

TALOUSOPAS ALOITTAVALLE YRITTÄJÄLLE

Amazing business train



Ammattikorkeakoulututkinnon opinnäytetyö

Visamäki, Liiketalous

Syksy 2018

Miia Lehtonen

Koulutus Liiketalous
Kampus Visamäki

Tekijä Miia Lehtonen **Vuosi** 2018

Työn nimi Talousopas aloittavalle yrittäjälle

Työn ohjaaja Sari Hanka

TIIVISTELMÄ

Tämän opinnäytetyön tavoitteena on tuottaa talousopaspohja Hämeen ammattikorkeakoulun järjestämälle Amazing business train opintomat- kalle. Amazing business train on opiskelijoille järjestetty intensiivinen juna- matka, jonka aikana opiskelijat pääsevät kehittämään ja luomaan omia lii- keideoitaan.

Tähän asti kaikki junamatkojen materiaali on jaettu facebook alustalle. Ju- namatkoja on ollut jo useita, joten materiaali on hankalasti löydettävissä, eikä näin ollen palvele opiskelijoita parhaalla mahdollisella tavalla.

Oppaan loppukäyttäjä tulee olemaan amazing business trainille osallistuva opiskelija. Oppaan on tarkoitus auttaa opiskelijoita yrityksen talouden hoi- dossa. Oppaassa on lisäksi yritysrahoitusosuus, jossa esitellään yrittäjän eri rahoitusvaihtoehtoja. Opinnäytetyön tuotoksena syntynyt opas on raaka- versio, jonka kehitystä jatketaan Amazing business train tiimin toimesta.

Opinnäytetyö on jaettu kahteen osaan. Teoriaosuus on koostettu liiketa- louden eri oppikirjojen avulla. Teoriaosuutta on käytetty pohjana oppaan kokoamisvaiheessa. Toinen osuus opinnäytetyöstä on itse oppaan kokoa- misesta.

Opasta on testattu Amazing business trainilla ja siihen saadut kehitysideo- kehitysideat on esitelty opinnäytetyössä. Testattu opas löytyy opinnäyte- työn liitteistä.

Avainsanat Amazing business train, taloushallinto, yrittäjäyys, rahoitus

Sivut 36 sivua, joista liitteitä 9 sivua

Name of degree programme Bachelor of business
Campus Visamäki

Author	Miia Lehtonen	Year 2018
Subject	Economic guide for a starting entrepreneur	
Supervisor	Sari Hanka	

ABSTRACT

The aim of this thesis is to produce a guide base for Amazing business train. Amazing business train is an intensive study trip where students can develop their business ideas.

Until now all information has been shared to a facebook group. There have been many train trips so the important information is hard to find. The facebook group is not serving the students in the best possible way.

The guide is targeted for the students that participate in the amazing business train. The guide's mission is to help students with their companies' economics. There is also a financial segment in the guide. In this segment you can find the options that an entrepreneur has when finding finance for his/her business. The guide produced with this thesis is only a base for the real guide. The real guide will be developed by the amazing business train team.

The thesis has been divided into two parts. First is the theoretical part which has been based on business textbooks. The guide has been written based on the theoretical part. The second part of the thesis is writing the guide.

The guide has been tested on the amazing train and development ideas were given. The ideas have been introduced in the thesis. Tested guide is attached to the thesis.

Keywords Amazing business train, economics, entrepreneurship, finance

Pages 36 pages including appendices 9 pages

SISÄLLYS

1	JOHDANTO.....	1
1.1	Opinnäytetyön tavoite	2
1.2	Oppaan loppukäyttäjä ja käyttötarkoitus	2
1.3	Opinnäytetyön rakenne	2
2	TALOUDEN SUUNNITTELU	4
2.1	Budjetti.....	4
2.2	Kannattavuus.....	5
2.3	Hinnoittelu.....	7
2.4	Investointilaskelmat	9
2.5	Tuloslaskelma ja tase	11
3	YRITYSRAHOITUS	14
3.1	Rahoitussuunnitelma	14
3.2	Perinteiset rahoitusvaihtoehdot	15
3.2.1	Tekes.....	15
3.2.2	Sitra.....	16
3.2.3	Finnvera	16
3.2.4	Starttiraha.....	17
3.3	Bisnesenkelit	17
3.4	Joukkorahoitus	19
3.4.1	Joukkosponsorointi.....	19
3.4.2	Joukkosijoittaminen.....	20
4	TALOUSOPPAAN KOKOAMINEN	21
4.1	Lähtötilanne	21
4.2	Mitä opas tarjoaa opiskelijoille?	22
4.3	Oppaan kokoaminen	23
5	JOHTOPÄÄTÖKSET	24
	LÄHTEET	26

Liitteet

Liite 1 Talousopas amazing business train

1 JOHDANTO

Jokainen yritys lähtee liikkeelle ideasta, jolla voi ansaita rahaa ja tehdä jotain itsestä mielenkiintoista tai haastavaa. Idea voi syntyä sattumalta tai se voi kehittyä vuosien harkinnan jälkeen. Kun yritysideoista syntyy liikeidea, tulee yritystoimintaa harkitsevan henkilön analysoida omaa liikeidea liiketoimintasuunnitelman avulla. Tämä työkalu on välttämätön omaa ideaa kehitellessä, mutta sen avulla idean voisi esitellä esimerkiksi rahoittajille ja vakuutusyhtiöille. (Viitala & Jylhä 2014, 38)

Kaikkialla missä on taloudellista toimintaa, tarvitaan liiketoimintaosaamista. Liiketoimintaosaamisen merkitys on kasvanut kaikilla aloilla, koska tulostuota on levitetty liiketoiminnan kaikille osa-alueille. Liiketoimintaosaaminen ei kehity pelkästään työtä tekemällä, vaan tarvitsee tuekseen teoriaa. Teoriatieto on yleistettävissä siten, että se auttaa erilaisten käytännön tilanteiden ymmärtämisessä. (Viitala & Jylhä 2014, 13-16.)

Amazing business train (myöhemmin ABT) on Hämeen ammattikorkeakoulun järjestämä junamatka, jonka tarkoituksena on opettaa yrittäjyydestä ja yrittäjämäisestä työskentelytavasta. Junamatka on intensiivinen opintomatka, jossa opiskelijat pääsevät kehittämään ja testaamaan omia liikeideoitaan ja etsivät yhteistyökumppaneita. (valmentajan käsikirja) Oppilaat verkostoituvat, esittelevät omia ideoitaan ja antavat kehitysideoita toisten ideoihin. Tähän mennessä lähes kaiken ABT toiminnan alustana on toiminut facebook ryhmä. Sinne on ladattu muun muassa yritysesittelyitä ja kaikki oleellinen informaatio on jaettu ryhmään.

Wendy Fawthrop tutkii artikkelissaan (TCA Regional news; Chicago, 2018) syitä siihen, miksi ja miten Cal State yliopiston opiskelijoista tulee yrittäjiä jo ennen valmistumistaan. Opiskelijoiden tarkoituksena on edistää opiskelijoiden sisällä elävää yrittäjää. Monella opiskelijalla on jo ennestään kokemusta asioiden myynnistä eri alustoilla, tässä tapauksessa esimerkiksi eBay:ssa ja amazonissa. Artikkelissa käy ilmi, että koulussa käytetyt menetelmät ovat hyvin saman kaltaisia, kuin Amazing business trainin käyttämät menetelmät. Opiskelijat ideoivat yrityksiä business model canvas – pohjalle, esittävät ideoita toisilleen ja antavat niistä palautetta. Ideana on saada kehitettyä liikeidea sellaiseksi, että sen voi esittää potentiaalisille sijoittajille. Muut opiskelijat voivat tuoda esille ongelmia ja riskejä, joita idean alkuperäinen kehittäjä ei ole tullut ajatelleeksi. Artikkelin mukaan tämä on nykyaikainen tapa luoda yrityksiä – haastetaan jo olemassa olevia työskentelytapoja ja kehitetään niitä.

Opinnäytetyötä on lähdetty tekemään tekijän omasta mielenkiinnosta talouteen ja rahoitukseen liittyviin kysymyksiin. Haluttiin tehdä jotain konkreettista ja hyödyllistä. Opiskelijoilla on jo perustason tietoa koulun kautta, mutta oppaan tarkoituksena on konkretisoida se tieto, mitä yrityksen perustaminen vaatii.

1.1 Opinnäytetyön tavoite

Opinnäytetyön tavoitteena on tuottaa pohja talousoppaalle, jota voidaan hyödyntää ABT junamatkalla. Opinnäytetyön tarkoituksena ei ole tuottaa sellaisenaan käyttövalmista opasta. Se on enemmänkin raakaversio siitä, mitä teemoja oppaaseen olisi hyvä tulla. Opinnäytetyön tuotoksena syntyvää opasta on tarkoitus jatko työstää ABT tiimiläisten toimesta.

Opinnäytetyön tarkoitus on tutkia, mitä työkaluja ABT junamatkalla on jo käytetty. Tutkitaan, mitkä työkalut ovat hyviä ja mitä myös oppaassa olisi järkevää hyödyntää. Osa työkaluista on hyviä sellaisinaan, mutta niiden tuoksi on hyvä saada teoriapohjaa. Lisäksi oppaan on tarkoitus saada opiskelija miettimään yrityksensä taloutta usealta kantilta.

Oppaan on tarkoitus olla perusohjenuora yrittäjyydestä kiinnostuneille ja yrittäjyyteen tähtääville opiskelijoille. Tavoitteena on luoda kiinnostava ja kaikille helposti ymmärrettävä opas. Oppaan tarkoitus on vastata kysymyksiin: mistä raha tulee ja mihin sitä menee. Tämän lisäksi keskitytään rahan käyttöön ja kustannuksiin. Oppaan tarkoituksena on siis ennen kaikkea tutustuttaa aloittava yrittäjä yrityksen peruskassanhallintaa ja taloudenhoiton ymmärtämiseen.

1.2 Oppaan loppukäyttäjä ja käyttötarkoitus

Oppaan loppukäyttäjä tulee olemaan ABT opintomatkalta osallistuva opiskelija. Opas on yleispätevä, mutta se on ensisijaisesti suunniteltu junamatkaa varten. Junamatka on lyhyt ja intensiivinen, jonka vuoksi kaikkiin talouden aihealueisiin ei ole mahdollisuutta paneutua. Oppaaseen on kerätty ABT:n kannalta olennaisimmat aiheet.

Osa opiskelijoista, eli loppukäyttäjistä, ovat vasta opintojensa alkutaipaleella. Tämä tarkoittaa sitä, että heidän tietämyksensä taloudenhoidosta saattavat olla vähäiset. Lisäksi joukossa on myös opiskelijoita, jotka eivät ole, eivätkä edes halua erikoistua taloushallintoon. Tämän vuoksi oli tärkeää, että opas on riittävän yksinkertainen. Opas on suunnattu kaikille yrittäjyydestä kiinnostuneille, ei ainoastaan taloushallintoon erikoistuneille opiskelijoille.

Oppaan tarkoitus on ensisijaisesti helpottaa tiedon löytämistä. Tällä hetkellä, kun kaikki informaatio on jaettu facebook ryhmään, on hankala löytää talouteen liittyviä julkaisuja. Tarkoituksena on tarjota perusohjenuora, jonka avulla liikeidea saatetaan liikkeelle.

1.3 Opinnäytetyön rakenne

Opinnäytetyö on jaettu kahteen osaan. Teoriaosuudessa on käsitelty talouden suunnittelua. Tässä osuudessa käydään läpi talouden

peruslaskelmia, joita yrittäjä tarvitsee rahoitusta hakiessaan. Teoriaosuuden toinen puolisko on koostettu yritysrahoituksen eri vaihtoehdoista. Käytännönoosuus koostuu itse oppaan koostamisesta. Tarkastellaan edellisten junamatkojen tarjoamaa informaatiota taloudesta ja peilataan sitä tulevaan oppaaseen.

Opas on lähdetty rakentamaan seuraavien kysymysten avulla:

Mistä muodostuu kulut ja tuotot?

Mistä hinta muodostuu ja miten tuotteet hinnoitellaan?

Mitä taloushallinto kertoo yrittäjälle?

Mitä on budjetti ja budjetointi?

Mitä laskelmia yrittäjän tulee tehdä ennen yrityksen perustamista?

Mistä yritys saa rahoituksensa?

Opinnäytetyön teoriaosuuden tietoperustana on käytetty taloushallinnon perusoppikirjoja, sekä erilaisia talousoppaita. Rahoituslähteet on esitelty heidän omien sivujen tarjoaman informaation kautta.

2 TALOUDEN SUUNNITTELU

Olennaisinta yrityksen kannalta on tuloksen tekeminen. Talousosaajalle olennaista on kiinnittää kaikki voimavaransa pitkäjänteiseen ja hallittuun toimintaan. Yhtä tärkeää kuin tuloksen tekeminen on tarkka suunnittelu. On tärkeää miettiä, miten rahat saa riittämään. Tällä ei tarkoiteta ainoastaan säästämistä, vaan tarkkaan harkittua panostamista. Kun vähäisistä resursseista säästetään, se saattaa johtaa ajatteluun ”mitään ei voi tehdä, kaikki maksaa liikaa.” Rahoituksen ajoittaminen oikein on tärkeää. Rahoitusta tulee hankkia silloin, kun rahaa eniten tarvitaan. (Karjalainen, 2013 12.)

Talousasiat on hyvä nähdä tavoitteina ja mittareina. Yrittäjällä tulee olla hyvä suunnittelujärjestelmä, joka ohjaa yrittäjää, tuottaa tietoa tavoitteiden asettamiseksi ja kertoo nopeasti, kuinka hyvin yritys kannattaa. (Karjalainen, 2013 12.)

Aloittavan yrityksen tulee pohtia perustusvaiheessa muutamaa kysymystä. Aluksi pitää miettiä yrityksen kokoa ja kannattavuutta, velkojen määrää, kuinka paljon on itse valmis sijoittamaan yritystoimintaan, vakuustilanne ja pienemmissä yrityksissä tärkeäksi asiaksi nousee yrittäjän palkanmaksu. Alkuvaiheessa olevalle yrittäjälle vain osa lähtökohtatilanteista on selkeitä. Muut numerot ovat ennusteita, eli suunnitelmia ja tavoitteita, joita yritykselle asetetaan. (Karjalainen 2013, 12.)

Suunnitelmaan kannattaa käyttää aikaa, sillä hyvällä suunnitelmalla on taipumus toteutua. Hyvä suunnitelma pohjautuu tietoon ja on tehty tosisaan toteutettavaksi. Tarkkaan tehty suunnitelma auttaa yrittäjää tunnistamaan riskit ja samalla auttaa valmistautumaan niihin. (Karjalainen 2013, 12.)

Varsinkin alussa tarve suunnittelulle tulee myös ulkopuolisilta tahoilta. Rahoituksen ja lainan hankkiminen vaatii usein kirjallista suunnitelmaa, varsinkin jos turvaavia vakuuksia ei ole tai niitä ei haluta antaa. Suunnittelun tulisi kuitenkin olla muodoltaan sellaista, että yrittäjä sitä itsekin ymmärtää, eräänlaista yrittäjän arkiosaamista. Suunnittelun ei tarvitse mennä tietyn kaavan mukaan, sen tarkoitus on hakea ratkaisuja ja niiden testaamista ennen varsinaista toteuttamista. (Karjalainen 2013, 13.)

2.1 Budjetti

Budjetilla tarkoitetaan yrityksen laatimaa suunnitelmaa, jonka avulla on tarkoitus asettaa tavoitteet, sekä auttaa niiden toteuttamisessa ja seurauksissa. Budjetti on yrityksen toiminnanohjausväline ja on suurimmilta

osin rahamääräinen. Sen tarkoituksena on määritellä tarkasti ne resurssit, joita yrityksellä on käytössään, joilla se saavuttaa suunnitellut tavoitteet. (Neilimo & Uusi-Rauva 2014, 230-231.)

Budjetti ja budjetointi ovat kaksi eri asiaa, jotka tulee erottaa toisistaan. Budjetti on taloudellinen toimintasuunnitelma, budjetoinnissa taas käytetään budjettia hyödyksi talouden ohjaamiseen. Budjetti on budjetoinnin tulos. Lisäksi budjetoinnissa tarkkaillaan budjetin toteutumista, analysoidaan eroja ja reagoidaan niihin. (Neilimo & Uusi-Rauva 2014, 231.)

Kun yrityksen tuotteet ja palvelut pärjäävät markkinoilla ja he saavat pidettyä asiakkaat tyytyväisinä, tulee yritykselle paljon myyntituloja. Kun yrittäjä suunnittelee taloutensa oikein ja osaa hoitaa päivittäiset kulut, jää tulorahoituksesta käytettäväksi ylimääräistä pääomaa. Tämä pääoma voidaan uudelleen käyttää yrityksen hyväksi esimerkiksi tuote- tai henkilöstökehittämiseen. Ylimääräisellä pääomalla voidaan turvata yrityksen kasvu ilman vierasta pääomaa, jolloin yritys säästyy korko- ja lainakuluilta. (Meretniemi & Ylönen 2008, 72-73.)

Yrityksen perustamisvaiheeseen liittyy tiettyjä kuluja. Näitä ovat esimerkiksi yrityksen rekisteröintimaksu, yrityksen alulle panon liittyvät hankinnat, kuten toimitilakalusteet, tietokoneet ja laitteet sekä mainonta ja markkinointikulut. Yrityksen pyörittämiseen liittyy lisäksi kuukausittain liittyviä kuluja, esimerkiksi vuokra ja laskut. (Meretniemi & Ylönen 2008, 72-73.)

Kassabudjettiin merkitään yritykseen tulevat suoritukset ja yritykseltä lähtevät maksut. Varsinkin aloittelevalla yrittäjällä kassabudjetin laatiminen on erityisen tärkeää. Alkuvaiheessa ei saa budjetoida takaisinmaksulle liian pitkää aikaväliä, sillä varsinkin alkuvaiheessa tarvitaan ennemminkin lisää rahoitusta, kuin kyetään maksamaan entisiä lainoja pois. (Karjalainen 2013, 83-88.)

Kassabudjetissa tulee miettiä mistä yritys saa rahansa ja mihin rahaa menee. Pitää ennakoida omarahatilanne ja miettiä jokaiselle kustannukselle sopiva takaisinmaksuaika ja ajankohta. Pitää miettiä miten omia tuloja ja menoja voisi yhdistää. Vain muutamalla rivillä on iso merkitys rahan riittämisen kannalta. (Karjalainen 2013, 83-88.)

2.2 Kannattavuus

Kannattava liiketoiminta tuottaa aina voittoa. Vaikka lyhyellä aikavälillä yksittäinen tuote tai liiketoiminta-alue olisikin kannattamaton, pitkällä aikavälillä on toiminnan aina oltava kannattavaa. Liiketoiminta voi kuitenkin usein olla alkuvaiheessa kannattamatonta. Lisäksi saattaa tulla lyhyitä ajanjaksoja, esimerkiksi uusien tuotteiden lanseerauksia, joiden takia toiminta on hetkellisesti tappiollista. Liiketoiminnan yksi haasteista onkin pitää liiketoiminta kokonaisuudessaan kannattavana, osata lopettaa

tappiollinen toiminta tai tuote oikeaan aikaan ja nähdä milloin kannattamaton tuote tai toiminta on mahdollista kehittää kannattavaksi. Kannattavaan liiketoimintaan vaikuttaa aina myös ympäristötekijät. Yksinkertaisimmillaan kannattavuutta voidaan laskea vähentämällä kulut tuotoista, jolloin saadaan yritykselle jäävä voitto. (Viitala & Jylhä 2014, 307.)

$$\text{Kannattavuus} = \text{Tuotot} - \text{Kulut} = \text{Voitot}$$

Kannattavan yrityksen yksi tärkeä tekijä on tuottavuus. Tuottavuus on tulosten summa jaettuna panosten summalla. Yritys on tehokkaampi kuin kilpailijansa, kun se saa samoilla panoksilla aikaan enemmän tai laadukkaampia tuotteita. Tuottavuus ei yksin kerro yrityksen kannattavuudesta. Tuotteiden on mentävä kaupaksi asiakkaille ennen kuin tulovirtaa syntyy. Liikeidean, strategioiden, tuotekehittelyn ja markkinoinnin onnistuessa tehokkuus johtaa kannattavuuteen. Kannattavuus taas luo edellytykset tuottavuuden parantamiselle. Kannattavuus luo voittoa, joka voidaan edelleen käyttää toiminnan tehostamiseen, esimerkiksi investoimalla uusiin laitteisiin ja koneisiin tai henkilöstön kouluttamiseen ja kehittämiseen. (Viitala & Jylhä 2013, 312.)

Varsinaisen toiminnan tuotot syntyvät yrityksen myymistä tavaroista tai palveluista. Jotkut yritykset voivat saada myös sijoitus- ja rahoitustuottoja, mutta näitä ei tule ottaa huomioon laskettaessa varsinaisen toiminnan kannattavuutta. Myöskään yrityksen saamia mahdollisia satunnaisia tuottoja ei tule ottaa huomioon, kun arvioidaan varsinaisen toiminnan kannattavuutta. (Tomperi 2014, 8.)

Kustannuksia syntyy, kun tavaroiden ja palveluiden tuottamiseen käytetään erilaisia tuotannontekijöitä. Keskeisimpiä tuotannontekijöitä ovat työvoima, raaka-aineet, koneet, rakennukset ja energia. Kustannukset vaikuttavat, sekä yksittäisten tuotteiden että koko yrityksen kannattavuuteen. Kustannuslaskelmia pitää laatia, kun tehdään hinnoittelupäätöstä. (Tomperi 2014, 9.)

Kustannukset voidaan selvittää yhden tuotteen, yhden projektin tai koko yrityksen osalta. Kustannukset voidaan jakaa kahteen ryhmään: muuttuviin ja kiinteisiin kustannuksiin. Muuttuvia kustannuksia ovat esimerkiksi raaka-ainekustannukset, tuotteiden valmistuksesta maksettavat palkat, erityisesti tunti- ja urakkapalkat. Näitä kustannuksia ei synny lainkaan, jos tuotetta ei valmisteta. Kiinteät kustannukset eivät ole riippuvaisia valmistettavien tuotteiden määrästä. Tällaisia ovat esimerkiksi vuokrat, poistot ja kuukausipalkat. Nämä kustannukset pysyvät samoina kuukaudesta toiseen. Kiinteitä kustannuksia syntyy, vaikka mitään ei valmistettaisi tai myytäisi. (Tomperi 2014, 18-19.)

Alkavan yrityksen toiminnan mitoitusta voidaan tarkastella kriittisen pisteen avulla. Kriittisellä pisteellä tarkoitetaan sitä myyntimäärää, jolloin yritys ei tuota voittoa, mutta ei myöskään tappiota. Se voidaan laskea

euroissa, kappalemäärissä tai muissa myynninmääriä kuvaavissa yksiköissä. Kriittisessä pisteessä myyntituotot kattavat vain kiinteät ja muuttuvat kustannukset, mutta eivät yhtään enempää. (Karjalainen 2013, 61.)

Kriittinen piste:

$$\text{Tuotot} - \text{kiinteät kustannukset} - \text{muuttuvat kustannukset} = 0$$

Kate saadaan laskettua, kun myyntituotoista vähennetään muuttuvat kustannukset. Katetuotto prosentti saadaan selville, kun kate jaetaan myynnillä. Kriittinen piste saadaan laskettua, kun kiinteät kustannukset jaetaan katetuotto prosentilla. (Neilimo & Uusi-Rauva 2014, 71.)

$$\begin{aligned} \text{Myyntituotot} - \text{Muuttuvat kustannukset} &= \text{kate} \\ \text{Myyntituotot} / \text{kate} * 100 &= \text{katetuotto prosentti} \end{aligned}$$

Kapasiteetilla tarkoitetaan yrityksen enimmäistuotantokykyä tietyn ajanjakson, esimerkiksi vuoden, kuukauden tai päivän, aikana. Kapasiteetin aiheuttamat kulut ovat kiinteitä, eli ne eivät ole riippuvaisia yrityksen tuloksesta. Kapasiteettia on mahdollista lisätä, esimerkiksi palkkaamalla lisää henkilökuntaa, vuokraamalla uusia tiloja tai hankkimalla uusia tehokkaita koneita. Kapasiteetin lisääminen tarkoittaa kiinteiden kulujen nousemista. Mikäli kapasiteetti on liian suuri yrityksen myyntiin tai tuotantomäärään nähden, on sitä syytä pienentää. Tämä tarkoittaa usein irtisanomisia sekä toimitiloista ja turhista koneista luopumista. (Yritystoiminta n.d) Hattu 27.11.2018

Yritys toimii harvoin täydellä kapasiteetilla, sillä toiminnassa saattaa tulla toimintahäiriöitä tai tuotteita ei mene kaupaksi kapasiteetin mahdollistamasta määrästä. Toiminta-aste kertoo yrityksen todellisen tuotannon määrän tietyssä ajanjaksona. Kun toiminta-aste kasvaa, muuttuvat kustannukset kasvavat. Kiinteät kustannukset pysyvät samana. (Yritystoiminta n.d) Hattu 27.11.2018

Varmuusmarginaali kertoo, kuinka paljon toiminta voi muuttua, jotta ollaan kriittisessä pisteessä. Varmuusmarginaalia voidaan ilmaista myyntituottoja käyttäen, jolloin nykyisestä myynnistä vähennetään kriittisen pisteen myynti. Toinen tapa esittää varmuusmarginaali on suhdelukuna, jolloin nykyisestä toiminta-asteesta vähennetään kriittisen pisteen toiminta-aste ja jaetaan nykyisellä toiminta-asteella. (Neilimo & Uusi-Rauva 2014, 71.)

2.3 Hinnoittelu

Hinnoittelu on yksi yrityksen tärkeimmistä päätöksistä, sillä se määrittää tuotteen kysynnän ja siitä saatavan katteen. Mitä kalliimpi tuote, sitä hankalampi sitä yleensä on saada kaupaksi. Mitä alemmaksi tuotteen hinta lasketaan, sitä enemmän sillä on kysyntää ja myyntiä. (Ikäheimo ym. 2011, 116.) Vaikka hinnoittelu on pitkälti markkinoiden säätelemää, tulee se

ottaa huomioon kustannusnäkökulmasta. Hinnoittelulaskelmat kertovat, kuinka paljon tuotteiden tai palveluiden tulisi maksaa, jotta yritys pääsee tavoitteisiinsa. Laskelmat auttavat keskittymään tuottavaan toimintaan. Niiden avulla voidaan karsia pois kannattamattomia tuotteita tai palveluita tai kehittää niitä kannattavimmiksi. (Karjalainen 2013, 14.)

Yksinkertaistettuna yritysjohdon tulee vastata hinnoittelussa seuraaviin kysymyksiin: Mitkä ovat tuotteesta aiheutuvat kustannukset yritykselle, mikä on tuotteelle tai palvelulle sopiva hinta, mitä muita tavoitteita, kuin kannattavuutta hinnoittelulla pyritään saavuttamaan ja liittyykö tuotteen tai palveluun markkinointia? (Neilimo & Uusi-Rauva 2014, 186.)

Hinnoittelu on suurin yksittäinen tekijä, joka vaikuttaa katteeseen. Hinnan oikea piste on siinä kohdassa, jossa hinnan alennus aiheuttaisi katteen menetyksen, koska se olisi asiakkaiden ostohalukkuuteen nähden liian matala. Myöskin hinnan nosto aiheuttaisi katteen menetyksen, sillä asiakkaitten ostohalukkuus laskisi. (Karjalainen 2013, 65.)

Hinnoittelussa tärkeää on taustatyön tekeminen. Pitää miettiä, millaiset hinnat markkinat hyväksyvät. Tämän vuoksi tulee tutkia, millaisia hintoja kilpailijoiden tuotteilla on ja millaista vastinetta tuotteet antavat hinnalle. Tuotteita ei saa kuitenkaan kopioida ja liikkeelle ei kannatta lähteä liian halvalla hinnalla. Tällöin on vaikea nousta asiakkaalle annetusta mielikuvasta halvan tavarantoimittajana. (Karjalainen 2013, 82.)

Jos markkinoilla on jo paljon kilpailua tai yrityksen valmistama tuote ja palvelu on standardoitu, yrittäjän oma hinnoitteluvapaus on pieni. Monet yritykset tekevät päätökset saatujen tarjousten perusteella ja valitsevat vaihtoehdon, joka maksaa vähiten. Mitä uniikimman tuotteen yritys pystyy tarjoamaan, sitä enemmän sillä on hinnoitteluvapautta. Tuote pitää suunnitella niin, että se on mahdollista kohdistaa tiettyyn kohderyhmään, jolloin se voi vastata asiakastarpeisiin muita kilpailijoita paremmin. Kun tuotteet suunnitellaan asiakkaan näkökulmasta, tuo se mahdollisuuden korkeampaan hintaan. (Karjalainen 2013, 82.)

Hinnoittelumenetelmiä on paljon. Kustannusperusteinen hinnoittelu nojaa kustannuslaskennasta saatuihin tietoihin. Markkinaperusteinen hinnoittelu perustuu markkinoilla valloillaan olevaan hintatasoon, eli tavoitteellinen hinta määritetään sovittamalla yhteen tuotteen aiheuttamat kustannukset ja markkinahintataso. Myös kannattavuusperusteinen hinnoittelu perustuu kustannuslaskelmiin, mutta siinä otetaan huomioon kustannusten lisäksi tuotteelle tai palvelulle kohdistettu kannattavuustavoite. (Neilimo & Uusi-Rauva 2014, 185.)

Hinnoittelussa tulee ottaa huomioon myös laatuksymys ja sen vaikutus yrityksen imagoon. Asiakkaat tekevät ostopäätöksensä osin sen perusteella, pitävätkö he yritystä enemmän halvan vai kalliin tavarantoimittajana. Usein käsitys laadusta ja hinnasta kulkee käsikädessä. Laadukkaasta tai

hyvin ylellisestä tuotteesta ollaan valmiita maksamaan kalliimpi hinta. Asiakas vertaa hintaa aina omaan hinta-laatusuhteeseensa. (Karjalainen 2013, 67.)

Järkevä hinnoittelu usein johtaa 99 hintoihin. Tämä tarkoittaa sitä, että hinnat jäävät asiakkaan näkökulmasta muutaman sentin ylimmän hintaportaan alapuolelle. Aina kyse ei ole pelkästään senteistä. Asiakkaan näkökulmasta tuotteella, joka maksaa 5,20 euroa tai 5,90 euroa, ei ole paljoakaan eroa. Tällöin yrittäjän on järkevää pyytää tuotteesta 70 senttiä enemmän. (Karjalainen 2013, 67.)

Alennukset ovat aina pois yrityksen katteesta. Jotta alennus olisi kannattava, on sen tuotettava paljon lisämyyntiä. Esimerkiksi jos yrityksen myyntikate on 30 prosenttia ja tuotteista annetaan alennusta 10 prosenttia, tulee myynnin nousta 50 prosenttia, jotta voidaan säilyttää asetettu kate. Alennukset ovat kuitenkin usein myös hyödyllisiä. Niiden avulla voidaan esimerkiksi tyhjentää varastoa vanhoja tuotteita poistamalla. Lisäksi asiakkaiden hintamielikuva muuttuu edullisempaan suuntaan. Alennukset ovat lisäksi hyvä keino uusasiakashankintaan. (Karjalainen 2013, 70.)

Yrittäjän on tärkeää selvittää kysynnän jousto hinnan suhteen. Jos tuotteen hinnanmuutos vaikuttaa kysyntään ylisuhteisesti, on hinta silloin joustava. Päinvastaisessa tilanteessa kysyntä on joustamatonta, eli hintaa voidaan nostaa ja kysyntä ei laskisi huomattavasti. Myöskään hinnan alentaminen ei vaikuttaisi kysynnän lisääntymisenä. Hintajousto riippuu sen tärkeystä asiakkaalle. Jos markkinoilla on vain vähän palveluntuottajia, mutta tuote on asiakkaalle välttämätön, kysyntä on tällöin joustamatonta. Kun palveluntarjoajia on paljon, on hinta silloin joustava hintojen nostamiselle, mutta ei laskemiselle. Jos yritys nostaa hintoja, kilpailijat eivät luultavasti seuraa perässä. Tämä johtaa siihen, että yritys menettää asiakkaita. Hinnan alentaminen taas on pois yrityksen katteesta. Mitä joustavammin kysyntä vastaa markkinoihin sitä matalammat markkinoilla vallitsevat katteet yleensä ovat. (Ikäheimo ym. 2011, 119.)

Hinnoittelua kannattaa varmistaa jälkilaskennan avulla. Tämä tarkoittaa sitä, että asetettua hintaa verrataan jo toteutuneisiin kustannuksiin. Toteutuneita raaka-aine ja käyttömääriä verrataan suunniteltuihin lukuihin, jolloin sitä ja toteutunutta työaika voidaan pitää uusien hinnoittelulaskelmien perustana. (Karjalainen 2013, 82.)

2.4 Investointilaskelmat

Investoinneilla tarkoitetaan yleensä suuria taloudellisia hankkeita, jotka ovat pitkäaikaisia, ja niitä tulisi osata arvioida osana talouden suunnittelua. Yrittäjän pitää osata päättää, mihin projekteihin lähtee ja mihin ei. Päätös investoinneille pitäisi tehdä sillä perusteella, kuinka hyvin ne tuottavat

verrattuna tuottovaatimukseen. Sijoitetuille varoille pitää saada paras mahdollinen tuotto. (Knüppfer & Puttonen 2014, 124.)

Investoinnista saattaa koitua yritykselle lyhyellä aikavälillä huomattavia kassamenoja, sillä investoinnista saatavat hyödyt toteutuvat joskus vasta pitemmän aikavälin kuluessa. Investointipäätökset ovat usein yksiä vaikeimpia päätöksiä, sillä niihin liittyy aina epävarmuutta. Investoinnit liittyvät usein liiketoiminnan strategiaan pyrkimyksiin, joissa toimintaan liittyy aina myös tahto, toiveet ja uskomus tulevaisuudesta. Investointitilanteet saattavat olla hankalia, jos omistajat tai sijoittajat haluavat varmistaa mahdollisimman suuren voiton lyhyellä aikajänteellä, eivätkä halua sijoittaa pitkän aikavälin epävarmoihin tuottoihin. (Viitala & Jylhä, 315.)

Yksinkertaisimmillaan investointien kannattavuutta mitataan takaisinmaksuajalla. Takaisinmaksuaika saadaan, kun investointimeno jaetaan investoinnin vuosituotolla. On tärkeää vertailla investointien kannattavuutta myös siksi, että osataan päättää mihin investointikohteeseen yrittäjä päättää sijoittaa. Laskelmien avulla voidaan asettaa investointitarpeet tärkeysjärjestykseen (Karjalainen 2013, 58)

Investointiprosessi jaetaan usein kuuteen eri vaiheeseen. Ensimmäisenä pitää tunnistaa investointitarve. Yrittäjän tulee miettiä, millaisia investointeja on tehtävä, että yritykselle asetetut tavoitteet voidaan saavuttaa. Seuraavaksi tulee tutkimusvaihe. Pitää kartoittaa, minkälaisia investointivaihtoehtoja on olemassa. Informaatiohankintavaiheessa pitää tarkastella investointivaihtoehtoja eri näkökulmista; millaisia kustannuksia ja tuottoja eri vaihtoehdot synnyttävät, lisäksi mitä ovat niihin liittyvät epävarmuustekijät. Neljäntenä vaiheena tulee itse investointipäätöksenteko. Minkä investoinnin ennustetut kulut ja tuotot pääsevät parhaiten asetettuihin tavoitteisiin. Investointi tarvitsee myös rahoituksen. Tätä varten tulee miettiä, miten tulorahoitusta, luotonantajilta saatua lainaa, omistajien sijoittamaa omaa pääomaa ja muita rahoitusmarkkinoiden välineitä käytetään investoimiseen. Viimeisenä vaiheena tulee investoinnin toteutus ja valvonta. Pitää päättää, miten valittu investointi toteutetaan käytännössä. Lisäksi tulee valvoa miten ennustetut kustannukset ja tuotot toteutuvat investointi jakson aikana. (Ikäheimo, Laitinen, Laitinen & Puttonen 2011, 124-125.)

Ennen kuin investointipäätöstä voidaan tehdä, vaikuttaa siihen monet eri tekijät. Taloudellisesta näkökulmasta keskeisimpiä tekijöitä ovat: hankintameno, juoksevasti syntyvät tulot ja menot, sekä niiden erotuksena syntyvä nettotulo, investoinnin pitoaika ja jäännösarvo. (Ikäheimo ym. 2011, 126)

Hankintamenolla tarkoitetaan sitä menoa, joka on tarkoitettu tuotannon tekijöiden hankkimiseksi. Hankintameno on usein lähinnä päätöksentekohetkeä ja joka käynnistää investointiprosessin. (Ikäheimo ym. 2011, 126)

Juoksevasti syntyvät tulot ja menot ovat investoinnin synnyttämiä rahamääriä, jotka aiheutuvat kausittain, esimerkiksi vuosittain. Juoksevat kulut muodostuvat yleensä investoinnin avulla saaduista suoritteiden myymisestä ja juoksevat menot puolestaan muodostavat investoinnin aiheuttamista käyttömenoista. Nettotulo saadaan, kun juoksevista tuloista vähennetään juoksevat menot. (Ikäheimo ym. 2011, 126)

Investointiajanjaksolla tai pitoajalla tarkoitetaan sitä taloudellista käyttöikää, joka investointihyödykkeellä yrityksessä on. Pitoaika saattaa viitata esimerkiksi koneen fyysiseen käyttöikään, eli kuinka kauan kone on käytökelpoinen alkuperäiseen tarkoitukseen. Koneen fyysistä käyttöikää voidaan lisätä esimerkiksi korjauksilla ja modernisoinnilla. Sen takia on hyvä tarkastella koneen teknistaloudellista ikää; millä ajanjaksolla on odotettavissa, että markkinoille ilmestyy parempi kone, joka tekee hankitun koneen nopeammin epätaloudelliseksi. (Neilimo & Uusi-Rauva 2014, 219.)

Jäännösarvo, eli luovutusarvo tai romutusarvo, on se myyntitulo, joka hyödykkeestä odotetaan saatavan, kun sen pitoaika päättyy. Usean hyödykkeen kohdalla jäännösarvo on nolla. Syy tähän on se, että myyntitulo saadaan vasta kaukana tulevaisuudessa ja sen takia jäännösarvoa on hankala arvioida. Jäännösarvo saattaa olla myös negatiivinen, eli hyödykkeen eroon pääsemisestä tai hävittämisestä pitää maksaa. Investointipäätöstä tehdessä pitää miettiä onko jäännösarvoa välttämätöntä ottaa huomioon. Esimerkiksi autojen ja työkoneiden kohdalla jäännösarvo on helpompi arvioida, koska hyödykkeiden markkinat ovat jo olemassa. Isompien investointien, kuten tehdaslaitosten kohdalla, investointilaskelmiin harvemmin tulee mukaan jäännösarvoa. (Neilimo & Uusi-Rauva 2014, 218)

Investointilaskelmissa pitää ottaa huomioon, millä korkokannalla laskelmat tehdään. Yritykselle taloudellisessa mielessä arvokkaampaa on heti tuotettu euro kuin mahdollisesti vuoden tai kymmenen vuoden kuluttua tuotettu euro. Tämän vuoksi on tärkeää, että eri ajankohtiin ajoittuvat tulot ja menot tehdään vertailukelpoisiksi. Tämä tehdään laskelmissa käytetyn korkokannan avulla. Tavallisen korkolaskennan avulla voidaan laskea, kuinka paljon arvokkaampi tuotettu euro on nyt verrattuna tietyn ajanjakson päästä tuotettuun euroon. (Ikäheimo ym. 2011, 126.) Peruslaskentamenetelmiä ovat nykyarvomenetelmä, annuiteettimenetelmä ja sisäisen korkokannan menetelmä. Yksinkertaisia laskentamenetelmiä ovat pääoman tuottoastemenetelmä ja takaisinmaksuajan menetelmä. (Neilimo & Uusi-Rauva 2014, 213.)

2.5 Tuloslaskelma ja tase

Yrityksen talouden kannalta tärkeimmät laskelmat ovat tulos- tase ja rahoituslaskelmat. Näiden avulla voidaan testata yrityksen nykyistä ja tulevaa toimintaa. Suunnitelmia kannattaa simuloida, eli kokeilla. Näin saadaan tietää eri vaihtoehtojen realistisuudet. Tulee testata, mitä tapahtuu tunnusluvuille ja varoille, jos lähdetään toteuttamaan omaa

toimintamallia, strategiaa tai liiketoimintasuunnitelmaa. Laskelmilla vältytään epärealistisilta ja ylioptimistisilta suunnitelmilta, varsinkin jos ne käydään läpi osaavien kumppanien, pankin tai ulkopuolisen sparraajan kanssa. (Karjalainen, 2013 14)

Tulos- tase ja rahoituslaskelmat kertovat rahan riittämisestä tilikauden tasolla, kun taas kassabudjetti kertoo siitä kuukausitasolla. Näiden laskelmien tulisi vuositasolla päätyä suurin piirtein samaan lopputulokseen. Tämä edellyttää sitä, että myös kassabudjetin on toimittava. Kassabudjetista voi havaita esimerkiksi aloitusvaiheen tai kausivaihtelun tuomia ongelmia ja auttaa varautumaan niihin ajoissa. (Karjalainen 2013, 14.)

Tuloslaskelman tarkoituksena on mitata yrityksen liikevaihtoa eli tuloja ja kuluja tietyllä ajan jaksolla. Tuloslaskelmasta käy ilmi, miten tilikauden tulos on muodostunut. Se kertoo, paljonko tilikaudella on saatu aikaan voittoa tai tappiota, sekä mitkä kulut ja tuotot ovat tuloksen aiheuttaneet. (Meretniemi & Ylönen 2008, 141.)

Tuloslaskelma kertoo suoritusperusteisesti yrityksen historiaa, periaatteessa se on vaan tulon ja menon välinen erotus. (Siikavuo 2016, 49). Virallinen tuloslaskelma tulee laatia kirjanpitoasetuksen vaatiman lyhyen kaavan mukaan, mutta suunnittelun apuna voidaan käyttää yksityiskohtaisempaa kaavaa. Yksityiskohtainen kaava auttaa erityisesti talouden suunnittelussa, kustannuslaskelmissa ja hinnoittelussa. (Karjalainen 2013, 17)

Yrityksen tuloksen pitää riittää vähintään neljän niin kutsutun voitonjakoerän kattamiseen. Ensimmäinen erä on poistot. Poistoilla tarkoitetaan kaluston poistoa ja sen uusimista. Tuloa on oltava riittävästi, jotta kalustoa voidaan uusita säännöllisin väliajoin. Poistojen suuruuteen vaikuttaa kaluston fyysinen käyttö, mutta sen suuruus on noin 20-25% kaluston arvosta. Toisena eränä on velkarahalle maksettavat korot. Lisäksi lainasta on maksettava lyhennykset, jotka eivät näy tuloslaskelmassa, vaan taseessa pääoman palautuksena. Koron sijaan on muutamaa poikkeusta lukuun ottamatta vähennyskelpoinen kulu. Kolmas voitonjakoerä on verot. Verot ovat vähennyskelpoisia kuluja. Verojen suuruus riippuu yritystoiminnan muodosta ja laajuudesta. Neljäs erä on nettovoitto. Yritystoiminnan on tarjottava yrittäjälle riittävän hyvä toimeentulo. Nettovoittoon ei riitä ainoastaan nettovoittoprosentin laskeminen ja arvioiminen, vaan yrityksen on tuotettava myös euromääräisesti riittävästi. (Siikavuo 2016, 53)

Tase kertoo yrityksen omaisuuden ja velkojen arvon tiettyinä ajankohtana. Taseessa yrityksen omaisuus merkitään vastaavaa-osaan. Tähän kuuluvat esimerkiksi aineettomat ja aineelliset hyödykkeet, sijoitukset, vaihtomaisuus, saamiset, rahoitusarvopaperit, rahat ja pankkisaamiset. Vastattavaa osaan merkitään oma pääoma, voittojen ja tappioiden kertymät, varaukset ja vieras pääoma eli velat. (Meretniemi & Ylönen 2013, 141.)

Vastaavan ja vastattavan puolen on aina oltava yhtä suuret. Kaikki mikä ei ole varoja tai velkaa, on omaa pääomaa. Mikäli omaisuutta on enemmän kuin velkaa, on ylimenevä osa tällöin omaa pääomaa. Menestyvällä yrityksellä tulos tuottaa voittoa, joka kasvattaa omaa pääomaa. Kun yritys on kasvattanut oman pääoman määrää, on sen helpompi selvitä vaikeistakin ajoista. (Karjalainen 2013, 37.)

Tase kertoo, miten yrityksen pääoma on sijoitettu. Lisäksi se kertoo, miten pääoma koostuu. Pääoma voi koostua pitkäaikaisista lainoista, lyhyistä korottomista lainoista tai kalliista ostoveltoista tai arvonlisäveroveltoista. Parhaassa tapauksessa pääoma koostuu suurimmaksi osaksi omasta pääomasta, joka on saavutettu hyvällä tuloksella tai oikein sijoitetuilla voitolla. (Karjalainen 2013. 39.)

3 YRITYSRAHOITUS

Jotta yritys voidaan perustaa, tarvitaan siihen aina rahaa. Ennen rahoituksen hankkimista tulee kartoittaa rahoituksen tarve. Rahoitusta ei tarvita ainoastaan yritystoiminnan aloittamiseen, vaan sen tulisi kattaa myös yrityksen pyörittäminen mielellään 6-12 kuukautta perustamisesta eteenpäin. (Meretniemi & Ylönen 2008, 76.)

Alkurahoituksen hankkiminen on tärkeää, koska kuluja tulee heti kun yrittäjä päättää perustaa yrityksen. Vastaavasti ensimmäisiä tuloja voi joutua odottamaan pitkäänkin. Kassavirrassa tapahtuvaan viipeeseen tulee siis olla varautunut. Suunnittelu on kaiken yrittäjyyden ydin, niin myös rahoituksen hankinnassa. Aluksi tulee laskea, paljonko alkupääomaa tarvitaan investointeihin ja sen lisäksi juokseviin kuluihin. Kun kulut ovat tiedossa, on aika suunnitella rahoitusta kulujen kattamiseen. (Meretniemi & Ylönen 2008, 76.)

3.1 Rahoitussuunnitelma

Rahoitussuunnitelmaa laatiessa yksi tärkeimmistä kysymyksistä on pääomarakenteen muodostuminen – kuinka paljon yritykseen sijoitetaan omaa ja kuinka paljon vierasta pääomaa? Pitkällä aikavälillä rahan todellinen lähde on aina oma toiminta eli kannattavuus. Yrityksen todellinen rahan lähde on asiakkaat ja kaikki muut rahaa antavat tahot ovat ainoastaan tilapäisiä. (Karjalainen 2013, 90.)

Yleensä yrittäjän oma sijoitus on edellytyksenä vieraan pääoman hankinnassa. Rahoitussuunnitelman laatimisessa ei pidä keskittyä ainoastaan rahan riittämiseen, vaan myös siihen, kuinka paljon eri rahoitusvaihtoehdot maksavat. Ulkopuoliset rahoittajat arvioivat yritystä sen kannattavuuden ja yritystoimintaan liittyvien riskien kannalta. (Meretniemi & Ylönen 2008, 77.)

Sekä vieraalla että omalla pääomalla on omat hyvät puolensa. Oma pääoma ehtoinen rahoitus tuo sijoittajilleen äänioikeuden yhtiökokouksissa, eli päätäntävaltaa yritykseen liittyvissä päätöksissä. Kuitenkin jos yritys joutuu hakeutumaan konkurssiin, maksetaan oma pääomaosuudet viimeisenä. Oman pääoman sijoittamisella on aina suuret riskit, mutta sillä on myös korkeammat tuotto-odotukset. Yritys ei ole velvollinen maksamaan omalle pääomalle tuottoa, mutta yrityksen ollessa voitollinen voivat osingotkin olla merkittävät. (Knüpfer & Puttonen 2014, 33.)

Yrityksellä ei saisi olla liikaa velkaa verrattuna omaan pääomaan. Tällöin rahoitusriski kasvaa ja konkurssimahdollisuus suurenee. Kun rahoitusriski kasvaa, myös oman pääoman tuottovaatimus kasvaa. Oma pääoma on lisäksi joustavampaa kuin vieras pääoma, koska omalle pääomalle ei ole

välttämätöntä maksaa osinkoa tai korkotuottoa. (Knüpfer & Puttonen 2014, 39-40.)

Pääomarakenteen kannalta kannattavuus on merkittävä tekijä. Mitä enemmän yritys tekee voittoa, sitä pidemmälle yritys pärjää ilman vierasta pääomaa esimerkiksi investoinneissa ja juoksevien kulujen hoitamisessa. Tällöin yrityksen omavaraisuusaste on vahva. Vieras pääoma on aina maksettava takaisin ja siihen liittyy aina kuluja. Kannattava yritys suoriutuu paremmin myös vieraan pääoman takaisinmaksusta. (Viitala & Jylhä 2013, 316-317.)

Perustamisvaiheessa yrityksille tulee usein käyttöpääomanpuute. Käyttöpääomalla tarkoitetaan niitä varoja, joita yritys tarvitsee liiketoiminnan pyörittämiseen ja jonka avulla yritys suoriutuu juoksevista kuluista. Jos asiakkaalle annettu maksuaika on kovin pitkä, tarkoittaa se sitä, että asiakas on saanut jo hyödyn tuotteesta, mutta yrityksen tuotteeseen tai palveluun käyttämä raha ei ole vielä palautunut asiakkaalta yrityksen käyttöön. Varastossa seisoviin tuotteisiin on taas jo käytetty rahaa, mutta niille ei ole vielä saatu tuottoa. Maksuaikoja lyhentämällä ja varaston pienentämällä voidaan vaikuttaa käyttöpääomantarpeeseen. (Viitala & Jylhä 2013, 316-317.)

3.2 Perinteiset rahoitusvaihtoehdot

Pankki on rahoituslähteenä kenties tunnetuin, mutta ei suinkaan ainoa. Pankit vaativat lainoilleen usein vakuudet, jotka voivat olla sekä reaaliomaisuutta että takauksia. Jos yrityksellä ei ole antaa vakuuksia, se ei välttämättä saa lainaa ollenkaan, tai jos saa niin lainan korot ovat korkeat. Pankin rahoituspäätökset perustuvat usein hyvin laadittuun liiketoimintasuunnitelmaan, johon tehty kaikki tarvittavat laskelmat. Lisäksi yrittäjän oma talous tulee olla kunnossa. (Meretniemi & Ylönen 2008, 78.)

3.2.1 Tekes

Tekes eli Teknologian kehityskeskus rahoittaa haastavia tutkimus- ja kehitysprojekteja ja edistää yritysten kehittymistä. Tekes rahoittaa yrityksiä, joiden tavoitteena on voimakas kansainvälinen kasvu uuden teknologian tai toimintatavan avulla. Tekesin kriteerit yrittäjille ovat, että yrityksen tavoitteena on kasvaa kansainvälisesti teknologiakeskeisellä tuotteella ja palvelulla. Palvelun tai tuotteen tulee lisäksi olla aidosti uudenlainen. (Tekes n.d.) Haettu 7.4.2018

Tekes tarjoaa palveluitaan yrityksen eri vaiheissa, ei ainoastaan rahoittamisessa. Tekesiin voi olla yhteydessä jo ennen kuin yritystä on perustettu

ja saada sparrausta omaan liikeideaan, sen markkinapotentiaaliin ja rahoitusmahdollisuuksiin. (Tekes n.d.) Haettu 7.4.2018

Tekesiltä voi hakea rahoitusta sekä yrityksen alkuvaiheessa että kasvuvaiheessa. Siemenrahoituksen saaminen edellyttää usein ulkopuolista yksityistä sijoittajaa tai vastaavan suuruista oman pääoman sijoitusta. Yritysten kasvua Tekes rahoittaa esimerkiksi Nuoret Innovatiiviset Kasvuyritykset ohjelman avulla. Tämän ohjelman kautta yritykset saavat enintään miljoonan rahoitusta. (Tekes n.d.) Haettu 7.4.2018

3.2.2 Sitra

Sitran hankkeet tähtäävät kestäväen hyvinvoinnin lisäämiseen yhteiskunnassa ja hankkeet toteutetaan yhdessä yksityisten, julkisten ja kolmannen sektorin toimijoiden kanssa. Sitra toteuttaa niin lyhyitä kuin pitkäaikaisia hankkeita. Hankkeiden lisäksi Sitra toteuttaa erilaisia kokeiluja, joiden avulla etsitään ja testataan uudenlaisia toimintatapoja, joilla voidaan nopeuttaa yhteiskunnallisia uudistuksia. (Sitra n.d) Haettu 7.4.2018

Pääomarahoitukset ovat Sitran sijoitustoiminnan painopiste. Tavoitteena on saada sijoituksilla taloudellista tuottoa sekä uuden, kestäväen hyvinvointia edistävän liiketoiminnan kasvua. Sitra sitoutuu kohdeyrityksen omistajaksi ja kehittäjäksi noin 4-10 vuodeksi. Kohdeyrityksestä irtautumista varten laaditaan suunnitelma yhdessä muiden sijoittajien kanssa. Sitra on aktiivinen omistaja kohdeyrityksissä ja toimii muun muassa hallitustyöskentelyssä. (Sitra n.d.) Haettu 7.4.2018

3.2.3 Finnvera

Finnvera on valtion erityisrahoitusyhtiö, joka kehittää suomalaisten yritysten toimintaa kotimaassa. Sen tarkoituksena on lisäksi auttaa yritysten vientiä ja kansainvälistymistä.

Finnveran alkutakauksen tarkoituksena on auttaa yrittäjää saamaan rahoitusta pankista erilaisiin investointi- ja käyttöpääomatarpeisiin. Alkutakaus on tarkoitettu nimenomaan aloittaville yrittäjille, joiden merkitsemistä kaupparekisteriin on kulunut enintään kolme vuotta. (Finnvera n.d.) Haettu 7.4.2018

Finnveralta saatava takuuosuus voi olla enintään 80%. Kuitenkin yhdelle yritykselle voidaan myöntää alkutakausta enintään 80 000 euroa. Yritys esittää rahoitushakemuksen omalle pankille, joka arvioi liiketoiminnan toimintaedellytykset ja luottokelpoisuuden ennen lainan myöntämistä. Yritys ei ole alkutakaushakemuksessa lainkaan suoraan yhteydessä Finnveraan, vaan yrityksen oma pankki lähettää hakemuksen yrityksen puolesta, jonka

perusteella Finnvera tekee takauspäätöksensä. (Finnvera n.d.) Haettu 7.4.2018

Finnvera voi myös rahoittaa yrityksen toimintaa ja myöntää sille lainan. Rahoitustarve vaikuttaa siihen, voiko Finnvera olla ainoa rahoittaja vai tarvitaanko muitakin rahoittajia. Rahoitustarve tulee kartoittaa liiketoimintasuunnitelman yhteydessä. Yli 50 000 euron hankkeisiin tarvitaan aina myös muita rahoittajia, yleensä pankki, sekä riittävästi omaa sijoitettua pääomaa. Finnveran myöntämän lainarahoituksen vähimmäismäärä on 10 000 euroa. (Finnvera n.d.) Haettu 7.4.2018

3.2.4 Starttiraha

Starttirahan tarkoituksena on edistää uutta yritystoimintaa ja työllistymistä. Starttiraha turvaa yrittäjän toimeentulon siltä ajalta, jonka yritystoiminnan käynnistys ja vakiinnuttaminen arviolta kestää. Se on suuruudeltaan peruspäivärahan suuruinen (32,40 euroa per päivä). Sitä maksetaan enintään viideltä päivältä kalenteri viikossa ja enintään 12 kuukauden ajan. (TE-palvelut n.d.)

Starttirahaa voi hakea työtön työnhakija, joka on siirtymässä kokoaikaiseksi yrittäjäksi esimerkiksi palkkatyöstä, opiskelusta tai kotityöstä sekä sivutoiminen yrittäjä, jonka tarkoituksena on laajentaa yritystoimintaa päätoimiseksi. Jotta tuki myönnetään, tulee yrittäjyyden olla päätoimista ja aiottuun yritystoimintaan tulee olla riittävät valmiudet. Yritystoiminnalla tulee lisäksi olla mahdollisuudet jatkuvaan kannattavaan toimintaan ja sen pitää olla toimeentulon kannalta tarpeellista. Yritystoiminta pitää aloittaa vasta kun tuki on myönnetty. (TE-palvelut n.d.)

Starttiraha haetaan TE-toimistolta, joka päättää myönnetäänkö hakijalle starttiraha. Päätökseen vaikuttavat muun muassa alan kilpailutilanne ja paikkakunnan yritystoiminnan tarve. Starttiraha maksetaan yrittäjälle jälkikäteen kerran kuukaudessa saajan tekemän maksatushakemuksen perusteella. (TE-palvelut n.d.)

TE-toimisto auttaa alkuun yrittäjyyden kanssa esimerkiksi antamalla tietoa koulutuksista, jotka on suunnattu yrittäjäksi aikoville. Starttirahan voi yhdistää yrittäjäkoulutukseen. (TE-palvelut n.d.) Haettu 7.4.2018

3.3 Bisnesenkelit

Bisnesenkelit ovat yksityisiä pääomasijoittajia, jotka sijoittavat omaa pääomansa kasvuyrityksiin ja tuovat samalla oman osaamisensa kasvuyritykseen. Bisnesenkelit voivat rahallisen panostuksensa lisäksi auttaa sijoituskohdetta esimerkiksi kontaktiverkoston ja yhteistyösuhteiden luomisessa. (Bisnesenkelit n.d.)

Samuli Kotilainen on blogissaan kertonut (9.6.2017 OP media, haettu 31.10.2018) kahden enkelisijoittajan, Petteri Lehmuskosken ja Timo Ketosen mietteitä siitä, mitkä ovat yrittäjien sudenkuoppia ja mitä lisäarvoa bisnesenkeli voi yritykselle tuoda. Yrityksen alkutaipaleella voi helposti mennä paljon rahaa, mutta silti vain harva startup yritys nousee menestyjäksi. Bisnesenkelit voivat tarjota yrittäjälle varoja, kokemusta, kontakteja ja neuvoja, sillä usein bisnesenkelit ovat itsekin kokeneita ja menestyneitä yrittäjiä.

Bisnesenkelit Lehmuskoski ja Ketonen tuovat haastattelussa ilmi neljä keskeistä tekijää, joilla tunnistaa menestyvän yrittäjän. Ensimmäisenä on mainittu liikeidean muuntautumiskyky. Toimiva bisnesmalli ei synny tuosta vain, vaan sitä pitää kehittää monien yritysten ja erheiden kautta. Tärkeäksi ilmoitetaan liikeidean testaaminen mahdollisimman nopeasti markkinoilla. Tällöin ideaa on helpompi kehittää niin, että konsepti saadaan toteutettua toimivammin.

Toiseksi avain tekijäksi bisnesenkelit ovat nostaneet tiimin tärkeyden. Tiimin on pystyttävä reagoimaan ja kehittymään markkinoilla olevan tilanteen mukaan. Tiimiä täytyy todennäköisesti vaihtaa tilanteiden mukaan, sillä eri tilanteet vaativat erilaista osaamista. Mikäli riittävää osaamista ei löydy tiimin sisältä, pitää sitä osata hakea ulkopuolisilta.

Kolmanneksi menestystekijäksi on nimetty markkinat. Markkinoiden tulee olla riittävän suuret ja mieluiten kasvussa. Tämänkin takia on tärkeää testata tuotetta markkinoilla, jotta nähdään, onko tuotteelle kysyntää. Onko tuote tai palvelu sellainen, että kuluttajat oikeasti ostavat sitä, vai onko tämä käsitys vain yrittäjän päässä.

Neljänneksi bisnesenkelit haluavat muistuttaa, että raha ei korjaa startupien ongelmia ja saattaa pahimmassa tapauksessa vain tuoda niitä lisää. Enkelien mukaan usein pakon edessä syntyy parhaat ideat. Startupien ongelmiksi on listattu muun muassa se, että kuvitellaan yrityksen olevan suuri yritys pienessä koossa. Ajatellaan, että yrityksen ongelma on myynnin puute, vaikka todellisia ongelmia on, ettei tiedetä mitä tehdään huomenna, mitä myydään ja kenelle myydään.

Jaakko Salminen kertoo kasvuopien blogissaan (13.6.2013, haettu 31.10.2018), miten bisnesenkelin haussa tulisi toimia. Hänen mukaansa bisnesenkeleitä kiinnostavat sellaiset yritykset, jotka ovat päässeet hyvästä liikeideasta jo askeleen eteenpäin. Tuotteesta tai palvelusta tulisi olla ensimmäinen versio jo valmiina ja se pitäisi olla mahdollisesti jo testattu oikeilla asiakkailla.

Bisnesenkeli ostaa yrityksestä osakkuuden ja tavoittelee sillä voittoa. Lisäksi hän on tyypillisesti valmis panostamaan omaa aikaa ja vaivaa, jotta yritys etenisi ja kasvaisi.

Salminen kertoo pitchauksen eli yritysesittelyn olevan yrittäjän tärkein työkalu. Hän kertoo seuraavien kysymysten kiinnostavan kaikkia enkeleitä:

- Mikä on ainutlaatuinen innovaatiiosi?
- Mihin tarpeeseen tai ongelmaan se on ratkaisu?
- Miksi ja millä tavalla asiakkaat maksaisivat siitä?
- Miksi ratkaisusi on parempi kuin muut vaihtoehdot?

Mikäli yrittäjä onnistuu vastaamaan näihin kysymyksiin, on hän päässyt jo pitkälle. Näiden lisäksi kiinnostavaa on tiimin kokemus, markkinoiden tilanne sekä selkeä esitys haettavasta rahoituksen määrästä sekä sen käytötarkoituksesta. Pitchauksen tarkoitus ei kuitenkaan ole antaa kaikkea tietoa, vaan herättää sijoittajan mielenkiinto.

Salmisen mukaan bisnesenkelit voivat sopia tapaamisia useiden eri yrittäjien kanssa ja ovat aina innokkaita kuulemaan uusista yrityksistä. Vaikka tapaamisen saisi sovittua, ei se silti tarkoita, että enkeli lähtisi mukaan toimintaan. Vaikka rahoitusta ei enkeliltä saisi, voi kokemuksen silti ottaa opettavaisena.

3.4 Joukkorahoitus

Joukkorahoituksella yritys hakee rahoitusta tiettyyn hankkeeseen. Joukkorahoitus on eräänlainen avoin pyyntö suurelle yleisölle. Usein rahoituksella haetaan pieniä summia laajalta joukolta asetetun rahamäärätavoitteen saavuttamiseksi. Joukkorahoituksen hankinnan voi aloittaa esimerkiksi internetin tarjoamien palvelualueiden kautta. (Finanssivalvonta 2016, Haettu 5.12.2018). Joukkorahoitusta säätelee 25. elokuuta 2016 voimaan astunut joukkorahoituslaki. Lakia sovelletaan vastikkeellisen laina- ja sijoitusmuotoisen joukkorahoituksen hankkimisessa, tarjoamisessa ja ammattimaisessa välittämisessä elinkeinotoiminnan rahoittamiseksi. (Finlex, 2016)

Tällä hetkellä joukkorahoitusmarkkinat ovat tuoreet ja sen takia vielä kehittymisvaiheessa. Mallit tulevat todennäköisesti muuttumaan ja kehittymään tulevaisuudessa. (Finanssivalvonta 2016, Haettu 5.12.2018)

3.4.1 Joukkosponsorointi

Joukkosponsorointi on jaettu kahteen ryhmään: lahjoitus pohjaiseen joukkorahoitukseen sekä palkintopohjaiseen tai ennakkomyyntiin perustuvaan joukkorahoitukseen. Lahjoitus pohjaista joukkorahoitusta kerätään yleisöltä esimerkiksi internetin tai sosiaalisen median välityksellä. Keräys toteutetaan tietyn aikajakson sisällä ja lahjoituksia haetaan tiettyyn

kohteeseen. Palkintopohjainen tai ennakkomyyntiin perustuva joukkorahoitus tarjoaa rahoittajille vastineen. Vastine voi olla esimerkiksi tuote, jonka kehityksen ja valmistuksen kerätty raha on mahdollistanut. (Finanssivalvonta 2016, haettu 5.12.2018)

3.4.2 Joukkosijoittaminen

Joukkosijoittamisessa rahoitettavan hankkeen tuotoista osa luvataan sijoittajalle. Sijoitusmuotoisessa tai arvopaperipohjaisessa joukkorahoituksessa sijoittajia vasten lasketaan liikkeelle osakkeita tai velkainstrumentteja. Yleensä liikkeelle lasketuilla osakkeilla ei käydä jälkimarkkinoilla kauppaa eikä niihin liity merkintätakuita. Tällä tavoin ne myös eroavat listautumisannista. Joukkolainaamisessa yleisöltä lainataan rahaa ja kampanjan järjestäjät lupautuvat maksamaan pääoman takaisin. Takaisin maksu tapahtuu sovituilla ehdoilla, joko koroilla tai ilman. (Finanssivalvonta 2016, Haettu 5.12.2018)

4 TALOUSOPPAAN KOKOAMINEN

Amazing business train on Hämeen ammattikorkeakoulun järjestämä junamatka, jonka tarkoituksena on auttaa oppilaita kehittämään omia liikeideoitaan. Junamatkalla oppilaat muun muassa esittelevät omia liike- ja yritysideoita toisilleen. Nämä esittelyt ladataan suljettuun facebook ryhmään, johon jokainen voi käydä jättämässä kommentin ja kehitysidean liikeideaan liittyen. Facebook ryhmä on tähän mennessä toiminut ainoana ABT:n alustana ja sinne on jaettu kaikki materiaali junamatkoilta.

4.1 Lähtötilanne

ABT on järjestetty ensimmäisen kerran vuonna 2014 ja materiaalia on kerätynyt ryhmään jo usean junamatkan ajalta. Päivityksiä on julkaistu niin reissueväistä, kuin jatko toimenpiteistä junamatkan jälkeen. Nämä auttavat ryhmähengen muodostamisessa, mutta hankaloittavat yrityksen näkökulmasta tärkeän tiedon löytämistä. Päivitykset ovat olleet ajankohtaisia jokaisen junamatkan kohdalla, mutta suurimmasta osasta tulee irrelevantteja jo seuraavaa matkaa ajatellen.

Ryhmässä on jaettu informatiivisia ja aloittelevaa yrittäjää koskevaa materiaalia, mutta ne ovat vaikeasti löydettävissä, koska väliin mahtuu monta muuta päivitystä, jopa junamatkaa. Facebook seinän selaaminen on hidasta ja ryhmään tallennetut dokumentit on vaikea hyödyntää, jos ei tiedä, miten esimerkiksi mallipohja excelit tulisi alkaa täydentää.

Suurin osa opiskelijoiden julkaisemista päivityksistä liittyvät itse liikeideaan ja sen kehittämiseen. Liikeidea onkin yrittäjän kaiken tekemisen perusta, mutta ilman taloudellista suunnittelua liikeidea ei voida toteuttaa. Löytyi muutamia päivityksiä ohjaajilta, joissa yleisesti kommentointiin oppilaiden täyttämiä talouden excelit, mutta muuten taloussuunnittelusta ei juuri ollut mainintaa. Facebook toimii hyvänä matalan kynnyksen alustana opiskelijoille. Liikeidean kehittämisen kannalta oppilaat voivat siellä helposti jakaa omia ideoita ja antaa kommentteja toisilleen, mutta talousnäkökulmasta katsottuna facebook ryhmä ei tarjoa niitä apuvälineitä, joita nuori yrittäjän alku tarvitsee.

Ryhmään ladattuihin tiedostoihin pääsee helposti käsiksi, mutta näissäkin tiedostoissa on vanhentunutta tietoa, esimerkiksi vuoden 2015 Slush-tapahtuman esittely ja jo menneiden yrittäjyystiistaiden aikatauluja. Taloussuunnitteluun liittyviä tiedostoja on vain muutama. Näissä muutamissa tiedostoissa on hyviä työkaluja, mutta niiden hyödyntäminen vaatii jonkun verran perehtyneisyyttä yrityksen talousasioihin. Vaikka kohderyhmänä onkin liiketalouden opiskelijat, kaikki eivät suinkaan ole suuntautuneet tai edes halua suuntautua taloushallintoon. ABT:lle voi lisäksi osallistua

ensimmäisen vuoden opiskelijoita, jotka ovat opintojensa niin alkuvaiheessa, että työkalujen käyttö sellaisenaan voidaan kokea haastavaksi.

4.2 Mitä opas tarjoaa opiskelijoille?

Oppaan tarkoitus on kerätä yrittäjälle tarpeellinen tieto yksien kansien väliin. Opas tarjoaa opiskelijoille rautalankamallin, jonka kanssa yrityksen taloutta voidaan lähteä suunnittelemaan. Opas on yksinkertaistettu ja suunniteltu siten, että myös opiskelija, joka ei ole erikoistunut taloushallintoon, ymmärtäisi yrityksen talouden perusasiat.

Opas lähtee liikkeelle kysymyksillä: mistä rahaa tulee ja mihin sitä menee? Jotta opiskelija voi esitellä ideansa esimerkiksi potentiaalisille rahoittajille, tulee hänellä olla itsellään edes jonkinlainen käsitys yrityksen kuluista ja myyntitavoitteista. Laskelmat ovat suuntaa antavia ja aluksi usein pelkkiä arvioita.

Opas on kirjoitettu käyttöohjeen muotoon. Käyttöoppaan tekemisessä tehdään monipuolinen ohjeistus, mutta sen tarkoitus ei ole kattaa kaikkia toimintoja. Tarkoituksena on antaa ohjeet normaaliin käyttöön. Käyttöopas on normaalisti noin parinkymmenen sivun mittainen. (Jukka Korpela n.d)

Opas antaa perusohjenuoran, jota opiskelija voi hyödyntää omaan liikeideaansa. Liikeidealle ei voi luoda liian tiukkaa tai suppeaa mallia, koska jokainen idea ja yritys on erilainen. Neuvojen ja työkalujen tulee palvella sekä palvelualojen yrityksiä, kuin tuotannollisia ja tuotteita myyviä yrityksiä. Oppaan pitää olla sovellettavissa eri alojen yrityksiin. Teorioiden perusideat ja käsitteet on tuotu ilmi lyhyesti ja ytimekkäästi. Oppilaan apuna ovat ohjaavat kysymykset. Näiden avulla opiskelija oppii ajattelemaan liikeideaansa myös taloudelliselta kannalta. Taloudellisen suunnittelun kautta on tarkoitus tuoda liikeidea askeleen lähemmäs konkretiaa.

Opas esittelee talouden suunnittelun vaihe vaiheelta. Talous on tarkoitus jakaa pienempiin osiin niin, että oppaan koluttuaan opiskelijalla olisi valmis talous- ja rahoitussuunnitelma. Junamatka on lyhyt ja intensiivinen, joten talousasioihin perehtymiseen ei jää paljoa aikaa. Siksi on tärkeää, että opiskelijan apuna on selkeä työväline, jonka avulla suunnitelma saadaan vaittomasti liikkeelle ja opiskelija tietää heti, mistä kannattaa aloittaa. Kun opiskelijaa ohjataan oikeanlaisilla kysymyksillä, on tiedon hankinta helpompaa. Rajaamalla taloussuunnittelun pieniin osa-alueisiin on helpompi keskittyä pienempiin asioihin, jotka yhdessä muodostavat isomman kuvan. Suunnittelusta tulee prosessi ja prosessin lopputuotteena on hyvä runko yrityksen taloudelle.

4.3 Oppaan kokoaminen

Opas on lähdetty kirjoittamaan samalta pohjalta ja samassa järjestyksessä, kuin opinnäytetyön teoriaosuus on tehty. Aloitetaan talouden suunnittelusta, koska yrittäjän tulee ensin olla taloussuunnitelma tehtynä, ennen kuin voi lähteä miettimään rahoitusta.

Opas ei ole kirjoitettu oppikirjamaiseen muotoon, enemmänkin muistiinpano tyyliin. Asiat kootaan isojen otsikoiden alle.

Oppaaseen on lisätty muutamia tunnuslukujen laskentakaavoja. Itse laskelmapohjat on jätetty oppaasta pois, sillä ABT:n työkaluista löytyi jo hyviä ja selkeitä mallipohjia laskelmia varten. Oppaan tarkoitus on auttaa jo olemassa olevien mallipohjien täytön kanssa. Yhdessä oppaan ja laskelmapohjien kanssa, yrityksellä tulisi olla hyvä taloudellinen suunnitelma.

Kysymysten ja tietynlaisten käskyjen avulla on tarkoitus herätellä opiskelijoita ja saada heidät miettimään yritystä uusilta näkökulmilta. Esimerkiksi hinnoittelun kohdalla ei välttämättä ymmärrä, mihin kaikkeen sillä on vaikutusta.

Yritysrahoitus osuudella on esitelty eri rahoitusvaihtoehtoja ja kerrottu miten niitä voi hakea. Tähän osuuteen on lisäksi koottu niitä kysymyksiä, jotka sijoittajia kiinnostaa ja mitkä pitchausta suunnitellessa tulee ottaa huomioon. Näiden kysymysten tarkoituksena on saada opiskelijat miettimään yritystään uudelta kantilta ja sellaisesta näkökulmasta, mitä ei muuten välttämättä tulisi ajatelleeksi.

Opas jaettiin ABT facebook ryhmään ja se oli oppilaiden testattavana 28.-29.11.2018 järjestetyllä junamatkalla. Opas jaettiin facebook ryhmään, sillä sinne on helppo antaa suoraa palautetta ja kehitysideoita oppaaseen liittyen. Opas lähetettiin myös ABT valmentajille, jotka edelleen jakoivat sen teamsiin, joka on oppilaiden ja valmentajien yhteinen alusta.

Oppilailla testattu opas oli hyvin alkeellinen ja siihen oli koostettu ainoastaan teoria. Aikataulullisista syistä siitä puuttui vielä yritysrahoitusten esittely. Kun opas facebook ryhmään jaettiin, ilmoitettiin saatesanoissa, että kyseessä opinnäytetyö ja kaikki palaute on tervetullutta. Toivottiin avointa kommentointia ja kehitysideoita, jotta oppaasta saataisiin mahdollisimman käyttäjäystävällinen. Käytännön testaus on tärkeä vaihe oppaan koontia, koska vain sillä tavalla oppaasta saadaan mahdollisimman käyttäjäystävällinen. Testauksella myös helpotetaan oppaan kehitystyötä.

5 JOHTOPÄÄTÖKSET

Opiskelijat eivät kommentoineet facebook julkaisua suoraan, jonka vuoksi suorat kommentit loppukäyttäjältä jäivät puuttumaan. Oppaasta lähetettiin lisäkysely valmentajalle sähköpostiin ja kysyttiin sitä kautta palautetta oppaasta. Valmentajat lähettivät kehitysehdotukset sähköpostiin. Kehityskohteiksi mainittiin esimerkki yrityksen mukaan ottaminen. Tämä auttaa oppaan hahmottamisessa ja tuo oppaaseen kaivatun punaisen langan. Lisäksi oppaaseen kaivattiin havainnollistavia kaavioita ja ulkoasuun panostamista. Opas sai kehuja teoriaan valituista aiheista sekä yksinkertaisesta esittelytavasta. Opas oli riittävän lyhyt ja selkeä ja sopi näin ollen junamatkalle.

Kehityskohteiksi nostettiin visuaalinen ilme ja kaaviot. Kuvat ja värit tekevät oppaasta houkuttelevamman ja oikeanlainen asettelu tuo oppaaseen kaivattua mielekkyyttä. Erilaiset kaaviot auttavat hahmottamaan kokonaisuuksia ja niiden ympärille opiskelijat voivat tuoda omiin liikeideoihinsa liittyviä ajatuksia ja lukuja. Kuvien ja kaavioiden tulee tukea kirjoitettua tekstiä. Näihin voi hyödyntää jo aiemmillä junamatkoilla käytettyjä materiaaleja.

Oppaaseen tulisi jättää tilaa opiskelijan omille muistiinpanoille. Ei ole kahta samanlaista yritystä, joten ei voi olla kahta samanlaista opastakaan. Oppaassa olisi hyvä olla tyhjiä kaavioita, joita opiskelija voi täydentää omaan yritykseen toimivalla tavalla.

Kehitysideaksi valmentajilta tuli myös esimerkki yrityksen lisääminen. Tämä helpottaisi oppaan käytettävyyttä ja toisi teoriapohjan lähemmäs käytäntöä. Kun oppaan mukana kuljettaisi esimerkki yritystä, tulee oppaasta varmasti looginen. Lisäksi laskukaavoja on helpompi ymmärtää, kun niitä käydään läpi esimerkkien kautta.

Oppaaseen tulisi lisäksi sisällyttää rahoitusosuus, jossa olisi lyhyet ja ytimekkäät esittelyt eri rahoitusvaihtoehdoista. Koska kyseessä on pieniä startup yrityksiä, tulisi erityisesti keskittyä niille kohdennettuihin rahoitusvaihtoehtoihin, esimerkiksi bisnesenkelit ja joukkorahoitus. Rahoituksen hankinnassa ei tule unohtaa yritysideoiden esittelyn merkittävyyttä. Opiskelijat ovat tähän asti junamatkallaan jo esitelleet yritysideoita erinäisten videoiden muodossa. Näissä esityksissä tulisi tuoda esille myös rahoittajan näkökulma. Oppaassa tulisi tuoda esille niitä asioita, jotka mahdollisia sijoittajia kiinnostaa.

Opinnäytetyön tuotoksena tehty opas jäi aikataulullisista syistä hieman aiottua alkeellisemmaksi, esimerkiksi rahoitusvaihtoehtojen esittely jäi kokonaan puuttumaan. Testattu opas ei ole valmis, vaan raakaversio siitä, mikä olisi toimiva ratkaisu talouden läpikäyntiin ABT opintomatalle.

Oppaan kirjoituksen aikana ABT on kehittynyt ja talouden tueksi on tullut uusi ohjaava opettaja. Ohjaavan opettajan kautta talouteen on mahdollisuus syventyä entistä tarkemmin. Kun raakaversiota on testattu opiskelijoilla, on ABT tiimin helpompi lähteä kehittämään opasta. Käytännön testaus kertoo oppaan toimivuudesta ja siinä nähdään, mikä oppaassa toimii ja mikä ei. Tämän opinnäytetyön tuottama opas on vain mallipohja tulevalle oppaalle. Junamatkalla hyödynnettävää opasta tullaan jatkokehittämään ABT tiimin toimesta. Kehityksen pohjana toimii tämän opinnäytetyön kehitysideoita, sekä loppukäyttäjältä saatavat kommentit.

Opinnäytetyön haasteiksi muodostui aiheiden rajaaminen, sekä riittävä yksinkertaisuus. Teoria osuuteen oli löydettävissä paljon lähteitä ja niiden hyödyntäminen osoittautui välillä haasteelliseksi. Oli myös hankaluuksia löytää monipuolisia lähteitä. Rahoitusteorian osalta lähteiden löytäminen oli helpompaa, koska oli mahdollista hyödyntää lähteinä muun muassa blogitekstejä, sekä rahoitusvaihtoehtojen omia sivuja.

Opinnäytetyön tekijällä ei ole omakohtaista kokemusta ABT junamatkasta, joten ei ollut täysin selkeää, millainen opas olisi matkalle parhain. Lähinnä piti tutkia entisiä matkoilla käytettyjä materiaaleja ja rajata teoriaosuus niiden pohjalta. Kun teoriapohja oli saatu valmiiksi, itse oppaan koostaminen oli helppoa. Opasta kootessa myös teorian sai jäseneltyä paremmin ja teoriaosuus tuli loogisempaan järjestykseen.

LÄHTEET

Bisnesenkeli (n.d). Haettu 31.10.2018 osoitteesta <http://www.bisnesenkeli.fi/>

Fawthrop W. (2018) *In depth: How and why Cal State Fullerton students launch companies before they graduate*. TCA Regional news; Chicago, Haettu 8.11.2018 osoitteesta <https://search-proquest-com.ezproxy.hamk.fi/docview/1992728951?pq-origsite=primo>

Finassivalvonta (n.d). Haettu 5.12.2018 osoitteesta http://www.finassivalvonta.fi/fi/Finanssiasiakas/Tuotteita/Sijoittaminen/muut_tuotteet/joukkorahoitus/Pages/Default.aspx

Finnvera (n.d). Haettu 7.4.2018 osoitteesta <https://www.finnvera.fi/alku/yrityksen-perustaminen>

Ikäheimo S., Laitinen E., Laitinen T., & Puttonen V. (2011) *Laskentatoimi ja rahoitus*. Vaasa: Vaasan yritysinformaatio Oy.

Joukkorahoituslaki (25.8.2016) Haettu osoitteesta <http://www.finlex.fi/fi/laki/alkup/2016/20160734>

Jukka Korpela Käyttöoppaan tekeminen (n.d) Haettu 7.11.2018 osoitteesta <http://jkorpela.fi/metaopas/>

Karjalainen L. (2013). *Yrittäjän talousopas*. Helsinki: Gaudeamus Oy.

Knüpfer S. & Puttonen V. (2014). *Moderin rahoitus*. Helsinki: Alma talent

Kotilainen (2017), OP Media, Haettu 31.10.2018 osoitteesta <https://op.media/yrityselama/startupit/nain-bisnesenkeli-tunnistaa-startup-menestyjan-4f5b53fd66d440839a65dff3f78f9bd>

Meretniemi I. & Ylönen H. (2008). *Yrityksen perustajan käsikirja*. Helsinki: Kustannusosakeyhtiö Otava

Neilimo K. & Uusi-Rauva E. (2014). *Johdon laskentatoimi*. Helsinki: Edita.

Niskanen J. & Niskanen M. (2007). *Yritysrahoitus*. Helsinki: Edita.

Salminen Jaakko (2013) Kasvuopen, haettu 31.10.2018 osoitteesta (<https://www.kasvuopen.fi/blogi/bisnesenkeli-haussa-miten-toimia>)

Siikavuo J. (2016). *Talous haltuun*. Helsinki: Kauppakamari.

Sitra (n.d) Haettu 7.4.2018 osoitteesta <https://www.sitra.fi/aiheet/paaomasijoittaminen/>

Tekes (n.d) Haettu 7.4.2018 osoitteesta <https://www.tek.fi/fi/tyoelama/yrittaja/yrittajan-palvelutarjotin/tekes>

TE-palvelut (n.d). Starttiraha. Haettu 7.4.2018 osoitteesta http://www.tepalvelut.fi/te/fi/tyonantajalle/yrittajalle/aloittavan_yrittajan_palvelut/starttiraha/index.html

Viitala R. & Jylhä E. (2013). *Liiketoimintaosaaminen*. Helsinki: Edita.
Yritystoiminta (n.d). Haettu 27.11.2018 osoitteesta <http://www.tieto.osaavayrittaja.fi/kannattavuus>

TALOUSOPAS – AMAZING BUSINESS TRAIN

Mistä rahaa tulee ja mihin sitä menee?

Alkusanat

Jokainen yritys lähtee liikkeelle ideasta, jolla voi ansaita rahaa ja tehdä jotain itsestä mielenkiintoista tai haastavaa. Idea voi syntyä sattumalta tai se voi kehittyä vuosien harkinnan jälkeen. Kun yritysideoita syntyy liikeideoita, tulee yritystoimintaa harkitsevan henkilön analysoida omaa liikeideaa liiketoimintasuunnitelman avulla. Tämä työkalu on välttämätön omaa ideaa kehitellessä, mutta sen avulla idean voisi esitellä esimerkiksi rahoittajille ja vakuutusyhtiöille. (Viitala & Jylhä 2014, 38)

Kaikkialla missä on taloudellista toimintaa, tarvitaan liiketoimintaosaamista. Liiketoimintaosaamisen merkitys on kasvanut kaikilla aloilla, koska tulosvastuuta on levitetty liiketoiminnan kaikille osa-alueille. Liiketoimintaosaaminen ei kehity pelkästään työtä tekemällä, vaan tarvitsee tuekseen teoriaa. Teoriatieto on yleistettävissä siten, että se auttaa erilaisten käytännön tilanteiden ymmärtämisessä. (Viitala & Jylhä 2014, 13-16.)

ABT talousoppaan tarkoitus on olla perusohjenuora sinulle yrittäjyydestä kiinnostuneelle ja yrittäjyyteen tähtäävälle opiskelijalle. Tavoitteena on luoda kiinnostava ja kaikille helposti ymmärrettävä opas. Oppaan tarkoitus on vastata kysymyksiin: mistä raha tulee ja mihin sitä menee. Opas esittelee uuden yrityksen rahoitusmahdollisuudet - tuleeko raha asiakkailta vai rahoituslaitoksilta. Tämän lisäksi keskitytään rahan käyttöön ja kustannuksiin. Oppaan tarkoituksena on siis ennen kaikkea tutustuttaa sinut, aloitettava yrittäjä, yrityksen peruskassanhallintaa ja talouden hoidon ymmärtämiseen. Opas toimii ohjenuorana myös niille opiskelijoille, jotka eivät erikoistu taloushallintoon.

Sisällysluettelo

BUDJETTI.....	31
KANNATTAVUUS.....	32
HINNOITTELU.....	33
INVESTOINTI	34
TULOSLASKELMA JA TASE.....	35
RAHOITUSSUUNNITELMA.....	36

Talouden suunnittelu

- Yhtä tärkeää kuin tuloksen tekeminen on tarkka suunnittelu.
- Mieti miten rahat saadaan riittämään
- Talouden suunnittelun tulee asettaa yritykselle tavoitteita ja tehdä yritystoiminnasta kannattavaa
- Mieti perustusvaiheessa seuraavia kysymyksiä:
 - Yrityksen koko ja kannattavuus
 - velkojen määrä
 - oman ja vieraan pääoman suhde – kuinka paljon olet valmis ottamaan velkaa?
 - palkanmaksu
- Tarkkaan tehty suunnitelma auttaa yrittäjää tunnistamaan riskit ja auttaa valmistautumaan niihin.
- Suunnitelman on tarkoitus olla yrittäjän arki osaamista, eikä sen tarvitse mennä tietyn kaavan mukaan.
- Tarkoitus on hakea ratkaisuja ja niiden testaamista ennen varsinaista toteuttamista.

Budjetti

- Yrityksen laatima suunnitelma
 - asettaa tavoitteet ja auttaa niiden toteuttamisessa sekä seuraamisessa
- Toiminnanohjausväline
- Budjetti on toimintasuunnitelma, jota budjetointi käyttää taloudenohjaamiseen
- Perustamisvaiheeseen liittyvät kulut
 - rekisteröintimaksu
 - alulle panoon liittyvät hankinnat (toimitilat, kalusteet, mainonta yms.)
 - Kuukausittaiset kustannukset (vuokrat ja laskut)
- Kassabudjetti
 - Merkitään yritykseen tulevat suoritukset ja yritykseltä lähtevät maksut
 - Ennakoi oma rahatilanne
 - Mieti jokaisen kustannuksen takaisin maksuaika

Kannattavuus

- Kannattava liiketoiminta tuottaa aina voittoa
- Alussa liiketoiminta saattaa olla kannattamatonta, lisäksi tietty aikakausi saattaa olla kannattamaton esimerkiksi uuden tuotteen lanseeraus
- Kannattavuuden yksi haasteista onkin nähdä, milloin kannattamaton toiminta kannattaa lopettaa ja milloin siitä voi kehittää tuottoa tekevää toimintaa

Kannattavuus = Tuotot - Kulut = Voitot

- Tuotot syntyvät yrityksen myymistä tavaroista tai palveluista
- Kustannukset syntyvät tavarun tai palvelun käytetyistä tuotannontekijöistä
 - Muuttuvat kustannukset
 - riippuvat valmistettavan tuotteen määrästä
 - näitä kustannuksia ei synny lainkaan, jos tuotetta tai palvelua ei valmisteta
 - esim. raaka-aine kustannukset
 - Kiinteät kustannukset
 - eivät ole riippuvaisia valmistettavien tuotteiden määrästä
 - pysyvät samana kuukaudesta toiseen
 - esim. vuokra
- Kriittinen piste
 - Myyntimäärä, jolloin yritys ei tuota voittoa eikä tappiota
 - Voidaan laskea euroissa, kappalemäärissä tai muissa myynnin määrä kuvaavissa yksiköissä
 - Kriittinen kattaa ainoastaan muuttuvat ja kiinteät kustannukset

Kriittinen piste: $\text{Tuotot} - \text{kiinteät kustannukset} - \text{muuttuvat kustannukset} = 0$
- Kate
 - Saadaan laskettua, kun myyntituotoista vähennetään muuttuvat kustannukset
 - Katetuottoprosentti saadaan, kun kate jaetaan myynnillä

$\text{Myyntituotot} - \text{Muuttuvat kustannukset} = \text{kate}$
 $\text{Myyntituotot} / \text{kate} * 100 = \text{katetuottoprosentti}$
- Kapasiteetti
 - yrityksen enimmäistuotantokyky tietyssä ajanjaksona
 - Kapasiteetin aiheuttamat kulut ovat kiinteitä, eivät ole riippuvaisia yrityksen toiminnasta
 - Voidaan lisätä, esim. palkkaamalla lisää henkilökuntaa tai hankkimalla uusia toimitiloja
 - Kapasiteetin lisääminen lisää kiinteitä kustannuksia

- Mikäli kapasiteetti on liian suuri myyntiin tai tuotantomäärään nähden, tulee sitä pienentää, esim. irtisanomisilla tai turhien toimitilojen luovuttamisella
- Toiminta-aste
 - Yrityksen todellinen tuotannonmäärä tietyllä aikavälillä
 - Kun toiminta-aste kasvaa lisääntyy myös muuttuvat kustannukset
 - Toiminta-asteen kasvu ei vaikuta kiinteisiin kustannuksiin
- Varmuusmarginaali
 - Kuinka paljon toiminta voi muuttua, että ollaan kriittisessä pisteessä

**Nykyiset myynnit – kriittinen piste = varmuusmarginaali
TAI
Kriittisen pisteen toiminta-aste / nykyinen toiminta-aste**

Hinnoittelu

- Mitä kalliimpi tuote, sitä hankalampi yleensä myydä
- Hinnoittelu suurin yksittäinen tekijä, joka vaikuttaa katteeseen
- Tee taustatyö – matalista hinnoista on vaikea lähteä nostamaan
- Jos palveluntarjoajia on paljon, yrittäjän hinnoitteluvapaus on pieni
- Kustannusperusteinen hinnoittelu
 - Nojaa kustannuslaskennasta saatuihin tietoihin
- Markkinaperusteinen hinnoittelu
 - Perustuu markkinoilla valloillaan olevaan hintatasoon
 - Määritellään tavoitehinta kustannusten ja markkinahinnan avulla
- Kannattavuusperusteinen hinnoittelu
 - Perustuu kustannuslaskelmiin, mutta ottaa huomioon myös yritykselle asetetun kannattavuustavoitteen.
- Laatuksymys
 - Kallis hinta mielletään usein laadukkaaksi
 - Ylellisistä tuotteista ollaan valmiita maksamaan enemmän
 - Asiakas vertaa hintaa aina omaan hinta-laatusuhde käsitykseensä
- 99-hinnat
 - Luodaan asiakkaalle mielikuva halvemmasta tuotteesta
 - esim. hinta on 699,99 EUR ei 700,00 EUR

- Asiakkaan näkökulmasta tuotteella, joka maksaa 5,20 euroa, ei ole paljoo eroa tuotteeseen, joka maksaa 5,90 euroa -> pyydä tuotteesta kalliimpi hinta, jolloin myyntiä tulee 70 senttiä enemmän per tuote
- Alennukset
 - Aina pois yrityksen katteesta
 - Saattavat lisätä kysyntää
 - Voidaan tyhjentää varasto vanhoista tuotteista
 - Hyvä keino uusien asiakkaiden hankintaan
- Hintajousto
 - Riippuu tuotteen tärkeydestä asiakkaalle
 - Jos markkinoilla on vähän palveluntuottajia, mutta tuote on välttämätön, hinnan nousu ei vaikuta tuotteen kysyntään. Hinta on joustamaton
 - Jos palveluntarjoajia on paljon, hinta on joustava
 - Yleensä, mitä joustavammat hinnat sitä matalammat katteet
- Jälkilaskenta
 - Tapa tarkistaa hinnoittelua
 - Asetettua hintaa verrataan toteutuneisiin kustannuksiin
- Mieti seuraavia kysymyksiä:
 - Mitä kustannuksia tuotteen tai palvelun valmistaminen aiheuttaa yritykselle?
 - Mitä muuta kuin kannattavuutta hinnoittelulla tavoitellaan?
 - Mikä vaikutus hinnalla on imagoon – tuoko kalliimpi hinta mielikuvan laadukkaasta tuotteesta?
 - Millainen hintataso markkinoilla vallitsee?
 - Mitä arvoa tuote antaa hinnalle?

Investointi

- Vaihe 1. Tunnista investointitarve
 - Millaisia investointeja tulee tehdä, jotta asetetut tavoitteet saavutetaan?
- Vaihe 2. Tutkimusvaihe
 - Mitä investointivaihtoehtoja on?
 - Mitkä ovat erivaihtoehtojen aiheuttamat kustannukset?
 - Millainen on investointikohteen tuotto-odotus?
 - Mitä epävarmuustekijöitä investointiin liittyy?

- Vaihe 3. Investointi päätöksenteko
 - Aiheutuvat kustannukset (hankintameno, ylläpito)
 - Investoinnin käyttöikä – kuinka usein esim. kone tulee uusia
 - Onko investoinnilla jäännösarvoa – tuleeko sen myynnistä tai romuttamisesta lisätuloa?

Tuloslaskelma ja tase

- Tuloslaskelman tarkoituksena on mitata yrityksen liikevaihtoa tietyllä ajan jaksolla
- Kertoo, kuinka paljon yritys on tehnyt voittoa tai tappiota, mitkä ovat olleet kulut ja tuotot
- Virallinen tuloslaskelma tulee tehdä kirjanpitoasetusten mukaan, mutta suunnittelun apuna voi käyttää yksityiskohtaista tuloslaskelmaa

- Tase kertoo yrityksen omaisuuden ja velkojen arvon tietyssä ajankohtana
- Kertoo, miten yrityksen pääoma on sijoitettu
- Parhaassa tapauksessa pääoma koostuu pääosin omasta pääomasta

Yritysrahoitus

- Jotta yritys voidaan perustaa, tarvitaan siihen aina rahaa
- Ennen rahoituksen hankkimista, tulee tietää rahoituksen tarve
- Rahoitusta ei haeta ainoastaan yrityksen perustamiseen, vaan myös 6-12 kuukauden perustamisesta eteenpäin
- Rahoituksella pyritään vastaamaan kassavirrassa tapahtuvaan viipeeseen
- Laske ensin kulut ja investoinnin tarve, sitten suunnittele rahoitus

Rahoitussuunnitelma

- Kuinka paljon yritykseen sijoitetaan omaa rahaa ja kuinka paljon vierasta pääomaa?
- Pitkällä aikavälillä rahan todellisen lähteen tulisi olla yrityksen kannattavuus ja myynti
- Kuinka paljon eri rahoitusvaihtoehdot maksavat?
- Yrityksellä ei saisi olla liikaa velkaa verrattuna omaan pääomaan
 - rahoitusriski kasvaa ja konkurssimahdollisuus suurenee

- Mieti pääomarakennetta:
 - Oma pääoma on joustavampaa kuin vieras pääoma – omalle pääomalle ei ole välttämätöntä maksaa osinkoa tai korkotuettoa
 - Vieras pääoma on aina maksettava takaisin ja siihen liittyy aina kuluja

- Käyttöpääoman tarve
 - Pitkä maksuaika
 - asiakas on saanut jo hyödyn tuotteesta, mutta yritys ei ole saanut vielä tuotantoon käytettyjä rahoja takaisin käyttöön
 - Tuotteet varastoissa
 - Tuotteisiin on jo käytetty rahaa, mutta niiden tuotto puuttuu
 - Käyttöpääoman tarvetta voidaan pienentää lyhentämällä maksuaikoja ja pienentämällä varastoja