



Tero Nevanperä ja Jesse Niva

YRITYKSEN PERUSTAMINEN ELINTARVIKEVIENTIIN VENÄJÄN MARKKINOILLE

YRITYKSEN PERUSTAMINEN ELINTARVIKEVIENTIIN VENÄJÄN MARKKINOILLE

Tero Nevanperä ja Jesse Niva
Opinnäytetyö
Kevät 2013
Liiketalouden koulutusohjelma
Oulun seudun ammattikorkeakoulu

TIIVISTELMÄ

Oulun seudun ammattikorkeakoulu

Liiketalouden koulutusohjelma

Tekijät: Tero Nevanperä & Jesse Niva

Opinnäytetyön nimi: Yrityksen perustaminen elintarvikkeiden vientiin Venäjän markkinoille

Työn ohjaaja: Jari Fridman

Työn valmistumislukukausi ja -vuosi: Kevät 2013

Sivumäärä: 46 + 12 liitesivua

Opinnäytetyön tavoitteena on kerätä tarvittava tieto perunan välitykseen ja Venäjälle vientiin erikoistuneen yrityksen perustamiseen sekä toiminnan käynnistämiseen. Toimeksiantajalla on entuudestaan yli kymmenen vuoden kokemus päätoimisesta perunanviljelystä, sekä satunnaisesta perunan viennistä Venäjälle ja Ruotsiin, joten työn pohjana on idean lisäksi myös kokemusta. Toimeksiantajan lähtötaso on huomioitu työssä ja hänelle tutut asiat on jätetty pienemmälle huomiolle, jotta opinnäytteen lisäarvo toimeksiantajan liiketoimintaidealle olisi mahdollisimman suuri. Painotus on yrittäjälle vieraammissa osa-alueissa, kuten markkinoinnissa, budjetoinnissa ja riskien hallinnassa. Tavoite ei siis ollut tehdä työstä kaiken kattavaa opasta yritys- ja vientitoimintaan, vaan kerätä aineistoa toimeksiantajan omien tietojen tueksi. Tämän lisäksi liikeideaa on kehitetty ja tutkittu sen kannattavuutta käytännössä.

Tutkimusmenetelmänä on laadullinen tutkimus, tarkemmin sanottuna kirjoituspöytä tutkimus. Tutkimus on toteutettu haastattelemalla toimeksiantajaa sekä paikallista viljelijää. Teoriaa työn tueksi on haettu elintarviketurvallisuusvirasto Eviran, Suomen tullin, sekä Verohallinnon sivuilta. Lisäksi on käytetty ammattikorkeakoulun liiketalouden oppimateriaalia, sekä talousalan sivustojen verkkojulkaisuja.

Perunan ja kasvien viljely on toimialana vanha ja esimerkiksi perunan tärkeys ravintolähteenä ei ole juuri muuttunut viime vuosikymmenien aikana, eikä muutosta ole odotettavissa lähitulevaisuudessakaan. Teknologian kehittyminen ja alan kasvanut tuntemus on mahdollistanut paremmat sadot ja helpottanut vientiä Suomesta myös EU:n ulkopuolelle. Liikeidean kulmakivenä on tarjota vientipalveluja halukkaille viljelijöille, joilta oma ammattitaito viennin toteuttamiseen ja halukkuus riskin ottamiseen puuttuu. Toimeksiantajan vientiyrityksen perustamista helpottamassa on jo valmiina verkostoa alueen viljelijöihin sekä tukkukauppaan Venäjän puolella, jonne on satunnaisesti toimitettu perunaa. Budjettilaskelmat puoltavat yrittäjän näkemystä liikeideasta, sillä yritystoiminta on mahdollista saada kannattavaksi johtuen pienistä kuluista ja riskeistä. Koska yritystä ei perustettu opinnäytetyön yhteydessä, esiintyvät luvut yritystoiminnan tuloista ja kuluista pohjautuvat toimeksiantajan kokemuksiin ja ennusteisiin markkinatilanteesta.

Asiasanat: Yrittäjyys, vientiyritys, peruna, Venäjä, talous

ABSTRACT

Oulu University of Applied Sciences

Degree Programme of Business Economics

Authors: Tero Nevanperä & Jesse Niva

Title of thesis: Establishing a Business Exporting Groceries to Russian market

Supervisor: Jari Fridman

Term and year when the thesis was submitted: Spring 2013 Number of pages: 46+12

The objective of the thesis is to gather the necessary information for establishing a case-enterprise under one topic. The line of business for the enterprise is buying and exporting potatoes, primarily from Finland to Russia. The client has over ten years of experience in farming potatoes on a full-time basis, including occasional export of goods to Russia and Sweden. Consequently, the business idea is not entirely based on theory, as there is experience of the line of business already. The starting level of the client has been recognized and therefore the areas where the know-how is the strongest are left for less observation. The weaker areas such as marketing, budgeting and risk-controlling are emphasized in the study. The core idea for the thesis was to research and develop the business idea of the client's and provide useful information on starting and running the business. The aim was not to provide an all-inclusive guide of how to start a potato or vegetable exporting business.

The research method used in the thesis was qualitative research that was executed by interviewing the client and a local potato farmer. The supportive theory is primarily gathered from the Finnish bureaus, such as food safety authority Evira, Customs and Tax Administration. Other sources used are the textbook materials of economic studies and online-releases of business magazines.

As a line of business, the farming of potatoes and vegetables is old and the importance of potatoes as a source of nutrition is stable. Therefore, it provides a solid ground for business. There have not been any significant changes in the consumption of potatoes in the last decade. The progression of technology and knowledge about the branch enable better crops yearly and make the exporting of goods easier. The cornerstone of the business idea is to offer exporting services to farmers and entrepreneurs who do not have the workmanship or will to deal with the risks by themselves. There are several contacts already both in Finland and Russia to help building up the network. The budget calculations are in the favour of the client and there is a possibility for business to become profitable, as the low running costs are in the key role. The enterprise was not established during the thesis project. Therefore the numbers used in the budgets are based on current market values and client's forecasts.

Keywords: Entrepreneurship, export, potato, Russia, economy

SISÄLLYSLUETTELO

1. JOHDANTO	6
2. TOIMEKSIANTAJAN ESITTELY.....	8
3. LIIKEIDEA.....	9
3.1 Välineelliset voimavarat.....	11
3.2 Henkiset voimavarat	13
3.2.1 Alan tuntemus	13
3.2.2 Suhteet sidosryhmiin	13
3.2.3 Liikkeenjohdollinen osaaminen.....	14
3.3 Markkinoiden lähtökohtatilanteen analyysi	15
3.3.1 Kilpailutilanteen kartoittaminen.....	15
3.4 SWOT-analyysi.....	17
4. YRITYKSEN PERUSTAMINEN	20
4.1 Yritysmuodon valinta	20
4.2 Perustamiskustannukset ja vaatimukset.....	20
4.3 Uuden yrityksen perustamisen hyödyt ja haitat	22
5. MARKKINATILANNE	24
5.1 Yhteistyökumppanit	25
5.1.1 Ostajien kartoitus.....	25
5.1.2 Alihankkijoiden kartoitus.....	26
5.2 Ostaminen päivän hinnalla	27
6. ELINTARVIKKEIDEN KULJETUS SUOMESTA VENÄJÄLLE	30
6.1 Kuljetusprosessiin perehtyminen arvoketjuanalyysin avulla	31
7. LIIKETOIMINNAN MENO- JA TULOARVIO	33
7.1 Arvio yritystoiminnan perustamiskuluista	34
7.2 Liiketoiminnan juoksevat kulut	36
7.3 Tulobudjettien laatiminen eri skenaarioille	38
8. YHTEENVETO	43
8.1 Itsearviointi	44
9. LÄHTEET.....	45
10. LIITTEET	47

1. JOHDANTO

Perunan viljely on vanha ja perinteinen ala, mutta ennen perunaa viljeltiin lähinnä omaan ja lähikylien tarpeisiin. Teknologian ja tietotaidon kehittyessä myös viljelyn tehokkuus on kasvanut ja se on mahdollistanut perunan kaupallistamisen ja ulkomaanviennin. Kehitys on lyhentänyt välimatkoja ja alan tuntemusta, mikä on helpottanut vientitoimintaa Suomesta ulkomaille, myös EU:n ulkopuolelle. Tämä näkyy esimerkiksi Venäjälle viedyn ruokaperunan vuosittaisessa määrässä (Liite 1.) Vuosien saatossa peruna ei ole menettänyt arvoaan tärkeänä ravinnonlähteenä, koska perinteisenä ja edullisena raaka-aineena sen tarve käytännössä kasvaa väestön määrän kanssa. Myös maailman markkinatilanteen heilahdellessa perunan suosio on säilynyt tasaisena. Tästä johtuen peruna on myyntiartikkelina luotettava ja sen arvo markkinoilla säilyy hyvin vuodesta toiseen. Säilyvyyden suhteen ruokaperunaan pätevät samat lainalaisuudet kuin muihinkin kasviksiin, eli se on varastoitava hyvin ja säilyvyys on parhaillaan noin vuoden. Perinteinen kaari elintarvikeviennissä alkaa viljelijästä, joka myy valmiin tuotteen viennityritykselle. Vientiyritys puolestaan myy tuotteen ulkomaalaiselle ostajalle, yleensä tuontiyritykselle, kuten tukkukaupalle, joka välittää tuotteen paikallisiin vähittäiskauppoihin, mistä tuote on lopulta kuluttajan ostettaessa.

Kysynnän kasvaessa ulkomaille syntyy vientimaassa kasvavaa mielenkiintoa vientiä kohtaan, mikä taas avaa markkinaraon uusille vientitoimintaan erikoistuneille yrityksille. Opinnäytetyön aihe on selvittää pienen toimijan mahdollisuuksia alalla ja tutkia vientiin perustuvan toimintaidean kannattavuutta ja toteutuskelpoisuutta sekä kehittää liikeideaa eteenpäin. Idea opinnäytetyöhön tuli viljelijältä, joka on satunnaisesti viljelyn ohessa sekä välittänyt että vienyt ruokaperunaa omasta sadostaan Venäjälle. Toimeksiantaja on harkinnut viljelyn jättämistä pois työn raskaan luonteen vuoksi ja keskittymistä ainoastaan välitys- ja vientitoimintaan. Opinnäytetyön tavoite on selvittää liikeidean kannattavuutta ja käydä läpi uuden yrityksen perustamisen sekä toiminnan aloittamisen vaatimuksia, ottaen huomioon toimeksiantajan oma osaaminen. Lisäksi opinnäytetyössä käsitellään vientiyrityksen vuorovaikutusta ostajan ja viljelijän välillä.

Salassapitosopimuksen vuoksi toimeksiantajan toimipaikka, sekä yrityksen ja yrittäjän tarkat tiedot on salattu. Lisäksi kaikki tiedot, joista toimeksiantajan voisi helposti päätellä, on salattu. Tämä vaikuttaa opinnäytetyön sisältöön ja uskottavuuteen, koska yksityiskohtaisia perusteluja valinnoille on jouduttu karsimaan, eikä esimerkiksi paikallisten toimijoiden ja yhteistyökumppaneiden nimiä voida julkaista.

Ajatus opinnäytetyöhön lähti toimeksiantajan kanssa käydystä keskustelusta sekä opiskelijoiden omasta mielenkiinnosta vientitoimintaa kohtaan. Tutkimus päätettiin suorittaa kirjoituspöytätyönä ja käytännön toteutus sisälsi useiden toimeksiantajan haastatteluiden lisäksi myös paikallisen viljelijän haastattelun perspektiiviä tuomaan. Koska työn toteutusaikataulu oli pitkä, ehtivät toimeksiantajan visiot liikeideasta kehittyä ja tämä on osaltaan luonut haasteita opinnäytetyön tekemiseen sekä aihealueen rajaamiseen.

Tutkimuksen tueksi kerätty teoria on pääosin hankittu ammattikorkeakouluissa ja yliopistoissa käytettävistä liiketalouden oppikirjoista. Vaikka teoreettinen viitekehys pysyy pitkään ajankohtaisena, lainsäädännössä ja maksuissa on tapahtunut muutoksia vuosittain ja tästä syystä alan tietoja joudutaan päivittämään muista lähteistä. Näitä ovat esimerkiksi talousalan sähköiset verkkojulkaisut ja eri virastojen, kuten tullin ja verohallinnon sivut, joista saadaan helposti ajankohtainen tieto. Oheisten lähteiden lisäksi olemme perehtyneet ajankohtaisiin uutisiin alan lehdissä erityisesti tulevaisuuden näkymiä tutkiessamme. Opinnäytetyötä ei ole tarkoitettu yleiseksi ohjeeksi, vaikka osaa tiedosta voivat hyödyntää myös muut yritykset. Opinnäytetyö on räätälöity vastaamaan toimeksiantajamme ajankohtaisia tarpeita ja suurin hyöty siitä onkin juuri hänelle. Toimeksiantajamme on tarkoitus käyttää opinnäytetyötä apuna päätöksenteossa perustaessaan uutta yritystä tai jättäessään sen perustamatta.

2. TOIMEKSIANTAJAN ESITTELY

Toimeksiantajan Yritys Oy:n toimialana on perunoiden viljely, jatkojalostus, myynti sekä välittäminen. Yritys on kahden henkilön tasaosuuksin omistama yritys. Osakeyhtiön rinnalla toimiva maatalousyhtymä on perustettu jo vuonna 1996, ja siitä lähtien perunaa on viljelty täyspäiväisesti. Tätä ennen perustajajäsenet viljelivät perunaa pienimuotoisesti sivutoimenaan. Osakeyhtiö ja maatalousyhtymä toimivat tänä päivänä yhteistyössä: maatalousyhtymä viljelee, osakeyhtiö ostaa ja myy. Yritys toimii pääasiallisesti kotimaan markkinoilla, mutta on viime vuosien aikana laajentanut toimintaansa viemällä ja välittämällä perunaa ensin Ruotsiin ja vuodesta 2009 myös Venäjälle.

Kesällä 2010 yrityksen viljelyala oli noin 100 hehtaaria ja viljeltäviä lajikkeita on tällä hetkellä 15 erilaista. Myynnin volyymi on noin 1,5 – 2,5 miljoonaa kiloa ja se vaihtelee vuosittain viljelykauden sadosta suuresti riippuen. Viennin osuus tästä on viimeisen vuoden ajalta hieman alle miljoona kiloa. Luvut sisältävät myös ostetun ja edelleen myydyn perunan. Yrityksen kilpailukeinona on ollut kokonaisvaltainen laatu, eikä hintaa lähdetä polkemaan laadun kustannuksella. Siinä missä tavallinen alan yritys vain myy perunan vähittäiskaupalle ja kuljettaa tavaran varastoon, toimeksiantajallamme on myös tapana huolehtia esillepanosta ja automaateista kaupassa.

Yrityksen toimitilat sijaitsevat Suomen suurimpiin kuuluvalla ruokaperunan tuotantoalueella, Pohjanmaalla. Toimintaa harjoitetaan nykyaikaisella kalustolla johon kuuluu muunmuassa pesu- sekä lajittelulinjastot, ruiskutusvälineistö, kuorma-auto, 4 traktoria, 2 nostokonetta, 2 trukkia ja lukuisia muita perunanviljeilyyn ja kasvinsuojeluun tarvittavia välineitä. Tuotteiden varastointi tapahtuu koneellisesti jäähdytetyissä kylmävarastoissa. (Toimeksiantajan haastattelu 7.10.2012)

3. LIIKEIDEA

Yrityksen toimialana on perunoiden ja kasvien välitys sekä vienti. Pääasiallisena myyntiartikkelina toimii peruna ja vientimaana Venäjä. Muita myyntiartikkeleita ja vientikohteita harkitaan kysynnän ja tarjonnan mukaan. Muiden kasvien osto-, myynti- ja vientiprosessi on hyvin samankaltainen perunoiden kanssa, joten toiminnan edellytykset ovat olemassa, kun resurssit perunoiden välitykseen löytyvät. Lähtökohtaisesti on tarkoitus viedä kauppatavaraa Euroopan Unionin ulkopuolelle, minne vienti on viljelijöille huomattavasti haastavampaa verrattuna EU:n sisäiseen kauppaan. Varsinkin pienemmille paikallisille viljelijöille viennin toteuttaminen omatoimisesti on usein ongelmallista. Nämä paikalliset viljelijät Suomen suurimmilla perunanviljelyalueella (kts. liite 2.), Pohjanmaalla ovat se ryhmä jolle yrityksen palvelut kohdistetaan. Perustettavan yrityksen on tarkoitus tarjota välikäsi venäläiselle tukkukaupalle ja suomalaiselle viljelijälle ja hoitaa kaikki tarvittava kommunikaatio sekä paperityö kauppatapahtumaan liittyen. Suurimpia ongelmakohtia viljelijöille viennin suhteen ovat puutteellinen kielitaito, ammattitaidon ja tiedon puute vientiin liittyvissä asioissa, kuten luvissa ja tullikäytännöissä, sekä tarvittavat suhteet mahdollisiin ostajiin. Näiden lisäksi haluttomuus riskien ottamiseen ja vientitoiminnan aloittamiseen omissa nimissä on usein suuri. (Toimeksiantajan haastattelu 15.10.2012)

EU:n ulkopuolelle myytäessä voittoa voidaan tehdä osto- ja myyntihinnan erotuksen lisäksi myös arvonlisäveron vähennyksien avulla. Kotimaasta ostettaessa ostohinta sisältää arvonlisäveron, joka voidaan vähentää verotuksessa. EU:n ulkopuolelle, kuten Venäjälle myytäessä myyntihinta on arvonlisäverotonta. Arvonlisäveron ollessa 14% elintarvikkeiden ja 24% kaluston hinnasta, on oheisella käytännöllä positiivinen vaikutus myynnistä saatavaan katteeseen.

Kuljetus toteutetaan kustannus ja käytännön syistä maantierahtina venäläisellä, ostajan määräämällä rahdinkuljettajalla. Kauppasopimukseen kuuluu, että ostaja huolehtii myös rahdikuluista ja tämä on alalla yleisessä käytössä lähes poikkeuksetta oleva tapa. Edellä mainittuihin asioihin pureudutaan syvemmin logistiikka -otsikon alla. Esimerkiksi Murmanskiin vietäessä rahtikalusto joutuu usein ajamaan tyhjänä välin Murmansk-Pohjanmaa. Kaikkien osapuolten kannalta edullisinta olisi löytää tuote, jota Murmanskista

voitaisiin tuoda toiseen suuntaan. Näin saataisiin rahtikuluja pienemmäksi viennin osalta, kun puolet kustannuksista voitaisiin kohdistaa tuontiin ja venäläinen kauppakumppani saisi omaa vientiä, joka vahvistaisi kaupankäyntisuhdetta. Tällä hetkellä Murmanskista Suomeen ei käytännössä ole tuontia. Tätä ongelmaa on pyritty selvittämään ja eräänä mahdollisuutena tuotavaksi tuotteeksi on kaavailtu kiinteistöjen lämmitykseen käytettävää puupellettiä. Murmanskissa sijaitsee useampi pellettiä tuottava yritys joilla olisi resursseja toimittaa tavaraa myös Suomeen. Välikätenä tässä skenaariossa toimisi sama tukkukauppa, joka ostaa Suomesta välitettävän perunan, joten kauppakumppani olisi tuttu ja luotettava. Puupelletti tuontituotteena ei opinnäytetyön tekohetkellä olisi rahallisesti yhtä kannattava kuin peruna, myyntikatetta sillä olisi silti edellä mainittujen etujen lisäksi mahdollista hankkia. Kotimaisilta tukkukauppialta selvitettyjen hintojen perusteella myyntihinta huhtikuussa on noin 250 euroa tuhatta kiloa kohden, kun Murmanskista tuotuna ostohinta olisi noin 100 euroa samalle määrälle. Pellettejä on suunniteltu tuotavaksi talvikuukausina, kun lämmityksen tarve on kovin ja käyttöaste korkein. Myös tämän tuotteen kohdalla voitaisiin toimia kuten perunan ja kasvien, tuote vain välitettäisiin ostajalle, eli omaa varastoa ei tarvita. Tuontimäärä vaihtelisi talvikautena vietyjen perunakuormien mukaan. Pellettien tuonnin vakiintuessa myös vientimäärä vakiintuisi ja mahdollisesti nousisi, kun nykyisin vain ostajan roolissa toimivan tukkukaupan intressit kasvaisivat tuonnista johtuen. (Toimeksiantajan haastattelu 15.10.2012)

EU:n ja Suomen sisäistä välitystä on myös suunnitteilla tarjota, mikäli mahdollisuuksia siihen avautuu. Hieman heikompileatuista, kuorintaan ja valmisruokiin kelpaavaa perunaa voidaan esimerkiksi välittää Pohjois-Ruotsissa sijaitsevalle perunanjalostusyrietykselle, mikäli ostohinta on sopiva. Toimeksiantajalla on valmis kauppasuhte tähän suuntaan jo olemassa ja tavaraa myydään tällä hetkellä satunnaisesti.

Perunoiden ja kasvien viennin sekä mahdollisen pellettien tai muun tavaran tuonnin tueksi liiketoiminnan profiilia kohottamaan on tarkoitus ottaa mahdollisuuksien mukaan maatalouskoneiden sekä jalostukseen tarvittavan kaluston hankintaa ja edelleen myyntiä rajan yli. Omaa varastoa koneille ei ole tarkoitus hankkia, kalustoa etsitään ja hankitaan ostajan toivomusten mukaan. Venäjällä perunanviljelyyn käytettävä kalusto on lähtökohtaisesti vanhempaa kuin Suomessa ja käytetyllä, hyväkuntoisella kalustolla on siellä olemassa markkinat.

Yritystoiminnan on tarkoitus työllistää aluksi yksi henkilö ja toiminnan mahdollisesti kasvaessa voidaan mukaan ottaa toinen osakas tai palkkatyöläinen. Tavoite on mahdollistaa hyödykkeiden välittäminen tehokkaasti ja vähällä työntekijämäärällä, kunhan viljelijöitä ja ostajia on saatu riittävästi mukaan yhteistyöhön. Esimerkiksi kolmen rekkakuorman välittäminen viikossa ei ole liian haastavaa järjestää, mikäli kauppatavaran ostaminen ja myyminen onnistuvat halutulla tavalla. Esimerkiksi, jos viikottain saataisiin toimitettua keskimäärin noin 50 000 kiloa, tarkoittaisi se vuositasolla mahdollisesti 2 500 000 kiloa. Pelkkä välitystoiminta ilman viljelyn aiheuttamia raskaita ja aikaa vieviä sesonkiaikoja mahdollistaisi tehokkaan toiminnan ympäri vuoden, kunhan kauppatavaraa on vain saatavilla. Ala on haasteellinen, koska tuotteen saatavuus ja menekki riippuvat hyvin paljon sadon määrästä ja vaihtelevat vuosittain.

Paikallisuuden lisäksi on tarkoitus erottua edukseen suurista toimijoista viljelijäystävällisemmällä sopimuksilla. Tämä tarkoittaa käytännössä sitä, ettei viljelijää ole tarkoitus sitoa vuoden tai vuosien mittaisiin sopimuksiin. Vakaan aseman markkinoilla omaavilla suuryrityksillä on tapana polkea kilohinnat mahdollisimman alhaiseksi ja heidän kannaltaan edullisiksi mahdollisimman pitkäksi ajaksi (Viljelijän haastattelu, 29.3.2013). Yleisesti alalla käytössä olevat pidemmät sopimukset saattavat aiheuttaa joko viljelijöille tai välittäjälle huomattavaa tappiota myyntiä johtuen alan nopeistakin hintojen vaihteluista. Tästä syystä näitä sopimuksia saatetaan hieman vierastaa. Toki kumpaakin osapuolta palvelevissa tilanteissa pyritään aina mahdollisimman pitkäkestoisiin sopimuksiin. Yrittäjän aikomus on ostaa välitettävää tavaraa myös niin sanotusti päivän hintaan lähialueen tuottajilta käyttämällä apuna esimerkiksi lehtimainontaa. Tämä tapa on jo aiemmin huomattu toimivaksi ja nopeaksi, ja käytäntö on tuttu esimerkiksi marjanpaiminta-alalta. Ei ole poissuljettua, että tästä tulisi pääasiallinen ostomenetelmä. (Toimeksiantajan haastattelu 15.10.2012)

3.1 Välineelliset voimavarat

Aloittavalle yritykselle tärkeää on luoda oma, tunnistettava ulkoasu. Näin alkuvaiheessa ja varsinkin kun kyseessä on pieni yritys, käytämme termiä ulkoasu brändin sijaan. Toimeksiantaja luo yhdessä mainostoimiston kanssa ulkoasun, joka sisältää teeman, logon sekä värimaailman. Näitä edellemainittuja asioita käytetään tilaustyönä tehdyissä

kotisivuissa ja ne ovat esillä yrityksen toiminnassa. Alustava tarjous ulkoasun suunnittelusta ja toteutuksesta on saatu paikalliselta mainostoimistolta. Yrityksen logon ja nimen on tarkoitus olla esillä myös pakkauksissa, vaikka tuote tulee viljelijän varastosta. Tämä on helppo tapa saada näkyvyyttä ja logoilla varustetut pakkaukset myös edesauttavat yrityksen sekä viljelijän mahdollisesti pidempiaikaiseen yhteistyöhön. Yhden yrityksen nimellä varustettuihin pakkauksiin ei ole viljelijän edullista pakata toisaalle myytävää perunaa. Liiketoiminnan edetessä ja nimen tullessa tunnetummaksi tuovat logo ja nimi tunnettavuutta, joka voi motivoida viljelijöitä tekemään sopimuksen juuri tämän yrityksen kanssa.

Liiketoiminnan luonteen johdosta suuri osa kaupankäynnistä käydään sähköisesti. Yrityksen ehkä tärkein ulospäin näkyvä elementti on oma kotisivu ja koska kaupankäyntiä käydään yli rajojen, tulee sellainen olla myös usealla kielellä. Kotisivujen suunnittelun ja luomisen toteuttaa alan ammattilainen kolmikielisenä: suomeksi, venäjäksi sekä englanniksi. Halvimmat vaihtoehdot sekä opiskelijalähtöiset projektit on suljettu tarkoituksella pois kartoituksesta. Mahdollinen työn toteuttaja voisi olla R-Studio, joka tarjoaa kolmikielistä pienen sisällön kotisivua 1550 eurolla. Tämä sisältää uuden kotisivun luomisen, graafisen suunnittelun sekä mahdollisuuden uutistyyökaluun, jonka avulla yrittäjä voi itse päivittää sivuille ajankohtaisia uutisia sekä tiedotteita.

Perustettavalle yritykselle ei tarvitse hankkia erikseen kiinteitä toimitiloja, sillä työt voidaan hoitaa kotoa käsin. Tarvittavat välineet ovat käytännössä internet-yhteys, tietokone ja monitoimilaite, joten laitekustannukset eivät nouse suuriksi. Yksi epäsäännöllinen kuluerä ovat venäjänkielisen tulkin satunnaisesti tarvittavat palvelut. Tulkkia tarvitaan mahdollisten uusien asiakkaiden tai sopimusten teon yhteydessä. Toivottavin vaihtoehto olisi selvittää mahdollisimman pitkälle englannin kielellä, jonka osaamista löytyy omasta takaa. Tavoite on sisällyttää myyntisopimukseen pykälä, jonka mukaan kaupankäyntikielenä on englanti. Venäjäksi palvelua haluavan olisi tässä tapauksessa itse kustannettava tulkin palvelut.

Elintarvikevientiä varten tarvittavat luvat ja todistukset ovat pääasiallisesti viljelijän, eivät välittäjän vastuulla. Välitysyrityksen vastuulla on huolehtia viljelijän lupien tarkastamisesta, jotta hyödyke on vientikelpoista. Esimerkiksi perunan laatua ilmaisevat rengasmätä- ja

ankeroistodistukset on viljelijän puolelta oltava kunnossa, jotta hänen viljelemäänsä perunaa voi Venäjälle viedä. Nämä todistukset ovat voimassa aina viiden vuoden pituisen jakson. Myös todistus kasvinsuojeluun käytetyistä kemikaaleista vaaditaan (Liite 3), jotta ostaja voi vakuuttua tuotteen laadusta. Mikäli välitetty tuote ei ole luvatus laatuista siitä huolimatta, että viljelijällä on lupa- ja todistusasiat tuotteen osalta kunnossa, on viljelijä velvoitettu korvaamaan ostajalle tästä johtuvan hyvityksen. Välittäjän vastuulla ovat tullin kanssa asiointi, tarvittavien dokumenttien toimittaminen sekä kuormakohtaisen laatusertifikaatin (kts. liitteet 4 ja 6) tilaus, joista aiheutuvat kulut vähennetään ostohinnasta. Sertifikaattia varten viljelijän ja välittäjän lupa-asioiden on oltava kunnossa.

3.2 Henkiset voimavarat

3.2.1 Alan tuntemus

Toimeksiantajallamme on vahva tietämys ja kokemus toimialalta. hän on harjoittanut perunan viljelyä, jalostusta ja myyntiä päätoimisena jo kaksikymmentä vuotta, osakeyhtiöstä on kokemusta kymmenen vuoden ajalta. Perunan välittämisestä on noin kymmenen vuoden kokemus ja vientiä sekä välitystä Venäjälle on harjoitettu vuodesta 2009, aluksi Pietariin, nykyisin Murmanskiin. Myös vientitullaukset on hoidettu itse. Toimeksiantajamme on sen lisäksi hankkinut vientiin tarvittavat luvat ja sertifikaatit eli myös alan lainsäädäntö on tuttua. Näin ollen tiedetään mitä toimimiseen alalla tarvitaan ja kyetään myös antamaan neuvoja viljelijöille joille vienti on uusi toiminta-alue.

3.2.2 Suhteet sidosryhmiin

Toimeksiantajalla on jo valmiit kontaktit Venäjälle ja nykyinen asiakas kykenee ostamaan huomattavasti enemmän ruokaperunaa kuin toimeksiantajan on mahdollista tarjota omasta sadosta ja varastosta. Kyseiselle asiakkaalle on toimitettu perunaa vuodesta 2010 ja sopimus on viisivuotinen. Viljelyn lisäksi perunan ostaminen paikallisilta viljelijöiltä ja välittäminen eteenpäin on kuulunut toimeksiantajan toimintaan jo useita vuosia. Parhaimmillaan viikottain on välitetty noin 40 000 kiloa perunaa, mikä vastaa kahta täyttä rekkakuormaa.

Toimeksiantajalla ei ole ollut ongelmia tullin tai esimerkiksi elintarvikeviraston kanssa. Nykyinen yritys on velaton ja voittoa tuottava, joten uutta yritystä perustettaessa oman pääoman tai lainarahoituksen hankkiminen ei ole nimen puolesta ongelma. Yrityksellä ja yrittäjillä on muutenkin hyvä maine, sekä paljon valmiita kontakteja lähialueella. Nämä asiat helpottavat myös uusien asiakkaiden hankintaa.

3.2.3 Liikkeenjohdollinen osaaminen

Toimeksiantajan vahvuudet tulevat koulutustaustan sijaan pitkästä työkokemuksesta yrittäjänä. Kokemusta alalta on vuodesta 1996 maatalousyhtymästä ja osakeyhtiön toimitusjohtajana olemisesta vuodesta 2002 lähtien. Viljelytyön lisäksi toimeksiantajamme on hoitanut perunoiden myynnin, kuljetuksen kaappoihin sekä yrityksen juoksevat asiat kuten laskutuksen ja viestinnän. Nykyisen osakeyhtiön perustamisesta lähtien yrityksessä on työskennellyt useampia palkollisia sesonkiaikoina, pääosin perunannoston ja istutuksen aikaan. Viime vuosina toiminnan laajentuessa on voitu työllistää yksi koko päiväinen palkollinen. Näin ollen yrittäjällä on kokemusta myös pienen yrityksen esimiestyöstä.

Osakeyhtiön kirjanpitoa ei ole hoidettu itse, vaan se on ulkoistettu paikallisen tilitoimiston vastuulle ja vastaavaa on suunniteltu uuden vientiyrityksen kanssa. Näin voidaan keskittyä omaan toimintaan ja yrittäjän tehtäväksi jää tapahtumien dokumentointi sekä niiden toimittaminen tilitoimistolle aina tarvittaessa. Tilitoimisto puolestaan antaa neuvoja yrittäjän kohdatessa niin uusia ongelmia kuin myös muutenkin tarvittaessa. Näitä ongelmia voivat olla esimerkiksi verotukselliset asiat ja lainmuutokset yrittäjän toiminnassa.

3.3 Markkinoiden lähtökohtatilanteen analyysi

Peruna ja kasvikset perinteisinä ja halpoina ruoka-aineiksina säilyttävät menekkensä vuodesta toiseen. Menekki ei myöskään ole yhtä riippuvainen talouden tilanteesta, kuten monet muut tuotteet. Päinvastoin menekki yleensä kasvaa heikompina talouskausina kun ihmiset alkavat suosia halvempia peruselintarvikkeita. Toimeksiantajalla on kysyntää perunasta enemmän kuin nykyinen osakeyhtiö voi toiminnallaan tarjota. Tilannetta korostaa keskiarvoa huomattavasti heikompi sato vuonna 2012. Nykyisen ostajan ostovoimasta kertoo se, että vuoden 2011 sato oli normaalia runsaampi, mutta oma varasto saatiin myytyä loppuun, sekä sen lisäksi perunaa välitettiin useita satoja tuhansia kiloja. (Toimeksiantajan haastattelu 15.10.2012)

Kysynnän ja tarjonnan välistä eroa saadaan edellisvuosien tapaan pienemmäksi välittämällä perunaa alihankkijoiden avulla omien tarpeiden mukaan. Alihankkijoina oli edellisellä tilikaudella kolme lähiseudun viljelijää. Toimeksiantajalla on etu puolellaan sijainnin suhteen, koska Pohjanmaan alueella on suuri määrä ruokaperunan ja kasvien tuottajia, joten välitettävä hyödyke on saatavilla läheltä. Panostamalla lähialueen viljelijöihin on mahdollista profiloitua paikalliseksi välittäjäksi, mitä taas voidaan hyödyntää markkinoinnissa. Paikallisia kilpailijoita ei tällä hetkellä ole lainkaan. Lyhyiden matkojen vuoksi on myös helppoa käydä asioimassa paikan päällä ja pysyä tilanteen tasalla.

3.3.1 Kilpailutilanteen kartoittaminen

Perunaa ja kasviksia EU:n ulkopuolisiin maihin vieviä yrityksiä toimii Suomessa verrattain vähän. Pääasiassa paikallisesti toimivien pienyritysten lisäksi Suomessa toimii kaksi suurempaa vientitoimintaan erikoistunutta yritystä, Luonnosta Oy sekä Perunaseppä Oy. Ensin mainittu on suomalainen, Pohjoisen Kantaperuna Oy:n sekä 18 muun osakkaan omistama yhtymä. Yrityksen toiminta painottuu vientiin pohjoismaihin sekä Venäjälle ja se on alan suurin viejä Suomessa tällä hetkellä. Perunaseppä Oy on osa hollantilaista osuuskunta Agricoa, jossa on noin 950 osakasta ympäri Euroopan.

Tavoitteena ei ole lähteä kilpailemaan suuryritysten asiakkaista. Palvelut on tarkoitettu kohdistaa yrityksille ja viljelijöille, joilla ei ole kiinnostusta tehdä sopimusta suurten toimittajien kanssa. Haluttomuus sopimuksien tekoon voi johtua liian pitkistä ja epäedullisista sopimuksista tai siitä, ettei viljelijöillä ole tarpeeksi tuotantoa sopimukseen vaadittavaan vuotuisen määrään. Potentiaalisia yhteistyökumppaneita ovat myös viljelijät, joilla ei ole aikaisempaa kokemusta EU:n ulkopuolelle viedystä perunasta, vaikka mielenkiintoa mahdollisesti olisi. Pitkät sopimukset ovat kasvusten myynnissä aina riskialttiita, sillä hintataso voi vaihdella satovuoden sisällä huomattavasti. Esimerkiksi vuonna 2012 perunan tuottajahinnat olivat alimmillaan kesäkuussa 0,10e/kg, kun joulukuussa hinnat olivat nousseet keskiarvoon 0,29e/kg (Liite 5).

Haastattelimme erästä paikallista viljelijää, jolla on kokemusta yhteistyöstä valtakunnallisen perunanvälitysyrityksen kanssa viime vuosilta. Häneltä saimme esimerkin siitä miten hintatason vaihtelu voi vaikuttaa sopimuksen edullisuuteen viljelijän kannalta. Hänen tapauksessaan kesällä 2012 solmittu kiinteä, satovuoden mittainen sopimus vaikutti hyvältä, kun se määrällisesti kattoi lähes koko tulevan sadon ja sovittu hinta oli markkinoiden mukainen 0,155e/kg. Sateisista sääolosuhteista seurasi vaikea syksy ja sadonkorjuu, minkä vuoksi perunoiden hinta nousi jyrkästi heti syyskuusta lähtien. Jo syyskuussa keskimääräinen perunoiden kuluttajahinta nousi kahteenkymmeneen senttiin kilolta. Viljelijän oman arvion mukaan vastaavan laatuista perunasta, kuin hän välittää sopimuksen mukaisesti hintaan 0,155e/kg olisi markkinatilanteen mukainen hinta ollut haastattelun tekohetkellä noin 0,28e/kg (Viljelijän anonyymi haastattelu 29.3.2013). Suomen maataloustilasto Tike:n järjestelmästä tarkistettuna tuottajahinta ruokaperunalle oli keskimäärin 0,30e/kg maaliskuussa 2013 (Liite 2).

3.4 SWOT-analyysi

SWOT-analyysia eli nelikenttäanalyysia käytetään työkaluna yrityksen toiminnan analysoinnissa. Sen avulla voidaan arvioida omaa toimintaa ja selvittää helposti yrityksen voimavaroja sekä puutteita. Käytännössä nelikenttäanalyysi toimii siten, että yrityksen toimintaan vaikuttavat tekijät jaetaan neljään lokeroon: vahvuuksiin, heikkouksiin, mahdollisuuksiin sekä uhkiin. Aloittavalle yritykselle analyysi tarjoaa mahdollisuuden tiedostaa ja tarkastella tulevan liiketoiminnan edellytyksiä kätevästi yhdestä taulukosta. Elintärkeää kannattavan liiketoiminnan perustamisen kannalta olisi saada enemmän vaikuttavia tekijöitä analyysin positiivisiin kuin negatiivisiin lokeroihin.

Yritys

Vahvuudet	Heikkoudet
Tieto ja kokemus alalta Valmiita suhteita viljelijöihin sekä ostajiin Rahoitus ja laitteisto valmiina Päämyyntiartikkelilla menekkiä maailman taloustilanteesta riippumatta	Aloittavan yrityksen asema markkinoilla Saadaanko tarpeeksi viljelijöitä sopimuksen alle? Riittääkö viljelijöiden tuottama määrä ja laatu, kun omaa viljelyä ei ole?

Ympäristö

Mahdollisuudet	Uhat
Viljelijöiden kannalta suotuisimmilla sopimuksilla mahdollisuus saada oma markkinaosuus kasvamaan. Venäjä WTO:n jäseneksi Maantieteellinen sijainti Murmanskiin nähdessä	Muutokset verotuksessa? Muutokset tullikäytännöissä? Ollaanko riippuvaisia yhdestä ostajasta? Venäjä WTO:n jäseneksi - lisääkö kilpailua? Kykeneekö Venäjä tulevaisuudessa tuottamaan perunaa omiin tarpeisiinsa?

Taulukko 1. SWOT-analyysi liikeidean pohjalta.

Liikeidean pohjalta osaksi liiketoimintasuunnitelmaa olemme keränneet yllä olevaan taulukkoon yrityksen menestykseen mahdollisesti vaikuttavia tekijöitä. Kuten jo aiemmissa luvuissa on käynyt ilmi, suurimmat vahvuudet ovat yrittäjän tieto, sekä pitkä työkokemus alalta. Tärkeässä roolissa ovat myös valmiit yhteydet toimittajiin eli viljelijöihin sekä luotettavaan ostajaan, jotka yhdessä helpottavat yritystoiminnan aloittamista. Ehdottomiksi vahvuuksiksi voidaan myös laskea liiketoimintaan tarvittavien alkuinvestointien pienuus sekä tuotteen suhteellisen tasaisena pysyvä menekki maailman taloustilanteesta

riippumatta. Nämä yhdessä laskevat kynnystä toiminnan aloittamiseen ja myös riskiä epäonnistumiseen. Toisaalta aloittavan yrityksen ei ole koskaan helppoa erottua edukseen ja saada jalkaa tukevasti oven väliin Suomen kokoisen valtion markkinoilla, joilla on jo ennestään kilpailua. Tätä tilannetta helpottaa tuttu ja luotettava nimi yrityksen takana. Isommilla markkinoilla tällaista etua ei olisi.

Markkinoilta on tarkoitus erottua pääasiallisista kilpailijoista poikkeavilla sopimus- ja ostomenettelyillä. Näillä pyritään herättämään viljelijöiden mielenkiinto yritystä kohtaan. Pitkillä, sopimushinnalla tehdyissä ostosopimuksissa on aina se riski, että ajan kuluessa ja hinnan muuttuessa toinen osapuoli myy tappiolla.

Toimeksiantaja ei toistaiseksi ole huomannut Venäjän WTO jäsenyydellä olleen vaikutusta perunan myyntiin ja rajan yli tehtäviin sopimuksiin. Tosin otanta on vielä pieni. Tulevat sadot näyttävät, tuleeko jäsenyys helpottamaan käytännössä kaupankäyntiä muualta euroopasta Venäjälle ja näin lisäämään kilpailua. Yksi teoreettinen uhka ruokaperunan viennille on se, että Venäjällä on miljoonia hehtaareita viljelemätöntä peltoalaa. Tämä käyttämätön peltoala voisi mahdollistaa valtiolle omavaraisen perunanviljelyn. Toistaiseksi tämä ei ole realistinen skenaario, koska alkutuotantoon ei ohjata riittävästi resursseja (Toimeksiantajan haastattelu 25.1.2013). Oman riskinsä vientiin tuo myös alati muuttuvat tullikäytännöt, joista ajan tasalla pysyminen voi olla suomalaiselle yritykselle vähintäänkin haasteellista. Siinä missä Suomen valtion rajojen sisäpuolella tulli pyrkii helpottamaan heidän kanssaan asiointia selkeällä käytännöllä ja painetuilla ohjeilla, rajan toisella puolen käytäntöön voi tulla muutoksia jopa viikoittain. Tästä syystä tarkoitus olisi riskien vähentämiseksi tehdä myyntisopimuksia vain sellaisten tahojen kanssa, joille tuontitoiminta sekä paikallisen tullin kanssa asiointi on ennestään tuttua. Peruna kun on hyödyke, jota ei tulliongelmiensa takia voi pitkiä aikoja rajalla seisottaa.

Yksi huomionarvoinen asia EU:n ulkopuolisiin maihin myytäessä on vuoden 2013 alusta voimaan astuneen arvonlisäveron korotuksen vaikutus. Kotimaiselta viljelijältä ostettaessa hinta sisältää vähennyskelpoisen arvonlisäveron, kun taas rajan yli myytäessä ALV on 0%. Korotus elintarvikkeiden arvonlisäveroon (aiemmin 13%, vuoden 2013 alusta 14%) tuo käytännössä pienen lisän kannattavuuteen tämän kaltaisessa myyntitilanteessa, kun hinnassa on enemmän vähennyskelpoista arvonlisäveroa.

Yhteenvetona voidaan todeta suurimpien riskien olevan sopivien ostajien sekä sopimusviljelijöiden löytäminen. Lähtötilanne ei kuitenkaan ole huonoin mahdollinen, koska suhteita sidosryhmiin on jo valmiina. Asiakkaita olisi kuitenkin riskien pienentämisen kannalta suotava olla useampia kuin yksi. Uusien suhteiden luominen viljelijöiden kanssa on huomattavasti helpompaa kuin vieraasta valtiosta ostajien kartoittaminen, puhumattakaan yhteistyösopimukseen pääsemisestä. Ainakin aluksi on tarkoitus käyttää konsulttipalveluja potentiaalisten asiakkaiden kartoittamiseen sekä neuvotteluasioihin. Sään vaikutusta satoihin ei myöskään voi unohtaa, tosin se on asia, johon vain on kulloinkin sopeuduttava.

4. YRITYKSEN PERUSTAMINEN

Toiminnan aloittamisessa on kaksi eri vaihtoehtoa: joko muutetaan olemassa olevan yrityksen toimintaa vientipainotteiseksi tai perustetaan kokonaan uusi yhtiö tätä toimintaa varten. Toimeksiantajan pyynnöstä keskitymme selvittämään uuden vientiin erikoistuneen yrityksen perustamisesta ja toiminnasta aiheutuvia kustannuksia.

4.1 Yritysmuodon valinta

Yritystoimintaa aloitettaessa tärkeä päätös on yritysmuodon valinta. Siinä on otettava huomioon kaikki siihen vaikuttavat tekijät. Näitä tekijöitä ovat muun muassa yrityksen tulevan toiminnan luonne, pääoman tarve sekä yrityksen perustamiseen ja toimintaan osallistuvien henkilöiden lukumäärä. Osakeyhtiö, avoin yhtiö, kommandiittiyhtiö ja toiminimi ovat verotuksellisesti kaikki jossain määrin eri asemassa. (Holopainen & Levonen 2003, 185 – 186.) Myös yritysmuotojen edut ja haitat poikkeavat toisistaan. Yrityksen perustamiseen liittyvät toimet ja ilmoitusvelvollisuudet vaihtelevat perustettavan yrityksen yhtiömuodon mukaan. Kustannukset eivät kuitenkaan ole ongelma toimeksiantajallemme ja näin ollen se ei vaikuta yhtiömuodon valintaan. Toimeksiantajalla on kokemusta maatalousyhtymästä noin kahdenkymmenen vuoden ajalta sekä osakeyhtiöstä vuodesta 2002 lähtien.

4.2 Perustamiskustannukset ja vaatimukset

Uuden yrityksen perustaminen on huomattavasti työläämpi prosessi kuin olemassa olevan yhtiön toimialan muuttaminen. Jokaisen osakeyhtiön on tehtävä perustamisilmoitus kaupparekisteriin ja osakeyhtiö syntyy rekisteröimisen kautta. Osakeyhtiö on ilmoitettava rekisteröitäväksi kolmen kuukauden sisällä perustamissopimuksen allekirjoittamisen jälkeen, tai yhtiön perustaminen raukeaa. Kaupparekisteriin ilmoitettaessa ei tarvitse erikseen tehdä ilmoitusta verohallintoon, sillä niillä on yhteinen ilmoitusmenettely. Patentti- ja rekisterihallinnon sivuilla on valmiita perustamispaketteja, joissa on kaikki tarvittavat lomakkeet. (Patentti- ja rekisterihallitus 2011, hakupäivä 23.10.2012.) Myös tilitoimiston palveluita voidaan hyödyntää yrityksen perustamisen yhteydessä, sillä heillä on osaamista ja kokemusta asiakkaiden auttamisesta. Todennäköisesti kuitenkin yrittäjä itse tekee

tarvittavat toimenpiteet, koska myös hänellä on kokemusta yrityksen perustamisesta entuudestaan.

Toimeksiantajamme ei ole vielä päättänyt mahdollisen uuden yrityksen nimeä, mutta sitä päätettäessä tulee miettiä toimialan ja yhteistyökumppaneiden kannalta esimerkiksi sitä, onko kannattavaa keksiä englannin- vai suomenkielinen nimi. Englanninkielinen nimi on hyvä ulkomaalaisia yhteistyökumppaneita ajatellen, mutta se voi aiheuttaa epäilyksiä suomalaisten viljelijöiden keskuudessa, erityisesti, jos tarkoitus on markkinoida itseään paikallisena yrittäjänä. (Toimeksiantajan haastattelu 15.10.2012)

Toimeksiantajamme täytyy myös miettiä, ottaako hän yhtiökumppanin itselleen vai aloittaako hän toimintansa yksin. Hallituksen kokoonpanoon tulee päättää jäsenet, mutta mukaan voi ottaa perheenjäseniä, joten se ei tule tuottamaan ongelmia huolimatta yritystä perustavien määrästä. Yrittäjä itse tulee olemaan hallituksen puheenjohtaja. Osakassopimus puolestaan tehdään vain silloin, jos perustajia on useampi kuin yksi, eli se tulee kyseeseen vain silloin, jos toimeksiantajamme ottaa yhtiökumppanin itselleen. Toimeksiantajamme itse tulee olemaan toimitusjohtaja, koska ei aio palkata ainakaan aluksi ulkopuolisia työntekijöitä ja hän haluaa pitää päätäntävällän kokonaan itsellään. Tämä voi muuttua, jos yrityksen toiminta lähtee kasvuun. Toimeksiantaja on myös valmiiksi päätettänyt tulevat kirjanpitäjät ja tilintarkastajat, koska hän jatkaa yhteistyötä vanhan yrityksen asioita hoitaneen tilitoimiston kanssa.

Oman osansa työstä ja suunnittelusta aiheuttaa perustamissopimus, johon tulee ilmoittaa useita käytäntöön ja toimintaan vaikuttavia asioita. Näitä ovat kaikki osakkeen omistajat ja heidän merkitsemänsä osakkeet, osakkeiden merkintähinta, yhtiön hallituksen jäsenet sekä tilintarkastaja, vaikka yrityksellä onkin mahdollisuus jättää tilintarkastaja valitsematta johtuen pienkirjanpitovelvollisen asemastaan. Tämä tarkoittaa käytännössä sitä, että enintään yksi seuraavista edellytyksistä saa täytyä; taseen loppusumma on pienempi kuin 100 000 euroa, liikevaihto tai sitä vastaava tuotto on alle 200 000 euroa tai palveluksessa on keskimäärin vähemmän kuin kolme henkeä (Patentti- ja rekisterihallitus 2013b, hakupäivä 10.01.2013). Aluksi ainoa potentiaalinen raja rikottavaksi on liikevaihdon vaatimukset. Yrittäjä kuitenkin haluaa varmistaa tilintarkastuksen avulla, että asiat on hoidettu omasta ja tilitoimiston toimesta oikein ja lakien mukaan. Perustamissopimukseen

pitää liittää myös yhtiöjärjestys, joka voi olla myös erittäin suppea nykyisen lainsäädännön ansiosta. Pakollisia mainittavia asioita ovat ainoastaan toiminimi, kotipaikkana oleva Suomeen kuuluva kunta ja toimiala. Näiden lisäksi osakkeen maksuaika pitää merkitä sopimukseen.

Osakeyhtiön perustamiseen vaadittavat lomakkeet ovat perustamisilmoituslomake Y1, jossa tulee ilmoittaa yrityksen perustiedot sekä tärkeimmät tiedot sen toiminnasta sekä liitelomake 1, jolla ilmoitetaan yhtiön henkilöstön kokoonpano, kuten hallituksen jäsenet, heidän roolinsa yrityksen toiminnassa sekä toimitusjohtaja. Nämä paperit tulee toimitusjohtajan ja hallitusten jäsenten allekirjoittaa. Liitteiksi laitetaan myös osakeyhtiön alkuperäinen perustamissopimus, jäljennös yhtiöjärjestyksestä ja kuitti käsittelymaksun suorittamisesta. (Patentti- ja rekisterihallitus 2011, hakupäivä 23.10.2012.)

Kustannukset ovat Patentti- ja rekisterihallitukselle maksettava 350 euron suuruinen käsittelymaksu ja perustettavan yhtiön tilille maksettava 2 500 euron osakepääoma. (Patentti- ja rekisterihallitus 2011, hakupäivä 23.10.2012.)

4.3 Uuden yrityksen perustamisen hyödyt ja haitat

Uuden yrityksen perustamisen suurimpana haittana voidaan pitää perustettavan yrityksen tunnettavuuden puutetta markkinoilla. Tällä hetkellä toimivalla osakeyhtiöllä on jo valmiina suhteita ja tunnettavuutta omalla alallaan, mikä olisi aluksi etu uuteen yritykseen verrattuna. Toisaalta yrityksen perustajalla on käytännössä samat henkilökohtaiset suhteet kotimaassa viljelijöiden sekä Venäjällä nykyisen yrityksen asiakkaiden keskuudessa. Näin maanläheisellä alalla yrittäjän nimi edesauttaa myös uuden yrityksen tunnettavuutta ja helpottaa toiminnan aloittamista. Nykyisellä, kahdesta seitsemään ihmistä sesongista riippuen työllistävän pk-yrityksen toimintaa maatalousalalla hoidetaan yhtäläillä omalla kuin yrityksenkin nimellä. Viljelijöiden on usein tärkeämpää tuntea välittäjä henkilökohtaisesti kuin yritys itsessään. Tämän johdosta nykyinen, valmiiksi tunnettu yrityksen nimi ei ole uudelle toiminnalle välttämättömyys. Näin ollen uuden yrityksen perustamisen esteeksi ei muodostu markkinointiin ja tunnettavuuteen liittyvät seikat. Yrityksen nimeä jouduttaisiin mahdollisesti muutenkin muuttamaan kansainvälisemmäksi ulkomaalaisten yhteistyökumppaneiden houkuttelemiseksi. Tässä tapauksessa oltaisiin lopulta samoissa

lähtökuopissa verrattaessa uuden yrityksen perustamiseen liittyvien tunnettavuusseikkojen kanssa. Lähinnä uuden yrityksen perustaminen tuottaa lisää työtä ilmoitusten täytön ja rekisteröintien hoitamisen kautta. (Holopainen & Levonen 2003, 68 – 70)

Uusi yritys myös mahdollistaisi vanhan toiminnan myymisen osina tai kokonaisuudessaan. Yksi mahdollisuus olisi sukupolven vaihdoksen suorittaminen, josta alustavat toimenpiteet ovat jo meneillään. Viimeisin vaihtoehto olisi vanhan yrityksen toimintaan liittyvän kaluston ja tilojen myyminen yksitellen yrityksen alasajon seurauksena. Voittoa tuottavan yrityksen alas ajaminen ja kaluston myynti yksitellen pakettihintaa todennäköisesti huomommalla katteella ei kuullostaa yrittäjän kannalta järkevältä vaihtoehdolta. (Toimeksiantajan haastattelu 7.10.2012)

5. MARKKINATILANNE

Perunan vientimäärä Venäjälle riippuu suuresti kotimaamme sekä Venäjän perunan tarpeista, jotka ovat käytännössä suoraan verrannollisia sadon määrään, joten tarve vaihtelee vuosittain. Perunan viennin huippu nähtiin vuonna 2010, jolloin vienti oli noin 44,5 miljoonaa kiloa. Kasvua oli edellisvuoden hieman alle 8 miljoonaan kiloon verrattuna hurjasti. Syynä räjähdysmäiseen kasvuun oli Venäjän perunapula, jonka aiheuttajina olivat mm. kuivuus ja huono varastointi. Vuonna 2011 ruokaperunan vientimäärä hieman tasoittui kokonaisviennin ollessa hieman yli 34 miljoonaa kiloa. (Liite 1)

Vuoden 2012 sadon viennin määrän on ennakoitu laskevan jopa yli kolmanneksella, koska Venäjällä viljelijät ovat saaneet paremmat sadot kuin edellisvuonna, joten akuutti tarve perunan tuonnille on ainakin toistaiseksi pienempi. Tilanne on käytännössä päinvastainen kahden vuoden takaiseen, jolloin Suomessa oli huippusadon vuosi. Arviota puoltaa myös Suomen kohtalainen vuosisato, joka jää esim. viime vuoden vastaavasta huomattavasti johtuen loppukesän ja syksyn rankoista sateista varsinkin perunan päätuotantoalueella Pohjanmaalla.

Yksi suurimmista syistä juuri Suomesta kasvaneeseen vientiin on parempi viljelijähinta, joka oli vuonna 2011 keskimäärin kymmenestä kahteenkymmeneen prosenttiin suurempi verrattuna kotimaan hintaan. Lokakuuhun 2012 mennessä tilanne ei ole kehittynyt edellisvuoden tavalla ja näyttää siltä, että kotimaan markkinat pystyvät tarjoamaan tänä vuonna suurelle osalle viljelijöistä ostajan ja sopivan hinnan, joten ennakoitu viennin vähentyminen on toistaiseksi tapahtumassa.

Toimeksiantajallamme on viennin kannalta hyvä tilanne, koska hänellä on valmiit kontaktit Venäjälle ja ostajan kanssa voimassa oleva usean vuoden kattava sopimus. Ostajana toimii venäläinen tukkukauppa, jonka toimialaan kuuluu mm. elintarvikkeiden tuonti Venäjälle. He eivät itse myy perunoita suoraan kuluttajille, vaan välittävät ne edelleen vähittäiskauppiaille. He ostavat myös esimerkiksi käyttötavaroita ja viljelyyn liittyvää kalustoa, joten elintarvikkeet eivät ole heidän ainoa tuontituotteensa.

Ennakoidusta viennin huomattavasta vähentymisestä huolimatta toimeksiantajan mukaan vientiä voisi mahdollisesti kasvattaa heidän osaltaan, jos heillä olisi perunaa enemmän vietäväksi. Tässä on yksi tekijä lisää puoltamaan mahdollista siirtymistä viljelypohjaisesta toiminnasta välittämiseen, oman viljelyalan lisääminen tarvittavilla määrillä kun ei ole vaihtoehto. Myös Venäjän yleinen taloustilanne on viime vuosina parantanut, mikä on edesauttanut vientiä Venäjälle. Syynä tähän on pidetty mm. kulutuksen kasvua, joka on positiivinen asia suomalaisillekin vientiä harjoittaville yrityksille.

5.1 Yhteistyökumppanit

5.1.1 Ostajien kartoitus

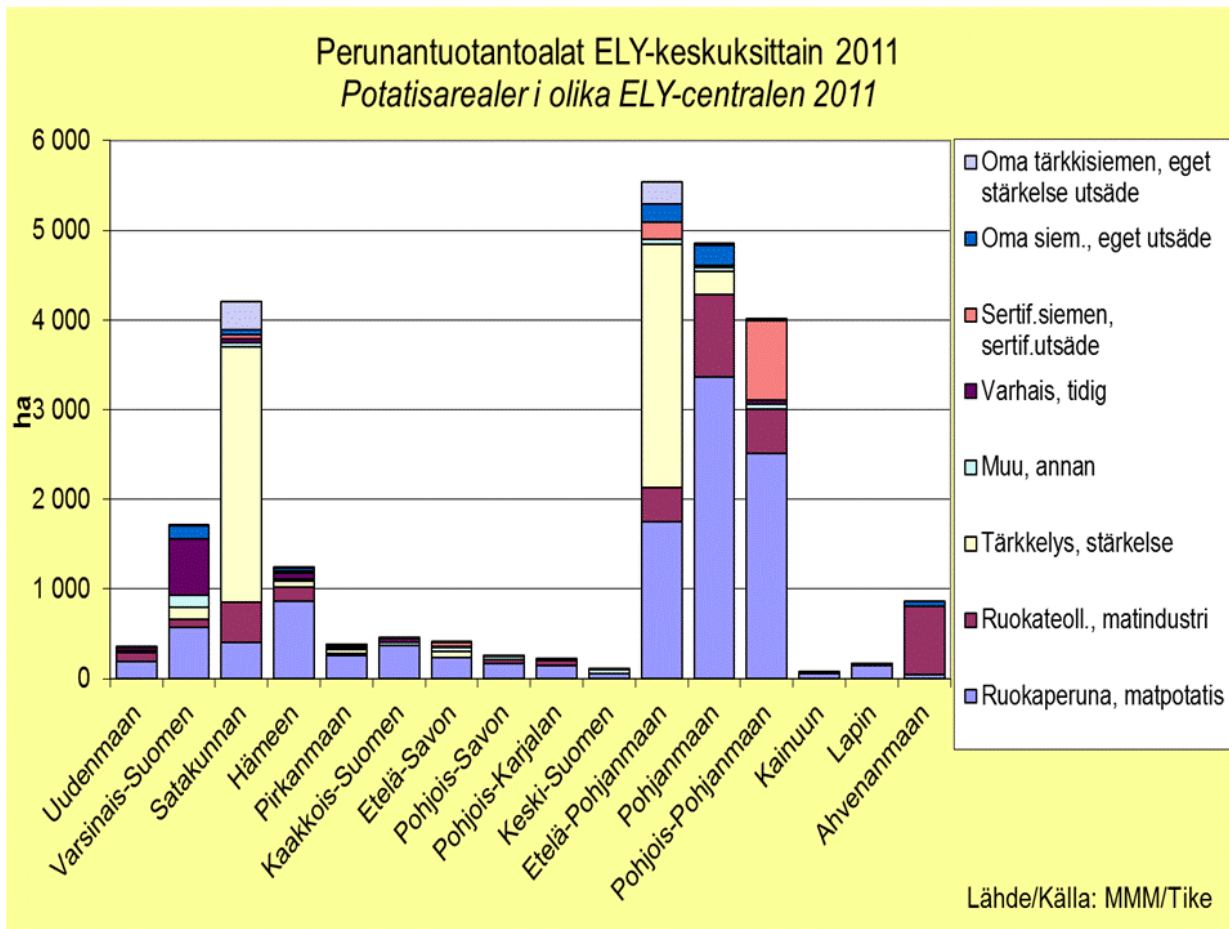
Viennin tapahtuessa vain yhden ostajan kautta riskit kasvavat, vaikka sopimukset ovatkin alalla verrattain pitkiä. Tästä johtuen on hyvä kartoittaa muitakin ostajaehdokkaita. Venäjällä on suurien markkinoiden johdosta lukuisia yrityksiä jotka ovat erikoistuneet tuotteiden tuontiin Suomesta. Yleensä perunanvienti on näiden kautta helpointa viljelijälle, jolloin viejäyrityksen ei tarvitse ryhtyä hoitamaan asioita myös Venäjän puolen tullin kanssa. Suuret markkinat ja kehittyvä talous näkyvät myös kasvaneena mielenkiintona tuontia kohtaan. Alalla toimivat venäläisyrietykset ovat tarpeen tullen aktiivisia kartoittamaan potentiaalisia yhteistyökumppaneita ja ovat omasta aloitteestaan yhteydessä suomalaisiin viljelijöihin tarjouksien kanssa. Tästä johtuen hyvät internetsivut myös venäjän kielellä ovat pakolliset uusien ostajien tavoittamiseksi Venäjän puolelta. Ulkomaan markkinointiin ei ole tarkoitus käyttää suuria summia, internetsivut ovat yksi väline ostajien mielenkiinnon herättämiseen yritystä kohtaan. Pääasiallisena myynnin edistämiskanavana toimii sähköposti, sen jälkeen kun yhteystiedot mahdollisista yhteistyökumppaneista on saatu konsulttipalveluita käyttämällä tai myynninedistämismatkan seurauksena. Ensimmäisenä vuonna on tarkoitus budjetoida yritysmatka Murmanskiin tapaamaan paikallisia perunanvälittäjiä ja tukkukauppiaita. Matkan on tarkoitus tuottaa uusia kontakteja, jotka voivat mahdollisesti johtaa liiketoimintasuhteeseen. Optimaalisimpia kauppakumppaneita ovat vientitoiminnan ammattilaiset, kuten tukkukauppiat tai ketjukaupat, joilla on useita toimipisteitä rajan lähellä olevissa suuremmissa kaupungeissa. Käytännössä myyntiartikkelin välittäminen hoituu huomattavasti helpommin, kun molemmat osapuolet

ovat jo valmiiksi perillä valtioiden tullikäytännöistä. (Toimeksiantajan haastattelu, 29.3.2013)

5.1.2 Alihankkijoiden kartoitus

Aikaisempaa säännöllistä yhteistyöhistoriaa sekä suullisia sopimuksia löytyy kolmen viljelijän kanssa ruokaperunan välittämisestä. Yhteistyötä on tehty useamman viljelijän kanssa, joten valmiita kontakteja on huomattavasti enemmän. Yrittäjä ei koe perunan hankinnan olevan ongelma, mikäli satovuosi on lähelläkään normaalitilannetta. (Toimeksiantajan haastattelu 15.10.2012)

Näkemyksemme mukaan myöskään Suomeen ei ole kannattavaa panostaa markkinoinnissa lehtien rivimainontaa, pakkausmainontaa ja sähköpostikyselyjä massiivisemmin. Käytännöllinen ja tehokas tapa sähköpostin lisäksi on lähestyä alihankkijoita ostoilmoituksilla paikallislehdissä. Niiden avulla saadaan avattua keskustelua kiinnostuneiden viljelijöiden kanssa. Alueella ei toimi tällä hetkellä muita paikallisia vastaavia palveluja tarjoavia yrityksiä. Sopimuksen alaiset viljelijät ovat yhteistyössä valtakunnallisesti toimivien jälleenmyyjien kanssa. Jo aiemmin mainittu päivän hinnalla paikallisilta viljelijöiltä ostaminen voisi olla toimiva tapa, mainostaminen tapahtuisi esimerkiksi alueen lehdissä. Ostoilmoitukset näissä lehdissä ovat huokeita, rivi-ilmoituksen saa alle sadalla eurolla. Lehtien ostoilmoituksilla on tarkoitus hyödykkeiden oston lisäksi verkostoitua mahdollisimman monen potentiaalisen viljelijän kanssa. Lehtimainonta voidaan lopettaa, kun verkosto on tarpeeksi suuri ja hyödykkeiden ostoa voidaan hoitaa ilman suoraan tutulta viljelijältä aina tarvittaessa. Mitä useampi kontakti on, sitä suuremmalla todennäköisyydellä saadaan ostajan haluamaa tuotetta sopivaan hintaan.



Kaavio 1.

Ylläolevasta kaaviosta käy ilmi Pohjanmaan alueelta löytyvän Suomen suurin keskittymä ruokaperunaan erikoistuneita viljelijöitä.

5.2 Ostaminen päivän hinnalla

Päivän hinta -periaatteella tarkoitetaan hintaa, joka on käytössä tietynä ajankohtana. Tämä tarkoittaa, että hinta voi vaihdella lyhyiden ajanjaksojen aikana, pääosin vaihtelevasta tarjonnasta ja kysynnästä johtuen. Tulevaa hintaa ei voida tarkoin määrittää, mutta sen kehitystä pyritään usein ennustamaan, varsinkin jos edessä on suurista määristä koostuvia hankintoja. Yleisimpiä tuotteita, joihin sovelletaan päivän hinta -periaatetta ovat muun muassa ajoneuvojen polttoaineet sekä useat eri marjat, esimerkiksi mansikat. Ajoneuvojen polttoaineita lukuunottamatta tuotteet, joiden myynti perustuu pitkälti tähän menetelmään, ovat lähinnä elintarvikkeet, joita ei kyetä säilyttämään pitkään. Tuotteiden saatavuudesta syntyvä tarjonnan vaihtelu heijastuu välittömästi hintaan.

Otamme vertailukohdaksi mansikat johtuen samankaltaisista piirteistä myyntiartikkelina perunoihin verrattuna. Suurin ero näiden kahden välillä on perunoiden huomattavasti parempi säilyvyys, mikäli varastointiolosuhteet ovat kunnossa. Ilmaston vuoksi viljelykausi on Suomessa lyhyt ja uutta satoa on saatavissa vain kerran vuodessa. Kotimaisia perunoita on säilyvyyden ansiosta saatavina ympäri vuoden, kun taas mansikoiden pääasiallinen myyntiaika painottuu kesään ja sadonkorjuun jälkeiseen aikaan.

Kauppaa käytäessä päivän hinta -periaatteen mukaan, vaaditaan yrittäjältä tarkkaa perehtymistä markkinahintoihin ja mahdollisiin muutoksiin, jotta osaa ostaa ja myydä oikeaan hintaan oikealla hetkellä. Tapa on kuitenkin reilu sekä ostajan että myyjän kannalta, koska kumpikin saa markkinatilanteen mukaisen hinnan tuotteestaan. Pitemmissä, erikseen hinnoitelluissa sopimuksissa näin ei ole. Viljelijällä ei siis ole pitkäaikaisia velvotteita myydä tuotetta hinnalla, joka on voinut muuttua epäedulliseksi nykyiseen markkinahintaan verrattuna. Kuten muidenkin kasvisten, myös perunoiden hinta muuttuu jatkuvasti niiden kysynnän ja saatavuuden vaihteluiden vuoksi. Erityisesti vuonna 2010 perunoiden vienti ulkomaille koki huippunsa Venäjän perunapulasta johtuen ja useat viljelijät saivatkin normaalista poiketen paremman myyntihinnan rajan yli viedystä tuotteesta kuin olisivat saaneet kotimaan markkinoilla. Tämän kaltaisia vaihteluita ei yleensä ole huomioitu pidempiaikaisemmissa sopimuksissa, ja päivän hinnan perusteella kauppaa käytäessä nämä epäkohdat pyritään eliminoimaan. Suurimmaksi haasteeksi muodostuu oikea aikainen perunoiden hankkiminen ja niiden välittäminen, jotta yritys saa mahdollisimman suuren voiton myydystä hyödykkeestä. Erityisesti silloin, kun omia varastotiloja ei ryhdytä hankkimaan, on perunoiden välittämisen tapahduttava lyhyellä aikavälillä, mikä vähentää mahdollisuuksia odottaa suuria hinnan muutoksia. Toisaalta tämä myös pienentää tappion riskejä.

Mansikoiden kohdalla tämän systeemin ongelmana on ollut ihmisten vastahakoisuus ostaa niitä silloin, kun hinta on korkealla. Kuluttajat vertaavat mansikkalaatikon hintaa edellisen ostamansa laatikon hintaan. Jos hinta on korkeampi, jää laatikko mahdollisesti ostamatta. Tästä seurauksena voi olla, että suuri hinnanmuutos aiheuttaa mansikoiden myymättä jäämisen ja pahimmassa tapauksessa pilaantumisen. Tästä taas koituu suorita tappioita

myyjälle. Perunoiden kanssa ei tätä ongelmaa samassa mittakaavassa ole, koska peruna on välttämättömyyshyödyke, jota ostetaan päivittäiseen käyttöön pienistä hinnan vaihteluista huolimatta. Mansikka on taas enemmän ylellisyshyödyke, jota ei osteta, mikäli sen hinta koetaan liian korkeaksi. Perunan hinnan noustessa liian korkeaksi on ihmisillä kuitenkin vaihtoehtoja, kuten riisi ja pasta, joten hinnoittelu on silti tärkeässä roolissa. Mansikoissa hintaan vaikuttaa suuresti myös niiden laatu, aivan kuten perunoissakin. Erona on se, että heikompilaatuisia perunoita ei yleensä myydä suoraan kuluttajille, sillä niille on vaihtoehtoisia jatkojalostustapoja valmisruoka ja sipsiteollisuudessa tai viimeisessä tapauksessa tärkkelysperunana. Torilla myytävissä mansikoissa voi olla viiden kilon laatikossa kuuden euron vaihteluja suhteessa laatikon hintaan laadusta riippuen. Myös huonommat mansikat voidaan myydä pakastemarjoja tuottaville yrityksille. Vaihtoehtojen määrällä pyritään vähentämään syntyvää hävikkiä, mikä on kuitenkin yrityksistä huolimatta väistämätöntä kyseisillä toimialoilla.

6. ELINTARVIKKEIDEN KULJETUS SUOMESTA VENÄJÄLLE

Terminä sana logistiikka yhdistetään yleensä varastointiin ja kuljetukseen sekä niiden hallintaan. Sanan laajemmassa merkityksessä se sisältää materiaalin lisäksi myös tiedon ja rahan liikkumisen hallinnan eri toimintojen välillä. Liikeideassa, jota koskien kartoitamme toiminnan mahdollisuuksia, on logistiikalla tärkeä asema. Yritystoiminta on tarkoitus toteuttaa ilman omia varastotiloja, eli myyntiartikkeli ostetaan ja lastataan suoraan viljelijän varastosta. Logistiikan hallinta selkeytyy huomattavasti, kun yksi haastavimmista osa-alueista, eli varastointi, on käytännössä ulkoistettu. Tämän otsikon alla keskitymme pääasiassa käsittelemään materiaalin hallintaa sekä kuljetusta.

Logistiikkaketju yksinkertaisuudessaan koostuu materiaalin, eli elintarvikkeiden osalta varastosta kuljetusvälineeseen lastaamisesta, kuljetuksesta rajan yli asiakkaan määräämään paikkaan sekä kuorman purkamisesta asiakkaan tiloihin. Toimitusehtona on FCA eli vapaasti rahdinkuljettajalla. Tämä tarkoittaa sitä, että yrityksen vastuu kuormasta päättyy, kun se lastataan sopimusviljelijän varastolla ostajan määräämän rahdinkuljettajan haltuun. Lastaamisen hoitaa viljelijä yhdessä rahdinkuljettajan kanssa. Kuljetuksen aikana tapahtuvista virheistä vastuu on rahdinkuljettajalla ja ostajalla. Tuotteiden laadussa olevat virheet kuten pakkausvirheet tai luvattua huonompi laatu ovat teknisesti yrityksen vastuulla. Käytännössä vastuussa on sopimusviljelijä, joka tavaran toimittaa. Mahdollisista virheistä johtuvat ostajalle maksettavat hyvitykset tai hinnan alennukset vähennetään täysmittaisina sopimusviljelijälle maksettavasta ostohinnasta. Tulliin toimitettavat dokumentit on toimitettu viljelijälle hyvissä ajoin ennen kuorman lastausta, jotta hänen tarvitsee vain huolehtia dokumenttien antamisesta kuljettajalle. Tämä sisältyy palveluun tullauksen ja tarvittavien asiakirjojen hoitamisesta, mistä viljelijä kuormakohtaisesti maksaa.

Taloudellisin ja käytännöllisin rahtivaihtoehto Pohjanmaalta elintarvikkeita Venäjän itärajan tuntumaan kuljetettaessa on maantiekuljetus. Muut vaihtoehdot, kuten ilma- tai vesiteitse tapahtuvat kuljetukset ovat käytännön syistä pois suljettuja vaihtoehtoja. Lentorahti ei kykene kilpailemaan maanteitse tapahtuvan kuljetuksen kustannusten kanssa ja merialuksilla kuljettaminen ei ole sisämaahan mahdollista. Suomen länsirannikolta Pietariin on olemassa yhteydet meriteitse, mutta tämäkin vaihtoehto vaatisi myös

maantiekuljetuksen kummassakin päässä, mikä nostaa kulut epäedullisiksi niin ostajalle kuin myyjällekin. Maantierahtikuljetuksen osalta vaihtoehtoina ovat kotimainen tai venäläinen palveluntarjoaja. Kotimaisen kuljetusyrityksen etuna on, että toimittaja voidaan itse valita ja kuljetukseen liittyvistä asioista on helppo sopia. Tässä vaihtoehdossa kuljetusyrityksen valinta hoidettaisiin itse, ja laskutus kulkisi yrityksen kautta. Elintarvikkeiden kauppahintaan lisättäisiin erikseen rahdin osuus mikä laskutettaisiin edelleen ostajalta. Toinen vaihtoehto, eli venäläinen kuljetusyritys, olisi käytännössä ostajan määräämä, ja ostaja myös vastaisi kuljetuksesta aiheutuneista kuluista. Tämä on liiketoiminnan ja laskutuksen kannalta helpoin vaihtoehto. Venäläinen rahdinkuljettaja tuntee myös paremmin maansa muuttuvat tullikäytännöt, joista ajan tasalla pysyminen on haastavaa. Yrittäjän omiin kokemuksiin pohjautuen kustannuserot vuonna 2011 ja 2012 kotimaisen ja venäläinen rahdinkuljettajan välillä olivat noin 20 - 25%, kotimaisen rahtikuljetuksen ollessa kalliimpi. Hintatiedot perustuvat kuljetusliikkeiden tarjouksiin sekä toteutuneisiin kuluihin toimeksiantajan paikkakunnan ja Murmanskin välillä. Sama toteutuu myös toimeksiantajan paikkakunnan ja Pietarin välillä. Näiden kahden kaupungin alueelta löytyvät myös todennäköisimmät kauppakumppanit tulevaisuudessa johtuen jo valmiista suhteista paikallisiin toimijoihin. Venäläisen kuljetusyrityksen puolesta puhuu myös se seikka, ettei Murmansiin ole tällä hetkellä Suomesta juuri muuta kuin vientiä. Tämä tarkoittaisi suomalaisen rahdinkuljettajan osalta sitä, että kalusto tekisi paluumatkan tyhjänä, mikä käytännössä kaksinkertaistaisi palvelun hinnan. Pietarin suhteen tätä ongelmaa ei ole. Suomessa toimivat suuremmat perunanvälittäjät, kuten Luonnosta Oy sekä Perunaseppä Oy, luottavat viennissään asiakkaidensa määräämään venäläiseen rahdinkuljettajaan. (Toimeksiantajan haastattelu, 29.3.2013)

6.1 Kuljetusprosessiin perehtyminen arvoketjuanalyysin avulla

Arvoketju on Michael Porterin kehittänyt malli kuvaamaan prosessia, jossa tarkastellaan yrityksen tuotteen tai palvelun tuottaman voiton määrää. Arvoketjun tarkoitus on auttaa hahmottamaan sekä poistamaan arvoa tuottamattomat vaiheet ja tämän avulla kasvattamaan kustannustehokkuutta. (Kotler et al., 2008.)

Suunnitellun toimintamallin mukaan yritykselle ei koidu suorita kuluja vientitoiminnassa, sillä välitysprosessin aikana syntyvät kustannukset vähennetään viljelijälle maksettavasta

ostohinnasta. Tämä mahdollistaa eripituisilla maksuajoilla tehdyt osto- ja myyntisopimukset. Lyhyesti tämä tarkoittaa sitä, että maksu viedystä tavarasta siirtyy yrityksen pankkitilille ennen kuin välitetystä tavarasta maksetaan alihankkijalle. Ostosopimukset tehdään joko 21 tai 30 päivän maksuajalla, kun myyntisopimuksissa käytetään seitsemän päivän maksuaikaa. Tällä pyritään minimoimaan riskejä ja välttämään sitä, että yritys joutuisi maksamaan tavarasta ensin omasta kassastaan. (Toimeksiantajan haastattelu, 15.10.2012)

Ensimmäiseksi, toiminnan aloittamiseksi tarvitaan kirjalliset myyntisopimukset ulkomaisen ostajan sekä kotimaisen sopimusviljelijän kanssa. Tällä hetkellä toimeksiantajayrityksellämme on asiakkaan, Venäjän Murmanskissa toimivan kauppiaan, kanssa viisivuotinen sopimus, jota on jäljellä vielä kaksi vuotta satokauden 2012 jälkeen. Myyntiartikkeleita toimittavien sopimusviljelijöiden kanssa sopimukset tehdään vuosittain sadon mukaan. Kiinteitä hintoja sopimukseen ei sisällytetä, hyödykkeiden hinnat neuvotellaan kuorma tai viikkokohtaisesti sen hetken hintatason mukaan. Tämä on tarkoitus pitää toimintamallina sopimusten suhteen jatkossakin.

Kotimaista hyödykettä EU:n ulkopuolelle välitettäessä voittoa tehdään osto- ja myyntihinnan erotuksen lisäksi myös arvonlisäveron hyödyllä. Esimerkiksi ostetusta perunasta osakeyhtiö voi vähentää 14% elintarvikkeiden arvonlisäverokannan mukaan, EU:n ulkopuolelle myytäessä myyntihinta taas on arvonlisäverotonta. Jos peruna ostetaan 20 sentillä per kilo sopimusviljelijältä ja myydään eteenpäin rajan yli ostajalle 24 sentillä per kilo, saadaan 20 000 kilon kuormasta voittoa 800 euroa + 14% alv-vähennyshyöty ostohinnasta. Peruna ostetaan myyntisopimuksen mukaan pakattuna ja lajiteltuna.

Muita vientitoimintaan liittyviä kuluja ovat kuormakohtaiset pakkaus- ja tullauskulut, Eviran laatusertifikaatti sekä 20 kappaletta kuormalavoja. Sopimusviljelijä vastaa itse pakkauskuluista sekä kuormalavoista, jälkimmäisten arvo on noin 3 euroa kappaleelta ja hygieniasyistä niitä ei palauteta takaisin Suomeen. Eviralta saatava kuormakohtainen laatusertifikaatti on hinnaltaan 44 euroa kappale, ja se on saatavissa, kun vientiyrityksen lupa- ja hygieniasasiat ovat kunnossa. Vientitullaus hoidetaan yrityksen toimesta, ja siitä suunnitellaan laskutettavaksi 150 euroa. Nämä paperitöistä aiheutuvat kulut laskutetaan suoraan sopimusviljelijältä, joten paperityölle saatava kate on noin sata euroa per kuorma.

7. LIIKETOIMINNAN MENO- JA TULOARVIO

Budjetin suunnittelu ja laatiminen ovat pääasiallisesti yrityksen toiminnan ennustamista ja sen tavoitteiden asettamista. Niiden täytyy perustua mahdollisimman realistiseen kuvaan yrityksen mahdollisuuksista. Yleensä budjetin laatimiseen osallistuu yksin yrityksen johto, mutta pienemmissä yrityksissä myös henkilöstö voi osallistua sen suunnitteluun. Saimme apua budjetin laadintaan toimeksiantajaltamme, joka antoi suuntaa antavia summia omista juoksevista kuluistaan. Toimeksiantajan haastattelun sekä oman kartoituksemme pohjalta teemme arviomme vientiyrityksen mahdollisista tuloista sekä kuluista.

Budjetointimenetelmiä ovat kiinteä, tarkistettava, rullaava ja liukuva. Näistä päädyimme lopulta valitsemaan kiinteän budjetin, koska se palvelee parhaiten käsittelemäämme yritysmallia. Kiinteä budjetti tehdään kerralla koko tilikauden ajaksi, ja se laaditaan ennen tilikauden aloittamista. Tilikauden päättyessä toteutuneita kuluja verrataan budjetoituihin ja katsotaan, miten hyvin budjetti on onnistunut. Budjetin laatimisen alkuvaiheessa käydään läpi seuraavan vuoden suunnitelmia ja resursseja sekä kartoitetaan liiketoiminnan kehitystä. Yksinkertaisin tapa budjetoida on osabudjettien laatiminen. Osabudjetit voidaan jakaa tuloihin ja menoihin, sekä pienempiin osa-alueisiin, kuten esimerkiksi erilliseen henkilöstökulujen laskemiseen. Haastavin laadittavista osabudjeteista on myyntibudjetti. Aloittavan yrityksen myyntiä on aina vaikea arvioida, koska laskelmien pohjana ei voida käyttää aiempien vuosien tuloksia. Myöskään toimeksiantajalla ei ole aiempaa kokemusta vientitoimintaa päätoimisesti harjoittavasta yrityksestä. Lisäksi yrittäjästä riippumattomat syyt, kuten markkinatilanne ja lainsäädännön muutokset, vaikuttavat suoraan myyntiin. Aiemmat budjetit on laadittu perunan viljelyyn sekä oman perunan myyntiin pohjautuen, toki mukana on myös sivutulaja sekä -kuluja perunanviennistä Venäjälle. Näistä aiemmista vientikokemuksista saamme kuormakohtaista faktaa tuloista ja menoista, mikä helpottaa budjetin suunnittelua.

Laatimamme budjetti voidaan jakaa kuukauden mittaisiin jaksoihin, jolloin sen toteutumisen seuranta onnistuu toimeksiantajaltamme kuukausittain. Budjettia voidaan myös ensimmäisten kuukausien jälkeen korjata toteutuneiden kulujen mukaan, jos ne poikkeavat suuresti laaditusta budjetista. Laatimamme budjetti on tarkoitettu pääasiallisesti suuntaa antamaan, eikä sitä ole tarkoitus pyrkiä tarkasti noudattamaan yrityksen

toiminnassa, lisäksi siitä voidaan poiketa, mikäli jotkin kuluerät paljastuvat käytännössä erisuuruiseksi kuin on budjetoitu. Budjettimme tarkoitus on auttaa toimeksiantajaamme ottamaan huomioon kaikki mahdolliset tulot ja kulut, sekä tämän johdosta kyetä ennustamaan omaa tulostaan paremmin ja vähentämään yllättäviä menoeriä. Yritystoiminnan alkaessa kaikkia kuluja ei ole mahdollista ennustaa tarkasti, joten yrityksellä tulee olla kaiken varalta myös budjetoimatonta varallisuutta. Tätä puoltaa se tosiasia, ettei koskaan voida tietää etukäteen, kuinka yrityksen myynti ja liiketoiminta kokonaisuudessaan lähtevät kehittymään. Onnistuneella toimintasuunnitelmalla sekä budjetoinnilla näitä liiketoiminnan aloittamiseen liittyviä riskejä voidaan vähentää. Toimeksiantajamme kulut tulevat olemaan verrattain pieniä, koska suuria kalusto- ja toimitilainvestointeja ei ole tarkoitus tehdä. Olemme pyrkineet ottamaan huomioon kaikki mahdolliset kulut, mitä liiketoiminta voi sisältää lukuunottamatta tuloista johtuvia veroja.

7.1 Arvio yritystoiminnan perustamiskuluista

Perustamiskulut käsitellään irrallisena osana kulubudjettia johtuen niiden kertaluontoisuudesta. Tähän ryhmään lasketaan kuuluvaksi suoraan yrityksen perustamiseen liittyvät pakolliset kulut kuin myös konkreettisen liiketoiminnan aloittamiseen vaadittavat investoinnit. Olemme laskeneet perustamiskuluihin 10 000 euron pääomasijoituksen siltä varalta, että maksuliikenteessä tulee viivästyksiä ostajan toimesta yritystoiminnan alkuvaiheessa. Kassavarat mahdollistavat tuotteiden maksun ajallaan, joten yrityksen maine ei kärsi heti alkutaipaleella maksukyvyttömyyden vuoksi.

Osakeyhtiön perustamiseen vaadittavat maksut ovat 380 euron käsittelymaksu sekä 2 500 euron osakepääoma. Osakepääoma voidaan suorittaa joko rahana tai apporttina. Jälkimmäinen tarkoittaa mahdollisuutta sijoittaa osakepääomaan laitteita tai kalustoa rahan sijasta. Toisin sanottuna kaluston rahallista arvoa vastaavan summan voi vähentää osakepääomaa maksaessa. Näiden kahden kuluerän jälkeen yritys on teoriassa valmis harjoittamaan liiketoimintaa. Käytännössä perustamiskuluihin tulee sisällyttää edellä mainittujen lisäksi, sekä liiketoiminnan kannalta olennaisen kaluston hankinta, kuin myös yritykselle tunnistettavan ulkoasun luominen. Valitun liikeidean toteuttamiseen tarvittavat toimistokoneet, kuten tietokoneen ja monitoimilaitteen, on toimeksiantaja suunnittelut

siirtää omasta käytöstään yritykselle apporttina. Perustamiskustannuksiin on haluttu sisällyttää yrityksen kotisivujen suunnittelu ja perustaminen, koska tämän tyylliselle yritykselle ne ovat olennainen tietolähde ja mielikuvien luoja asiakkaille, eli elintärkeä osa liiketoiminnan käynnistämistä. Tämä kuluerä on myös helpompi eritellä tähän osaan budjettia johtuen sen kertaluontoisuudesta, ja mahdolliset ylläpitokulut otetaan huomioon juoksevien kulujen budjetissa. Tällä hetkellä kotisivujen luontia ja ylläpitoa tarjoavia palveluita on markkinoilla paljon, yksinkertaisista ja ilmaisista sivuista lähtien aina laadukkaisiin, asiakkaan pienintäkin toivetta mukaileviin räätälöityihin kokonaisuuksiin. Päädyimme suositteluun toimeksiantajalle länsirannikolla sijaitsevan ohjelmistosuunnitteluyrityksen tarjoamaa mallia, jossa asiakkaalla on paljon valinnanvaraa ominaisuuksien suhteen ja hinta lasketaan näiden mukaan. Yrityksellä on paljon kokemusta juuri pk-yrityksille tehdyistä sivuista, ja aiemmat heidän tuottamansa sivut ovat edustavia ja toimivia. Alustava hinta on noin 1550 euroa, joka sisältää kolmella kielellä, eli suomeksi, englanniksi ja venäjäksi, toteutetun sivuston. Hinta sisältää vähennyskelpoista arvonlisäveroa 24%. Logon ja värimaailman yritykselle on tarjoutunut suunnittelemaan paikallinen mainostoimisto, jonka kanssa toimeksiantajallamme on jo yhteistyöhistoriaa ennestään. Työstä on saatu suuntaa antava hinta, joka on 500 euroa sisältäen arvonlisäveroa 24%.

Perustamiskulut	
	€
Osakepääoma	2500,00
Alkupääoma	10000,00
Osakeyhtiön perustamisen käsittelymaksu	380,00
Kotisivujen suunnittelu ja perustaminen (alv 24%)	2000,00
<u>Logon ja värimaailman suunnittelu (alv 24%)</u>	<u>500,00</u>
Perustamiskulut yhteensä:	15380,00

Taulukko 2.

7.2 Liiketoiminnan juoksevat kulut

Juoksevat kulut voidaan jakaa kahteen ryhmään: on tasaisia kuukausittaisia kulueriä sekä vaikeammin arvioitavia eriä, jotka ovat esimerkiksi suhteutettuja myynnin volyyymiin. Helpommin ennustettaviin kuluihin kuuluvat puhelin- ja tietoliikennekulut, kirjanpito, toimitilavuokra, toimistotarvikkeet sekä kotisivujen ylläpito. Näissä kuluerissä on yleensä vain muutamien eurojen eroja kuukausittain. Kun kuukausittainen perustaso näille kuluille on tiedossa, voidaan arvio koko vuoden kuluista tehdä tarkasti. Näitä kuluja emme koe tarpeelliseksi avata tekstissä tarkemmin. Vaikka juoksevien kulujen budjetti on pääasiassa suunniteltu ensimmäisen vuoden menojen pohjalta, on se käyttökelpoinen myös tulevaisuudessa.

Vuositasolla vaikeammin arvioitavia kuluja ovat taas markkinointikulut, tulkki- ja konsultointipalvelut sekä kuormakohtaiset kulut. Verot ovat suhteutettuja toteutuneeseen myyntiin, joten näiden osuutta budjettiin on hankala arvioida. Kiinteistöveroja ei ole. Palkanmaksu on suunniteltu toteutettavaksi palkkana ja osinkoina. Toimeksiantaja suosii verotuksen vuoksi maksua osinkoina. Koska kyseessä on aloittava yritys, eikä taseessa ole valmiiksi varallisuutta, olemme laskeneet toimentuloa varten maksettavaa kuukausipalkkaa 2000 euroa bruttona. Lisättäessä tähän palkkasummaan yli 53-vuotiaan yrittäjän YEL-maksu 23,85% (Vuoden 2013 työeläkemaksut., 2012) sekä sosiaaliturvamaksu 2,04% (Työntäjän sosiaaliturvamaksu vuonna 2013, 2012) vuonna 2013, tulee yritykselle maksettavaksi 2517,8 euroa kuussa. Toimeksiantajan yrityksen on mahdollista maksaa vuokraa toimeksiantajalle siitä, että toimeksiantaja käyttää omaa kotitoimistoa. Tämä summa olisi kohtuullinen, noin 300 euroa kuukaudessa, ja se lisäisi toimeksiantajan henkilökohtaisia tuloja. Ensimmäisille budjetointivuosille toimiston vuokraa ei ole sisällytetty kulujen minimoinnin ja mahdollisimman hyvän tuloksen tavoittelun vuoksi. Työterveyshuolto on kulueränä haastava, sillä tulevia terveysongelmia tai onnettomuuksia ei voida etukäteen tietää. Tästä voi koitua vuosittain vain alle sadan euron perusmaksu tai useiden tuhansien kuluerä siitä huolimatta, että yritys työllistäisi vain yhden henkilön. Työterveyshuolto ei sisällä lainkaan vähennyskelpoista arvonlisäveroa lukuunottamatta mahdollisesti määrättyjä lääkkeitä. Vakuutuksista ei aiheudu lakisääteisten yrittäjän vakuutuksien lisäksi lisäkuluja. Toimitusehtona käytettävä FCA Paikkakunta mahdollistaa sen, ettei vahinkovastuu ruokaperunoista ole missään vaiheessa yrityksellä.

Liiketoiminnan alkutaipaleella markkinointikulut usein nousevat suuriksi, tästä syystä pääasialliseksi markkinointikanaviksi on valittu sähköposti myyntiin ja ostoihin sekä lehtimainonta päivän hinnalla tehtäviin ostoihin. Yrityksen nimi ja logo ovat esillä toimitettavissa pakkauksissa. Lehtimainontaa on tarkoitus käyttää siihen saakka, kun on saatu tarpeeksi laajat kontaktit, joita hyödyntämällä ostot jatkossa onnistuvat. Myynnin edistämisestä tulee lisäksi mahdolliset sopimusneuvotteluista ja yritystutustumisista koituvat matkakulut. Tarkoituksena on tehdä liikematka joko Murmansiin tai Pietariin potentiaalisten asiakkaiden tapaamisen merkeissä. Kulut sisältävät viisumit, matkan, päivärahat ja majoituksen kolmeksi päivää. Ainoastaan viisumien hinnat sisältävät vähennyskelpoisen arvonlisäveron 24%. Tämän vuoksi näiden arvonlisäveroa ei huomioida budjetissa. Matka on tarkoitus tehdä omalla autolla, joten kilometrikorvaukset toimeksiantajalle maksaa yritys. Tavallisesti oheisten kulujen lisäksi tarvittavaa olisi palkata matkan ajaksi tulkki tai konsultti. Matka on kuitenkin suunniteltu järjestettäväksi yhteistyössä venäjän kielitaitoisen yrittäjän kanssa, joka toimii kääntäjänä. Matkakulut on laskettu lyhyen kaavan mukaan kahdelle henkilölle.

Juoksevat kulut		€/vuosi
Palkat		30213,60
Markkinointi ja mainostaminen (alv 24%)		2400,00
Puhelin ja tietoliikenne (alv 24%)		1200,00
Kirjanpito ja laskujen käsittely (alv 24%)		2400,00
Kotisivujen ylläpito (alv 24%)		300,00
Toimistotarvikkeet (alv 24%)		1000,00
Työterveys (alv 0%)		1500,00
Myynnin edistämismatkat:	Viisumit (alv 24%)	200,00
	Päivärahat	342,00
	Majoitus ja ruoka	600,00
	Kilometrikorvaukset	630,00
<hr/> Ensimmäisen vuoden juoksevat kulut yhteensä:		40785,60

Taulukko 3.

7.3 Tulobudjettien laatiminen eri skenaarioille

Yrityksen tulot tulevat pääosin koostumaan perunan ja muiden kasvien välityksestä saaduista myyntivoitoista sekä arvonlisäveron vähennyksestä saadusta hyödystä. Tämän hetken hintatasolla lämmityspelleiteistä on mahdollista saada talviaikaan lisätuloja, kun kiinteistöjen lämmityskausi on korkeimmillaan. Koneista ja kalustosta tehtävää kauppaa ei ole etukäteen suunniteltu, joten sitä käydään mahdollisuuksien mukaan. Tästä syystä emme ota näitä mahdollisia lisätulonlähteitä mukaan budjettilaskelmiin. Myöskään kiinteistöjä ei ole suunniteltu hankittavaksi, joten vuokratuloja ei ole. Edellä mainittujen lisäksi muita tulonlähteitä ovat paperityöstä viljelijältä laskutettava työ, joka sisältää työn lisäksi kuormakohtaiset dokumentit, kuten laskut, rahtikirjat, ruiskutustodistuksen sekä laatusertifikaatin. Kertamaksu 150 euroa sisältää edellä mainitut sekä sähköisesti tehtävän vientitullauksen. Tämä on yrityksen muusta myynnistä poiketen veronalaista ja sisältää arvonlisäveroa 24%. Kuormakohtaisista dokumenteista yritykselle koituvat kulut ovat 44 euroa Eviralta tilattavasta sertifikaatista sekä tulostamiseen kuluva paperi ja muste. Eviran sertifikaatit, muste ja tulostuspaperi sisältävät myös arvonlisäveroa 24%, joka voidaan vähentää myynnin arvonlisäverosta, mikä maksetaan kuukausittain Verohallinnolle. Työstä voitoksi jäävä osuus on 84,68 euroa, jos tulostuksen osaksi lasketaan yksi euro per kerta.

Perunan ja kasvien osalta osto- ja myyntihinta lasketaan kilohinnan mukaan. Hintaan vaikuttavat markkinatilanteen lisäksi pakkaustapa ja perunalajike. Yrityksen liiketoimintamallissa voitto tehdään osto- ja myyntihinnan erotuksella. Tässä tapauksessa ostojen onnistuminen on yhtä tärkeää myynnin onnistumisen kannalta, jotta saatava marginaali on mahdollisimman suuri. Osto- ja myyntihinnan erotuksen lisäksi voittoa saadaan tehtyä arvonlisäveron vähennyksillä, mikä auttaa myös kompensoimaan matalia myyntikatteita. Kun välitettävä tavara ostetaan Suomesta, sisältää ostohinta vähennyskelpoisen arvonlisäveron 14%. Venäjä ei ole EU-maa, joten sinne myytäessä elintarvikkeita on myyntihinnan arvonlisävero 0%. Käytännössä arvonlisäverohyödyn osuus on 14-prosenttiyksikköä kauppahinnasta. Maantierahtina perunaa kuljetettaessa kuormakoko on yleensä 20 000 kiloa. Seuraavalla sivulla esimerkkitapaus kuormakohtaisista menoista ja tuloista.

Esimerkkitapaus kuormakohtaisista tuloista ja menoista (20 000kg)

	€/kg	tulot (€)	menot (€)
Ostohinta (alv 14%)	0,20	-	4000,00
Myyntihinta (alv 0%)	0,23	4600,00	-
Osto- ja myyntihinnan erotus		600,00	-
Arvonlisäveron määrä ostohinnasta		560	-
Kate laskutettavasta työstä		84,68	-
Voitto verovähennysten jälkeen:		1244,68	

Taulukko 4.

Tulobudjetin laskelmat on toteutettu keskimääräisten kilohintojen mukaan, koska välitettävät lajikkeet eivät ole tässä vaiheessa tiedossa. Materiaalina hintatason ja satomäärien tutkimisessa on käytetty yrittäjän haastattelujen lisäksi Eviralta saatuja taulukkoja edellisvuosien varasto- ja vientimääristä sekä hinnoista. Alan hintatasoa ei käytännössä voida tarkasti ennustaa ennen kuin tiedossa on vuotuinen sadon määrä, joka taas määrää kysynnän ja tarjonnan suhteen. Hyvänä satovuonna tarjontaa on kysyntää enemmän, mikä näkyy suoraan hintatasossa, joka taas vaikuttaa myös myyntikatteen määrään. Pienemmän tarjonnan vuonna myös kuormakohtainen myyntikate on oletettavasti suurempi. Hintataso voi vaihdella vuoden sisällä yli kymmenen senttiä kilolta, joten on luonnollista, että myös myynnistä saatavan katteen määrä vaihtelee (Liite 5). Koska hintatasoa emme voi etukäteen arvioida, käytämme kaikissa myyntibudjetin laskelmissa samaa kilohintaa. Erot eri skenaarioiden välillä tulevat myynnin onnistumisesta eli volyymistä.

Vaikean ennustettavuuden vuoksi olemme tehneet kulubudjetista eri skenaariot, jotta lopputuloksena olisi realistisempi kokonaiskuva. Myyntimäärän lisäksi osto- ja myyntihinnan erotuksella saatavaa katetta on vaikea arvioida tarkasti etukäteen. Käytämme budjettilaskelmissa kolmen sentin voittoa kilo kohden realistisemmän lopputuloksen saamiseksi. Jopa yhden sentin virhe arviolaskelmissa näkyy suurena eroavaisuutena lopputuloksessa, kun kauppaa käydään suurella volyymillä. Tämän kaltaisessa liiketoiminnassa jokaisen sentin arvo hinnassa korostuu. Aloittavan yrityksen toiminnan edellytyksiä tutkiessa on parempi laskea tulot ennemmin ala- kuin yläkanttiin.

Puupellettien tuontia emme laske tulobudjetteihin epävarmuustekijöiden johdosta. Näistä saatava myyntikate on mahdollisesti kuormakohtaisesti laskettuna hintatasosta riippuen 400 - 1000 euroa, mikä on kannattavaa kaupankäyntiä. Toimeksiantajalla ei ole aiempaa kokemusta tuonnista, joten sen käynnistäminen vaatisi lisätyötä ja perehtymistä tullikäytäntöihin, tätä emme laske ongelmaksi. Ongelma on vaikea ennustettavuus sen suhteen, kuinka paljon pellettejä saadaan myytyä suoraan ostajan varastoon. Mikäli tuonti onnistuu, arvio vuosittaisesta kuormamäärästä lienee viiden ja kahden kymmenen välillä. Parhaassa tapauksessa tämä voi tietää yritykselle lähes kahden kymmenen tuhannen euron lisää myynnistä saatuun voittoon. Arvonlisävero käyttäytyy EU:n ulkopuolisesta maasta tuotaessa myös päinvastoin kuin viennissä, eli osto tehdään arvonlisäverottomalla hinnalla ja myyntihintaan lisätään arvonlisävero 24%.

Tulobudjetti (huono vuosi: 30 kuormaa, yhteensä 600.000 kiloa)		
	€/kg	€/vuosi
Kate viljelijältä laskutettavasta paperityöstä (arvonlisäveroton)	-	2540,40
Ostohinta (alv 14%)	0,20	-120000,00
<u>Myyntihinta (alv 0%)</u>	<u>0,23</u>	<u>138000,00</u>
Voitto ennen ostohinnan arvonlisäveron vähennystä		20540,40
<u>Vähennyskelpoinen arvonlisävero ostohinnasta</u>		<u>16800,00</u>
Voitto arvonlisäveron jälkeen		37340,40

Taulukko 5. Odotettua huonompi vuosi myynnin suhteen (noin yksi kuorma kahteen viikkoon)

Tulobudjetti (keskiverto vuosi: 55 kuormaa, yhteensä 1.100.000 kiloa)		
	€/kg	€/vuosi
Kate viljelijältä laskutettavasta paperityöstä (arvonlisäveroton)		4657,40
Ostohinta (alv 14%)	0,20	-220000,00
<u>Myyntihinta (alv 0%)</u>	<u>0,23</u>	<u>253000,00</u>
Voitto ennen ostohinnan arvonlisäveron vähennystä		37657,40
<u>Vähennyskelpoinen arvonlisävero ostohinnasta</u>		<u>30800,00</u>
Voitto arvonlisäveron jälkeen		68457,40

Taulukko 6. Realistinen skenaario (noin yksi kuorma viikossa)

Tulobudjetti (hyvä vuosi: 80 kuormaa, yhteensä 1.600.000 kiloa)		
	€/kg	€/vuosi
Kate viljelijältä laskutettavasta (arvonlisäveroton)		6774,40
Ostohinta (alv 14%)	0,20	-320000,00
<u>Myyntihinta (alv 0%)</u>	<u>0,23</u>	<u>368000,00</u>
Voitto ennen ostohinnan arvonlisäveron vähennystä		54774,40
<u>Vähennyskelpoinen arvonlisävero ostohinnasta</u>		<u>44800,00</u>
Voitto arvonlisäveron jälkeen		99574,40

Taulukko 7. Onnistuneen myynnin vuosi (noin puolitoista kuormaa viikossa)

Yllä mainittujen laskelmien perusteella perustamisvuoden menoiksi saadaan 15 952 - 46 165,60 euroa riippuen siitä, paljonko yrityksellä on kykyä palkan maksuun. Tähän ei ole laskettu alkupääomaa 10 000 euroa. Pienin mahdollinen vuosimeno saadaan muista perustamiskuluista sekä pakollisista juoksevista kuluista. Tulojen määrä on täysin riippuvainen myynnin onnistumisesta. Laskelmien mukaan arvioitua huonompana vuotena tulojen määrä olisi 37 340,40 euroa, mikä ei täysin riittäisi budjetoituun palkanmaksuun. Budjetti jäisi vajaaksi suunnitellusta palkanmaksusta 8 825,20 euroa. Huonon skenaarion pohjalta on kuitenkin pääteltävissä, että liiketoimintaa näillä luvuilla olisi mahdollista pyörittää, ja yrittäjä saisi myös pientä palkkaa tekemästään työstä. Keskivertoskenaariossa, jossa kuormien määrä vuositasolla olisi 55 kappaletta, nousisivat välityksestä saadut tulot 68 457,40 euroon. Ensimmäiselle vuodelle noin yksi kuorma viikossa olisi onnistunut tulos, ja voittoa jäisi kaikkien kulujen jälkeen 22 291,80 euroa. Seuraavina liiketoimintavuosina tätä skenaariota voitaisiin pitää realistisena tavoitteena. Kolmannen tulobudjetin noin 80 kuormalle vuodessa lasketut tulot ovat ensimmäiselle vuodelle optimistiset. Alkuvaiheessa myyntityö ja sopimusten laatiminen vie aikaa, myöskään ei voida olettaa, että myynti lähtisi heti yrityksen aloituspäivänä toimimaan täydellä teholla. Tämä viimeisin skenario on lähempänä onnistunutta toisen tai kolmannen vuoden myyntiä. Myyntitulot tässä tapauksessa olisivat 99 574,40 euroa, ja voittoa kulujen vähentämisen jälkeen jäisi 53 408,80 euroa, mikä olisi erittäin hyvä tulos tämän kokoluokan yritykselle.

Budjettien lisäksi laadimme kannattavuusraja-analyysin, jolla tutkitaan yrityksen kannattavuutta. Kun tuloista vähennetään kulut ja arvoksi saadaan nolla, on löydetty toiminnan kriittinen piste. Olemme laskeneet tämän pisteen keskivertovuoden lukujen perusteella. Ensimmäisenä vuotena perustuskulut otetaan laskuihin huomioon. Alkupääomaksi sijoitettua 10 000 + 2 500 euroa ei sisällytetä kuluihin, koska ne ovat yrityksen käyttöön tarkoitettuja rahavaroja. Ensimmäisen vuoden kulut, lukuunottamatta perunan hankintaa ja serfitikaatteja, ovat 43 665,60 euroa. Tästä vähennettävän arvonlisäveron määrä on 2400 euroa, eli kuluiksi jää 41 265,60 euroa. Tämä jaetaan kuormakohtaisella tulolla eli 1 244,68 eurolla. $41\,265,60 / 1\,244,68 = 33,15$. Eli kuormia tarvitaan vuodessa yli 33, jotta tulot kattaisivat kulut.

Tuloslaskelma näyttää keskivertovuoden tuloilla laskettuna tilikauden voitoksi 29 928,40 euroa, kun arvonlisäveron vähennykset on otettu huomioon. Tuloslaskelmaa tehdessä ei ole otettu huomioon ensimmäisen vuoden perustamiskustannuksia, koska ne vääristävät tulosta. Tase ei vaikuta liiketoiminnan tuloksen analysointiin, ja siksi sen laatimista ei nähty tarpeelliseksi yhtiön kaluston ja muun omaisuuden vähyyden vuoksi. (Liite 7.)

Budjettiennusteet on laadittu vain yhdeksi vuodeksi johtuen alan vaikeasta ennustamisesta kuluvaa satovuotta pidemmälle. Käytännössä jokainen laadituista budjeteista on liiketoiminnan aloittamisvuodelle yhtä realistinen, koska vielä ei ole tiedossa seuraavan vuoden sadon ja varastoinnin onnistumista koti- ja vientimaassa. Budjettien laskelmat ovat toisena ja kolmantena vuonna tulo- ja menoerien osalta yhtä käyttökelpoisia kuin ensimmäisenä vuonna, kun kuluista vähennetään perustamiskulut. Etukäteen ei voida tietää, minkälainen vuosi on alalla edessä kahden vuoden kuluttua, tämän vuoksi emme lähteneet tässä opinnäytetyössä laskemaan budjetteja usealle vuodelle. Usealle vuodelle eteenpäin budjetoidessa työ olisi täyttynyt lukuisista skenaarioarvioista ja taulukoista, mikä ei olisi ollut selkeän lopputuloksen kannalta tarpeenmukaista.

8. YHTEENVETO

Perehtymällä toimeksiantajan visioon ja alalla vallitsevaan tilanteeseen koemme mahdollisena tämän opinnäytetyön mukaisella liikeidealla toimivan yrityksen menestymisen. Tätä käsitystä tukee myös vallitseva tilanne muutaman suuryrityksen hallitsemilla vientimarkkinoilla. Lähtökohtaisesti on mahdollista lähteä kilpailemaan paikallisesti viljelijän kannalta edullisemmilla sopimuksilla ja perustaa liiketoiminnan ostopuoli päivän hinnalla tai lyhyillä sopimuksilla tehtyihin ostoihin. Näin erotutaan positiivisesti suurista kilpailijoista. Kyseinen toimintamalli tuo mukanaan riskejä, mutta myös vähentää niitä. Päivän hinnalla ostettaessa poistetaan mahdollisuus pitkään, liiketoiminnan kannalta epäedullisen sopimuksen tekoon. Joissain tilanteissa tämän kaltainen sopimus taas voi olla edullisempi vaihtoehto.

Realististen markkinahintojen ja myyntimäärien pohjalta toteutettujen laskelmien mukaan liikeideassa on potentiaalia. On hyvä huomioida, että näissä laskelmissa ei ole otettu huomioon kuin varmimman tulonlähteen eli ruokaperunan viennin tuotot. Liikevaihtoa ja –voittoa on mahdollista kasvattaa esimerkiksi pellettien tuonnilla talviaikaan tai muita kasviksia välittämällä. Oman rahoituksen tarvetta vähentää oleellisesti hyödykkeiden ostaminen pitkällä maksuajalla suhteessa myynnissä käytettävään maksuehtoon. Tämä vähentää myös olennaisesti riskejä joutua itse maksajan rooliin.

Opinnäytetyön aihevalinnasta sekä tutkimusmenetelmästä johtuen teoriaosuus jäi niukaksi. Mielestämme siihen on kuitenkin saatu sisällytettyä tarvittava lainsäädäntö verohallinnon, Eviran sekä tullin internetsivustoja apuna käyttäen. Analyyseissä tukena käytettiin pääosin liiketalouden alan kirjallisuutta. Työn luettavuus ja uskottavuus kärsivät hieman salassapitosopimuksen aiheuttamasta tietojen peittelystä. Paikkakunnat, yrityksen ja henkilöiden nimet on jouduttu sensuroimaan, mikä luo osaltaan kuvaa siitä, että kyseessä olisi vain oma arvio, ei tarkistettu fakta. Myös yhteistyöyritysten ja potentiaalisten yhteistyöyritysten nimet on sensuroitu, jotta toimeksiantaja ei olisi näiden avulla pääteltävissä.

8.1 Itsearviointi

Aikataulutuksen suhteen opinnäytetyö onnistui tyydyttävästi. Kun määriteltiin selkeä eräpäivä osa-alueen tai esityksen valmistumiselle, siinä pysyttiin. Tätä toimintapaa ei kuitenkaan noudatettu kuin satunnaisesti johtuen kummankin tekijän työllistymisestä kesken opinnäytetyöprosessin. Ennen kuin työrutiinin päästiin kiinni ja aikaa sekä mielenkiintoa jäi opinnäytetyön tekoon, tuli prosessiin usean kuukauden tauko. Työn pitkittymisellä ja liikeidean kehittymisellä matkan varrella oli mielestämme negatiivinen vaikutus tutkimuksen laatuun sekä lopputulokseen monien muutosten vuoksi. Lopullisesta opinnäytetyöstä koetaan kuitenkin olevan apua toimeksiantajalle ja sen uskotaan tuovan myös vastauksia hänelle epäselviin asioihin. Selkeää työnjakoa osa-alueittain ei ollut, molemmat tekijät osallistuivat jokaisen osa-alueen tekemiseen, myös haastatteluihin. Lopputulokseen olimme kuitenkin tyytyväisiä, koska se on toimiva kokonaisuus ja saimme sisällytettyä opinnäytetyöhön tiedon lisäksi ajankohtaisia asioita kuin myös tulevaisuuden näkymiä.

9. LÄHTEET

Kirjalliset lähteet:

Lotti, Leila. (2001) Tehokas Markkina-analyysi, Juva: WSOY.

Kotler, Philip; Armstrong, Gary; Wong, Veronica; Saunders, John. (2008) Principles of marketing. Fifth European edition. Pearson Education Ltd. Harlow 380-382

Holopainen, T. & Levonen, A. 2003. Yrityksen perustajan opas. Helsinki: Edita.

Haastattelut:

Toimeksiantaja, yrittäjä. 2012, puhelinhaastattelut 7.10.2012, 15.10.2012

Toimeksiantaja, yrittäjä. 2013, haastattelut 25.1.2013, 29.3.2013

Viljelijä, yrittäjä. 2013, haastattelu 29.3.2013

Virtanen, A., Ylitarkastaja, Evira. Tietoa perunanviennistä Venäjälle. Sähköpostiviesti 22.10.2012

Internet-lähteet:

Vuoden 2013 työeläkemaksut on vahvistettu (2012), Etera. Hakupäivä 1.5.2013:
https://www.etera.fi/fi/tietoa_eterasta/uutiset/Sivut/tyoelakemaksut_2013.aspx.

Talous, elinkeinoelämä ja ulkomaankauppa, Suomen suurlähetystö, Moskova. Hakupäivä 23.10.2012,
<http://www.finland.org.ru/public/default.aspx?nodeid=41789&contentlan=1&culture=fi-FI>.

Osakeyhtiön perustamisilmoitus, Patentti- ja rekisterihallitus. 2011a. Hakupäivä 23.10.2012, <http://www.prh.fi/fi/kaupparekisteri/osakeyhtio/perustaminen.html>.

Tilintarkastuksesta luopuminen, Patentti- ja rekisterihallitus. 2013b. Hakupäivä 10.01.2013, <http://www.prh.fi/fi/kaupparekisteri/useinkysytyt/uusitilintarkastuslaki.html>.

Perunan vienti Venäjälle romahtaa tänä vuonna, Yle. 2012. Hakupäivä 23.10.2012, http://yle.fi/uutiset/perunan_vienti_venajalle_romahtaa_tana_vuonna/5291374.

Budjetin laadinta, Yritys-Suomi. 2012. Hakupäivä 17.10.2012, http://www.yrityssuomi.fi/web/guest/aihe?pp=polku_Yrityksena_toimiminen&ppa=palp_Talouden_hallinta&aihe=1000050

Työntäjän sosiaaliturvamaksu vuonna 2013, Verohallinto 2012. Hakupäivä 24.4.2013, http://www.vero.fi/fi-FI/Tietoa_Verohallinnosta/Tiedotteet/Tyonantajan_sosiaaliturvamaksu_vuonna_20%2825386%29

http://www.ek.fi/ek/fi/yrittajyys_ym/yrittajyys/tietoa_pk-yrityksista/liitteet/ratu13mos_2005_netti.pdf

<http://www.temtoimialapalvelu.fi/toimialaraportit/raportit/elintarviketeollisuus>

www.tulli.fi

www.uljas.tulli.fi

www.evira.fi

www.mmmmtike.fi

www.maataloustilastot.fi

10. LIITTEET

Liite 1. Ruokaperunan vientimäärät Suomi – Venäjä, vuosilta 2002 - 2011.

CN

RU (2002--.) Venäjä

Perunat, tuoreet tai jäähdtytyt

	Kiloa / kk	Kiloa / vuosi
201112	1886790	34 158 622
201111	780550	
201110	400910	
201109	173380	
201108	-	
201107	954000	
201106	2293300	
201105	2962370	
201104	5290414	
201103	6148883	
201102	6410975	
201101	6857050	
201012	5905658	44 445 445
201011	6648862	
201010	5193665	
201009	3522339	
201008	360435	
201007	623210	
201006	4126900	
201005	4562366	
201004	3963890	
201003	3818760	
201002	3000140	
201001	2719220	
200912	1941340	7 831 761
200911	937000	
200910	655500	
200909	141800	
200908	-	
200907	300550	
200906	725000	
200905	853441	
200904	919965	

200903	627665	
200902	435500	
200901	294000	
200812	420000	6 448 180
200811	333525	
200810	146500	
200809	-	
200808	-	
200807	21000	
200806	456000	
200805	1456595	
200804	1520990	
200803	1098802	
200802	700768	
200801	294000	
200712	397700	4 928 894
200711	237690	
200710	83826	
200709	44302	
200708	-	
200707	599238	
200706	1016727	
200705	717817	
200704	806628	
200703	592910	
200702	285696	
200701	146360	
200612	193817	13 573 921
200611	107835	
200610	124416	
200609	1092	
200608	827	
200607	453170	
200606	2651016	
200605	3201422	
200604	3032702	
200603	1742423	
200602	1479568	
200601	585633	
200512	759517	2 104 833
200511	525423	
200510	44959	
200509	22515	
200508	148	
200507	67	
200506	249102	

200505	300320	
200504	89696	
200503	67177	
200502	44305	
200501	1604	
200412	2186	461 430
200411	-	
200410	1048	
200409	438	
200408	-	
200407	230	
200406	203	
200405	85710	
200404	214380	
200403	133137	
200402	23299	
200401	799	
200312	944	4 116 038
200311	23174	
200310	480	
200309	1868	
200308	20290	
200307	103000	
200306	922647	
200305	1464486	
200304	1148045	
200303	196200	
200302	108964	
200301	125940	
200212	41915	942 689
200211	130494	
200210	159062	
200209	557	
200208	124	
200207	110150	
200206	256	
200205	113690	
200204	253549	
200203	64320	
200202	22410	
200201	46162	

Lähde: Henkilökohtainen tiedonanto, Atro Virtanen, Evira. 22.10.2012

Liite 2. Ruokaperunan varastotilanne vuonna 2012 alueittain.



Ruokaperunan varastot maataloilla 15.1.2012

ELY-keskus	Tiloja	Ruoka- ja ruoka- teollisuusperuna- ala	josta ruokaperuna- ala	Varastossa perunaa	josta ruokaperunaa
	kpl	ha	ha	1 000 kg	1 000 kg
Uudenmaan	37	244	150	1 690	1 690
Varsinais-Suomen	63	563	471	3 020	2 130
Satakunnan	56	789	340	2 330	2 100
Hämeen	85	959	801	13 930	9 880
Pirkanmaan	23	246	232	4 140	4 140
Kaakkois-Suomen	33	326	324	3 830	3 750
Etelä-Savon	25	201	201	1 440	1 440
Pohjois-Savon	26	180	128	2 060	1 770
Pohjois-Karjalan	10	196	144	2 890	2 430
Keski-Suomen	9	26	26	190	190
Etelä-Pohjanmaan	115	2 109	1 730	26 330	23 050
Pohjanmaan	214	4 263	3 349	48 720	37 530
Pohjois-Pohjanmaan	108	2 969	2 473	36 860	32 340
Kainuun	5	56	44	600	350
Lapin	13	135	131	1 320	1 320
Ahvenanmaa - Åland ¹⁾
				149	
Yhteensä - Totalt - Total	822	13 261	10 543	290	124 010

1) Ahvenanmaan perunavarastot eivät ole mukana tilastossa

Lähde: Tike, Ruokaperunan varastotilasto

Lähde: Tike, Ruokaperunan varastotilasto. Haettu 21.10.2012 osoitteesta http://www.maataloustilastot.fi/ruokaperunan-varastot-maatiloilla-1512012_fi

Liite 3, Ruokaperunan ruiskutustodistus.

ДЕКЛАРАЦИЯ БЕЗОПАСНОСТИ ПИЩЕВОЙ ПРОДУКЦИИ РАСТИТЕЛЬНОГО
ПРОИСХОЖДЕНИЯ, ПОСТАВЛЯЕМОЙ В РОССИЙСКУЮ ФЕДЕРАЦИЮ

SAFETY DECLARATION FOR THE VEGETATIVE FOOD PRODUCTS SHIPPED TO THE
RUSSIAN FEDERATAION

Наименование и адрес экспортера / The name and address of the exporter

Yrityс Oy

Katuosoite

Postiosoite, Finland

Наименование и адрес получателя / The name and address of the receiver

Yrityс Y Oy

Katuosoite

Postiosoite, Russian Federation

no	Product	Country	CII	Netto kg	Data of spraying	Incrdiance
	POTATOES	FINLAND	840	20000	07.08.2012	Shirlan 0,35 L/1hect

При хранении пестициды не применялись / During the storage pesticides were not used

Фитосанитарный сертификат/ Phytosanitary certificate

Дата / Date 01.01.2013

No: EC /FI/ xxxxxx

Инвойс / Invoice

Дата:

01.01.2013

NO: 1

Настоящим Экспортер подтверждает, что уровень остаточного содержания пестицидов, нитратов и нитритов содержащихся в растительной продукции, не превышает норм, установленных 3 и 4 пунктами Меморандума от 26 марта 2008 года.

Exporter hereby confirms level of residues of pesticides, nitrates and nitrites in plant products is not exceeding permissible level stipulated with Memorandum from 26/03/2008

Печать и подпись поставщика / Stamp and signature of seller

Lähde: Henkilökohtainen tiedonanto, Toimeksiantaja, 21.01.2013

Liite 4. Eviran Laatusertifikaatti

1 Name and address of exporter		PHYTOSANITARY CERTIFICATE No EC / FI /	
		DUPLICATE	
3 Declared name and address of consignee		4 Plant Protection Organization of Finland	
		To Plant Protection Organization(s) of THE RUSSIAN FEDERATION	
		5 Place of origin FINLAND	
6 Declared means of conveyance TRUCK		FINNISH FOOD SAFETY AUTHORITY PLANT PROTECTION SERVICE FINLAND	
7 Declared point of entry THE RUSSIAN FEDERATION			
8 Distinguishing marks, number and description of packages, name of produce, botanical name of plants TABLE POTATOES (ASTERIX) 20X1000 KG (40X25KG PALLET) REG.NO 14604 SOLANUM TUBEROSUM		9 Quantity declared 20600 KG	
10 This is to certify that the plants, plant products or other regulated articles described herein have been inspected and/or tested according to appropriate official procedures and are considered to be free from the quarantine pests specified by the importing contracting party and to conform with the current phytosanitary requirements of the importing contracting party, including those for regulated non-quarantine pests.			
11 Additional declaration			
DISINFESTATION AND/OR DISINFECTION TREATMENT		18 Place of issue : HELSINKI	
12 Treatment		Date : APRIL 05, 2013	
13 Chemical (active ingredient)		Stamp of Organization 	
14 Duration and temperature			
15 Concentration			
16 Date		Name and signature of authorized officer  ATRO VIRTANEN	
17 Additional information			

Lähde: Henkilökohtainen tiedonanto, Toimeksiantaja, 19.04.2013

Liite 5. Ruokaperunan tuottajahintojen seuranta, Suomi.



24.04.2013 12:43

Ruokaperunan tuottajahinnat kuukausittain

Producentpriser på matpotatis månatligen

Monthly producer prices of food potatoes

Vuosi/kuukausi År/månad Year/month	Tuottajahinta Producentpris Producer price		Nettoprosentti Nettoprocent Net per cent	
	Ruokaperuna ¹⁾ Matpotatis ¹⁾ Food potatoes ¹⁾	Varhaisperuna ¹⁾ Tidig potatis ¹⁾ Early potatoes ¹⁾	Ruokaperuna ²⁾ Matpotatis ²⁾ Food potatoes ²⁾	
	euro/100 kg	euro/100 kg	netto-%	
2008	I	-	-	-
	II	-	-	-
	III	-	-	-
	IV	-	-	-
	V	-	-	-
	VI	-	-	-
	VII	20	38	86
	VIII	19	28	88
	IX	15	-	86
	X	17	-	82
	XI	17	-	81
	XII	17	-	82
2009	I	17	-	79
	II	17	-	79
	III	17	-	80
	IV	17	-	82
	V	18	-	77
	VI	18	88	77
	VII	19	40	76
	VIII	16	27	87
	IX	11	-	86
	X	10	-	79
	XI	11	-	80
	XII	10	-	79
2010	I	9	-	78
	II	9	-	75
	III	10	-	79
	IV	10	-	78
	V	10	-	78
	VI	9	77	75
	VII	9	20	74
	VIII	11	14	86
	IX	12	-	87
	X	15	-	84
	XI	18	-	81
	XII	19	-	80

2011	I	20	-	84
	II	23	-	83
	III	24	-	83
	IV	22	-	84
	V	24	..	79
	VI	24	71	80
	VII	20	22	84
	VIII	18	-	86
	IX	12	-	79
	X	11	-	79
	XI	11	-	75
	XII	11	-	77
2012	I	11	-	77
	II	11	-	76
	III	10	-	75
	IV	10	-	74
	V	10	..	74
	VI	10	121	75
	VII	12	85	74
	VIII	20	46	79
	IX	24	-	79
	X	25	-	77
	XI	27	-	76
	XII	29	-	78
2013	I	29	-	74
	II	30	-	74
	III	30	-	75

Liite 6. vienti-ilmoitus lomake Eviran laatusertifikaattia varten.

 <p>Elintarviketurvallisuusvirasto</p> <p>Kasvintarkastus Puh. 02077 2003 Mustialankatu 3 Faksi 02077 25034 00790 Helsinki vientikso@evira.fi</p>		<p>ILMOITUS</p> <p>kasvien ja kasvinosien viennistä kansainvälistä terveystodistusta (Phytosanitary Certificate) varten</p> <p>Ilmoituksen tulee olla perillä Elintarviketurvallisuusvirastossa kaksi viikkoa ennen vientiä tai viennin edellyttämää tarkastusta.</p> <p>Lomake täytetään terveystodistukseen tulevalla kielellä (englanti/ranska).</p>	
1. Lähettäjän nimi ja osoite		Vastaanottajamaa THE RUSSIAN FEDERATION	
3. Vastaanottajan nimi ja osoite		Alkuperämaa FINLAND	
6. Lähetystapa (laiva/lento/auto ym.) TRUCK		Valmistajan nimi ja osoite	
7. Vastaanottajamaan tullipaikka		Suunniteltu lähetysaika ja -paikka	
8. Merkit ja numerot, pakkausten määrä ja nimi (laatikko, nippu yms.), kasvilajit ja -lajikkeet, tieteellinen nimi		9. Määrät	
Lisätietoja			

Laskutusosoite terveystodistuksesta/tarkastuksesta sekä mahdolliset laskutusviitteet		
Huolintaliike	Osoite	Puhelinnumero
12. Kemiallinen ja / tai muu käsittely		Päiväys ja yhteystiedot Nimi Puhelinnumero
13. Kemikaali (tehoaine) Evira 55_13.06 1.5.2006	14. Käsittelyn kesto ja lämpötila	
15. Konsentraatio (väkevyyys)	16. Käsittelypäivä	
17. Lisätietoja		

Lähde: Henkilökohtainen tiedoksianto, Toimeksiantaja, 21.01.2013.

Liite 7. esimerkki tuloslaskelmasta

TULOSLASKELMA (Keskivertovuosi)

MYYNTITUOTOT

MYYN TI KOTIMAA

 Myynti ALV 24% tilikaudella

 Myynti ALV 24% 8250,00 8250,00

MYYN TI KOTIMAA yhteensä 8250,00

MYYN TI ULKOMAAT

 Myynti ulkomaat

 Myynti ulkomaat 253000,00 253000,00

MYYN TI ULKOMAAT yhteensä 253000,00

MYYNTITUOTOT yhteensä 261250,00

LIKEVAIHTO 261250,00

MUUTTUVAT KULUT

AINEET JA TARVIKKEET JA TAVARAT

 Ostot tilikauden aikana

 Ostot ALV 14% -222000,00

 Ostot ALV 24% -2420,00 -224420,00

AINEET JA TARVIKKEET JA TAVARAT yhteensä -224420,00

MUUTTUVAT KULUT yhteensä -224420,00

MYYN TIKATE 36830,00

KIINTEÄT KULUT

HENKILÖSTÖKULUT

 Palkat

 Osakkaiden ja omaisten palkat -24000,00 -24000,00

 Henkilösivukulut

 STM-maksut -489,60

 YEL-vakuutus -5724,00 -6213,60

HENKILÖSTÖKULUT yhteensä -30213,60

MUUT KIINTEÄT KULUT

 Hallinnon kulut

 Konttoritarvikkeet 24% -1000,00

Puhelin- ja tietoliikennekulut 24%	-1200,00	
Terveyshuolto 0%	-1500,00	
Kirjanpito 24%	-2400,00	
Vieraat palvelut 24%	-300,00	
Kilometrikorvaukset	-630,00	
Päivärahat ja ateriakorvaukset	342,00	-6688,00
Myynnin kulut		
Mainoskulut 24%	-2400,00	
Muut myyinnedistämiskulut 24%	-200,00	
Muut myyinnedistämiskulut 0%	-600,00	-3200,00
MUUT KIINTEÄT KULUT yhteensä		-9888,00
KIINTEÄT KULUT yhteensä		-40101,60
KÄYTTÖKATE		-3271,60
LIIKEVOITTO (LIKETAPPIO)		-3271,60
VÄLITTÖMÄT VEROT		
TILIKAUSI		
Arvonlisäveron palautukset	33200,00	33200,00
TILIKAUSI yhteensä		33200,00
VÄLITTÖMÄT VEROT yhteensä		33200,00
Tilikauden voitto/tappio		29928,40