturva itselleen vapaaehtoisesti liittymällä yrittäjien työttömyyskassan jäseneksi ja hankkimalla yrittäjien tapaturma- ja henkivakuutus. Lisäksi on lakisääteinen yrittäjäeläkevakuutus eli YEL. Se on kaikille yrittäjille pakollinen.

Käsityöyrittäjistä suurin osa toimii yksin yksityisenä elinkeinonharjoittajana. Toiseksi eniten on osakeyhtiöitä.

## **Yksityinen elinkeinonharjoittaja**

Jos yrityksen perustajia on vain yksi ja pääoman tarve on vähäinen, yksinkertaisin vaihtoehto on toimia yksityisenä elinkeinonharjoittajana eli hankkia toiminimi. Yksityisen elinkeinonharjoittajan toiminnan aloittaminen on helppoa ja nopeaa. Rekisteröinti kaupparekisteriin maksaa vuonna 2016 110 euroa. Maksu tulee maksaa Patentti- ja rekisterihallitukseen ennen perustamisilmoituksen lähettämistä ja kuitti maksusta tulee liittää ilmoitukseen.

Yksityisen elinkeinonharjoittajan toiminta on erittäin joustavaa, koska hän tekee kaikki päätökset itse. Samalla hän on vastuussa yritystoiminnasta syntyneistä

velvoitteista henkilökohtaisella omaisuudellaan. Yksityinen elinkeinonharjoittaja ei voi maksaa itselleen palkkaa, vaan yrityksen varoja voi nostaa ns. yksityisottoina. Yrityksen tulot verotetaan yrittäjän henkilökohtaisena ansio- ja pääomatulona.

Verottaja jakaa elinkeinonharjoittajat kahteen ryhmään: ammatinharjoittajiin ja liikkeenharjoittajiin. Ammatinharjoittajat myyvät lähinnä palveluita ja heidän toimintansa pohjautuu henkilökohtaiseen ammattitaitoon ilman kiinteää toimipaikkaa. Liikkeenharjoittajat myyvät lähinnä tuotteita ja heillä on usein erillinen liiketila eli kiinteä toimipaikka. Ilman liiketilaakin pelkästään tuotteita myyvä elinkeinonharjoittaja katsotaan liikkeenharjoittajaksi ja toisaalta kiinteässä toimipaikassa toimiva palveluiden myyjä katsotaan liikkeenharjoittajaksi. Joissakin tilanteissa voi olla tulkinnanvaraista, kuuluuko oma toiminta ammatin- vai liikkeenharjoittajan toimenkuvaan.

## **Henkilöyhtiöt eli avoin- ja kommandiittiyhtiö**

Henkilöyhtiöissä vaaditaan aina vähintään kaksi yhtiömiestä. Avoimessa yhtiössä tulee olla kaksi vastuunalaista yhtiömiestä. Avoimella yhtiöllä ei ole vähimmäispääomaa ja molemmat yhtiömiehet ovat vastuussa yhtiön veloista henkilökohtaisella omaisuudellaan.

Avoimessa yhtiössä varojen nosto ja voitonjako onnistuvat palkkana, voitto-osuuksina sekä yksityisottoina. Yksityisotot käsitellään lainana. Avoimen yhtiön

päätöksenteosta sovitaan  
yhtiösopimuksessa.

Kommandiittiyhtiössä pitää olla yksi vastuunalainen ja yksi äänetön yhtiömies. Kommandiittiyhtiössä vastuunalainen yhtiömies vastaa kaikista yhtiön velvoitteista henkilökohtaisella omaisuudellaan ja äänetön vastaa pääomapanoksensa suuruisen summan verran. Vastuunalainen yhtiömies tekee kaikki päätökset, ellei yhtiösopimuksessa ole erikseen muuta sovittu.

Vastuunalainen yhtiömies voi nostaa varoja palkkana, voitto-osuuksina ja yksityisöttöinä, kun äänetön yhtiömies saa voitto-osuutta. Yhtiömiesten pääomapanokset sovitaan yhtiösopimuksessa.

Molemmissa henkilöyhtiömuodoissa tulos jaetaan yhtiömiesten kesken ja se verotetaan ansio- ja pääomatulona. Henkilöyhtiöiden yhtiömiesten osuudet voidaan yleensä luovuttaa yhtiösopimuksen luvalla tai muiden yhtiömiesten suostumuksella.

Molempien henkilöyhtiöiden perustamisilmoituksen käsittelymaksu Patentti- ja rekisterihallituksessa on 240 euroa vuonna 2016.

## **Osakeyhtiö ja osuuskunta**

Useamman kuin kahden perustajan kanssa voi hyvä vaihtoehto olla joko osakeyhtiö tai osuuskunta. Nykyään on mahdollista perustaa osakeyhtiö tai osuuskunta myös yksin, mutta molemmissa tapauksissa vaaditaan hallitukseen yksi varajäsen.

Yksityisen osakeyhtiön osakepääoman minimimäärä on 2 500 euroa. Osakeyhtiön

tuloksesta maksetaan 20 % yhteisövero. Varojen nosto tapahtuu joko palkkana, osinkotuloina tai osakaslainana. Osingoista osa verotetaan pääomatulona ja osa on verovapaata tuloa.

Osakeyhtiön omistajat ovat vastuussa yhtiön velvoitteista osakepääoman määrällä ja päätökset tekee yhtiökokous, hallitus ja toimitusjohtaja.

Osuuskunnan jäsenet ovat vastuussa yrityksen velvoitteista ainoastaan osuuspääoman määrällä ja päätökset tekee osuuskunnan kokous, hallitus ja toimitusjohtaja. Varojen nosto tapahtuu jäsenillä korkoina, ylijäämän palautuksina, korvauksina ja palkkatuloina. Osuuskunnan tuloksesta maksetaan 20 % yhteisövero.

Osakeyhtiön ja osuuskunnan toiminta ei ole yhtä joustavaa kuin henkilöyhtiöiden, koska pakollinen byrokratia vie aikaa. Osakeyhtiössä osakkaiden vaihtuminen on helppoa eikä yleensä vaikuta yrityksen toimintaan. Osuuskunnassa jäsenmäärät, osuuksien lukumäärä ja pääoma vaihtelevat jatkuvasti.

Vuonna 2016 Osakeyhtiön perustamisilmoituksen voi tehdä Patentti- ja rekisterihallitukseen joko sähköisesti, jolloin se maksaa 330 euroa, tai paperilla, jolloin maksu on 380 euroa. Osuuskunnan perustamisilmoituksen käsittelymaksu on 380 euroa.

## **Freelancer**

Freelancer päättää itse, milloin ja miten työtään tekee: työskenteleekö kotona tai omalla toimistolla, työpäivän pituus virkaajalla ja sen ulkopuolella, usein omista aiheista ja omalla tavalla. Varjopuolena on

samanlaisen turvaverkon puuttuminen, minkä tavallinen työntekijä Suomessa saa. Ansiosidonnaisen päivärahan saaminen on hyvin hankalaa, sairausajan turva on olematon ja pitkäkin toimeksianto voi päättyä yllättäen. Tämä kaksijakoisuus on hyväksyttävä, jos aikoo ryhtyä freelanceriksi.

Yleinen ja käytännöllinen tapa toimia freelancerina on käyttää freelancer-verokorttia. Verokortin käyttö on helppoa, kun työnantajia on paljon yhtä aikaa. Verotoimisto laskee antamiesi tietojen pohjalta ennakonpidätysprosentin, jonka mukaan maksaja suorittaa ennakonpidätyksen.

Varsinaista verotusta varten kaikki ammattiin liittyvät kulut on tarkistettava, laskettava ja ilmoitettava verotoimistolle käyttäen **lomaketta 15**, Taiteilijan ja freelancerin tulot. Joskus voi olla vaikeaa saada vähennysoikeutta hieman erikoisempiin ammatin harjoittamisesta johtuneisiin kuluihin, mutta yleensä selkeästi dokumentoidut asialliset menot hyväksytään helposti.

## Yrittäjän sosiaaliturva

**Yrittäjäeläkevakuutus** eli **YEL** on lakisääteinen eli pakollinen ottaa. Velvollisuus alkaa 18 iän täyttämisen jälkeisenä kalenterivuonna ja päättyy 68 vuotta täyttäneille.

Yrittäjäeläkevakuutuksen piiriin kuuluu kaikki yrittäjätoiminta, joka on kestänyt vähintään neljä kuukautta ja vakuutus on otettava kuuden kuukauden kuluessa yrittäjätoiminnan alkamisesta. Myöhässä otetun vakuutuksen maksuun lisätään laiminlyöntikorotus.

Myös sivutoimisena toimivan on otettava YEL -vakuutus, jos tulot ylittävät vuosityötulorajan ja toiminta kestää yli neljä kuukautta. Jos freelancer ei ole työsuhteessa eli ei saa palkkaa vaan esimerkiksi työkorvausta, pitää hänen ottaa YEL -vakuutus. Jos freelancer täyttää työsuhteen tunnusmerkit, velvollisuus eläketurvasta on työnantajalla.

YEL -vakuutuksen määrä perustuu työtuloon ja vuosityötulojen täytyy olla vuonna 2016 vähintään 7 557,18 euroa. Työtulolla tarkoitetaan työpanoksesi arvoa, ei yritystoimintasi taloudellista tulosta tai nostamaasi palkan määrää. Voit itse määritellä työtulosi suuruuden. Hyvä työtulon määrä on yhtä suuri kuin minkä maksaisit samaan työhön palkatulle työntekijälle.

YEL -työtulon perusteella lasketaan vanhuus-, työkyvyttömyys- ja osa-aikaeläke. Lisäksi se vaikuttaa sairauspäivärahaan, äitiys-, erityisäitiys-, isyys- ja vanhempainpäivärahaan sekä oikeuteen saada työttömyysturvaa ja ansiosidonnaista työttömyysturvaa.

**Yrittäjien työttömyysturvan** saa halutessaan liittymällä vapaaehtoisesti yrittäjien työttömyyskassan jäseneksi. Liittyjältä edellytetään, että yrittäjäyys on laajuudeltaan olennaista, eli lakisääteisen eläkevakuutuksen perusteena olevan työtulon on oltava vähintään 12 420 euroa vuodessa vuonna 2016.

Työttömyyskassan päivärahaan on oikeutettu, jos työssäoloehto täyttyy TE -toimistoon työttömäksi työnhakijaksi hakeutuessa. Työssäoloehto täyttyy, jos on toiminut yrittäjänä 15 kuukautta työttömyyttä välittömästi edeltäneiden

neljän vuoden aikana ja ollut samaan aikaan työttömyyskassan jäsen. Jos kaikki ehdot täyttyvät, maksaa kyseinen työttömyyskassa ansiosidonnaista päivärahaa viitenä päivänä viikossa enintään 500 päivää.

Ota huomioon, että freelancerin tai sivutoimisen osalta mahdollista on myös tilanne, jossa työssälöehto ei täyty, mutta TE -toimisto katsoo sinut kuitenkin päätoimiseksi yrittäjäksi, jolloin et saa työttömyyspäivärahaa milteään taholta. Kommandiittiyhtiön äänettömän yhtiömiehen ei katsota olevan yrittäjä, joten hän saa palkansaaajien työttömyysturvaa. Samoin on osuuskunnassa, jossa on aina vähintään seitsemän jäsentä eli jäseniä ei katsota yrittäjiksi pienen omistusosuuden vuoksi.

Ansiosidonnaisen päivärahan maksamisen pituuteen vaikuttavat kuitenkin mm. kieltäytyminen työllistymistä edistävästä palvelusta tai palvelun keskeyttäminen.

Yrittäjät jäävät lakisääteisen tapaturmavakuutuksen ulkopuolelle, joten he voivat vakuuttaa itsensä yrittäjien tapaturmavakuutuksella. **Yrittäjien tapaturmavakuutus** on voimassa työ- ja vapaa-aikana ja se kattaa tapaturmat ja ammattitaudit. Vakuutusmaksuihin vaikuttaa työtulon lisäksi työn vaarallisuus. Yrittäjien tapaturmavakuutuksen lisäksi kannattaa hankkia yrittäjille tarkoitettu henkivakuutus.

## **Muistiinpanovelvollisuus ja yhdenkertainen kirjanpito**

Käsitöitä harrastusmielessä myyvänkin on pidettävä muistiinpanoja materiaalikuluista ja myydyistä käsitöistä. Tähän riittää

mainiosti ruutuvihko ja mustekynä. Arvonlisäveroa ei harrastelijan muistiinpanoissa oteta huomioon, vaan kaikki myynnit ja ostot kirjataan kokonaisuudessaan.

### **Esimerkki muistiinpanojen tekemisestä:**

#### **Myynnit 2016**

15.1.2016

Korvakorut 5 kpl yht. 45 €

Rannekorut 2kpl yht. 14 €

Kaulakoru 1 kpl yht. 19 €

28.2.2016

Rannekoru 1 kpl yht. 7 €

Korvakorut 2 kpl yht. 18 €

**Myynnit yhteensä: 103 €**

#### **Ostot 2016**

5.1.2016

Helmipussi 4 kpl yht. 15,60 €

Korvakorulenkki 30 kpl yht. 3,75 €

Korupihdit 2kpl yht. 15,80 €

15.1.2016

Pöytävuokra yht. 30 €

3.2.2016

Nahkanauha 10m yht. 8,95 €

Korulukko 5 kpl yht. 1,95 €

28.2.2016

Pöytävuokra yht. 10 €

**Ostot yhteensä: 86,05 €**

**Myynnit 103 € - Ostot 86,05 € = 16,95 €**

**Henkilökohtaiseen veroilmoitukseen ilmoitetaan muut ansiotulot kohtaan 16,95 €.**

Kirjanpitolain uudistukset astuivat voimaan 1.1.2016 ja sen myötä **yksityiset elinkeinonharjoittajat** ja heistä etenkin liikkeenharjoittajat saivat helpotuksia kirjanpito- ja tilinpäätösvaatimuksiin.

Aikaisemmin vain ammatinharjoittajilla oli mahdollisuus yhdenkertaisen kirjanpidon tekemiseen ja liikkeenharjoittajat olivat veloitettuja kahdenkertaisen kirjanpidon tekemiseen. Uudistusten myötä nyt myös liikkeenharjoittajat saavat halutessaan tehdä yhdenkertaista kirjanpitoa.

Lakiuudistus velvoittaa kuitenkin vuodesta 2016 eteenpäin kaikkien yksityisten elinkeinonharjoittajien, jotka tekevät yhdenkertaista kirjanpitoa, tilikauden olevan kalenterivuosi. Tilikausi voi edelleen olla kalenterivuodesta poikkeava, jos tehdään kahdenkertaista kirjanpitoa.

Yksityisen elinkeinonharjoittajan tulee kuitenkin tehdä kahdenkertaista kirjanpitoa, jos sekä päättäneeltä että edeltäneeltä tilikaudelta seuraavista rajoista ylittyy ainakin kaksi:

- taseen loppusumma ylittää 100 000 euroa
- liikevaihto tai sitä vastaava tuotto ylittää 200 000 euroa
- tai palveluksessa on keskimäärin yli kolme henkilöä

Yksityinen elinkeinonharjoittaja on lisäksi veloitettu laatimaan tilinpäätöksen, jos edellä mainituista rajoista ylittyy sekä päättäneeltä että edeltäneeltä tilikaudelta ainakin kaksi.

Avoimen- ja kommandiittiyhtiön, osakeyhtiön ja osuuskunnan on pidettävä kirjanpitolain vaatimaa kahdenkertaista kirjanpitoa.

Jos omat taidot kirjanpidon tai veroilmoituksen tekemiseen epäilyttävät yhtään tai aikaa ei oikein löydy, kannattaa antaa se tilitoimiston hoidettavaksi. Tilitoimistossa osataan neuvoa ja kaikki ilmoitukset ja maksut tehdään ajallaan, joten yrittäjä voi keskittyä omaan työhönsä.

## TVL vai EVL?

Käsityöläistä, joka saa pääasiallisen toimeentulonsa käsitöiden myynnillä, verotetaan yleensä Elinkeinoverolain (EVL) mukaan.

- Tällöin liikkeen- tai ammatinharjoittaja täyttää toiminnastaan lomakkeen 5.
- Avoin- ja kommandiittiyhtiö täyttää tuloverotusta varten elinkeinotoiminnan veroilmoituksen lomakkeella 6A.
- Osakeyhtiö ja osuuskunta täyttävät lomakkeen 6B.

Jos liikkeen- tai ammatinharjoittajalla on muita palkkatuloja käsitöiden myynnin ohella, verotetaan häntä usein Tuloverolain (TVL) mukaisesti. TVL:n mukaisesti verotettava täyttää lomakkeen 15.

Yrittäjällä voi olla kuitenkin useita eri tulolähteitä, jotka verotetaan erikseen.

## Vähennuskelpoiset menot

Tulonhankkimisesta aiheutuneet kulut ilmoitetaan samana verovuonna, kun ne on maksettu.

Hyväksymisen kannalta on tärkeää eritellä menot ja rahamäärät tarkasti sekä perustella niiden aiheellisuus. Taiteelliselle toiminnalle on melko yleistä, että teosmyynnit ja niiden valmistuksesta johtuneet menot sijoittuvat eri verovuosille.

### Työhuonevähennys

Kotona työskentelevä henkilö saa vähentää työhuonevähennyksenä Verohallituksen yleisohjeen mukaisen määrän, jos hän ei ole tehnyt selvitystä suuremmista kustannuksista. Vähennyskelpoiset määrät vaihtelevat, joten ne kannattaa aina tarkistaa esim. verottajan Internetsivuilta.

Vuoden 2015 vähennykset:

- työhuonetta pääansiotulonsa hankkimiseksi käyttävät, 820 euroa
- työhuonetta osapäiväisesti pääansiotulonsa tai huomattavien sivutulojensa hankkimiseksi, 410 euroa
- asuntoa satunnaisten sivutulojen hankkimiseksi, 205 euroa
- molemmat aviopuolisot käyttävät työhuonetta osapäiväisesti pääansiotulojen tai jatkuvien sivutulojen hankkimiseksi, molempien puolisoitten vähennys yhteensä 615 euroa

Jos on vuokrattu omasta asunnosta kokonaan erillinen työhuone, ovat kaikki siitä aiheutuneet kulut kokonaan vähennyskelpoisia.

Jos työhuone on omassa asunnossa ja todistettavasti ainoastaan työkäytössä, saattaa verottaja hyväksyä myös prosentuaalisen vähennyksen. Tällöin työhuoneen pinta-ala suhteutetaan koko

asunnon pinta-alaan ja saadun suhteen mukaisesti vähennetään työhuoneen osuus koko asunnon kuluista.

Esimerkki:

Koko asunto on kooltaan 80 m<sup>2</sup>, josta työhuone vie tilaa 8 m<sup>2</sup>. Asunnosta aiheutuvat kokonaiskulut ovat 1200 euroa kuukaudessa.

$8/80=0,10$  Työhuoneen suhteellinen osuus asunnosta on 10 %.

$1200 \times 0,10 = 120$  Työhuoneen osuus asunnon kuluista on 120 euroa.

$120 \times 12 = 1440$  Vuoden työhuonevähennys on 1440 euroa.

### Kalusto ja koneet

Kalusto ja koneet ovat yleensä kalliita hankkia ja niitä käytetään useamman vuoden ajan. Tällöin niiden ostohinta ns. poistetaan verotuksessa vähennyksenä useamman vuoden aikana. Verotuksessa suurin vähennykseksi hyväksytty määrä on 25 % ostohinnasta. Kun ostohinnasta on tehtyjen poistojen jälkeen enintään 200 euroa jäljellä, poistetaan se kertapoistona.

Kalliit työvälineet, joiden arvo yli 1 000 euroa ja arvioitu käyttöikä on yli kolme vuotta, poistetaan menojäätännöspoistoina useamman vuoden aikana kaluston ja koneiden tapaan.

Arvonlisäverovelvolliset vähentävät ostohintaan sisältyvän alv:n kausiveroilmoituksella, joten sitä ei lasketa poiston määrään. Arvonlisäverovelvoton poistaa ostohinnan kokonaan.

### Esimerkki, arvonlisäverovelvollinen:

Ostetaan keramiikan valmistukseen polttouuni hintaan 2 287 euroa (sis. alv 24 %). Polttouunin käyttöikä on yli kolme vuotta.

Lasketaan poistoperuste:

Veron määrä:  $2287 \cdot 24 / 124 = 442,65$

Veroton ostohinta:  $2287 \text{€} - 442,65 = 1844,35$

**Poisto 25 % 1. vuonna 461,10**

$0,25 \cdot 1844,35$

**Poisto 25 % 2. vuonna 345,80**

$0,25 \cdot (1844,35 - 461,10)$

**Poisto 25 % 3. vuonna 259,40**

$0,25 \cdot (1383,25 - 345,80)$

**Poisto 25 % 4. vuonna 194,50**

$0,25 \cdot (1037,45 - 259,40)$

**Poisto 25 % 5. vuonna 145,90**

$0,25 \cdot (778,05 - 194,50)$

**Poisto 25 % 6. vuonna 109,40**

$0,25 \cdot (583,55 - 145,90)$

**Poisto 25 % 7. vuonna 82,05**

$0,25 \cdot (437,65 - 109,40)$

**Poisto 25 % 8. vuonna 61,55**

$0,25 \cdot (328,25 - 82,05)$

**Poisto 100 % 9. vuonna 184,65**

$246,20 - 61,55 = 184,65$

### Matkakulut

#### Kodin ja työpaikan väliset matkakulut

Jos käsityöyrittäjällä on omasta asunnosta erillinen työhuone, vähennetään työmatkakustannukset henkilökohtaisessa verotuksessa esitäytetyllä veroilmoituksella. Vähennyksen määräksi hyväksytään halvimman kulkuneuvon, yleensä julkisen kulkuneuvon käytön mukaisesti laskettu määrä.

Poikkeuksena on tilanne, jossa julkisen kulkuneuvon käyttö ei ole mahdollista. Tällöin verottaja hyväksyy myös oman auton käytön. Oman auton vähennys on 0,25 €/km.

Vuonna 2016 omavastuu on 750 euroa ja vähennyksen enimmäismäärä 7 000 euroa.

Eli verotuksessa vähennyskelpoisia ovat 750 euroa ylittävät matkakulut enimmäismäärään asti. Poikkeuksena ovat osan vuotta työttömänä työnhakijana olleet, joiden omavastuu pienenee jokaista korvauskuukautta kohden 70 eurolla.

### Varsinaiset matkakulut

Varsinaiset työmatkakulut eli materiaalin hakemisesta, näyttelyn järjestämisestä, neuvottelumatkasta tai muut työhön välittömästi liittyvät matkakulut ovat kokonaan vähennyskelpoisia.

Oman auton käytöstä tehdään vähennys kilometrikorvauksina. Yleensä verottaja hyväksyy helpoiten oman auton käytöstä vähennyksenä 0,25 €/km, mutta joskus hyväksytään myös korkeampi kilometrikorvaus 0,43 €/km.

### Matkakorvaukset työsuhteen ulkopuolella

Tuloverolaissa säädetään, että palkansaajille maksetut työmatkasta johtuneet matkakustannusten korvaukset ovat verovapaita. Työ- tai käyttökorvauksen saajalle ei kuitenkaan voida maksaa verovapaita korvauksia ilman työsuhdetta.

Yleensä korvauksen saajan kanssa on sovittu matkakustannuksien korvauksesta työsuorituksen lisäksi. Jos saaja on merkitty ennakkoperintärekisteriin, voidaan matkakorvaukset maksaa ennakonperintää toimittamatta. Samoin voidaan tehdä, vaikka saaja ei olisi ennakkoperintärekisterissä, jos maksuperusteet ja määrät ovat Verohallinnon ohjeiden mukaisia.

Jos saaja ei ole ennakkoperintärekisterissä ja maksuperusteet ja määrät eivät ole yhteneviä Verohallinnon ohjeiden kanssa, tulee korvauksista toimittaa ennakonpidätys. Tällöin korvauksen saaja voi kuitenkin vaatia kustannuksia vähennettäväksi tulonhankkimiskuluina omassa henkilökohtaisessa verotuksessaan.

### Muut kokonaan vähennyskelpoiset kulut

- Kaikki tuotteisiin käytetyt materiaalit, tarvikkeet ja työvälineet ovat vähennyskelpoisia täysimääräisinä.
- Yritystoimintaan liittyvien Internet-sivujen suunnittelusta ja ylläpidosta sekä kaikki mainonnasta aiheutuneet kulut ovat vähennyskelpoisia täysimääräisinä.
- Selkeästi oman alan jäsen-maksut ja ammattikirjallisuus ovat kokonaisuudessaan vähennyskelpoisia.
- Kaikki yritystoimintaan liittyvät vakuutusmaksut saa vähentää täysimääräisinä.
- Kaikki suojavälineet ja -vaatteet saa vähentää täysimääräisinä.
- Kaikki näyttelyiden järjestämisestä ja osallistumisesta johtuvat kulut ovat kokonaan vähennyskelpoisia.

### Muut osittain vähennyskelpoiset kulut

- Näyttely- ja museokäynneistä on mahdollista saada 50 % vähennys, joissakin tapauksissa jopa 100 %, jos käyntien perusteena on vaikutteiden haku omaan luovaan työhön.

- Työvaatteiden kulujen vähennys saattaa olla ongelmallisia, jos ne katsotaan henkilön yksityiskuluiksi. Eli jos vaatteita voi käyttää työn ohella myös vapaa-ajalla, ei niitä katsota vähennyskelpoiseksi kuluksi.
- Opintomatkat ovat myös ongelmallisia verottajan näkökulmasta ja niillä pitäisikin olla perusteltu ja suora yhteys taiteelliseen toimintaan. Verottaja voi hyväksyä opintomatkan kuluja joko kokonaan tai osittain ja hyvällä dokumentaatiolla on suuri merkitys vähennyksen määrään. Vähennyskelpoista määrää pohtiessaan verottaja huomioi matkaan käytetyn ajan jakaantumisen vapaa-aikaan ja työaikaan. Vapaa-aikaan kohdistuvat kulut eivät ole vähennyskelpoisia.
- Jos voidaan todistaa tietokoneen osittainen käyttö töiden teossa, saa ostohinnasta ja tietoliikennekuluista vähentää 50 %. Jos ei voida todistaa, että tietokonetta käytetään töiden tekemiseen, ei ostohintaa tai tietoliikennekuluja saa vähentää. Tietokoneen ostohinnan ja tietoliikennekulut saa vähentää kokonaan, jos todistettavasti tietokonetta käytetään pääasiallisesti työkäytössä tai merkittävien sivutulosten hankkimiseen.



## Tappioiden vähennys

Jos liiketoiminnan tulos on tappiollinen eli kuluja on tuloja enemmän, voidaan tappio vähentää, mutta yritysmuoto vaikuttaa mahdollisiin käytäntöihin.

**Liikkeen- tai ammatinharjoittaja** voi vähentää elinkeinotoiminnan tappion seuraavan 10 vuoden aikana elinkeinotuloista. Jos elinkeinotulojen lisäksi on pääomatuloja, voi yrittäjä valita, siirtääkö hän verovuoden elinkeinotoiminnan tappion vähennettäväksi osittain tai kokonaan pääomatuloistaan.

Vähentämistä on vaadittava ennen verovuoden verotuksen toimittamisen päättymistä. Elinkeinotoiminnan tulolähteen tappioksi vahvistettua tappiota ei voi myöhemmin vähentää pääomatuloista.

**Avoimessa- ja kommandiitti-yhtiössä** tappiota ei voi vähentää muista tulolähteistä tai siirtää yhtiömiehelle. Yhtiö menettää tappion vähentämisoikeuden, jos osuuksista yli puolet on vaihtanut omistajaa tappiovuoden aikana tai sen jälkeen muuten kuin perinnön tai testamentin kautta. Silloinkin poikkeuslupaa voi hakea tappioiden vähennykseen omistuksen vaihtumisesta huolimatta.

**Osakeyhtiön ja osuuskunnan** verotuksessa vahvistetut tappiot voidaan vähentää samasta tulolähteestä 10 seuraavan verovuoden aikana sitä mukaa, kun tuloa syntyy. Huomioitavaa on, että osakeyhtiö voi menettää tappion vähentämisoikeuden, jos osakkeista yli puolet on vaihtanut omistajaa tappiovuoden aikana tai pian sen jälkeen ja vaihdos ei ole tapahtunut perinnön tai testamentin kautta. Tällöin voi

kuitenkin hakea poikkeuslupaa tappion vähentämiselle omistajanvaihdoksesta huolimatta.

Osuuskunta menettää tappion vähentämisoikeuden, jos tappiovuoden aikana tai sen jälkeen puolet osuuskunnan osuuksista on vaihtanut omistajaa muulla tavalla kuin perintönä tai testamentilla, yli puolet osuuskunnan jäsenistä on vaihtunut tai uusi jäsen merkitsee enemmän uusia osuuksia kuin entisten jäsenien yhteenlaskettu määrä, vaikka uusi jäsen saisi vain yhden äänen.

## Arvonlisäverovelvollisuus ja alarajahuojennus

Arvonlisäverovelvollisuuden raja on noussut vuoden 2016 tammikuussa 10 000 euroon, mikä tarkoittaa käsityöyrittäjien kannalta sitä, että kokonaismyynti eli liikevaihto ilman vähennyksiä tulee ylittää 10 000 euroa, jotta yrittäjän tulee hakeutua arvonlisäverovelvolliseksi. Yrittäjä voi hakeutua arvonlisäverovelvolliseksi myös vapaaehtoisesti, vaikka kokonaismyynti ei ylitä rajaa.

Liikevaihtoon lasketaan verollisten myyntien lisäksi tietyt verottomat myynnit, kuten taide-esineiden myynti EU-maihin ja EU:n ulkopuolisiin maihin. Liikevaihtoon ei lasketa palkkatuloja, apurahoja tai käyttöomaisuuden myyntihintoja.

Jos arvonlisäverovelvolliseksi rekisteröityneen yrityksen tilikauden liikevaihto jää alle 10 000 euron, Verohallinto maksaa takaisin yrittäjän verottajalle maksaman määrän tilikauden päätyttyä ns. alarajahuojennuksena.

Jos liikevaihto ylittää 10 000 euroa, mutta on alle alarajahuojennuksen ylärajan eli 30 000 euroa, saa yritys osan tilittämästään verosta jälkikäteen huojennuksena takaisin.

Alarajahuojennuksen määrä, kun 10 000 euron alaraja ylittyy, lasketaan kaavalla:

$$\text{vero} - \frac{(\text{liikevaihto} - 10\,000) \times \text{vero}}{20\,000}$$

Laskukaavassa ei oteta huomioon koko liikevaihtoa huojennuksen määrää laskettaessa, vaikka se otetaan huomioon arvioitaessa verovelvollisen huojennukseen oikeuttavan alarajan ylittymistä.

Laskukaavan liikevaihdon määrää laskettaessa summaan ei lasketa:

- arvonlisäveroa
- kiinteistön luovutuksesta perittyjä verollisia korvauksia
- käyttöomaisuuden myynnistä saatua vastiketta tai oman käytön arvoa
- metsätaloudesta saatuja vastikkeita

Tietyt verovapaat tulot huomioidaan laskelmissa, esimerkkinä:

- tavaroiden myynti muihin EU-maihin
- vientimyynti
- verottomien palveluiden myynti

Laskukaavan vero on myyntien arvonlisäveron ja ostojen arvonlisäveron erotus.

Myyntien veron määrään ei lasketa:

- käännetyn verovelvollisuuden perusteella suoritettua veroa
- kiinteistön käyttöoikeuden luovutuksesta suoritettua veroa
- metsätaloudesta suoritettua veroa

- käyttöomaisuuden myynnistä tai yhteisöhankinnasta suoritettua veroa

Ostojen veron määrään ei lasketa metsätalouden tai kiinteistöjen käyttöoikeuden ostoihin sisältyvää veroa.

Huojennusta on haettava kolmen vuoden kuluessa huojennukseen oikeuttavan tilikauden päättymisestä.

## Apurahat ja palkinnot

Kokonaan verovapaita apurahat ja stipendit voivat olla ainoastaan silloin, kun ne on myönnetty opintoja, tieteellistä tutkimusta tai taiteen harjoittamista varten. Kaikki muuta tarkoitusta varten saadut apurahat ja stipendit ovat aina saajan veronalaista ansiotuloa.

Apurahan myöntäjä vaikuttaa osittain siihen, onko apuraha verovapaata kokonaan tai osittain. Tuloverolain mukaisen julkisyhteisön myöntämät apurahat ovat kokonaan verovapaita. Julkisyhteisöjä ovat esimerkiksi:

- Suomen valtio ja kunnat
- läänien taidetoimikunnat
- valtion tieteelliset toimikunnat
- kuntayhtymät
- Taiteen keskustoimikunta
- evankelis-luterilainen ja ortodoksinen kirkko
- Suomen Pankki

Yksityisten tahojen myöntämät apurahat ovat rajoitetusti verovapaita. Kaikkien yksityisten ja julkisten tahojen myöntämien apurahojen, stipendien, palkintojen ja muiden mahdollisten avustusten ja niistä tehtyjen vähennyksien jälkeen yhteenlasketun määrän ylittäessä

valtion taiteilija-apurahan määrän, on ylittävä osuus veronalaista tuloa.

Apurahojen perustyyppit voi karkeasti jakaa kohdeapurahoihin ja työskentelyapurahoihin.

**Työskentelyapura** myönnetään työskentelyedellytysten turvaamiseksi, eli tavanomaisiin elantomenoihin kuten asumiseen, ruokaan, vaatteisiin ja vapaa-aikaan. Työskentelyapurahan saajan ei tarvitse osoittaa kuiteilla ja tositteilla, miten apuraha on käytetty, koska verottajalle riittää tieto, että kyseessä on työskentelyapura.

Esitätettyyn veroilmoitukseen tulee kuitenkin aina varmuuden vuoksi kirjoittaa selvitys, että kyseessä on työskentelyapura, apuraha on käytetty kokonaisuudessaan vähennyskeltvottomiin menoihin eikä apurahalla ole maksettu mitään tulonhankkimisesta johtuneita kuluja.

Yleisimpiä työskentelyapuroja ovat valtion taiteilija-apurahat, näyttökorvausapurahat sekä yksityisten säätiöiden taiteelliseen työskentelyyn myöntämät vuosiapurahat.

**Kohdeapura** myönnetään tiettyyn tarkoitukseen, kuten matkaan tai näyttelykuluihin. Kohdeapurahan käytöstä tulee tehdä selvitys ja säilyttää kaikki kuitit ja tositteet. Kannattaa pitää ne erillään kaikesta muusta toiminnasta.

Jos kohdeapurahan myöntänyt taho edellyttää, että kuitit ja tositteet tulee toimittaa heille, otetaan kaikesta kopiot apurahan saajan verotusta varten. Tästä on hyvä mainita myös verottajalle. Jos apurahan kohteeseen kuluja on apurahaa

enemmän, vähennetään ne normaalisti tulonhankkimiskuluina. Vastaavasti jos kuluja on apurahan määrää vähemmän, on jäljelle jäävä osa tuloa apurahan saajalle.

**Tunnustus** palkinnot, jotka on myönnetty tieteellisen, taiteellisen tai yleishyödyllisen toiminnan tunnustukseksi, ovat verovapaita samalla periaatteella kuin apurahat. Myös muiden kuin julkisyhteisöjen myöntämä tunnustus palkinto on mahdollista hakemuksen perusteella luokitella Valtiovarainministeriössä kokonaan verovapaaksi.

Saadut **taide** palkinnot taiteen alalla järjestetystä, taiteellisesti merkittävästä valtakunnallisesta tai kansainvälisestä kilpailusta ovat verovapaita. Valtiovarainministeriö nimeää etukäteen vuosittain ne taidekilpailut, joiden myöntämät palkinnot ovat verovapaita. Kaikki muut taidekilpailuista saadut palkinnot ovat saajan veronalaista ansiotuloa.

Käsityöläisille ja taiteilijoille myönnettyjä palkintoja on paljon ja tunnetuimpia ovat muun muassa: Ornamo -stipendi, Muotoilualan Ornamo -palkinto, Vuoden nuori suunnittelija, Vuoden nuori muotoilija, Estlander -palkinto, Kaj Franck -muotoilupalkinto, Taito-palkinto sekä Muotoilun valtionpalkinto.

Opetus- ja kulttuuriministeriö jakaa monien muiden avustusten ja palkintojen ohella joka vuosi Suomi-palkinnon, joka myönnetään tunnustuksena merkittävästä taiteellisesta urasta tai huomattavasta taiteellisesta saavutuksesta taikka lupaavasta läpimurrosta. Suomi-palkinto voidaan jakaa myös käsi- ja taideteollisuutta harjoittavalle.

Merkittävin ainoastaan käsityöläisille jaettava palkinto on 6 000 euron suuruinen Taito-palkinto, jonka jakaa kahden vuoden välein Käsi- ja taideteollisuusliitto Taito ry.

## Käsityötuotteet ja palvelut

Käsityöyrityksen tärkeimmät menestystekijät ovat laadukkaat tuotteet ja palvelut, yritys- ja tuotekuva eli imago ja tuotekehitys. Käsityöyrittäjien toiminnan ydin on kannattavissa tuotteissa, jotka takaavat yritystoiminnan jatkuvuuden.

Käsityötuotteen tulee olla helposti lähestyttävä ja ymmärrettävä, jotta asiakkaan on helppo ostaa ja käyttää sitä. Huonosti toteutettua tai mietittyä tuotetta on vaikeaa myydä tai markkinoida.

Kaupallista käsityötuotetta kehitettäessä tulee huomioida ja pohtia monia tärkeitä asioita:

- käyttöarvo asiakkaalle, kohderyhmät
- yritys- ja tuotekuva
- tavoitteet, visio
- muotoilu, esteettisyys
- eettisyys, ekologisuus
- valmistettavuus ja kustannukset
- käytössä olevat resurssit
- hinta-laatusuhde
- tuoteseloste, käyttöohjeet
- pakkaus, lisäpalvelut
- kilpailijat, markkinointi, myyntipaikat
- yhteistyökumppanien ja jälleenmyyjien ehdot
- tuoteturvallisuus, lait, asetukset yms. standardit
- vastuukysymykset, takuu

Käsityöyrittäjän ja asiakkaan välinen kaupankäynti on aina vuorovaikutusta ja

vaikuttaa asiakkaan saamaan mielikuvaan yrityksestä ja sen tuotteista. Tuotteiden ja palveluiden tulee täyttää annetut lupaukset. Pakkausten tulee näyttää ammattimaisilta ja sisältää tarvittavat hoito-ohjeet sekä muuta tuoteinformaatiota.

Yrittäjillä on lainmukainen velvollisuus huolehtia kuluttajille tarkoitetuissa tuotteissa ja palveluissa niiden tuoteturvallisuudesta. Yrittäjän tulee olosuhteissa vaadittavalla ammattitaidolla varmistua siitä, että tuotteiden ja palveluiden myynnistä ei aiheudu vaaraa kenenkään terveydelle tai omaisuudelle. Esimerkiksi jalometallituotteiden, saippuan ja muiden kosmetiikkatuotteiden sekä tekstiilien valmistusta säätelevät erilaiset lait, asetukset ja säädökset sekä useat standardit. Selvitä siis oman alasi säädökset tarkasti ennen tuotteiden tuomista myyntiin. Valvontaviranomaisille ei riitä selitys ettet tiennyt jonkin säännöksen tai asetuksen olemassaolosta.

Aktiivinen yhteydenpito, sopimusten noudattaminen, tavaroiden toimittaminen ajallaan ja kaikkien asiakirjojen (tarjoukset, lähetyslistat, laskut, kuitit, yms.) ammattimaisuus luovat positiivista yritysimagea sekä asiakkaiden että muiden yhteistyötahojen keskuudessa.

Tuotekehitys on osa toimivaa yritystoimintaa ja kohdistuu sekä yksittäisiin tuotteisiin että koko mallistoon. Kannattomat tuotteet kannattaa poistaa valikoimasta ja kannattavia voi uudistaa ja kehittää säännöllisin väliajoin vastaamaan sen hetkistä trendiä.

Joskus onnistutaan luomaan klassikoita, jotka säilyttävät asemansa hyvin ja tarvitsevat vain vähäisiä uudistuksia.

Malliston laajuutta ja tuoteperheitä tulee ajatella myös asiakkaan näkökulmasta, eli hyvässä mallistossa tuotteet tarjoavat aidosti vaihtoehtoja toisilleen eikä vaihtoehtoja kuitenkaan ole liikaa. Tuoteperheen muodostaa yhden tai useamman valmistajan yhteensopivat tuotteet, jotka täydentävät toisiaan ja mahdollistavat asiakkaalle erilaisten tuoteyhdistelmien kokoamisen.

Yhteen tai muutamaan tuoteryhmään keskittyminen voi olla kannattavaa, jos yrityksellä ei ole käytettävissä paljon resursseja.

## Tekijänoikeudet

Yritystoiminnasta voi syntyä tekijänoikeudella suojattuja tuotteita, markkinointimateriaalia ja muita vastaavia luomuksia. Yritys voi myös käyttää muiden luomia materiaaleja, jotka on suojattu tekijänoikeuksilla. Molemmissa tapauksissa tulee ymmärtää tekijänoikeuksien perusasiat, jotta tekijänoikeuksia voidaan hyödyntää ja suojata omassa yritystoiminnassa.

Kynnys tekijänoikeuksille on hyvin matala ja hiemankin tavanomaisesta poikkeavat ja omaperäisyyttä ilmentävät teokset saavat tekijänoikeudellista suojaa.

Tekijänoikeudet suojaavat vain teoksen lopputulosta, eli ideat, ajatukset ja toteutus jäävät suojan ulkopuolelle. Tekijänoikeus ei myöskään suojaa liikeidea.

Tekijänoikeus on voimassa 70 vuotta teoksen tekijän kuolin vuodesta. Esityksien, äänitallenteiden ja kuvatallenteiden esityksestä tai valmistuksesta lähtien tekijänoikeus on voimassa 50 vuotta. Luetteloiden tekijänoikeus on voimassa 15 vuotta.

Tekijänoikeudet voidaan tekijän tahdosta myydä eli siirtää sopimuksella. Tällöin pitää sopia mahdollisimman tarkasti mitä oikeuksia siirtyy, mitä oikeuksia jää tekijälle, kuinka pitkäksi aikaa oikeuksia siirretään, saako tekijä tehdä muutoksia teokseen.

- Kun kaikki oikeudet teokseen luovutetaan, siirtyvät kaikki taloudelliset oikeudet ostajalle, mutta ilman erillistä mainintaa, teoksen muuttamisoikeus tai oikeus luovuttaa teos edelleen kolmannelle osapuolelle eivät siirry.
- Kertajulkaisuoikeus antaa oikeuden julkaista teos kerran, yleensä sopimuksessa on myös julkaisuajankohta - ja paikka.
- Yksinoikeus tarkoittaa sitä, että teoksen tekijä ei voi luovuttaa teosta muille tahoille.
- Jatkuva/vapaa käyttöoikeus antaa oikeuden käyttää teosta tai kuvaa useita kertoja, mutta se ei sisällä muutos- tai edelleenluovutus-oikeutta.
- Ensijulkaisuoikeus antaa teoksen ostajalle oikeuden julkaista uusi teos.

Kunnioita muiden tekijänoikeuksia niin, että et tietoisesti kopioi toisten töitä.

Tekijänoikeuksien loukkaamista voi seurata rangaistus, vahingonkorvaus tai hyvitys.

## Käsitöiden hinnoittelu

Käsitöiden hinnoittelu kannattavasti on erittäin vaikeaa, koska hintaan vaikuttaa suuresti se, kuinka paljon asiakas on siitä valmis maksamaan. Tähän vaikuttavat valitettavasti myös alalla toimivat harrastelijat, jotka alihinnoittelevat omia käsitöitään ja myyvät niitä jopa pelkästään materiaalikustannusten hinnalla.

**Kaikki** toiminnasta aiheutuneet kulut pitää pystyä kattamaan myyntituloilla, joten tuotteiden hinnoittelu oikein on todella tärkeää.

Hinnoittelumenetelmiä on todella paljon ja niistä pitää valita omalle toiminnalle sopivin. Tässä oppaassa käydään läpi kaksi erilaista vaihtoehtoa: harrastelijalle ja ammattilaiselle sopiva.

## Yksinkertainen hinnoittelu

Vaihtoehto sopii erinomaisesti sellaiselle henkilölle, jolla ei ole paljon muita kuluja materiaalikulujen lisäksi ja myynti on vähäistä, esimerkiksi harrastelijalle. Tämä vaihtoehto on yksinkertainen, nopea ja helppo, mutta **ei sovellu ammattikäyttöön.**

materiaalit + työ = kulut  
kulut \* 2 = tukkuhinta  
tukkuhinta \* 2 = myyntihinta

Esimerkki korvakorut Alv 0%

Tuntihinta omalle työlle 8€/h

Materiaalit 5€ + työ 30 min 4€ = 9€

9€ x 2 = 18€

18€ x 2 = 36€

Messuilla, markkinoilla yms. suoraan asiakkaalle myynnissä myyntihinta on 36€. Jos käsityöt ovat provisiomyynnissä toisen tahon kautta, on myyntihinta edelleen 36€, mutta käsityöläiselle maksetaan 36€ - miinus provisio (yleensä 30-60%).

Harrastelijalle ja pienituloiselle yrittäjälle, jotka eivät ole arvonlisäverovelvollisia, ei tähän hintaan ole laskettu arvonlisäveroa mukaan. Jos yrittäjä on arvonlisäverovelvollinen, on toiminta jo niin laajaa, että kannattaa hinnoitella tuotteensa tarkemmilla menetelmillä.

## Tarkempi hinnoittelu, huomioidaan koko vuoden myyntitarve

Tämä vaihtoehto on hyvä yrittäjälle, joka haluaa olla varma, että kaikki liiketoiminnasta aiheutuvat kulut on otettu huomioon laskelmissa. Tällä laskelmalla saa myös hyvän kuvan siitä, kannattaako edes harkita yrittäjyyttä.

Arvonlisäverovelvollinen laskee kaikki kulut laskelmissa ilman arvonlisäveroa!

### 1. Aloita laskemalla työtuntisi hinta.

Esimerkki:

Haluat saada 2500 euroa kuukausipalkkaa, työskennellä kuusi tuntia per päivä/viitenä päivänä viikossa sekä pitää vuodessa yhteensä neljä viikkoa lomaa.

Palkkatavoite 2500€/kk x 12 = 30 000€  
palkkaa vuodessa

30 000€/48viikkoa = 625€/viikko

625€/30 työtuntia viikossa = 20,83€  
tuntipalkka

Jos laskelmista saatu tuntipalkka on mielestäsi aivan liian matala tai korkea, korjaa laskelmia realistisempaan suuntaan.

## 2. Materiaali- ja työtuntikulut

Laske tuotteeseen käytetyt materiaalikulut ja valmistukseen kuluneiden työtuntien tuntipalkka. Ota huomioon, että uuden tuotteen suunnitteluun ja valmistukseen kuluu paljon aikaa, eikä lopputuloksena ehkä kuitenkaan saada myyntikelpoista tuotetta. Tuotekehittelystä aiheutuneet kulut on kuitenkin saatava katettua pitkällä aikavälillä, joten huomio ne myös laskelmissa.

## 3. Yleiskulut

Laske koko vuoden arvio muista yleiskuluista. Muita kuluja eivät ole tuotteiden materiaalikulut tai niiden valmistukseen käytetty aika, asiakkailta perityt postituskulut yms. vaan kaikki muut kulut, jotka eivät aiheudu suoraan tietyn tuotteen valmistuksesta. Näistä kuluista voidaan käyttää myös termiä kiinteät kulut.

Kiinteitä kuluja ovat esimerkiksi:

- työhuonevuokra
- sähkö
- työkalut ja tarvikkeet
- vakuutukset, YEL yms.
- tilitoimistopalvelut, pankkipalvelut
- jäsenmaksut
- messu- ja matkakulut
- yms.

Otetaan tähän esimerkkiin yhteenlasketuksi summaksi 25 000 euroa.

## 4. Haluttu voittomarginaali

Voittomarginaali voidaan käyttää myös ennalta-arvaamattomien tapahtumien tai laskuvirheiden kattamisen ennakointiin.

Mieti luku, mitä haluat saada vuositasolla voittoa tai liikkumavaraa mahdollisiin virheisiin tai ennakoimattomien tapahtumien varalle. Summa voi olla esimerkiksi 5 000 euroa. Lisää luku edellisen kohdan summaan. Seuraavassa kohdassa lasketaan halutun voiton prosenttiosuus yksittäisen tuotteen myyntihinnasta.

## 5. Yleiskulujen ja voittomarginaalin kattaminen tuotteiden myyntihinnasta

Seuraavaksi lasketaan prosenttiosuus, jolla jokaisen tuotteen myyntihinnasta katetaan yleiskulut ja haluttu voitto. Prosenttiosuus on lisättävä tuotteeseen materiaali- ja työtuntikulujen lisäksi, jotta kaikki kulut saadaan katettua ja myynnistä jää ehkä jopa voittoa.

Vertaile eri prosenttiosuuksien vaikutusta (esim. 60 %, 70 %, 80 %, 90 % yms.) tarvittavaan myyntimäärään ja valitse sinulle realistisin vaihtoehto.

Aloita laskelmat 50 prosenttiosuudella.

Yleiskulut 25 000€

Haluttu voitto 5 000€

Yhteensä 30 000€

Prosenttiosuus yleiskulujen ja voiton kattamiseksi 50%

$30\,000\text{€} / 0,5 = 60\,000\text{€}$

Eli kokonaisymyynnin tulee olla vuodessa 60 000 euroa, jotta saadaan katettua 30 000 euron yleiskustannukset ja voitto. Tästä saadaan laskettua tarvittava myyntimäärä:

tyypillinen tuotteen myyntihintasi on esim. 25 €

60 000/25= 2 400 kpl

Vuodessa täytyy siis myydä keskimääräisellä hinnallasi 2 400 tuotetta, jotta saat kaikki kulut katettua ja saat hieman voittoa. Tämä on noin 46 myytyä tuotetta viikossa.

## 6. Jälleenmyyntihinta

Kun olet tyytyväinen laskelmiisi, jotka kattavat ainakin yleiskustannukset ja sisältävät edes pienen voitto-osuuden, on se kaikista alin myyntihintasi. Sitä voidaan kutsua myös tukkuhinnaksi. Siihen lisätään yleensä noin 30-60 %, jotta saadaan jälleenmyyntihinta.

## 7. Lopullinen myyntihinta

Jos yrittäjä ei ole arvonlisäverovelvollinen, on jälleenmyyntihinta lopullinen myyntihinta.

Jos yrittäjä on arvonlisäverovelvollinen, kuluttajan maksama hinta sisältää lisäksi arvonlisäveron. Yleisesti käsitöiden myyntiin sovelletaan yleistä 24 % verokantaa. Taiteilijoilla voi olla myös poikkeustapauksissa alennettu, 10 % verokanta. Eli jälleenmyyntihintaan lisätään vielä 24 % vero, jotta saadaan lopullinen myyntihinta.

**Jos saat lopputulokseksi mielestäsi kohtuuttomia myyntihintoja, on erittäin tärkeää pohtia seuraavia asioita:**

1. Aliarvioitko oman työsi arvoa?
2. Voiko tuotteen materiaalikustannuksia karsia/käyttää valmiita osia tai voiko valmistusta nopeuttaa esimerkiksi sarjatyöllä tai teettämällä jotkin työvaiheet alihankintana, jotta tuotteesta saataisiin hyvä kate, mutta kuitenkin kilpailukykyinen hinta?

3. Kannattaako tuotetta ylipäätään valmistaa, jos siitä ei saada tarvittavaa myyntihintaa?

## Käsitöiden myynti

Käsitöiden ostamisesta tulisi tehdä asiakkaille mahdollisimman helppoa. Myyntitapoja on useita ja niistä voi valita ja yhdistellä omalle yritykselle sopivimmat vaihtoehdot.

Käsityöyrittäjä voi myydä tuotteitaan suoraan asiakkaille muun muassa omilla Internetsivuillaan tai verkkokaupassa, erilaisilla messuilla, toreilla ja tapahtumissa tai esimerkiksi omaan työpajaan järjestetyssä myymälätilassa. Hyödyllistä tässä tavassa on se, että asiakaspalautteen saa nopeasti ja suoraan asiakkailta. Heidän mielipiteistään voi saada uusia ideoita sekä omien käsitöiden kaupallisuus selviää helposti, eli mikä myy hyvin ja mitä ei ehkä kannata jatkossa enää valmistaa lisää.

Jos perustaa oman myymälän, tulisi sen olla helposti löydettävissä ja aukioloajat selkeästi esillä. Myymälän sijainnilla on suoraan valtava vaikutus asiakasmääriin. Käsitöiden ja tuotteiden esillepano tulisi mieltä hyvin ja muodostaa mahdollisuuksien mukaan tuoteperheitä. Useat maksuvaihtoehdot (pankki- ja luottokortit, käteinen, tilisiirrot yms.) helpottavat asiakkaiden ostopäätöksen tekemistä. Jos maksuvaihtoehdona on pelkästään käteinen, jättää moni asiakas tuotteen ostamatta.

Hiljaisina myyntiaikoina omassa työpajassa sijaitsevan myymälän yhteydessä pystyy valmistamaan lisää tuotteita ja kehittämään uusia ideoita, mutta oma myymälä myös



sitoo yrittäjän aikaa ja aukioloaikoja on noudatettava. Asiakas ei tule helposti uudestaan, jos myymälä on suljettu kun sen pitäisi olla avoinna. Toisaalta tuotevalikoima voi olla laaja ja tarjota asiakkaille valinnanvaraa. Mahdollista on myös ottaa muiden valmistajien käsityötuotteita myyntiin omaan myymälään. Nykyisin on edullisia maksupäätävaihtoehtoja, joita käsityöläisen on mahdollisuus hankkia, vaikka myynti olisikin pientä/satunnaista.

Huonoja puolia suoramyynnistä on erityisesti silloin, jos tuotteita myy vain messuilla yms. tapahtumissa pari kertaa vuodessa, jolloin asiakkailta on vähän ostomahdollisuuksia, mahdollisia kohderyhmiä tavoitetaan huonosti, yrittäjän aikaa kuluu paljon matkustamiseen ja myyntityöhön ja myyntivolyymi jää väistämättä pieneksi.

Myyntipaikkojen pöytävuokrat yms. muut maksut lisäävät kustannuksia ja myyntityöhön käytettävä aika on myös huomioitava kustannuksia laskettaessa. Tapahtumissa tulisi aina olla mukana käyntikortteja ja tuotteissa tuotelaput, joista selviää ainakin yrityksen yhteystiedot, jotta tuotteista enemmän kiinnostuneet voivat halutessaan tilata lisää tuotteita.

Jälleenmyyjäverkoston rakentaminen mahdollistaa liiketoiminnan myyntimäärän kasvun. Koska jälleenmyyjät hoitavat

tuotteiden markkinoinnin ja myynnin, jää käsityöyrittäjälle enemmän aikaa itse tuotteiden suunnitteluun ja valmistukseen.

Tuotekehittelyyn saadaan osin palautetta myös jälleenmyyjien kautta ja hyvä jälleenmyyjä kertoo, minkälaisille tuotteille on kysyntää. Jälleenmyyntiverkoston rakentaminen on kuitenkin aikaa vievää ja tuotteiden on oltava loppuun asti kehitettyjä ja myyntikelpoisia.

Aloittelevan pienen käsityöyrittäjän tuotteita ei ehkä oteta heti helposti myyntiin, mutta kun tuotteet saavat hieman tunnettavuutta, on jälleenmyyntiverkoston luominen helpompaa.

Samaa tuotetta on valmistettava tasalaatuisena kymmenien sijaan ehkä jopa satoja. Jos valmistuskapasiteetti on pieni, eikä tuotteita pystytä valmistamaan suuria määriä, laajan jälleenmyyntiverkoston luominen ei ole mahdollista.

Jälleenmyyjä ottaa yleensä riskin tuotteiden varastoinnista ja myynnistä, poikkeuksena tilanne, jossa tuotteet ovat tilimyynnissä. Tällöin verottaja saattaa soveltaa välitys- tai komissiokaupan arvonlisäverotuskäytäntöjä. Eli arvonlisävero maksetaan samalla tavalla kuin jos jälleenmyyjä ostaisi tuotteen, vaikka näin ei todellisuudessa ole.

## Lähteet

Jokinen, H. 2009. Graafikon tuoreet eväät: mitä jokaisen graafisen suunnittelijan, kuvittajan ja sarjakuvantekijän tulee tietää. Lahti: Grafia ry

Järvensivu, P. 2009. Risky business ja iso Koo. Teoksessa Ilmoniemi, M., Järvensivu, P., Kyläkallio, K., Parantainen, J. & Siikavuo, J. Uuden yrittäjän käsikirja. Helsinki: Talentum, 373-377

Äyväri, A. 2000. Käsityöyrityksen markkinointi. Helsinki: Yliopistopaino.

<http://artists.fi/wp-content/uploads/2014/04/Ammattitaiteilijan-verotusohjeet-verovuonna-2013.pdf>

<http://simonewalsh.com>

<http://verotusblogi.blogspot.fi>

<http://ytk.fi>

[www.etera.fi](http://www.etera.fi)

[www.vero.fi](http://www.vero.fi)

[www.yrityssuomi.fi](http://www.yrityssuomi.fi)